

ARTHUR JOSÉ PEREIRA AVILA

**A CADEIA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES:
A INSERÇÃO INTERNACIONAL DO BRASIL FRENTE
À QUEDA DAS BARREIRAS COMERCIAIS**

**Monografia apresentada ao
Departamento de Economia do Setor
de Ciências Sociais Aplicadas da
Universidade Federal do Paraná
como requisito parcial à obtenção de
título de Bacharel em Ciências
Econômicas.**

**Orientador: Prof. Dr. Armando João
Dalla Costa**

CURITIBA

2006

TERMO DE APROVAÇÃO

ARTHUR JOSÉ PEREIRA ÁVILA

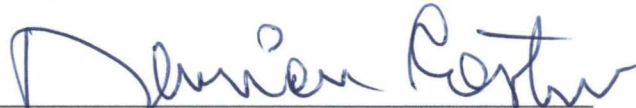
A CADEIA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES: A INSERÇÃO INTERNACIONAL DO BRASIL FRENTE À QUEDA DAS BARREIRAS COMERCIAIS

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção de título de Bacharel em Ciências Econômicas do Departamento de Economia do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador:



Prof. Dr. Armando João Dalla Costa
Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná



Prof. Dr. Demian Castro
Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná



Prof. Dr. Luciano Nakabashi
Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná

Curitiba, 05 de dezembro de 2006

TRÊS APITOS

Quando o apito
Da fábrica de tecidos
Vem ferir os meus ouvidos
Eu me lembro de você.
Mas você anda
Sem dúvida bem zangada
Ou está interessada
Em fingir que não me vê

Você que atende ao apito
De uma chaminé de barro
Por que não atende ao grito tão aflito
Da buzina do meu carro?

Você no inverno
Sem meias vai pro trabalho
Não faz fé com agasalho
Nem no frio você crê
Mas você é mesmo
Artigo que não se imita
Quando a fábrica apita
Faz reclame de você

Nos meus olhos você lê
Como sofro cruelmente
Com ciúmes do gerente impertinente
Que dá ordens a você

Sou do sereno
Poeta muito noturno
Vou virar guarda-noturno
E você sabe por quê.
Mas você não sabe
Que enquanto você faz pano
Faço junto do piano
Estes versos pra você.

Noel Rosa, em 1933

**“A minha mãe. Inevitavelmente.
Mas sobretudo agora, forçado como sou
a apenas lhe escutar os olhos.”**

AGRADECIMENTO

Agradeço a todos que, de uma maneira ou outra, me ajudaram a concluir o curso de Ciências Econômicas:

Ao Professor Armando Dalla Costa, agradeço profundamente por ter assumido a orientação desta monografia, tendo-me auxiliado com importantes colaborações na discussão deste trabalho, dosando as críticas com comentários de incentivo;

Aos professores que realmente merecem ser chamados de mestres, em especial ao Prof. Dr. Demian Castro e Prof. Dr. Luciano Nakabashi, que tão gentilmente aceitaram participar desta banca;

Aos colegas de faculdade, em especial a Juliana Cordeiro, amiga de toneladas de café que nos despertavam de noites em claro;

Aos colegas de trabalho do Original Café, pela paciência frente as minhas diárias mudanças de humor;

A minha família, pelo apoio incondicional, e por sempre acreditar na minha capacidade de alcançar este sonho;

A Kusum e Odilon pelos incentivos;

A amiga Débora, pelos papos madrugada adentro;

A Maria Cecília Sanchez, pela vibração em cada nova experiência;

A Márcia, César, Paulinho, Suzanne, Lu, Wella, Rogéria, Spina e Marcela. Amigos queridos que, por diversas vezes, me vi privado da maravilhosa companhia em detrimento dos estudos;

Ao Miles e Sophia, companheiros de noites insones;

A minha filha Helena, incentivadora da primeira hora, pelo amor e pela paciência no compartilhamento da única mesa;

Ao grande presente que recebi de Deus: minha querida Leyna, companheira de todos os dias tramando uma vida melhor;

E ao Jazz, que foi a trilha sonora de todos estes anos.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE GRÁFICOS	vii
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	viii
RESUMO	x
1 INTRODUÇÃO	01
2 REFERENCIAL TEÓRICO	03
2.1 A COMPETIÇÃO NAS ÚLTIMAS DÉCADAS	04
2.2 O MODELO COMPETITIVO DE PORTER	05
2.2.1 A rivalidade entre os atuais concorrentes	05
2.2.2 A ameaça de novos entrantes	06
2.2.3 O poder de negociação dos fornecedores	07
2.2.4 O poder de negociação dos compradores	07
2.2.5 A ameaça dos produtos e serviços substitutos	08
2.3 ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS GENÉRICAS	08
2.3.1 Liderança de custos gerais	08
2.3.2 Diferenciação	09
2.3.3 Foco	09
2.4 A FUNÇÃO GOVERNAMENTAL NA COMPETITIVIDADE DAS ORGANIZAÇÕES	09
3 AS CADEIAS PRODUTIVAS DE TÊXTEIS E DE CONFECÇÕES	11
3.1 PANORAMA DA CADEIA PRODUTIVA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES	12
3.1.1 Fibras manufaturadas	12
3.1.2 Fiação	14
3.1.3 Tecelagem	15
3.1.4 Malharia	17
3.1.5 Confecção	18
4 OS ACORDOS COMERCIAIS	19
4.1 OS PRIMEIROS ACORDOS	19
4.2 O ACORDO MULTIFIBRAS	20
4.3 O ACORDO DE TÊXTEIS E VESTUÁRIO	21
5 O SETOR TÊXTIL	22
5.1 O PANORAMA MUNDIAL	22
5.2 O PANORAMA BRASILEIRO	28
6 CONCLUSÃO	37
REFERÊNCIAS	39
REFERÊNCIAS CONSULTADAS	43
ANEXO	44

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	- MAIORES PRODUTORES MUNDIAIS EM TONELADAS - 2002	12
TABELA 2	- NÚMERO DE INDÚSTRIAS DO SETOR TÊXTIL AMERICANA E REGIÃO PERÍODO DE 1990 A 2004 - TECELAGENS PLANAS	16
TABELA 3	- NÚMERO DE EMPREGOS EFETIVOS NAS INDÚSTRIAS DO SETOR TÊXTIL AMERICANA E REGIÃO - PERÍODO DE 1990 A 2004 - TECELAGENS PLANAS	16
TABELA 4	- PRODUÇÃO EM MILHÕES DE METROS LINEARES/MÊS NAS INDÚSTRIAS DO SETOR TÊXTIL - AMERICANA E REGIÃO - PERÍODO DE 1990 A 2004 - TECELAGENS PLANAS	16
TABELA 5	- OS 12 MAIORES EXPORTADORES MUNDIAIS DE TÊXTEIS EM BILHÕES DE DÓLARES	22
TABELA 6	- TAXA DE CRESCIMENTO DAS IMPORTAÇÕES DO SETOR TÊXTIL EM VALOR E VOLUME, POR ORIGEM - BASE ANO DE 2003.....	27
TABELA 7	- PRINCIPAIS CORRENTES REGIONAIS DE EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE TÊXTEIS - ANO 2003	27
TABELA 8	- IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS (US\$ FOB) DE PRODUTOS TÊXTEIS DISCRIMINANDO A PARTICIPAÇÃO DA CHINA	36
TABELA 9	- EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (US\$ FOB) DE PRODUTOS TÊXTEIS DISCRIMINANDO A PARTICIPAÇÃO DA CHINA	36

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	- COMPARATIVO DE POTENCIAL DE GERAÇÃO DE POSTOS DE TRABALHO NO BRASIL A CADA R\$ 10 MILHÕES NA PRODUÇÃO	29
GRÁFICO 2	- HISTÓRICOS DOS INVESTIMENTOS DO SETOR TÊXTIL NO BRASIL EM MILHÕES DE DÓLARES	30
GRÁFICO 3	- IMPORTAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS TÊXTEIS DURANTE OS ANOS 1995 A 2005 NO BRASIL EM MILHÕES DE DÓLARES	31
GRÁFICO 4	COMPARATIVO DE COMPETITIVIDADE (BASE US\$/QUILO = 2003)	32
GRÁFICO 5	COMPARATIVO DA MÉDIA DE PREÇOS DE ARTIGOS DE VESTUÁRIO IMPORTADOS DA CHINA – US\$/QUILO.....	34
GRÁFICO 6	DESCONFORMIDADE ESTATÍSTICA DE COMÉRCIO BRASIL – CHINA EM TONELADAS (VESTUÁRIO DE TECIDOS PLANOS E MALHA)	35
GRÁFICO 7	BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA DA CADEIA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES EM 1.000 US\$	35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIT	- Associação Brasileira da Indústria Têxtil e Confecções
ALICE-WEB	- Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet
ALP	- Arranjo de Longo Prazo
ATV	- Acordo de Têxteis e Vestuários
AUTOM.	- Automóveis
BACEN	- Banco Central do Brasil
BENELUX	- Bélgica, Holanda e Luxemburgo
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CETIQT	- Centro Nacional de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil
CNIT	- Conselho Nacional da Indústria Têxtil
CTC	- Cadeia Têxtil e de Confecções
EUA	- Estados Unidos da América
H. KONG	- Hong Kong
IBGE	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IEL	- Instituto Euvaldo Lodi
IEMI	- Instituto de Estudos e Marketing Industrial
IPEA	- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ITMF	- International Textile Manufacturers Federation
MAQ. EQUIP.	- Máquinas e Equipamentos
MERCOSUL	- Mercado Comum do Sul
MFA	- Acordo Multifibras
OMC	- Organização Mundial do Comércio
P&D	- Pesquisa e Desenvolvimento
P. BAIXOS	- Países Baixos
PhD	- Philosophy Doctor
PIB	- Produto Interno Bruto

- R. UNIDO - Reino Unido
- SAR - Special Administrative Region
- USITC - United States International Trade Commission

RESUMO

Motor da Revolução Industrial, o Setor Têxtil quase sempre esteve intimamente ligado ao desenvolvimento das grandes nações e na grande maioria dos países em desenvolvimento. No Brasil, o setor esteve na dianteira da industrialização ocorrida a partir da terceira década do século XX. Dada esta importância, acordos comerciais internacionais foram gerados sempre procurando, de uma forma ou outra, defender a indústria dos países com maior poder de barganha. A partir de 1º de janeiro de 2005 a proteção ao mercado têxtil mundial chegou ao fim com a queda do último dos acordos: o Acordo dos Têxteis e Vestuários, baseado em cotas. No Brasil foram 40 anos de protecionismo que assegurou ao setor uma modesta porém crescente participação no mercado mundial em todos os elos da cadeia têxtil. De maneira gradual e acompanhando o histórico dos acordos internacionais, a Teoria Ricardiana das Vantagens Comparativas (1817) foi dando espaço ao Método Porter (1980), onde as empresas brasileiras procuraram, a partir de uma estratégia de vantagens competitivas, diferenciar seus produtos frente aos grandes países produtores de *commodities* têxteis como a China e a Índia. Para compreender completamente o tamanho deste mercado é preciso saber caracterizar os elos da cadeia têxtil e identificar historicamente qual o tratamento que foi dado desde o início da industrialização brasileira. Sendo assim, aprofunda-se a pesquisa nos acordos protecionistas e no comportamento histórico da industrialização brasileira compreendendo o estágio atual de competitividade da cadeia têxtil. Esta monografia, por meio de entrevistas com empresários e consultas a sindicatos patronais, identifica entraves impostos pelo conjunto da sociedade e procura apontar alternativas que venham possibilitar a transformação do Brasil em um gigante exportador têxtil.

Palavras-chave: Setor Têxtil; Competitividade; Comércio Internacional; Acordos Têxteis.

1 INTRODUÇÃO

O Setor Têxtil e de Confeções esteve intimamente ligado ao desenvolvimento das grandes nações e na grande maioria dos países emergentes. Motor da Revolução Industrial no século XVIII na Inglaterra, foi na esteira do ciclo do café, no Brasil do século XX, que foi gerada uma das mais importantes indústrias da economia. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2006) o setor congrega mais de 26 mil empresas e emprega aproximadamente 1 milhão de pessoas, representando aproximadamente 2,4% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro de 2004.

Dada esta importância econômica, os países desenvolvidos criaram uma série de mecanismos para proteger a sua indústria. Tarifas, barreiras, cotas e acordos foram gerados. O mais importante deles, que atingiu praticamente todos os países participantes do mercado mundial foi o Acordo Multifibras (MFA), assinado em dezembro de 1973, que depois, substituído pelo Acordo Sobre Têxteis e Vestuários (ATV), de dezembro de 1993, veio impor cotas de comércio internacional.

O Brasil foi seriamente atingido por este acordo que, se por um lado afastou a possibilidade da sua inserção no mercado internacional, por outro protegeu sua indústria da invasão de produtos estrangeiros.

A partir de 1º de janeiro de 2005 esta proteção ao mercado têxtil mundial chegou ao fim com a queda deste último acordo.

Esta monografia tem por objetivo identificar quais são os possíveis entraves que dificultam a transformação do Brasil numa potência exportadora de têxteis e de confeções e apontar soluções para este problema, identificando em que ambiente está inserido este setor.

Para tanto, este trabalho é dividido em cinco partes.

Na primeira, é apresentada uma revisão bibliográfica. Aponta que, de maneira gradual e acompanhando o histórico dos acordos internacionais, a Teoria Ricardiana das Vantagens Comparativas (KRUGMAN, 1999) foi dando espaço a Teoria de PORTER (1990), onde as empresas brasileiras procuraram, a partir de uma estratégia de vantagens competitivas, diferenciar

seus produtos frente aos grandes países produtores de *commodities*¹ têxteis como a China e a Índia.

De posse desta Teoria Econômica, que influencia o atual comércio internacional, elaborou-se uma hipótese que responda a pergunta: dado que o setor têxtil do Brasil tem totais condições de competir com as grandes nações, qual barreira deveria ser derrubada para que os empresários brasileiros transformem o Brasil numa potência mundial exportadora de artigos têxteis?

De maneira geral esta pergunta poderia ser respondida com uma só frase: o excesso de entraves, que serão discutidos a posteriori, impedem este crescimento. E é esta a linha que conduz esta monografia.

Na segunda parte, dada à complexidade da cadeia têxtil, são apresentados os elos que formam esta indústria discorrendo brevemente sobre seu panorama produtivo e suas características.

Na parte seguinte são focados os principais acordos comerciais que permearam o comércio internacional de têxteis e vestuários.

Na quarta parte discorre-se sobre o panorama atual da cadeia têxtil mundial com ênfase na situação brasileira.

Na conclusão, foi elaborada uma série de recomendações, tanto ao setor privado como ao governo, visando tornar o Brasil um gigante têxtil.

¹ Todo tecido liso com especificação de padrão internacional, com ou sem acabamento de tinturaria sem estampas. Ex.: sarja, algodão, lona, meia-malha etc.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A proteção ao mercado têxtil mundial chegou ao fim em 2005 com a queda do Acordo de Têxteis e Vestuários. No Brasil foram 40 anos de protecionismo que assegurou uma modesta, porém crescente participação no mercado mundial.

Esta monografia procurará dar uma nova perspectiva aos agentes deste setor, assim como auxiliar na condução de ações para um futuro mais promissor respondendo à pergunta: quais são os problemas que impedem os empresários brasileiros de transformar o Brasil numa potência mundial exportadora de artigos têxteis?

Seria muito difícil responder esta pergunta sem embasamento teórico. Para tanto, buscou-se na Teoria das Vantagens Comparativas, elaboradas por David Ricardo, a base para a compreensão da evolução histórica deste setor.

Segundo RICARDO *apud* KRUGMAN e OBSTFELD (1999), mesmo que uma Nação seja menos eficiente do que outra na produção de um bem existe ainda uma base para um comércio mutuamente benéfico.

De maneira gradual a Teoria Ricardiana das Vantagens Comparativas deu espaço à Teoria de Porter das Vantagens Competitivas.

Porém, há de se observar que houve uma série de modificações evolutivas nos pressupostos do comércio internacional. O foco das decisões foi lentamente mudando das Nações para as empresas. Agora são estas, engajadas a uma realidade local, que competem com diferentes “armas” com as outras empresas. Sendo assim, o dinamismo do setor têxtil se adapta hoje muito mais a Teoria das Vantagens Competitivas de Michael Porter, onde a produtividade e a qualidade são os principais fatores de sucesso.

HAMEL (2002) comenta que a vantagem competitiva é hoje mais importante do que a vantagem comparativa entre as nações. A medida da competitividade de uma empresa não é a capacidade de competir em um ou outro país, mas a de transformar o seu próprio setor para que gere uma nova riqueza.

Sendo assim, é importante citar a observação de PORTER (1990) “O crescimento constante da produtividade exige que a economia melhore constantemente. As empresas do país devem elevar, incessantemente, a

produtividade das indústrias existentes, melhorando a qualidade do produto, acrescentando elementos desejáveis, apurando a tecnologia do produto ou intensificando a eficiência da produção.”

O modelo, então, passa a ser o das forças que impulsionam a competitividade e as estratégias que as empresas poderão utilizar para se defender destas forças.

2.1 A COMPETIÇÃO NAS ÚLTIMAS DÉCADAS

A principal mudança ocorrida no mercado mundial foi, sem dúvida, a passagem de um modelo protegido para um aberto à concorrência direta das empresas de todo o mundo que desejavam operar em certo setor do mercado. Ficou claro que nem todas, independente de porte ou setor, estavam preparadas para esta mudança.

De acordo com RODRIGUES (1999), o momento econômico é caracterizado por um enorme aumento da competição entre empresas. Tal fato ocorre em função das economias dos países estarem receptivas aos investimentos do exterior e principalmente pela possibilidade de novos concorrentes entrarem em distintos mercados. Ao mesmo tempo, há um grande aumento da quantidade de informações aos consumidores. Estes agora, bem mais exigentes quanto à qualidade, à tecnologia e aos preços dos produtos, criam uma forte competição em todo o mundo.

PORTER (1999) afirma que a competição se tornou muito mais acirrada nas últimas décadas em quase todas as partes do mundo. Os mercados eram, na maioria das vezes, muito mais protegidos e de difícil acesso ao empresário entrante. Mesmo quando a concorrência podia ser observada, esta era menos intensa, pois os mecanismos governamentais e os cartéis dificultavam a competição.

HAMEL (1995) acrescenta que o problema competitivo não é mais um problema de competição estrangeira, mas um problema de competição não-tradicional. O vetor do problema, então, é direcionado para retardatários versus desafiantes, líderes versus inovadores, copiadores versus criativos.

2.2 O MODELO COMPETITIVO DE PORTER

Com a nova dinâmica mundial, a concorrência passa a ser determinada por forças que ultrapassam os próprios atores do processo que são as empresas. Clientes, fornecedores, participação governamental e principalmente ambiente ampliaram o espectro do termo rivalidade.

PORTER (1986,1999) afirma que a competição é formada por cinco forças competitivas que podem comprometer a habilidade da empresa em manter ou criar retornos acima da média da indústria. São elas:

- a rivalidade entre os atuais concorrentes;
- a ameaça de novos entrantes;
- poder de negociação dos fornecedores;
- poder de negociação dos compradores e
- ameaça de produtos e serviços substitutos.

2.2.1 A rivalidade entre os atuais concorrentes

A disputa entre as empresas concorrentes por maiores fatias de mercado é o principal ponto deste tópico. O número de empresas deve ser considerado, pois quanto maior, mais evidente será a intensidade da competição. A disputa inclui estratégias como:

- guerra de preços;
- gastos em propaganda e
- melhoramento de produtos.

Segundo GIANESE (1996), as estratégias de competição baseadas em preços são na maioria das vezes instáveis, podendo deixar o setor industrial como um todo numa situação pior em virtude da redução das margens de lucro. A propaganda também pode ter um efeito prejudicial se não for acompanhada pela capacidade de criar nos consumidores uma percepção do produto de acordo com as expectativas criadas pela publicidade. A diferenciação também deve estar atrelada aos anseios do comprador buscando sempre a melhoria via avanços tecnológicos e/ou de design.

2.2.2 A ameaça de novos entrantes

A segunda força competitiva é a possibilidade de entrada de novos concorrentes no setor. Se este consegue remunerar o capital investido, novos concorrentes desejarão participar da concorrência podendo trazer recursos, novos produtos e estratégias diferenciadas, que reduziriam a parcela de lucros do setor. Todavia, o mercado pode criar barreiras à entrada destes novos participantes, sejam elas de escala de produção, diferenciação, criação de custos adicionais ou por interferência governamental. Segundo PORTER (1986), os lucros são determinados pela habilidade do empreendimento para construir barreiras de entrada a competição, entre elas:

i) Economias de escala: a presença de economias de escala sempre leva a uma vantagem de custo para a empresa que opera em maior escala, obedecendo a lei de rendimentos. Estas economias dificultam a entrada forçando o ingresso em grande escala ou submetendo-se a custos maiores. Também em grandes setores, observa-se dificuldades na distribuição, vendas, financiamentos etc.

ii) Diferenciação do produto: para a entrada de novos fornecedores é necessário o rompimento da lealdade dos clientes. Para isso, muitas vezes, são necessários altos investimentos em propaganda ou diminuição da taxa de lucro para convencer antigos parceiros comerciais a trocar de fornecedor.

iii) Exigências de capital: estas exigências não se limitam às instalações físicas, mas completam-se com a necessidade de investimentos em propaganda, crédito a clientes, estoques, pesquisas e desenvolvimento (P&D) e pela possível absorção de prejuízos iniciais.

iv) Desvantagem de custo, independente do tamanho: na grande parte das vezes as empresas estabelecidas possuem vantagens de custo não disponíveis para os entrantes. Estas vantagens decorrem da curva de aprendizagem tecnológica, acesso a melhores fontes de matéria-prima, localização favorável etc.

v) Acesso a canais de distribuição: a empresa entrante necessita assegurar a distribuição de seus produtos de forma a maximizar os ganhos. Na maioria das vezes, em grandes indústrias, a empresa entrante necessita criar seus próprios meios de distribuição.

vi) Política governamental: o governo tem a possibilidade de limitar, ou mesmo bloquear, a entrada de novas empresas em certos setores da economia através de controle, licenças e normas ambientais.

vii) Custos de mudança: quando há mudança de fornecedor, geralmente o comprador incorre em custos relacionados a esta. Para Porter (1980), dependendo dos custos, o comprador poderá repensar e rever a decisão de mudança de fornecedor. Estes custos de mudança podem estar relacionados à instalação de equipamentos, treinamento, disponibilidade de assistência técnica, contratação de pessoal etc.

2.2.3 O poder de negociação dos fornecedores

PORTER (1989) sustenta que o poder de negociação dos fornecedores pode trazer conseqüências para os compradores através do aumento de preços de produtos, redução da qualidade e do nível de serviços associados ao produto. Os fornecedores, através destas três táticas citadas, procuram transferir a rentabilidade da indústria do comprador para sua própria indústria.

2.2.4 O poder de negociação dos compradores

Conforme argumentado por PORTER (1989), os compradores exercem seu poder através da manipulação de fornecedores concorrentes, colocando estes em situação de confronto entre si, de forma a obter benefícios como reduções de preços dos produtos, aumento da qualidade ou desempenho dos produtos e expansão do nível de serviço associado ao produto. Esta relação de poder dos grupos compradores é função de sua estrutura e relevância dentro da indústria, de forma que a intensidade pode ser medida pelo poder de barganha dos agentes envolvidos.

2.2.5 Ameaça dos produtos e serviços substitutos

Produtos e serviços substitutos são uma ameaça para a concorrência pela redução das parcelas de lucro. Os substitutos transformam o produto original em produto obsoleto, pois geralmente incorporam melhoras que logo são percebidas pelos consumidores.

PORTER (1999) define que os produtos substitutos impõem um teto aos preços e limitam o potencial de um setor. Se um setor não conseguir melhorar a qualidade de um produto ou de alguma forma agregar valor a ele, sofrerá as conseqüências nos lucros e, possivelmente no crescimento.

2.3 ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS GENÉRICAS

As estratégias competitivas genéricas constituem maneiras pelas quais as empresas podem enfrentar as cinco forças competitivas.

KOTLER (1998) aponta que Porter sugere três estratégias de posicionamentos competitivos básicos que as empresas podem adotar, quais sejam:

2.3.1 Liderança de custos gerais

A empresa trabalha para atingir os mais baixos custos de produção e distribuição a fim de oferecer preços mais baixos que os concorrentes.

Segundo ANSOFF (1990), de acordo com a teoria microeconômica, o sucesso de um mercado depende inteiramente do preço do produto ou serviço. O preço mais baixo irá habilitar a empresa a conquistar uma posição dominante no mercado. O volume das vendas permitirá a redução dos custos unitários através de economias de escala maximizando tanto o volume quanto o lucro.

Conforme LERNER (2002) a liderança no custo total impõe severos encargos e riscos para a empresa preservar a sua posição, o que significa reinvestimento em equipamentos modernos e estar alerta para aperfeiçoamentos tecnológicos.

2.3.2 Diferenciação

A empresa procura ser única ou líder em seu setor, criando uma linha de produtos ou programa de marketing diferenciados tendo como meta satisfazer as necessidades mais valorizadas pelos consumidores.

HOLANDA (1996) destaca que a busca pelo diferencial deve ser permanente, pois o que é superior hoje, amanhã estará incorporado ao produto e ao serviço. Além disso, a concorrência rapidamente copia as boas idéias e é preciso inovar sempre e estar atento às necessidades dos clientes.

Neste ponto, fica clara a necessidade de um processo de inovação sistemática, pois segundo LOPES FILHO (2000), o consumidor não aceita diferenciações comparadas, mas diferenciações inovadoras e criativas que agregam valor ao produto que está comprando.

2.3.3 Foco

A empresa concentra esforços em atender bem a poucos segmentos em vez de perseguir todo o mercado.

Segundo MINZBERG (2000), manter o foco consiste em atender segmentos de mercado estreitos, em que uma empresa pode focalizar determinados grupos de clientes, linhas de produtos ou mercados geográficos. A estratégia também pode ser de foco na diferenciação, pela qual as ofertas são diferenciadas no mercado almejado permitindo a empresa concentrar-se no desenvolvimento de seu conhecimento e de suas competências.

2.4 A FUNÇÃO GOVERNAMENTAL NA COMPETITIVIDADE DAS ORGANIZAÇÕES

A ação governamental pode desempenhar um papel fundamental para o desenvolvimento de uma indústria. Sua atuação vai além das falhas de mercado, atuando no benefício das empresas através das políticas de concessão de subsídios, limitação à entrada de concorrentes, concessões de patentes federais etc.

PORTER (1986) cita que o governo pode atuar como comprador ou fornecedor e pode influenciar a concorrência através de suas políticas. Muitas vezes o papel do governo como comprador ou fornecedor é determinado mais a partir de fatores políticos do que por circunstâncias econômicas. Atos regulatórios do governo também podem colocar limites no comportamento das empresas como fornecedoras ou compradoras. O governo também pode afetar a posição de uma indústria com substitutos e afetar a rivalidade entre concorrentes, influenciando o crescimento da indústria e a estrutura de custos através de regulamentação.

Também segundo PORTER (1986) o papel adequado de uma política governamental à indústria de um país é estimular o dinamismo e o seu aprimoramento criando um ambiente no qual as empresas possam melhorar as vantagens competitivas nas indústrias existentes, introduzindo tecnologias e métodos mais sofisticados e penetrando em segmentos mais avançados.

3 AS CADEIAS PRODUTIVAS DE TÊXTEIS E DE CONFECÇÕES

As cadeias produtivas, segundo PROCHNIK, *apud* CETIQT (2003), provêm, por um lado, do crescente processo de desintegração vertical e da divisão do trabalho e, por outro, da maior interdependência originada por pressões competitivas entre os agentes econômicos. Cadeia produtiva pode ser então definida como o conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos. (PROCHNIK, 2002).

Assim conceituada, a cadeia produtiva têxtil e de confecções (CTC) inicia-se, de maneira simplificada, na agropecuária (fibras naturais) ou na indústria química (fibras manufaturadas), passando pelo fio, tecido, beneficiamento, confecção e terminando no consumidor final (ver Anexo, ao final desta monografia). Dada a característica de extrema heterogenia no que diz respeito às matérias-primas utilizadas, processos produtivos existentes, padrões de concorrência e estratégias empresariais, torna-se uma cadeia de difícil formulação e implementação de políticas públicas.

Quando se examina a produção mundial da CTC, observa-se a posição do Brasil em 6º lugar, como um dos principais países produtores do mundo (Tabela 1) contrariamente, a sua posição no comércio exterior, onde ocupa a 21ª posição com 1% do volume em dólares (MEI 2005). Outro elemento de destaque é a ausência da Itália entre os principais produtores. É importante observar que, freqüentemente as fontes que listam os maiores produtores mundiais usam como medida as toneladas produzidas e não valor monetário, ou seja, quantidade/volume e não valor. Se considerarmos em valores, a indústria italiana, marcadamente concentrada em produtos sofisticados e diferenciados de alto valor agregado, certamente estaria numa melhor colocação.

TABELA 1 – MAIORES PRODUTORES MUNDIAIS EM TONELADAS - 2002

PAÍSES	FIOS/FILAM.	TECIDOS	MALHAS	CONFECÇÕES
1. China (1/4)	5.959.553	7.878.196	(3)	7.090.376
2. Índia	4.150.753	4.236.934	1.078.150	4.849.127
3. EUA	4.056.200	2.410.860	540.000	2.778.930
4. Coréia do Sul (1)	2.940.000	2.999.164	(3)	1.745.723
5. Taiwan	3.821.873	3.029.684	155.412	1.383.683
6. Brasil (2)	1.524.700	1.218.352	475.369	1.381.300
7. México	1.280.000	860.547	(3)	1.130.130
8. Turquia	1.215.000	1.311.787	(3)	1.30.644
9. Paquistão	1.818.345	1.332.499	(3)	893.885
10. Japão	857.770	497.720	97.154	461.658

FONTE: ITMF apud GLOBAL 21 (2006)

NOTAS: (1) estimativa;

(2) em tecidos de malha o Brasil é o 3º maior produtor mundial;

(3) não informado / incluído nos tecidos planos;

(4) não inclui Hong Kong.

3.1 PANORAMA DA CADEIA PRODUTIVA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES

Para uma melhor compreensão do complexo têxtil, são apresentados, de forma reduzida, os elos da cadeia e de maneira esquemática no Anexo ao final desta monografia.

3.1.1 Fibras manufaturadas

As fibras manufaturadas ou químicas, subdivididas em artificiais e sintéticas, surgiram como uma nova opção de matéria-prima a ser utilizada pela indústria têxtil, seja pelo fato de os confeccionados exigirem maior rapidez e menor custo, seja para diminuir a dependência da indústria de eventuais crises de escassez de fibras naturais.

A mistura de fibras manufaturadas e naturais tem adicionado às fibras aspectos como melhor resistência, durabilidade, facilidade de tratamento e apresentação.

Segundo o Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil – CETIQT (2006), muito embora no Brasil o percentual de consumo de fibras naturais ultrapasse o de fibras manufaturadas (estimado em 65% e 35%, respectivamente), em termos mundiais há uma tendência de queda na utilização das naturais (cerca de 40%) e um aumento das manufaturadas (cerca de 60%), devido a sua maior competitividade relativa.

A competitividade desse elo compromete os próximos, uma vez que, na cadeia têxtil e de confecções, as demandas são provenientes principalmente das grandes empresas de tecidos, confecção e comercialização. Os produtos compostos majoritariamente de fibras químicas são a *lingerie*, moda esportiva e moda praia.

Como a demanda dessas aplicações é baixa, os principais clientes dos produtores de fibras manufaturadas incluem grandes processadores de fibras naturais (que utilizam a mistura).

Esse elo é intensivo em capital e matéria-prima, exigindo das empresas investimentos freqüentes em pesquisa e modernização para competir internacionalmente.

Também de acordo com o CETIQT (2006), durante a década de 1990, as empresas brasileiras de fibras manufaturadas investiram intensamente na ampliação da capacidade produtiva e, após a abertura comercial ocorrida em 1990, a produção de fibras químicas (artificiais e sintéticas) não se reduziu de maneira acentuada, o que indica a competitividade desse elo.

Segundo a FUNDAÇÃO VANZOLINI (2001), o problema que o país enfrenta é que a produção nacional tem se mantido estável nos últimos anos, enquanto a produção mundial duplicou. Cabe ressaltar que em termos mundiais está havendo uma mudança na estrutura de produção de fibras químicas. Por um lado, nos EUA e na Europa há uma grande incidência de fusões e incorporações, gerando uma concentração no segmento e, por outro lado, os investimentos desse elo estão se concentrando principalmente nos países asiáticos e a competitividade está se baseando, cada vez mais, em escala de produção. Observa-se, também, que a produção das subsidiárias brasileiras comparada ao total global da produção das maiores empresas é pequena, fato que torna evidente que o país não tem alta prioridade na estratégia global dessas empresas.

3.1.2 Fiação

O processo de abertura comercial, no início da década de 1990, marcou significativamente o elo de fiação, impulsionando-o a enormes alterações estruturais. As empresas antes protegidas da concorrência externa passaram a concorrer com os produtos provenientes da Ásia e do Mercosul.

Segundo dados do Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI 2005), ao mesmo tempo em que o número de fábricas se reduziu a um terço, gerando forte queda na oferta de empregos, a produção nacional não apresentou redução de maneira considerável, podendo-se afirmar que o elo conseguiu ser competitivo após a abertura.

Com isso a produção média por fábrica e por operário chegou a crescer aproximadamente 200% entre 1990 e 1999. (IEMI 2005)

Ressalta-se, também, que o elo de fiação é caracterizado mundialmente por um processo de concentração. No Brasil, a maior parte das empresas é integrada e esse processo foi utilizado como estratégia empresarial capaz de sustentar sua competitividade.

As mais comuns são fiação-tecelagem, observando-se, também, a integração fiação-tecelagem-acabamento.

Segundo IEMI (2005), no que diz respeito aos produtos, antes da abertura comercial os fios do tipo *commodities* possuíam um peso extremamente grande nas linhas de produtos das empresas. Com o processo de abertura, passou-se a privilegiar a produção de fios com composições, tipos e variedades diferenciados, especialmente nas empresas verticalizadas (fiação-tecelagem) que, para produzirem um tecido diferenciado tinham de partir de fios com certos tipos de especificidade. Atualmente, as empresas têm de se adequar ao produto que o consumidor queira comprar, não o que elas queiram vender, sempre existindo um tipo de “tecido do momento” que exige tipos especiais de fios provenientes de combinações de fibras. Ressalta-se, aqui, a importância do salto competitivo dos elos seguintes: a melhora da fibra repercute na produção de um fio de qualidade. Além disso, matérias-primas nacionais competitivas significam menores custos indiretos, sem mencionar que algumas empresas de menor porte poderiam ser também beneficiadas por ter dificuldades em conseguir carta de crédito para importar.

Cabe ressaltar a importância do processo migratório de diversas empresas de fiação para o Nordeste. Favorecidas por incentivos e linhas de crédito especiais, as empresas de produção de fios montaram novas instalações, com equipamentos, processos e tecnologias tão modernos quanto as mais avançadas do mundo. (IEMI, 2005)

3.1.3 Tecelagem

De maneira geral, as mesmas mudanças estruturais observadas na fiação ocorreram nas tecelagens. Após a abertura comercial do início dos anos 1990, esse elo experimentou profundas reestruturações tanto em termos de aparato tecnológico, quanto de estratégias das empresas para poderem sobreviver sob o novo cenário competitivo.

Nesse contexto, as empresas do setor tomaram movimentos em duas direções distintas: as grandes empresas integradas focaram seus negócios em produtos padronizados, ou seja, *commodities*. Nestas, grandes investimentos foram realizados em termos de aquisição de maquinaria, instalação de modernas unidades, fusões e aquisições entre empresas e utilização de modernas técnicas de gestão com o intuito de racionalizar custos para se tornarem competitivas. Nas empresas não-integradas, a chave para a sobrevivência foi a contínua diferenciação de seus produtos, procurando fugir dos mercados de *commodities*. Estas, impossibilitadas em sua maioria de adquirir as novas máquinas, concentraram suas ações na procura contínua de redução de custos, racionalizando a utilização de mão-de-obra, focando sua atuação nos produtos que gerassem maior rentabilidade, fechando fábricas ineficientes e procurando ao máximo atuar de forma flexível (IEL, 2003).

Segundo o Sindicato das Indústrias de Tecelagem de Americana, Nova Odessa, Santa Bárbara D'Oeste e Sumaré (2004), o maior pólo têxtil brasileiro, responsável por 71% da produção nacional, entre os anos de 1990 e 2000, nas indústrias de tecidos planos houve uma redução de 51% no número de fábricas (Tabela 2), ao mesmo tempo em que a oferta de empregos se reduziu em 45% (Tabela 3), mas sem perdas na produção nacional (Tabela 4). A produção por fábrica cresceu 218% na década de 1990 e a produção por homem/ano, nada menos que 180%.

TABELA 2 – NÚMERO DE INDÚSTRIAS DO SETOR TÊXTIL AMERICANA E REGIÃO PERÍODO DE 1990 A 2004 - TECELAGENS PLANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
TOTAL	1.486	1.375	1.223	1.199	830	778

	1996	1997	1998	1999	2000	2004
TOTAL	621	643	665	703	725	700

FONTE: SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE TECELAGEM DE AMERICANA, NOVA ODESSA, SANTA BÁRBARA D'OESTE E SUMARÉ.

TABELA 3 – NÚMERO DE EMPREGOS EFETIVOS NAS INDÚSTRIAS DO SETOR TÊXTIL AMERICANA E REGIÃO - PERÍODO DE 1990 A 2004 - TECELAGENS PLANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
TOTAL	31.057	26.698	23.895	20.615	19.684	17.643

	1996	1997	1998	1999	2000	2004
TOTAL	13.418	14.083	15.300	16.895	17.124	17.000

FONTE: SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE TECELAGEM DE AMERICANA, NOVA ODESSA, SANTA BÁRBARA D'OESTE E SUMARÉ.

TABELA 4 – PRODUÇÃO EM MILHÕES DE METROS LINEARES/MÊS NAS INDÚSTRIAS DO SETOR TÊXTIL - AMERICANA E REGIÃO - PERÍODO DE 1990 A 2004 - TECELAGENS PLANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
TOTAL	100	100	100	45	45	45

	1996	1997	1998	1999	2000	2004
TOTAL	85	90	130	150	155	160

FONTE: SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE TECELAGEM DE AMERICANA, NOVA ODESSA, SANTA BÁRBARA D'OESTE E SUMARÉ.

Assim como as fiações, as tecelagens também foram atraídas por vantagens fiscais, principalmente para o Nordeste. Entretanto, a escala da migração foi bem menor, já que para estas, é fundamental permanecer o mais próximo possível dos confeccionistas, ainda fortemente concentrados nas regiões Sudeste e Sul.

3.1.4 Malharia

Com a abertura da economia brasileira iniciada em 1990, a participação das importações na disponibilidade interna de tecidos de malha cresceu consideravelmente, uma vez que tínhamos no período 1990-94 uma participação irrisória de 0,13% em média, passando para cerca de 7% em 1997.

Segundo dados do IEMI (2005), no período de 1990 a 1999, o número de fábricas reduziu em 18%, a mão-de-obra utilizada caiu 25% e a produção aumentou em 26%. Assim, com produção crescente, queda do número de indústrias e empregados, percebe-se um aumento da produtividade do segmento, o que acabou acarretando uma melhora da competitividade média do setor. Some-se a isso a crescente importação de máquinas modernas e mais produtivas que também fez com que a produtividade crescesse no segmento. Segundo IEL (2003) a importação de máquinas para esse segmento passou de uma média de US\$ 54,8 milhões no período 1990-92 para US\$ 109,7 milhões entre 1994-96.

Dois fatores ajudam a entender o porquê deste ajuste menos penoso: o fato de ser um segmento com menor dificuldade para a modernização tecnológica e para a entrada de novas firmas com relação ao elo de tecelagem, devido ao baixo volume de recursos necessários para se implantar uma malharia moderna (cerca da metade do volume necessário para investir em uma tecelagem) e a ocorrência de maior grau de integração da indústria de malharia, principalmente a integração com a confecção (elo que experimentou crescimento constante no número de peças ao longo dos anos 1990). Entretanto, deve-se ressaltar que o acesso mais fácil de empresas a esse segmento trouxe maior grau de informalidade na indústria, fato nocivo à competitividade do segmento no Brasil, em virtude das distorções de preços que as informais inserem no mercado.

Cabe salientar que, na malharia produtora de *commodities*, destaca-se a produção de malhas com 100% de algodão e a produção de uma malha que mescla algodão com poliéster para a fabricação de camisetas com custo baixo até em relação ao obtido pelos chineses (caso da Coteminas).

3.1.5 Confeção

Para analisar a competitividade do elo de confeção no Brasil, deve-se considerar as três características marcantes: de toda a cadeia produtiva, confeção é o elo mais intensivo em mão-de-obra, com grande variedade de produtos e processos produtivos e formado, em sua maioria, por empresas de pequeno porte, muitas na informalidade. Isso impacta negativamente a competitividade da cadeia, pois, distorce o sistema de preços de forma a afetar diretamente a rentabilidade das empresas formais, justamente as que possuem maior capacidade de investimento em modernização.

A intensidade de mão-de-obra faz com que esse elo tenha o menor gasto de capital por posto de trabalho entre todos os elos da cadeia produtiva, o que o torna um dos grandes empregadores em qualquer parque industrial do mundo. Além da importância como gerador de empregos, o elo de confeção é aquele de maior contato com as preferências dos consumidores em relação a tipos de tecido, padrões de corte e de cores, sendo, portanto, responsável direto pela comunicação de alterações nos padrões de consumo para os outros elos da cadeia.

A grande heterogeneidade dos produtos, bem como a grande influência da moda, faz com que nem todos os mercados possibilitem a atuação de empresas de grande porte, seja devido à geração de nichos específicos, ou pela flexibilidade produtiva demandada, que só são viáveis economicamente para empresas pequenas.

Segundo estudo do IEL (2003), tirando o segmento de cama, mesa e banho, no qual a indústria nacional possui claramente competitividade internacional percebe-se, após analisar o segmento confeccionista brasileiro, que poucas empresas são atualizadas tecnológica e organizacionalmente (dotadas, entre outras coisas, de bons esquemas de comercialização de sua produção), sendo que a maioria é composta por empresas defasadas que competem no mercado via custo da mão-de-obra ou via terceirização.

4 OS ACORDOS COMERCIAIS

Os acordos comerciais e as cotas de exportação foram as maneiras encontradas para desestimular o impulso exportador dos países emergentes e proteger a indústria dos países desenvolvidos. “Eles (países exportadores) consideravam essencial esta providência para a regulamentação eficiente dentro do espectro de produtos têxteis e vestuário, então em franca expansão, que provinham de países em desenvolvimento e ameaçavam as indústrias correspondentes nos países industrializados”. (CARMAL, 2004)

4.1 OS PRIMEIROS ACORDOS

Antes do Acordo Multifibras (MFA – Multifiber Agreement), criado em 1973, outros regulamentavam o comércio internacional de têxteis. Porém, estes acordos eram aplicados mais em espaços e casos particulares. Abaixo um resumo esquematizado destes acordos segundo CARMAL (2004).

- Dezembro de 1955: o Japão restringe unilateralmente as exportações de tecidos e roupas de algodão para os EUA.
- Janeiro de 1957: Japão e EUA firmam um acordo de cinco anos, restringindo o total das exportações japonesas de produtos têxteis para os EUA.
- Novembro de 1958: o Reino Unido assina um acordo de restrição voluntária às importações de tecidos e roupas de algodão de Hong Kong (Região Administrativa Especial – SAR).
- Setembro de 1959: o Reino Unido assina acordos restritivos semelhantes com a Índia e o Paquistão.
- Julho de 1961: acordo sobre o Arranjo de Curto Prazo, no qual, de acordo com BRANSKI (1992), os países importadores poderiam, em situação de risco e através de acordos bilaterais, restringirem as importações de 64 categorias de têxteis de algodão. Contava com 16 participantes,

- Fevereiro de 1962: acordo sobre o Arranjo de Longo Prazo (ALP), com duração prevista de cinco anos. BRANSKI (2002) afirma que a base estava também no conceito de desorganização de mercado, ou seja, acordos bilaterais e até medidas unilaterais poderiam ser adotadas pelos países importadores em caso de risco. Contava com 19 participantes.
- Abril de 1967: acordo para prorrogar a ALP por três anos.
- Outubro de 1970: prorrogação da ALP por mais três anos. Contava com 82 participantes.

De acordo com BRANSKI (2002) esses acordos pré-MFA propiciaram o aumento das exportações de alguns países em desenvolvimento, contrariando o objetivo inicial. Tal fato ocorreu porque muitas restrições impostas ao Japão, que era o principal exportador, abriram espaço para o fornecimento dos outros países, e porque as restrições impostas ao algodão proporcionaram pesquisas e desenvolvimento das fibras artificiais.

4.2 O ACORDO MULTIFIBRAS

Em dezembro de 1973 é assinado o Acordo Multifibras (MFA), com duração prevista de apenas quatro anos. Deveria "(...) durar o bastante para permitir o ajuste necessário nos países industrializados." (CARMAL, 2004).

Segundo GEREFFI (1998) o MFA foi utilizado pelos EUA, Canadá e alguns países da Europa para impor limites de quantidade nas importações de têxteis. Por mais absurdo que possa parecer, a contrapartida dos países em desenvolvimento era a aceitação destes limites impostos. Os limites eram baseados no histórico do desempenho exportador destes países, ou seja, os países que já eram membros no início, tinham vantagens na distribuição de cotas.

No MFA predominavam as negociações bilaterais prejudicando sobremaneira os países em desenvolvimento, pois além das restrições na quantidade de produtos, o acordo permitia que os países desenvolvidos utilizassem de medidas ordinárias para defenderem os produtores nacionais.

Em 1977, o MFA é prorrogado por quatro anos e em 1981 por mais cinco anos. De 1986 a 1991, enquanto se esperavam os resultados das medidas do acordo, na Rodada do Uruguai, este acordo é prorrogado novamente até que se assina, em 1993, um novo acordo para o setor: o Acordo de Têxteis e Vestuário.

4.3. O ACORDO DE TÊXTEIS E VESTUÁRIO

Em dezembro de 1993, após 20 anos de vigência do MFA, os participantes da Rodada do Uruguai assinam a eliminação gradual, em dez anos, de todas as cotas do MFA. Passa, assim, a vigorar o Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV), com fim previsto para 31 de dezembro de 2004.

Com este acordo, os produtos passam a ser regidos pelas normas da Organização Mundial do Comércio (OMC). O acordo também reduz, progressivamente, as restrições ao comércio de produtos têxteis e vestuário que não estavam sob o Acordo Multifibras.

O Acordo, entretanto, tinha vários problemas. O ATV deixou para o fim a maior parte das liberações gerando ganhos muito pequenos para os países em desenvolvimento e a possibilidade de equipar-se para responder a concorrência internacional.

Vale ressaltar que o ATV não se preocupou em discutir tarifas, o acordo só incide sobre as cotas vigentes. Porém, as tarifas vêm sendo discutidas e há uma convergência internacional.

Por fim, os “mecanismos de salvaguardas transitórios” e as medidas de dumping e subsídios têm sido normalmente utilizados por países desenvolvidos.

5 O SETOR TÊXTIL

A ascensão e queda dos acordos internacionais foram determinantes para o setor de têxteis e vestuários. Para uma melhor compreensão desta pesquisa, é apresentado o panorama atual mundial e brasileiro deste setor.

5.1 O PANORAMA MUNDIAL

A partir de meados do século XX, a indústria de têxteis e vestuário passou a ter seu perfil modificado devido aos acordos que regulamentavam o comércio internacional. O surgimento de novos participantes nas relações comerciais, principalmente os asiáticos, pode ser percebido a partir do ano de 1973, conforme Tabela 5.

TABELA 5 - OS 12 MAIORES EXPORTADORES MUNDIAIS DE TÊXTEIS EM BILHÕES DE DÓLARES

1973		1982		1986		1989		2000		2004	
Alemanha	3,0	Alemanha	5,5	Alemanha	8,1	Alemanha	11,1	China	17,0	China	34,0
Japão	2,5	Japão	5,1	Itália	5,9	Itália	8,0	EUA	13,9	EUA	17,4
França	1,7	Itália	4,0	Japão	5,5	H. Kong	7,6	H. Kong	13,7	Alemanha	15,6
Benelux	1,5	EUA	2,8	China	4,3	China	7,0	Coréia	13,6	Itália	15,6
Itália	1,5	Benelux	2,7	H. Kong	3,9	Japão	5,5	Itália	12,2	H. Kong	14,6
R. Unido	1,3	França	2,7	Benelux	3,9	Taiwan	5,4	Alemanha	12,2	Coréia	11,8
P. Baixos	1,2	Coréia Sul	2,5	França	3,6	Coréia Sul	5,4	Japão	7,8	Benelux	8,1
EUA	0,7	China	2,2	Coréia	3,2	Benelux	5,3	Benelux	7,8	Japão	7,8
Índia	0,6	R. Unido	2,0	Taiwan	3,1	França	5,0	França	6,9	França	7,6
Suíça	0,6	P. Baixos	1,8	EUA	2,6	EUA	4,4	Índia	6,1	Índia	7,2
China	0,6	Taiwan	1,8	P. Baixos	2,5	R. Unido	3,6	R. Unido	4,4	Turquia	6,6
Taiwan	0,6	Suíça	1,4	R. Unido	2,4	P. Baixos	2,4	Paquistão	3,8	Paquistão	6,3

FONTE: MITELKA *apud* ECCIB (2002)

Segundo MYTELKA *apud* ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DE CADEIAS INTEGRADAS NO BRASIL - ECCIB (2002), um dos fatores que não permitiu aos países da Ásia atingirem o *catching up* na década de 1990 foi o estabelecimento das cotas de exportação. Estes países acompanharam o ritmo de desenvolvimento da indústria têxtil-vestuário dos países da OCDE (Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômicos), entretanto a barreira criada para restringir as exportações não possibilitou o pleno desenvolvimento da indústria.

Até os anos 1960, o setor têxtil e do vestuário era caracterizado como intensivo em trabalho, com a concorrência baseada em preços e domínio das empresas dos EUA e européias. A partir daí, face à concorrência que estes países passaram a enfrentar, um novo modelo de competição passou a vigorar. Segundo MYTELKA apud ECCIB (2002), passou de um modelo baseado quase que exclusivamente de preços para um modelo baseado em preços e criatividade.

Nos anos 70, as maiores empresas do setor modernizaram-se e reorganizaram a produção via subcontratação, objetivando diferenciar seus produtos inovando e reduzindo custos.

As empresas dos países desenvolvidos delegaram às empresas dos países menos desenvolvidos as tarefas “menos nobres” como a manufatura do produto. A cargo dos desenvolvidos ficou a inovação, design, marketing e desenvolvimento de produtos.

Esta transferência possibilitou a aquisição de habilidades por parte dos países menos desenvolvidos gerando um grande potencial produtivo e o surgimento de Clusters conforme a teoria de Economias Externas apresentada por KRUGMAN (1999).

Empresas americanas e da Europa Ocidental consideram a China o fornecedor por excelência de matéria-prima ou de bens acabados. Os EUA sempre privilegiaram os países da América Central nos processos de terceirização, ao passo que os países da Europa Ocidental buscavam com freqüência as nações centrais e orientais principalmente depois da queda do Muro de Berlin. Contudo, a China, em função de sua mão-de-obra abundante e produtiva, dos baixos salários e de excelentes condições de embarque, tornou-se o destino predileto de todos.

Entre os países de mão-de-obra barata, a produção chinesa destaca-se como a maior de todas - e também como a que cresce mais rapidamente, o que torna a China tão atraente.

A globalização da terceirização e o deslocamento da produção de países caros para países baratos é a nova realidade.

Os países de custos baixos podem ser divididos em dois tipos: o primeiro são aqueles em que, a despeito do índice de salários ser de três a cinco vezes superiores ao da China, a distância em relação ao país-alvo é

pequena. No caso de produtos que exigem uma logística complexa ou menos mão-de-obra, estes países são a melhor opção. O outro tipo de país barato fica, em geral, mais longe, porém oferece custos bastante inferiores e por isso é considerado competitivo. São países como a China e a Índia e, até certo ponto, o Brasil.

As empresas têm preferido escolher como alvo de terceirização países de baixo custo pelas três razões que se seguem: mão-de-obra - essa é uma das principais razões, porque o objetivo é economizar nos custos diretos. Também há a questão do talento e a possibilidade de acesso aos mercados internos dos países alvos da terceirização. Para muitas empresas, a população chinesa, de 1,3 bilhão de habitantes, representa uma base de consumidores que ninguém pode desprezar.

Segundo dados da World Trade Organization - WTO apud ABIT (2006), quando se trata de terceirizar produtos com alto teor de mão-de-obra, o índice salarial da China, extremamente baixo, é uma vantagem óbvia. Todavia, não falta também competência técnica. A China forma muitos engenheiros e tem inúmeros PhDs. diplomados dentro e fora do país, portanto, há profissionais competentes para os postos que exigem maior qualificação.

Como a economia chinesa é grande, o país lidera também o consumo mundial de inúmeros produtos têxteis. As fábricas querem se instalar ali, de modo que suas operações lhes sirvam de ponte para acesso aos consumidores locais.

Segundo a WTO apud MENDES (2005), as políticas industriais favoráveis praticadas pela China constituem outro fator importante: o governo é bastante flexível, a estrutura tributária é avançada e há benefícios fiscais para produtos exportados. Lá, foram implantadas mais de 500 zonas econômicas especiais cuja infra-estrutura permite a rápida instalação de qualquer tipo de negócio. As taxas de juros são baixas, os índices de poupança são altos e os empréstimos, subsidiados.

Além do baixo índice salarial, a força de trabalho chinesa tem características atraentes: as empresas contam com uma força de trabalho altamente móvel, bastante produtiva e em grande parte não-sindicalizada, aliada a uma ética de trabalho rígida e disciplinada.

Não faltam incentivos para que as populações da zona rural procurem serviço nas fábricas. A renda familiar na zona rural é extremamente baixa — cerca de US\$ 100 ao ano, muito embora o PIB per capita do país esteja hoje em torno de US\$ 1.000. A população rural não tem aumento de renda real desde 1996, portanto, à medida que os preços dos produtos agrícolas aumentam e a renda se deteriora, as pessoas passam a buscar trabalho nas indústrias da cidade, de modo que possam sustentar suas famílias durante alguns anos. Com tanta mão-de-obra à disposição, os custos permanecem constantes.

A disciplina da força de trabalho chinesa também está associada ao fato de que os trabalhadores geralmente têm poucos direitos, a proteção ao trabalhador é mínima.

A exemplo da China, países da Europa Central e Oriental oferecem incentivos para os investimentos que trouxerem consigo empresas, porém a maior parte das atividades ocorre em bases específicas proporcionadas pelo país. A política industrial, de modo geral, é pouco desenvolvida — em outras palavras, os países concorrem uns com os outros e com a China, para atrair empresas, em vez de questionar como um só grupo, descartando a visão geral do cenário.

Alguns países da América Central e de partes da América do Sul oferecem vantagens de investimento, porém problemas com a infra-estrutura portuária e rodoviária formam gargalos quase intransponíveis.

A partir dos anos 1980, o setor têxtil mundial entra numa avançada fase de liberalização. A queda nas tarifas e o fim das barreiras de cotas abriram oportunidades para uma nova configuração dos países devido o acirramento da concorrência pelo aumento do número de empresas como um maior número de estratégias de competição.

De acordo com DILEMRE *apud* MENDES (2005) a grande preocupação com o setor têxtil se explica pelo fato de este setor ainda representar numa importante fonte de emprego e renda, principalmente para os países em desenvolvimento.

Também segundo o mesmo autor, a liberalização irá trazer novas exigências de qualidade e preços baixos, a fim de aumentar os ganhos de competitividade adotando políticas adequadas em relação às técnicas de

produção, estratégias de marketing e tecnologia. Modernização e inovação serão fatores que aumentarão a competitividade global e os ganhos de bem-estar.

Entretanto, nem todas as expectativas são otimistas. O setor têxtil foi se submetendo à regulamentação pelas regras do GATT, novas restrições, salvaguardas e medidas anti-dumping estão surgindo. Estas medidas viriam prejudicar as exportações dos países em desenvolvimento, o que iria contra as medidas pós final do acordo.

Na mesma linha de raciocínio, DILEMRE *apud* MENDES (2005) afirma que a China provocou um novo cenário de comércio internacional, aumentando suas exportações entre 1994 e 2001 em 42,4% e 54,4% no setor de têxteis e confecções respectivamente. O autor prevê, ainda, que a China e a Índia aumentarão ainda mais as suas fatias no mercado e que os perdedores certamente serão os países não desenvolvidos que não desenvolverem acordos tarifários ou que estiverem muito distantes dos países desenvolvidos.

O impacto da eliminação das cotas, vigente a partir de 1º de janeiro de 2005, já está visível.

Os países asiáticos, principalmente China e Índia, induziram mudanças nos padrões de consumo e comércio dada a sua agressiva forma de participação a partir do fim do Acordo Sobre Têxteis e Vestuários.

EUA e Europa foram tomadas por produtos têxteis de custo menos elevados em detrimento de produtos de alta qualidade, privilegiando produtos mais intensivos em mão-de-obra provindos do Oriente.

A taxa de crescimento da participação da China nas importações dos EUA nos primeiros seis meses de 2005 em comparação com 2004 foi de 65% em valor e 46% em volume. Em contraste, as exportações da América Latina e Caribe diminuíram sua participação em 15% em valor e 10% em volume.

Se o ritmo de crescimento se mantiver nestas taxas, até o final de 2006 a China superará o nível de 50% de todas as importações de têxteis dos EUA, conforme Tabela 6.

TABELA 6 - TAXA DE CRESCIMENTO DAS IMPORTAÇÕES DOS EUA NO SETOR TÊXTIL EM VALOR E VOLUME, POR ORIGEM - BASE ANO DE 2003

PAÍS/REGIÃO	VALOR			VOLUME		
	2004	JAN 2005	AGO 2004	2004	JAN 2005	AGO 2004
		JULN2005	JUL 2005		JUL 2005	JUL 2005
MUNDO	7,6	9,4	9,8	11,2	8,1	9,5
CHINA	25,4	65,5	33,7	40,7	45,8	41,2
ÍNDIA	13,1	27,2	20,9	19,9	21,4	20,1
BRASIL	0,6	2,7	-2,9	14,8	-12,9	-4,3

FONTE - CEPAL (2006)

A despeito destas profundas e recentes modificações do cenário mundial do setor têxtil e vestuário, o comércio alcançou US\$ 169 bilhões e US\$ 226 bilhões no ano de 2004 representando 2,3% e 3,1% do comércio mundial respectivamente.

Examinando-se as principais regiões mundiais, observa-se que os mais importantes, em participação do setor têxtil em relação ao total das exportações, são os países asiáticos, conforme Tabela 7.

TABELA 7 - PRINCIPAIS CORRENTES REGIONAIS DE EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE TÊXTEIS - ANO 2003

MILHÕES DE DÓLARES E PORCENTAGEM					MILHÕES DE DÓLARES E PORCENTAGEM				
COMÉRCIO REGIONAL	VALOR 2003	VARIÇÃO PERCENTUAL ANUAL			COMÉRCIO REGIONAL	VALOR 2003	VARIÇÃO PERCENTUAL ANUAL		
		1995 2000	2002	2003			1995 2000	2002	2003
Ásia (intra-regional)	41,8	0	2	11	Europa Ocidental (intra-regional)	55,5	0	9	18
Europa Ocidental (intra-regional)	41,1	-4	1	10	Ásia a América do Norte	37,4	7	2	6
Europa Ocidental a Leste Europeu	10,9	4	10	21	Ásia (intra-regional)	25,2	4	-5	11
Ásia a Europa Ocidental	9,4	1	4	15	Ásia a Europa Ocidental	23,7	4	3	15
Ásia a América do Norte	9,3	8	15	10	América Latina a América do Norte	18,9	22	-2	0
América do Norte a América Latina	5,9	20	7	3	Leste Europeu a Europa Ocidental	11,5	7	6	18

FONTE: OMC *apud* CEPAL (2006)

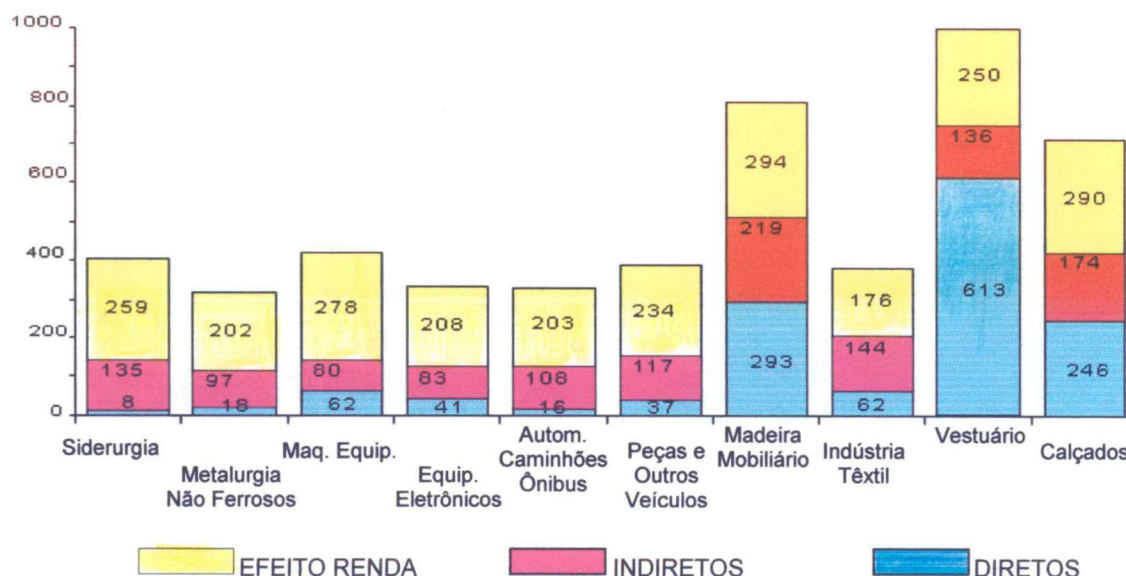
5.2 O PANORAMA BRASILEIRO

O setor têxtil contém um forte significado para a economia brasileira. Congrega mais de 26 mil empresas e emprega aproximadamente 1 milhão de trabalhadores (ABIT 2006). O valor da produção da cadeia têxtil em 2004 foi de R\$ 42,6 bilhões (ABIT 2006), equivalente a 2,4% do PIB e 17% do PIB da indústria de transformação (IBGE 2006). Em termos de geração de empregos, sua importância não é menor, já que emprega cerca de 1% da população economicamente ativa, ou 13,7% do total dos trabalhadores alocados na indústria de transformação (IBGE 2006), o que bem demonstra que este é um setor de grande relevância para a economia do país e de forte impacto social.

A intensidade de mão-de-obra faz que esse elo tenha o menor gasto de capital por posto de trabalho entre todos os elos das cadeias produtivas, o que o torna um dos grandes empregadores em qualquer parque industrial do mundo. Além da importância como gerador de empregos, o elo de confecção é aquele de maior contato com as preferências dos consumidores em relação a tipos de tecido, padrões de corte e de cores, sendo, portanto, responsável direto pela comunicação de alterações nos padrões de consumo para os outros elos da cadeia.

Paradoxalmente, o Brasil que enfrenta graves problemas sociais, também por conta das elevadas taxas de desemprego, está desperdiçando a excepcional capacidade de geração de postos de trabalho da cadeia têxtil e de confecção. De acordo com o BNDES apud NAJBERG (2006), o setor de vestuário é aquele que mais tem capacidade de geração de postos de trabalho, dentro de toda a indústria de transformação. Observa-se no Gráfico 1, que a CTC, chega a gerar 1.381 postos a cada R\$ 10 milhões a mais na produção.

GRÁFICO 1 - COMPARATIVO DE POTENCIAL DE GERAÇÃO DE POSTOS DE TRABALHO NO BRASIL A CADA R\$ 10 MILHÕES NA PRODUÇÃO



FONTE: NAJBERG (2006)

NOTA: Matriz de Emprego BNDES

Na pesquisa de Pessoal Ocupado, realizada pelo IBGE (2006) e que mede o emprego formal e informal nas seis Regiões Metropolitanas do país, vai para o quinto ano consecutivo de queda no setor de Vestuário. Para a indústria têxtil o mesmo ciclo só foi interrompido em 2005, mas neste ano retomou a trajetória de recuo no número de pessoas ocupadas. Utilizando os dados de estoque de trabalhadores na Cadeia Têxtil (1,65 milhão) e as variações confirmadas pelo IBGE (2006), é possível afirmar com segurança que 260 mil empregos tenham sido eliminados, desde 2002. E o que é pior, como o grau de escolaridade de cerca de 60% desses trabalhadores vai, no máximo, até a 8ª série, indubitavelmente eles terão muita dificuldade em encontrar ocupação de qualidade, em outros ramos da economia nacional.

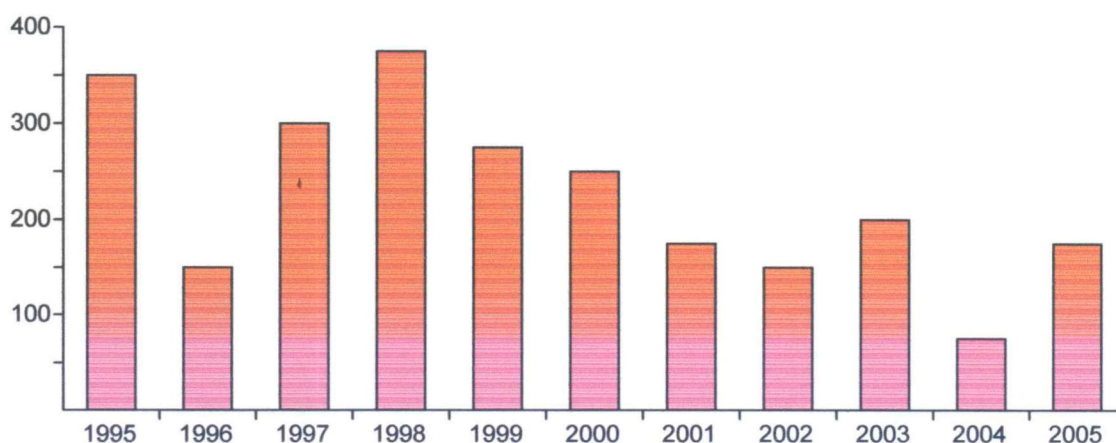
Segundo ABIT (2006), essa queda, mesmo que pese uma pequena parcela resultante da melhor utilização dos fatores produtivos, ela simplesmente poderia não ter ocorrido. Por exemplo, se a produção tivesse sido ampliada na proporção do crescimento da demanda potencial do país (7,9% nos últimos três anos, segundo o cruzamento de dados do Banco Central e do IBGE), adicionada ao melhor aproveitamento das oportunidades de exportação geradas pela expansão do comércio internacional de têxteis.

Seria importante estimular o consumo interno e, basicamente, exportar mais. E, para que se exporte mais é necessário que, no mínimo, a operação se processe sem prejuízos aos exportadores. O que não vem ocorrendo recentemente, face à trajetória do dólar, carga tributária crescente, juros elevadíssimos e poucas possibilidades de acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas, base da produção de vestuário do Brasil.

O grande esforço de modernização empreendido pelas empresas têxteis e confeccionistas brasileiras pode ser medido pelo volume de recursos despendidos no período de 1995 a 2005, na compra de máquinas e equipamentos, totalizando US\$ 9,3 bilhões. Desse total, US\$ 2,7 bilhões foram aplicados no segmento de fiação, US\$ 1,5 bilhão na tecelagem, US\$ 1,5 bilhão na malharia, US\$ 1,6 bilhão no beneficiamento e US\$ 1,8 bilhão na confecção, ficando o restante para outros segmentos, tais como, fabricação de feltros, falsos tecidos etc. (IEMI 2006)

Como é possível notar no Gráfico 2, o auge dos investimentos ocorreu no período de 1995 e 2000, contudo, ainda que com menor fôlego, eles permaneceram expressivos até então. É importante destacar que, adicionalmente a estes recursos, foram investidos outros em treinamento, construção civil, máquinas e equipamentos modernos, capacitação em pesquisa e desenvolvimento de produtos, processos e novas técnicas de gestão.

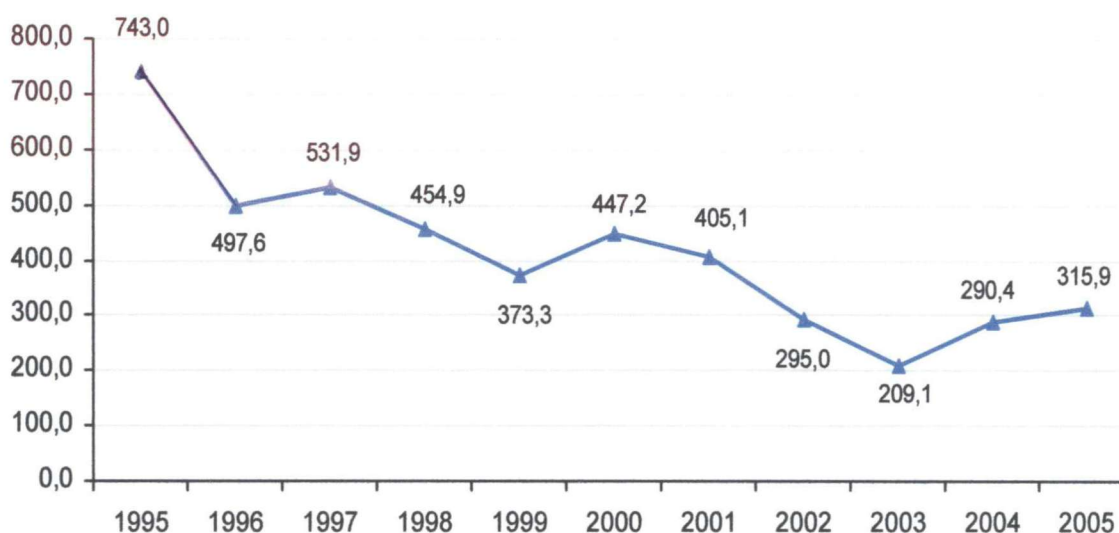
GRÁFICO 2 - HISTÓRICO DOS INVESTIMENTOS DO SETOR TÊXTIL NO BRASIL EM MILHÕES DE DÓLARES



FONTE: IEMI 2006

NOTA: Elaboração própria

GRAFICO 3 - IMPORTAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS TÊXTEIS DURANTE OS ANOS 1995 A 2005 NO BRASIL EM MILHÕES DE DÓLARES



FONTE: IEMI 2006

NOTA: Elaboração própria

Entretanto, o Brasil, como um país em desenvolvimento, vem apresentando sérias dificuldades em se inserir na dinâmica do comércio mundial, já que, a despeito das quedas das barreiras e da nova modelagem das tarifas, vem perdendo terreno para os países do Oriente.

Para analisar a competitividade do elo de confecção no Brasil, deve-se considerar as três características marcantes: de toda a cadeia produtiva, confecção é o elo mais intensivo em mão-de-obra, com grande variedade de produtos e processos produtivos e formado, em sua maioria, por empresas de pequeno porte, muitas na informalidade. Isso impacta negativamente a competitividade da cadeia, pois, distorce o sistema de preços de forma a afetar diretamente a rentabilidade das empresas formais, justamente as que possuem maior capacidade de investimento em modernização.

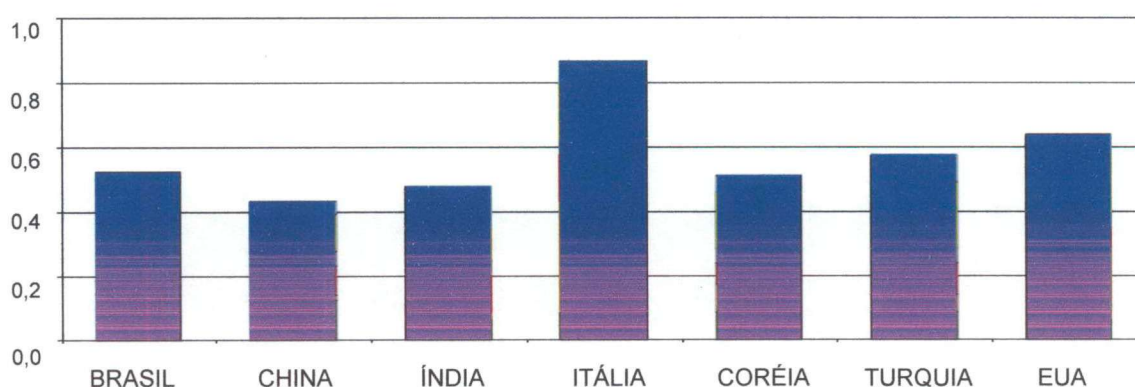
A troca de máquinas e equipamentos é a parte mais dispendiosa do esforço para o aumento da produtividade e possibilita a obtenção de resultados significativos em curto prazo. O mesmo não acontece com o treinamento e a capacitação de pessoal, e a conseqüente melhoria dos processos de gestão e controle, cujos resultados demandam tempo maior de maturação e, muitas

vezes, envolvem mudanças estruturais e culturais, que vão além do ambiente da empresa. Ainda assim, é nítido o processo de evolução que está em curso nesta área, dentro do segmento. Prova disso é a melhoria na infra-estrutura de ensino e a enorme expansão da oferta de cursos técnicos e profissionalizantes. *Design*, criação, moda, desenvolvimento de produtos, incorporação de nanotecnologia e biotecnologia dedicadas ao setor, de nível médio e superior, fruto de uma demanda crescente nas empresas por profissionais qualificados e atualizados com as novas práticas de fabricação.

Como pode ser observado pelo Gráfico 4, o Brasil está, ainda que ligeiramente, à frente, em termos de eficiência industrial, da média dos países asiáticos, de baixos custos de produção, mas ainda atrás da Europa e dos países norte-americanos, justamente pela defasagem na produtividade da mão-de-obra e no grau de evolução dos sistemas de controle e gestão.

A indústria têxtil foi protegida até meados dos anos 1980. A partir do processo da abertura comercial, quando o país passou a enfrentar a concorrência direta dos artigos estrangeiros, que as empresas nacionais se preocuparam em se inserir em um novo contexto de estratégias competitivas. Segundo GORINI (2000), as grandes empresas já haviam adotado algumas medidas de redução de custos e aumento da produtividade anteriormente, principalmente através da modernização e adoção de novas técnicas organizacionais. Já as pequenas e médias empresas não haviam passado por grandes processos de modernização nos anos 1980 e, portanto, o impacto da abertura foi sentido de forma mais acentuada por estas empresas.

GRÁFICO 4 - COMPARATIVO DE COMPETITIVIDADE DA CTC - (BASE US\$/QUILO = 2003)



FONTE: COELHO (2006)

Os novos métodos de organização da cadeia podem ser descritos como uma forma adaptada do fenômeno mundial de reorganização industrial via subcontratação. Observou-se um movimento de empresas que estabeleceram plantas produtivas no nordeste brasileiro a fim de reduzirem custos. LIMA (2002) comenta: “incentivos para atrair empresas em busca de rebaixamento de custos foram criados e estima-se que os benefícios seriam gerais para as empresas, na recuperação da competitividade perdida com a abertura do mercado nacional às importações e para a população local que, finalmente teria acesso a uma renda monetária e se inseriria no mercado de consumo.”.

De acordo com o mesmo autor, houve uma dispersão das atividades produtivas com concentração, isto é, as atividades com maior valor agregado permanecem nas regiões Sudeste e Sul, enquanto as atividades de menor valor agregado migram para outras regiões, como o Nordeste.

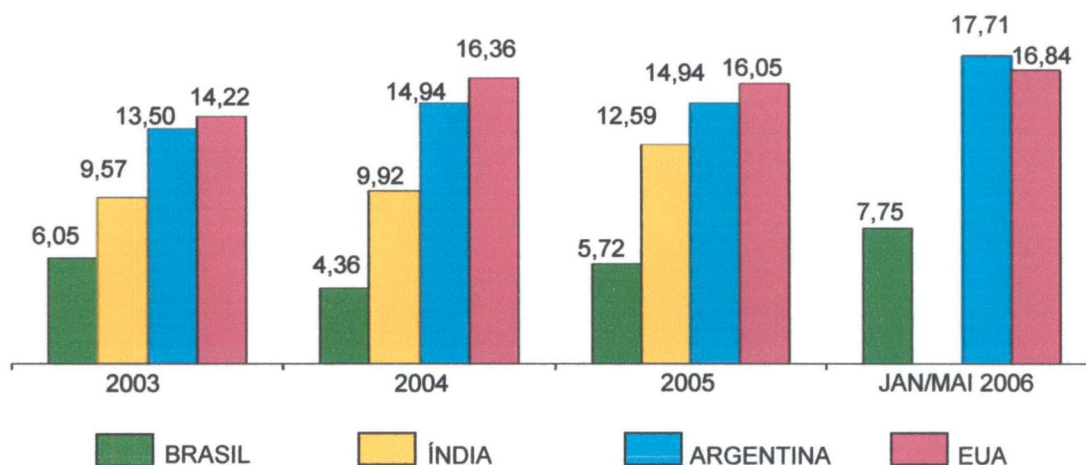
Em relação ao comércio internacional, o Brasil corresponde a menos de 1%, (GORINI, 2000). O histórico do país em relação às exportações é recorrer ao mercado externo apenas quando o mercado interno está em retração. Segundo GARCIA (1995): “a principal resposta das empresas frente a crises na demanda doméstica foi a busca do mercado externo como forma de compensação (...), porém, (...) a expansão das vendas para o mercado externo ocorreu somente em períodos de retração de demanda interna”.

Adicionalmente, no que tange ao Comércio Internacional, não bastassem as condições favoráveis aos principais competidores (câmbio, custo de capital e carga tributária, por exemplo), a indústria brasileira ainda tem se deparado com importações fora de padrões éticos de concorrência.

Não bastassem essas adversidades, ainda existem casos “emblemáticos”. Em junho de 2005, em Corumbá-MS, produtos do vestuário comprados da China deram entrada no país, importados por menos de US\$ 1.00 o quilo (ABIT 2006).

Conforme destaca o Gráfico 8, nota-se nitidamente uma incoerência mercadológica. Para produtos de qualidade similares, o Brasil, apesar de ter um poder de barganha de preços bem inferior aos EUA, declara seus produtos de entrada no país por preços que representam 26,65% dos valores pagos pelos EUA. (COELHO, 2006).

GRÁFICO 5 - COMPARATIVO DA MÉDIA DE PREÇOS DE ARTIGOS DE VESTUÁRIO IMPORTADOS DA CHINA – US\$/QUILO



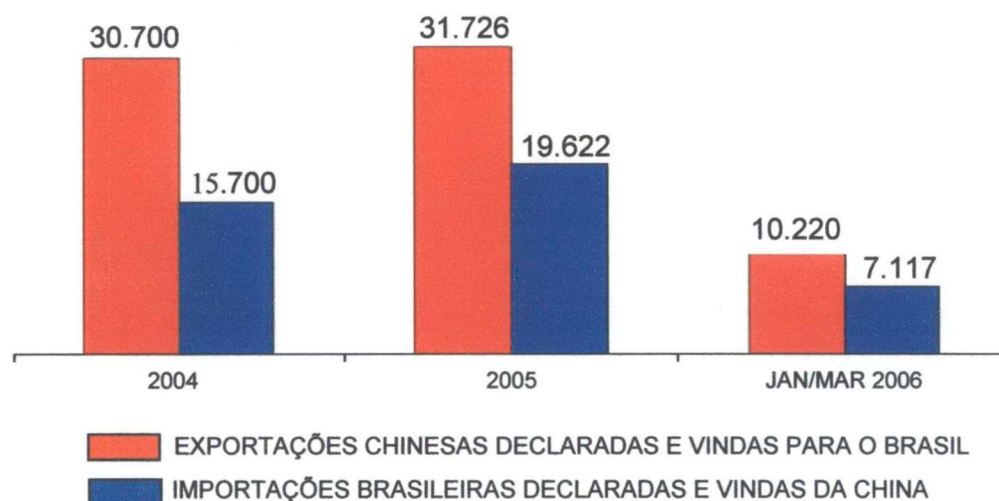
FONTE: COELHO (2006)

NOTA: Dados da Índia de 2006 não disponíveis
Elaboração própria

Entretanto, o que se observa, são esforços por parte das empresas brasileiras em se inserirem no comércio internacional de forma mais ativa. Os próprios esforços de modernização, como a compra de máquinas modernas, e reestruturação organizacional são exemplos de esforços para exportações, já que os produtos direcionados para o mercado externo devem apresentar rígidos padrões de qualidade ou preços muito baixos.

As indústrias têxteis e de confecção brasileiras concorrem com a entrada de produtos com preços que beiram um quarto do valor importado pelos Estados Unidos, conforme o Gráfico 5. Além disso, uma grande parcela do que é exportado ao Brasil, pela China, não é registrado na sua entrada, pela aduana brasileira. Em 2005, por exemplo, foi contabilizada a importação de apenas 61% do total de produtos que as autoridades chinesas declararam ter exportado ao Brasil, conforme Gráfico 6. Isto é, há um indício veemente de descaminho nessas estatísticas apontando claramente a falta de ética dos negócios e de controle das autoridades brasileiras.

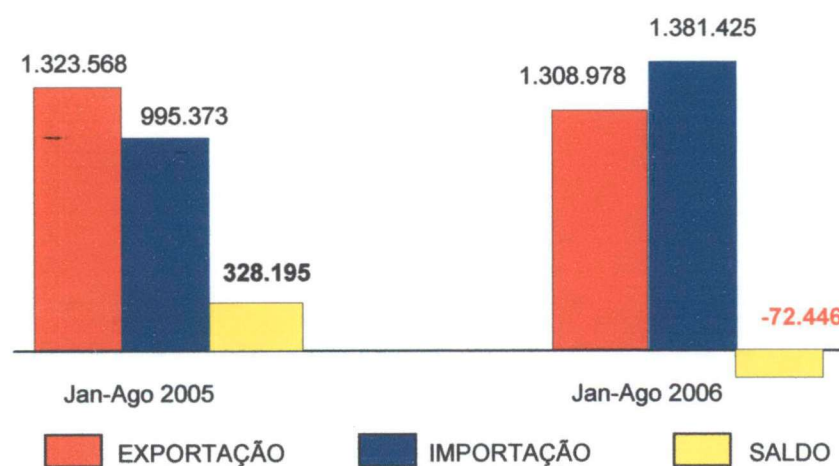
GRÁFICO 6 - DESCONFORMIDADE ESTATÍSTICA DE COMÉRCIO BRASIL – CHINA EM TONELADAS (VESTUÁRIO DE TECIDOS PLANOS E MALHA)



FONTE: IEMI 2006

Neste contexto, é fácil concluir que, mantidas as atuais condições de estabilidade cambial, a cadeia têxtil e de confecções que foi superavitária em 2005, será deficitária em 2006, conforme indicam as evidências (Gráfico 7).

GRÁFICO 7 - BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA DA CADEIA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES EM 1.000 US\$



FONTE: IEMI 2006

Sendo assim, devemos analisar a nova configuração internacional do setor têxtil observando a posição do Brasil. Principalmente a partir de 2005 o Brasil perdeu espaço frente a outros países, sejam eles do oriente, sejam eles mais próximos dos mercados americanos e europeus.

TABELA 8 - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS (US\$ FOB) DE PRODUTOS TÊXTEIS DISCRIMINANDO A PARTICIPAÇÃO DA CHINA

PERÍODO	JAN-FEV/2003	JAN-FEV/2004	JAN-FEV/2005
TOTAL	168.313.432	201.596.887	232.918.219
CHINA	20.340.667	29.838.396	50.440.242
% da China	12,08	18,80	21,66

FONTE: ABIT 2006

TABELA 9 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (US\$ FOB) DE PRODUTOS TÊXTEIS DISCRIMINANDO A PARTICIPAÇÃO DA CHINA

PERÍODO	JAN-FEV/2003	JAN-FEV/2004	JAN-FEV/2005
TOTAL	214.466.011	271.896.869	302.855.189
CHINA	4.779.239	4.657.847	2.814.822
% da China	2,33	1,71	0,93

FONTE: ABIT 2006

Segundo dados da ABIT (2006), a China respondia por 12,8% das importações brasileiras entre janeiro e fevereiro de 2003 e, no mesmo período de 2005, a participação passou para 21,66% conforme Tabela 8. Ao mesmo tempo, as exportações para a China vêm apresentando queda desde 2003, acarretando uma redução da sua participação nas exportações totais brasileiras de têxteis para menos de 1%, conforme Tabela 9.

6. CONCLUSÃO

Na década de 1990, a cadeia têxtil e de confecções foi um dos setores da economia brasileira que mais sentiu o impacto da abertura comercial do mercado às importações devido, principalmente, à queda do último dos acordos que impunha cotas para o comércio internacional – o Acordo dos Têxteis e Vestuários (ATV).

Além da abertura comercial, cita-se a emergência dos países da Ásia, principalmente China e Índia, como os grandes produtores de manufaturas de baixo custo.

Como agravante, as importações brasileiras, muitas vezes, não têm seguido padrões éticos, principalmente pela frouxidão da fiscalização aduaneira, acarretando uma forte concorrência desleal.

Para fazer face ao desafio lançado pelo incremento da concorrência, todos os elos desta indústria foram forçados a se ajustar. Apesar deste esforço não ter sido realizado de forma homogênea, de imediato gerou impacto positivo em termos de competitividade.

Todas as reestruturações verificadas em termos de aparato tecnológico, gestão de pessoas e custos, e estratégias empresariais foram vitais para a sobrevivência da cadeia sob o novo contexto de competição.

Cabe destacar, no entanto, que alguns elos, apesar de terem um grau de competitividade superior ao observado no início desse processo, ainda não se encontram no nível de competitividade dos principais concorrentes do mercado mundial, necessitando de outro esforço que não só o de se ajustar. Trata-se de dar outro salto competitivo para que o país torne-se novamente participante significativo no mercado mundial.

Diante de todo o exposto, é importante frisar que a cadeia têxtil e de confecções brasileira enfrenta, sim, um ambiente desigual de competitividade por fatores internos, como a elevada carga tributária, característica marcante da nossa economia, juros excepcionalmente elevados, câmbio apreciado, aumento de

custos por parte das empresas e, principalmente, pelo modesto crescimento da economia como um todo.

Diferentemente do que se possa imaginar, a indústria têxtil e de confecção brasileira é bastante competitiva, “do portão da fábrica para dentro”. Os investimentos realizados, bem como a reformulação e expansão da infra-estrutura de formação e qualificação de profissionais especializados no segmento, são provas da preocupação das empresas nacionais em manter sua produtividade e competitividade em consonância com os padrões internacionais.

Cabe, então, a tarefa de se buscar soluções que venham desenvolver melhor as competências dos agentes envolvidos no setor.

Ao governo cabe desatar os nós que facilitam a postura antiética do mercado, adotando um controle rígido contra a sonegação e propondo medidas urgentes que incentivem os empresários à busca de uma maior competitividade do setor.

Fica claro que, aos empresários, caberá a tarefa de organizarem-se na cadeia produtiva. A adoção de técnicas modernas de gestão, a inserção em alianças estratégicas e esquemas de parcerias terão como consequência a diminuição de custos e o aumento do volume de produção.

O caráter dinâmico do setor abre oportunidades e caminhos para pesquisas futuras. O que o país não pode, neste instante, é imaginar que mais de 7 milhões de pessoas, que dependem diretamente da indústria têxtil e de confecção, possam migrar rapidamente para outros setores da economia nacional. Não é possível admitir que, enquanto países da Ásia dêem total apoio a esse setor e façam dele um dos fatores de crescimento, desenvolvimento e inclusão social, o Brasil resolva abrir mão desse enorme potencial.

REFERÊNCIAS

ABIT – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÕES. Conjuntura do Setor. Disponível em: <http://www.abit.org.br/content/area/login.asp?nCodAreaConteudo=100&nCodPublicacao=&nArea=1> Acesso em: 17 outubro 2006.

ANSOFF, I. A nova estratégia empresarial. São Paulo. Atlas. 1990.

BRANSKY, R. O acordo multifibras e as exportações brasileiras de produtos têxteis e de vestuário. Campinas, 2002. 181f. Dissertação (Mestrado em Economia). Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.

CEPAL - COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE. Implicancias dei término dei Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para América Latina y el Caribe - 2005. Disponível em <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/23120/lcl2399e.pdf>> Acesso em 15 outubro 2006.

CETIQT (CENTRO DE TECNOLOGIA DA INDÚSTRIA QUÍMICA E TÊXTIL). Avaliação estrutural da cadeia produtiva têxtil e de vestuário. Disponível em: <[http://server.cetiqt.senai.br:8080/sinf/sbibx.nsf/\\$\\$Search?OpenForm&Seq=1](http://server.cetiqt.senai.br:8080/sinf/sbibx.nsf/$$Search?OpenForm&Seq=1)> Acesso em 10 outubro 2006.

CNIT/CNI/SENAI/CETIQT, 1996. Estudos para automação, modernização, desenvolvimento tecnológico e ampliação da indústria têxtil brasileira até o ano 2000, v. 1 e 2. São Paulo, 1986.

COELHO, J. Índice FIESP de competitividade das nações - 2005 – Disponível em: <<http://www.abit.org.br/content/area/Pasta.asp?nCodAreaConteudo=23&nCodPastaPai=705>>. Acesso em 27 outubro 2006.

ECCIB – ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DE CADEIAS INTEGRADAS NO BRASIL – Impactos nas zonas de livre comércio. Cadeia têxtil e confecções. Campinas. 2002.

FUNDAÇÃO VANZOLINI. A competitividade das cadeias produtivas da indústria têxtil baseadas em fibras químicas: relatório final do estudo. São Paulo: Fundação Vanzolini, 2001.

FURTADO, C., **Perspectivas da economia brasileira**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_ideias/livro-01.pdf > Acesso em: 01 out. 2005.

GARCIA, R.; HIRATUKA, C. **Impactos da abertura comercial sobre a dinâmica da indústria têxtil brasileira**. Campinas, *Leituras de Economia Política*, ano 1, nº 1, 1995.

GEREFFI, G. **Competitividade e redes na cadeia produtiva do vestuário na América do Norte**. *Revista latino-americana de estudo do trabalho*, ano 4, nº 6, p. 101-127. 1998.

GIANESE, I.; CORREA, A. **Administração estratégica de serviços: operações para a satisfação do cliente**. São Paulo. Editora Atlas. 1996.

GLOBAL 21. **Informes setoriais: têxteis**. Disponível em: <http://www.global21.com.br/informessetoriais/setor.asp?cod=11> > Acesso em 15 outubro 2006.

GORINI, A. **Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas**. Rio de Janeiro. BNDES setorial, nº 12 p. 17-50. 2000.

HAMEL, G. **A Obrigação de inovar**. HSM Management. HSM do Brasil ISSN 1415. Março de 2002.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C. **Competindo pelo futuro: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã**. Rio de Janeiro. Editora Campus. 1995.

HOLANDA, F. **Liderança competitiva**. Rio de Janeiro. Qualitymark. 1996.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – BANCO DE DADOS AGREGADOS – SIDRA – SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA. **Tabela 1965 - Empregos e salários das empresas industriais, segundo o grupo de atividades**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=1965&z=p&o=14> > Acesso em: 30 outubro 2006.

IEL (INSTITUTO EUVALDO LODI). **Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira**. Brasília. Núcleo Central. 2003.

IEMI - INSTITUTO DE ESTUDOS E MARKETING INDUSTRIAL. **Relatório setorial da cadeia têxtil brasileira – 2006** – Disponível em: <<http://www.iemi.com.br/moda/index.asp?opcao=81>> . Acesso em 01 novembro 2006.

KARMAL, M. (Coord.); RIBEIRO, V.; REGO, E. **Como colocar o comércio global a serviço da população**. Brasília. IPEA; PNAD; PNUD. 2004.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de marketing**. Rio de Janeiro. Livros Técnicos e Científicos Editora. 1998.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia internacional teoria e política**. São Paulo. Makron Books. 1999.

LERNER, W. **Como planejar e organizar negócios competitivos**. São Paulo. Thompson Learning. 2002.

LIMA, J. **As artimanhas da flexibilização. O trabalho terceirizado em cooperativas de produção**. São Paulo. Editora Terceira Margem. 2002.

LOPES FILHO, L. **Como tornar sua empresa competitiva e globalizada**. São Paulo. Markron Books. 2000.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Documento básico dos fóruns**. Brasília. Secretaria do Desenvolvimento da Produção. 2000.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Evolução do comércio exterior brasileiro e mundial**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/depPlaDesComExterior/indEstatisticas/evoComExterior.php>> Acesso em: 30 setembro 2006.

MDIC- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Relatório de resultados: cadeia produtiva têxtil e de confecções**. Brasília: Secretaria do Desenvolvimento da Produção. 2002.

MEI – MINISTÉRIO DA ECONOMIA E INOVAÇÃO DE PORTUGAL - **Sector dos têxteis e vestuário - Parte I - Evolução do comércio internacional de Têxteis** Disponível em <http://www.gee.min-economia.pt/resources/docsestatisticas/Em%20an%C3%A1lise_CI/estiaro_parte1_mar%C3%A7o.pdf> Acesso em 29 out 2006.

MENDES, S. O fim do acordo de têxteis e vestuário: impactos sobre a indústria têxtil-vestuário brasileira. Araraquara, 2005. 22 f. Projeto de Mestrado. Faculdade de Ciências e Letras. Universidade Estadual Paulista.

MINZBERG, H. Safári de estratégias. Porto Alegre. Bookman. 2000.

MONTEIRO FILHA, D.; CORRÊA, A. O Complexo têxtil. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_setorial/setorial11.pdf> Acesso em: 01 outubro. 2006

NAJBERG, S.; PEREIRA, R. Novas estimativas do modelo de geração de empregos do BNDES – 2004. Disponível em: [http://www.bndes.gov.br / conhecimento estudos estimativas.pdf](http://www.bndes.gov.br/conhecimento_estudos_estimativas.pdf)>. Acesso em 01 novembro 2006.

PORTER, M. A vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro. Editora Campus, 1990.

PORTER, M. Competição = On competition: estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro. Editora campus. 1999.

PORTER, M. Estratégia competitiva. Técnicas para a análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro. Editora Campus. 1986.

PORTER, M. Vantagem competitiva. Criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro. Editora Campus. 1989.

PROCHNIK, V. Estudo de competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Cadeia: têxtil e confecções. Unicamp. Instituto de Economia. 2002.

RODRIGUES, S. Competitividade, alianças estratégicas e gerência internacional. São Paulo. Editora Atlas. 1999

SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE TECELAGEM DE AMERICANA, NOVA ODESSA, SANTA BÁRBARA D'OESTE E SUMARÉ. Resumo do setor. Disponível em: < <http://www.sinditec.com.br/resumo.htm>). Acesso em: 27 setembro 2006.

REFERÊNCIAS CONSULTADAS

ABREU, M. A ordem do progresso. Cem anos de política econômica republicana 1889-1989. Rio de Janeiro. Editora Campus. 1990.

BÊRNI, D. Técnicas de pesquisa em economia: transformando a curiosidade em conhecimento. São Paulo. Saraiva. 2002.

FURTADO, C. Formação econômica do Brasil. São Paulo. Editora Nacional. 1987.

MENDONÇA, M.; PIRES, M. Formação econômica do Brasil. São Paulo. Thomson Learning. 2002.

SUZIGAN, W. VILLELA, A. Política do governo e crescimento da economia brasileira. 1889-1945. Brasília. Ipea. 2001.

TAVARES, M. Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. Rio de Janeiro. Zahar Editores. 1977.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Biblioteca Central. Normas para apresentação de trabalhos científicos. Curitiba: Ed. da UFPR, 1992. Pt. 2: Teses, dissertações e trabalhos acadêmicos.

ANEXO – PROCESSO PRODUTIVO DA CADEIA TÊXTIL E CONFECÇÃO

