



CETIQT

IPTM

*Instituto de Prospecção Tecnológica e
Mercadológica*

Estudos sobre a Indústria Têxtil e de Confecção nas Américas: Análises de Mercado e Oportunidades de Negócios

SUMÁRIO EXECUTIVO

IPTM
Rio de Janeiro
2006

© 2006. SENAI/CETIQT

É proibida a reprodução de qualquer parte desta obra sem prévia autorização do autor.

Série Desafio para a Competitividade – Cadeia Têxtil

DET – Diretoria de Educação e Tecnologia

IPTM – Instituto de Prospecção Tecnológica e Mercadológica

Ficha Catalográfica

SENAI. CETIQT. IPTM

Estudos sobre a indústria têxtil e de confecção nas Américas: análises de mercado e oportunidades de negócios: sumário executivo/ SENAI – Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil. Instituto de Prospecção Tecnológica e Mercadológica. – Rio de Janeiro: SENAI/CETIQT,2006.

1v. il. – (Série desafio para a competitividade: cadeia têxtil)

Inclui Bibliografia

1. Indústria Têxtil nas Americas. 2. Indústria de Confecção nas Américas 3. Prospecção Tecnológica. 4. Exportação de Têxteis 5. Mercado Internacional de Têxteis I. Título

CDU: 677: 339.13

SENAI-CETIQT – Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil

Rua Dr. Manuel Cotrim, 195 – Riachuelo

20960-040 – Rio de Janeiro – RJ

Tel.: 55 21 2582-1000 – Ramal: 1042

www.cetiqt.senai.br

SENAI – Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil – CETIQT

ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DO SENAI

Armando de Queiroz Monteiro Neto

Presidente do Conselho Nacional do SENAI

José Manuel de Aguiar Martins

Diretor-Geral do Departamento Nacional

CONSELHO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO DO SENAI-CETIQT

Antonio Cesar Berenguer Bittencourt Gomes

Presidente

Conselheiros

Clóvis Gonçalves de Souza Júnior

Fernando Sampaio Alves Guimarães

Luiz Américo Medeiros

Luiz Edmundo Vargas de Aguiar

Maria Lúcia Alencar de Rezende

Oscar Augusto Rache Ferreira

Regina Maria Fátima Torres

Rolf Dieter Bückmann

ADMINISTRAÇÃO DO SENAI-CETIQT

Alexandre Figueira Rodrigues

Diretor Geral

Daniel Roedel

Diretor de Educação e Tecnologia

Dácio Lara de Lima

Diretor de Operações

Estudos sobre a Indústria Têxtil e de Confecção nas Américas¹

Sumário Executivo

Quando avaliamos o papel histórico da indústria têxtil e de confecção da América Latina e do Caribe, verificamos que esses dois setores contribuíram de forma significativa para a regionalização da produção, mobilidade industrial e reestruturação das economias nas Américas.

As mudanças geográficas da produção e suas consequências econômicas deram-se num ambiente caracterizado pelo fortalecimento das políticas internacionais de livre comércio (criação do GATT e da OMC) e pela intensificação do processo de formação e integração de blocos regionais (bilateralismo e plurilateralismo).

A grande concentração da manufatura de têxteis e confeccionados ocorreu na Ásia, hoje responsável por uma parcela de 80% do consumo industrial de fibras no mundo. Os países asiáticos foram se incorporando a este ramo de atividade econômica a partir da década de 50, em ondas sucessivas, tendo início no Japão. No ocidente, esse processo de expansão da produção ocorreu no leste europeu, América e África. A enorme oferta mundial agregada às implicações da extinção do Acordo Multifibras, ampliaram a competitividade internacional tornando o mercado têxtil sensível e volátil.

Desde o pós-guerra o movimento de integração dos Estados vinha se configurando. A partir da década de 80 este processo foi acelerado no sentido de ampliar a economia de escala e o poder de barganha nas negociações internacionais, de forma a tornar os países mais competitivos.

A década de 80 foi marcada pela adoção do bilateralismo e plurilateralismo pelos Estados Unidos (EUA). Diversos acordos de acesso preferencial e de livre comércio foram assinados entre os EUA e os países andinos, da América Central e do Caribe, dentre os quais destacamos: *Caribbean Basin Economic Recovery Act* (CIBERA), *Caribbean Basin Textile Access Program* (800 A ou super 807), *North*

America Free Trade Agreement (NAFTA), *US-Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA), *Andean Trade Preference Act* (ATPA) e *Dominican Republic – Centro America – U.S. Free Trade Agreement* (CAFTA-DR).

Esses acordos, submetidos a avaliações periódicas, foram sistematicamente alterados, incorporando novas condições, tais como: (a) extensão dos benefícios do acesso aos têxteis e confeccionados; (b) isenção de cotas; (c) cobranças de tarifas apenas sobre o valor agregado; (d) isenção total de tarifas; (e) redução de exigências em relação às regras de origem e assim por diante.

Uma das principais diferenças entre o CAFTA-DR – acordo mais recente dos EUA com os países caribenhos – é a reciprocidade, ou seja, as companhias americanas passam a ter acesso ao mercado de todos os países membros, com isenção de impostos para uma variedade de produtos que estavam sujeitos às tarifas. À semelhança dos demais acordos, o CAFTA-DR possui “um labirinto de províções técnicas”, utilizadas para determinar se o produto se qualifica ou não como originário da região – requisito de tratamento preferencial. No caso específico da CPTC (do Capítulo 50 ao 63 do Sistema Harmonizado), a elegibilidade baseia-se, sobretudo, no caráter essencial do produto.

As regras de origem são fundamentadas nas mudanças de posição das mercadorias segundo o sistema harmonizado (S.H.) e levam em consideração os conceitos de “*fiber forward*” (fibra adiante), “*yarn forward*” (fio adiante) e “*fabric forward*” (tecido adiante). Além disso, apresentam exceções para produtos não-originários, tais como: regra de *minimis*, escasso abastecimento, acumulação ampliada de origem, tratamento de jogos, produtos de artesanato, etc.

É importante ressaltar que o CAFTA-DR, ao estender o conceito de originário para insumos e produtos

¹ Neste trabalho o termo Confecção engloba os Capítulos 61, 62 e 63 do Sistema Harmonizado (S.H.)

manufaturados nos países membros, estimula a implantação de indústrias têxteis na região, gerando oportunidades para investimentos externos, obedecidas às condições do Acordo. Vale observar que o fato de a América Central fazer fronteira com o México e este ser parceiro de livre comércio com os EUA torna o CAFTA-DR uma extensão do NAFTA.

O fato é que a CPTC na América Latina e Caribe desenvolveu-se neste cenário de expansão de tratados comerciais assinados com os EUA e inspirou-se na seguinte tese: de um lado, a competitividade da manufatura norte-americana dependeria das economias de mão-de-obra barata que possibilitassem o intercâmbio regional do trabalho naquelas fases do processo industrial de nível menos sofisticado; de outro, os acordos poderiam gerar riquezas e incrementar as economias dos países mais pobres, elevando potencialmente a demanda de bens americanos resultantes da tecnologia e do conhecimento.

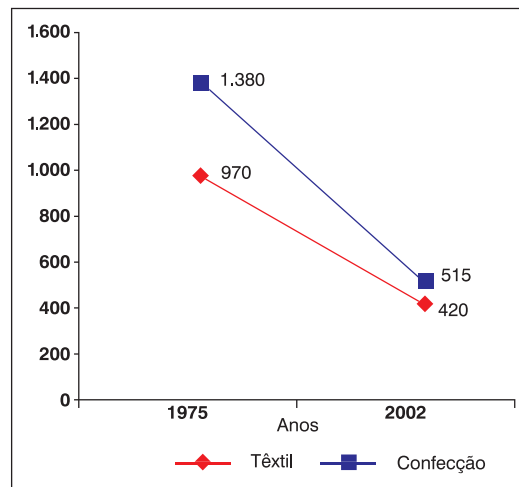
Esta nova configuração da produção fez com que os EUA se transformassem num palco de fluxos de importação. O déficit da balança comercial americana de têxteis e confeccionados cresceu de dois bilhões de dólares em 1975 para 71 bilhões de dólares, em 2003.

Comércio Exterior dos EUA no setor têxtil e de confecção			
Anos	(US\$ bilhões)		
	Exportação	Importação	Déficit
1975	2	4	- 2
2000	19	80	- 61
2003	15	86	- 71

Fonte: OTEXA. 2005

Ao transformar-se no maior país importador do mundo, os EUA passaram a conviver com uma contínua queda na produção e no emprego de sua cadeia produtiva têxtil. As estatísticas do *American Textile Manufacturers Institute* (ATMI) mostram que o emprego da indústria têxtil caiu de 970.000 em 1975 para 420.000 em 2002. Na indústria de confecção a queda foi ainda mais violenta, de 1.380.000 em 1975 para 515.000 em 2002.

Empregos na indústria têxtil e de confecção nos EUA



Fonte: American Textile Manufacturers Institute (ATMI). 2004.

Para a América Latina e Caribe o resultado foi surpreendente: em 1989 os países da CBI, andinos e México exportaram para os EUA 2,6 bilhões de dólares, enquanto em 2004 o valor foi de 19,1 bilhões de dólares. Do mesmo modo que para muitos países da Ásia, o crescimento da produção e do comércio exterior, especificamente de vestuário, ampliou a importância econômica da CPTC: suas exportações passaram a representar a parcela mais expressiva das exportações totais de diversos países da América Latina e do Caribe.

A estratégia que garantiu o resultado alcançado pela América Latina e o Caribe foi a transformação de parte da indústria tradicional em indústria moderna e a implantação de Zonas de Processamento de Exportação (ZPEs) com fábricas montadoras de vestuário conhecidas como *maquillas*. Em 1990, as *maquillas* representavam 2% da produção total. Sua expressão econômica foi ampliada de tal sorte que em 2001 já eram responsáveis por uma parcela de 45% das exportações destinadas aos EUA.

Uma análise do perfil da CPTC dos dez maiores exportadores da América Latina e Caribe para os EUA nos permite concluir que o Brasil é o país que apresenta o maior consumo industrial de fibras e a maior capacidade instalada em termos de cadeia produtiva têxtil. Além disso, possui uma indústria de confeccionados cuja produção atende às necessidades do maior mercado doméstico entre os países analisados. Em seguida, pelo grau de importância, aparecem o México,

a Colômbia e o Peru, que possuem uma completa cadeia de suprimento têxtil e de confecção. El Salvador e Guatemala, em termos de capacidade instalada e consumo industrial de fibras, sucedem os países anteriores, em ambos os segmentos. Honduras e a Repú-

blica Dominicana apresentam como indústria básica o setor de confecções produzindo uma fração reduzida de tecidos de malha. Já a Nicarágua e a Costa Rica possuem um parque industrial totalmente voltado para a manufatura de confeccionados.

PERFIL DA CPTC					
País	Exportações da CPTC sobre o total exportado para os EUA	Consumo industrial de fibras (t)	Cadeia Produtiva Preponderante	Principais itens export. para os EUA (cap. SH) (milhões de dólares)	Principais estratégias de desenvolvimento
México	5,6 %	AI = 374.000 S = 381.000 A = 19.800	Têxtil Prod.fib.quim. F=3.700.000 R= 100.000 T = 51.000 C = 2.571 Confecção	52 = 154 55 = 132 56 = 108 59 = 84 61 = 2.955 62 = 4.199 63 = 719	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado(2) NAFTA
Honduras	72 %	AI = 3.000	1) Confecção 2) Malharia	60 = 0,377 61 = 1,930 62 = 692	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado CBTPA CAFTA
República Dominicana	49%	AI = 2.000	1) Confecção 2) Malharia	56 = 6,6 61 = 879 62 = 1,259 63 = 67	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado CBTPA CAFTA
Guatemala	59%	AI = 33.000	Têxtil F= 171.000 R=21.816 T=3.897 C=230 Confecção	54 = 2,8 61 = 1,708 62 = 707	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado CBTPA CAFTA
El Salvador	90%	AI = 30.000 S = 2.000	Têxtil F= 250.000 T= 3.215 C=337 Confecção	52 = 4,6 54 = 1,1 61 = 1,345 62 = 414 63 = 31	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado CBTPA CAFTA
Nicarágua	50%	AI = 1.000	Confecção	56 = 0,481 61 = 151 62 = 347	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado CBTPA CAFTA
Costa Rica	19%		Confecção	56 = 4,8 61 = 317 62 = 285	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado CBTPA CAFTA
Peru	15%	AI = 73.000 S = 25.000	Têxtil Prod.fib.nat. F=771.000 R= 18.000 T = 6,365 C = 944 Confecção	51 = 3,2 52 = 5,1 61 = 491 62 = 32	Da Produção Conf.Tradic. Do Mercado ATPDEA
Colômbia	8%	AI = 101.000 S + A = 156.000	Têxtil Prod.Fib.Nat. + Quim F=998.200 R= 25.984 T = 12.524 C = 712 Confecção	56 = 15 59 = 3 61 = 177 62 = 337 63 = 23	Da Produção ZPE Maquila Do Mercado ATPDEA
Brasil	2,3%	AI = 803.000 S = 148.300 A = 23.800	Têxtil Prod.Fib.Nat. + Quim F=4.952.900 R= 300.300 T = 96.800 M = 57.305 (1) Confecção	52 = 23 56 = 45 61 = 88 62 = 73 63 = 215	Da Produção Conf.Tradic. Do Mercado -

(1) Circular, retilínea, kettenthul, raschel; (2) Em relação aos EUA

Fonte: Radar Comercial; Otexa; Trade Stats Express (TSE); USTIC (2004); ITMF (2004), Fiber Organon

Quanto aos EUA, em termos de capacidade instalada, as estatísticas demonstram o esvaziamento de sua indústria têxtil. Em 1990, o país possuía 12.175.000 fusos e 121.400 teares. Em 2004, em decorrência das importações oriundas, sobretudo, dos países asiáticos, da América Latina e do Caribe, o parque industrial norte-americano ficou reduzido a 2.300.000 fusos e 48.000 teares. Esta tendência deverá ter prosseguimento com o novo cenário imposto pela extinção do Acordo Multifibras e pela ampliação e desdobramentos dos acordos regionais e bilaterais.

Capacidade instalada nas fiações dos EUA		
Tipo	Ano	
	1990	2004
Fibra curta	11.550.000	1.673.000
Fibra longa	625.000	628.000
Total	12.175.000	2.301.000
Rotores	730.000	586.000

Fonte: ITMF. *International cotton industry statistics*. v. 46, 2004. *TEXTILE INTELLIGENCE*. *World markets for spun yarns: forecasts to 2010*. July 2004

Total de teares instalados nos Estados Unidos		
Tipo	Ano	
	1990	2004
Sem lançadeira	65.550	46.260
Com lançadeira	55.870	1.820
Total	121.420	48.080

Fonte: ITMF. *international textile machinery shipment statistics: 2004*. v. 27, June. 2005. *TEXTILE INTELLIGENCE*. *World markets for woven textiles and apparel: forecasts to 2010*. May 2004

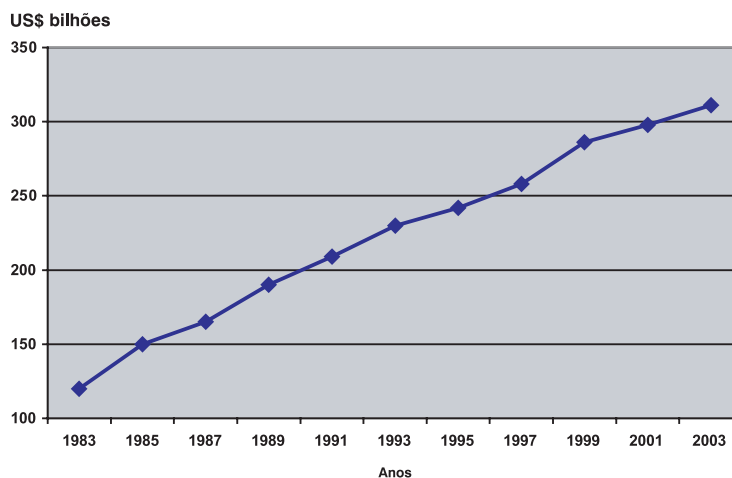
A fração da produção interna de tecidos planos e de malha não comercializada para o exterior é somada à parcela de matérias-primas importadas para atender às necessidades internas de consumo industrial nas confecções norte-americanas, responsáveis pela produção total de 3,4 bilhões de roupas, em 2003. Este valor, de modo semelhante ao que vem ocorrendo na indústria têxtil, tenderá a decrescer ano a ano.

Linha de produção	Produção de vestuário nos EUA (garment e US\$ bilhões)					
	2001		2002		2003	
	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
Roupas masculinas	2,089	13,039	1,678	11,307	1,635	10,473
Roupas femininas	2,388	20,073	2,101	15,300	1,722	13,017
Roupas infantis	0,120	0,500	0,111	0,474	0,098	0,401
Total	4,597	33,612	3,890	27,081	3,455	23,891

Fonte: *American Apparel & Footwear Association - AAFA*. 2004

Entre 1990 e 2003, o PIB dos EUA cresceu a uma taxa média anual de 5,6%. Com uma expansão demográfica em torno de 1,0 %, o PIB per capita passou de 23 mil para 38 mil dólares nesse período. A elevação da renda da população americana contribuiu para o crescente aumento do consumo de vestuário, têxteis e calçados, atingindo, em 2003, o valor total de 320 bilhões de dólares.

Consumo de vestuários, têxteis e calçados nos EUA a preços correntes



Fonte: *Apparel & Footwear Industry-Top Issues (2004)*.

No mercado norte-americano podemos identificar diferentes elos ao longo da cadeia de suprimento, tais como: (1) confecções tradicionais; (2) *contractors*; (3) *jobbers*; (4) produtores com marca; (5) varejistas de diferentes naturezas e (6) varejistas secundários. Em termos de comercialização, as lojas especializadas como *The Gap* e as lojas de descontos como o *Wall-Mart* são as que detêm maior parcela do mercado. Em quinta posição encontra-se a venda por catálogos.

O mercado dos EUA, pelo lado da demanda, revela contínua expansão, mas não encontra, internamente, uma oferta compatível com as necessidades do consumo e, por isso, o país recorre à importação. Para atender ao consumo, estima-se uma necessidade de transformação industrial da ordem de 10 milhões de toneladas anuais de fibras. Os dados mostram que uma parcela superior a 60% dessa transformação é realizada externamente, com a colaboração efetiva da América Latina e Caribe, responsáveis por uma fatia substancial dos fornecimentos para os EUA: o México exporta oito bilhões de dólares e os países da América Central e Caribe, juntos, cerca de 10 bilhões de dólares.

Os produtores, atacadistas e varejistas norte-americanos há anos vêm introduzindo inovações na maneira de realizar seus negócios. Aliaram *know-how* de gestão exemplar às tecnologias de informação e comunicação e adotaram estratégias fundamentais para a redução dos preços ao consumidor e para a expansão das vendas. Entre essas estratégias destacamos: investimentos em pesquisa e tecnologia, fusões e aquisições, *outsourcing*, gestão da cadeia de suprimento, multicanais de comercialização, gestão de marcas, gestão do ciclo de vida dos produtos, *lean retailing*, etc.. Como resultado dessas estratégias, o índice de preço ao consumidor de produtos confeccionados caiu de 134 em 1993 para 121 em 2003, e a receita anual da maior rede de varejo com descontos dos EUA – *Wall-Mart* – cresceu de 80 bilhões de dólares para 250 bilhões de dólares no mesmo período.

Nas duas últimas décadas, a CPTC da América Latina e Caribe vem desenvolvendo um número razoá-

vel de forças. Somadas, estas forças resultam em fatores geradores de competitividade responsáveis pela melhoria do desempenho econômico da cadeia. Podemos constatar, no entanto, que a cadeia ainda se encontra numa posição que precisa ser incrementada. Devemos eliminar as fraquezas que impactam negativamente os resultados das empresas, aproveitar melhor as oportunidades e evoluir na direção dos fatores mais dinâmicos e avançados da competitividade.

Em resumo, as vantagens da América Latina e Caribe são baseadas, predominantemente, em três forças: o acesso ao mercado norte-americano livre de tarifas, o custo de trabalho e a proximidade geográfica em relação ao grande cliente do norte. Esta última força gera uma oportunidade importante que pode ser traduzida da seguinte forma: os custos de produção, transporte e de políticas públicas eram, até pouco tempo, os únicos considerados pelos grandes clientes em suas decisões de *sourcing* até que os grandes varejistas decidiram não mais manter armazéns ou depósitos repletos de produtos, aguardando a distribuição para os postos de venda. Ao invés disto, tornaram-se *lean retailers*, responsabilizando-se apenas pelos produtos em suas lojas. Deslocaram para os fornecedores o ônus dos depósitos e centros de distribuição. Os fornecedores passaram assim a ser responsáveis pelo custo do capital empregado na formação e manutenção de estoques e pelo custo do risco de mantê-los.

Com relação às decisões de *sourcing*, observa-se que os produtos que têm um ciclo de vida mais longo - como os vestidos e os terninhos femininos - que seguem o calendário tradicional da moda e cuja taxa de reposição nas lojas é baixa, demandam decisões apoiadas mais intensamente nos CUSTOS DOS FATORES. Por outro lado, para os produtos de vida mais curta – do tipo FAST FASHION, como calças jeans – que estão sujeitos à mudança no meio de estação e que demandam reposições mais frequentes, devem ser considerados o CUSTO DOS FATORES e a proximidade do mercado a fim de reduzir os CUSTOS DE ESTOQUES e o RISCO DE MANTER OS MESMOS.

Percentagem de reposição de produto em lojas de departamento nos EUA	
Produto	(%)
<i>Soutien</i>	69
Meias	67
Roupa de baixo	66
Calça / short masculino	44
Paletó masculino	40
Jaqueta masculina	20
Terno masculino	18
Roupa infantil	14
Calça / short feminino	13

Percentagem de reposição de produto em lojas de departamento nos EUA (continuação)	
Produto	(%)
Cachecol / gravata	12
<i>Jogging</i>	11
Camisa masculina	10
Saia	7
Paletó / jaqueta feminina	6
Camisola / robe feminino	5
Terno feminino	3
Vestido	2

Fonte: HCTAR (Harvard Center for Textile & Apparel Research) – 2001

Neste aspecto, deve-se ressaltar a situação vantajosa da América Latina, sobretudo dos países mais próximos dos Estados Unidos, que são contemplados com a alternativa de se transformarem em fornecedores na cadeia de *lean retailers* e *fast fashion*. Na realidade, esta oportunidade já vem sendo aproveitada e pode ser comprovada, bastando para isso observar as exportações do México e dos países da América Central e Caribe. Constatamos que:

1. Os grandes exportadores de “calças jeans” localizam-se na América Central e Caribe. Do total exportado pelos dez primeiros exportadores, 92% originam-se dos países situados nesta região geográfica.

2. Os grandes exportadores de “roupas de baixo” também se encontram na América Central e Caribe: 74% do total das exportações têm sua origem nesta região geográfica.
3. Analisando os produtos de baixo nível de reposição - como é o caso dos vestidos de algodão - observamos que a totalidade das exportações tem sua origem nos distantes países da Ásia.

Importações dos EUA em 2004 (calças de homem blue denim de algodão, categoria: 347 HTS: 62.03.42.40.10) unidade = 1.000 dúzias

País	Quantidade
México	8.577
Costa Rica	1.127
Guatemala	780
República Dominicana	657
Colômbia	564
Hong Kong	518
Honduras	505
Lesotho	320
Paquistão	256
Nicarágua	249

Fonte: OTEXA. July 2005.

Importações dos EUA em 2004 (categoria 352 = roupas de baixo de algodão) unidade = 1.000 dúzias

País	Quantidade
Honduras	40.099
El Salvador	39.662
República Dominicana	23.258
Costa Rica	19.165
Bangladesh	14.045
Tailândia	9.637
Macau	8.059
Hong Kong	6.894
Índia	5.829
México	4.866

Fonte: OTEXA. July 2005.

Importações dos EUA em 2004 (vestidos de algodão, categoria 336) unidade = 1.000 dúzias	
País	Quantidade
Índia	947
Paquistão	741
Vietnã	624
Filipinas	615
Bangladesh	372
Tailândia	320
China	257
Sri Lanka	245
Turquia	176
Malásia	166

Fonte: OTEXA. July 2005.

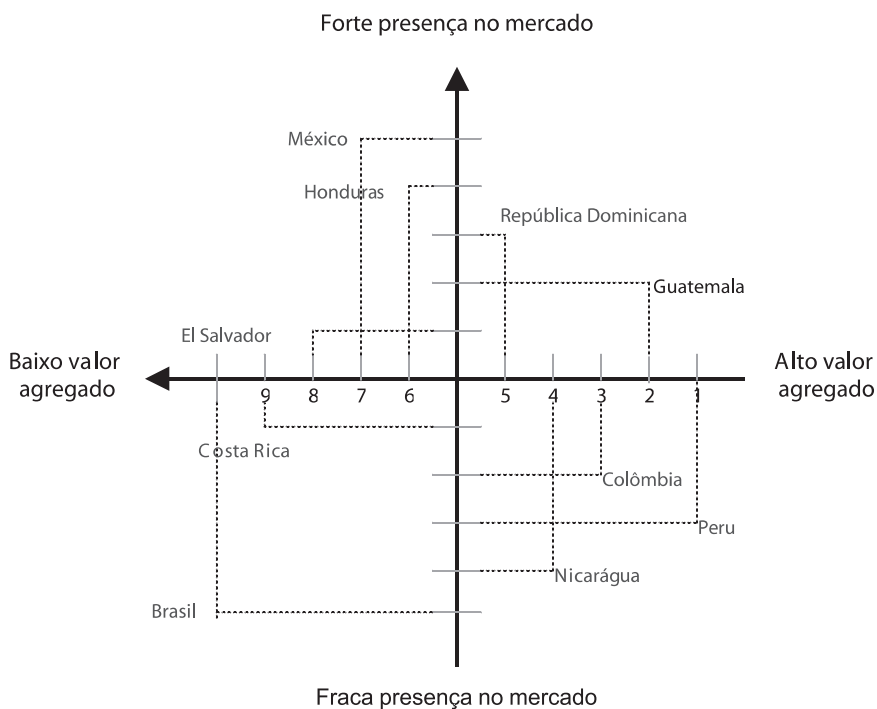
No conjunto, a América Latina é responsável por uma parcela de 25 % das importações de têxteis e confeccionados realizadas pelos EUA.

Distribuição percentual das importações dos EUA, em 2003						
Cap.	América Latina e Caribe US\$ milhões	%	Demais países que exportam para os EUA US\$ milhões	%	Total importado pelos EUA US\$ milhões	
50	1,5	0,6	256,4	99,4	258	
51	42	13,1	278	86,9	320	
52	193	10,1	1.718	89,9	1.911	
53	4,3	2,6	159	97,5	163	
54	264	13,7	1.670	86,3	1.934	
55	138	11,3	1.086	88,7	1.224	
56	189	16,8	937	83,2	1.126	
57	15	0,9	1.747	99,1	1.762	
58	67	10,0	600	90,0	667	
59	102	9,4	981	90,6	1.083	
60	92	8,4	1007	91,6	1.099	
TÊXTIL	1.109	9,6	10.439	90,4	11.548	
61	9.865	31,8	21.189	68,2	31.054	
62	8.450	24,4	26.224	75,6	34.674	
63	1.084	15,2	6.030	84,8	7.114	
CONF	19.399	26,6	53.444	73,4	72.853	
GERAL	20.508	24,3	63.883	75,7	84.391	

Fonte: Radar Comercial. 2003

O mapa conceitual abaixo ilustra o fraco desempenho do Brasil nas exportações para os EUA tanto em termos de presença no mercado quanto em termos de valor agregado.

Mapa conceitual das exportações totais para os EUA



A análise das exportações dos países da América Latina e Caribe para os EUA nos diferentes estágios do ATV mostra que: (1) as categorias de produtos têxteis e confeccionados cujas quotas foram suspensas apenas no estágio final afetaram de forma significativa as exportações do México e dos demais países; (2) as categorias cujas quotas foram eliminadas no 2º estágio (após 1995) afetaram apenas de 1,0 a 7,4% as exportações e (3) as categorias cujas quotas foram eliminadas no último estágio (2005) afetaram a quase totalidade das exportações.

Efeito, em percentual, da supressão das quotas sobre os países da América Latina e Caribe			
País	Estágio		
	II	III	IV
México	2,1	2,0	95,4
Costa Rica	7,4	1,7	90,9
Rep. Dominicana	1,0	3,0	96,0
Guatemala	-	2,0	94,1
El Salvador	4,0	1,0	90,0
Honduras	1,3	1,7	95,7
Nicarágua	-	3,0	90,0
Colômbia	5,8	1,8	91,3

Fonte: IDB. *Emergence of China: opportunities and challenges for Latin America and Caribbean*. Washington, DC, 2004.

Pode-se compreender, portanto, a difícil situação da Cadeia Produtiva da América Latina e Caribe diante do poder de penetração dos países asiáticos no mercado norte-americano, intensificado a partir de 2005. Liderados pela China, os países asiáticos concentram as manufaturas têxteis e de confeccionados e são responsáveis, hoje, pela maior parcela de consumo industrial de fibras no mundo.

Consumo industrial de fibras na Ásia (% do consumo mundial)	
Algodão	66
Artificiais	83
Químicas	91

Um número razoável de estudos sobre o término do Acordo Multifibras em relação ao mercado dos EUA indica que o atual domínio chinês naquele mercado

deverá crescer até 2010, passando de 11% para 18% no caso dos têxteis e de 16% para 50% em relação aos produtos confeccionados.

Para tentar remediar o prejuízo causado à economia têxtil e de confecção local e dos países parceiros, tanto os EUA quanto a União Européia vêm realizando o monitoramento dos resultados da eliminação das quotas, desde 2005. Avaliando as mudanças na cadeia mundial de suprimento, quem ganha e quem perde, e os resultados da abertura do mercado e da crescente concorrência internacional sobre o nível e a redistribuição do emprego, os Estados Unidos, em 23 de maio de 2005, decidiram utilizar medidas de salvaguardas e impor novas restrições quantitativas contra a China. Inicialmente sobre três categorias: blusas e camisas de malha de algodão (categoria 338/339), calças, bermudas e shorts de algodão (categoria 347/348) e roupas de baixo de algodão e fibras químicas (categoria 352/652). Em 27 de maio de 2005, novas restrições quantitativas foram impostas, em mais quatro categorias, como se pode ver na tabela a seguir.

Uso de salvaguardas impostas pelos Estados Unidos à China, em 2005				
Categoria	Período	Quantidade importada no 1º trimestre de 2005 (dúzias)	% de aumento em relação ao 1º trimestre de 2004	Importações autorizadas de maio a dez. de 2005 (quotas expressas em dúzias)
338/339	23/05 a 31/12	7.137.399	1.227	4.704.115
347/348	23/05 a 31/12	6.794.375	1.573	4.340.638
352/652	23/05 a 31/12	5.252.622	318	5.062.892
301 ^{2*}	27/05 a 31/12	612.219	120	1.450.777
340/640	27/05 a 31/12	1.921.894	284	2.213.128
638/639	27/05 a 31/12	2.751.180	328	2.844.383
647/648	27/05 a 31/12	2.328.112	278	2.660.678

(*) A unidade neste caso é quilograma
Fonte: International Labour Office (ILO). 2005.

Os limites de importação previstos na salvaguarda até dezembro de 2005 são rigorosos tendo em vista o exagerado crescimento das mesmas no primeiro

² 301 – fio de algodão; 340/640 – camisas masculinas de tecido plano; 638/639 – camisas e blusas de fibras químicas.; 647/648 – calças de fibras químicas

quadrimestre, que variaram de 278 a 1.500% em relação ao mesmo período de 2004. O último acordo entre EUA e China prevê salvaguarda para 34 produtos até 2008, com base em um crescimento anual, em relação ao ano anterior: não superior a 10-15%, em 2006; 12,5-16%, em 2007; e 15-17%, em 2008.

A concentração de *sourcing* realizado pelos grandes compradores norte-americanos, a partir do último estágio do ATV, passou a ameaçar os países exportadores da América Latina e do Caribe, situação que foi relativamente atenuada quando os EUA implementaram medidas de salvaguarda contra a China. Assim mesmo, nos primeiros nove meses de 2005, as exportações da China e da Índia, em volume (SME) e valor (US\$), cresceram, respectivamente: 23,9% e 27,7% e 16,9% e 14,4% para os têxteis e de 111,1% e 82,4% e 27,2% e 32,5% para o vestuário.

Enquanto isso, diversos países da América Latina e do Caribe, sobretudo no mercado de vestuário, tiveram suas exportações reduzidas, como podemos verificar na tabela seguinte.

Variação (%) das importações dos EUA nos últimos 9 meses de 2005 (em relação ao mesmo período de 2004)				
	Têxtil		Vestuário (61 a 62)	
	Volume	Valor	Volume	Valor
China	24	28	111	82
Índia	17	14	27	33
México	-2	4	-10	-8
Honduras	48	67	6	-0,1
República Dominicana	-19	-12	-2	-7
Guatemala	16	29	-2	-2
El Salvador	-28	+34	4	-3
Nicarágua	-98	-93	18	21
Costa Rica	-40	16	-5	8
Peru	16	30	8	20
Colômbia	7	-8	-7	2
BRASIL	-13	9	-19	-1

Fonte: OTEXA. 2005.

O texto nos sugere os seguintes pontos que poderiam contribuir para a melhoria do desempenho da CPTC brasileira:

- (1) Estabilidade político-econômica – é a condição *sine qua non* de um bom clima de negócios, indispensável para o crescimento dos investimentos produtivos.
- (2) Melhoria da infraestrutura – os problemas de infraestrutura devem receber uma atenção especial considerando-se indispensáveis os investimentos em rodovias, ferrovias, portos, telecomunicações, geração de energia elétrica e melhoria dos procedimentos e das práticas alfandegárias.
- (3) Acordos comerciais – apesar da redução de tarifas ser uma das diretrizes da OMC, a extinção do regime de cotas reduziu o interesse dos países que abrigam os grandes clientes internacionais de atuarem nesse sentido. Como as tarifas de importação representam um razoável custo, cresce a importância dos acordos bilaterais e multiregionais de acesso preferencial e de livre comércio para que seja possível transformar competitividade em resultado de exportação.
- (4) Políticas públicas – para os países como o Brasil que pretendem expandir suas exportações, as políticas públicas que beneficiam o setor produtivo como a queda dos juros e a ampliação dos laços entre o país e os grandes mercados compradores como os dos EUA e da União Européia são críticas.

Juros nominais (%)	
Países	%
Argentina	3
Equador	3
El Salvador	3
Peru	3
Bolívia	4
Guatemala	4
Chile	5
Colômbia	7
México	10
Venezuela	11
Honduras	11
Paraguai	11
Costa Rica	14
Brasil	18
República Dominicana	20

Fonte: CEPAL. *Estúdio econômico: de América Latina e el Caribe: 2004-2005*.

- (5) Alianças estratégicas – que permitam as fusões, aquisições e investimentos 100% nacionais em países da América Central, Andinos, Caribe e México com o objetivo de atingir o mercado dos EUA.
- (6) Crescimento na cadeia de valor – nossas exportações de vestuário para os EUA no valor de 46 milhões de “metros quadrados equivalentes” representam 10% das exportações totais para aquele país. A nível mundial as exportações brasileiras de vestuário, em dólares, equivalem a 16% do total exportado pela CPTC, enquanto que na China e na Índia equivalem respectivamente a 65% e 54%. A cadeia têxtil brasileira tem hoje grandes possibilidades, exatamente por dispor de recursos, de matérias-primas, e indústrias modernas e bem montadas capazes de entregar produtos com custo e qualidade compatíveis. Os recentes programas, ainda que em fase muito inicial, como a da ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial) para a confecção nacional, mostram que essa idéia já está chegando ao entendimento governamental. As informações contidas no livro, principalmente na qualificação da importância dos acordos bilaterais e plurilaterais, mostram o caminho para os investimentos em confecção, no sentido de aumentar as possibilidades brasileiras de fornecer *full package*, o que é seguramente uma oportunidade importante para a indústria como um todo.
- (7) Contratos de investimento – uma das vantagens das Zonas de Processamento de Exportação, além dos subsídios e condições de infraestrutura, são as “regras do jogo” para um período de duração normalmente de quinze anos como forma de atrair investimentos estrangeiros diretos. Como as ZPEs, sob a ótica da OMC, violam os princípios e as regras do multilateralismo, os “contratos de investimentos” surgem como uma alternativa na medida em que estabelecem entre o governo e os investidores um conjunto de regras para um período de dez a quinze anos. No caso do México, América Central, Caribe e países andinos estes contratos são garantidos nos acordos comerciais de livre comércio assinados pelos respectivos países e os EUA.
- (8) Comportamento corporativo ético – como uma das características da neo-industrialização, o comportamento corporativo ético pode tornar-se um fator positivo de diferenciação para os mercados do hemisfério norte, onde os padrões ecológicos, do trabalho e de segurança dos consumidores são observados com cuidado. Grandes varejistas e criadores de marca já anunciaram a intenção de reduzir o número de países fornecedores em função deste critério. *The Gap*, que realiza o *sourcing* em 50 países, seleciona seus fornecedores com base nas melhorias demonstradas nas práticas relativas aos padrões citados anteriormente.
- (9) Identidade e diferenciação cultural – ênfase nos aspectos endógenos da cultura e diversidade cultural do Brasil, que agregam valor aos produtos exportados e criam barreiras qualitativas à penetração de produtos estrangeiros.
- (10) Gestão do conhecimento, da logística e dos suprimentos – desenvolvimento de *know how* baseado em atividades de pesquisa aplicada em gestão de negócios apoiada por recursos de tecnologia da informação.
- (11) Integração comunicativa – difusão e emprego de tecnologias que propiciem a integração entre usuários, sistemas de produção e negócios. Concentração na aplicação de tecnologias de comunicação e informação.
- (12) Capacidade de inovação fundamentada em base científica e tecnológica – competências dos sistemas de ensino e pesquisa nas áreas de mercado, insumo, produto, processo, gestão e marketing; financiamento da capacitação de recursos humanos e de pesquisa aplicada; produção científica na área têxtil; proteção à propriedade intelectual e incremento das atividades de patenteamento como forma de estimular as inovações de alto valor agregado.

SENAI/CETIQT

DET – Diretoria de Educação e Tecnologia

IPTM – Instituto de Prospecção Tecnológica e Mercadológica

Coordenador

Flavio da Silveira Bruno

Orientação e organização

Lúcio Geraldo Taboada Tenan

Equipe Técnica

Ana Tereza Filipecki

José Maria Simas

Normalização bibliográfica

Carla Noronha