

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA

ANÁLISE DO SETOR TÊXTIL

PAULA DE SOUZA CHELLES

Matrícula: 0212704-5

Dezembro de 2005

Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.

Paula de Souza Chelles

As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à Deus, autor e consumidor da minha vida. Que em todos os momentos me manteve firme no caminho correto, não deixando que fosse ofuscada ou desviada minha visão. Cuidando e guardando da minha vida em instantes que eu tão distraída, nem atentei.

Me arrependo por não ter agido em todos os momentos conforme a plena vontade de Deus, de ter por algum tempo vivido da maneira como melhor me cabia, olhando para minha capacidade e meus objetivos. Na busca pela minha própria realização, me deparei com situações nas quais não precisava passar, me feri com pessoas, com circunstâncias, tentei passar sozinha pelas dificuldades e dilemas da vida, quando isto, também não era necessário. Mas, mesmo nossas más escolhas são convertidas em ensinamentos que nos levam a retornar ao lugar de onde nunca deveríamos ter saído. Voltei meu olhar para o alto e tentei, como ainda tento, não esquecer do real sentido e propósito da minha vida.

Em linhas deliciosas levou meu coração para o lugar de onde não quero mas me ausentar. Pois neste refúgio, aprendi a ser feliz em qualquer situação, crendo que as momentâneas tribulações produzem eterno peso de glória e que o mais importante na vida não são as coisas que vemos ou tocamos, mas sim as que não vemos, pois estas, diferentes daquelas, são eternas. Desta maneira vivo a vida que Cristo oferece e que o mundo não pode me dar, uma vida que nasce da morte e que é plena de amor.

Nenhum arrependimento há em mim, por ter aprendido a viver desta maneira, pois hoje me vejo sem marcas ou traumas, saindo ileso desta batalha. Com muita gratidão Te louvo pela conclusão desta etapa em minha vida. E que de igual maneira se sucedam os meus próximos dias, fundados nos Teus princípios e fincados no centro da Tua vontade. Que tudo o que hoje sei e a pessoa que me esforcei ser, sejam para louvor da Tua glória, pois nada sou sem Ti.

Agradeço ao Paulo Roberto Chelles, um amável e grande pai e a Rosane de Souza Chelles, uma mãe sem igual. Muito devo agradecer-lhes, pois foram pais que não só me mostraram o caminho a seguir como em todo o tempo me instruíram. Não me ensinando apenas com palavras, mas com seus próprios testemunhos de vida.

Amo vocês de todo meu coração e realmente não tenho palavras para expressar minha gratidão. Serei eternamente grata por todos os momentos perfeitos que me proporcionaram, pela diligência que tiveram para com a minha vida e o cuidado e carinho sempre tão presentes. Quantas idas ao Rio, quantos telefonemas, quantos momentos bons juntos, alguns difíceis, mas todos muito especiais.

Senti durante esses anos muita saudade, muita vontade de estar perto quando 2 horas e meia ainda nos separavam, olhando fotos e bilhetinhos deixados por vocês no apartamento, sozinha chorava como criança na minha capa de adulta e independente. Mas todos estes sacrifícios foram necessários para que hoje eu pudesse dar à vocês um motivo de grande alegria e orgulho: minha formatura. Quero que saibam que me empenhei ao máximo em dar o meu melhor, de mostrar que não era em vão nenhum dos muitos esforços que fizeram.

Se tem algum bom resultado na minha vida, se sou hoje uma pessoa melhor do que era, devo muita à dedicação e persistência que tiveram. Sem sombra de dúvida, nada seria do que sou, se não fosse o caráter irrepreensível que possuem e mantêm a cada dia com tanta excelência. Me sinto extremamente privilegiada por tê-los ao meu lado como bons amigos, acima como autoridade e na base como porto-seguro.

Além do longo tempo de qualidade dedicado à mim e todos os benefícios que tive ao conviver com pessoas tão maravilhosas durante meus 21 anos, algo muito importante vocês me ensinaram, que nenhuma faculdade seria capaz de ensinar, a gratificante matemática da vida. Cujos teoremas se encerra na seguinte definição: saber dividir com as pessoas ao nosso redor, tem um valor muito mais expressivo do que simplesmente multiplicarmos o nosso próprio bem-estar.

Bom, aos melhores pais do mundo, que desenvolveram em mim confiança, determinação e perseverança, devo o meu muitíssimo obrigada.

Agradeço também ao Uruguay, minha paixão de criança, meu grande orgulho, futuro marido e eterno amor, por todas as horas gastas tentando e me fazendo a mulher mais feliz do mundo. Resgatando em mim meus melhores sentimentos e trazendo as melhores recordações. Me fazendo ser uma pessoa mais completa, acrescentando à minha vida uma beleza e um motivo maior.

Obrigada por todas as palavras de encorajamento que me deu, pelo ombro que me cedeu, pela compreensão que sempre teve. Pela força e carinho, conselhos e atenção que me dedicou quando mais precisei. Sendo amigo, irmão e conselheiro em todos os momentos, me ensinando ver a vida de uma maneira mais bonita e me mostrando como aproveitá-la de forma mais intensa.

Por todos os maravilhosos momentos que passamos juntos, pelas risadas que dei, pelas emoções que senti, pelas surpresas, pelas longas e profundas conversas de todo final de semana, pelo apoio e incentivo que me deu em todas as áreas da minha vida, por todo pôr do sol que vimos juntos, pela adrenalina que me causou os vôos de parapente, as brincadeiras que fez, pelas loucuras e juras de amor, pelo respeito e carinho que desenvolvemos um para com o outro, tudo que aprendi e por tudo aquilo que teu jeito doce e amável de ser tem me ensinado a cada dia. Sou grata por tudo que você fez e faz na minha vida.

Te admiro muito em todos os aspectos, pela perseverança, dedicação e fé que desenvolveu, pelo coração lindo que tem, pela maneira graciosa que lida com as situações adversas, assim como de forma sábia recebe as boas, pelo jeitinho lindo e habilidoso que joga futebol, concerta as coisas, prepara lanches e jantares, por sua maneira mansa de ser e viver, enfim por você ser, nada a mais nem nada a menos que você.

Você é simplesmente um sonho para mim!! Te amo demais e te agradeço pelo simples fato de estar ao seu lado, pois contigo sinto que sou mais forte e muito mais feliz.

Por fim, um muito obrigada digo a todos aqueles que direta ou indiretamente me ajudaram não apenas na realização deste trabalho, mas na edificação da minha vida.

ÍNDICE

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO	8
CAPÍTULO II - EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SETOR	10
CAPÍTULO III - DIVISÃO REGIONAL DO SETOR.....	31
CAPÍTULO IV - SEGMENTAÇÃO DO SETOR.....	38
FIAÇÃO.....	38
TECELAGEM.....	41
MALHARIA	43
CONFECÇÕES.....	44
CAPÍTULO V - COMPETIÇÃO DO SETOR	49
NO SEGMENTO DE FIAÇÃO.....	58
NO SEGMENTO DE TECELAGEM	63
NO SEGMENTO DE MALHARIA	67
NO SEGMENTO DE CONFECÇÃO	70
CAPÍTULO VI - FINANCIAMENTO E TRIBUTAÇÃO	74
FINANCIAMENTO.....	74
TRIBUTAÇÃO	79
RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS	82
CAPÍTULO VII - EMPRESAS DE PEQUENO / MÉDIO PORTE E A EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE UM EMPRESÁRIO DO RAMO	86
EMPRESA DE MÉDIO PORTE	86
EMPRESA DE PEQUENO PORTE	88
MERCADO DE LINGERIE	90
PÓLO DE LINGERIE EM NOVA FRIBURGO	92
EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE UM EMPRESÁRIO DO SETOR	93
CAPÍTULO VIII - EMPRESAS DE GRANDE PORTE E EXPERIÊNCIA DE UMA COMPANHIA ABERTA INSERIDA NO SETOR	97
EMPRESA DE GRANDE PORTE	97
MERCADO DE CAMA, MESA E BANHO.....	98
EXPERIÊNCIA DE UMA COMPANHIA ABERTA: TEKA.....	99
CAPÍTULO IX - PERSPECTIVAS PARA O SETOR	102
CAPÍTULO X - INDICADORES DO SETOR.....	109
NO MUNDO	109
NO BRASIL	110
COMPARANDO O ANO DE 2005 COM OS RESULTADOS DE 2004.....	114
CAPÍTULO XI - CONCLUSÃO.....	118
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	121

FIGURAS E TABELAS

PREÇO NOMINAL DO ALGODÃO EM PLUMA.	24
PRODUÇÃO X VENDAS.	28
EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS TÊXTEIS.	29
DIVISÃO REGIONAL DA INDÚSTRIA TÊXTIL NO ANO 2003	32
PRODUÇÃO DE FIOS NO BRASIL	41
PRODUÇÃO DE TECIDOS NO BRASIL.....	43
PRODUÇÃO DE MALHAS NO BRASIL	44
PRODUÇÃO DE CONFCCIONADOS NO BRASIL	48
DISTRIBUIÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DE VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS	48
QUADRO RESUMO DAS PERSPECTIVAS PARA O SETOR	108
PROJEÇÃO DOS INDICADORES MACROECONÔMICOS	108
PRINCIPAIS OFERTANTES DO MUNDO	109
PRINCIPAIS EXPORTADORES DO MUNDO	110
PRINCIPAIS IMPORTADORES DO MUNDO	110
CONSUMO MUNDIAL DE FIBRAS TÊXTEIS	110
DIMENSÃO DO SETOR TÊXTIL BRASILEIRO NO ANO 2003	110
DIVISÃO REGIONAL DA INDÚSTRIA TÊXTIL NO ANO DE 2003	111
ESTRUTURA BRASILEIRA DE CUSTOS.....	111
RELAÇÃO ENTRE PRODUTIVIDADE E EMPREGO NO BRASIL.....	111
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	112
EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DO SETOR TÊXTIL SEGUNDO AS DIFERENTES	
CATEGORIAS DE PRODUTOS.....	112
CONSUMO BRASILEIRO DE FIBRAS TÊXTEIS	113
BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA	113
RELAÇÃO DE TARIFAS DE IMPORTAÇÃO	113
PRODUÇÃO INDUSTRIAL TÊXTIL BRASILEIRA	114
PRINCIPAIS INDICADORES DO SETOR NO MERCADO INTERNO.....	114
PRINCIPAIS INDICADORES DO SETOR NAS VENDAS EXTERNAS	115
ÍNDICES DE VOLUME E VARIAÇÕES DA ATIVIDADE DA INDÚSTRIA E DO	
COMÉRCIO	115
ÍNDICE DE VALOR E VARIAÇÕES DA ATIVIDADE AGROPECUÁRIA.....	115
PERCENTUAL DA TAXA DE DESOCUPAÇÃO	116
ÍNDICES E VARIAÇÕES DO RENDIMENTO MÉDIO REAL EFETIVAMENTE	
RECEBIDO	116
ARIAÇÕES DA INFLAÇÃO	116
FINANÇAS PÚBLICAS (% DO PIB)	116
TAXA DE JUROS BÁSICA	116
TAXA DE CÂMBIO	117
BALANÇA COMERCIAL	117
BALANÇO DE PAGAMENTOS	117

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

Esta monografia tem como objetivo fazer uma apresentação da recente evolução do setor têxtil nacional, abordando importantes aspectos conjunturais. Em primeira instância será realizado um resumo histórico, abrangendo de forma sucinta o início do século XIX e detalhando com riqueza os anos recentes. Posteriormente será analisada a distribuição regional e suas particularidades.

Em seguida será apresentado um panorama geral do complexo têxtil, que é composto basicamente por quatro diferentes segmentos, são eles: fiação, tecelagem, malharia e confecções. Dentro desta mesma análise, serão estudados os aspectos particulares de cada segmento.

Este trabalho consistirá ainda, em uma análise estrutural e estratégica da cadeia têxtil brasileira, a qual tem nos possibilitado competir e concorrer no mercado internacional. Neste momento, será apresentada a imagem do setor no mundo, as complicações que a abertura comercial implementada desde 1990 trouxe ao setor e as necessidades de investimento necessária para trazer a adaptação das empresas brasileiras à nova conjuntura de competitividade internacional. Será incluso nesta parte do estudo, a mais recente e polêmica questão no ramo têxtil: regulamentação de salvaguardas contra a China.

Em seguida serão abordadas as questões de financiamento e tributação, assim como recomendações de políticas para solucionar alguns problemas que tem sido encarados como entraves para o crescimento e desenvolvimento do setor.

Haverá um breve estudo sobre os diferentes portes de empresas, inseridas na indústria têxtil, cujas exemplificações de experiências profissionais darão suporte ao melhor entendimento da dinâmica de cada unidade. Ao final da análise serão expostas as perspectivas para o setor têxtil e apresentados diversos indicadores econômicos.

A motivação deste trabalho está no fato de que toda esta análise do setor têxtil se faz imprescindível, pois com este estudo torna-se possível a visão panorâmica do setor. E com estes conhecimentos pré-estabelecidos, as principais problemáticas do ramo se tornam evidentes, possibilitando estudos minuciosos para a resolução destes importantes

problemas estruturais. Importantes no sentido de que a indústria têxtil é para muitos países industrializados um setor de essencial relevância econômica. Além do fato de termos o comércio têxtil ocupando a terceira posição no “ranking” do comércio mundial, ficando atrás apenas do petróleo e seu derivados. Embora a participação do Brasil neste setor seja ainda reduzida, temos bom potencial para a produção têxtil (dadas as condições favoráveis para a realização do processo, tais como a boa produtividade do algodão), o que nos abre um segmento para crescimento econômico do país.

A seguinte organização é proposta para este trabalho:

- O segundo capítulo tratará de abordar a evolução histórica do setor têxtil
- O terceiro propõe a análise regional da indústria têxtil
- O quarto consistirá na segmentação do setor
- O quinto abrangerá a competitividade do ramo e as questões respectivas ao comércio exterior e suas variações como a recente problemática da China.
- O sexto capítulo abordará um assunto de extrema relevância para o desenvolvimento do setor: financiamento e tributação
- Os dois próximos capítulos, analisarão as empresas de pequeno, médio e grande porte, abordando experiências profissionais
- O nono consistirá na exposição das perspectivas para o setor e os resultados previstos
- O décimo capítulo incluirá diversos indicadores econômicos, como a demanda interna e externa, balança comercial, índices de produção, distribuição da comercialização, dimensões do setor, emprego, entre outros
- Em seguida virá a conclusão de todo o estudo que tece as considerações finais.

CAPÍTULO II - EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SETOR

Temos de uma maneira geral, que o processo de industrialização teve como motivação básica a necessidade de suprir a sociedade, no que se refere a alimentação e vestuário. Assim sendo, podemos detectar a indústria têxtil em todas as nações, mesmo que em diferentes estágios de industrialização.

Este segmento se faz importante para as economias em desenvolvimento devido ao fato de que há uma grande agregação de valores no processo produtivo, o que proporciona volumosa absorção de mão-de-obra. Além deste aspecto, outro benefício do setor têxtil é que se faz uso de matérias-primas nacionais, como o algodão, a juta, o rami, o sisal, o linho, as fibras animais como a seda e a lã. Sem contar com os avanços tecnológicos que ocorrem no campo das ciências químicas, físicas e biológicas que são incorporados pela indústria têxtil, como é o caso das fibras químicas e sintéticas. Sendo vasta as opções de matéria-prima, constatamos que há um bom espaço para a diversificação dos manufaturados têxteis.

Sabemos que a indústria têxtil é considerada uma das mais antigas do mundo. É de nosso conhecimento, que desde os primórdios da sociedade o homem preparava, mesmo que de forma muito rudimentar, todos os artefatos necessários para o seu bem estar. Foi sendo incorporado a esta forma rudimentar, maneiras e materiais mais adequados para a obtenção do produto final, o que proporcionou o progresso dessa atividade. No período de 1700 a 1828, a indústria têxtil que teve um processo contínuo de evolução, desencadeou um acelerado desenvolvimento baseado em uma série de descobertas e avanços. Certas inovações originaram-se de setores que não tinham nenhuma relação direta com o setor têxtil, mas que de forma substancial colaboraram nesse processo de desenvolvimento da indústria.

A modernização da indústria têxtil foi sendo alcançada via a sofisticação dos aparelhos utilizados no processo produtivo, as novas tecnologias implantadas estabeleceram uma nova relação entre trabalhadores e máquinas. Tirando do operário a responsabilidade intelectual do processo. Houve desta maneira uma melhora significativa na qualidade dos produtos, uma vez que o método operacional não está sujeito a erros provenientes de falhas humanas.

Podemos fazer uma retrospectiva bastante abrangente do setor têxtil, uma vez que os tecidos permanecem através do tempo, dado a sua função básica de vestimenta. Foi na Índia onde os primeiros tecidos de algodão foram fabricados, por volta de 3000 anos antes de Cristo e detecta-se que Dakar era o maior centro produtor. Essa informação foi confirmada através de escavações arqueológicas realizadas nos vales da Índia, onde foram encontrados resquícios de remotas plantações de algodão.

Os chineses foram os pioneiros na fabricação de seda, com desenhos de animais tais como dragões, pássaros entre outros. A fabricação se dava pelo cultivo do bicho-da-seda natural. Através da Companhia das Índias Ocidentais a sericultura foi implementada na Índia no século XVII, e todos os artefatos que embutiam a história e literatura do país tornaram-se notáveis pelo mundo inteiro.

No Egito em aproximadamente 1500 anos antes de Cristo houve o desenvolvimento dos tecidos de linho, cujas estampas se baseavam em deuses, cavaleiros e animais. A indústria têxtil bizantina recebeu um enorme reforço com a implementação da sericultura na época de Justiniano. Houve o aparecimento do tecido de seda na Síria no século X, mas era a Espanha o maior centro têxtil da Europa Medieval. No período composto entre os séculos XII e XIII temos a instalação de diversas fábricas no país cujos tecidos tinham uma característica bem peculiar de inspiração mourisca.

Sobre a indústria têxtil francesa, instalada basicamente em Lyon e Tour, temos que houve um bom crescimento no século XVII que possibilitou esta indústria superar a Italiana. No século XVIII surgem novas indústrias na Inglaterra e a qualidade dos tecidos britânicos se tornam compatíveis aos franceses. O tear manual de madeira é mecanizado em 1785.

Já no século XIX uma das indústrias mais bem desenvolvidas no mercado é implantada: a indústria têxtil norte-americana, que faz uso de fibras químicas embora seja o algodão o insumo principal.

O Brasil não ficou por fora de toda esta evolução. Tivemos em nosso processo de industrialização o setor têxtil com posição de destaque. Foi no século XVIII a primeira tentativa de implantação, que foi dificultada pela atuação de Dona Maria I, através da

proibição da produção têxtil nacional. Foi até ordenado que se quebrassem as máquinas utilizadas no processo produtivo. Toda esta forte atuação, objetivava a centralização da mão-de-obra na prática do extrativismo vegetal, uma vez que era essa atividade que proporcionava recursos capazes de manter o comércio e a navegação entre o Brasil e Portugal.

Em 1808 com a chegada de D. João VI, devido as conquistas napoleônicas, a indústria têxtil brasileira conheceu uma boa fase de incentivo a produção, uma vez que foram restabelecidas as exportações com a abertura dos portos brasileiros às nações amigas. Porém, após dois anos desta data, um tratado com a Inglaterra, que os favorecia por um verdadeiro privilégio alfandegário, fez com que a indústria brasileira se enfraquecesse. Houve portanto uma enorme invasão dos tecidos ingleses no Brasil, mostrando desta forma o caráter nocivo dessa política para a nascente indústria brasileira.

Tivemos nos anos compreendidos entre 1830 e 1850, aplicação de recursos nas pequenas fábricas de produção de algodão, porém o aperfeiçoamento desta indústria só se fez efetivo após 1860. Um dos grandes facilitadores, que proporcionaram um ambiente propício para o desenvolvimento da indústria têxtil no Brasil, foi a economia cafeeira. O boom do ciclo cafeeiro (devido ao crescimento das exportações em meado do século XIX), trouxe uma aceleração no processo de acumulação de capital que esteve disponível para investimentos industriais no Brasil. Além disso, a economia cafeeira desenvolveu um mercado de trabalho livre e assalariado que permitiu a criação de uma demanda interna por bens industrializados. Fora estes aspectos, alguns outros fatores ajudaram a indústria têxtil a se desenvolver. Havia a presença do insumo mais importante no processo produtivo: o algodão. A demanda era crescente por produtos de vestuário dada as necessidades da I Guerra Mundial e podemos contar também com a presença abundante de mão-de-obra, mesmo que despreparada tecnicamente.

Quando se finda a I Guerra Mundial, há um declínio da demanda por artigos têxteis acarretando uma concorrência desleal, o “dumping”. Frente a isso, o governo brasileiro reage impondo medidas protecionistas. O amparo à agricultura algodoeira, facilidades com o transporte, revisão de tarifas alfandegárias, proibição de importação de maquinário, todas essas medidas de benefícios internos e externos tiveram como

resultado ao final do século, a elevação das taxas de importação e uma série de desvalorização da taxa de câmbio. Sobre esta proteção a indústria nacional, temos que de uma maneira geral foi uma medida importante para o crescimento da atividade industrial no Brasil.

Foi com a crise 1929, que sérios problemas como sucessivas falências e redução do período de trabalho atingiu de maneira significativa a economia cafeeira. No auge de toda crise o Governo Revolucionário, que assumiu em 1930, tomou duras medidas que objetivavam o reaquecimento da indústria têxtil nacional.

A II Guerra Mundial fez com que o Brasil se tornasse um potencial exportador de têxteis para todo o mundo, pois os países envolvidos com a guerra tiveram quase por completo seus parques industriais abalados. Esta confortável situação logo se findou, dado a rápida restauração do parque industrial desses países. O problema neste momento se dá pelo descompasso existente entre a recuperação do mundo e do Brasil nesse período pós-guerra. Tínhamos uma administração problemática, mão-de-obra má qualificada e despreparada, processos e métodos de produção que estavam defasados além da dependência externa no que diz respeito a bens de capital.

A partir da década de 1970, quando já haviam estímulos governamentais liberando a compra de tecnologia e de equipamentos, conseguiu-se trazer para o Brasil uma nova tecnologia no ramo de bens de capital. O que viabilizou a produção de modernos equipamentos relativos a fiação, tecelagem, beneficiamento de tecidos, entre outros importantes acessórios para o processo produtivo como um todo.

O início da década de 1990 foi marcado pela abertura comercial. Tivemos também neste momento, redução da demanda agregada como resultado da instabilidade econômica e da forte inflação no período. As importações concernentes ao setor têxtil continuaram crescendo em 1994, devido alguns acontecimentos como a valorização do real em relação ao dólar e o súbito aumento do mercado interno, derivado das facilidades na obtenção de créditos e o fim do imposto inflacionário. Com essas constatações, o governo brasileiro se viu na obrigatoriedade de tomar medidas que facilitassem as importações para abastecer toda a demanda. Foi nesse sentido que houveram fomentos na produção têxtil e aquisição de máquinas e equipamentos do

exterior. Ao final de 1994, as fábricas de confecções estavam operando com mais de 95% de sua capacidade instalada.

No ano de **1995**, o crescimento da indústria de confecções no Brasil foi de aproximadamente 10%, como registrado no acumulado deste mesmo ano. Apesar de uma produção mais elevada, o faturamento do setor totalizou US\$23.4 bilhões o que representa em termos percentuais 20% menos que no ano de 1994. Esse descompasso com relação ao volume produzido e o total faturado tem como causadores, a adoção de medidas restritivas ao consumo em abril de 1995 e a necessidade de aumentar a competitividade via redução dos preços, entre outros aspectos.

Todos os segmentos, com exceção dos tecidos, tiveram relativo aumento na produção, as malhas e confecções por sua vez atingiram níveis recordes. Sobre a produção de tecidos temos que enquanto o consumo crescia 9%, havia uma queda de 3,5% na produção. Assim sendo, as importações entraram de forma a suprir e abastecer a crescente demanda interna. Segundo dados da Abit, as importações de fibras sintéticas e artificiais atingiram cerca de 60 mil toneladas, ultrapassando em 25 mil as importações registradas no ano de 1994. A importação de roupas representou 7% do faturamento do setor no ano de 1995 como divulgado pela Abravest.

Há uma estimativa de que os produtos importados dominaram cerca de 20% do mercado têxtil brasileiro. Certamente, em uma escala bastante impactante, esta perda de mercado para os estrangeiros atingiu a economia brasileira como um todo. Problemas como o alto índice de falências e concordatas, elevação substancial do desemprego tanto nas indústrias como no comércio destes artigos, redução da utilização da capacidade instalada dessas indústrias para 85%, foram alguns dos resultados desta tomada de mercado por parte das nações estrangeiras.

Com este preocupante quadro econômico, o governo se manifesta a favor das indústrias de têxtil nacional. O forte desejo para que a balança comercial se equilibrasse logo em julho de 1995, fez com que o governo brasileiro começasse a dificultar a importação dos artigos têxteis, desde os tecidos sintéticos até os confeccionados importados da China. Medidas que beneficiariam a indústria nacional foram tomadas com base em políticas de curto-prazo, temos algumas delas relatadas a seguir: elevou-se as tarifas de importação dos artigos têxteis, reduziu o prazo de pagamento dos

importadores para 30 dias, foi anunciado que entraria em vigor o sistema de valorização aduaneira nas importações de produtos têxteis com o intuito de impedir o subfaturamento e a integração ao Programa de Incentivo às Exportações.

Mesmo com uma pequena variação nos preços dos artigos (a indústria têxtil repassou apenas 3,81% enquanto o índice foi calculado em 15,25%), essa esfera de crescimento das vendas afetou positivamente toda a indústria.

Sabemos que é a indústria de confecções que gera a demanda para todo setor têxtil. Relatada esta dependência, podemos primeiramente analisar este ramo de vestuário para termos uma breve idéia de como será o movimento do setor nas demais indústrias que o compõem.

Em **1996**, houve um aumento de 18,8% nas vendas físicas das lojas de vestuário constatadas pela FCESP, associadas a este aumento, tivemos uma redução no faturamento real de 2,2%, o que nos leva a concluir que os preços reais continuavam em uma espiral descendente. Confirmando esta informação, o IPV da FCEPS mostrou um aumento de 5,6% nos artigos de vestuário, frente a uma inflação de 10,04% medida pelo IPC-Fipe, representando um a queda real de preço ao consumidor de aproximadamente 4,5% neste ano.

Do lado da demanda observamos uma recuperação durante o ano de 1996, por motivos como o fim da restrição de crédito e diminuição do endividamento do consumidor. Do lado da oferta tivemos um débil desenvolvimento para as indústrias de vestuário e para o setor como um todo. Neste ano tivemos diversos resultados negativos como foi o caso da produção de roupas que apresentou queda de 12% (totalizando 3.3 bilhões de peças), o faturamento deste setor também em queda de 5,2% (fechando em US\$ 22.2 bilhões), além de uma redução nas margens de lucro das empresas uma vez que os preços dos insumos haviam aumentado, e em contra partida os preços dos bens acabados sofreram uma redução de 0,79% no atacado; esta última situação acabou por acarretar redução também no que se refere a capacidade de endividamento/investimento das empresas . Este mal desempenho do setor de vestuário deveu-se aos altos índices de importação, houve apenas uma queda de aproximadamente 2% das importações no ramo de confecções, o que mostra a permanência da forte importação de artigos têxteis.

Associada as importações, o contrabando estimado em US\$ 600 milhões foi de igual maneira prejudicial para o desempenho do setor.

A balança comercial do setor continuou em déficit e no momento registrado em US\$ 970 milhões. Embora o decréscimo das exportações de 10,4% quando comparada ao ano anterior, houve um aumento no valor das exportações de fios e tecidos. Porém este aumento no valor das exportações não foi suficiente para cobrir o elevado valor das importações. Mesmo que se tenha observado uma queda de 0,5% nas importações, esse número se torna irrisório quando comparado ao aumento de 68,2% sofrido no ano de 1995.

As grandes empresas que compõem este setor, receberam ajuda no sentido de adaptação à forte competição advinda dos produtos importados através de processos de reestruturação; conseguindo desta forma encerrarem o ano com resultados positivos, efetivos após o terceiro trimestre. Todavia nas pequenas empresas tivemos os seguintes resultados: redução em 7% do número de empresas, que representou 279 empresas falidas, além da redução do quadro de funcionários em 15%, ou seja, vulneráveis a concorrência estrangeira.

No ano de **1997** muitas medidas foram tomadas pelo governo, pode-se até dizer que mensalmente foi ativado planos e estratégias governamentais. A começar com a introdução da CPMF - Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira- em janeiro. Esta contribuição acarretou problemas para a indústria têxtil por estar inserida em um mercado intensamente competitivo. Nesse cenário de extrema competitividade houve dificuldade de repassar este ônus para o consumidor, tendo que inicialmente as próprias empresas arcarem com este prejuízo. Assim sendo, tivemos uma alteração significativa nos custos da empresa, acarretando um impacto negativo sobre a rentabilidade dos negócios.

Em março outra medida foi adotada, porém desta vez a favor do setor têxtil, motivada pela preocupação do governo como o progressivo déficit da balança comercial. O antigo sistema de financiamento das importações de têxteis adotado em 1996, que regulamentava o prazo de financiamento em 30 dias, foi substituído pela nova medida que proíbe o financiamento de todas as importações com prazo inferior a 360 dias. Além desta proibição, se tornou necessário que o fechamento do câmbio fosse

efetivado no momento em que a mercadoria desse entrada no país. Essa medida trouxe benefícios para a indústria têxtil devido ao fato de que boa parte das importações de têxteis e confecções contavam com um financiamento mais barato.

A apreensão ainda persistente quanto a ascendência do déficit da balança comercial e a necessidade de controlar o consumidor, dado que o índice de inadimplência já acusava alto grau de endividamento contraído pelo bom prazo oferecido para o pagamento dos bens duráveis; foram alguns dos motivos que levaram o governo a aumentarem o IOF - Imposto sobre Operações Financeiras- em abril.

Em junho o governo cedeu às pressões do setor de vestuário e acabou por implementar em primeiro de junho um sistema de cotas de 11, 110, 580 peças anuais, válido por três anos para: roupas íntimas, camisas de malha, bermudas e calças masculinas, fibras sintéticas e algodão importados da China. Infelizmente esse sistema de salvaguardas não foi capaz de reverter a situação do setor. Especialistas afirmam que embora esta cota tenha uma representação de aproximadamente 50% do volume total das importações têxteis, ela apenas limita o crescimento das importações mas não isenta o setor de futuros impactos sobre os preços internos. Esta preocupação se faz importante devido na época haver uma forte especulação de queda nos preços dos artigos têxteis uma vez que estava ocorrendo a desvalorização das moedas asiáticas.

Outra medida adotada foi acabar com os ex-tarifários, a partir deste momento ficou decidido que todos os bens seriam tarifados pela TEC, tendo ou não similar no Brasil. Como a indústria têxtil estava passando por uma fase de reestruturação e por este motivo importando máquinas e equipamentos mais modernos e sofisticados que não tinham no Brasil, acabou sendo prejudicada com esta nova medida.

Em novembro houve a edição do pacote fiscal que afetou o comércio como um todo. Algumas medidas foram tomadas, uma delas foi o aumento da taxa de juros que passou de 20,7% aa para 43% aa. Este aumento dos juros, além de afetar o mercado de crédito, fez com que houvesse uma mudança no comportamento do consumidor, começaram a optar pelo pagamento das compras à vista e por produtos com preços unitários menores. Desta maneira vemos explicitamente que a demanda não sofreu nenhum aquecimento.

No final do ano de 1997, observamos queda nas vendas físicas do comércio, de 5,48% para as lojas de vestuário e 9,76% para as de tecido, valores do acumulado do ano. Também em declínio fechou o faturamento real que no acumulado do ano apresentou queda registrada de 10,23% no vestuário e 21,77% no tecido. A produção da indústria têxtil igualmente apresentou queda de 6,2% segundo dados do IBGE. Além disso, podemos constatar que houve queda da massa salarial e aumento de desemprego. Esta má evolução dos indicadores econômicos em parte representou o reflexo do pacote fiscal e da alta de juros na economia, sinalizando um desaquecimento ocorrido e previsto para o ano seguinte.

A Abravest - Associação Brasileira de Vestuário- iniciou no ano de 1997 a construção de uma lista de preços para os produtos de vestuário. Esta ação teve continuidade e resultou num sistema de valoração aduaneira no ano de **1998**. Esta estratégia visava amenizar o impacto negativo tanto do contrabando quanto das importações subfaturadas do setor. O sistema de valoração aduaneira foi um mecanismo utilizado pelo setor que possibilitou reduzir a diferença de preços dos produtos importados e nacionais considerando a diferenciada incidência de impostos sobre as mercadorias. Na prática, com esta nova regra, os fiscais da Receita Federal teriam o trabalho de verificar se o valor das mercadorias importadas estavam dentro de uma faixa de preços permitida e com esta verificação detectariam importações subfaturadas e eventuais perdas de arrecadação devido a sonegação de impostos.

Já esperado pelo mercado, o governo editou um novo pacote de ajuste fiscal em outubro de 1998. Dentre algumas medidas, o aumento da Cofins e aumento da alíquota da CPMF por exemplo, trouxeram dificuldades para o setor têxtil uma vez que a estrutura de custos e a rentabilidade das empresas foram diretamente afetadas. E este impacto negativo não se restringiu ao ano de 1998, alastrando-se para o ano seguinte.

Diante desta crise, o setor produtivo brasileiro reagiu de forma negativa às medidas incorporadas pelo pacote. O segmento de varejo de confecções por exemplo, resolveram suspender a contratação de mão-de-obra necessária para atender a demanda de final do ano.

O desaquecimento da economia foi generalizado, culminando no pior cenário pelo qual o Plano Real havia passado. Houve queda tanto no faturamento quanto nas vendas

físicas das lojas de vestuário e de tecidos. A produção industrial como um todo também sofreu fortes reduções, com uma queda de 5,3% na indústria têxtil como um todo.

Com a maxidesvalorização do real frente ao dólar no ano de **1999**, o setor têxtil passou por um processo de substituição de importações, uma vez constatada redução das importações e elevação no nível de produção industrial.

Um fato inerente a esta mudança cambial diz respeito ao aumento dos custos de fabricação dos produtos têxteis, uma vez que houve elevação dos preços das matérias-primas, sejam elas naturais ou sintéticas, que sofreram reajuste de até 30%. Embora os empresários tenham atuado no sentido de amenizar o impacto do aumento de preços das matérias-primas para o consumidor, o preço do produto final se elevou. Neste cenário, há uma relativa melhora competitiva para as empresas que utilizam matéria-prima nacional em sua totalidade, pois o preço de seus produtos frente a concorrência se tornaram mais atraentes e acessíveis ao consumidor.

Com o processo de substituição de importações, a oferta de produtos têxteis foi favorecida, embora a demanda por artigos de vestuário não demonstrou aquecimento. Dados como a queda das vendas físicas e do faturamento comprovam a baixa procura de vestuário neste ano. Nas lojas de vestuário a queda das vendas físicas foi de 19,8% e nas lojas de tecido de 25%, no faturamento, 5,9% e 17,2% foram os percentuais de queda sofridos pelas lojas de vestuário e tecido respectivamente. Constatando o aumento de preços previstos, o IPC Fipe vestuário, calculou um aumento referente a 4,5%.

Mesmo com o baixo entusiasmo da demanda, temos que o desempenho do setor foi positivo, pois a participação dos produtos nacionais nas vendas aumentou. No que se refere a indústria de vestuário, sua produção caiu em 5%, patamar inferior ao que vinha sendo a queda efetiva deste mesmo setor nos últimos anos. A produção de fiação e tecelagem teve resultados ambíguos; no que se refere a produção de sintéticos apresentou crescimento nulo, enquanto para as fibras naturais obteve um crescimento de 4%. A produção industrial dos demais têxteis apresentaram uma queda de aproximadamente 2%. A produção do setor como um todo acumulava, até novembro deste ano, uma alta de 1,5%, mas o crescimento efetivo foi de 0,1%. Resultado prejudicado pela queda de 15% sofrida em dezembro.

Este crescimento de 4% na indústria de fiação e tecelagem de fibras naturais pode ser visto como o resultado do bom desempenho das exportações de fios naturais, principalmente de algodão. Este resultado satisfatório ocorreu tanto na produção para mercado externo quanto interno. Pois frente ao contexto de aumento de preços dos tecidos artificiais e sintéticos em função da desvalorização cambial e do aumento do preço de petróleo, a malharia de algodão se tornou mais competitiva.

As estimativas feitas para o setor têxtil contando com a desvalorização cambial, foram frustradas. Sobre as exportações temos que não se constatou o crescimento esperado, assim como a produção que teve um crescimento bastante modesto. As vendas físicas das lojas caíram e o faturamento, descontada a inflação, teve um crescimento de apenas 3% segundo o IEMI. Além desses indicadores, o emprego foi reduzido em 6,7% e o número de empresas contraiu 8%, o que fisicamente representa mais de 2 mil empresas. Frente a esta realidade, podemos afirmar que embora os reais acontecimentos tenham ficado aquém das expectativas para o setor, neste ano houve uma reversão na tendência de queda que vinha sendo estabelecida. Como certificação desta mudança temos o desempenho positivo da produção industrial neste ano, que quebrou a espiral negativa que vinha desde 1994.

Com relação a balança comercial da indústria têxtil, temos que o déficit foi reduzido de um montante equivalente a US\$ 810 milhões em 1998, para US\$ 433 milhões em 1999. Esta redução se deve mais à queda apresentada nas importações do que por bons resultados nas exportações.

Sobre as importações verificamos uma queda de 24% quando comparamos às importações de 1998. É fato que o processo de substituição de importações foi o maior impulso dado à indústria têxtil neste ano. Esta queda nas importações é explicada entre outros fatores, pela desvalorização cambial que proporcionou um encarecimento acentuado dos produtos importados, além das medidas tomadas pelo governo antes da maxidesvalorização para proteger o setor. São algumas delas: cotas para importações de tecidos asiáticos estabelecidas em 1996 e alíquota regressiva de importação de confecções, tecidos e fios.

Com relação as exportações tivemos um fraco desempenho, que ao longo do ano foi sendo melhorado. Dada a dificuldade de incorporar a variação do dólar, tivemos

maiores problemas em recuperar a preferência internacional do que o mercado interno (que teve suas importações praticamente dobrando de preço). Outro fator prejudicial foi a desvalorização da moeda asiática, uma vez que os países asiáticos são potenciais exportadores de produtos têxteis. Problemas diplomáticos com a Argentina tiveram sua parcela de culpa no mau desempenho do setor têxtil neste ano, uma vez que as salvaguardas impostas pela Argentina impediram que as exportações se fizessem para este país no volume desejável. No ano de 1999, as exportações somaram um total de 268,93 mil toneladas o que representou um crescimento de 0,1% quando comparada ao ano anterior. O fato do preço médio ter apresentado uma redução de 9,35%, tivemos um recuo de 9,3% em dólares nas exportações.

Curiosamente, o setor de confecções neste ano foi um dos únicos que conseguiu atingir a meta proposta pelo Programa Especial de Exportação estabelecida em US\$ 166,8 milhões. O resultado desempenhado pelo setor não só atingiu como superou em 187% a mais que o previsto. Com esta excelente desenvoltura, em dezembro deste ano, os órgãos Abravest e Apex lançaram os primeiros consórcios de exportação em São Paulo. Os consórcios objetivavam aumentar as exportações do setor, via união de pequenas empresas do setor de vestuário destinada a exportação de produtos. A meta seria atingir até 2002 o patamar de US\$ 700 milhões de exportações, e para isso programavam a formulação de 16 consórcios.

Diferentemente do ano de 1999, tivemos bons resultados alcançados no ano de **2000**. Um crescimento correspondente a 4,4% no PIB, estimulado pela queda da taxa de juros, que representa em dólares um aumento de 4,4% no consumo aparente. De acordo com o índice de produção do IBGE, houve aumento na produção do setor têxtil na indústria de beneficiamento, fiação e tecelagem tanto de fibras naturais como de sintéticas e artificiais e indústria de artigos de vestuário e acessórios, quando comparado ao ano anterior. E o faturamento atingido pela cadeia têxtil brasileira foi de US\$ 22 bilhões.

A desvalorização cambial foi extremamente significativa para a revitalização da indústria têxtil no Brasil, porém ela não foi o único pivô. Motivada pelas importações predatórias dos artigos têxteis, que acabavam por enfraquecer o setor, a indústria têxtil respondeu com um expressivo investimento em modernização e na ampliação da

capacidade instalada. Investimentos esses que tiveram início em 1995 e que até o período atual já haviam sido empregados US\$ 6 bilhões de dólares nesse sentido. Com isso as empresas tornaram-se aptas a produzir artigos mais sofisticados e a preços melhores, com ganho de escala. Os produtores de algodão também não ficaram de fora desta modernização, rapidamente transferiram suas lavouras das áreas com terreno irregular e desnivelado para regiões que possibilitassem a mecanização da cultura. No caso do algodão, tivemos que este empreendimento resultou no aumento da produção em 36% e nas exportações este aumento representou 642% quando comparado aos dados do período anterior.

Embora a demanda estivesse neste ano mais aquecida, praticamente não houve repasse de preços ao varejo. Os produtores não puderam passar para os consumidores significativos aumentos de preços, provavelmente devido a ampliação do nível de concorrência no mercado interno.

Em abril de 2000, José Luis Machinea, ministro da economia da Argentina assinou a suspensão da resolução que aplicava salvaguardas contra a importação de têxteis brasileiros. Com o fim desta medida, os artigos têxteis brasileiros puderam entrar livremente no país. Associado a este acontecimento, a implementação de consórcios para exportação na indústria de confecções atuaram fortemente para que o resultado das exportações fossem favoráveis e atingissem US\$ 1,22 bilhões, o que representa em termos percentuais 21% a mais que no ano anterior. Sobre as importações podemos constatar um crescimento de 11%, quando comparado ao montante de US\$ 1,44 bilhões importados em 1999. Este acréscimo tem relação com o aquecimento do consumo interno.

Os satisfatórios resultados alcançados em 2000 tiveram sua estruturas abaladas em **2001** devido a retração econômica internacional. Este encolhimento da economia externa se deu por conta da crise na Argentina e as sucessíveis concessões por parte do Banco Central para efetuar aumentos na taxa de juros Selic, ajustes esses necessários frente a ocorrida desvalorização cambial.

Diante deste delicado cenário econômico, tivemos o governo anunciando o racionamento de energia, que acabou por alargar as incertezas no que diz respeito aos

resultados econômicos do período. Também ligado a este aumento de incertezas, tivemos um retrocesso da demanda interna.

Embora todo este espectro com relação ao desaquecimento da demanda, tivemos um crescimento de 1,64%, segundo o IBGE, no índice de volume de vendas no segmento de tecidos. Estes dados nos levam a presumir que em um momento onde há elevação da taxa de juros básica e redução da renda, os indivíduos optam por consumir bens com menor valor agregado, assim sendo, a venda de varejo é direcionada para artigos de vestuário e calçados em detrimento ao consumo de bens duráveis. Desta maneira tiramos o porquê, mesmo em um momento econômico complicado, obtivemos uma variação positiva nas vendas dos produtos têxteis.

Embora tenhamos obtido um positivo resultado com as vendas, o mesmo não ocorreu no nível de produção da indústria têxtil, que sofreu um decréscimo de 5,4% como resposta à retração da demanda. Outro problema encontrado pelos produtores foi o aumento no nível de custos das empresas, advindos da elevação do dólar e o aumento da tarifa de energia elétrica, que associado a queda de preços dos artigos no setor acarretam deduções no lucro das empresas.

As exportações tiveram um crescimento de 6,9% em comparação a do ano anterior em termos monetários, mas em termos de volume, o aumento se fez em 34,4%, o que nos evidencia a queda dos preços de exportação. Sobre as importações tivemos uma redução de 23% em relação a 2000, em grande parte graças ao bom desempenho e crescimento da indústria de algodão. Essas tendências de crescimento das exportação e redução das importação acabaram por gerar um saldo superavitário na balança comercial do setor de US\$ 73 milhões no ano de 2001.

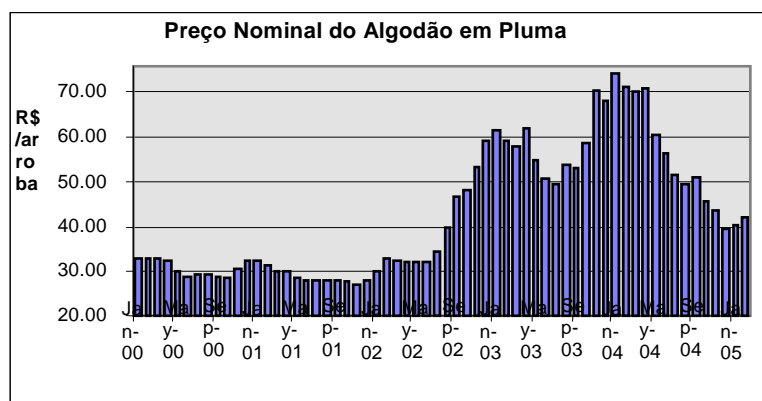
No ano de **2002** o poder de compra da população continuou sendo reduzido devido o aumento da inflação, que teve como principais propulsores a acentuada desvalorização cambial e o aumento de tarifas públicas.

O panorama geral da economia neste ano não foi aprazível. Tivemos elevação na taxa de juros básica como estratégia do Banco Central em conter a inflação do período. Dada a introdução de nova tecnologia no setor, o desemprego foi para 11,7%. No comércio varejista, temos que o índice de volume de vendas indicou queda de 1,2%, a

receita nominal deste segmento cresceu 5,6%, o que descontada a inflação pelo IPCA-IBGE reverteu-se em queda de 6%. O PIB apresentou crescimento de 1,9%, muito abaixo do que se esperava para o ano.

A contração de renda, dada as dificuldades do período, entre elas a complicação na obtenção de crédito, prejudicou fortemente a demanda por artigos têxteis. Neste contexto de desaquecimento das demandas interna e externa, a produção do setor têxtil não teve boa desenvoltura, o que nos indica o índice médio de produção industrial que apresentou queda de 0,8% em relação ao ano passado. O inverno ameno intensificou ainda mais essa tendência de retração do consumo, embora tenha sido a partir do segundo semestre que, acompanhando os sinais de melhora nas vendas físicas no varejo, a produção apresentou pequenos indícios de recuperação. O percentual de utilização da capacidade instalada neste ano foi de 85,7%, o que representa um declínio frente a utilização de 87,6% do ano anterior. O faturamento total da cadeia têxtil igualmente seguiu esta tendência de queda e fechou em US\$ 22 bilhões contra US\$ 22,7 de 2001.

Com relação ao custo da matéria-prima temos que o preço médio do algodão sofreu um acréscimo de 35,7%, resultado da redução no nível de produção de algodão (que foi estimado pela Conab em 18%), desvalorização cambial e a recuperação dos preços internacionais. Frente a esta situação, a Abit solicitou a realização de leilões dos estoques oficiais de algodão, a fim de que não desencadeasse uma crise no abastecimento desta mercadoria para o mercado interno. Mesmo com todos os esforços o preço do algodão atingiu o valor de R\$ 59,37/arroba o que significou um aumento de 109,6% em relação a dezembro do ano anterior. No gráfico abaixo podemos ver a evolução do preço nominal de algodão.



Fonte: Esalq

O setor têxtil teve em 2002 fortes pressões sobre os custos das empresas. Além do aumento espantoso de uma das mais importantes matérias-primas: o algodão, a indústria têxtil absorveu o encarecimento de insumos devido a desvalorização cambial, o aumento de preço do petróleo e da energia elétrica.

Torna-se nítida a elevação efetiva dos custos das empresas dos diferentes segmentos do setor. No que se refere a indústria de fibras naturais detectamos um bom repasse desse aumento de custos para o preço das mercadorias, o que já ocorreu em menor escala na indústria de fibras sintéticas. Com a indústria de vestuário e confecções, tivemos dificuldades ainda maiores em repassar de forma integral os custos para os preços do produtos.

Porém, as grandes empresas do setor têxtil não tiveram grandes problemas em manter seu padrão de funcionamento. Buscaram obter a ampliação de suas receitas com a concentração de suas vendas voltadas para o mercado externo, ou seja, focando a exportação de seus produtos. Outra estratégia utilizada foi a de aumentar as vendas de produtos com alto valor agregado.

Com relação ao comércio exterior, podemos afirmar que tivemos como vilões a crise da Argentina e a desvalorização cambial. As exportações sofreram uma redução de 9,2%. Esta queda só não foi mais abrupta, devido o aumento das vendas para outros países como EUA, México e Canadá, que amenizaram de certa forma o grande impacto da redução da demanda argentina pelos produtos têxteis brasileiros. Mesmo com a queda contemplada pelas exportações, a balança comercial foi superavitária no ano de 2002. Graças a redução do nível de importações para todos os segmentos do setor, resultado do desaquecimento do mercado interno e a desvalorização cambial.

Em outubro, um acordo com a União Européia foi estabelecido a fim de findar as cotas de importações de artigos têxteis e vestuários brasileiros à UE. Em compensação o Brasil se responsabilizou por manter as tarifas de importação têxtil nos valores atuais.

Com relação ao panorama do mercado externo no ano de **2003**, tivemos o governo brasileiro adotando salvaguardas no que se refere a importação de tecidos sintéticos provenientes da Coréia do Sul e Taiwan. Esta medida foi aplicada à pedido do Sinditec, Sindicato das Indústrias de Tecelagem da região onde há a maior concentração

da produção nacional de produtos sintéticos, que alegaram o aumento de falências como resposta à crescente importação de produtos têxteis, que entravam no país com preços as vezes 23% inferior aos preços brasileiros.. Além da real necessidade de reduzir as importações em virtude do maior controle. Esta medida protecionista aprovada pela OMC foi aplicada até dezembro de 2004 e continha as seguintes normas: a cota a ser estabelecida não poderia ser inferior a média de importação dos últimos 12 anos, para cada importação a ser realizada, o governo do país exportador deveria emitir uma licença de importação a ser encaminhada ao importador brasileiro, responsável por solicitar a autorização da compra na Secex. Outra medida governamental foi realizada pelo governo de São Paulo, que consistiu na redução do ICMS pago pela cadeia produtiva têxtil e de confecções de 18% para 12%.

Frente ao desaquecimento da demanda interna, as empresas optaram pela exportação como única alternativa para o crescimento. A ampliação das exportações se deveu entre outras razões, ao fato de que houve recuperação da demanda argentina em 189% comparada ao ano anterior e também a propagação e formação de novos consórcios de exportação. Desta forma, tanto as grandes quanto pequenas e médias empresas entraram neste circuito de exportação como saída à preocupante situação interna.

As importações por sua vez, apresentaram uma tendência de queda durante os sete primeiros meses mas mudaram o rumo e fecharam em alta de 2,7%. Mesmo com este resultado desfavorável das importações a balança comercial apresentou saldo positivo de US\$ 595 milhões, o que representa um aumento de 292,5% em comparação com 2002.

A situação do mercado interno continuava delicada e desfavorável. O nível médio de desocupação da população economicamente ativa -PEA- apresentou tendência progressiva e fechou o ano em um elevado patamar correspondente a 10,9%. O rendimento médio real auferido pela PEA declinou em 9,5%, quando comparado com o ano anterior. Houve pressão inflacionária que assolou os primeiros meses do ano e aumento das tarifas de serviços básicos como energia elétrica e telefonia. A política monetária foi contracionista neste período o que forçou o Banco Central a manter as elevadas taxas de juros básica, restringindo desta forma a oferta o crédito e aumentando

os custos. Todos estes fatores listados acima compõem o grupo responsável pela perda do poder aquisitivo da população. Uma prova desta situação está na redução de 3,1% no índice de volume de vendas no comércio varejista.

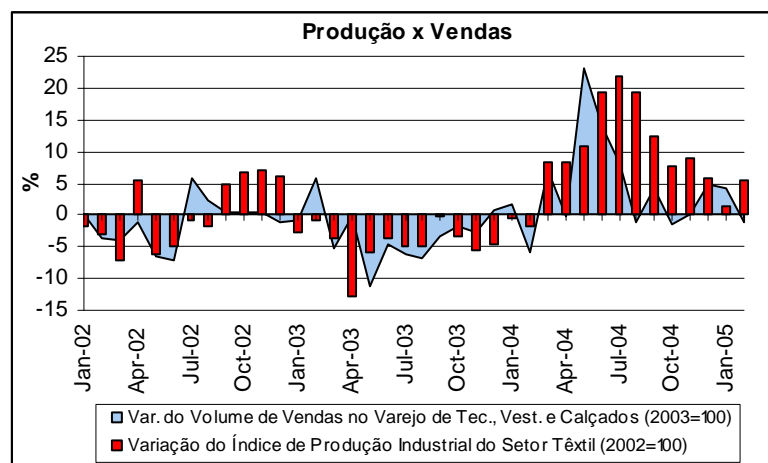
Mesmo com o bom desempenho apresentado pelas exportações, a recuperação da produção industrial foi impossibilitada pelo péssimo cenário interno. Este desfavorável resultado afetou todas as atividades do setor, mas o segmento de vestuário sofreu maiores impactos. Associado aos adversos resultados apontados pelos indicadores macroeconômicos, o inverno não foi rigoroso neste ano, o que fez com que as vendas caíssem e as lojas antecipassem suas liquidações. Mas nenhum esforço foi suficiente para reativar a demanda. A utilização da capacidade instalada do setor têxtil foi de 88,8%, representando um pequeno aumento em relação ao ano de 2002, enquanto as indústrias de vestuário utilizaram 79% da capacidade instalada, revelando uma queda de aproximadamente 7%.

Sobre a principal matéria-prima, temos que a produção nacional de algodão apresentou um crescimento de aproximadamente 10,6% segundo a Conab. Esta elevação na produção seria suficientemente significativa para suprir as necessidades da demanda brasileira, se não fosse o aumento da demanda por algodão pelas indústrias estrangeiras. Essa procura veio como resposta à redução da oferta e o conseqüente aumento dos preços internacionais. Este conjuntura internacional afetou positivamente os preços internos, que apresentaram tendência ascendente durante o ano.

As empresas do segmento de tecidos repassaram de alguma forma este aumento dos custos para os preços de seus produtos. A valorização do algodão, o aumento dos preços das demais fibras e a elevação de tarifas de alguns serviços básicos, atuaram no sentido de ampliar os custos das empresas, reduzindo desta maneira o lucro do setor. O segmento de vestuário foi o mais penalizado por todo este sistema de preços e custos elevados, uma vez que seu mercado é altamente competitivo e o repasse desde acréscimo de valor torna-se complicado.

As empresas do setor que tem atuação no mercado externo tiveram melhor resultado que as demais empresas neste ano. Entretanto, temos que as exportações tem participação ainda restrita no faturamento total do setor têxtil e se concentrarem nas mãos das grades indústrias.

No ano de 2004 tivemos melhoras significativas. O inverno foi mais rigoroso e chegou antes do previsto, estimulando a compra de roupas de frio. Houve neste ano a recuperação do nível geral de emprego e o rendimento médio recebido pelos trabalhadores aumentou, embora só tenha trazido efeitos reais sobre a economia após o mês de outubro, quando o impacto deste aumento atingiu o poder de compra dos consumidores. Como consequência destes fatores, tivemos um aquecimento inesperado na demanda agregada, que em alguns segmentos sentiu-se até a falta de estoques. A elevação da demanda foi intensificada pelo próspero efeito das datas comemorativas no comércio. Ao final do primeiro trimestre do ano constatou-se forte crescimento das vendas, o que possibilitou o resultado positivo no volume de vendas no varejo de tecidos e vestuário. Podemos constatar estas informações no gráfico abaixo.



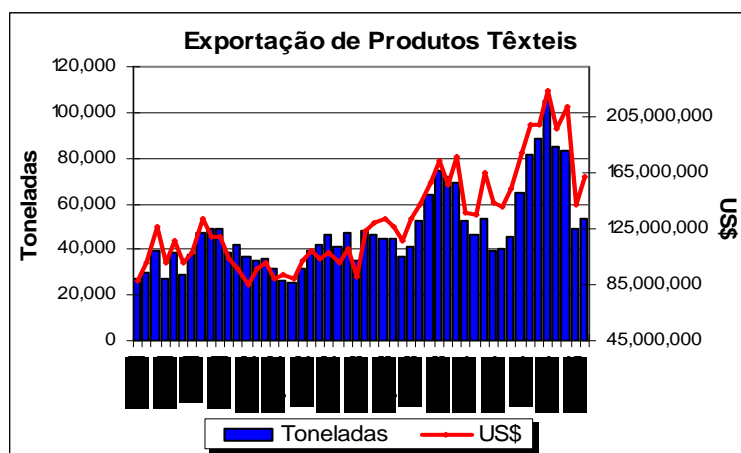
Fonte: IBGE

Em meio a este favorável ambiente econômico, o índice de produção do setor têxtil apresentou alta de 10,1% de acordo com o IBGE. A utilização da capacidade instalada do setor têxtil e vestuário aumentaram respectivamente em 1,9% e 4,3% de contra dados de 2003. Houve neste período a maior geração de empregos dos últimos 10 anos, fechando o ano com 65,625 vagas, quantidade muito além da realizada no ano anterior que se estabeleceu em 1,377 vagas.

Com relação ao custo de fabricação, podemos dizer que por um lado foi amenizada a pressão advinda dos tecidos e fibras naturais que coagiam os custos no início do ano. Mas por outro lado, o aumento do preço do petróleo influenciou positivamente os preços das fibras e tecidos sintéticos, que intensificou os gastos.

O preço nominal do algodão caiu em 2,3% quando comparado aos dados de 2003, embora tenha se alternado em altas e quedas durante o ano. Este declínio no preço do algodão agradou em especial as indústrias produtoras de fibras naturais que puderam atingir um maior volume de vendas no varejo. No que se refere ao preço dos produtos têxteis e vestuário ambos apresentaram ascendência, todavia o aumento no segmento de vestuário representa um reajuste inferior ao de atacado, o que estreita as margens de lucro do concorrido ramo varejista.

A respeito das exportações dos artigos têxteis, podemos afirmar que os segmentos do setor como um todo obtiveram resultados positivos e satisfatórios. Com relação a 2003, houve um aumento a cerca de 25% tanto em dólares quanto em quantidade, que pode ser visualizada no gráfico abaixo. Os estados que mais exportaram neste ano foram: Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso, sendo que a Bahia se destacou pelo aumento de sua participação comparada ao ano anterior. Houve aumento de 210 companhias exportadoras, representando 7,4% em pontos percentuais. Em contrapartida, os nossos maiores importadores foram: Estados Unidos, Argentina, Chile, Alemanha e Japão. Os dois primeiros contam com 42,3% do total exportado pelo Brasil, e em particular a Argentina abrange 82,2% das exportações no Mercosul. Vale a pena salientar que o transporte marítimo é o principal meio pelo qual exportamos nossos produtos têxteis e que o Porto de Santos juntamente com o Paranaguá e o São Francisco do Sul correspondem a 46,6% do total exportado.



Fonte: Secex

Quanto a importação, obtivemos um acréscimo de 34% em dólares e 29,3% em volume. Mais de 50% da importação brasileira de têxteis advém da China, Estados Unidos, Argentina e Taiwan, seguindo esta ordem de importância. E os estados brasileiros que tem a maior participação nas importações do país: São Paulo, Espírito Santo e Santa Catarina. Com este comportamento das exportações e importações, fechamos o ano com um superávit 10,5% acima do ano anterior.

CAPÍTULO III - DIVISÃO REGIONAL DO SETOR

O setor têxtil brasileiro é composto por três segmentos básicos, são eles: fibras e filamentos, têxtil que por sua vez é subdividido em fiação, tecelagem, malharia e acabamento e o de confecções ou indústria de vestuário.

Os dados mais recentes, referentes ao ano de 2003, apontam a existência de 21,181 empresas que compunham a cadeia têxtil, com um valor de produção em torno de US\$ 21,7 bilhões e empregando para isso, um total de 1,46 milhão trabalhadores. Deste total, o segmento de confecções participou com 18,060 empresas, a formação de 1,147 empregos diretos que possibilitaram a produção de US\$ 20 bilhões por ano (sendo que nos preços dos produtos confeccionados já estão embutidos os preços dos insumos têxteis utilizados).

O setor no Brasil é composto por empresas de grande, médio e pequeno porte com a importância de 3%, 83% e 14% respectivamente. Dada a exigência da produtividade de escala e a competitividade no segmento de fibras e filamentos, nesta seção se reúnem as grandes empresas. Enquanto que as confecções já centralizam pequenas e médias indústrias intensivas em mão-de-obra.

A produção do setor concentra-se mais nas regiões Sul e Sudeste do país, responsáveis por 80% da produção total. Porém, a participação relativa da região Sudeste tem caído nos últimos anos. Este fato se deve aos incentivos e atrativos oferecidos por outras regiões como Nordeste, Centro-Oeste e Rio Grande do Norte. Os principais incentivos fiscais e creditícios são: financiamento do ICMS e descontos no pagamento, isenção do IPTU, baixo custo com mão-de-obra (forte incentivo dado que é uma atividade intensiva em mão-de-obra), redução dos custos de energia elétrica, facilidade no acesso a matérias-primas, oferecimento de infra-estrutura por parte dos estados e municípios, entre outros. Para evitar esta migração o estado do Rio de Janeiro reduziu a alíquota do ICMS e apresentou interesse na construção da estrada que faz ligação da via Dutra ao porto de Sepetiba, facilitando assim o escoamento da produção destinada a exportação.

Na tabela abaixo, vemos nitidamente como se dá a concentração das indústrias de fiação, tecelagem, malharia e confecções no Brasil.

Divisão Regional da Indústria Têxtil no ano 2003

Região	Fiações	Tecelagens	Malharias	Confecções	Geral
Norte	1.3%	3.0%	0.3%	4.4%	2.2%
Nordeste	39.4%	21.7%	10.2%	12.3%	13.3%
Sudeste	36.4%	62.3%	29.8%	54.1%	56.8%
Sul	22.7%	12.4%	58.5%	25.4%	26.8%
Centro Oeste	0.2%	0.6%	1.2%	3.8%	0.9%

Fonte: IEMI

Podemos citar como importantes pólos têxteis, o pólo de Santa Catarina, o de Americana, da Região de Minas Gerais, da Região da Grande Rio, confecções de Fortaleza e vestuário de Belo Horizonte.

O **Vale do Itajaí -SC** é considerada a segunda maior concentração de indústrias têxteis do mundo, compondo-se de aproximadamente 6,500 empresas. Deste total de empresas, incluindo ao vale do Itajaí as cidades de Blumenau, Joinville, Jaraguá do Sul e Brusque, 35 são fábricas de grande porte que empregam mais de 1000 trabalhadores, 100 indústrias de médio porte com no mínimo 50 empregados e centenas de pequenas empresas com menos de 50 funcionários.

Neste pólo destaca-se o segmento de linha lar que produz artigos de cama, mesa e banho. A alta produtividade associada a boa qualidade dos produtos e o sucesso dos padrões de cores, fazem com que o mercado externo seja responsável por grande parte da receita total, 15% da produção é destinada a exportação. Os principais importadores são América Latina, Estados Unidos e Europa.

O **pólo de Americana** é formado pelas cidades de Americana, Sumaré, Nova Odessa e Santa Bárbara D'Oeste. É o maior centro de tecidos planos de fibras artificiais e sintéticas da América Latina, que surgiu por iniciativa de imigrantes americanos responsáveis pelo desenvolvimento de pequenas empresas na região.

Assim como todas as regiões, sofreu forte impacto da abertura comercial. Houve redução de 60% na produção e queda expressiva no número de empresas atuantes no mercado, das 1,375 existentes em 1991 restaram 634. Uma vez que os produtos asiáticos entraram no país com preço abaixo do custo dos similares brasileiros,

acabando com qualquer poder de barganha existente. Entre 1991 e 1995 as importações cresceram e o nível de emprego despencou.

As estratégias adotadas pelos empresários da região, no sentido de aumentar sua capacidade competitiva e recuperar as atividades, foram: investir em nova tecnologia, modernizar os equipamentos de forma a alcançar maior qualidade nos produtos, aumentar a produtividade a ponto de melhorar a competitividade via preço, diferenciação de produtos visando a ampliação da fatia de mercado, afastamento da linha de produtos asiáticos e a fusão de empresas objetivando maior participação nas exportações. Fora estas iniciativas, as indústrias começaram a planejar de forma mais racional a produção, atentando para as tendências do mercado.

Contudo, a recuperação da atividade fabril na região foi modesta. O elevado nível de automação adquirido pelas empresas, foi benéfico no ponto de vista da concorrência e competitividade internacional, mas impediu a melhora do indicador concernente ao nível de emprego. A grande flexibilidade de produção existente nas pequenas empresas, fez com que houvesse flutuações periódicas no ritmo da produção, dificultando a análise desta variável. Por outro lado, em janeiro de 1999, houve a mudança cambial que trouxe a substituição de importações, favorecendo a região.

Sobre o **pólo têxtil de Minas Gerais**, podemos dizer que abrange todos os tipos de segmento, desde a produção dos insumos até a produção de artigos confeccionados. Segundo dados referentes ao ano de 2000, há 6,500 empresas atuantes nesta região. O parque industrial de Minas Gerais é composto por 18% de empresas no setor de tecelagem, 65% no ramo de artigos confeccionados e de vestuário e 17% de empresas integradas. Com relação a composição de empresas, a predominância se dá pelas microempresas nos padrões de empresas familiares, responsáveis por 50% das indústrias do setor, as pequenas empresas detém 29% do total de empresas atuantes, a média empresa controla 15% do mercado, enquanto as grandes se responsabilizam por 6% da produção.

Uma das características desta região diz respeito a elevada pulverização das indústrias, que possuem diferenciados níveis tecnológicos. Podemos exemplificar esta afirmação comparando as empresas de tecelagem e confecção. A indústria de tecelagem apresenta forte tendência de modernização do processo produtivo, enquanto as

confeções mantém o baixo nível de qualificação e falta de profissionalismo da mão-de-obra empregada.

Além do investimento em novas tecnologias, outras divergências surgem quando se trata da aplicação de recursos para desenvolvimento de design de moda e emprego de programas focados na melhoria da qualidade e produtividade. Sobre o design temos que apenas 2% das indústrias existentes no mercado patentearam seus produtos e somente 34% das empresas atuam no mercado com suas próprias marcas; embora seja considerada a segunda região mais importante em termos de lançamento de moda. Em suma, o número de empresas que investem em design e em pesquisa e desenvolvimento de produtos e coleções é ainda bastante reduzido.

Outro importante aspecto se refere a livre entrada e saída das empresas na atividade industrial, caracterizando o mercado como concorrência perfeita. Neste ambiente extremamente competitivo, temos que a principal fonte de financiamento é o capital próprio, ou seja, reinversão de lucros. Pois a elevada taxa de juros, faz com que as empresas não tenham incentivo a buscarem crédito com bancos, optando em financiar seus investimentos e atividades com recursos próprios. Os indicadores macroeconômicos em 2000, apontam queda na produtividade da região e também aumento do desemprego, trazendo resultando desfavorável para a exportação.

A crise do setor têxtil frente a abertura comercial, afetou intensamente o **pólo da Região do Grande Rio**. A posição de destaque ocupada pela região por sua alta produtividade, experimentou queda significativa. Antes detinha 22% da produção total do Brasil, o que em 2000 passou a representar 2%. Os incentivos fiscais dados pela região Nordeste, listados no começo do capítulo, foram em grande parte os responsáveis pela fuga de empresas do pólo. As empresas remanescentes encontram-se otimistas em relação as perspectivas para o setor, pois se sentem preparadas com a intensa reestruturação interna pela qual passaram. As novas empresas que se estabeleceram pós abertura comercial, possuem melhores condições no que se refere a mentalidade comercial, uma vez que desde o princípio conviveram com a intensa competitividade dos produtos importados.

No Rio de Janeiro, o núcleo produtivo mais importante da cadeia têxtil brasileira composto por fiação, tecelagem, acabamento e confecção, é pulverizado em 58

municípios que geram 97,640 empregos diretos. Há predominância de pequenas e médias empresas no estado que totalizam 3,273 estabelecimentos, responsáveis por 98% da produção total do estado e representantes em 65,32% dos estabelecimentos totais do Brasil.

A presença de fornecedores (fios e tecidos) é quase inexistente nesta área, a dominância se dá pelo elenco de confecções. Que por sua vez é caracterizado pelo baixo nível tecnológico e pela informalidade. Não há barreiras à entradas neste ramo de confecções, é praticamente sem restrições, não necessita de muito conhecimento e nem de alta tecnologia. O Rio de Janeiro se apresenta como um importante lançador de moda e consiste em um dos principais centros de referência de design e criação do país.

Dada a importância destes segmentos nesta região, foi desenvolvido um Programa de Competitividade da indústria Têxtil e de Confecções, que visava a revitalização e modernização do setor. Além deste programa, medidas foram propostas como a introdução do imposto único sobre o consumo final, reduzindo o efeito em cascata do recolhimento de impostos das diferentes etapas produtivas. Esta é uma questão importante pois o padrão de integração da indústria têxtil brasileira, que adota o sistema de verticalização, o faz em virtude dos impostos em cascata, da incerteza quanto ao suprimento de matérias-primas e flutuação nos preços. Além disso, a FIRJAN se responsabiliza junto aos sindicatos regionais pela promoção de eventos e a divulgação da moda, enquanto o CETIQT, outro órgão governamental, se encarrega em treinar e formar profissionais bem qualificados para atuarem no setor.

Trataremos de enumerar quatro dos principais problemas encontrados no **pólo de confecção de Fortaleza**, e alguns possíveis caminhos para solucioná-los. Veremos que há forte relação entre os aspectos que serão mencionados a seguir com os dilemas enfrentados pelos pólos já estudados. Porém, uma diferença crucial entre os pólos que já citamos e o de Fortaleza consiste no público-alvo de seus produtos. A principal fatia de mercado destas indústrias está nas classes D e E. Enquanto as classes A, B e C procuram comprar mercadorias fora do pólo ou no mercado externo.

O primeiro problema consiste na falta de investimento em design e em novas coleções, o que torna as empresas extremamente vulneráveis à concorrência, acarretando em perda de mercado. Para solucionar este problema, torna-se necessário a

busca por inovações e o acompanhamento da evolução de tendências. Isto é alcançado com a participação dos empresários em feiras de moda e com pesquisa de mercado nos grandes centros ditadores de moda como Lyon, Milão e Paris. O governo atua amenizando este problema, custeando viagens com 50% das despesas pagas.

Também temos problemas no que se refere a falta de investimento na mão-de-obra empregada nas indústrias. A maioria dos empresários acreditam ser um desperdício investir nos seus operários, uma vez que há alta rotatividade. A solução para esta baixa estrutura de parceria interna, seria a implementação de consultoria operacional. Processo que traria análise da eficiência das diferentes etapas de produção e treinamento do pessoal no próprio estabelecimento.

Outro problema é a falta de visão mercadológica por parte dos empresários. A especificação dos produtos nas embalagens não é satisfatória, não existe o sistema de mala direta ou outro mecanismo de contato com o cliente, faltam grades e modelos diversificados, entre outras falhas administrativas. Embora decisivo, este não é um problema difícil de se resolver. Basta fazer com que o empresário acredite que o melhor seria tomar uma postura mais agressiva nas vendas.

A última dificuldade que iremos tratar diz respeito ao descaso dado pela empresa com relação a qualidade de vida de seus funcionários. Para corrigir esta falha, deve ser apresentado ao empresário, a idéia de que a eficiência da empresa assim como o lucro por ela obtido, dependem diretamente do desempenho do trabalho de cada um dos funcionários. Além disso, esclarecer a relação positiva existente entre a boa qualidade de vida dos operários e o bom desempenho de trabalho por eles desenvolvido.

Quanto ao **pólo de vestuário de Belo Horizonte**, podemos dizer que sofreu muitos dos malefícios provocados pela abertura comercial já destacados nas análises anteriores. Será apresentado nesta análise, o meio pelo qual este pólo recuperou o nível de atividade, restabelecendo sua imagem perante a mídia, reforçou e aumentou sua penetração no mercado.

Entre 1992 e 1994, o pólo de Belo Horizonte era conhecido como ditador da moda nacional. Os três principais fatores explicativos para a decadência de muitos pólos, assim como para este em análise, foram: necessidade de atualização tecnológica,

problemas empresariais e a relação capital/trabalho. A crise se instalou em primeira instância como consequência das importações e depois foi agravada com o aumento da concorrência de pólos vizinhos. Este quadro foi revertido pela ação conjunta dos empresários do setor, que promoveram campanhas de promoção. Este procedimento objetivava recuperação dos antigos clientes, busca de novos compradores e estudo do comportamento do consumidor, ou seja, da demanda.

CAPÍTULO IV - SEGMENTAÇÃO DO SETOR

FIANÇA

As fibras têxteis são caracterizadas pela maleabilidade, finura e alta proporção entre comprimento e finura, propriedades que as permitem se tornar um fio. Podem ser naturais ou químicas, as químicas se subdividem em artificiais e sintéticas. Assim sendo, temos que os fios são materiais compostos por fibras, que de igual maneira, possuem um formato fino e comprido, resultado de todo um processo de tratamento das fibras. Resumidamente, a fiação pode ser definida como um conjunto de operações capazes de transformar as fibras têxteis, sejam elas naturais ou químicas, em fios.

A fiação compreende 4 etapas, são elas: abertura, limpeza, estiragem e torção. Os dois primeiros processos acontecem num mesmo instante de tempo. Enquanto as fibras são submetidas ao máximo de separação possível, proporcionado por máquinas, ocorre o processo de eliminação de corpos estranhos contidos nos fardos das fibras. Esta primeira etapa resulta em uma massa de fibra homogeneizada e sem impurezas, formando as mantas, que irão alimentar o terceiro processo. A estiragem consiste em afinar a massa de fibras e orientar as fibras no mesmo sentido das massas. Desta maneira, obtemos deste processo o paralelismo das fibras, aumentando a resistência e alongamento do fio. Torção é a operação que proporciona ao fio uma quantidade de voltas em torno do seu próprio eixo por unidade de comprimento. Se o fio tem pouca torção ele é flexível, poroso e de baixa resistência, se ele tem muita torção, é duro, de menor diâmetro e mais resistente à rupturas.

Dado o esclarecimento quanto ao processo de fiação, analisaremos seu segmento. O segmento de fiação passou por diversas transformações no Brasil, a partir da década de 1990. O número de fábricas foi reduzido de 1,123 em 1991 para 364 em 2003, enquanto que a produção elevou-se. Esta informação nos leva a concluir que houve aumento da capacidade produtiva.

No período compreendido entre os anos de 1991 e 2002, detectamos mudanças no nível de produção das diferentes regiões do Brasil. Enquanto foi reduzida a participação do Norte e Sudeste na produção nacional, o Nordeste apresentou uma elevação

considerável. O declínio do Norte pode ser entendida como resultado da substituição de sacos de jutas (fibras de origem vegetal), pelos de polipropileno. Enquanto a do Sudeste é explicada pela intensa migração das indústrias para os estados do Nordeste, atraídas pelas boas ofertas de incentivos fiscais e creditícios. Com a redução nos custos de produção e a disponibilidade de crédito e financiamento, as empresas instaladas na região Nordeste puderam aprimorar seus equipamentos, o que conseqüentemente favoreceu o processo de modernização destas indústrias.

Os dados de 2003 apontam a existência de 364 empresas de fiação, que empregaram 62,217 funcionários, e produziram neste ano um total de US\$ 3,16 bilhões que representa 1,196 toneladas de fios têxteis. Deste total produzido, temos que a maior parte advém das fibras naturais, principalmente o algodão. É importante destacar também, que apenas 15% dessas empresas atuam exclusivamente no ramo de fiação, fazendo com que 53% da produção de fios seja destinada para o consumo das próprias empresas, 41% vão para o mercado interno e 6% às exportações.

Há duas particularidades no Brasil, quando comparado com demais países industrializados. A primeira delas consiste no baixo consumo per capita de fibras têxteis e a segunda no uso predominante de tecidos de algodão. Este diferente comportamento brasileiro pode ser entendido como a melhor resposta dada ao clima quente do país, uma vez que se dispensa o uso das roupas pesadas de inverno e se torna incômodo o uso de tecidos sintéticos que inviabilizam a evaporação natural da pele.

As **fibras naturais** podem ser de origem animal (lã, seda) ou vegetal (linho, rami, juta, sisal e algodão). Temos o algodão como principal matéria-prima para a produção de fibras naturais, responsável por aproximadamente 80% da produção e consumo brasileiro de fibras e 46% da produção mundial.

O Brasil, até meados da década de 1980, era auto-suficiente e um potencial exportador de algodão. Neste ano, uma praga praticamente tornou extinto o melhor tipo de algodão, o seridó; e houve reformulação acentuada na estrutura tarifária brasileira, que reduziu a zero a tarifa de imposto sobre a importação do algodão no ano de 1990. A partir deste momento, a produção de algodão começou a declinar e culminou na necessidade de importação do insumo mais importante para a indústria têxtil, o que fez com que o Brasil passasse de grande exportador para importador de algodão.

Embora não tenha sido suficientemente grande para suprir a demanda interna por algodão, houve relativo aumento na produção desta matéria-prima frente a maxidesvalorização. Possibilitado pela retomada da atividade industrial têxtil e os investimentos aplicados no intuito de restabelecer a auto-suficiência na produção deste insumo.

A indústria de **fibras químicas** é capital intensivo e internacionalmente caracterizada por poucas e grandes multinacionais. Os maiores ofertantes mundiais neste mercado são: EUA, Europa Ocidental e Extremo Oriente. Com a abertura comercial ocorrida em 1990, houve um impulso a fusão das empresas, objetivando aumento de escala, e que conseqüentemente acarretou em concentração industrial. A produção destas fibras, embora basicamente voltada para abastecimento do mercado interno, desde o ano de 1970 vem aumentando, demonstrando que este é um mercado em expansão. Estas indústrias tem se expandido para países em desenvolvimento como é o caso do Brasil e México.

A estrutura brasileira deste mercado possui características muito similares ao contexto internacional, ou seja, poucas empresas, sendo que as principais são filiais de multinacionais. Com a reestruturação tarifária, os produtos chineses e coreanos entraram de forma avassaladora no mercado brasileiro, trazendo o aumento das importações e redução da produção nacional. Como a tecnologia destas empresas vem das matrizes, expostas a concorrência internacional, poderíamos conceber a hipótese de proteger este segmento da indústria têxtil, sem perda de qualidade dos produtos e eficiência das empresas. A proteção se faz necessária uma vez que não há como competir com os baixos preços, os longos prazos de pagamento e a produção subsidiada dos produtos asiáticos em uma realidade de alto custo Brasil e elevada taxa de juros.

As **fibras artificiais** tiveram um crescimento expressivo nas décadas de 1970 e 1980, mas atualmente sua produção se encontra estagnada. Esta situação reflete o crescimento da utilização das fibras sintéticas e a preocupação existente com os poluentes gerados no seu processo de produção.

As fibras que se encontram em um processo de extinção são: juta, rami, linho e acetato. A lã, o acrílico e a seda apresentam estagnação no consumo, enquanto as

demais fibras sintéticas e o algodão deverão manifestar crescimento. Embora se tenha como tendência uma parcial substituição do algodão pelas fibras sintéticas.

Temos que constatar o fato de que este segmento da cadeia têxtil foi o que mais incorporou avanços tecnológicos. Antes mesmo da abertura comercial no Brasil, a indústria de fiação sempre foi bastante moderna e foco de altos investimentos. Este último fator é o que impede e limita o ingresso de novas unidades no setor, pois o investimento necessário para iniciar esta atividade é realmente volumoso.

Considere a relação da produção de fios no Brasil:

	Produção de Fios Segundo a Natureza das Fibras (em t)					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Algodão	870,740	988,168	1,194,568	1,052,227	996,897	945,028
Puros	791,198	904,498	1,092,554	985,241	933,395	884,232
Mistos	79,542	83,670	102,014	66,986	63,502	60,796
Artificiais e Sintéticos	141,234	162,260	204,121	200,922	187,758	182,421
Viscose	18,715	21,485	18,976	17,734	17,753	17,941
Náilon	1,494	2,203	2,584	3,380	3,159	3,408
Acrílico	631,298	37,201	48,237	46,867	41,771	36,466
Poliéster	88,132	92,342	122,725	119,064	108,356	108,334
Polipropileno	1,595	9,029	11,599	13,877	16,720	16,272
Outros Naturais	49,521	50,821	46,446	48,140	52,198	60,036
Juta	17,760	10,271	7,231	8,469	9,926	23,946
Linho	3,295	3,809	3,327	3,092	3,092	2,992
Ramí	12,665	14,349	7,248	7,552	7,552	5,201
Sisal	8,732	9,451	13,556	15,483	16,788	16,702
Seda	962	3,486	3,657	4,013	4,013	3,993
Lã	6,107	9,455	11,427	9,531	10,827	7,202
Resíduos	7,152	8,637	9,714	8,821	8,402	8,396
Total	1,068,647	1,209,886	1,454,849	1,310,110	1,245,255	1,195,881

Fonte: IEMI

TECELAGEM

A tecelagem é o processo pelo qual as fibras têxteis e os fios necessitam passar para transformar-se em tecido. Esta operação consiste no entrelaçamento, ordenado ou não, destes componentes. Como resultado final desta etapa de produção temos o tecido, que pode ser definido como um artigo manufaturado, que possui um formato delgado, chato e flexível. E pode ser classificado quanto a sua formação e coloração. Existem cinco tipos diferentes de tecidos: os comuns, de malha, de laçada, não-tecidos e especiais. Quanto a coloração eles são divididos em seis grupos: tecidos crus, alvejados, tintos, mesclados, listrados e estampados.

Comparada a fiação, a tecelagem apresenta uma menor resistência à entrada de novas empresas no mercado. Isto pode ser explicado pelo menor montante de investimento exigido para se abrir um novo negócio no ramo. Relacionado ao fato de que os teares são unidades produtivas independentes, e que para aumentar o volume produzido se faz necessário a aquisição de novos equipamentos. Diferentemente da fiação, cuja viabilidade econômica da atividade só se faz possível a partir de um elevado volume produzido.

Quanto a modernização deste segmento, temos que a crescente participação de menores unidades fabris, dificulta a introdução de nova tecnologia. Este entrave se dá pelo fato das empresas de menor porte, que na maioria das vezes trabalha na informalidade administrativa, dispor de poucos recursos para investir em infra-estrutura. Este comportamento acaba resultando em um obsoleto parque industrial.

Mas não há dúvida quanto ao acréscimo proporcionado para as empresas, com a aplicação destas inovações. Os teares mais velozes e a incorporação de dispositivos à base da microeletrônica, capacitam o funcionário a operar simultaneamente um maior número de máquinas e proporcionam redução nos custos, além do maior controle produtivo para os empresários.

Em termos de composição da capacidade produtiva, temos que o parque industrial brasileiro apresenta forte similaridade com a dos países asiáticos, nossos principais concorrentes. O restante da América do Sul, África e Ásia concentram suas capacidades instaladas nos teares tradicionais, enquanto a Europa possui os teares sem lançadeiras, que correspondem aos mais modernos.

No que se refere ao Brasil, este setor foi fortemente afetado pela abertura comercial, uma vez que a tecelagem estava atrasada com relação aos parâmetros de avanço tecnológico internacional (mais um ponto que difere este segmento da fiação). Podemos constatar uma queda de aproximadamente 70% no número de empresas atuantes neste mercado; em 1991 tínhamos 1,450 empresas, que em 2003 não somavam mais de 500. Paralelo a esta redução, os empregos também declinaram em 71%. Em 2003 a produção total de tecidos foi de 1,177 toneladas que em dólar representaram US\$ 7,08 bilhões.

No quadro a seguir temos como visualizar a produção de tecidos no Brasil:

Produção de Tecidos Segundo a Natureza das Fibras (em t)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Algodão	545,795	563,004	726,079	774,196	754,841	704,024
Puros	455,439	473,545	613,951	667,980	633,245	577,195
Mistos	90,356	89,459	112,128	106,216	121,596	126,829
Artificiais e Sintéticos	226,527	235,669	314,093	402,683	407,907	418,426
Acetado	2,668	3,799	4,806	232	231	224
Viscose	6,598	6,571	8,311	1,471	1,583	1,520
Náilon	7,973	9,578	12,115	12,449	12,963	12,575
Acrílico	12,514	10,462	13,234	19,423	17,423	16,901
Poliéster	128,986	119,382	151,005	248,986	255,584	252,635
Polipropileno	67,788	85,877	124,622	120,122	120,122	134,571
Outros Naturais	49,906	40,854	50,538	51,514	55,604	54,638
Juta	18,476	8,453	9,682	10,222	11,980	20,234
Côco	9,109	9,291	11,250	10,853	11,715	9,497
Linho	3,236	3,116	3,870	2,999	2,999	2,431
Ramí	11,136	10,473	13,109	7,227	7,227	4,859
Sisal	5,205	4,720	6,863	15,464	16,692	13,532
Seda	930	2,762	3,310	2,679	2,679	2,209
Lã	1,331	1,537	1,918	1,372	1,559	1,264
Vidro	483	502	536	698	753	611
Total	822,228	839,527	1,090,710	1,228,393	1,218,352	1,177,088

Fonte: IEMI

MALHARIA

É um procedimento semelhante ao da tecelagem, diferenciado pelo modo como os fios se entrelaçam. Na malharia, os fios formam laçadas que se entrelaçam formando a malha. Diversos processos são empregados na produção de artigos de malha, que variam de acordo com o ponto, material ou peça a ser produzido.

Foi no século XVIII, o surgimento dos primeiros produtos de malha de algodão: anáguas, luvas, cobertas e cortinas. Por muito tempo, este segmento restringiu-se a produção de malha crua. Mas com a incorporação dos aperfeiçoamentos obtidos na cadeia produtiva, a produção de artigos de malha atingiu a alta costura, marcando desta maneira, a tendência de crescimento e expansão do setor. Embora seja bastante abrangente o campo de atuação da malharia, sua produção é basicamente voltada para confecções de roupas feminina, masculina e infantil.

A difusão verificada na indústria de malhas, pode ser atribuída ao fato de que não há necessidade de grandes investimentos de capital inicial para abrir uma nova unidade no setor e a tecnologia é disponível. Também tem a ver com os baixos custos de produção, quando comparados ao segmento de tecelagem, resultado da maior eficiência e produtividade apresentados pelos equipamentos de malharia. Pela junção destes dois aspectos relatados, os preços dos tecidos de malhas são mais acessíveis, o que os tornou popularizado. Uma interessante observação a ser feita, é que praticamente não há barreiras à entrada de novas firmas neste mercado.

Para melhor visualização da produção de malhas no Brasil, prossegue a tabela:

Produção de Malhas Segundo a Natureza das Fibras (em t)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Algodão	262,548	284,028	347,819	342,746	345,771	301,085
Puros	149,835	161,747	197,224	197,374	202,289	195,401
Mistos	112,713	122,281	150,595	145,372	143,482	105,684
Artificiais e Sintéticos	115,721	124,133	149,886	139,796	124,856	135,567
Acetado	21	19	24	8	9	15
Viscose	16,818	17,801	20,655	5,228	5,493	6,491
Náilon	45,388	47,819	59,317	47,574	43,283	43,782
Acrílico	15,440	17,130	22,055	26,323	23,717	19,168
Políester	37,029	40,343	46,494	59,024	50,694	64,680
Polipropileno	1,025	1,021	1,341	1,639	1,661	1,431
Outros Naturais	4,826	5,816	7,297	4,650	4,742	4,102
Lã	4,415	5,402	6,915	4,448	4,538	3,889
Outras	411	414	382	202	204	213
Total	383,095	413,977	505,002	487,192	475,369	440,754

Fonte: IEMI

CONFECÇÕES

O termo confecção pode ser entendido como o nome dado a união das diferentes partes que compõem a roupa mediante costura. É a indústria responsável pela manipulação do tecido, trabalhando-o de forma a alcançar acabamento e definição. O resultado deste processo consiste na peça pronta para utilização direta pelo consumidor final.

Esta indústria pode ser caracterizada pela grande quantidade de empresas atuantes no mercado, principalmente micro e pequenas empresas. Esta realidade pulverizada da oferta, é resultado das frágeis barreiras à entrada nesta atividade, associada ao atrativo mercado consumidor heterogêneo e de grandes dimensões, o que proporciona um amplo

campo de atuação. As empresas inseridas neste mercado apresentam diferenças quanto a capacidade produtiva, quadro de funcionários e absorção de tecnologia. De uma maneira geral, o setor dispõe de baixo nível tecnológico e é restrita a assimilação de novas técnicas organizacionais.

Ao mencionar o termo confecção, estabelecemos uma conexão direta com vestuário, pelo fato deste termo ser sinônimo de roupa. Contudo, a indústria de confecção abrange outros setores como o de lenços, cortinas, artigos de cama, mesa e banho, entre outros. Embora o principal foco de sua produção esteja nas mercadorias de vestuário, há produção em menor escala deste segundo grupo de produtos. Temos diferentes etapas embutidas no ciclo de produção da indústria de confecção, são elas: pesquisa de mercado, pesquisa de moda, risco/corte e costura.

No que se refere a pesquisa de mercado, temos que este é o primeiro passo a ser dado antes do lançamento de novos produtos. Diz respeito ao levantamento do público-alvo a ser atingido (poder aquisitivo e idade) e dos produtos solicitados por esta faixa populacional (quais são os artigos com maior possibilidade de venda, tamanhos, matéria-prima e linha de produtos mais procurados, além da aceitação e tendência de cores). Com base nos resultados encontrados pela pesquisa, será determinado pela empresa o artigo a ser confeccionado. Nesta etapa de produção, a quantidade disponível de dados para a averiguação destas questões, traz uma vantagem comparativa das empresas de grande porte sobre as pequenas empresas. Embora possam atingir a mesma precisão de decisão, as grandes empresas possuem uma base de dados muito mais completa e abrangente.

Após a definição do produto, a empresa necessita adequá-lo a moda, definindo seu estilo, o design da peça. Não é viável para a empresa produzir uma mercadoria cujo custo de produção fique acima das reais possibilidades da empresa, neste sentido, torna-se fundamental o estudo de custos do produto antes de sua fabricação. Para uma boa avaliação de custos, deve-se elaborar um croqui (que consiste no desenho da peça), escolher o tipo de material e aviamentos que serão utilizados e por último a escolha da combinação de cores. Todas estas especificações, constituem a ficha técnica provisória deste produto.

Após a pesquisa de moda, o tecido é cortado segundo o molde especificado pelo setor de criação e modelagem. Nesta fase de produção denominada risco e corte, podemos constatar avanços tecnológicos como por exemplo os sistemas de CAD/CAM, além de dispositivos numéricos para controle. Estes progressos acabaram por reduzir o desperdício com tecido resultado do mau encaixe dos moldes, deduzir o tempo total do processo produtivo e facilitar as eventuais mudanças nos moldes dos produtos.

Como última etapa temos a costura, responsável por aproximadamente 80% do processo produtivo de confecção. Embora tenha uma grande importância no ciclo produtivo, esta é a fase que mais apresenta dificuldades para a implementação de melhorias tecnológicas. Esta problemática se estabelece pela dificuldade de manuseio do tecido, a necessidade de realização de trabalhos em terceira dimensão, dentre outros aspectos. Os equipamentos utilizados neste estágio de produção são basicamente máquinas de costura, que mesmo tendo sofrido algumas melhorias, continuam desempenhando as mesmas tarefas. Sendo assim, temos que os avanços tecnológicos nesta etapa de produção encontram-se praticamente estagnados.

Já na parte administrativa da indústria de confecções, se faz notória a aplicação de avançadas técnicas organizacionais. Como é o caso do conjunto de técnicas denominadas “just in time” que permite ganhos de produtividade, melhoria nos ajustes de produção capazes de proporcionarem maior flexibilidade desta indústria às oscilações no mercado. Estratégias de vendas incorporam moda, estilo e marketing objetivando reverter a baixa elasticidade-renda da demanda por artigos confeccionados.

Existe nesta indústria, a presença de externalidade positiva no que se refere a utilização de tecnologia desenvolvida para o setor. Pois as indústrias que utilizam tecido como matéria-prima, como é o caso por exemplo das indústrias de sapato, chapéus, bolsas, mesmo não fazendo parte deste segmento, fazem uso das novidades técnicas do setor, principalmente nas etapas de risco, corte e costura.

Com relação ao histórico de desenvolvimento tecnológico desta indústria, podemos relatar que no período de 1900 a 1925, a confecção feita a mão passou a ser industrializada. Com isso, introduziu-se a divisão do trabalho, onde todo o processo produtivo foi fragmentado em diferentes operações a serem realizadas por operadores específicos, cuja repetição do trabalho fez com que a eficiência produtiva se elevasse.

Na década de 1930, os sistemas operacionais foram implementados, mudando definitivamente os padrões de produção e ritmo de trabalho. Em 1940/50, foi inserido métodos científicos para aprimorar a administração industrial, como estudo do tempo, planejamento da produção e aperfeiçoamento dos postos de serviço. Em 50, vieram os dispositivos mecânicos e os apetrechos. Todos estes avanços, tiveram o mesmo objetivo de eliminar quantos fossem possíveis as etapas manuais do processo produtivo.

Este histórico de desenvolvimento se aplica para os países como Europa e Estados Unidos. No caso do Brasil, houve o fenômeno chamado progresso acelerado, que consiste na absorção em meses, de todo este gradual e demorado progresso tecnológico.

Em 2003, este setor no Brasil, obteve uma produção referente a US\$ 20 bilhões, empregando para este resultado um total de 1,15 milhão de trabalhadores. A composição da indústria brasileira de confecções se fez em 12,59 mil de micro e pequenas empresas, 4,93 mil empresas de médio porte e 535 grandes empresas, segundo dados deste mesmo ano. Esta predominância de pequenas e médias empresas traz, como já foi apresentado, problemas quanto ao investimento em nova tecnologia, tornando o setor intensivo em mão-de-obra. Existem formas de trabalho e produção bastante precárias neste segmento, que podem de certa forma serem explicadas pela alta concorrência dos produtos chineses, cuja estrutura de produção é bastante precária e há subsídio estatal. As pequenas empresas reagem formando facções e terceirizando sua produção, enquanto que os grandes estabelecimentos, preocupados em reduzir o volume de custos, migram para regiões como o Nordeste, onde a mão-de-obra é barata e abundante. Com a maxidesvalorização ocorrida em 1999, as novas possibilidades de crescimento e expansão do setor estimularam a retomada de investimento.

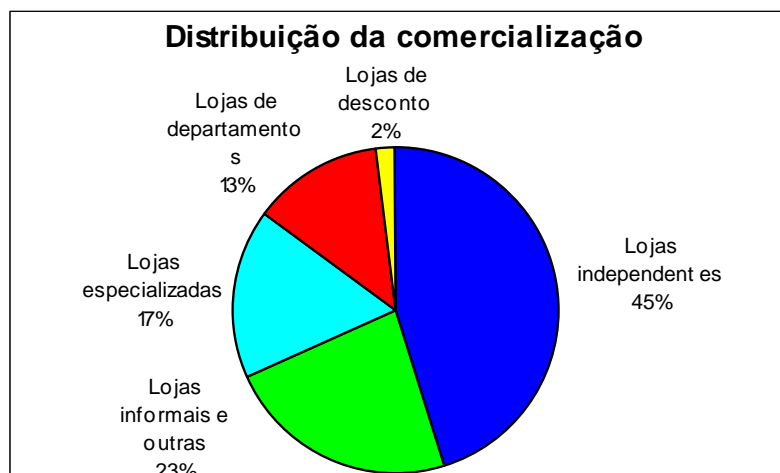
Para fins de análise deste segmento, cabe relatar a produção de confeccionados no Brasil e a distribuição da comercialização de Vestuário e Acessórios:

• **Produção de Confeccionados no Brasil**

Produção Segundo o segmento de atuação (em mil peças)						
	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Vestuário	2,253,866	3,788,122	5,379,582	5,135,780	4,837,568	4,827,731
Roupa Íntima	400,000	387,429	471,169	459,410	446,412	448,665
Roupa de dormir	122,780	118,921	144,625	141,016	137,026	137,718
Roupa de praia/banho	147,502	176,710	268,776	234,502	241,802	245,084
Roupa Esportiva	222,210	384,305	601,140	525,752	543,523	551,675
Roupa de Lazer	996,410	2,015,148	2,878,678	2,659,414	2,365,284	2,380,894
Roupa de bebê	56,773	139,020	208,460	246,099	261,331	256,054
Roupa social	156,072	245,564	265,723	293,901	281,940	266,686
Roupa de gala	5,892	9,999	9,927	10,187	9,772	11,398
Roupa de inverno	47,137	70,160	167,383	141,483	144,737	145,186
Roupa profissional	52,214	103,566	130,759	160,281	153,373	155,658
Roupa de segurança	46,876	137,300	232,942	263,735	252,368	228,713
Meias Acessórios	327,000	592,943	575,350	566,617	628,720	609,388
Linha Lar	484,897	656,524	875,604	785,487	859,710	872,677
Artigos Técnicos	1,360,035	1,980,287	3,185,402	3,442,824	3,621,304	3,784,263
Total	4,425,798	7,017,876	10,015,938	9,930,708	9,947,302	10,094,059

Fonte: IEMI

• **Distribuição da Comercialização de Vestuário e Acessórios**



Fonte: Abravest

CAPÍTULO V - COMPETIÇÃO DO SETOR

A indústria têxtil, pioneira na revolução industrial, é um setor de essencial importância para os países industrializados. O comércio têxtil é o terceiro item no ranking do comércio mundial, perdendo apenas posição para o petróleo e seus derivados. O comércio internacional de têxteis era regulado desde 1974 pelo Acordo Multifibras, responsável pela realização dos acordos bilaterais, que funcionavam dentro do âmbito da OMC, que por sua vez negociavam as cotas de exportação.

O maior ofertante mundial de artigos têxteis é a China, seguida pela Índia. O Brasil assume o sétimo lugar na produção de fios e filamentos, a oitava posição em tecidos planos, ocupa o terceiro lugar na produção de tecidos de malha e sexto em produtos confeccionados.

Embora a participação brasileira no mercado externo seja ainda bastante reduzida, ocupando o 44º lugar como importador de artigos têxteis e 42º como exportador mundial; o Brasil apresenta um bom potencial para desenvolvimento desta atividade. Dado que são boas as condições para o cultivo da principal matéria-prima, o algodão, o bom desenvolvimento apresentado pela indústria de fibras químicas, além da disponibilidade de mão-de-obra.

Sobre a participação do setor têxtil na economia, podemos dizer que o valor da produção da cadeia têxtil representou cerca de 4,4% do Produto Interno Brasileiro, em 2003. E que a quantidade de pessoas empregadas nesta atividade representava 1% da população total do país.

A geração de empregos pelo setor, possui uma clara característica sazonal. As contratações são mais intensas nos períodos que antecedem os lançamentos das coleções, que compreendem o mês de abril – coleção outono/inverno e outubro – coleção primavera/verão. Sendo que o mês de outubro apresenta maior índice de contratação, explicado pela necessidade de aumentar a produção a fim de honrar com as encomendas natalinas. Por outro lado, o desaquecimento da demanda nos demais meses, força o setor a diminuir o volume produzido, que é alcançado pela redução no quadro de funcionários das empresas. Mesmo com este comportamento, temos que o setor têxtil é

o segundo maior potencial empregador, de acordo com o Modelo de Geração de Empregos(MGE) publicado em 2004 pelo BNDES.

Com o protecionismo ocorrido no Brasil, as empresas não tinham incentivo a investir em tecnologia e não havia esforço no sentido de acompanhar a competitividade dos demais complexos têxteis, o que acarretou um obsoleto parque industrial. Esta política de reserva do mercado interno, embora tenha trazido benefícios quanto a manutenção do lucro das empresas, fez com que as indústrias recebessem forte impacto na abertura econômica. Assim sendo, no período de 1990 a 1996, tivemos uma redução significativa na quantidade de empresas do setor, representado por 22,8%. Este impacto foi menos acentuado nas empresas que já estavam reestruturando e adequando seus estabelecimentos para o novo padrão de competição internacional, como foi o caso do segmento de cama, mesa e banho. Com a abertura e a globalização da economia, algumas empresas detectaram a necessidade de modernização dos produtos e dos equipamentos utilizados na produção, despendendo elevados investimentos neste sentido. A maxidesvalorização do real frente ao dólar, proporcionou queda da concorrência dos produtos estrangeiros, possibilitando a indústria nacional retomar a parcela de mercado que havia se perdido.

Além da atualização do parque industrial, outras medidas foram tomadas no intuito de amenizar os impactos da abertura econômica e aumentar o poder de competição frente aos produtos importados. Podemos citar como exemplo a fusão de empresas, que reduz as despesas administrativas e operacionais, proporciona ganhos de escala, aumenta o poder de barganha da indústria frente aos fornecedores de matéria-prima e conseqüentemente leva a redução do preço final do produto. A terceirização da produção, foi outra maneira encontrada de reduzir os custos aumentando a competitividade

Sabemos que é de essencial relevância, o desenvolvimento de mecanismos de coordenação e regência entre os setores que compõem uma determinada indústria. Alguns fatores que atuam no sentido de desfazer este arranjo da cadeia têxtil serão identificados a seguir.

Uma das razões pelas quais os atores desta indústria acabam caindo em uma situação de confronto, está ligada ao fato de que a concorrência perfeita não é

estabelecida em todos os elos da cadeia produtiva. Outra razão está inserida na divergência quanto ao número de unidades fabris e seus respectivos portes nos diferentes segmentos da indústria têxtil. Esta questão se faz importante uma vez que um setor com poucas empresas e de grande porte, conseguem com mais facilidade organizarem seus interesses políticos, obtendo maior poder de barganha junto ao estado.

Nos reportando ao estado, temos que os órgãos de políticas setoriais podem eventualmente acarretar latentes antagonismos dentro da cadeia têxtil. Isto ocorre quando a atuação governamental perde a postura neutra que deveria de ter, ao tomar partido nos processos de negociação de preços, tarifas, exportações e importações. A falta de instrumentos de defesa da concorrência pode também abalar o equilíbrio, ainda mais se este for um setor afetado pelas importações em larga escala de produtos subsidiados. A ausência da regulamentação necessária pode trazer efeitos nocivos, como crises e falências sucessivas no setor.

Outras razões que colocam em xeque a harmonia de interesses dentro da cadeia produtiva têxtil são: atuação ativa do estado no sentido de reservar o mercado interno e a escalada tributária, que de certa forma atuam conjuntamente na proteção de determinados elos da cadeia, sob alegação de que encontram-se nos seus estágios iniciais.

Para fins de análise, podemos definir como eficiente e competitiva, a cadeia que apresenta todos os segmentos ajustados entre si por meio do mercado. Capazes de oferecer equilíbrio na negociação de preços e garantia no suprimento de matérias-primas e produtos intermediários. Assim sendo, uma indústria eficiente, proporciona aos diversificados elos de sua cadeia produtiva, uma eficiência independente da eficácia dos demais elos. Com relação ao complexo têxtil, temos que os setores mais eficientes são aqueles que dispõem de contratos de suprimento, estabelecidos com os produtores de matérias-primas, a montante da cadeia produtiva. Enquanto os segmentos de fiação e tecelagem, que dependem do fornecimento confiável à preços competitivos do algodão (insumo básico para esta indústria), temos as confecções dependendo de produtos intermediários como tecido, malhas e aviamentos.

Contudo, para avaliar a competitividade da cadeia têxtil brasileira, se faz necessária a investigação sobre a harmonia de interesses existente entre os elos que a

compõem. Para este fim, analisaremos a seguir, alguns aspectos problemáticos da cadeia têxtil brasileira.

Há relativa descoordenação entre o setor produtor de algodão e os demais elos à jusante do complexo produtivo. Esta problemática está ligada ao fato de que no setor de algodão, a produção se dá por inúmeros estabelecimentos, que juntos atuando no mercado, constituem-se de vendedores sem poder de barganha. Os comerciantes de algodão encontram uma estrutura de poder de mercado oligopsônio, os intermediários, quando vão ofertar seus produtos. Estes agentes não são neutros no que se refere a transmissão dos preços no fluxo da produção para o consumo, pelo fato de que possuem certo poder de monopólio. Enquanto a oferta do algodão se dá de maneira altamente competitiva, a demanda não se encaixa nos moldes da concorrência perfeita, afetando o preço dos produtos, formado pela regra de equilíbrio entre a oferta e a demanda.

Uma vez que o produto se concentra nas mãos de poucos agentes intermediários no processo de beneficiamento, volta a se dispersar com as indústrias de fiação. Frente a este cenário, vemos que os elos que possuem menor poder de mercado na cadeia têxtil, são os produtores e maquinistas, principais prejudicados por um possível aumento na variedade do fornecimento de produtos.

Outra característica importante a relatar, é que a produção têxtil não desenvolveu mecanismos convenientes de coordenação vertical. As experiências neste sentido se fizeram de forma parcial e em segmentos específicos, ou seja, há integração de confecções com vendas, de tecelagens com confecções ou ainda casos de tecelagem com fiação própria. Um obstáculo a integração da cadeia têxtil pode ser representada pela baixa qualidade da fibra de algodão produzida nacionalmente. Pois o avanço tecnológico incorporado pela indústria impõe um padrão mais elevado de qualidade das fibras, o que não tem sido atingido pelos elos de produção e beneficiamento.

Outros pontos de conflito existem, como é o caso das tarifas de algodão em pluma. Há discordância entre os representantes de cada segmento à respeito da redução das tarifas. O setor de confecção se colocou a favor desta política pelo fato de viabilizar a entrada de produtos estrangeiros, que segundo este grupo produtor, possuem maior qualidade e menor preço. Já a indústria têxtil, se colocou contra esta medida, a fim de retardar a invasão e a competição esmagadora. Deste dilema, resultou a queda das

alíquotas da fibra que possibilitou a importação de tecidos baratos, acarretando graves dificuldades para a indústria têxtil e beneficiando a indústria de confecções.

Existem inúmeras ações políticas capazes de abrandar os conflitos existentes entre os setores, além de proporcionar uma área de cooperação mútua, tal que favoreça o crescimento da cadeia têxtil como um todo. Segundo os problemas apresentados, poderíamos ter como intervenção governamental, a instituição de um poder moderador ou uma instituição independente capaz de avaliar os pontos conflitantes entre o segmento de produção e das indústrias. Ou visando amenizar a questão tarifária, uma ação interessante seria reduzir o grau de escalada tarifária entre matérias-primas e produtos manufaturados.

Contudo, temos que um dos papéis mais importantes do estado consiste na promoção da defesa da concorrência. Fundamental na abertura comercial e essencial nas relações de competição no próprio mercado interno. A defesa da concorrência é o meio pelo qual o governo atua na sociedade a fim de estabelecer um cenário econômico eficaz. Em uma economia eficiente, há uma variedade considerável de produtos com os menores preços possíveis e os indivíduos desfrutam do máximo de bem-estar econômico. Este tipo de economia torna-se condição necessária para o desenvolvimento econômico sustentável a longo prazo, pelo fato de que este ambiente econômico propicia incentivo de crescimento da produção, inovação e melhoria dos produtos, resultando em crescimento econômico.

O CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica – é uma autarquia vinculada ao Ministério da Justiça, criado pela Lei nº 4.137 em 1962. Embora a legislação tenha sido formulada nos anos 60, a forte intervenção do estado, programas de controle dos preços, proteção à indústria nacional, elevados índices de inflação, formaram um conjunto de características que inviabilizaram a defesa da concorrência, esta só passou a ser prioritária no contexto das políticas públicas a partir do último decênio. Entre outras obrigações, o CADE atua no sentido de zelar a livre concorrência, esclarecer a sociedade quais são as infrações à ordem econômica e deliberar as questões inflacionárias. O Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência -SBDC, integra tanto o CADE quanto a SDE - Secretaria de Direito Econômico. O principal objetivo deste Sistema está na promoção de um ambiente extremamente competitivo, e para isso,

dispõe de três vertentes: o controle de concentrações, repressão de condutas anticoncorrenciais e a promoção da concorrência.

Quanto a primeira vertente, temos que o SBDC analisa quais são os pontos positivos e negativos relacionados ao controle de estruturas. As fusões, aquisições, incorporações e outros tipos de concentração, trazem um efeito negativo para sociedade pelo fato de que proporcionam às empresas concentradas maior poder de mercado, possibilitando aumentos de preços. Porém, há um caráter positivo embutido nesta operação, referente a diminuição dos custos das empresas participantes, aumentando sua competitividade no mercado. Mediante a análise dos custos e benefícios gerados pelos atos de concentração, estes são ou não aprovados.

A Segunda vertente consiste na apuração minuciosa de condutas empresariais que configuram infração à ordem econômica. Alguns exemplos de condutas anticoncorrenciais são: venda casada de produtos, acordos de exclusividade, prática do cartel e discriminação do adquirente. Na venda casada, os vendedores de um determinado produto (que os consumidores desejam), só concordam em vendê-lo caso os compradores se comprometam também a comprar um outro produto (que os consumidores não desejam) de um mesmo fornecedor. Com o acordo de exclusividade, os compradores de determinado bem ou serviço, comprometem-se em adquiri-lo com exclusividade de determinado vendedor, ou vice-versa, ficando impedido de comercializar os bens dos demais produtores. O cartel representa a adoção de condutas preestabelecidas entre empresas que atuam no mesmo mercado, via fixação de preços, divisão de mercados ou de falseamento em licitações públicas. A discriminação do adquirente por sua vez, refere-se ao caso de um vendedor de um bem homogêneo vender a diferentes compradores com uma relação preço/custo diferente.

A última vertente é a promoção da concorrência, que se refere ao papel educacional das autoridades, na disseminação da cultura da concorrência e na formulação de políticas públicas que a incentivem e conservem.

O mesmo princípio é empregado na área de defesa comercial. O Departamento de Defesa Comercial - DECOM - é o responsável por acolher as petições, investigar a veracidade das acusações às práticas de subsídios e dumping nas exportações para o Brasil e pelo emprego dos direitos compensatórios que se definem como salvaguardas

comerciais e leis antidumping. Embora não se tenha muita literatura sobre o assunto, a questão da defesa comercial é um ponto bastante importante para a cadeia têxtil.

Com relação ao problema enfrentado pelo Brasil no que se refere a competitividade da indústria têxtil, podemos detectar como principal agravante, os subsídios concedidos aos produtos importados. Além disso, os exportadores concederam elevados créditos destinados a importação de seus produtos, acentuando ainda mais os danos causados ao setor.

Dado que a existência da concorrência desleal era um fato, com a concretização da política de abertura comercial, todos os segmentos da indústria têxtil foram prejudicados. Embora em alguns aspectos os subsectores de têxtil e confecções possuam visões divergentes, unem-se quando o assunto diz respeito a entrada de produtos asiáticos no Brasil. Ambos são a favor da barreira a entrada dos produtos coreanos. Esta unanimidade se dá pelo fato de que o preço dos produtos importados dos países asiáticos, mesmo com o acréscimo das tarifas de importação, conseguem ser inferiores ao preço de custo dos produtos nacionais.

No último dia de dezembro de 2004, se encerrou o acordo têxtil da primeira versão do Acordo Multifibras posteriormente renomeado como ATV (Acordo de Têxtil e Vestuário). O término deste, determinou o fim das cotas e barreiras impostas pelos países desenvolvidos no que se refere a importação de produtos têxteis provenientes de economias em desenvolvimento. Os efeitos deste acontecimento já podem ser observados no mercado: aumento da concorrência, principalmente nos segmentos em que a China e Índia tem forte atuação e tendência de queda do preço médio dos artigos têxteis exportados, como consequência do excesso de oferta. A maior ameaça se constitui com os países asiáticos, uma vez que possuem alta competitividade nos preços, são auto-suficientes em grande parte da cadeia produtiva têxtil e produzem a qualquer nível de qualidade e em larga escala.

Os produtos têxteis são de grande relevância para a balança comercial chinesa, representando cerca de 11% do total exportado pelo país. Mesmo com o encerramento do acordo, os membros da OMC tem o direito de impor barreiras aos produtos chineses até o ano de 2008. Unindo estas informações, a China anunciou no início do ano, taxaço na exportação em várias categorias de seus produtos têxteis, pretendendo com

esta atitude evitar que os países impusessem qualquer tipo de barreira. Mesmo assim, com a crescente importação dos têxteis asiáticos, os Estados Unidos e a União Européia se viram obrigados a adotarem salvaguardas para algumas categorias. Frente a esta medida, os chineses aboliram a taxaço alegando que não houve tempo hábil capaz de comprovar a nocividade dos artigos asiáticos nos mercados internos de cada país.

O governo americano encontra-se receoso com relação a invasão asiática, uma vez que 12,200 vagas de trabalho foram extintos na indústria de vestuário com apenas um mês sem cotas, segundo o Escritório de Estatísticas do Trabalho. Com as restrições impostas pelo Departamento de Comércio, sobre as importações de alguns artigos têxteis provenientes da China, houve aumento significativo da demanda interna.

A União Européia também anunciou um plano de combate aos malefícios causados pela entrada dos produtos chineses nos países ocidentais. Em julho, a China fechou um acordo com a União Européia que permitia, se necessário fosse, a imposição de limites à importação dos artigos têxteis asiáticos até 2007. Esta medida proporcionaria aos países europeus maior disponibilidade de tempo para adequação da nova estrutura competitiva do mercado. Em contra partida, os europeus se comprometeram em não utilizar de forma abusiva a cláusula de salvaguarda até 2008.

O efeito da invasão asiática para o Brasil consistiu na redução da produção de algumas empresas voltadas à exportação, perda no volume exportado, dificuldade de auferir novos mercados e possível queda do preço médio das exportações. Além da acirrada competitividade trazida pelos produtos asiáticos, outro responsável por estas perdas foi o câmbio valorizado.

A fim de proteger a indústria têxtil nacional, a Associação Brasileira de Indústrias Têxteis (ABIT) propôs ao governo a adoção de salvaguardas contra a importação de produtos chineses. Já existem 15 processos de solicitação de salvaguardas a serem encaminhadas para o Decom. Enquanto o demorado processo de regulamentação das salvaguardas é feito, foi sugerido que houvesse reuniões bilaterais entre Brasil e China, acreditando em um possível acordo que beneficie ambas as partes. Outra chance do Brasil combater os produtos têxteis baratos advindos da China, é focar as exportações em produtos com maior valor agregado, nos quais são embutidos moda e estilo, diferenciando e afastando os artigos brasileiros do grupo de produtos ofertados pelos

asiáticos. Acredita-se também, que as medidas protecionistas tomadas pelo governo americano e europeu acabe por beneficiar o comércio brasileiro de têxteis.

Quanto a defesa da concorrência comercial, podemos definir como atuantes ativos deste cenário, o setor privado e o setor público. Assim sendo, trataremos de averiguar, qual é de fato, o desempenho destes atores no setor têxtil brasileiro.

A atuação do setor privado ainda não é eficiente, principalmente pelo fato de que não há harmonia entre os interesses dos diferentes representantes de cada segmento. Como cada um atua segundo seus próprios objetivos e finalidades, não há uma clara percepção de que a ameaça a um elo pode afetar diretamente o desempenhos de toda a cadeia têxtil. Para que se tornasse eficiente a participação do setor privado na manutenção da competitividade da indústria têxtil, se fariam necessários alguns esforços. Deveria ser extinto o antagonismo existente entre os diferentes elos da cadeia, haveria de Ter especialistas, vindos do próprio setor, que estivessem atentos as práticas desleais e livres para efetuarem as respectivas denúncias; após a abertura do processo de elaboração de uma petição de investigação, se faria necessário o acompanhamento do andamento destes processos pelo recursos humanos e financeiros apropriados. Posteriormente um advogado participaria de toda a trama. Além de todos estes aspectos, as empresas privadas deveriam estar disponíveis a informar todos os dados requeridos pelo processo de investigação.

Quanto a legislação da defesa da concorrência comercial, temos que é bastante eficiente. Foi atualizada e revisada em todos os aspectos, sejam eles: antidumping, direitos compensatórios e de salvaguardas, logo depois da rodada do Uruguai em 1994. A importante questão a ser discutida, diz respeito a aplicação desta legislação. Nos setores agro-industriais muito amplos, formado por inúmeras indústrias de pequeno e médio porte, torna-se complicada a obtenção de todas as informações necessárias como: faturamento, renda, emprego, lucro e outros dados referentes a todas as empresas interessadas no processo de defesa concorrencial. Porém, esta problemática não existe quando o número de empresas componentes de certa indústria é pequeno.

Já com relação a capacitação profissional dos agentes que compõem o órgão responsável pela aplicação dos direitos antidumping, compensatórios e salvaguardas, podemos dizer que são competentes e preparados para promover a defesa comercial.

Prova disso, são as inúmeros casos de imposição do direito que não foram contestados. Uma crítica ao nosso sistema pode ser construída no fato de que os técnicos da área de defesa comercial deveriam ser independentes e estar fora de qualquer ministério específico, assim como se sucede em vários outros países no mundo.

A abertura comercial, processo iniciado na década de 1990, afetou significativamente o setor têxtil. As empresas que antes detinham apoio e proteção governamental, após abertura econômica se viram desprotegidas e completamente expostas à acirrada competitividade com os produtos importados, principalmente os de origem asiática. Analisaremos por conseguinte o impacto deste acontecimento em cada segmento da indústria têxtil.

NO SEGMENTO DE FIAÇÃO

No que se refere as exportações de fios, temos que houve intensa redução. Considerando o período entre 1990 e 1996, as empresas deste segmento tiveram sua participação máxima no ano de 1990 contando com 5,42% do total produzido e mínima em 1996 contando com 2,3%, totalizando em média uma exportação referente a 3,82%. Estima-se que a redução sofrida pelas exportações tenha sido da ordem de 71,61% entre os anos 1990/1998.

Já as importações cresceram assustadoramente durante a década de 90. Chegaram a atingir um patamar de 280,69% de crescimento no período compreendido entre 1990 e 1998. Mesmo com o negativo impacto sofrido pelo setor, dado a elevação no volume importado, tivemos que o nível de produção não sofreu queda significativa, o que nos leva a concluir que o segmento de fiação conseguiu se manter competitivo após a abertura econômica.

A produção física de fios não foi uma variável tão afetada pela abertura comercial, embora tenha sido oscilante. Em primeira instância detectou-se um aumento no nível de produção, que posteriormente foi convertido em queda. Comparando-se os anos de 1990 e 1997, chega-se a um resultado não relevante de queda acumulada no valor de 5,62%.

Uma das razões que justifica o impacto ter sido ameno na produção de fios, esta associada ao fato de que a região Nordeste dispôs de incentivos fiscais. Incentivos estes que aliviaram os custos das empresas, disponibilizando recursos para o investimento em inovações tecnológicas, proporcionando a modernização de antigas indústrias de fiação. Outra característica observada foi a sobrevivência de empresas que produziam fios diferenciados e obtinham flexibilidade no que se refere ao tipo de fio a ser produzido. Esta questão está baseada no fato de que os fios do tipo commodities, após abertura comercial passaram a ser menos demandados, entrando em evidência os fios com composição e tipos diferenciados. Assim sendo, empresas que tinham pelo menos uma parcela de sua produção destinada a fios diferenciados, sofreram menos com todo o processo competitivo desencadeado pela abertura. Outro mecanismo observado foi a contração da margem de lucro das empresas, objetivando melhores condições de competição e garantia de participação no mercado.

No que diz respeito ao valor da produção, detectamos que houve uma redução correspondente a 23,54% no período de 1990 a 1997, mais acentuada do que a queda observada no volume produzido. O que nos leva a concluir que houve um relativo declínio nos preços como consequência do aumento da competitividade.

Houve durante este mesmo período, uma drástica redução de 53% no número de estabelecimentos que compunham o segmento de fiação. Sendo que no ano de 1995 esta redução se fez de maneira mais intensiva, representando o fechamento de aproximadamente 300 empresas, que corresponde em termos percentuais 30% do total de indústrias existentes no ano anterior. Esta queda foi o reflexo da seleção ocorrida no segmento, para que fosse mantido o nível de competição adequado, evitando possíveis perdas de mercado. Tal seleção eliminou as empresas menos competitivas, que neste novo cenário após a abertura comercial, consistia naquela que ainda não haviam se adequado ao novo molde de produção de fios diferenciados. Assim sendo, vemos que a persistência na produção de fios não diferenciados tornou-se um entrave à competitividade de muitas empresas, que acabaram sendo eliminadas. O fechamento de muitas destas fábricas se deveu também pela necessidade de enxugar suas margens de lucro visando maior competitividade.

Quanto a mão-de-obra, temos que durante este período de abertura foi submetida a treinamentos específicos que colaboraram para sua maior e melhor capacitação. Tal condição possibilitou a melhoria na qualidade dos fios e também no maior aproveitamento das máquinas utilizadas no processo produtivo, que passou a ser mais rápido e eficiente.

Comparando-se as perdas ocorridas devido a abertura comercial nas variáveis como produção, emprego e mão-de-obra, temos que a produção experimentou resultados menos danosos. Este aspecto está relacionado diretamente ao fato de que o segmento de fiação foi o que mais incorporou avanços tecnológicos, capacitando a modernização das indústrias, que proporcionou elevados ganhos de produtividade. Mesmo com a elevada diminuição do número de estabelecimentos fabris, a produção não se reduziu brutalmente, o que reforça a idéia de que as empresas remanescentes se tornaram altamente competitivas.

Um aspecto importante a se destacar está relacionado ao fato de que no segmento de fiação encontramos barreiras à entrada de novas unidades produtivas. Uma vez que os investimentos em máquinas e equipamentos necessários para seu funcionamento são elevados, exigindo desta maneira, uma grandiosa escala de produção capaz de tornar economicamente viável a instalação de uma nova unidade fabril. Outro importante fator a ser analisado neste segmento, refere-se ao significativo grau de integração vertical da fiação com outros ramos da cadeia têxtil, especialmente com a tecelagem.

O incentivo a integração produtiva se deu na década de 1970, visando aumento da escala de produção e conseqüentemente maior potencial competitivo no mercado. Atualmente, ela tem ocorrido devido a intensa concentração industrial existente. Porém, há outro motivo que impulsiona as empresas à integração, que consiste na dificuldade de obtenção de matéria-prima, produtos e serviço. Esta última motivação, ao invés de aumentar o poder de mercado e melhorar as condições de custo das empresas, acabam por gerar ineficiência, relacionadas a necessidade de manutenção de estoques elevados que acarretam em custos maiores para o processo produtivo como um todo.

Quando há condições que possibilitem a verticalização, as empresas tendem a adotar esta opção. Pois além das vantagens como a redução de custos e aumento da escala produtiva, as empresas do setor têxtil necessitam diferenciar seus produtos para

se manterem no mercado, e é de conhecimento nosso que a diferenciação começa na produção de fios. Além deste aspecto, outro fator relevante que impulsiona as empresas no sentido da integração consiste na questão de sobrevivência, pois uma empresa que se encontra integrada disponibiliza ao mercado um produto com maior valor agregado. Por este motivo, temos que a participação de empresas não-integradas vem caindo ao longo do tempo. Atualmente 66% das empresas são integradas e 33% ainda não se verticalizaram.

Associando esta tendência ao caso brasileiro, temos que a integração foi uma saída para as empresas que se viram na década de 1990, completamente ameaçadas com a abertura comercial que proporcionou um acirrado cenário competitivo. O resultado desta tentativa foi positiva, ou seja, houve aumento na capacidade competitiva das empresas integradas, o que nos leva a concluir que nem sempre a redução no número de empresas significa perda na competitividade.

A principal região brasileira responsável pela produção física nacional de fios é a Sudeste, que vem sofrendo uma redução quanto a participação no mercado total em função dos incentivos oferecidos pela região Nordeste, cuja produção vem apresentado acréscimos. Os estados de maior destaque são: São Paulo, seguido do Ceará, Santa Catarina e Minas Gerais. Em âmbito internacional, temos que o Brasil ficou em quinto lugar na produção de fios no ano de 1995, quando comparado com os principais produtores mundiais.

No início da década de 1990, grande parte da produção de fios direcionada ao mercado interno era destinada apenas a indústria de tecelagem. Porém, a partir de 1996, houve um crescimento significativo da participação das malharias. O que acarretou aumento da demanda por este segmento, foi o crescimento de malharias e o aumento da produção de fios no Nordeste, cuja produção é basicamente voltada ao abastecimento das malharias dada a qualidade e tipo do fio.

Normalmente não havia problemas relacionado a obtenção de fios por parte das tecelagens e malharias. Porém, com a abertura comercial, tanto a qualidade quanto a diferenciação dos produtos tornaram-se aspectos essenciais, uma vez que as empresas tem que adequar seus produtos as necessidades dos seus clientes. Mas, para que sejam

desenvolvidos novos produtos distintos dos existentes, se faz necessário mudança no título do fio, o que de certa forma complica sua obtenção.

O Brasil é considerado um país promissor no que se refere ao consumo de têxteis, principalmente o de fios de algodão. Acredita-se que não há país com um potencial de consumo tão elevado quanto o brasileiro. Quanto a demanda para este setor, temos que o nicho de mercado está nas classes de renda C, D e E, que constituem 90% dos consumidores de produtos têxteis no Brasil. As empresas mais eficientes de fiação procuram preferencialmente atender a classe média e ao segmento popular.

Com relação ao avanço tecnológico experimentado pelo setor após a abertura comercial, temos que este foi o segmento que mais incorporou inovações. Um indicador para esta afirmação, é o volumoso investimento realizado entre 1990 e 1998 pelas indústrias de fiação, que representaram um valor acumulado de 1,7 bilhões de dólares, montante bem superior ao investido pelos demais segmentos. Por meio da implementação de novas tecnologias, houve uma grande promoção no grau de automação e na produtividade, caracterizando esta indústria como capital intensivo.

Dado que a capacidade de produção está altamente relacionada ao tipo de filatório utilizado no processo produtivo, no intuito de reduzir os custos, foram desenvolvidos filatórios mais ágeis. Há uma importante preocupação em associar eficiência à qualidade, assim sendo, além do tipo de filatório, torna-se imprescindível o conhecimento da característica da matéria-prima a ser utilizada. Este aspecto é importante pois a característica das fibras, influenciam diretamente na resistência do fio, na possibilidade de processar fios com torção elevada ou reduzida e em sua irregularidade.

No caso Brasileiro, a abertura econômica forçou algumas empresas, com estrutura insuficiente para adquirir novos e modernos filatórios, a atuarem de forma limitada em um nicho de mercado específico via diferenciação dos fios, não priorizando a questão de escala de produção. Porém, muitas empresas se aperfeiçoaram e aprimoraram sua capacidade produtiva via inovações no processo produtivo. Embora o Brasil esteja na direção correta, há muito o que incrementar no campo tecnológico. Um dado que comprova esta afirmação é o tempo de vida dos equipamentos brasileiros, que ainda encontra-se elevado (apenas 32% dos fusos e rotores instalados possuem menos de 10

anos). Outra comprovação deste atraso está no fato de que a maioria das empresas fornecedoras de equipamentos e máquinas têxteis situadas no Brasil, ou são estrangeiras ou possuem contratos de fornecimento de tecnologia, gerando desta maneira, defasagem na absorção de tecnologia de ponta pelas indústrias nacionais e impedindo uma reação mais imediata da produção interna frente aos avanços.

Há duas importantes diferenças entre as empresas mais modernas e as antigas. A primeira delas diz respeito ao custo fixo, as empresas mais antigas no mercado já amortizaram seus custos, e por este motivo, podem produzir um volume inferior a capacidade máxima da fiação sem que incorram em ônus representativo. Já as empresas mais modernas necessitam operar com o máximo de sua capacidade produtiva e velocidade, dificultando sua acomodação às oscilações do mercado. A segunda diferença está relacionada a qualidade da matéria-prima, os filatórios mais tradicionais permitem a utilização do algodão nacional que possui uma qualidade razoável, em contra partida os mais modernos necessitam de um algodão de qualidade superior, representando custos mais elevados.

Frente ao alto padrão de competitividade internacional imposto pela abertura comercial que trouxe a globalização do setor, as empresas de fiação estrategicamente adotam tecnologias de ponta. O segmento de fiação é considerado mundialmente por um processo de concentração, ou seja, poucas empresas com elevado porte de investimento. As indústrias tomaram algumas atitudes para se manterem no mercado, são algumas delas: as empresas passaram a produzir tecidos com maior valor agregado, visando evitar a concorrência com os produtos importados no segmento de roupas populares e o aumento da concentração via integração de algumas unidades produtivas, permitiram elevação e incremento na produção. O Brasil apresenta vantagens e desvantagens quando o comparamos com os outros países produtores, uma das vantagens está sobre a energia e uma importante desvantagem consistem no alto custo financeiro, ou seja, juros e depreciação.

NO SEGMENTO DE TECELAGEM

Sobre as exportações de tecidos, temos que seu comportamento foi de crescimento até o ano de 1992, quando atingiu seu volume máximo e passou por uma fase de

contínuo declínio até 1997. No período compreendido entre 1992 e 1997, as exportações de algodão tiveram uma participação média de 75% no volume total exportado. Este dado nos evidencia o grande potencial de competição do setor na produção deste artigo e o alto grau de concentração das exportações em apenas um tipo de produto, temos que a pauta de exportação deste segmento não apresenta muita flexibilidade à abertura para novos produtos.

Quanto as importações, tivemos um resultado não favorável. O volume de tecidos importados apresentou uma contínua elevação, que de um certa forma foi barrado pela ação governamental via aumento das alíquotas de importação para o segmento. Esta postura foi tomada com base em acusações sobre a existência de subsídios aos produtos importados. Um crescimento acentuado foi observado na importação de máquinas e equipamentos, que quase dobrou o valor médio que vinha sendo constatado. Este último aspecto nos mostra o esforço do segmento em modernizar a produção.

A produção de tecidos após a abertura comercial em 1990, apresentou um comportamento ascendente durante os quatro primeiros anos. A partir de 1994, o nível de produção apresentou um queda de aproximadamente 20%, devido a implementação do plano de estabilização econômica, que resultou em ampliação da renda real disponível e considerável elevação da taxa de juros interna.

Assim como na fiação, no segmento de tecelagem, podemos detectar diminuição acentuada no número de empresas atuantes após a abertura comercial. A intensa competitividade e os resultados oriundos da estabilização econômica, proporcionaram uma redução assustadora de 53% no período de 1990/1997. As unidades fabris caíram mais que a metade, somando no ano de 1997 apenas 700 das 1.458 existentes no ano de 1990.

Frente a este encolhimento das indústrias de tecelagem, associadas ao fato de que para modernizar e se encaixar no novo contexto de competitividade as empresas tiveram que se tornar capital intensivo, ou seja, poupadoras de mão-de-obra, a quantidade de empregos gerados pela indústria de tecelagem foi se deteriorando. Neste mesmo intervalo de tempo 1990/1997, o número de empregados na produção de tecidos sofreu uma abatimento de 66%.

Os principais tecidos produzidos pelas indústrias de tecelagem são: tecidos pesados, leves e tecidos para fabricação de artigos de cama, mesa e banho. Dentre eles, o Brasil possui vantagem competitiva sobre os tecidos pesados e os de cama, mesa e banho. As desvantagens vem sobre os tecidos leves e sintéticos, ligadas ao elevado custo da mão-de-obra e os custos com a aquisição de insumos, provenientes de altas cargas tributárias e ineficiência dos transportes.

Com a abertura comercial, todo o setor têxtil teve que ajustar e adequar sua produção, aperfeiçoar o aparato tecnológico e reestruturar suas estratégias segundo o novo paradigma competitivo existente. No segmento de tecelagem, as empresas não reagiram de forma padronizada, podemos detectar dois diferentes caminhos tomados pelas empresas, com base em sua capacidade financeira.

As grandes empresas decidiram focar sua produção em artigos padronizados, commodities, que exigem elevada escala de produção. Despenderam altíssimo volume de investimento em tecnologia e recursos de última geração. Mas, mesmo com todo esses esforços no sentido de obtenção de máquinas e equipamentos mais modernos, o Brasil ainda se encontra defasado tecnologicamente, quando o comparamos com os demais produtores mundiais. A incorporação destes avanços tecnológicos, fizeram com que toda a estrutura de funcionamento interno das empresas fosse alterado. A mudança abrangeu melhorias no setor de compra e vendas, na distribuição e logística de transporte dos produtos e conseqüentemente no faturamento. Estas melhorias proporcionaram racionamento dos estoques de matéria-prima e a maior exigência da qualidade dos insumos evitando desperdício, facilidade no escoamento do elevado volume produzido e melhor associação dos interesses entre produtores e consumidores, com a máxima preocupação de satisfação e atendimento adequado ao cliente. Por meio de fusões, aquisições e implementação de técnicas avançadas de gestão empresarial, a intenção era reduzir o máximo possível os custos de produção, principalmente os gastos com mão-de-obra e impostos.

As indústrias integradas com a fiação, não sofrem problemas relacionados à prazo de entrega de mercadorias, e descoordenação com os fornecedores, o que lhes é vantajoso. Outra questão que não atrapalha o funcionamento deste grupo de empresas está relacionado a qualidade da mão-de-obra. Embora seja coerente pensarmos que a

escassez de trabalhadores bem qualificados possam constituir um entrave ao crescimento do segmento de tecelagem, segundo estudos feitos pelo BNDES, o nível de qualificação que mão-de-obra disponível possui, é suficientemente correspondente as necessidades das empresas.

Já as empresas de médio porte, não-integradas, se especializaram na produção de produtos diferenciados, destinadas principalmente para a venda no varejo (confeccões). Tentando ao máximo se afastar do nicho das grandes empresas que se constitui do mercado de commodities. Neste objetivo de diferenciação, as empresas incorrem em riscos, uma vez que não é eficiente o suprimento da matéria-prima necessária e há carência de determinados insumos no mercado interno.

Embora não tenham conseguido acompanhar o desenvolvimento tecnológico incorporado pelas empresas integradas, houve, mesmo que em escala reduzida, certo nível de investimento realizado pelas empresas não-integradas. Mesmo com o pequeno grau de sofisticação das máquinas e equipamentos, estas empresas conseguiram atuar no sentido primordial de diferenciação de seus produtos. Para fins de sobrevivência, este grupo empresarial focou o corte de custos como uma importante saída à intensa competição. A racionalização de custos foi proporcionada pela remoção dos produtos menos rentáveis na linha de produção, da redução do número de funcionários e o fechamento das fábricas ineficientes. Para maior flexibilização e adequação à demanda, existem pequenas unidades produtivas chamadas facções. Estas micro tecelagens, atuam no sentido de assessorar as grandes e médias empresas, quando há choques conjunturais na demanda. Estão na maioria das vezes, inseridas em pólo integrado, que proporciona melhorias nos canais de distribuição de seus produtos, além de formarem centrais que viabilizam a compra dos insumos.

Embora as empresas deste segmento tenham optado por caminhos distintos, algumas características são comuns aos dois grupos. Quando comparamos o custo médio da mão-de-obra brasileira com o de alguns importantes produtores mundiais, vimos que o custo relativo não é elevado, porém os altos encargos sociais pagos pelas firmas sobre a folha de pagamento trazem uma imensa desvantagem competitiva. Outro aspecto importante, consiste no fato de que o aperfeiçoamento e qualificação da mão-de-obra são essenciais, mesmo que o nível de qualificação existente seja compatível

com as necessidades das empresas. Essa busca constante pela preparação da mão-de-obra é importante uma vez que o setor está constantemente adquirindo processos mais modernos, e qualquer descompasso entre estas duas variáveis pode resultar em perda de competitividade.

A idade média das máquinas vem sendo reduzida, o que expressa a tendência de modernização do setor. A competitividade do segmento de tecelagem está altamente relacionada com o potencial tecnológico implementado no parque industrial. Muitas vantagens surgem com a implementação de novas máquinas, são algumas delas: redução da necessidade de utilização da mão-de-obra, menores custos com manutenção uma vez que o espaço físico das fábricas também é reduzido e aumento do controle e da flexibilização do processo produtivo, via dispositivos à base microeletrônica. Temos que a implantação de novos processos proporciona ganhos tanto do lado da produtividade quanto da competitividade.

NO SEGMENTO DE MALHARIA

No que se refere a exportação de malhas, vale a pena ressaltar que esta nunca foi representativa, variando de 0,2 a 0,8% no que diz respeito a participação das exportações na produção nacional. Seu comportamento, durante os períodos seguinte a abertura comercial, foi bastante oscilante. Após 1995, mesmo com fatores adversos como a valorização da taxa de câmbio e condições de financiamento não muito favoráveis, houve crescimento na taxa de exportação de malhas.

As importações, diferentemente das exportações apresentaram uma conduta mais homogênea. Desde à abertura, apresentou tendência ascendente, que se intensificou no ano de 1994, devido aos seguintes fatores: aumento na demanda provocada pelo processo de estabilização dos preços, redução das alíquotas de importação de tecidos e elevado patamar da taxa de juros interna associada a valorização cambial. Deve-se destacar que a importação de malhas foi o artigo que apresentou maior crescimento dentre todas as importações de tecido.

A produção deste segmento manteve-se praticamente inalterada, em torno de 425 mil/toneladas ano. Embora tenha em primeira instância apresentado leve crescimento,

posteriormente experimentou ameno decréscimo. Porém, nenhuma alteração ocorreu de forma tão significativa a ponto de mudar drasticamente o nível de produção que já vinha sendo alcançado.

Com relação a unidades produtivas, este segmento de igual maneira apresentou uma redução significativa, embora não tenha se dado de maneira tão abrupta como ocorreu nos segmentos de fiação e tecelagem. Na malharia, a queda no número de empresas atuantes no mercado foi de aproximadamente 22%, este resultado mais ameno se estabeleceu pelo fato de que, diferentemente dos outros segmentos já citados, este não possui grandes barreiras à entrada de novas empresas. O que significa um baixo volume de recurso necessário para se iniciar um novo empreendimento moderno. Se formos comparar com o montante de capital necessário para abrir uma empresa no ramo de tecelagem, veremos que o investimento necessário seria praticamente o dobro de uma atividade no segmento de malharia. Um aspecto negativo inerente a esta característica, é que como é facilitado o acesso a esta indústria, o grau de informalidade das empresas aumentou bastante. O alto grau de integração neste segmento (71% das empresas são integradas), juntamente com a facilidade de modernização tecnológica no setor, são outros aspectos que colaboram para a suavização do fechamento de empresas.

Da mesma maneira, podemos observar que a queda da mão-de-obra utilizada pelas empresas de malharia, também não foi tão intensa como na tecelagem e fiação. Este fato não se deve apenas pela menor redução do número de unidades fabris, mas principalmente pelo fato de que o segmento de malharia é menos capital intensivo quando comparado aos demais segmentos a montante da cadeia produtiva. Assim sendo, temos que o custo da mão-de-obra é um fator decisivo na competitividade desta atividade produtiva. Embora seja significativo, o alto custo da mão-de-obra brasileira quando comparado a alguns países asiáticos como China e Índia, não é suficiente para explicar o abismo de produtividade e competição existente entre eles. Alguns fatores como altos encargos trabalhistas e a qualificação inferior da mão-de-obra podem atuar no sentido de melhorar o entendimento sobre esta questão. O Nordeste surge como uma região importante para a competição do segmento, uma vez que disponibiliza incentivos fiscais capazes de amenizarem as distorções causadas pelos altos encargos sociais, além de promoverem associações entre empresa e governo estadual na finalidade de treinar e preparar os trabalhadores.

Frente a abertura comercial e o Plano Real, tivemos que as empresas do segmento de malharia atuaram de maneiras diferenciadas segundo o potencial financeiro de cada uma. Há três diferentes grupos, as empresas integradas que atuam no mercado de commodities, as indústrias de médio porte que possuem certo grau de integração e procuram diferenciar seus produtos e as pequenas firmas na maioria das vezes informais.

No tocante as empresas de grande porte, temos que elas integram diferentes elos da cadeia produtiva, e por assim proceder, reduzem a problemática e ineficiência no abastecimento de matéria-prima e minimizam os custos com impostos. Algumas empresas são integradas desde a fiação até a confecção. Neste grupo de indústrias, cuja produção é voltada para commodities, se destaca a produção de malhas com 100% de algodão. Há um imenso esforço no sentido da aquisição de modernos equipamentos e de inovações na gestão de custos relativos a produção, a fim de obter maior poder de competição com os produtos asiáticos. Uma maneira alternativa de agregar competitividade que não seja via integração dos diferentes segmentos da indústria têxtil, é diversificando a produção para setores os quais a indústria tenha certo grau de dependência, como por exemplo a geração de energia que corresponde em aproximadamente 10% do custo total.

A respeito das médias empresas que ingressam neste segmento, temos que sua estratégia competitiva está inserida na diversificação de seus produtos, focando-se na venda de artigos com maior valor agregado, saindo do nicho de mercado das grandes empresas que visam escalas de produção bastante elevadas. Embora esta estratégia seja bastante similar a utilizada pelas empresas não-integradas do segmento de tecelagem, temos que a diversificação na malharia ocorreu em proporções muito mais elevadas. Algumas dessas empresas agiram no sentido da integração como fonte de redução de custos, enquanto outras atuaram no sentido de desverticalizar o processo produtivo, com a finalidade de restringir o nicho de atuação, especializando sua produção. Não há grandes problemas na obtenção da matéria-prima para estas indústrias, uma vez que o processo de fabricação do fio para malharia é mais simples, rápido e as máquinas utilizadas são mais produtivas quando comparadas a tecelagem. O nível de investimento também é significativo para estas empresas, que buscam aumento de produtividade como meio de melhorar as condições competitivas. A gestão de muitas dessas empresas

que era de caráter familiar passou a ser executado por profissionais bem qualificados, que implementaram um sistema de racionamento de custos.

Embora haja pequenas empresas que não estejam inseridas no mercado informal, a grande maioria atua na informalidade. Para se manterem ativas neste sistema extremamente competitivo, elas se reúnem em um mesmo local, formando pólos têxteis de pequenas unidades produtoras de malhas. Mediante esta estratégia, as empresas dispõem de vantagens que isoladamente seriam impossíveis, como é o caso de ganhos de escala relacionados a facilidades na obtenção de insumos para a produção e melhoria no sistema de distribuição de seus produtos.

NO SEGMENTO DE CONFECÇÃO

Como o ramo de confecção abrange 21 segmentos distintos, segundo dados da ABRAVEST, para fins de análise focaremos a atenção nos segmentos mais importantes que são o de vestuário e o de cama, mesa e banho.

A exportação de artigos de vestuário, após a abertura comercial, apresentou uma pequena tendência de queda que permaneceu até 1998 e uma mudança significativa no seu mercado de destino. A explicação para a redução do volume exportado por este segmento pode ser atribuída, além dos fatores comuns a todos os segmentos como o aumento da demanda interna, a maior competitividade com os produtos asiáticos, elevados encargos, elevação da taxa de juros interna e a sobrevalorização da taxa de câmbio, à alguns fatores específicos, são alguns deles: ausência de autonomia no que diz respeito ao lançamento de moda (que atualmente está fortemente ligada aos produtores europeus e em uma menor escala aos americanos) e inexistência de uma marca consolidada e representativa no mercado internacional. Quanto a mudança no destino das exportações, temos que foi uma acomodação de oportunidade de mercado, frente a formação de blocos econômicos, torna-se economicamente favorável a comercialização dos produtos com os países ligados aos acordos regionais, uma vez que há benefícios como menores alíquotas de importação. Desta maneira, tivemos um aumento significativo da participação da Argentina após a formação do Mercosul.

No segmento de cama, mesa e banho a tendência foi um pouco diferenciada, logo após a abertura houve aumento nas exportações, embora no ano de 1993 elas tenham sofrido redução. De uma maneira geral, o comportamento das exportações não alterou o nível exportado que vinha sendo observado. Embora tenha sido detectado igualmente ao segmento de vestuário, uma mudança importante no grupo de principais importadores de produtos brasileiros, antes constituídos pelos EUA, Alemanha e Paraguai, nessa ordem de importância, após a abertura a Argentina ocupou o primeiro lugar, seguida dos EUA e Alemanha.

As importações no segmento de vestuário cresceram logo após o período de abertura, este resultado foi intensificado em 1994, devido aos efeitos provocados pela implementação do plano de estabilização. Um importante problema a ser enfrentado consiste nas importações ilegais de confeccionados, que além de enfraquecer a competitividade deste elo da cadeia produtiva, afeta diretamente os demais segmentos. O impacto do aumento das importações, não alterou nem prejudicou o nível de produtividade, embora tenha colaborado para a redução no nível médio de preços desses artigos.

No segmento de cama, mesa e banho, embora tenha se observado elevação dos totais importados, estes ainda são inexpressivos quando se compara ao fluxo total do comércio desse segmento, portanto, diferentemente do segmento de vestuário que se encontra ameaçado pela entrada de novos produtos, os produtores desses artigos encontram-se confiantes.

Sobre a produção, podemos dizer que o segmento de vestuário experimentou uma constante inclinação ao crescimento do número de peças produzidas. Acompanhando este crescimento, tivemos aumento na exigência da qualidade dos produtos, que para competirem com os produtos importados, tornaram-se diferenciados, saindo do nicho de mercado dos produtos padronizados.

A produção física de artigos de cama, mesa e banho teve um aumento de 4% ao ano durante o período de 1990 e 1997, segundo o relatório setorial do BNDES. O ano de maior destaque foi 1994, devido a implementação do Plano Real. Quanto ao faturamento do segmento, temos que houve uma relativa queda, que analisada à luz do crescimento da produção, evidencia declínio no preço dos artigos. Esta redução no nível

de preços está relacionada tanto com a melhoria da produtividade, que proporcionou uma oferta acima do necessário inundando o mercado, quanto da queda dos preços internos da matéria-prima utilizada no processo produtivo, que possibilitou redução no nível de custos das empresas.

Quanto as empresas participantes no mercado de confeccionados, há forte predominância de pequenas empresas. Isto se deve ao fato de que a demanda deste segmento é extremamente diversificada, o que induz a criação de nichos específicos de produção, economicamente inviáveis para as grandes empresas. Outro fator que corrobora esta questão é a necessidade de contínuo lançamento de novas coleções ao longo do ano, que implicam em uma intensa flexibilidade de produção capaz de se adequar com facilidade as novas tendências de moda. Para isso, opta-se pela unidade de pequeno porte em detrimento das grandes empresas produtoras de quantidades elevadas, que não possuem estilo apesar de apresentarem alta qualidade.

Com relação ao número de empresas, detectou-se tanto no segmento de vestuário quanto no de cama, mesa e banho que houve um acréscimo no número total de indústrias atuantes no mercado. Comportamento completamente diferente ao observado nos demais segmentos da cadeia têxtil brasileira. Este resultado foi possibilitado, graças a facilidade de acesso ao mercado, ou seja, ausência de barreiras a entrada de novas empresas associado a necessidade de diferenciação dos produtos.

Com relação a mão-de-obra empregada, temos que sua qualidade e custo assumem dimensões gigantescas para o bom funcionamento deste segmento, uma vez que este se caracteriza como mão-de-obra intensivo. Aspecto que o diferencia dos demais segmentos que compõe a cadeia têxtil brasileira. A qualidade da força de trabalho, indispensável para um bom resultado produtivo, tem um alto preço. No caso das empresas brasileiras, a saída encontrada foi a migração de suas unidades para áreas que oferecem incentivos fiscais ou a formação de acordos contratuais entre empresas e funcionários que possibilitam maior flexibilidade quanto a contratação de mão-de-obra, introduzindo o sistema de banco de horas. Sabe-se porém, que a verdadeira solução para este elevado custo, que acarreta em consideravelmente redução da capacidade de competição das empresas brasileiras, deve ser viabilizada pela ação governamental no sentido de corrigir as distorções dos encargos trabalhistas.

Temos que a tecnologia empregada pelas empresas possui um elevado grau de diversidade. Enquanto algumas empresas possuem o moderno sistema de corte CAD/CAM, outras continuam utilizando o método baseado na tentativa e erro. A tecnologia é mais difundida e concentrada nas empresas integradas, voltadas para a produção em larga escala de produtos padronizados. Nessas empresas a tecnologia é de última geração, capazes de acompanhar o desenvolvimento da indústria e competir no mercado internacional, tanto em preço quanto em qualidade. As empresas que resolveram especializar sua produção em artigos diferenciados e de alto valor agregado, se vêem na obrigação de estarem constantemente adquirindo novos equipamentos, o que também lhes proporciona elevada competitividade. Já as empresas de pequeno porte, que não possuem capital suficiente para obtenção de equipamentos modernos, são obrigadas a se reunirem, formando pólos de confecções. Cujos benefícios são semelhantes ao pólo de malharias, melhoria nas condições de compra e venda, treinamento da força de trabalho, possibilidade de compartilhamento de tecnologia e técnicas avançadas.

Embora tenhamos no segmento de confecção, unidades bastante competitivas, isto não garante a permanência de sua potencialidade. As empresas necessitam impor suas marcas. Ou seja, há no mercado de confecções brasileiro, necessidade de marcas nacionais que sejam desejadas e reconhecidas pelo consumidor final. Pois se isso não ocorrer, ficaremos sempre sujeitos a competição via preço com os produtos asiáticos. Associado a esta estratégia, é de essencial importância que haja construção de um padrão brasileiro de design, focando assistir todos os elos da cadeia produtiva têxtil e viabilizando aumento nas exportações por este segmento.

CAPÍTULO VI - FINANCIAMENTO E TRIBUTAÇÃO

FINANCIAMENTO

Os primeiros investimentos realizados no setor têxtil brasileiro ocorreram no final da década de 1860 e meados de 1870. Alguns outros investimentos ocorreram nos anos seguintes, mas nada significativo ao ponto de reverter a tendência obsoleta dos equipamentos utilizados no processo produtivo. O setor iniciou um principiante processo de transformação na década de 1950, incentivado pela fase de industrialização no Brasil.

Na época do protecionismo, as empresas brasileiras não acompanharam o desenvolvimento experimentado pela indústria têxtil no mundo, por fatores já apresentados no capítulo V. Praticamente não havia incentivo a investir e a falta de incremento fez com que o setor ficasse em uma posição extremamente defasada em relação aos grandes produtores mundiais.

Na década de 1990 a indústria têxtil brasileira passou por grandes transformações. O processo de abertura comercial implementado no início desta mesma década, pode ser visto como o principal agente responsável pelas mudanças ocorridas no setor, uma vez que proporcionou elevado grau de competição. Frente a esse novo paradigma competitivo as indústria reagiram no sentido de reestruturar e modernizar todo o processo produtivo, a fim de sustentar e adequar o setor ao novo cenário econômico.

De acordo com a Abit, foram investidos cerca de US\$ 6 bilhões nos últimos cinco anos no setor têxtil, destinados à: modernização do parque fabril, desenvolvimento de tecnologias e profissionalização. A aquisição de novas máquinas, introdução de novas técnicas de gestão de negócio, fusões de empresas visando aumento da escala de produção e maior participação no mercado, além de algumas transferências de plantas industriais para regiões onde havia incentivos fiscais como é o caso da região do Nordeste, foram algumas das medidas tomadas no sentido de viabilizar melhoria nas condições de competição do setor, aumentar o nível da qualidade dos produtos (aspecto que se tornou essencial uma vez que a preferência dos consumidores foram alteradas) e manter a indústria brasileira em um nível globalizado de tecnologia e inovações.

Frente a esta elevada demanda por investimentos, temos que o mercado de crédito deveria atuar de forma eficiente para que os financiamentos necessários fossem atendidos e viabilizados. Sabemos que qualquer alteração imposta pelo mercado de crédito, seja na concessão de crédito, em prazos de pagamento ou taxa de juros, trará impactos significativos na competitividade de toda a cadeia têxtil brasileira, uma vez que são volumosos os níveis de investimentos necessários. Uma importante constatação que demonstra o quanto será impactado o setor caso haja mudanças nas variáveis descritas acima, é o fato de que a participação dos custos de capital, ou seja, depreciação mais juros, ocupam a posição de segundo lugar na participação dos custos industriais, independentemente do segmento a ser considerado ou do tipo de equipamento utilizado. Outro aspecto que prejudica as empresas brasileiras é o fato de que os produtores mundiais possuem crédito disponível e condições de financiamento superiores, enquanto as empresas brasileiras se deparam com crédito escasso e caro, que dificultam a disputa no concorrido mercado internacional de têxteis.

Embora tenha se tornado necessário a aquisição de novos e modernos equipamentos, isso não se constituiu um problema de financiamento para o setor, uma vez que os fornecedores mundiais financiam sua compra com juros baixos e bons prazos de pagamento. Segundo dados da Secex, tivemos um aumento considerável na magnitude de 90% nas importações de maquinário entre os anos de 1990 e 1997. O problema de financiamento enfrentado pelas empresas está na obtenção de capital de giro, cuja dificuldade de aquisição torna-se um empecilho a modernização da indústria, acarretando em perda de competitividade. Esta problemática é comum a todos os segmentos da cadeia produtiva e afetam sobremaneira as médias e pequenas empresas.

É bastante elevado o custo de financiamento no mercado interno brasileiro, uma vez que são altíssimas as taxas de juros, considerada uma das maiores do mundo. A forma deste financiamento não é igual para todas as empresas, há uma disponibilidade conveniente de crédito de acordo com o grau de risco que cada uma sinaliza ao mercado. As grandes empresas, que possuem risco em escala reduzida, não enfrentam grandes problemas com as condições de financiamento e dispõem de alternativas fontes de captação. Já para as empresas de médio e pequeno porte, o problema é agravado, uma vez que não possuem as garantias exigidas pelo mercado. Para financiarem seus investimentos, ou incorrem em elevados encargos financeiros se desejam financiá-los

via mercado de crédito ou limitam-se ao capital próprio como fonte de financiamento para o capital de giro e a modernização necessária. Diagnosticando a diferença dos custos de captação entre as empresas de grande e médio/pequeno porte, temos que o custo do financiamento do capital de giro é 33% mais elevado para as indústrias de médio e pequeno porte. Mediante esta análise, torna claro o entendimento quanto a concentração da produção e da heterogeneidade tecnológica que observamos durante a década de 90.

Um fator que intensifica ainda mais a urgência na resolução do alto custo do capital no Brasil e de seu financiamento, está relacionado com a característica capital-intensivo da cadeia têxtil brasileira. O fato de que o setor têxtil está cada vez menos intensivo em mão-de-obra, desencadeia uma elevada demanda por recursos financeiros a serem direcionados para modernização das indústrias via compra de novos equipamentos.

Como medida alternativa de obtenção de crédito, surge o financiamento pelo BNDES. Que embora possuam encargos financeiros menores quando comparados ao sistema bancário comercial, os prazos de pagamento dos financiamentos regulares oferecidos por este sistema, não são diferentes dos prazos dados pelos ofertantes de máquinas e equipamentos no exterior, o que não proporciona nenhuma vantagem competitiva, além do fato de que seus financiamentos são destinados na maioria dos casos às grandes empresas, que demandam um elevado volume de capital (projetos que dispõem de um valor inferior a R\$ 7 milhões são automaticamente repassados para bancos credenciados, mostrando o caráter restritivo ao acesso do financiamento desse sistema). Um indício que nos permite confirmar esta última informação é a insignificante taxa de inadimplência dos financiamentos contratados, frente ao alto índice de inadimplência da economia brasileira; reafirmando que apenas as grandes empresas, com baixo risco de “calote” são acolhidas e supridas pelos financiamentos do BNDES. Outro aspecto, são os rigorosos critérios de escolha das empresas passíveis de obtenção de financiamento, que excluem ainda mais as médias e pequenas empresas de estarem participando deste fonte alternativa de crédito.

Segundo estudo do BNDES, os primeiros financiamentos deste sistema destinados à indústria têxtil datam de 1965, ano no qual o setor foi incluído pelo CDI nos “grupos

preferenciais de indústrias”. Tais investimentos, embora tenham sido pouco representativos até 1970, visavam a modernização do parque industrial e da implementação de novas unidades fabris. Desde a criação do banco até a década de 70, a principal fonte de financiamento era o FRE – Fundo de Reparelhamento Econômico, que perdeu o posto com a criação do FMRI – Fundo de Modernização e Reparelhamento Industrial. Há também fontes de financiamento de médio prazo como a Finame e Fipeme e programas especiais de financiamento criados pelo BNDES como é o caso do Programa de apoio à comercialização do algodão brasileiro e o Programa de apoio ao setor têxtil brasileiro.

O mercado de capitais doméstico ou internacional, surge como outra fonte alternativa de captação de recursos. Empresas estruturadas ou em reestruturação conseguem captar recursos com custos financeiros compatíveis com os concorrentes internacionais, se transmitem ao investidor um nível de risco que concilie boas taxas de retornos dos seus projetos.

No mercado de capitais doméstico, comparando-o com o mercado de capitais internacional, temos as seguintes vantagens: maior facilidade de acesso ao mercado, procedimentos mais simples para a obtenção dos recursos e ausência de risco cambial, embora o regime cambial flexível e o problema fiscal venham a estimular a volatilidade da taxa de câmbio. Suas desvantagens consistem nas elevadas taxas de juros e nos curtos prazos de instrumentos de captação.

Podemos citar como mecanismos de captação no mercado doméstico, desconto de notas promissórias ou de duplicatas, que consistem em um financiamento específico para capital de giro, com títulos de financiamento de curto prazo que apresentam baixo custo de estruturação. Lançamento de debêntures, que consiste em um financiamento de longo prazo, que se adequa ao fluxo de caixa das empresas, embora exija demonstrativos contábeis, fazendo com que muitas empresas sejam excluídas desta forma de obtenção. Além da securitização de recebíveis e o lançamento de ações. Um outro mecanismo, que embora não apresente boa aceitação pelos brasileiros por simples questões culturais e de falta de informação, é a venda de parte da participação acionária da empresa para fundos de investimentos ou até mesmo outras empresas.

No mercado internacional de capitais, os juros são mais vantajosos, os prazos de pagamentos mais alongados e os volumes envolvidos nas captações são significativos, constituindo as vantagens deste quando comparado ao mercado doméstico. As desvantagens se concentram no risco cambial, na dificuldade de acesso e no custo de emissão, fatores estes, que dificultam e praticamente inviabilizam a operação de pequenas e médias empresas neste mercado. Mesmo para as grandes empresas, a atuação neste mercado traz certo grau de incerteza, uma vez que estão suscetíveis a variações nas condições de captação, de acordo com mudanças na percepção do risco Brasil. Os instrumentos mais utilizados são: commercial papers, correspondentes à nota promissória do mercado doméstico, eurobonds que corresponde a títulos de renda fixa e lançamento de ações no mercado externo.

Pela análise feita, temos que o mercado de capitais, seja doméstico ou internacional, só se constitui uma fonte alternativa de crédito para as grandes empresas. Deixando as pequenas e médias empresas financiando seus projetos via reinversão dos lucros, obtenção de recursos no mercado de empréstimo bancário que se torna difícil e custoso, mediante o desconto de notas promissórias ou duplicatas, que também trazem elevados custos ou pelo auxílio do Sebrae.

O sistema Sebrae apenas realiza a intermediação entre os bancos conveniados e instituições privadas com as micro e pequenas empresas. Não atua diretamente no financiamento de recursos. Este canal de captação promove condições de financiamento do capital de giro melhores que as apresentadas pelo mercado bancário, embora tenha atuação restrita às micro e pequenas empresas.

Podemos listar alguns financiamentos necessários, dividindo-os entre os diferentes elos que compõe a cadeia têxtil brasileira. No segmento de fiação, se faz necessária fontes de captação de recursos do BNDES, no intuito de modernizar o parque industrial das indústrias que estão instaladas em áreas que não dispõem de incentivos fiscais, a fim de aumentar a produtividade e permitir o suprimento da demanda das tecelagens por fios diferenciados, cuja oferta é limitada. No segmento de tecelagem, se faz necessário financiamento do BNDES para médias empresas não integradas, que possuem dificuldade no acesso à crédito, permitindo-as reduzir ou até extinguir a defasagem tecnológica existente. Da mesma maneira, no segmento de malharias, a criação de

linhas de crédito se faz necessária como uma fonte de manutenção tecnológica, não permitindo que os avanços internacionais não sejam incorporados. Nas confecções, as fontes de captação própria se tornam necessárias para a modernização do segmento e formação de pólos de fabricação que viabilizem benefícios.

A Abit e Abravest prevêem que serão investidos aproximadamente US\$ 12,3 bilhões até 2011, em aumento de capacidade de produção e modernização, permitindo que as indústrias brasileiras tenham condições de competir no mercado nacional e internacional, incentivando o investimento no setor. Este fenômeno só foi possibilitado devido a desvalorização cambial ocorrida, encarecendo o produto importado. Está prevista a liberação de R\$ 48,9 milhões até 2005, para a realização dos projetos de aumento das exportações desenvolvidos pela Abit em parceria com a Apex, que consistem em 21 ações, dentre elas: participações em feiras internacionais, treinamento de pessoal e adequação de produtos.

TRIBUTAÇÃO

Partindo para a análise da tributação brasileira, tem-se que os gastos com os tributos domésticos cobrados às empresas, sobrecarregam assustadoramente os custos de produção do País. Este quadro de alta carga tributária, traz um resultado bastante maléfico para a indústria como um todo, que se constitui na ausência de incentivo ao investimento em modernização e aprimoramento tecnológico do processo produtivo.

Estima-se que a parcela dos custos de produção da indústria têxtil brasileira destinada ao pagamento de impostos é de 30%, valor extremamente alto que além de inibir o investimento, constitui-se um entrave à competitividade produtiva de toda cadeia têxtil. A seguir, os principais impostos que incidem sobre este setor: ICMS, PIS, COFINS, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Imposto de Renda, FGTS, INSS, Salário Educação e SENAI.

Como já constatado, o Brasil estava extremamente defasado em termos de condição de financiamento para o setor têxtil. Associada a este primeiro fenômeno, as melhores condições de financiamento encontradas pelas empresas internacionais concorrentes, intensificou a realidade dos altos custos financeiros, representado pelo

juros alto, o elevado volume de impostos e o câmbio defasado. Esse cenário econômico, levou a uma redução significativa na capacidade de competição das empresas brasileiras em âmbito nacional e internacional.

Na tentativa de solucionar esses problemas, foi aprovado em 1988, uma nova política industrial: o Programa Setorial Integrado - PSI, que visava a modernização tecnológica, crescimento e administração da produção, formação e preparação da mão-de-obra e fornecimento de insumos necessários para o processo produtivo. Com esta medida, a importação de máquinas e equipamentos seria facilitada, haveria apoio ao investimento em pesquisa e desenvolvimento, alargaria as exportações e seria concedido incentivos fiscais que possibilitassem a ampliação da capacidade produtiva do setor mediante a abertura de novas unidades produtivas. Porém, com a abertura comercial, o PSI não foi implantado e as metas do programa não foram efetivadas.

Em 1990, ano que representa o início do processo da abertura comercial, houve intensa degradação tarifária. Porém, esta tendência de extinção das tarifas não foi corretamente acompanhada por uma reforma no sistema financeiro, principalmente na tributação. Como as reformas se deram de forma incompleta e nada foi feito no sentido da reforma tributária, a elevada incidência de impostos onerou gravemente a indústria nacional, trazendo perda de competitividade.

No intuito de amenizar os impactos negativos desta alta incidência tributária, assim como reduzir os prejuízos causados pelos choques da taxa de juros e para aumentar a motivação das empresas, o governo concentrou seus esforços na viabilização de desonerar parcialmente os setores das sobrecargas tributárias. As empresas também atuaram neste sentido mediante o financiamento de suas atividades e projetos com capital próprio.

Na atual indústria brasileira, a principal forma de incentivo e regulamentação se faz por meio de concessão de incentivos fiscais. Isenções de ICMS, melhoria nas condições de investimento de alguns estados específicos (proporcionando infra-estrutura de base adequada e mão-de-obra treinada e preparada), criação de novas linhas de crédito do BNDES, são algumas das medidas utilizadas como incentivo às empresas.

Estas medidas de incentivo fiscal objetivam atrair novos investimentos, gerar novos postos de trabalho, trazendo crescimento no nível de emprego e promover incremento à competitividade brasileira, uma vez que esta é prejudicada pelo atraso da necessária reforma tributária. Além destas motivações, esta política está baseada na preocupação com o acelerado processo de depreciação dos bens de capital, percebe-se real necessidade de reduzir a idade média dos equipamentos.

A implantação desses incentivos, facilita a decisão das empresas. Tanto para seu fechamento, caso possua técnicas e equipamentos ultrapassadas, quanto para a instalação de novos estabelecimentos, possuidores de alta tecnologia. Dado que se cria um ambiente propício para o surgimento de novas unidades produtivas bem estruturadas, capazes de melhorar o nível de competitividade da indústria têxtil, em âmbito nacional e internacional. O governo acaba por determinar em que localidade serão estabelecidas as novas plantas industriais em projeto de construção, uma vez que os incentivos se concentram em regiões específicas, como é o caso da região do Nordeste.

Além de diminuir significativamente a elevada carga tributária brasileira, atuando como financiadores de impostos, o governo colabora para a redução do custo de produção e para o aumento de competitividade produtiva das empresas participante desta medida. Promove disponibilidade de recursos, seja por economia de gastos ou maior grau de capitalização das empresas, capaz de possibilitar melhorias nas condições de financiamento e fundação de programas de produtividade e qualidade. Parte das vantagens adquiridas por intermédio do incentivo fiscal, são passadas diretamente aos consumidores através da redução do preço dos produtos têxteis, tal atitude pode ser interpretada como um mecanismo de defesa natural das empresas nacionais frente à acirrada competitividade com os produtos importados.

Os resultados deste mecanismo foram benéficos para todas as empresas que souberam aproveitar este momento, tanto as de grande quanto de médio e pequeno porte. Outra importante observação a ser feita, está relacionada ao estímulo dado às regiões brasileiras, como foi um mecanismo bem sucedido no estado do Ceará, recebeu novos adeptos ao longo do tempo. Embora esta medida econômica tenha obtido sucesso em amenizar o problema relativo a perda de competitividade advinda da inexistência da

reforma tributária, ela é praticamente inoperante no que diz respeito à preocupação com uma eventual geração de capacidade ociosa.

Duas importantes preocupações surgem. A primeira delas tem relação com o investimento do Estado nas áreas sociais, teme-se que a redução da arrecadação mediante este novo regime fiscal, pode trazer dificuldade para o estado em cumprir metas de investimento em saúde, educação e infra-estrutura. A Segunda diz respeito à retaliação comercial, uma vez que os incentivos fiscais muito elevados pode ser traduzido no comércio como uma prática desleal.

RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS

Em primeiro lugar, temos que para desenvolvermos e reestruturarmos a atual situação da indústria têxtil brasileira, se faz necessária uma mudança no comportamento das médias e pequenas empresas. Este grupo encontra-se fragmentado e portando fragilizado nos atuais pólos. Embora estas indústrias na maioria dos casos estejam concentradas espacialmente, ou seja, situadas em pólos locais ou em macropólos, não estão associadas entre si. Por falta de tradição e ausência de cultura de cooperação, esta é a real situação brasileira que afeta e impede o desenvolvimento deste segmento.

Visando a solução desta problemática, recomenda-se a formação de conglomerados competitivos ou pólos associados, que consigam conciliar os diversificados interesses do heterogêneo grupo formado por confeccionistas. A medida que se define um objetivo comum, tornam-se capazes de influenciar as decisões políticas por intermédio de sindicatos e desfrutarem de benefícios como a organização da produção e da comercialização.

Para que seja instaurada uma estratégia coletiva e haja o estabelecimento de facilidades como: melhoria no acesso a informação, harmonia política e formalização de contratos maximizados entre os elos da cadeia produtiva, se faz necessário o desenvolvimento de centrais de compra de matéria-prima e de venda de produtos acabados, centrais de marketing, de sistemas empresariais e de gestão e de moda e desing. Criação de um centro de informação, que possibilite um barateamento nos custos das empresas no que se refere a aquisição de informações de tecnologia e moda,

dado que são bem elevados. Iniciativa de apoio as instituições técnicas como SENAI, SENAI/CETIQT e o SEBRAE, que deve identificar os principais problemas enfrentados pelos pólos em questão mediante pesquisas e também profissionalizar mediante treinamento a mão-de-obra disponível. Os pólos devem estar em constante envolvimento com as organizações estaduais e municipais, com sindicatos e outros órgãos do ramo. Devem promover eventos e atrair consumidores. Deve ser criada linhas de crédito especiais para o financiamento de fatores que venham a beneficiar todo o grupo por meio de compartilhamento, como máquinas e equipamentos (CAD-CAM), modelagem dos produtos, imagem consolidada do pólo e o capital de giro das empresas.

Sendo que dentre todas estas recomendações, a principal a ser atendida refere-se ao enfoque das centrais de vendas. Dado que as empresas de pequeno e médio porte são capazes de produzir produtos com alto valor agregado, deve-se priorizar a exportação de seus artigos. Mas, para que isso venha a ser concretizado, torna-se essencialmente importante o investimento em moda e estilo, uma vez que não há como entrar no mercado externo sem deter conhecimento suficiente para ditar moda e propor novidades no mercado.

Outra recomendação de política para toda a cadeia têxtil, que é prioridade absoluta, está relacionada à urgente implementação da Reforma Tributária e incentivos especiais a empresas menos privilegiadas. Pois sabemos que a mão-de-obra brasileira tem um custo competitivo, porém os altos encargos trabalhista impedem a flexibilidade da massa de trabalho e impossibilitam a melhoria do grau de competição.

Por mais investimentos que se faça no setor têxtil, se a realidade de subfaturamento e contrabando continuar, permitindo a entrada de produtos ilegais no país, a competitividade brasileira estará em constante ameaça. Por este motivo, vê-se a necessidade de uma fiscalização eficiente nos portos, que bloqueie a entrada ilegal de produtos têxteis no mercado. A Receita Federal em parceria com a Abit e Sinditêxtil de São Paulo dispuseram de técnicos especializados e de treinamento para os fiscais alfandegários ainda despreparados, que possibilitassem uma correta avaliação dessas atividades ilegais para o porto de Santos. Embora o resultado tenha sido satisfatório para a unidade portuária de Santos, esta medida resultou em um acréscimo considerável do nível de importações têxteis por outros portos brasileiros que não estavam dentro deste

novo sistema de fiscalização e permitiram tais práticas. Com esta análise, vemos que a recomendação de política a ser feita no sentido de aumentar a fiscalização e coibir subfaturamento, contrabando e emissões de guia com código alterado, consiste ou na ampliação da capacitação dos fiscais alfandegários para todo o território brasileiro, ou implementar uma medida que foi adotada com sucesso no México, que restringe o número de portos para importação de artigos têxteis, concentrando a importação desses artigos nos portos já especializados neste tipo de avaliação.

Outro problema que precisa ser combatido com uma violenta atuação do Estado, diz respeito a informalidade. Que embora tenha maior incidência no segmento de confecção, afeta diretamente toda a cadeia produtiva. A informalidade cria um ambiente competitivo desleal, pelo fato de que as empresas que atuam na informalidade, ausentando-se dos onerosos impostos e com isso conseguem cobrar um preço inferior ao praticado pelas empresas que encontram-se na formalidade. Com esse sistema de competitividade predatória via preço, as empresas formais, que investem em modernização e capacitação tecnológica por meio da aquisição de novas máquinas e equipamentos, acabam tendo suas rentabilidades e perspectivas de crescimento prejudicadas. Para que se amenize esta competição injusta, se faz necessárias medidas que incentivem e forcem de alguma maneira a formalização das empresas do setor. Uma das boas estratégias para atingir este objetivo, pode ser a vinculação da obtenção de crédito ao ingresso no regime de formalidade das empresas; associada ao necessário aumento da fiscalização de toda indústria, a fim de incentivar o cumprimento das leis.

Outra questão que surge como problema a ser solucionado, está mais relacionado ao elo de confecção, no que diz respeito ao preparo da mão-de-obra, uma vez que este é o segmento menos intensivo em capital. Percebe-se a necessidade de parcerias de órgãos governamentais e centros de treinamento especializado com as empresas atuantes no mercado, na finalidade de especializar a mão-de-obra existente, formar novos grupos de pessoas capacitadas e atualizar de forma constante os trabalhadores, adequando-os a tendência mundial. Esta política de desenvolvimento da mão-de-obra é relevante no sentido de aumentar a competitividade do setor, pois como é intensa e acelerada a evolução desta indústria, se faz necessário que os indivíduos disponíveis para trabalhar estejam adequadamente preparados.

Como última recomendação política, temos que a especialização dos produtos (saída encontrada pelas empresas de médio e pequeno porte para o novo cenário de competitividade brasileira), trouxe elevado valor adicionado para os artigos, que deveriam ter a exportação como principal canal de venda. Mas, para que a exportação brasileira de têxteis aumente, se faz necessária a consolidação de marcas no exterior. Tal situação depende não somente de uma associação entre empresários e governo, como de um significativo volume de investimentos. O objetivo deve ser focado na formação e criação de um design típico do Brasil e a promoção de marcas brasileiras no mercado internacional. Essas medidas sendo tomadas de forma conjunta, certamente promoveriam o aumento no volume de exportações.

CAPÍTULO VII - EMPRESAS DE PEQUENO / MÉDIO PORTE E A EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE UM EMPRESÁRIO DO RAMO

Este capítulo será destinado ao aprofundamento de alguns dilemas e questões enfrentados pelas empresas de médio e pequeno porte, mostrando as tentativas e experiências de cada grupo em superar e solucionar tais problemas. Em seguida, será abordado o mercado de lingerie onde se predomina a atuação dessas empresas. Será mencionado o pólo de lingerie de Nova Friburgo e a experiência profissional de um empresário do Setor.

EMPRESA DE MÉDIO PORTE

As empresas de médio porte, por meio do sistema de verticalização, integravam alguns segmentos da cadeia têxtil. Este paradigma foi ameaçado com a crise financeira que afetou o setor em 1985 e intensificou-se com a abertura comercial em 1990. A situação de endividamento na qual se encontrava este grupo de empresas foi o principal fator responsável pelos violentos impactos da abertura comercial, incapacitando-os de reagir positivamente à acirrada competição. Com as margens de lucro menores, as empresas enquadradas neste novo cenário competitivo, acabaram perdendo sustentabilidade financeira.

As empresas de médio porte tem em geral, dificuldades financeiras e geração de prejuízos maiores que os das grandes empresas, pois a medida que o porte das indústrias diminui, elevam-se custos relevantes. São mais intensos os malefícios causados pelos choques de juros, que trazem elevados custos financeiros e proporcionam passivos e endividamentos maiores.

Com a finalidade de administrar coerentemente a concorrência internacional e minimizar os efeitos da mudança de preços sofrida pelo setor, as empresas adotaram um conjunto de estratégias que serão discutidas a seguir.

Como primeira medida houve venda e fusões de unidades produtivas, que acabaram concentrando a atuação em um número menor de fábricas. Essas unidades produtivas remanescentes, apresentavam maior eficiência e planejamento de redução de

custos. A busca por parceiros e sócios mediante a associação de empresas, ocorreu na tentativa de equacionar os problemas financeiros e as questões de racionamento da produção, além de garantirem escala de produção, aumento das vendas, melhoria na competitividade com os produtos importados e no desempenho das exportações.

Em termos de tecnologia, as empresas que não possuíam condição para competir foram desativadas, os melhores equipamentos foram concentrados em poucas indústrias e algumas unidades fabris foram modernizadas, com investimentos pontuais que capacitaram o acompanhamento tecnológico.

Houve alteração na combinação dos produtos ofertados, pois foram eliminados os itens que não geravam margem de lucro para as empresas. Outra estratégia foi manter e aperfeiçoar a qualidade dos produtos, abrindo perspectivas de novos mercados, que demandam artigos com maior valor agregado. Buscaram diferenciar seus produtos por meio da especialização da produção, visando maior rentabilidade e afastamento da concorrência com as grandes empresas. Padrões de venda foram alterados, aumentaram a venda de varejo, reduziram a de atacado e visualizaram nas exportações um importante canal de distribuição de seus produtos. Para que houvesse aumento no nível exportado, propuseram planos de exportação para o setor.

A redução de custos foi uma das principais medidas adotadas, com este objetivo, o quadro de funcionários sofreu redução de aproximadamente 50%. Foi aplicado treinamento especializado à mão-de-obra que permaneceu ativa, a fim de proporcionar aumento de sua eficiência e integração dos mesmos ao plano de recuperação necessário para enfrentar a concorrência externa.

Algumas empresas, adotaram estratégias mais conservadoras e cautelosas. Ao invés de reduzirem pessoal, desverticalizarem a linha de produção, construírem novas unidades fabris e buscarem novos parceiros, dedicaram-se a fortalecer suas marcas no mercado, expandir seu campo de atuação, antecipar tendências tecnológicas e automatizar seu processo produtivo, fazendo uso do próprio capital para realizar esses investimentos.

EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Passando para a análise das pequenas empresas, temos que 70% do número das indústrias totais no setor têxtil brasileiro são representadas por este grupo, segundo informações do IEMI. A atuação dessas empresas é mais intensa nos segmentos de malharia e confecção.

Em toda a cadeia têxtil brasileira, essas indústrias sofrem com as elevadas cargas tributárias, que oneram extremadamente os custos das empresas. Pela realidade competitiva e porte dessas indústrias, torna-se impossível compartilhar esta perda com os consumidores via repasse de qualquer parcela de custos ao preço final dos produtos. Assim sendo, a inacabada reforma tributária acarreta diretamente redução no lucro dos empresários brasileiros.

Outro problema enfrentado por esta classe de empresas é a verticalização de alguns segmentos. A formação desses conglomerados trazem uma competição desleal no que se refere a infra-estrutura tecnológica e suporte financeiro, uma vez que as pequenas empresas possuem estruturas bastante simplificadas quando comparadas a essas grandes organizações. Nesse sentido, temos que a atuação das pequenas unidades produtivas no mercado é inibida. Porém, poderíamos desenvolver um processo de parcerias que incluíssem essas pequenas empresas, de tal forma que promovesse benefícios generalizados, como a junção de empresas de pequeno porte com empresas maiores ou mais antigas no mercado, que proporcionaria facilidades com financiamento e informação. Ou ainda parcerias entre os micro e pequenos empresários, que desencadearia uma coordenação maior, capaz de pleitear os interesses do grupo de maneira mais sincronizada e intensiva. Mas, há dificuldades em implementar essas associações, pois existe falta de organização, diferenças de objetivos e inexistência de uma mentalidade cooperativa.

O nível tecnológico empregado constitui-se também como um problema a ser enfrentado por estas empresas. Se há disponibilidade de equipamentos modernos e a economia anda desaquecida, a capacidade instalada das empresas não será totalmente utilizada, o que levará a formação de capacidade ociosa, que por conseguinte afugentará novos investimentos. Além deste aspecto, o fato de ser elevado o nível de investimento necessário, a firma pode não conseguir saldar as dívidas contraídas. Por esses motivos, a

presença de equipamentos de alta tecnologia é escassa nas pequenas empresas. O que é bastante utilizado são tecnologias intermediárias, que podem ser acopladas ao maquinário já existente. Outra razão que faz com que as empresas de pequeno porte sejam ainda intensivas em mão-de-obra está relacionada ao fato de que a estrutura social do Brasil favorece esta organização.

O planejamento operacional dessas empresas fica comprometido uma vez que falta apoio governamental específico para o setor e principalmente pelo caráter instável de condução da política econômica no Brasil. Desta maneira, a variação do desempenho operacional fica entregue as oscilações da demanda no mercado têxtil. Se a economia é aquecida e há um aumento na demanda por artigos têxteis, a capacidade ociosa existente nessas indústrias possibilitam aumento na produção; e se a economia é desaquecida, há um refreamento da produção. Esta dinâmica, à deriva do comportamento dos consumidores, fez com que as empresas se aproximassem mais do que é desejado pelo público-alvo, especializando sua produção na direção das preferências dos seus clientes. Esta adaptação incessante ao mercado torna-se um problema, pois leva as empresas a um nível de competição bastante elevado que talvez não estejam preparadas para suportar.

Assim como a produção oscila muito em torno dos resultados do mercado, a mão-de-obra também possui esta característica sazonal. A rotatividade de funcionários está relacionada diretamente a quantidade de pedidos que são solicitados, geralmente no final do ano há maior contratação e ao longo do ano o quadro de trabalhadores empregados na atividade vai sendo reduzido. Os problemas advindos desta variação são: custos freqüentes com rescisões contratuais, gastos com treinamento dos novos funcionários e perda de capital investido nos funcionários demitidos.

Outro entrave à competitividade e ao desenvolvimento dessas pequenas indústrias, está na dificuldade de acesso a informações e a crédito. Temos que há contínua necessidade de informações sobre mercado, moda e tecnologia. Porém obtê-las significa dispendir uma quantia expressiva, que a grande maioria das empresas desse porte não tem disponibilidade a pagar. Órgãos como SEBRAE e SENAI, reúnem algumas informações e disponibilizam para os empresários, mas parece cômodo para alguns, apenas copiarem os lançamentos das grifes, imitando suas coleções. Quanto o acesso à

crédito, temos que este é praticamente inexistente para essas empresas, forçando-as a fazer uso do seu próprio capital. Por não terem bons instrumentos de cálculo para controlar os custos e o preço final, os empresários não se preocupam tanto em planejar sua produção, apenas mantém-se atentos as possíveis mudanças de mercado.

Com a abertura comercial, os pequenos estabelecimentos se viram em desvantagens na questão de gerência empresarial, pela falta de destreza dos pequenos empresários em administrar seus negócios. Uma alternativa viável que pode ser utilizada como estratégia de manutenção dessas empresas no mercado, é a especialização da produção mediante a formação de células produtivas ou terceirização. As terceirizações do processo produtivo são denominadas facções, e representam uma possibilidade de repartição de custos e riscos. Além de evitar a falência das empresas, a terceirização é utilizada pelas grandes empresas que desejam ampliar sua participação no mercado.

MERCADO DE LINGERIE

Segundo informações do SENAI, o comércio mundial de têxteis e confecções atinge valores anuais em torno de US\$ 316 bilhões e as confecções representam 52% desse montante. Um importante mercado no ramo de confecção é o de lingerie, que no caso brasileiro se constitui um dos grandes mercados mundiais, movimentando um total de US\$ 1 bilhão por ano de vendas. Sendo que em anos de crescimento, o aumento das vendas pode elevar em até 50% este valor. O Brasil vende em média, 310 milhões de calcinhas e 140 milhões de sutiãs, totalizando 450 milhões de peças por ano. Segundo dados da FGV/IBRE houve crescimento contínuo de 10% nos anos entre 1990 e 1995, passando para um crescimento de 3% entre os anos de 1997 e 1999.

Este setor caracterizado pela sofisticação, enfrenta problemas com a grande redução da demanda devido a inflação, que mudou radicalmente o comportamento do consumidor, a compra que antes era movida pelo impulso atualmente é direcionada pela necessidade. Logo após a implementação do Plano Real, as empresas direcionaram sua produção para os artigos de maior valor agregado, pois previa-se aumento da parcela da renda disponível para compra. Mas ao invés de obterem lucro, arcaram em prejuízos devido a preferência dos consumidores ter sido para artigos que não os têxteis, outros

setores sofreram os mesmo impactos. Porém, estima-se melhora na demanda para os próximos anos.

Para enfrentar o aumento da concorrência imposta pela abertura comercial, as empresas adotaram medidas estratégicas. A redução das margens de lucro e a necessidade de haver uma rigorosa disciplina de redução dos custos, fez com que as empresas optassem por produzir artigos com maior valor adicionado, investindo desta maneira na linha noite tanto feminina como masculina. A terceirização de parte do processo produtivo, também foi uma maneira adotada por algumas empresas a fim de aliviar os custos, adotando o sistema de acordo de parcerias, onde são reduzidos os encargos trabalhistas e os problemas relativos a matéria-prima. Foram propostas novas cores, produtos diferenciados e design internacional como tentativa de sustentar o consumo doméstico.

Mesmo com todas essas precauções necessárias tomadas frente ao novo cenário competitivo, temos que a ameaça a este segmento não se faz de maneira tão avassaladora, devido as preferência brasileira por modelagem dos produtos das próprias empresas nacionais.

Os fabricantes de produtos intermediários também procuraram incentivar e promover o renascimento do mercado de lingerie no Brasil. Para isso realizaram propagandas de marketing focando a sedução, o conforto e a boa forma das peças de lingerie, estimulando suas vendas. No setor têxtil, há elevada necessidade de adequação dos produtos ao público-alvo em questão. Frente a isso, uma importante observação a ser feita, é que no caso brasileiro, as pessoas não tem cultura de moda, não sabem o que foi proposto pelas grandes grifes em desfiles e feiras internacionais. Assim sendo, é curioso percebermos que o ponto de partida para os consumidores brasileiros são as novelas. Nesse sentido, a mais recente atuação dos fabricantes intermediários foi investir em um projeto de novela numa das maiores redes de televisão, a Rede Globo, cuja trama se desenrola numa importante fábrica de lingerie e recebe o nome de “Belíssima”.

PÓLO DE LINGERIE EM NOVA FRIBURGO

O pólo de moda íntima do Rio de Janeiro é formado por seis municípios, são eles: Nova Friburgo, Bom Jardim, Duas Barras, Cordeiro, Macucu e Cantagalo. Em 1968, uma grande indústria de lingerie chamada Fabrica Filó foi instalada em Nova Friburgo. Em 1982, uma crise econômica vez com que a empresa demitisse 600 costureiras, que por sua vez iniciaram diversas micro empresas. Em 1997, estudo feito pela FGV, identificou na região Arranjos Produtivos Locais, chamado APL. Em 2001 foi desenvolvido o primeiro projeto Apex, que foi contemplado pelo apoio financeiro do BID. No ano seguinte foi criado o conselho da moda, que sofreu mais adiante reestruturação e sendo definido os planejamentos estratégicos.

Este pólo vem apresentando perspectivas de crescimento e expansão. Tem caminhado rumo a liderança no país no segmento de confecção de moda íntima. De acordo com dados do SENAI, em 2001, o Pólo de Moda Íntima de Nova Friburgo correspondia a 20% do mercado total de lingerie do Brasil. Estima-se que uma a cada cinco mulheres no país utiliza mercadorias confeccionadas na região, o que corresponde a 17 milhões de pessoas atendidas e somam um faturamento de US\$ 200 milhões. Valor bastante significativo, que representa aproximadamente 114 milhões de peças por ano e 21 mil empregos gerados. São no total, 900 empresas que compõe o parque produtor da cidade, sendo que apenas 400 são legais.

A maioria dos trabalhos desenvolvidos dentro deste pólo, recebe apoio de órgãos representativos, como: SEBRAE, FIRJAN, Sindvest, Prefeitura Municipal de Nova Friburgo e o Governo do Estado do Rio de Janeiro.

O plano de ação que o Sindicato das Indústrias do Vestuário de Nova Friburgo está procurando implementar, é o modelo adotado pela Itália, que visa o crescimento de pequenas e médias empresas baseada na parceria das mesmas, desde a produção até a comercialização de seus produtos. Agrupadas, as empresas desfrutarão de facilidades como a compra de matérias-primas, compartilhamento de tecnologia, barateamento de informações e melhorias na distribuição de seus artigos.

As metas a serem alcançadas são: aumentar 25% do faturamento das empresas do pólo, elevar em 4% o investimento das empresas em marketing, aumentar 10% a

produtividade das indústrias, certificar 20 empresas com selo de origem de qualidade, elevar 15% o índice de renovação de modelos das empresas e elevar em 20% a quantidade de empresas exportando. Os grandes desafios estratégicos são: aumentar a participação de empresários na atuação do pólo, ampliar a presença nos mercados interno e externo, elevar a qualidade e aprimorar o design dos produtos do pólo, implementar ações que visem o aumento do grau de formalização das empresas, tornar o pólo referência de lançamento de moda íntima, implementar centro de serviços, desenvolver acesso ao crédito e a incentivos fiscais, diminuir o impacto ambiental e promover ações de responsabilidade social e profissionalizar a gestão do APL.

Dentro dos vários segmentos que compõe a indústria de confecção de Nova Friburgo, o de lingerie dia é o mais relevante, representando 82%; lingerie noite 12%, praia 2% e roupas de ginástica 4%. Os percentuais referentes aos canais de comercialização são em ordem crescente: varejo (4%), Magazines/Supermercados (10%), Atacadistas (22%), Rede Informal (23%) e Lojistas(41%).

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE UM EMPRESÁRIO DO SETOR

O empresário entrevistado atua junto com sua esposa no ramo de confecções de Nova Friburgo e são proprietários de uma firma de lingerie na cidade. A empresa denominada “De Chelles” está no mercado a 18 anos e possui uma vasta variedade de produtos estrategicamente elaborados no intuito de adequá-los ao público-alvo e abranger a maior fatia de mercado possível. Fabricam a tradicional linha básica, focam os jovens e adolescentes na elaboração dos artigos de cotton e ousam na produção de produtos com maior valor agregado como peças sofisticadas e linha noite, compondo coleções. Possuem também uma ativa célula direcionada para a produção de linha praia. É considerada uma das empresas líder na cidade. Ganharam o prêmio Destaque da Moda em 2004, quando foi lançado este incentivo junto ao SEBRAE, FIRJAN e Sindinvest. Em 2005 conquistaram o título de excelência no Desempenho das Exportações.

Em 1987 surge a “De Chelles” com apenas 5 funcionários e contando com a utilização de 4 máquinas de costura. Os principais obstáculos enfrentados pela empresa

na época foram: falta de conhecimento sobre o funcionamento das diferentes etapas do processo produtivo, ausência de capital de giro, indefinição dos clientes assim como dos locais de atuação e complicações para a obtenção de máquinas e equipamentos uma vez que na época, a oferta no mercado local ainda era insuficiente. A fim de amenizar tais dificuldades, o casal empreendedor decidiu definir propósitos e metas, buscar a excelência em todos os aspectos, manter um aprendizado contínuo, desenvolver um trabalho de equipe baseado no bom relacionamento interpessoal, realizar planejamentos de médio e longo prazo e principalmente amar e acreditar no que haviam iniciado.

Uma das políticas da empresa foi sempre apresentar ao cliente o que há de mais confortável, sofisticado e moderno. Com este comprometimento, a dedicação foi plena no intuito de alcançar este objetivo. Além deste procedimento, adotaram a conduta de honestidade e transparência para com fornecedores e clientes. Aos funcionários, a firma se compromete com o treinamento, segurança e sobretudo respeito constante. Acreditam que assistência médica, alimentação e um salário digno é o mínimo que uma empresa deve dedicar à seus funcionários, figuras principais para o bom funcionamento empresarial. É entendimento da empresa que trabalhadores satisfeitos, desempenham com maior dedicação e empenho suas tarefas.

Atualmente a empresa “De Chelles” está instalada numa área de 6000 m², sendo 2000 m² de área construída. Produz aproximadamente 40.000 peças/mês e emprega mais de 80 funcionários. O foco de venda da empresa está distribuído da seguinte maneira, 63% do faturamento advém da venda para atacado, 25% das grifes, 7% da exportação e 5% da venda de varejo. Seu nível de inadimplência atinge hoje cerca de 5% do faturamento anual.

A empresa se preocupa bastante em investir o necessário para mantê-la atualizada, dentro dos moldes competitivos. Possui cerca de 104 máquinas de costura, dentre elas 5 computadorizadas, o que permite a realização de funções tais como: corte da linha, posicionamento da agulha, número de pontos programáveis, costura eletrônica e auto-stop. Ainda dentro da área produtiva, a “De Chelles” conta com máquinas como a “Sonitron” especializada em soldar alças através de ultrassom, além de equipamento para moldar bojos de sutiã e máquina automática de colocação de “tag”. No setor de corte, a firma dispõe do que há de mais moderno no mercado: a tecnologia CAD/CAM

(programa de encaixe e risco). Todas essas inovações e avanços tecnológicos adquiridos pela “De Chelles”, trouxeram benefícios como redução no tempo das operações e minimização de erros e desperdícios. Além de máquinas e equipamentos, a empresa incorporou novos métodos e modernos sistemas de gestão. Podemos citar como exemplo, o Sistema de Criação e Modelagem da GERBER, Programa de Controle de Produção, Acompanhamento de Eficiência das Células, Cronoanálise das Peças e Programa de Administração Geral que inclui controle financeiro, cadastro e estoque, integrado ao seu posto de venda.

Para vencer a elevada concorrência, tanto do Pólo de lingerie no qual está inserido quanto a do segmento de confecção, a empresa trabalha com artigos diferenciados que se destacam por sua beleza e estilo. Para alcançar este resultado, a firma promove viagens nacionais e internacionais à procura de novidades e tendências de moda. O departamento de criação, com as prévias pesquisas realizadas em verdadeiros pólos de moda como Lyon, Milão e Paris, torna-se apto a antecipar os lançamentos e adequá-los a suas coleções. Em todo tempo o alvo principal é a preferência e satisfação de seus clientes.

A “De Chelles” tornou-se uma empresa de renome nacional e internacional. Atuam nestes dois nichos de mercado de maneira bastante distinta, a exportação é vista como um negócio totalmente separado do ramo nacional. As peças possuem modelagem e estilo diferenciados, o volume de peças e a frequência dos pedidos não assumem o mesmo padrão das vendas direcionadas para o mercado interno. Embora a aceitação de seus produtos seja boa no mercado internacional, afirmam que ainda encontram barreiras que precisam ser vencidas.

Atualmente, as dificuldades de maior relevância enfrentados pela empresa podem ser resumidas em três itens: concorrência desleal, inadimplência e elevada carga tributária. Dilemas bastante discutidos em capítulos anteriores.

Algumas instituições colaboram ativamente apoiando e incentivando não só a “De Chelles” como diversas outras empresas. O CETIQT disponibiliza apoio no treinamento da mão-de-obra, na área de produção e gestão. O SEBRAE patrocina eventos como feiras nacionais: FEVEST e FENIT. Apex e CIN tanto contactam clientes no exterior e trazem ao Brasil, como levam empresas específicas à feiras e rodadas de

negócios no exterior, patrocinando eventos internacionais. A Sindinvest por sua vez organiza eventos municipais e proporciona visitas técnicas.

O projeto futuro que está em processo de análise pela empresa, é a profissionalização dos diversos setores que a compõe. Acredita-se que o conhecimento deve estar sobre o domínio da empresa e não apenas com os bons funcionários encarregados por cada setor. A firma deve ter flexibilidade tanto na admissão quanto na demissão de pessoas, uma vez que a oferta de emprego na cidade é bastante elevada para este ramo, dificultando a permanência dos mesmos por um longo período de tempo, a rotatividade é elevada. Estas ações ficam comprometidas pelo fato de que a passagem de conhecimento ainda não foi totalmente realizada. Além deste aspecto, outro fator que leva a necessidade de um sistema profissionalizado dentro desta organização produtiva, é a documentação de processos; a fim de responsabilizar a cada trabalhador o resultado e desempenho de seu trabalho.

Do ponto de vista dos sócios da empresa, o segredo do sucesso é aprender conciliar objetivos com estratégias bem definidas e plausíveis.

CAPÍTULO VIII - EMPRESAS DE GRANDE PORTE E EXPERIÊNCIA DE UMA COMPANHIA ABERTA INSERIDA NO SETOR

Este capítulo tratará de abordar as estratégias adotadas pelas grandes empresas na finalidade de driblar as condições desfavoráveis impostas pela abertura comercial em 1990. Posteriormente será realizada uma breve análise do segmento de cama, mesa e banho e relatada a experiência da companhia de capital aberto: Teka.

EMPRESA DE GRANDE PORTE

A abertura comercial foi introduzida de forma gradual, mas mesmo assim, as empresas não estavam preparadas para iniciar um trabalho de reestruturação nos primeiros anos de degradação tarifária. Desta maneira, tivemos que as grandes empresas têxteis no Brasil, apenas iniciaram o processo de ajuste necessário no ano de 1994, quando foram pegas de surpresa e forçadas a atuarem com rapidez. A consequência da não antecipação dos efeitos negativos que viriam assolar a indústria têxtil após o abrupto aumento das importações, foi em última instância, o aumento acentuado dos custos para a implementação da reforma.

A reforma pela qual passaram as empresas de grande porte no setor têxtil, tinha como primeira estratégia a redução de custos em todos os setores da empresa, havia também a preocupação com a melhoria na qualidade dos produtos assim como sua melhor adequação ao cliente. Os investimentos totais empregados na modernização de todo parque industrial das empresas, variou de R\$ 40 a 70 milhões por empresa, valor extremamente alto para ser empregado em um prazo de apenas dois, três anos.

A racionalização do trabalho, mediante a redução do quadro de funcionários, juntamente com a aquisição de modernos e avançados equipamentos, fez com que a produção das empresas aumentassem cerca de 25 a 30%, graças aos ganhos extraordinários de produtividade.

Outros itens também foram reformados, o processo de logística intensivo em mão-de-obra foi racionalizado por meio de um sistema de centrais de distribuição, o

faturamento foi centralizado com a adoção do sistema informatizado on-line e também houve racionalização do sistema de transportes.

Enfim, apesar de ter representado altos custos para as empresas, o plano de modernização adotado e os planejamentos estratégicos realizados trouxeram resultados bastante benéficos em termos de competitividade e melhoria na gestão das empresas. Desta maneira, o capital investido foi rapidamente recuperado.

Uma outra estratégia adotada pelas grandes empresas são as megafusões, associações que se originam de parcerias e fusões e resultam em uma nova empresa extremamente competitiva. Este novo conglomerado portanto, será foco de análise e desejo de compra dos outros grandes grupos de empresas interessados em crescer e expandir seus mercados no setor.

MERCADO DE CAMA, MESA E BANHO

Dentro dos produtos de cama, mesa e banho, tem-se uma infinita variedade de artigos, desde colchas de cama até jogos americanos. Alguns dos principais clientes deste segmento são: lojas de departamento, supermercados, shopping centres e o importante varejo, cujo público-alvo definido para este mercado, tem alta concentração no sexo feminino dentro da faixa etária de 23-55 anos, das classes A, B e C.

As cinco principais empresas atuantes neste segmento são representadas pela Teka, Artex, Dohler, Karsten e Bucettner. Os produtores mundiais de maior relevância capazes de aumentar a competitividade dos nossos artigos industrializados são os Estados Unidos, Bélgica, Itália, Alemanha, Índia e Turquia. Havia em 1997 uma tendência de super oferta dos produtos de cama, mesa e banho, que na época pressionou o lucro das empresas devido o aumento de competitividade, principalmente via preços.

Mas, mesmo com a acirrada competitividade internacional, o Brasil é visto como um grande produtor desses artigos. Os equipamentos e máquinas de alta tecnologia empregados para a produção dessa linha de produtos, faz com que sejam confeccionados com elevada qualidade, tornando-se bastante competitivos. Desta

maneira, os empresários nacionais conquistaram reconhecimento e confiança de distribuidores externos.

O incremento de produtividade alcançado mediante a aplicação de avançadas técnicas de gestão e a implementação de modernos aparelhos produtivos, juntamente com a queda nos custos advindo da maior eficiência produtiva e da redução dos preços dos insumos utilizados no processo de produção, assim como o aumento na participação dos produtos mais populares, fizeram com que o preço dos artigos de cama, mesa e banho seguissem a mesma tendência de queda. Esta realidade fez com que houvesse um descompasso entre volume produzido e valor faturado. A produção física aumentou em 4% no período compreendido entre 1990 e 1997, enquanto o valor da produção caiu 3% no mesmo período. Uma importante observação a ser feita diz respeito a distribuição de produção e valor entre os artigos. O artigo de banho corresponde a 42% da produção física total enquanto a de cama representa 31%, essa ordem é invertida quando analisamos o valor da produção, uma vez que o preço médio dos artigos de cama são superiores, representam 52% enquanto o de banho 23%.

As exportações do setor são elevadas e destinadas em 60% para Argentina, 26% para EUA, 18% para Alemanha e 10% para o Paraguai. O maior estado exportador é o de Santa Catarina, seguido de São Paulo que unidos são responsáveis por 96% das exportações desses artigos. As importações embora estejam crescendo, ainda representam uma parcela insignificante comparada ao fluxo total do comércio. Estimativas contatam que as importações alcançavam apenas 1,3% do consumo aparente total em 1997. Desta maneira, temos que a balança comercial deste segmento apresenta um bom superávit.

Algumas tendências do setor são: aumento da concentração produtiva nas grandes empresas, aumento da escala de produção e tendência de diversificação de produtos assim como de fortalecimento das principais marcas ativas no mercado nacional.

EXPERIÊNCIA DE UMA COMPANHIA ABERTA: TEKA

A empresa situa-se em Santa Catarina e denomina-se TEKA – Tecelagem Kuehnrich S.A.. Com base nas informações disponibilizadas pela própria empresa, temos que esta organização foi fundada em 8 de maio de 1926, pelo imigrante alemão Paul Fritz Kuehnrich, em Blumenau. Foi transformada em sociedade anônima em 1935 e abriu seu capital após 31 anos desta data.

A empresa esteve em constante desenvolvimento e modernização. A atualização tecnológica sempre foi prioridade, levando a Teka a um nível de competição compatível com o das empresas internacionais. Foram investidos US\$ 187 milhões em novas máquinas e equipamentos durante os últimos 15 anos, o que permitiu sua posição de destaque no setor. Atualmente é uma das maiores fabricantes de artigos de cama, mesa e banho da América Latina e líder de venda deste segmento no Brasil.

A indústria possui um sistema integrado, que abrange os segmentos de fiação, tecelagem e confecção de produtos acabados. É formada por quatro unidades fabris que produzem aproximadamente 16 mil toneladas anuais de artigos de cama, mesa e banho, contanto com o trabalho de 5 mil funcionários. Uma importante observação a ser feita, consiste no fato de que todos os processos produtivos da empresa não prejudicam o meio ambiente.

Para distribuição e comercialização de seus produtos, contam com nove escritórios comerciais e representantes em países como África do Sul, Arábia Saudita e Nova Zelândia. No Brasil os escritórios são em Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife e Belém. No exterior possui atuação comercial em áreas estratégicas como Argentina, Alemanha e Estados Unidos.

Após dois anos consecutivos operando com prejuízo, a empresa fecha o não de 2004 de maneira mais positiva e apresenta boas perspectivas para 2005. O processo de recuperação de suas atividades intensificado no ano passado, pode ser comprovado por diversos indicadores. O EMBITDA da empresa, embora esteja ainda negativo, atingiu a marca de R\$ 4,1 milhão, representando uma queda de mais de 80%. Este resultado foi alcançado principalmente pela renegociação de dívidas com fornecedores locais e

internacionais, embora tenha ocorrido aumento nas margens de lucro da empresa e um relativo aquecimento do mercado interno.

Os resultados de 2004 foram de crescimento e melhoria, a receita bruta consolidada e ajustada foi de R\$ 351 milhões, 20,6% maior que a do ano anterior. Os prejuízos da empresa reduziram em 80%, caindo para R\$ 12,8 milhões. A produção em toneladas de têxteis foi de 16.068, representando uma evolução de 26,6%. O crescimento das vendas foi de 45,7% no mercado interno e 23,4% no mercado externo. Foram investidos 7,5 milhões de reais e houve criação de 672 novos postos de trabalho.

Como o mercado externo representa 40% do faturamento, a empresa pretende ampliar sua lista de atuação, que atualmente abrange 33 países. A meta a ser atingida são US\$ 60 milhões de receita bruta nas vendas feitas para o exterior, o que representa 60% de crescimento nas exportações. A empresa afirma que tanto a abertura comercial quanto a valorização do real frente ao dólar, não trarão grandes dificuldades para obtenção do resultado esperado das exportações, uma vez que seus produtos tem maior valor agregado e não compete com commodities.

Uma importante estratégia, para que de fato haja o crescimento desejado, é a conquista de novos mercados, que serão alcançados pelo diferencial em qualidade e beleza dos artigos. Outra medida adotada pela empresa foi ter fechado com a Federação Internacional de Futebol (Fifa), um contrato que permite a produção dos artigos de cama, banho e praia com temas referentes a Copa 2006 que acontece na Alemanha. A participação em feiras e eventos internacionais também colabora para o aumento das exportações.

CAPÍTULO IX - PERSPECTIVAS PARA O SETOR

Analisando o desempenho do início do ano de 2005, verificou-se que no acumulado do primeiro semestre, ante ao mesmo período do ano anterior, o índice de produção industrial do setor apresentou crescimento de 1,4%. Este dado revela a ligeira desaceleração do crescimento da produção. Segundo a ABIT, em janeiro de 2005, foram gerados 3,676 novos postos de trabalho, que representa um valor bem superior a média dos últimos quatro anos. Com relação ao índice de volume de vendas no varejo dos tecidos, artigos de vestuário e calçados, tivemos um aumento correspondente a 2,2% no primeiro bimestre, explicado pela expansão de crédito e pelo aumento do rendimento médio da população, mantendo a tendência de crescimento observada desde novembro de 2004.

Quanto ao preço do algodão, a trajetória declinante observada desde janeiro de 2004, com exceção do mês de setembro, foi quebrada pelo aumento consecutivo nos dois primeiros meses do ano de 2005 e permaneceu instável durante os meses seguintes. Contudo, o índice de preço médio desse produto acusou uma leve redução de 0,8%. Embora em pequena escala, a redução do preço do algodão aliviou as tensões sobre os custos de produção das empresas.

No primeiro trimestre do ano de 2005, o crescimento das exportações foi de 3,8% em toneladas e 10,5% em dólares, em relação ao mesmo período de 2004, apesar do volume físico das exportações em junho ter apresentado queda de 21% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Este resultado do mês de julho pode ser encarado como a conseqüência tanto da desvalorização do real frente ao dólar, fazendo com que os produtos sejam menos competitivos no mercado externo, quanto da queda dos preços dos artigos confeccionados, reflexo da maior concorrência dos produtos asiáticos. Contudo, o saldo positivo nas exportações deveu-se em grande parte pelo cumprimento dos contratos de exportação firmados no ano passado.

As importações, segundo a Secex, apresentaram em dólar um crescimento de 53% no acumulado do ano até o mês de junho. No início do ano detecta-se elevado aumento das importações de produtos têxteis, principalmente provenientes da China e Índia, resultado do câmbio valorizado e do fim do Acordo de Têxtil e Vestuário. Detectado a

ocorrência de importações com falsa declaração de produtos, principalmente as originadas dos países asiáticos, o Ministério do Desenvolvimento juntamente com a Receita Federal e os empresários do setor, iniciaram o estudo de estratégias possíveis para coibir as importações fraudulentas. Pois estavam aumentando a concorrência com os produtos nacionais destinados ao mercado interno.

Com os comportamentos relatados das exportações e importações, temos que a balança comercial dos artigos têxteis no primeiro semestre de 2005, segundo a Secex, foi superavitário no valor de US\$ 213.205,808.

A perspectiva para 2005 é de crescimento da economia, há previsão de aumento de 4,2% do PIB brasileiro. Com a recuperação do rendimento médio e queda no nível de desemprego, deverá ocorrer aquecimento do mercado interno e conseqüentemente aumento da demanda por artigos têxteis, melhorando o desempenho do setor. Entretanto, os aumentos na taxa de juros, que vem acontecendo desde setembro de 2004 e só foi detido em junho de 2005, provavelmente trará conseqüências negativas para economia. Poderá acarretar redução no volume de vendas e aumento de inadimplência. Também é estimado que haja melhoria na eficiência e modernização do setor, que espera ser alcançada pelo aumento no nível de investimento destinado a compra de novos equipamentos em aproximadamente 10%.

A política restritiva empregada pelo governo em setembro de 2004, foi mantida no começo do ano de 2005, o que acarretou um fraco desempenho econômico no primeiro semestre do ano. Mesmo com o débil crescimento da economia neste período, detectou-se recordes de exportação.

Apesar dos elevados preços dos insumos empregados no processo produtivo, incluindo o petróleo, tem ocorrido um esfriamento da inflação. Este arrefecimento esta sendo possibilitado pelo comportamento da taxa de câmbio e dos preços agrícolas. Diante desta situação, o Banco Central pode deter o processo de elevação da taxa básica de juros no mês de junho, o que levou a manutenção da mesma taxa em julho, correspondente a 19,75% ao ano. Com esta situação, vemos uma clara tendência de aproximação dos índices ao patamar compatível com a trajetória de metas, além da baixa probabilidade atribuída aos riscos do mercado internacional, dada a política norte-americana e o preço do barril do petróleo.

Neste sentido, há uma forte expectativa de que haja redução na taxa básica de juros no segundo semestre do ano. Porém, devido ao comportamento conservador do Banco Central e os eventuais aumentos do preço do barril de petróleo, espera-se que esta diminuição se inicie no último trimestre do ano de 2005.

Desta maneira, com o previsto afrouxamento da política econômica, associada a medidas de redução de impostos, como o MP do Bem, torna-se possível vislumbrar aquecimento econômico para o segundo semestre. Embora ainda sendo refém do elevado nível da taxa de juros e do imódic volume de arrecadação.

Quanto a situação política, temos que a atual crise não afugentou os investidores. De certa forma, isto pode ser explicado pelo fato de que esta não é a primeira vez em que ocorre insegurança sobre o rumo econômico do país. Em 2002, quando a situação econômica era de total instabilidade, provocada pela eleição presidencial, a atual oposição ao partido do governo (PT) pelo PSDB, já havia sido manifestada. Devido a prévia experiência, não houve receio quanto a uma eventual mudança na política econômica por parte dos investidores, razão pela qual não está havendo fuga de capital, mesmo diante da turbulência política pela qual estamos passando.

No mês de julho, as contas públicas continuaram a revelar o intenso esforço governamental empregado no sentido de abater o déficit nominal do país. O superávit primário de 5,1% do PIB, representou um acréscimo de 0,85 pontos percentuais em relação a meta estipulada para o ano de 2005. Embora a meta fiscal esteja sendo superada com folga, temos que é de costume, que o governo poupe mais no início do ano para garantir o cumprimento da meta e aumente seus gastos nos últimos meses. Frente a esta dinâmica, temos que o provável, é que esta superação da meta registrada no mês de julho, não impacte significativamente no resultado do final do ano. Assim sendo, a previsão é de que o superávit primário observado para o ano esteja mais próximo ao estipulado como meta.

O déficit público nominal foi afetado de forma negativa pela taxa básica de juros, que embora tenha demonstrado no mês de junho tendência de estagnação, apresentou um acentuado ciclo de alta nos meses anteriores. Esta influência foi em grande parte ocasionada pelo pagamento dos juros relativos à dívida interna indexada à Selic, que proporcionou o segundo aumento do endividamento público registrado este ano. Nesta

direção, tivemos aumento da dívida líquida total do setor público no mês de maio, acarretando o rompimento da propensão de queda que vinha sendo estabelecida. A previsão é de que o elevado patamar da taxa básica de juros continue a gerar efeitos negativos sobre o estoque da dívida, fazendo com que o percentual da dívida sobre o PIB apresente novas elevações. Assim sendo, a projeção feita pelo Banco Central de 51,3% não ficaria distante do cenário esperado para o percentual da dívida sobre o PIB.

Com relação a produção industrial brasileira, temos que no mês de maio houve dupla performance. Se formos comparar o resultado obtido no mês com os dados acumulados nos últimos doze meses, veremos que a produção continuou mostrando uma ligeira desaceleração de crescimento. Se por outro lado, a comparação for feita com base nos períodos recentes, como por exemplo o mês anterior, detectaremos tendência de recuperação do nível de produção.

Com o aumento da ocupação e da massa salarial, redução do ritmo inflacionário e manutenção das condições de crédito, uma influência positiva veio sobre os setores de produtos básicos, como alimentação e vestuário, fazendo com que a evolução positiva da média móvel trimestral até então observada apenas para os bens duráveis, fosse sentida nos bens semiduráveis e não-duráveis. Apesar do setor de bens duráveis estar apresentando uma taxa elevada correspondente a 12% 1S05/1S04, não atingirá o crescimento verificado em 2004, pois este segmento tem forte relação com a taxa básica de juros, cujo elevado valor está prejudicando o bom desempenho do segmento. Assim sendo, diferentemente do que se esperava, o setor de bens duráveis apresentou sinais de desaquecimento, assim como o segmento de bens semi-duráveis, no qual o setor têxtil se enquadra.

Os custos da cadeia têxtil brasileira devem permanecer pressionados, principalmente o segmento de tecidos e fibras sintéticas, refletindo o aumento dos insumos petroquímicos. A Conab previu um aumento de 8% na safra de algodão, crescimento este que seria suficiente para abastecer a demanda interna, o que aliviaria a tensão de alta dos preços desta matéria-prima. Mas este alívio não foi proporcionado devido ao aumento da demanda mundial pelo insumo, principalmente pelos países asiáticos. A previsão é de um aumento dos preços do algodão em 2005, elevando desta forma o custo do setor, que já vinha sendo pressionado por outras variáveis como

energia, equipamentos, transporte, acessórios, entre outros. No entanto, a redução do ICMS para as indústrias instaladas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Ceará poderá reduzir os preços dos produtos, estimulando as vendas industriais e/ou compensando parte do aumento de custos. Tal redução do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços para a indústria têxtil, objetivava maior fortalecimento, estruturação e competitividade do setor.

Sobre o mercado externo, a tendência de alta nos indicadores do comércio exterior tem se concretizado com os resultados apresentados até o meio do ano. Nos seis primeiros meses do ano, as exportações registraram cifra recorde no valor de US\$ 10,21 bilhões, que representou um crescimento de 23,9% e o saldo comercial foi de 31,1%.

Boa parte do excelente resultado obtido pelas exportações deve-se a contribuição das ações promovidas pelas associações do setor para divulgar o produto nacional. Alguns exemplos são a promoção de feiras e outros eventos internacionais e a formação de consórcios de exportação que visa inserir no mercado externo as empresas de menor porte, objetivando conquistar novos mercados. Um complicador para o crescimento das exportações neste ano, pode ser a previsão de um câmbio mais valorizado, bem como o fim do acordo de cotas que torna o mercado bem mais competitivo.

Principalmente como reflexo do aumento das importações dos produtos chineses, conforme já havia sido verificado no primeiro trimestre do ano de 2005, as importações deverão aumentar 16% em relação ao ano de 2004, totalizando um valor de US\$ 1,65 bilhão. A previsão para as importações, associada a ampliação esperada das exportações, deverá gerar um saldo positivo na balança comercial têxtil brasileira de US\$ 680 milhões. É esperado que o saldo da balança comercial de 2005 tenha um desempenho superior ao apresentado em 2004. Esta perspectiva está baseada na recuperação dos preços internacionais de algumas commodities agrícolas e minerais (dada a elevada demanda externa), na expectativa de que o dólar desvalorizado não afetará de forma significativa a competitividade dos produtos têxteis nacionais no mercado externo e também apoiada no fato de que houve ganho de mercado internacional com a venda mais diversificada de produtos com maior valor agregado.

Para efeito de médio prazo, os representantes do setor assinaram um Contrato de Competitividade com o governo brasileiro. Mediante o qual se comprometeram em

aumentar as exportações para US\$ 4,3 bilhões em 2008, valor que levaria o Brasil a deter 1% das exportações têxteis mundiais. Este aumento das exportações não se sustentaria apenas com a elevação da quantidade, para atingir a meta proposta, se faria necessário o aumento no valor agregado dos produtos exportados, ou seja, focar na exportação de tecidos e de bens confeccionados ao invés da exportação de fibras. O documento estipula também superávites crescentes na balança comercial, atingindo em 2008 o valor de US\$ 2,9 bilhões. Além disso, espera-se a criação de 160 mil novos empregos na indústria e o mesmo número de vagas na agricultura. Para cumprir as determinações do contrato, o setor têxtil conta com o acordo que entrou em vigor em 2002 entre o Brasil e a União Européia, pondo fim às barreiras sobre vários produtos do setor.

Frente as perspectivas apresentadas e com o fim do Acordo de Têxtil e Vestuário, acredita-se que o bom desempenho do setor dependerá principalmente do retorno dos investimentos planejados pelas indústrias. Investimento este que visa a melhoria da qualidade dos produtos nacionais e ampliação do mercado externo. Com a conquista de novos mercados, o Brasil ficaria menos vulnerável as oscilações econômicas dos Estados Unidos e Argentina, uma vez que estes são hoje os principais importadores de produtos têxteis brasileiros. Outra possível estratégia, que já está sendo empregada no setor pelos maiores grupos têxteis brasileiros, é a consolidação de empresas do ramo, ou seja, fusões e compras entre concorrentes. Além disso, uma boa medida para aumentar o nível de concorrência das empresas brasileiras, seria a diferenciação e fortalecimento de marcas e produtos, como foi empregada pela Alpargatas com as sandálias Havaianas.

Nos quadros a seguir, podemos conferir o resumo das perspectivas para o setor têxtil e as projeções de algumas variáveis macroeconômicas.

• **Quadro Resumo das Perspectivas para o Setor**

Principais Indicadores da Economia	2002	2003	2004	2005	2006
PIB (cresc % . real)	1.9%	0.5%	4.9%	2.9%	3.2%
IPCA (Δ % aa)	12.5%	9.3%	7.6%	5.7%	5.5%
IGP-DI (Δ % aa)	26.4%	7.7%	12.1%	5.0%	5.2%
Balança Comercial (saldo em US\$ bi)	13.2	24.8	33.7	39.1	30.7
Taxa de Câmbio (média anual, R\$/US\$)	2.9	3.1	2.9	2.5	2.7
Selic Referencial (% aa, média anual)	19.2%	23.6%	16.4%	19.1%	17.0%

Fonte: IBGE/BCB/SECEX

• **Projeção dos Indicadores Macroeconômicos**

Projeção dos Indicadores Macroeconômicos						
Discriminação	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
PIB (crescimento real %)	4.4	1.4	1.9	0.5	5.2	4.2
Taxa de Desemprego Média (*)	7.1	6.2	11.7	12.3	11.5	10.0
Câmbio Médio - R\$/US\$	1.83	2.35	2.92	3.08	2.93	2.88
Var %		28.4%	24.3%	5.5%	-4.9%	-1.7%
Projeção dos Indicadores do Setor						
Discriminação	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (P)
Faturamento Total US\$ (bi)	22.0	22.7	22.0	23.0	25.0	26.0
Var %		3.2%	-3.1%	4.5%	8.7%	4.0%
Faturamento Total R\$ (bi)	40.3	53.4	64.3	70.8	73.3	74.9
Var %		32.5%	20.5%	10.2%	3.4%	2.2%
Exportações US\$ (bi)	1.22	1.31	1.19	1.66	2.08	2.33
Var %		6.9%	-9.2%	39.7%	25.5%	12.1%
Importações US\$ (bi)	1.61	1.23	1.03	1.06	1.42	1.65
Var %		-23.2%	-16.2%	2.7%	34.0%	16.0%
Saldo da Balança Comercial US\$ (bi)	-0.38	0.07	0.15	0.60	0.66	0.68
Var %		-119.1%	106.7%	292.5%	10.5%	3.5%

Obs: (P) perspectivas

*metodologia nova a partir de 2002

Fonte: IEMI, Secex, Abit e IBGE

CAPÍTULO X - INDICADORES DO SETOR

De acordo com a pesquisa realizada pelo Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI), no ano de 2003, o setor têxtil brasileiro era composto por aproximadamente 21,2 mil empresas. No total, estas empresas empregaram 1,46 milhão de trabalhadores e atenderam a um consumo de 1,83 milhão de toneladas de artigos do segmento de fibras/filamentos e têxtil e 1,684 mil toneladas por ano de artigos do confeccionados. O faturamento desta indústria alcança perto de US\$ 23,45 bilhões. Com exportações de 157,572 mil toneladas, num total de US\$ 482,320 mil e importações de 138,766 mil toneladas, num total de US\$ 363,687 mil. O setor têxtil caminha para a manutenção do resultado superavitário de sua balança comercial.

NO MUNDO:

• Principais Ofertantes

Maiores Produtores Mundiais - 2002 (em toneladas)				
Países	Fios Filamentos	Tecidos	Malhas	Confeções
China*	5,959,553	7,878,196	n.d.**	7,090,376
Índia	4,150,753	4,236,934	1,078,150	4,849,127
EUA	4,056,200	2,410,860	540,000	2,778,930
Coréia do Sul*	2,940,000	2,999,164	n.d.**	1,745,723
Taiwan	3,821,873	3,029,684	155,412	1,383,683
Brasil	1,524,700	1,218,352	475,369	1,381,300
México*	1,280,000	860,547	n.d.**	1,301,130
Turquia	1,215,000	1,311,787	n.d.**	1,130,644
Paquistão	1,818,345	1,332,499	n.d.**	893,885
Japão	857,770	497,720	97,514	461,658
Rússia	358,780	388,600	13,400	361,800
Alemanha	547,900	248,900	57,700	204,390
Outros	1,189,966	845,069	109,540	596,217
Total	29,720,840	27,258,312	2,527,085	24,178,863

*estimativa

**incluído em tecidos planos.

Obs: China não inclui Hong Kong

Fonte: IEMI

• Principais Exportadores

Principais Exportadores – 2002 (milhões de US\$)			
	Têxteis	Confecções	Total
1 China	20,563	41,302	61,865
2 Hong Kong*	12,374	22,343	34,717
3 Itália	12,360	13,992	26,352
4 Alemanha	10,104	8,016	18,120
5 EUA	10,698	6,032	16,730
6 Coreia do Sul	10,586	3,694	14,280
7 França	6,508	6,001	12,509
8 Turquia	4,244	8,057	12,301
9 Taiwan	9,532	2,197	11,729
10 Bélgica	6,358	4,742	11,100
11 Índia	5,375	5,483	10,858
12 México	2,212	7,751	9,963
13 Reino Unido	3,963	3,759	7,722
14 Paquistão	4,790	2,228	7,018
15 Indonésia	2,896	3,945	6,841
42 Brasil	661	524	1,185
Outros	28,926	60,785	89,711
Total	152,150	200,850	353,000

*inclui reexportação

Fonte: OMC

• Principais Importadores

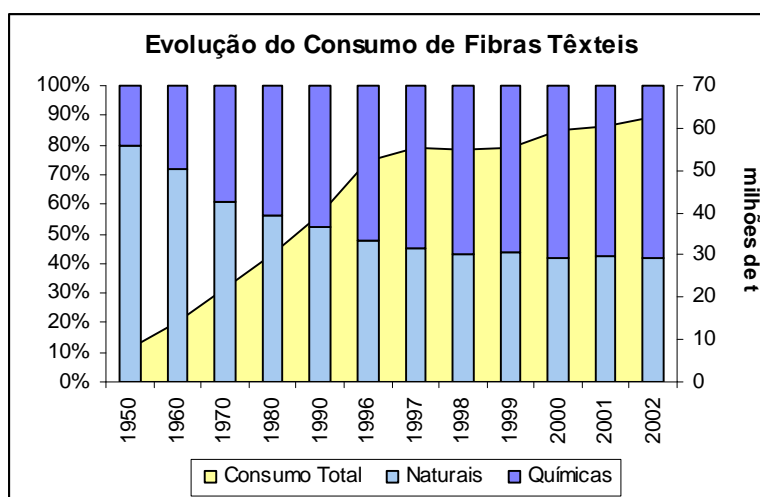
Principais Importadores - 2002 (milhões de US\$)			
	Têxteis	Confecções	Total
1 EUA	17,002	66,731	83,733
2 Alemanha	9,324	20,006	29,330
3 Hong Kong*	12,019	15,640	27,659
4 Reino Unido	6,949	15,679	22,628
5 Japão	4,536	17,601	22,137
6 França	6,451	13,173	19,624
7 China	13,060	1,356	14,416
8 Itália	6,394	7,960	14,354
9 México	6,365	4,055	10,420
10 Bélgica	3,587	5,435	9,022
11 Espanha	3,409	4,755	8,164
12 Países Baixos	2,437	5,396	7,833
13 Canadá	3,812	4,008	7,820
14 Rússia	1,482	3,860	5,342
15 Coreia do Sul	3,170	2,170	5,340
44 Brasil	892	141	1,033
Outros	51,261	12,884	64,145
Total	152,150	200,850	353,000

*inclui importações destinadas

a exportação

Fonte: OMC

• Consumo Mundial de Fibras Têxteis



Fonte: Fiber Orgonon, in Abit

NO BRASIL:

• Dimensão do Setor Têxtil no ano 2003

	Fibras/Filamentos (1)	Têxteis	Confecções
Unidades Produtivas	15	3,106	18,060
Empregos (mil)	10	301	1,147
Produção em mil t/ano	404	1,425	1,684

Produção em US\$ bilhões	1.1	12.8	20.0
--------------------------	-----	------	------

Fonte: IEMI

(1) Fibras e filamentos: inclui as indústrias químicas, fornecedoras para o setor têxtil

• Divisão Regional da Indústria Têxtil no ano de 2003

Região	Fiações	Tecelagens	Malharias	Confecções	Geral
Norte	1.3%	3.0%	0.3%	4.4%	2.2%
Nordeste	39.4%	21.7%	10.2%	12.3%	13.3%
Sudeste	36.4%	62.3%	29.8%	54.1%	56.8%
Sul	22.7%	12.4%	58.5%	25.4%	26.8%
Centro Oeste	0.2%	0.6%	1.2%	3.8%	0.9%

Fonte: IEMI

• Estrutura de Custos

Itens	Fiação	Tecelagem	Malharia	Vestuário
Matéria Prima	45%	38%	38%	28%
Mão de Obra	6%	9%	7%	16%
Out. custos/Provisões (1)	16%	15%	12%	10%
Custos de vendas (2)	3%	4%	4%	5%
Impostos Diretos (3)	22%	22%	22%	22%
Custo Total	92%	88%	83%	81%
Margem (4)	8%	12%	17%	19%
Receita Bruta	100%	100%	100%	100%

Fonte: IEMI

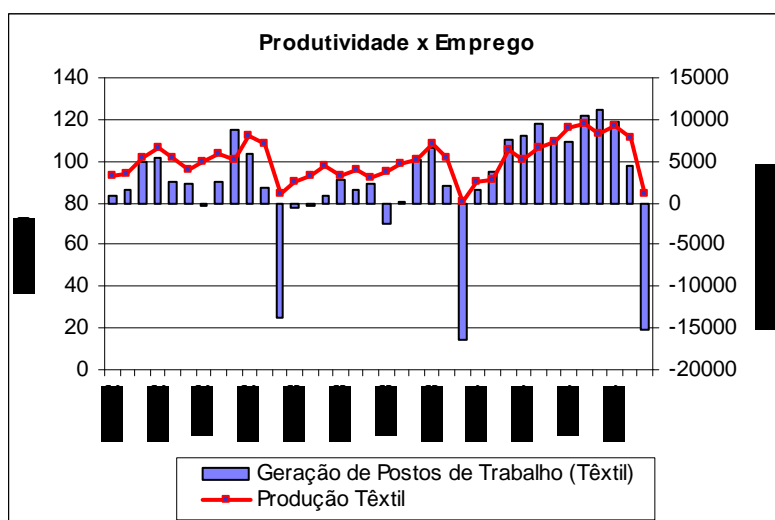
(1) Embalagens, manutenção, energia, devedores duvidosos, despesas financeiras

(2) Comissões e fretes

(3) Incluindo ICMS médio, PIS, COFINS e IRPJ

(4) Margem de lucro esperada, desconsiderada a depreciação

• Relação entre Produtividade e Emprego



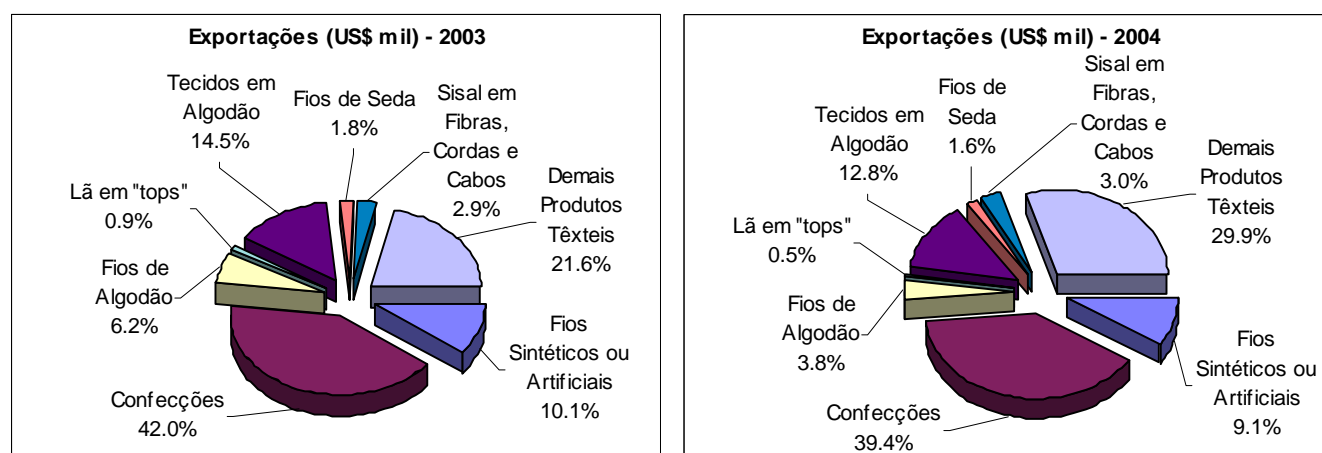
Fonte: IBGE/TEM/Caged

• Destino das Exportações Brasileiras

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS US\$ FOB				
PAÍS	2004	Participação	2003	2004/2003
Estados Unidos	504,781,179	24.3%	461,118,232	9.5%
Argentina	375,679,128	18.1%	337,663,173	11.3%
Chile	71,389,593	3.4%	58,028,821	23.0%
Alemanha	68,411,872	3.3%	66,429,971	3.0%
Japão	68,232,197	3.3%	45,956,725	48.5%
Indonésia	63,934,367	3.1%	19,505,728	227.8%
Colômbia	60,665,977	2.9%	58,826,174	3.1%
Espanha	54,332,427	2.6%	30,770,427	76.6%
Peru	54,237,491	2.6%	27,499,226	97.2%
Uruguai	44,438,264	2.1%	36,121,801	23.0%
México	43,559,239	2.1%	35,837,726	21.5%
Países Baixos (Holanda)	43,375,743	2.1%	25,282,439	71.6%
Itália	42,958,577	2.1%	28,020,749	53.3%
Paquistão	39,689,886	1.9%	6,167,327	543.6%
Tailândia	36,749,410	1.8%	7,909,819	364.6%
Paraguai	36,682,183	1.8%	28,481,733	28.8%
Portugal	35,179,531	1.7%	40,178,213	-12.4%
Venezuela	34,953,495	1.7%	20,888,595	67.3%
Canadá	32,436,064	1.6%	27,387,264	18.4%
China	31,998,573	1.5%	40,798,839	-21.6%
França	31,660,768	1.5%	24,720,048	28.1%
Bolívia	30,473,550	1.5%	26,446,986	15.2%
Bélgica	20,841,936	1.0%	16,280,733	28.0%
Outros	252,755,262	12.2%	185,960,229	35.9%
TOTAL GERAL	2,079,416,712	100.0%	1,656,280,978	25.5%

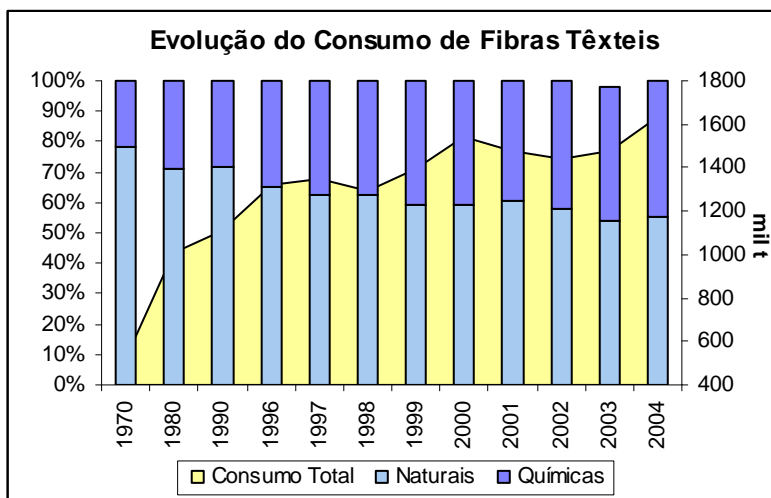
Fonte: Abit

• Exportação Brasileira do Setor Têxtil segundo as diferentes categorias de Produtos



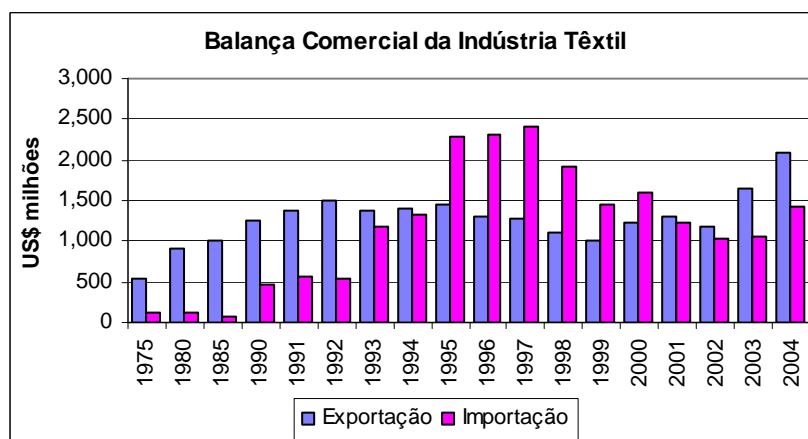
Fonte: Secex

• Consumo Brasileiro de Fibras Têxteis



Fonte: Abit

• Balança Comercial Brasileira



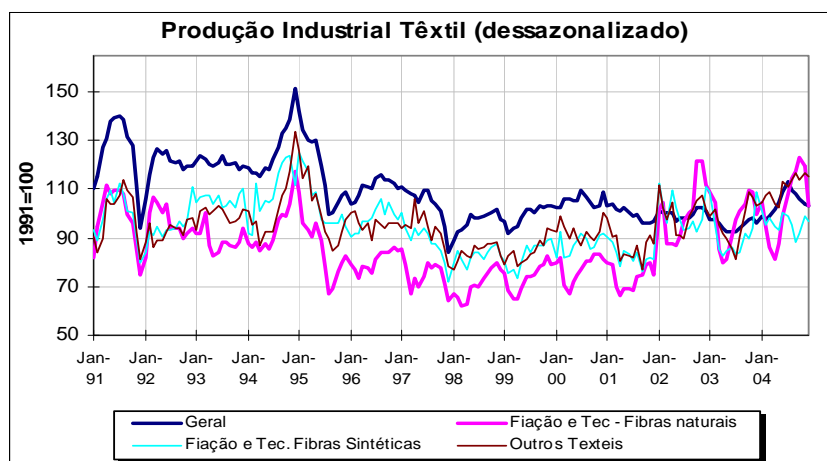
Fonte: Secex

• Tarifas de Importação

Linhas de Produtos	Alíquotas %	
	2000	2001
Fibra de algodão	8	6
Fibra de poliéster	20	16
Fibra de acrílico	19	16
Fibra de viscose	15	12
Fios de fibras naturais	17	14
Fios de fibras artificiais e sintéticas	19	16
Tecidos em geral	21	18
Confecções em geral	23	20

Fonte : IEMI

• Produção Industrial Têxtil Brasileira



Fonte: IBGE

COMPARANDO O ANO DE 2005 COM OS RESULTADOS DE 2004

• Mercado Interno

MERCADO INTERNO	2005			2004		Δ%			04/03
	jun	mai	jan-jun	jun	jan-jun	A/B	A/D	C/E	
	A	B	C	D	E				
Prod. Industrial Setor Têxtil (*) s/ ajuste sazonal	106.67	107.72	101.84	109.78	100.43	-1.0%	-2.8%	1.4%	10%
Prod. Industrial Setor Têxtil (*) c/ ajuste sazonal	105.57	105.65	104.49	108.91	101.89	-0.1%	-3.1%	2.6%	10%
Prod. Ind. beneficiamento, fiação e tecelagem de fibras naturais (*) s/ ajuste sazonal	103.85	106.91	101.74	105.30	96.58	-2.9%	-1.4%	5.3%	6%
Prod. Ind. fiação e tecelagem de fibras artificiais ou sintéticas (*) s/ ajuste sazonal	90.09	89.45	85.11	102.43	94.97	0.7%	-12.0%	-10.4%	6%
Prod. Ind. Outros Artefatos Têxteis (*) s/ ajuste sazonal	114.08	113.50	106.47	116.42	105.90	0.5%	-2.0%	0.5%	15%
Volume de vendas no varejo tecidos, vestuário e calçados (**)	110.00	112.60	95.03	108.53	93.18	-2.3%	1.4%	2.0%	5%
IPA-OG tecidos fios artificiais/sintéticos (***)	224.55	227.08	226.92	214.39	209.06	-1.1%	4.7%	8.5%	14%
IPA-OG tecidos e fios naturais (***)	250.45	252.38	254.16	249.46	247.38	-0.8%	0.4%	2.7%	19%
IPA-OG Vestuário - Malharia (***)	178,44	176.92	176.65	167.84	165.36	0.9%	6.3%	6.8%	7%
IPA - OG Total (***)	353,13	355.92	355.64	333.24	320.91	-0.8%	6.0%	10.8%	10%
IPC - Vestuário	147,03	145.35	143.33	135.93	133.81	1.2%	8.2%	7.1%	4%
Algodão preço ao produtor (R\$/arroba)	38,77	37.11	39.90	56.49	67.33	4.5%	-31.4%	-40.7%	-2%

(*) 2002=100 (**) 2003=100 (***) ago/94=100.

Fonte: IBGE, Secex, FGV, Esalq

• **Vendas Externas**

VENDAS EXTERNAS	2005			2004		Δ%			04/03
	jun	mai	jan-jun	jun	jan-jun	A/B	A/D	C/E	
	A	B	C	D	E				
Tonelada									
Produtos Têxteis	36,176	41,669	284,143	45,796	277,816	-13.2%	-21.0%	2.3%	25.0%
Fios Sintéticos ou Artificiais	5,160	5,709	29,853	5,439	34,633	-9.6%	-5.1%	-13.8%	-7.7%
Confecções	9,540	10,051	57,101	8,927	53,677	-5.1%	6.9%	6.4%	11.8%
Fios de Algodão	2,241	2,391	12,779	2,626	15,942	-6.3%	-14.7%	-19.8%	-39.4%
Tecidos de Algodão	5,249	5,734	30,225	5,145	28,169	-8.4%	2.0%	7.3%	-2.5%
US\$ mil									
Produtos Têxteis	143,954	159,393	948,237	153,104	873,622	-9.7%	-6.0%	8.5%	25.5%
Fios Sintéticos ou Artificiais	16,886	21,033	97,705	18,962	93,973	-19.7%	-10.9%	4.0%	12.3%
Confecções	66,050	71,851	431,150	66,385	400,810	-8.1%	-0.5%	7.6%	17.9%
Fios de Algodão	5,658	5,966	32,726	7,370	45,903	-5.2%	-23.2%	-28.7%	-24.3%
Tecidos de Algodão	23,937	25,464	130,057	22,706	121,690	-6.0%	5.4%	6.9%	11.4%
US\$/t									
Produtos Têxteis	3,979	3,825	3,337	3,343	3,145	4.0%	19.0%	6.1%	3.4%
Fios Sintéticos ou Artificiais	3,272	3,684	3,273	3,486	2,713	-11.2%	-6.1%	20.6%	21.2%
Confecções	6,923	7,149	7,551	7,436	7,467	-3.2%	-6.9%	1.1%	5.5%
Fios de Algodão	2,524	2,495	2,561	2,806	2,879	1.2%	-10.0%	-11.1%	24.7%
Tecidos de Algodão	4,560	4,441	4,303	4,413	4,320	2.7%	3.3%	-0.4%	14.4%

Fonte: Secex

• **Índices de volume e variações da Atividade da Indústria e do Comércio**

Comércio	2005			2004			Δ%			2004
	mai	Abr	jan-mai	mai	abr	jan-mai	A/B	A/D	C/F	
	A	B	C	D	E	F				
Indústria Geral										
s/ ajuste sazonal	113.95	109.07	106.22	108.03	102.59	101.47	4.5%	5.5%	4.7%	8.3%
c/ajuste sazonal	112.37	110.98	110.90	107.95	105.92	105.36	1.3%	4.1%	5.3%	8.1%
Comércio	112.29	107.75	106.73	109.37	104.19	102.13	-	2.7%	4.5%	9.2%

Obs.: índice da produção industrial: média 2002 = 100; índice de volume de vendas no varejo: média 2003=100.

Fonte: IBGE

• **Índices de valor e variações da Atividade da Agropecuária**

item	2005		2004			Δ%			2004***
	Abr	mar	abr	mar	Dez	A/B	C/D	A/E	
	A	B	C	D	E				
PIB Agropecuária Básico *	126.18	127.38	132.49	132.07	129.47	0.94%	0.32%	2.54%	-0.87%

* Inclui somente o setor primário da agropecuária

** Acumulado de janeiro a abril-05

*** (jan04-dez04)/(jan03-dez03)/Obs.: índice montado a partir das taxas mensais de crescimento.

Fonte: CNA, Dez.00=100

• **Percentual da Taxa de Desocupação**

Item	2005			2004			2004
	Jun	mai	jan-jun	jun	mai	jan-jun	
	A	B	C	D	E	F	
Taxa de Desocupação	9.4%	10.2%	10.3%	11.7%	12.2%	12.3%	11.5%

Fonte: IBGE

• **Índices e variações do Rendimento Médio Real Efetivamente Recebido**

Item	2005			2004			Δ%			2004*
	mai	abr	jan-mai	mai	abr	jan-mai	A/B	A/D	C/F	
	A	B	C	D	E	F				
Rendimento Médio (R\$)	951.2	947.8	962.9	961.5	943.7	952.9	0.4%	-1.1%	1.1%	0.2%
Massa Salarial (mar/02=100)	103.2	101.6	103.2	100.5	97.9	98.4	1.6%	2.7%	4.9%	3.5%

* (jan04-dez04)/(jan03-dez03)

Fonte: IBGE

• **Variações da Inflação**

Item	2005			2004			Acumulado Ano
	jun	mai	jan-jun	jun	mai	jan-jun	
IGP-DI	-0.45%	-0.25%	1.53%	1.29%	1.46%	6.90%	12.1%
IPCA	-0.02%	0.49%	3.16%	0.71%	0.51%	3.48%	7.6%
IPC-Fipe	-0.20%	0.35%	2.72%	0.92%	0.57%	2.77%	6.6%
IGP-M	0.48%	0.46%	3.39%	1.38%	1.31%	6.78%	12.4%

Obs.: IPCA (dez/93=100); IPC-Fipe (jul/94=100); IGP-DI (ago/94=100); IGP-M (ago/94=100).

Fonte: FGV/IBGE/Fipe

• **Finanças Públicas (% do PIB)**

itens	2005			2004	
	jun	mai	abr	jun	mai
	A	B	C	D	E
Resultado Primário	-5.1%	-5.0%	-5.1%	-4.4%	-4.2%
Dívida Líquida Total	50.9%	50.6%	50.5%	54.2%	55.1%

Obs.: Resultado Primário: fluxo de 12 meses, R\$ correntes.

Fonte: Banco Central do Brasil

• **Taxa de Juros Básica**

Item	2005			2004		
	jul	jun	média ano	jul	jun	média Ano
Taxa Ref. Selic (% a.a)	19.8%	19.8%	19.1%	16.0%	16.0%	16.4%

Obs.: taxas de juros mensais: média simples das taxas diárias.

Fonte: Banco Central do Brasil

• **Taxa de Câmbio (R\$/US\$)**

item	2005			2004		Δ%			2004
	jul	jun	jan-jul	Jul	jan-jul	Δ%			
	A	B	C	D	E	A/B	A/D	C/E	
Taxa de Câmbio	2.37	2.41	2.54	3.04	2.98	-1.7%	-21.8%	-14.6%	2.93

Obs.: taxas de câmbio mensais: média simples das taxas diárias.

Fonte: Banco Central do Brasil

• **Balança Comercial (US\$ bilhões)**

itens	2005			2004			Δ%			2004
	jun	mai	jan-jun	jun	mai	jan-jun	Δ%			
	A	B	C	D	E	F	A/B	A/D	C/F	
Exportações	10.21	9.82	53.68	9.33	7.94	43.31	4.0%	9.4%	23.9%	96.48
Importações	6.18	6.37	34.00	5.53	4.83	28.30	-3.0%	11.7%	20.2%	62.78
Saldo Comercial	4.03	3.45	19.67	3.80	3.11	15.01	16.8%	6.0%	31.1%	33.69

Fonte: Secex

• **Balanço de Pagamentos (US\$ bilhões)**

Itens	2005			2004			Δ%			2004
	jun	mai	jan-jun	jun	mai	jan-jun	Δ%			
	A	B	C	D	E	F	A/B	A/D	A/D	
Investimento Estrang. Direto	1.33	0.71	8.57	0.74	0.21	4.05	86.6%	79.9%	111.8%	18.17
Transações Correntes	1.25	0.62	5.32	2.01	1.47	4.34	103.6%	-37.7%	22%	11.65
Transações Correntes/PIB (%)	-	-	1.43	-	-	1.50	-	-	-	1.94

Fonte: Banco Central do Brasil

CAPÍTULO XI - CONCLUSÃO

Foi em 1970 com estímulos governamentais, que toda a indústria têxtil foi modernizada no Brasil, embora os diferentes segmentos desta cadeia produtiva tenham adquirido níveis distintos de avanços tecnológicos, segundo suas necessidades e possibilidades financeiras. Em 1990, com a abertura comercial, todo o setor entrou em uma profunda crise. Em 1995, embora os resultados apresentados pela indústria tenham sido moderados, havia forte preocupação com a rápida e elevada dominação estrangeira em quase todos os segmentos. Como consequência da ocupação estrangeira, o ano de 1996 apresentou déficit na balança comercial, este resultado obrigou o governo a tomar medidas urgentes para controlar tais eventos. A atuação do governo não foi satisfatória, o que promoveu um generalizado desaquecimento da economia e crise no setor têxtil. O ano de 1998 representou o pior cenário pelo qual o Plano Real havia passado. Em 1999, iniciou-se um processo de substituição de importações que possibilitou sinais de melhora nos indicadores econômicos, embora tenham sido frustradas as perspectivas para o setor, que contavam com uma substantiva melhora frente a desvalorização cambial. Revertendo esta situação, o ano de 2000 apresentou bons resultados, cujas estruturas foram abaladas em 2001 devido a retração econômica internacional. Seguindo a tendência, o ano de 2002 não apresentou resultados apazíveis, dado a elevação da taxa de juros na finalidade de conter a inflação. Em 2003, o péssimo cenário interno impossibilitou resultados surpreendentes, embora as exportações tenham apresentado bom desempenho. Já em 2004 tivemos melhoras significativas.

Sobre a divisão regional da indústria têxtil no Brasil, temos que a produção desta indústria concentra-se nas regiões Sul e Sudeste do país, responsáveis por 80% da produção total. Porém, há uma tendência de redução da participação relativa da região Sudeste na produção nacional, uma vez que são bastante atrativos os incentivos oferecidos pela região Nordeste, o que acarreta um ciclo migratório para as cidades que apresentam vantagens competitivas.

O setor têxtil brasileiro é composto por três segmentos básicos, são eles: fibras e filamentos, têxtil que por sua vez é subdividido em fiação, tecelagem, malharia e acabamento e o de confecções ou indústria de vestuário.

O segmento de fiação no Brasil é intensivo em capital, constituído por um número restrito de grandes empresa, que em sua maioria são filiais internacionais. As empresas atuantes neste mercado conseguem manter um elevado nível de modernização de seu parque industrial, devido este setor ser foco de grandiosos investimentos. Os elevados custos para a incorporação de novos avanços tecnológicos, trazem a este elo da cadeia produtiva barreiras à entrada de novas empresas ao ramo. A estrutura brasileira deste mercado é bastante similar ao contexto internacional, o que fez com que os danos da abertura comercial à este segmento tenha sido mais ameno.

A Tecelagem, quando comparada a fiação, apresenta uma menor resistência à entrada de novas unidades produtivas no mercado. As empresas que ingressaram neste segmento e não possuíam capital disponível para investir em nova tecnologia, acabaram por dificultar a modernização do setor. Embora o parque industrial brasileiro seja semelhante ao dos países asiáticos, que se constituem nossos principais concorrentes, tal situação fez com que este elo produtivo fosse fortemente afetado pela abertura comercial em 1990.

O processo de malharia é bastante similar ao da tecelagem. Embora também não apresente necessidade de altíssimos investimentos tecnológicos, seus custos de produção são inferiores ao da tecelagem.

O segmento de confecção é intensivo em mão-de-obra e composto por uma grande quantidade de empresas heterogêneas, esta última característica dificulta a atuação coordenada deste elo da cadeia têxtil no mercado. Aproximadamente 80% do processo produtivo deste segmento é representado pela costura, que por sua vez tem um baixíssimo nível tecnológico, o que confere a este segmento um pequeno grau de modernização.

O protecionismo ocorrido no Brasil, acarretou um obsoleto parque industrial. Esta política de reserva do mercado interno, fez com que as indústrias recebessem forte impacto na abertura econômica. Com a globalização da economia, as empresas adotaram algumas medidas a fim de assegurarem a competição da indústria têxtil: modernização do parque industrial, fusão de empresas e terceirização de alguns processos produtivos. A maxidesvalorização do real frente ao dólar, proporcionou queda

da concorrência dos produtos estrangeiros, possibilitando a indústria nacional retomar a parcela de mercado que havia se perdido.

Na finalidade de melhorar as condições de competitividade das empresas, vemos que há urgência tanto na redução dos altos custos do capital e financiamento no Brasil, quanto na implementação de Reforma Tributária e incentivos às empresas menos desfavorecidas.

A perspectiva para 2005 é de crescimento da economia, há previsão de aumento de 4,2% do PIB brasileiro. Com a recuperação do rendimento médio e queda no nível de desemprego, deverá ocorrer aquecimento do mercado interno e conseqüentemente aumento da demanda por artigos têxteis, melhorando o desempenho do setor. Entretanto, os aumentos na taxa de juros, provavelmente trará conseqüências negativas para economia. Também é estimado que haja melhoria na eficiência e modernização do setor, que espera ser alcançada pelo aumento no nível de investimento destinado a compra de novos equipamentos em aproximadamente 10%.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Anuário Estatístico Gazeta Mercantil 2004.
2. Agência de Promoção de Exportação (Apex).
3. Associação Brasileira da Indústria de Têxtil e Confecções (ABIT).
4. Associação Brasileira do Vestuário (Abravest).
5. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).
6. Conselho Administrativo de defesa Econômica (CADE).
7. CAPORALI, Renato e VOLKER, Paulo. Metodologia de Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais: Projeto Promos – Sebrae – BID: Versão 2.0. Brasília: Sebrae, 2004.
8. Cadastro Geral de Empregos e Desempregos (Caged).
9. CORRÊA, Abidack e MONTEIRO FILHA, Dulce Corrêa. BNDES 50 anos – Histórias Setoriais: O Complexo Têxtil. Livro 2002/12.
10. DE OLIVEIRA, Maria Helena. Análise Conjuntural do Setor Têxtil. Rio de Janeiro: BNDES, 1995.
11. DE OLIVEIRA, Maria Helena e MEDEIROS, Luiz Alberto. Investimentos Necessários para a Modernização do Setor Têxtil. BNDES Setorial, 1996/03.
12. Escola Superior de Agricultura (Esalq).
13. Entrevista Realizada com Empresário do Ramo de Lingerie em Nova Friburgo.
14. Federação do Comércio do Estado de São Paulo (FCESP).
15. FRANCO, Renata Faria, SIQUEIRA, Helena Gomes de, GORINI, Ana Paula Fontenelle. O Setor de Cama, Mesa e Banho no Brasil. Área de Atuação: Operações Industriais. BNDES Setorial 8, 1998.

16. Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe).
17. Fundação Getúlio Vargas (FGV).
18. GORINI, Ana Paula. Panorama do Setor Têxtil no Brasil e no Mundo: Reestruturação e Perspectivas. Área de Atuação: Estrutura Produtiva e Exportações. BNDES Setorial 2000/09.
19. IEL, CNA e SEBRAE. Análise da Eficiência Econômica e da Competitividade da Cadeia Têxtil Brasileira. Brasília, D.F. IEL, 2000.
20. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).
21. Instituto Brasileiro de Economia (IBRE).
22. Instituto de Estudos e Marketing Industrial Ltda. (IEMI).
23. MONTEIRO FILHA, Dulce Corrêa e SANTOS, Angela. Cadeia Têxtil: Estruturas e Estratégias no Comércio Exterior. Área de Atuação: Estrutura Produtiva. BNDES Setorial 2002/12.
24. Organização Mundial do Comércio (OMC).
25. RIBEIRO, Luiz Gonzaga. Introdução à tecnologia têxtil. Rio de Janeiro: SENAI/CETIQT, 1984. Estuda as fibras têxteis e sua classificação, além dos sistemas de fiação e texturização.
26. RIBEIRO, Luiz Gonzaga. Introdução à tecnologia têxtil. Rio de Janeiro: SENAI/CETIQT, 1984. Os processos de preparação à tecelagem e tecelagem, passando pela produção de tecidos e suas padronagens.
27. SANTISTA TÊXTIL. Processo de fabricação têxtil = Proceso de fabricacion textil = Process of textile manufacturing. São Paulo: Santista Têxtil, [2004]. Noções gerais sobre alguns dos principais processos de fabricação têxtil, tais como: fiação, tecelagem e beneficiamento têxtil.

28. SANTOS, Laércio Frazão Dos; ANDRADE FILHO, Jose Ferreira de. Introdução à tecnologia têxtil. Rio de Janeiro: SENAI/CETIQT, 1987. Os processos de malharia, beneficiamento têxtil e confecção industrial.
29. SEBRAE UFs. Metodologia de Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais. Projeto Promos/SEBRAE/BID. Brasília, D.F., 2004.
30. Secretaria do Comércio Exterior (Secex).
31. TEKA, Tecelagem Kuehnrich S.A.