

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**IMPACTOS DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE  
VESTUÁRIO APÓS OS ANOS 2000**

**CARLOS KLEIN**  
Matrícula 00103891

PORTO ALEGRE (RS)  
JUNHO/2010

CARLOS KLEIN

**IMPACTOS DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE  
VESTUÁRIO APÓS OS ANOS 2000**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em ciências econômicas.

Prof. Orientador(a) : Prof(a)  
Marcilene Aparecida Martins

PORTO ALEGRE (RS)  
JUNHO 2010

DEDICO este trabalho aos meus pais, Paulo Celso Klein e Ana Cecília Klein, aos meus irmãos Karen, Cristiano e Ana Luiza, à minha esposa Patricia Piccinini e em especial à minha querida filha Luiza Piccinini Klein.

## **AGRADECIMENTOS**

Há muitas pessoas às quais tenho que agradecer pela redação desta monografia. Inicialmente, aos meus pais: a vocês, que me deram a vida e me ensinaram a vivê-la com dignidade, não bastaria um obrigado. A vocês, que iluminaram os caminhos obscuros com afeto e dedicação para que os trilhasse sem medo e cheio de esperança, não bastaria um muito obrigado. A vocês, que se doaram inteiros e renunciaram aos seus sonhos, para que, muitas vezes, pudesse realizar os meus. Pela longa espera e compreensão durante minhas longas viagens, não bastaria um muitíssimo obrigado. A vocês, pais por natureza, por opção e amor, não bastaria dizer, que não tenho palavras para agradecer tudo isso. Mas é o que acontece agora, quando procuro arduamente uma forma verbal de exprimir uma emoção ímpar. Uma emoção que jamais seria traduzida por palavras. Amo vocês!

À minha família, avó, tios, tias, primos e primas por estenderem a mão nos momentos de dificuldade e fazer-me compreender o verdadeiro sentido da palavra – FAMÍLIA.

À minha linda e maravilhosa esposa, que me conhece como ninguém e, com muita paciência, soube compreender os momentos de ausência.

Agradeço aos professores do curso de graduação em Economia, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, pela dedicação e pelo conhecimento compartilhado, especialmente à professora Marcilene Aparecida Martins, pelas orientações e sugestões dadas a este trabalho, pois foram elas que tornaram esse projeto viável.

Muito obrigado à todos

Existem dois tipos de pessoas: as que choram e as que fabricam lenços. (autor desconhecido)

## **RESUMO**

O presente trabalho tem o objetivo de analisar os impactos das importações chinesas na indústria brasileira de vestuário após os anos 2000, abordando as fontes de crescimento da economia chinesa nos últimos trinta anos, fazendo um panorama da sua inserção comercial internacional. Iniciada nos anos 90 a abertura comercial brasileira provocou uma série de dificuldades em alguns setores da economia que não estavam preparados para concorrer em igualdade de condições com o mercado internacional. O setor de vestuários foi fortemente afetado. Para recuperar-se investiu fortemente em modernização do seu parque industrial. Porém nos anos 2000, com o grande crescimento das importações de vestuários chineses o setor está diante de novos desafios para manter-se competitivo.

Palavras-chave: Indústria do Vestuário. Comércio Exterior. Inovações.

## **ABSTRACT**

The present work intend to analyze the impacts of Chinese imports of apparel products in the last decade,with a look in the factors related with the growth of the Chinese economy in the last 3 decades, and it's relation with the increasing of the Chinese participation in the international commerce. starting in the 90's the Brazilian commercial opening caused a major difficulty for some sectors of our economy that were unprepared to compete in an opened world market. The apparel industry was badly affected. It was necessary to invest strongly in machinery and technology,. to overcame the highest growth in Chinese apparel imports. In the last decade the sector is against new challenges to keep competitiveness.

key words: apparel industry, external commerce, innovation

## **Lista de Tabelas**

Tabela 1 – Desempenho da balança comercial da indústria do vestuário do Brasil no período 2000-2009.....	37
Tabela 2 – Desempenho da balança comercial do Brasil no período 2000-2009.....	37
Tabela 3 – Evolução da participação da China nas importações de vestuário do Brasil no período 1990-2009.....	39
Tabela 4 - Origem das importações e destino das exportações de vestuário do Brasil 2007.....	40
Tabela 5 – Os 10 principais produtos de vestuário importados e exportados pelo Brasil no período 2003-2008.....	42
Tabela 6 – Evolução da produção, pessoal ocupado, produto médio do trabalho na indústria de transformação e na indústria do vestuário no período 1996 – 2007.....	45
Tabela 7 - Evolução do número de empresas, pessoal ocupado e média por empresa, na indústria do vestuário e na indústria de transformação, no período 1996-2007.....	47
Tabela 8 – Inflação acumulada no Plano Real (1994 -2008) por grupo.....	48



## Lista de Gráficos

Gráfico 1 - Desempenho das exportações de vestuário da China no período 2000–2008...	30
Gráfico 2 – Desempenho das importações e exportações de vestuário brasileiro no período 1990-2008.....	36
Gráfico 3 - Evolução do saldo comercial do setor de vestuário no período 1990-2008.....	36
Gráfico 4 - Evolução do coeficiente de penetração das importações de vestuário 1991-2006.....	38
Gráfico 5 – Desempenho das importações de vestuário: total para o Brasil e participação da China.....	40
Gráfico 6 - Desempenho da produção industrial – vestuário e acessórios – quantum índice (média 2002 = 100) – IBGE .....	43
Gráfico 7 - Evolução do pessoal ocupado nos setores do vestuário, calçados e artefatos de tecidos no período 1990-1994.....	45
Gráfico 8 – Evolução do pessoal ocupado na indústria do vestuário no período 1996-2007.....	46

## **Lista de Abreviaturas e Siglas**

PIB – Produto Interno Bruto

PPC – Paridade do Poder de Compra

OMC – Organização Mundial do Comércio

IDEs – Investimento Diretos Externos

EMNs – Empresas Multinacionais

OMC – Organização Mundial do Comércio

EUA – Estados Unidos da América

ZEEs – Zonas Econômicas Especiais

FTCs – Foreign Trade Corporations (empresas de comércio exterior)

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

RMB – Renminbi - yuan

PTF – Produção Total dos Fatores

ATV – Acordo de Têxteis e Vestuários

ABIT – Associação Brasileira da Indústria Têxtil

SUDENE – Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

IPCA – Índice de Preços ao Consumidor Amplo

## SUMÁRIO

<b>1 – INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
<b>2 – ASPECTOS DA INSERÇÃO COMERCIAL CHINESA.....</b>	<b>15</b>
2.1. Fontes de crescimento da economia chinesa.....	15
2.2 – Panorama da inserção comercial chinesa.....	23
2.2.1 – A presença crescente da China no comércio mundial.....	23
2.2.2 – A presença da China no comércio mundial de vestuários.....	28
<b>3 - PERFIL E DESEMPENHO DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DO BRASIL DOS ANOS 90 AO PERÍODO RECENTE E O IMPACTO DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS.....</b>	<b>31</b>
3.1 – Aspectos do perfil da indústria do vestuário dos anos 90 ao período recente.....	31
3.2 - Indicadores de desempenho da indústria do vestuário.....	35
3.2.1 - Comércio externo do setor.....	35
3.2.2 – Produção.....	43
3.2.3 – Empregos.....	44
3.2.4 – Preços.....	47
<b>4– RESPOSTAS COMPETITIVAS DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO.....</b>	<b>49</b>
4.1 – Redistribuição do mercado interno.....	50
4.2 – Inovações de produto.....	53
4.3 – Inovações de distribuição.....	54
<b>5 – CONCLUSÃO.....</b>	<b>57</b>
<b>6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>59</b>
<b>7 – ANEXOS.....</b>	<b>62</b>

## 1 – INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o mundo voltou sua atenção para os acontecimentos na China. O interesse se justifica quando analisamos o desempenho recente do país. De 1979, ano seguinte à reforma implementada pelo líder Deng Xiaoping, até 2009, a economia chinesa manteve uma taxa média de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente 10% a.a, alcançando uma produção total de US\$ 4,911 trilhão de dólares em 2009. Mesmo em períodos de agudas crises na economia mundial e nos países vizinhos, a economia chinesa apresentou um forte ritmo de crescimento. Não obstante a crise mundial iniciada em 2008, o colapso da “*nova economia*” nos Estados Unidos e a recente epidemia da SARS (a síndrome respiratória aguda grave, também denominada “*pneumonia asiática*”), o país cresceu 9,4% ao ano, em média, no período 1998-2009. Estas cifras apontam que a economia chinesa representa atualmente cerca de 15% da economia mundial. Em recente trabalho divulgado pelo Banco de Investimentos Goldman Sachs, prevê-se que o Produto Interno Bruto da China superará o dos Estados Unidos em 2040. A perspectiva de que a China se torne o maior mercado do planeta em três décadas está, portanto, na ordem do dia. Embora seja apenas a terceira maior economia mundial, a China pula para o segundo lugar quando o PIB é ajustado pela paridade do poder de compra (PPC), ou seja, considerando-se a diferença entre os preços nos Estados Unidos e os preços na China.

A importância da China no cenário mundial também pode ser medida por sua relevância no comércio internacional. Em 2009, o país ficou em segundo lugar no ranking dos maiores exportadores e em terceiro no ranking de importadores. Salta aos olhos o crescimento de seu comércio exterior nos últimos anos. A crescente presença da China no comércio internacional tem gerado mudanças expressivas em alguns mercados, influenciando preços tanto quando oferta (deflacionando) quanto quando demanda (inflacionando). Além disso, a entrada do país na Organização Mundial do Comércio (OMC) teve forte influência nas negociações entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. O apoio do país ao G-22 na reunião da OMC, no ano de 2003 em Cancún, pesou para que as negociações não repetissem o desfecho da Rodada Uruguai, no início dos anos 90, ocasião em que as principais reivindicações dos países em desenvolvimento não foram atendidas; de que a liberalização agrícola é um bom exemplo.

A ampliação da participação da China no comércio internacional tem contribuído significativamente para o crescimento das exportações brasileiras. De 1999 a 2009 as

exportações brasileiras para esse país aumentaram a uma taxa média de 42% ao ano (420% no período), pulando de apenas US\$ 676 milhões para US\$ 20,2 bilhões. Por outro lado, as importações da China no período aumentaram a uma taxa média de 37% ao ano (367% no período), passando de US\$ 865 milhões para US\$ 15,9 bilhões. O saldo comercial acumulado no período foi positivo em US\$ 4,3 bilhões.

Com o incremento das relações comerciais Brasil-China, a indústria do vestuário vem sofrendo fortes impactos negativos. Como no segmento a variável fundamental de competitividade é a mão-de-obra, algo extremamente abundante no país asiático, há uma grande diferença de custos nesse setor entre os dois países. Os preços dos artigos de vestuário chineses são significativamente menores quando comparados aos nacionais. As primeiras peças de vestuários importados da China eram de baixa qualidade, voltados para as classes D, não estavam adaptadas ao padrão de medidas do consumidor brasileiro, o que de certo modo deixou o setor “acomodado”, pois a justificativa para a grande diferença de custos estava atrelada à falta de qualidade dos produtos. Porém, com o passar dos anos os vestuários chineses vêm melhorando significativamente sua qualidade e com custo ainda muito abaixo do nacional.

Apesar de um forte crescimento do consumo mundial de produtos têxteis e de confeccionados, o Brasil diminuiu sua participação no comércio mundial, de 0,7%, em 1999, para apenas 0,3%, em 2007. Nesta conjuntura, tornou-se fundamental para a sobrevivência das empresas do setor têxtil e de confecções desenvolver estratégias competitivas diferenciadas, baseadas na utilização das inovações tecnológicas e comerciais como um instrumento relevante para inserção no mercado mundial.

Objetivo central deste trabalho é verificar como a indústria brasileira do vestuário foi afetada pelo incremento das importações chinesas a partir dos anos 2000. Os objetivos específicos são verificar (i) como o comércio externo do setor foi afetado; (ii) como a produção, o emprego e os preços foram afetados; (iii) quais foram alternativas adotadas pela indústria nacional como forma de sobrevivência à concorrência das importações chinesas de vestuário.

Além desta introdução, o estudo possui mais quatro capítulos. No segundo capítulo é feita uma breve caracterização da economia chinesa, apontando suas estratégias de crescimento e de inserção comercial externa, inclusive no que tange ao setor de vestuário.

No terceiro capítulo é feita análise da evolução da estrutura da indústria brasileira de vestuário dos anos 90 ao período recente e seus principais indicadores de desempenho: comércio externo, produção, pessoal ocupado e evolução dos preços. No quarto capítulo o objetivo é verificar as alternativas de estratégias competitivas adotadas pela indústria do vestuário no Brasil, destacando distintos aspectos relacionados à competitividade das empresas, como capacidade produtiva, produtividade, qualidade, inovação, comercialização e logística, entre outros. Por fim, no quinto capítulo são apresentadas conclusões do trabalho.

## 2 – ASPECTOS DA INSERÇÃO COMERCIAL CHINESA

### 2.1. Fontes de crescimento da economia chinesa

A China possui cerca de 20% da população mundial, mas conta com apenas 7% das terras aráveis do mundo, tornando necessária uma alta produtividade por hectare arável. Apesar do intenso controle de natalidade, em que se permite apenas uma criança por casal (a exceção de algumas áreas rurais ou áreas habitadas por minorias étnicas), a população chinesa atingiu 1,35 bilhão de pessoas em 2009. Sua população é, todavia, extremamente homogênea, com 91,6% pertencendo à etnia han, enquanto o percentual restante da população corresponde a 55 outros grupos étnicos. Administrativamente, o país é dividido em 23 províncias, cinco regiões autônomas, quatro municipalidades, administradas pelo governo central, e duas regiões administrativas especiais (Hong Kong e Macau). As municipalidades têm os mesmos direitos políticos, econômicos e jurídicos que as províncias (PUGA, 2004, pg. 7).

O forte crescimento da economia da China nos últimos 30 anos é fato amplamente conhecido - o Produto Interno Bruto (PIB) chinês teve crescimento real médio de cerca de 9,5% ao ano (a.a.) entre 1978 e 2008. Da mesma forma, é notório o extraordinário aumento da competitividade das exportações de produtos manufaturados chineses, deslocando rapidamente produtores tradicionais dessa manufaturas, inclusive de países desenvolvidos.

Dentre as principais causas apontadas para o pujante crescimento da China estão os investimentos diretos externos (IDEs), em sua maioria voltados para exportação, que transferem tecnologia e fornecem capital para o país, atraídos principalmente pelo baixo custo de uma mão-de-obra disciplinada e com nível relativamente alto de qualificação. Enfatizam-se também as medidas de política industrial, como os incentivos fiscais concedidos a setores determinados localizados em zonas econômicas especiais, a obrigação de as empresas multinacionais (EMNs) se associarem a um parceiro doméstico e a proibição de investir em certos setores, bem como a manutenção de uma taxa de câmbio fixa e desvalorizada, estimulando as exportações.

Desde 1978 a indústria foi sempre o principal responsável pelo crescimento da atividade econômica na China. Na verdade, o governo chinês, quando da decisão de iniciar o processo de abertura e reformas em 1978, resolveu incentivar a industrialização. As principais medidas consistiram na abertura do comércio externo de bens e a

liberalização de investimentos industriais por parte de empresas estrangeiras. Logo, é natural que o crescimento tenha sido liderado pela indústria e intensivo em acumulação de capital. Esse processo é também ilustrado pela evolução da taxa de investimento, que passou de cerca de 35% do PIB em meados da década de 1980 para mais de 40% nos anos mais recentes.

A “abertura ao mundo exterior” ocorreu em etapas. Inicialmente, foram eleitas quatro regiões estratégicas para a introdução de um regime comercial e de atração de investimento direto estrangeiro, as chamadas Zonas Econômicas Especiais (ZEEs). Estas nada mais eram do que as típicas Zonas de Processamento de Exportações (ZPEs), que já se espalhavam pelas economias em desenvolvimento, particularmente na Ásia. Nas ZPEs, assim como nas congêneres chinesas, são estabelecidas regras diferenciadas de tratamento do comércio exterior, com redução de procedimentos administrativos para a exportação e importação e, principalmente, a forte redução – no limite, a eliminação – dos impostos de importação sobre insumos utilizados para a produção voltada ao mercado internacional. Adicionalmente, podem ser ofertados subsídios fiscais, na forma de tributação diferenciada, para atrair investidores estrangeiros que, além de fornecerem capitais e tecnologia, possuem canais de comercialização em escala global. As lideranças chinesas escolheram “a dedo” suas primeiras ZEEs, de forma a atrair os investimentos de chineses ou sino-descendentes residentes na região. A maior ZEE, Shenzhen, beneficiou-se por sua proximidade com Hong Kong. Empresas sediadas nesta que hoje é uma região administrativa especial da China continental passaram a atuar na ZEE e a estabelecer acordos de subcontratação com uma miríade de empresas no vale do Rio das Pérolas. A ZEE de Zhuhai localizou-se perto de Macau. A ZEE de Shantou foi posicionada em uma região da província de Guangdong, onde há um grupo étnico com fortes ligações com minorias sino-descendentes que vivem no Sudeste Asiático. Por fim, a ZEE de Xiamen foi instalada perto de Taiwan, e aproveita-se da proximidade geográfica e cultural para potencializar suas atividades. NAUGHTON (2007, apud CUNHA 2009) lembra que as ZEEs chinesas não representaram uma inovação institucional. Sua maior especificidade passou a ser a escala em operação. Em termos físicos, basta notar que, já em 1990, as primeiras ZEEs da China tinham áreas entre 50 km<sup>2</sup> e 330 km<sup>2</sup>, enquanto as ZPEs das economias asiáticas em desenvolvimento tinham, tipicamente, menos de 5 km<sup>2</sup>. Nas palavras de CUNHA (2009): “Em essência, a China criou uma grande zona de processamento de exportações em toda a região costeira”.



Além da grande proximidade de Hong Kong, o litoral da China situa-se também muito próximo aos países mais desenvolvidos do Leste/Sudeste Asiático, como Japão, Coréia do Sul e Taiwan. Essa proximidade foi fundamental para o tipo de inserção externa realizada pela China, em virtude das complementaridades produtivas estabelecidas entre ela e os demais países asiáticos. A China ingressou no mercado internacional como uma espécie de “intermediário” entre Ásia e Estados Unidos, importando partes, peças e componentes dos primeiros, montando e vendendo os produtos finais para o segundo. Atualmente, o comércio com Japão, Coréia do Sul e Taiwan, mais Hong Kong, representa cerca de 36% das exportações chinesas e 41% das suas importações. Ao mesmo tempo, as exportações para os Estados Unidos e União Européia (UE) atingem aproximadamente 40% de suas exportações (NONNENBERG, 2008).

## **INVESTIMENTOS DIRETOS EXTERNOS**

Entre 1990 e 1999, a China cresceu a uma taxa média de 9,5% ao ano e nesse período acumulou cerca de US\$ 213, 7 bilhões em investimento direto externo, ocupando o terceiro lugar no ranking dos maiores absorvedores de investimento do mundo, e o primeiro lugar entre os países em desenvolvimento. A participação da China nos fluxos de IDE destinados aos países em desenvolvimento passou de 7,2% entre 1980-1989 para 24% entre 1990-1999, chegando a 25% entre 2000 e 2003 (ACIOLY, 2005).

O crescimento dos IDEs na China, como já apontado, é um dos fatores importantes ao seu desempenho em crescimento. Mas a presença das EMNs no país não pode ser corretamente avaliada fora do contexto específico. Inicialmente, as EMNs dirigiram-se quase que exclusivamente às ZEEs – onde recebem diversos incentivos fiscais, terrenos e edificações; localizam-se ao lado de fornecedores e de outras indústrias semelhantes, além de centros de pesquisa, incubadoras de empresas, laboratórios de ponta, infra-estrutura de energia e transporte. Essa localização privilegiada facilita o surgimento de transbordamentos tecnológicos: é o sonho de um Sistema Local de Inovação tornado realidade. Essa forma de agrupamento regional das indústrias, especialmente daquelas mais intensivas em conhecimento, teve papel relevante no desenvolvimento tecnológico chinês e na alteração da pauta de exportações ao longo dos últimos 20 anos, ainda que o esforço doméstico de geração de tecnologia permaneça relativamente baixo (NONNENBERG, 2008).

A capacidade de a China atrair investimentos estrangeiros não se esgota nos incentivos e vantagens desfrutados pelas EMNs nas ZEEs. No curto prazo, o baixo custo da mão-de-obra e uma taxa de câmbio desvalorizada propiciam elevada rentabilidade ao capital externo, especialmente àquele voltado às exportações. A produção direcionada ao mercado externo goza de isenção de impostos de importação para matérias-primas, peças e componentes. Assim, as EMNs podem instalar, na China, as etapas finais da produção, aproveitando as peças e componentes produzidos pelas filiais localizadas nos países vizinhos. No longo prazo, o tamanho absoluto do mercado chinês e, especialmente, seu potencial de crescimento constituem um atrativo importante ao investimento estrangeiro (LEVY, 2006).

Pode-se verificar que, em 1980, o estoque de IDE na economia chinesa era de US\$ 1 bilhão. Daquele ano até 1991, os fluxos de entradas anuais de investimento estrangeiro situavam-se abaixo de US\$ 5 bilhões ao ano. Os fluxos passaram a uma média superior a US\$ 40 bilhões ao ano no restante da década de 1990, e de mais de US\$ 60 bilhões ao ano, em média, nos anos 2000. Em 2007, a China recebeu US\$ 83 bilhões, fazendo com o que o estoque de IDE atingisse a marca de US\$ 327 bilhões. Tal montante equivalia a 10% do PIB chinês. Naquele mesmo ano, o estoque de dívida externa era de US\$ 373 bilhões, e as reservas internacionais, de US\$ 1.530 bilhões. Com isto, os ativos de reserva equivaliam a mais do que o dobro dos estoques de investimento direto e dívida. A conexão entre IDE e exportações pode ser avaliada na estimativa da Unctad (United Conference on Trade and Development) de que as filiais de empresas multinacionais exportaram US\$ 444 bilhões em 2005 (60% do total exportado pelo país), contra os US\$ 12 bilhões exportados em 1991 (17% do total) (CUNHA, 2009).

## **AUSÊNCIA DE PROTEÇÃO À PROPRIEDADE INTELECTUAL**

Ao mesmo tempo em que recebem esses poderosos estímulos, as EMNs são obrigadas a conviver com um sistema que, até o momento, não garante a proteção da propriedade intelectual. Para ingressar na China, até recentemente, as EMNs necessitavam de um sócio local. Há diversos relatos de que esses sócios apropriam-se ilegalmente do conhecimento transferido do exterior para produzir por conta própria, em outra empresa (doméstica), produtos análogos por preços inferiores. Outra forma conhecida de pirataria

intelectual é a produção (e exportação) de bens de consumo de marcas famosas, como confecções, artigos de couro e perfumaria, sem pagamento dos *royalties* devidos. Obviamente, a baixa proteção à propriedade intelectual constitui um obstáculo ao ingresso de IDEs em qualquer país. Contudo, no caso específico da China, os demais incentivos muito mais do que compensam os prejuízos decorrentes dessas práticas. Por outro lado, as EMNs também desenvolvem estratégias de defesa. Uma das mais conhecidas é não produzir na China, mas importar, partes e peças que contenham competências críticas dessas empresas, dificultando, assim, o acesso ao conhecimento mais recente e estratégico. Entretanto, esses mecanismos permitiram uma transferência de conhecimento a custos muito baixos e viabilizaram o desenvolvimento de diversos setores industriais, o que, de outra forma, talvez não tivesse sido possível. Deve-se reconhecer que a China não inaugurou o processo de transferência ilegal de conhecimento e que, ao longo da história, diversos outros países adotaram práticas semelhantes, sendo o Japão do pós-guerra o mais recente exemplo (NONNENBERG, 2008).

### **BAIXO CUSTO DA MÃO-DE-OBRA**

Um dos fatores mais alardeados para o crescimento da China é a sua mão-de-obra relativamente barata. Mas a explicação para essa vantagem comparativa não está apenas no seu baixo custo. Diversos outros países possuem salários tão ou mais baixos. As diferenças podem ser, primeiro, a coincidência já mencionada da disponibilidade de capital e capacidade gerencial – e, incidentalmente, proximidade cultural – que acercou o trabalho do capital através dos investimentos de Hong Kong e Taiwan nas primeiras ZEEs. Um sem o outro não funciona. Segundo, uma oferta de mão-de-obra quase infinitamente elástica (e que assim continuará pelos próximos anos) com algum grau, ainda que baixo, de qualificação. Portanto, o aumento da demanda não provocou, nos segmentos de baixa qualificação, elevações substanciais nos salários (ainda que, ao longo do tempo, tenha-se desenvolvido uma grande, em termos absolutos, classe média com elevado poder aquisitivo). Terceiro, os trabalhadores chineses possuem uma concepção de hierarquia e disciplina que, aliada à proibição da criação de organizações sindicais, dificulta tremendamente a sua organização e a possibilidade de exercer pressões por aumentos de salários. Quarto, mecanismos de regulação das relações de trabalho e direitos trabalhistas são praticamente ausentes na sociedade chinesa. Inexistência de férias (afora três semanas

anuais de feriados), semana de trabalho de sete dias e ausência de aviso prévio, por exemplo, constituem práticas comuns (LEVY, 2006).

Outra característica chinesa permite compreender melhor a possibilidade de manter salários tão menores do que em outros países, mesmo quando a diferença no custo de vida não é tão grande. Boa parte dos trabalhadores chineses não-qualificados das grandes cidades é constituída de imigrantes temporários provenientes das zonas rurais. Atualmente, ao contrário do que prevalecia até poucos anos, esses trabalhadores não são considerados ilegais. Contudo, por não possuírem carteira de identidade emitida pela cidade onde trabalham, não possuem acesso a nenhum tipo de serviço público, como saúde e educação. Dessa forma, normalmente não trazem a família para a cidade. E aceitam dormir no emprego, obviamente sem pagar nada. Isso permite, portanto, não ter gastos com moradia e transporte, que constituem boa parte dos dispêndios dos trabalhadores de baixa renda. Essas especificidades tornam mais difíceis as comparações com os salários monetários de países onde tais práticas não existem.

O mercado de trabalho na China possui ainda outra característica rara hoje em dia: salários nominais flexíveis. Esse fenômeno contribui para explicar por que a inflação é relativamente baixa, não obstante o forte ritmo de crescimento da economia nos últimos 30 anos, pois não é necessário que a inflação se acelere para reduzir os salários reais na eventualidade de choques. Além disso, ainda hoje existe um grande contingente de trabalhadores no campo, com rendimentos próximos ao nível de subsistência. Esses trabalhadores contribuem para evitar maiores aumentos de salários nas zonas urbanas, principalmente entre os menos qualificados.

## **ECONOMIAS DE ESCALA**

Uma característica fundamental para explicar o crescimento chinês é a existência de economias de escala na maior parte das indústrias, com fortes impactos sobre o custo de produção. Alguns exemplos são ilustrativos do tamanho do mercado e da escala de produção. A China é atualmente o maior produtor mundial de televisores, com uma produção anual de aproximadamente 75 milhões de unidades. A produção anual de aço bruto é de cerca de 220 milhões de toneladas, enquanto a do Brasil é de 31 milhões. A China produz atualmente cerca de 1,1 milhão de caminhões por ano, quase dez vezes a

produção brasileira. Enquanto o Brasil produz cerca de 40 milhões de toneladas de cimento por ano, a produção anual da China atinge aproximadamente 900 milhões de toneladas (LUZ, 2010).

## **ALTAS TAXAS DE POUPANÇA**

A China, sistematicamente, tem apresentado elevadas taxas de poupança, superiores a 40% do PIB nos anos recentes. Essas altas taxas de poupança doméstica viabilizam a realização de investimentos da mesma magnitude sem pressionar a poupança externa. Ao contrário, a poupança externa, há cerca de dez anos, é negativa. O forte ritmo de crescimento dos investimentos e as elevadas taxas de investimento na China costumam espantar a maioria dos observadores ocidentais, surpresos com o porquê dessa velocidade e com a possibilidade de financiar tal montante de investimentos. Atribui-se, com frequência, esse comportamento à elevada poupança doméstica, fruto, por sua vez, de uma sociedade extremamente parcimoniosa. Resultaria, portanto, de uma certa sabedoria oriental, que conduziria os indivíduos e as empresas a adotar uma atitude extremamente cautelosa quanto ao futuro. No entanto, a explicação é um pouco mais complexa. É preciso, primeiro, observar a composição da poupança doméstica da China. Na média dos quatro últimos anos (até 2005), a poupança doméstica representou 44% do PIB, sendo 7% do governo, 18% das famílias e 19% das empresas. Como será possível, então, obter taxas de poupança tão elevadas? Pelo lado das famílias, a razão principal é a necessidade de financiar a aposentadoria – os sistemas de previdência na China abrangem apenas um pequeno percentual da população – e os gastos com educação e saúde que, na maior parte dos casos, não são cobertos pelo Estado. Ou seja, aquilo que, na maior parte das sociedades, é financiado por meio de tributos, na China é custeado pela poupança pessoal. Já as empresas, na grande maioria, estatais, não costumam distribuir dividendos, o que amplia o volume de recursos disponíveis para investimento. A contrapartida dos relativamente reduzidos gastos públicos em saúde, educação e previdência é a elevada poupança do setor público, o que permite a realização de grandes investimentos governamentais. Simultaneamente, o forte dinamismo da economia, em geral, favorece a maior lucratividade que, por sua vez, vai se traduzir em maiores investimentos. A relação entre lucratividade e investimentos é altamente significativa na China. Como os

investimentos corresponderam a 40% do PIB nos quatro últimos anos, isso significa que cerca de metade dos investimentos das empresas (inclusive estatais) deve estar sendo financiada com recursos próprios, sendo complementada por financiamentos bancários obtidos a taxas de juros relativamente reduzidas. O resultado é um baixo custo do capital, que viabiliza um grande número de investimentos, boa parte dos quais dirigidos à construção civil, estimulada, por sua vez, pelo acelerado processo de urbanização. Obviamente, não será possível manter o atual ritmo de crescimento dos investimentos por muito mais tempo. Dessa forma, pode-se entender porque diversos estudos apontam a acumulação de capital como a responsável por cerca de metade das fontes de crescimento da China a partir de 1978. Obviamente, um risco não desprezível é a acumulação de capacidade ociosa na indústria de transformação e na construção civil. Entretanto, o baixo custo de oportunidade poderá manter esse sistema em funcionamento ainda por algum tempo (CUNHA, 2009).

Em suma, políticas industriais e tecnológicas, políticas macroeconômicas conservadoras, baixo nível de salários, ausência de proteção à propriedade intelectual, câmbio desvalorizado, localização geográfica, dentre outros fatores, foram alguns dos responsáveis pelo grande aumento da competitividade da economia chinesa e pelo crescimento de seu produto no último quarto de século.

Conforme FANG (2009: p. 98) a economia chinesa tem sido impulsionada por investimentos e não pelo consumo. Depois de um pequeno aumento da produtividade total dos fatores (PTF) e da sua contribuição para o crescimento no início da reforma, o desempenho da PTF tem sido insatisfatório desde os anos 1990 (ZHENG; ANGANG, 2004; KUIJS; WANG, 2005 apud, FANG 2009). Graças à conclusão da transição demográfica, todo o período de reforma e abertura na China tem sido caracterizado por oferta adequada de mão de obra e elevada taxa de poupança. Este dividendo demográfico resultou da estrutura produtiva da população ter sido realizada por meio de mecanismos mercantilizados de alocação de recursos e de participação na economia global. O fator populacional favorável tem proporcionado ao crescimento econômico da China uma janela de oportunidades e, assim, o fenômeno da redução do retorno de capitais foi freado (FANG; WANG, 2005). Entretanto, o crescimento econômico da China em transição tem se fundamentado em insumos de fatores de produção e não na melhora da produtividade.

Como a China tem mão-de-obra abundante e barata, os investimentos para aumentar a produtividade total dos fatores não se justificam. Existe também a preocupação de utilização do máximo de mão de obra disponível.

O tamanho da população vivendo nas zonas rurais com baixa produtividade permite aumentar por algum tempo a população ocupada nas cidades sem grandes pressões salariais. O déficit fiscal continua baixo, e o pouco peso das despesas previdenciárias permite antever que ele poderá permanecer baixo por algum tempo. Caso a demanda externa passe a crescer menos, a China poderá reorientar a demanda para o consumo doméstico, por meio de alguma valorização cambial. O estímulo ao consumo interno poderia vir também de um aumento do gasto público em educação, saúde e previdência, pelo efeito que isso teria sobre a poupança das famílias. Resta saber se isso seria, de fato, possível em um prazo de tempo razoável.

As maiores restrições domésticas são os impactos ambientais decorrentes do crescimento econômico e o aumento da inquietação social, em razão da crescente disparidade de renda. Porém, enquanto houver oportunidade para progressão na escala social, a desigualdade da distribuição de renda poderá ser aceita. A redução do desequilíbrio externo chinês pode ser alcançada por uma combinação de valorização do renminbi (RMB) com a gradual liberalização da conta de capital, permitindo uma saída maior de capitais, seja como investimentos em carteira, seja como IDEs.

## **2.2 – Panorama da inserção comercial chinesa**

### **2.2.1 – A presença crescente da China no comércio mundial**

Desde 1978 que a China vem promovendo, de forma gradual, uma política de abertura comercial. Até então, a grande maioria do comércio exterior chinês era feita através de corporações estrangeiras de comércio (*Foreign Trade Corporations – FTCs*), responsáveis por implementar os planos quinquenais do governo chinês. Os exportadores ofertavam quantidades para as FTCs e todas as receitas obtidas eram convertidas pelo Banco Central à taxa oficial de câmbio. As FTCs freqüentemente não eram livres para determinar as quantidades de bens a serem exportadas ou os preços dos contratos. A importância das metas de exportação fixadas pelo governo foi sendo sistematicamente reduzida a partir de 1978, enquanto o acesso direto a uma parte das cambiais geradas pelos exportadores foi sendo estendido às empresas, a partir de 1985. Após 1988, as empresas

puderam vender suas cambiais por uma taxa intermediária entre a taxa oficial e a taxa dos *centros de swaps*, aumentando a resposta das exportações a variações nos preços do mercado. Em 1991, foi abolido o sistema de metas de exportações e extintos os subsídios à exportação. Em 1994, o sistema de retenção de quotas foi abandonado e o câmbio unificado (PUGA, 2004).

Em relação ao câmbio, o renminbi foi desvalorizado em cerca de 400% em termos nominais entre 1981 e 1995, permanecendo praticamente constante desde então, apesar do forte aumento das reservas internacionais. Evidentemente, a moeda desvalorizada contribuiu para elevar as exportações. Entretanto, essa influência deve ser relativizada quando se observa que boa parte das exportações chinesas, em especial as mais dinâmicas, possui um alto componente importado (NONNENBERG, 2008).

Em dezembro de 2001 a China tornou-se o 143º membro da Organização Mundial de Comércio. No âmbito do acordo com a OMC, foi estabelecida uma redução nas tarifas de importação da China; a eliminação de subsídios à exportação incompatíveis com as regras do órgão; a liberalização de serviços financeiros, de telecomunicações, profissionais e de turismo; a eliminação de exigências quanto aos investimentos estrangeiros (transferência de tecnologia e conteúdo local); além de ter sido reconhecida pela China a necessidade de ações mais efetivas em termos de proteção ao direito de propriedade intelectual (PUGA, 2004).

Quando iniciou suas negociações para entrar na Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1986, a China exportava US\$ 31 bilhões e importava US\$ 43 bilhões em mercadorias, o que equivalia, respectivamente, a 1,4% e 1,9% dos totais mundiais. Em 2001, ano da sua adesão, estes valores eram de US\$ 266 bilhões em exportações (4,3% do total mundial) e US\$ 244 bilhões em importações (3,8% do total global). Em 2008, exportações e importações avançaram para, respectivamente, US\$ 1.428 bilhões e US\$ 1.133 bilhões, equivalendo a 8,9% e 6,9% dos valores globais exportados e importados, respectivamente. Entre 1979 e 2000, o comércio exterior chinês cresceu a taxas médias anuais de 16%. Depois de 2001, este ritmo se acelerou para 26% ao ano, no caso das exportações, e para 23% no das importações (CUNHA, 2009).

Em um contexto de globalização, no qual as exportações mundiais avançaram mais do que o produto mundial, fazendo com que a relação exportações/PIB da economia global passasse, entre 1980 e 2008, de 20% para 32%, torna-se muito evidente que a China foi uma das economias vencedoras no processo de crescente interpenetração das economias



nacionais. Afinal, sua participação relativa no comércio mundial avançou em seis vezes desde 1986. Ao longo deste processo, a economia chinesa tornou-se o centro dinâmico principal da região da Ásia-Pacífico, bem como fonte principal, junto com os EUA, de geração de demanda no forte ciclo de expansão global ocorrido entre 2003 e 2007 (PUGA, 2009).

O comércio internacional constitui, sem dúvida, uma das principais fontes do expressivo crescimento chinês dos últimos anos. Vários dos fatores importantes na explicação do desempenho chinês influenciam o crescimento do país por meio de seus impactos sobre as exportações. O baixo custo da mão-de-obra confere à China vantagens de custo expressivas em relação a outros países nos mais variados produtos. Da mesma forma, grande parcela dos investimentos estrangeiros atraídos para a China nos últimos anos são investimentos voltados ao processamento de exportações. A importância do comércio internacional no crescimento chinês é evidenciada pelo aumento da participação dos fluxos comerciais (importações mais exportações) no PIB (NONNENBERG, 2008). Na primeira metade dos anos 1990, os fluxos de comércio representavam menos de 40% do PIB, subindo para cerca de 65% em 2003 (BID, 2005).

Ao longo do período 1984-1997, o crescimento médio anual da corrente de comércio chinesa foi de 15,3% ao ano, contra 9,3% da média mundial. Depois de 1998, os fluxos comerciais da China passaram a crescer de forma contínua e ainda mais acelerada: entre 1998 e 2006, o país registrou uma expansão média anual de 23,6% em sua corrente de comércio, contra 9,7% ao ano da média mundial. Assim, a participação das exportações chinesas no total mundial saltou de 3,5%, em 1998, para 8,2%, em 2006; enquanto isso, no mesmo período, as importações passaram de 2,5% para 6,5% do total mundial (PASSIN, 2008).

A par do expressivo crescimento do comércio, verifica-se também uma mudança significativa na especialização chinesa no mercado internacional. Tradicionalmente, a China sempre foi vista como uma exportadora competitiva apenas de produtos intensivos em mão-de-obra, dado o baixo custo desse fator de produção no país. Entretanto, mais recentemente, a pauta de exportações da China vem se alterando significativamente, evidenciando uma especialização muito mais próxima daquela observada nos países desenvolvidos. Os produtos de alta intensidade tecnológica, que significavam cerca de 13% das exportações chinesas em 1990, passaram a representar cerca de 37% de suas vendas externas em 2005. A participação dos produtos de média intensidade tecnológica

também cresceu de 12% para 16% no período, enquanto se reduziu a participação das commodities e dos produtos intensivos em mão-de-obra e recursos naturais. Em relação às importações, observa-se que os produtos de alta intensidade tecnológica também apresentaram crescimento, entre 1990 e 2005, passando de 25% para 44% do total no período. Em contraste, as demais categorias apresentaram forte queda de sua participação, como, por exemplo, os produtos de média intensidade tecnológica, cuja participação caiu de 30% em 1990 para 19% em 2005 (NONNENBERG, 2008).

Os valores das exportações e importações de alta intensidade foram, em 2005, bastante semelhantes. No entanto, é importante destacar que enquanto as exportações desses produtos cresceram 3.334% no período 1990-2005 as importações cresceram 2.072%. Isso sugere que a China deve estar reduzindo o componente importado utilizado na produção desses bens, o que equivale a dizer que o valor adicionado domesticamente nessa categoria de produtos está aumentando.

Mesmo nas exportações de maior intensidade tecnológica, a China ainda possui grande vantagem em termos dos custos de mão-de-obra. Essa vantagem comparativa reside não apenas nos baixos salários, mas também nas formas específicas das suas relações de trabalho. A elevada parcela de produtos intensivos em tecnologia nas importações chinesas parece apontar para um modelo de processamento de exportações nesse tipo de produto. Assim, a China estaria se concentrando na etapa final do processo de produção, que é a etapa mais intensiva em mão-de-obra e, portanto, ainda próxima das suas vantagens comparativas tradicionais (NONNENBERG, 2008).

No entanto, esse modelo já está se alterando no sentido de agregar cada vez mais valor à produção e às exportações de bens intensivos em conhecimento. Esse aspecto é abordado explicitamente no 11º Plano Quinquenal. Cada vez mais a China está buscando aumentar o conteúdo tecnológico local de suas exportações por meio da absorção de tecnologia, mas também, ainda que de forma incipiente, pela geração de conhecimento, inclusive desenvolvendo marcas próprias, como é o caso dos computadores pessoais da marca Lenovo (LEVY, 2006).

A expansão comercial internacional da China está, em grande medida, associada a atividades relacionadas à importação de produtos intermediários e de bens de capital – especialmente de alto conteúdo tecnológico – de outros países asiáticos. Essa complementaridade produtiva vem sendo um dos fatores importantes para a diversificação das exportações chinesas. Em inúmeros casos, a China serve de base de exportação para as

economias avançadas da Ásia, que, em vez de exportar produtos finais para os mercados americanos e europeus, agora exportam através de suas subsidiárias na China. Esse movimento tem contribuído para um rápido aumento das importações chinesas dos países da região e de suas exportações para a Europa e América do Norte. Além dos baixos custos da mão-de-obra e das complementaridades produtivas com o restante da Ásia, existe outro fator constantemente citado para explicar o recente *boom* das exportações chinesas. Esse fator é a desvalorização da moeda chinesa em 1994, de 5,8 RMB para 8,3 RMB por dólar americano. Nesse sentido, vários autores procuram mensurar, por meio da utilização da paridade do poder de compra (PPC) ou de outras metodologias, o quanto a moeda chinesa estaria desvalorizada em relação ao dólar (NONNENBERG, 2008).

Segundo ADAMS (2004 apud NONNENBERG, 2008) parece haver pouca divergência nesses estudos sobre o fato de a moeda chinesa estar desvalorizada. Mesmo a simples observação da estabilidade nominal da taxa de câmbio chinesa ao longo dos últimos anos – que persiste apesar dos fortes superávits obtidos no seu balanço de pagamentos – já constitui evidência bastante forte da desvalorização do Yuan. Em julho de 2005, entretanto, o governo chinês flexibilizou um pouco a taxa de câmbio no país. A valorização da moeda chinesa que se seguiu a essas medidas, de cerca de 4,5% nominais a.a., em média, não chega a ser suficiente, entretanto, para compensar a desvalorização ocorrida em 1994.

O tamanho e o ritmo de crescimento proporcionam um papel único à China no cenário global. O aumento do comércio exterior da China deslocou produtores tradicionais, barateou o preço internacional de vários produtos manufaturados e elevou os preços de diversas commodities. Os termos de troca chineses deterioraram-se sistematicamente há algum tempo – mesmo que suas exportações tenham avançado bastante na escala tecnológica. Ao mesmo tempo em que beneficiou alguns países, prejudicou outros. O aumento da produção de bens da cadeia eletroeletrônica na China exerceu papel fundamental na manutenção/recuperação do ritmo de crescimento do Sudeste Asiático. Na medida em que possui um elevado superávit comercial com os Estados Unidos e, ao mesmo tempo, contribui fortemente para financiar o déficit externo daquele país, a China tornou-se sócia do desequilíbrio global, dificultando uma rápida mudança das paridades internacionais. A pressão sobre os preços das commodities pode ser um problema mais sério para o resto do mundo, mas o tamanho dos superávits comerciais chineses dá margem a aumento das importações (NONNENBERG, 2008).

### 2.2.2 – A presença da China no comércio mundial de vestuários

A produção mundial de têxteis, incluindo fios, filamentos, tecidos, malhas, artigos da linha lar, especialidades e confeccionados, foi de cerca de 75 milhões de toneladas para o ano de 2007, calculada com base no consumo de fibras e filamentos desse ano. Incluída nesse volume, a produção de artigos de vestuário é estimada em 42,3 milhões de toneladas.

Enquanto a produção têxtil mundial cresceu 97% entre 1990 e 2007, o comércio internacional de têxtil e vestuário cresceram 175%, atingindo a soma de US\$ 583 bilhões. Se considerarmos somente o vestuário, o crescimento foi ainda maior, ou seja, crescimento de 220% no mesmo período. Em 2007 a comercialização do setor foi de US\$ 345,3 bilhões.

Segundo o IEMI, em 2007 a China respondia por 41,7 % das exportações mundiais de vestuário com US\$ 144 bilhões. O Brasil aparecia na 69ª posição com US\$ 269 milhões. Em relação às importações, os Estados Unidos apareciam como maior comprador mundial com US\$ 84,8 bilhões (24,6%), seguido de Alemanha, US\$ 29,4 bilhões (8,5%) e Japão com US\$ 24 bilhões (6,95%), o Brasil figurava na 45ª colocação com US\$ 487 milhões (0,14%).

Atualmente, mais de 44% da produção de têxteis e quase 47% da produção de vestuário é realizada na China (incluindo Hong Kong). Um fator relevante para o crescimento da China no comércio internacional nesse setor foi o fim do Acordo de Têxteis e Vestuários (ATV) em 2005, quando foram abolidas restrições quantitativas às importações de artigos têxteis e de confeccionados. As exportações chinesas para o mundo passaram de 8% do total exportado, em 1995, para 41,7%, em 2007. Outro fator que contribui para a China nesse processo é o progressivo aumento da utilização de fibras sintéticas, pois, até 1990, o consumo de fibras naturais era superior ao de químicas, mas a partir dos anos 2000 essa relação se inverteu. Entre 1990 e 2000, o consumo de fibras químicas aumentou 81% e o de fibras naturais, apenas 20%. Já entre 2000 e 2007, os aumentos foram de 37% e 25%, respectivamente. Em 2007, do total consumido no mundo, 60% foi de fibras químicas (sintéticas e artificiais). A China deverá estar produzindo em 2012 ao redor de 70% da produção mundial de poliéster.

A China é capaz de produzir a quase totalidade das fibras naturais conhecidas. A mais importante fibra natural é o algodão. Esta atividade envolve 60 milhões de pessoas na China sendo 60 % na agricultura e 40% na industrialização.

A China produz 7 milhões de toneladas de algodão por ano (25% da produção mundial) e nos últimos três anos aumentou em 30 % suas importações atingindo quase 4 milhões de toneladas. A produção de fios de algodão triplicou nos últimos 10 anos.

Na área de fibras artificiais a China criou desenvolvimentos alternativos para a produção de viscose à partir do Bambo, cuja disponibilidade é farta e produz artigos de características interessante do ponto de vista do conforto e suavidade. São notáveis os desenvolvimentos utilizando o cânhamo e o Rami.

A China é o principal player global no mercado de têxteis e confeccionados internacional. Segundo Rangel (2008, apud COSTA; 2009: pg. 167) a elevada competitividade da cadeia de têxteis e confeccionados chinesa pode ser explicada da seguinte forma:

A indústria têxtil *stricto sensu* é uma indústria de baixa tecnologia, não havendo fortes barreiras à entrada. A tecnologia é difundida e disponível no mercado mundial. Entre as empresas líderes dos diferentes países, não há um distanciamento tecnológico radical. Por essa razão, os dois insumos do processo produtivo – mão-de-obra e matéria-prima – desempenham um papel crucial na definição da competitividade dessa indústria. A mão-de-obra, na China, é superabundante e de baixo custo. No caso das matérias-primas, algodão e poliéster, a China também goza de uma situação privilegiada, principalmente no que diz respeito ao poliéster. Além disso, produz domesticamente máquinas têxteis de última geração.

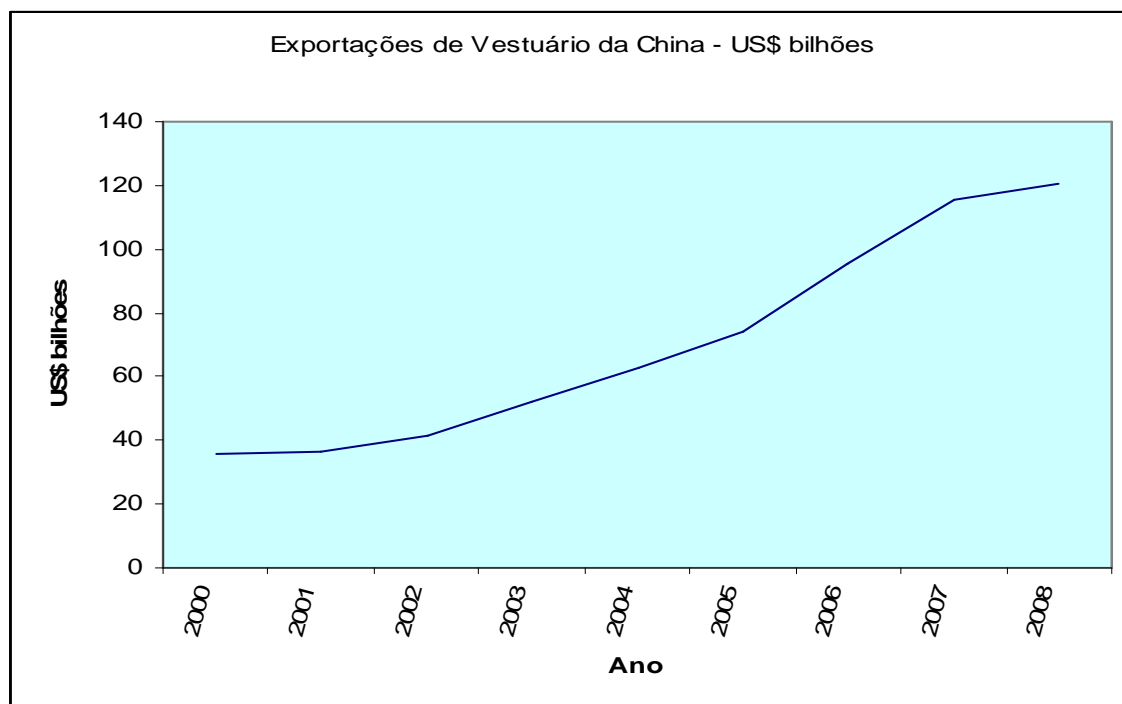
Além disso, conforme Costa (2009: p.167), a cadeia de têxteis e confeccionados chinesa é moderna, fruto de altos investimentos (à China foram destinadas 70% das máquinas vendidas no mundo nos últimos anos), e integrada, além de controlar determinadas etapas do processo produtivo e possuir sistemas de financiamento para a comercialização. A China também tem adotado uma política extremamente agressiva para a conquista de mercados externos. A estratégia é a da concorrência via preços, com exportação de grandes volumes de produtos padronizados, porém não necessariamente de baixa qualidade. Por exemplo, empresas com marcas reconhecidas internacionalmente pelo padrão de qualidade compram mercadorias produzidas ou instalam suas fábricas em território chinês, caso da francesa Pierre Cardin, que em 2006 já possuía 34 fábricas no país. Esse crescimento chinês fomentou a criação de novos mecanismos de defesa das indústrias nacionais, principalmente nos países desenvolvidos, tais como manutenção de elevadas tarifas para importação, adoção de barreiras não-tarifárias (medidas trabalhistas e ambientais) e adoção de ações anti-dumping. Há também os acordos comerciais bilaterais

que procuram garantir parcerias estratégicas e acesso diferenciado aos mercados dos países desenvolvidos. O processo de liberalização do comércio na cadeia de têxteis e confeccionados, com o conseqüente acirramento da concorrência internacional, redefiniu as estratégias competitivas das empresas.

Nas últimas duas décadas a China atraiu os maiores fabricantes de máquinas de costura do mundo, sendo hoje o maior fornecedor mundial e responsável por quase todos os novos desenvolvimentos, sendo que estão orientados para máquinas automatizadas de escalas gigantescas de produção, incompatível com as realidades out-china.

O gráfico 1 mostra o desempenho das exportações de vestuário da China no período 2000 – 2008, que aumentaram 334%, passando de US\$ 36 bilhões em 2000 para US\$ 120,4 bilhões em 2008.

**Gráfico 1 - Desempenho das exportações de vestuário da China no período 2000 – 2008.**



Fonte - United Nations Statistics Division – ONU – Elaborado pelo autor.

Tanto por investimentos próprios, como por atração dos grandes fabricantes mundiais a China se transformou nas últimas duas décadas no maior produtor mundial de roupas masculinas, femininas e infantis.

### **3 - PERFIL E DESEMPENHO DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DO BRASIL DOS ANOS 90 AO PERÍODO RECENTE E O IMPACTO DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS**

#### **3.1 – Aspectos do perfil da indústria do vestuário dos anos 90 ao período recente.**

Para Lupatini (2007, p.2) “na dimensão nacional, a indústria têxtil-vestuário teve significativas transformações na década de 1990, sendo que o cenário macroeconômico – marcado pela abertura combinada com a valorização cambial do Plano Real – foi muito relevante para estas mudanças no desempenho industrial. O mercado doméstico trafegou de uma situação fortemente protegida, até o final dos anos 80, para uma exposição à concorrência externa, implicando no fechamento de muitas unidades produtivas”.

Também segundo Gorini (2000, p. 31) o setor têxtil nacional foi muito afetado pela abertura da economia inaugurada no início dos anos 1990, a qual não estabeleceu de imediato mecanismos que pudessem proteger a indústria contra as importações subfaturadas e o dumping comercial. Some-se a isso o fato de que o setor têxtil no Brasil historicamente desenvolveu-se através da internalização de todas as suas atividades produtivas (tendo como foco um mercado praticamente imune a produtos estrangeiros), com baixos índices de produtividade e baixos investimentos em tecnologia de ponta (também em função da grande instabilidade macroeconômica da década de 80).

Com a aceleração do processo de integração dos mercados (globalização), na década de 90, houve migração de uma parcela significativa da produção de artigos têxteis e confeccionados dos Estados Unidos, União Européia e Japão, para países emergentes da Ásia e, mais recentemente, para o Leste Europeu, Norte da África e Caribe, alterando substancialmente o mapa da produção mundial. O incentivo fundamental para esse deslocamento é a busca por redução de custos de produção, principalmente relacionados à mão de obra.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria Têxtil (Abit), apesar de todas as dificuldades, os investimentos em modernização foram elevados na década de 90, especialmente no período a partir do Plano Real, estimando-se que os investimentos totais na cadeia têxtil nacional alcançaram cerca de US\$ 6 bilhões (US\$ 4 bilhões somente em importações de equipamentos). Tais investimentos, não obstante, ficaram abaixo do que se investiu na Turquia no mesmo período: cerca de US\$ 10 bilhões somente em importações de equipamentos para a cadeia têxtil. Também Lupatini (2007, p. 3) afirma que neste

processo houve uma modernização do parque produtivo através de significativas importações de máquinas e equipamentos, porém, esta modernização nas máquinas e equipamentos ainda está aquém da observada nos países desenvolvidos, muitas vezes circunscrita a uma parte das grandes empresas que atuam no setor.

A produção de confeccionados, incluindo vestuário, acessórios, linha lar e artigos técnicos, cresceu à taxa acumulada de 84% no período entre 1990 e 1999 (média de 7% ao ano), alcançando, em 1999, 8,2 bilhões de peças (Gorini, 2000, p. 28), distribuídas, segundo o Instituto Empresarial de Marketing Industrial (IEMI), da seguinte forma: 4,2 bilhões de peças para vestuário, 0,8 bilhão para linha lar e 3,2 bilhões para outras confecções. O consumo, por outro lado, apresentou uma significativa expansão na década, passando de 8,27 kg/habitante para 9,50 kg/habitante.

Conforme Gorini (2000: p. 31) os impactos da abertura da economia brasileira e do aumento da concorrência externa a partir de 1990, bem como a estabilização da moeda, que ampliou o consumo da população de renda mais baixa desde 1994, levaram a transformações estruturais na cadeia têxtil nacional, cabendo destacar as seguintes:

- grande concentração da produção no segmento têxtil, de capital intensivo; o que não ocorreu na confecção, onde foi grande a pulverização da produção, conforme já mencionado;
- aumento do volume de investimentos, que levou ao aumento da relação capital/trabalho na indústria têxtil; o que não se verificou no setor de confecções, segmento marcadamente intensivo em mão-de-obra;
- um processo de reestruturação produtiva que implicou no declínio da produção em alguns segmentos; um exemplo disso foi o declínio da produção de tecidos planos, ao qual se somaram dois efeitos: a) falência de muitas empresas, especialmente os produtores de tecidos artificiais e sintéticos, mais atingidos pelas importações da Ásia, e; b) substituição da produção de planos pela de malhas de algodão, cujos investimentos são mais baixos e o produto em geral também é mais barato, estando mais acessível à nova parcela de consumidores que o Plano Real incorporou ao mercado;
- deslocamento regional para o Nordeste brasileiro e demais regiões de incentivo, com formação de cooperativas de trabalho e menores custos de mão-de-obra;
- mudança do mix de produção das empresas: algumas reduziram o seu mix de produtos, aumentando as escalas de produção, investindo em equipamentos de última geração e em geral produzindo com custos baixos em regiões de incentivos da SUDENE (entretanto,



mesmo essas empresas produtoras de commodities têxteis têm estratégia centrada não apenas em custos baixos, mas incluem também estratégias de distribuição, marca e contínua melhoria da qualidade de seus produtos); outras empresas buscaram intensificar a terceirização da sua produção, com maior diferenciação dos produtos, e têm-se voltado cada vez mais para a comercialização (gerenciamento da marca, logística, maior proximidade ao cliente final via franquias ou lojas próprias); e há ainda poucos exemplos de empresas atuando em redes ou prestando serviços de “pacote completo”, conforme mencionado no item acima. Algumas empresas procuraram atuar mais diretamente no mercado externo, via investimentos em marcas e canais de distribuição ou ainda via produção externa.

Gorini (2000: p. 40) identifica como principal gargalo no segmento de confecções os baixos investimentos em modernização tecnológica. A grande informalidade prejudica sua eficiência produtiva, reduzindo o tamanho das empresas e a capacidade de investimento.

A cadeia têxtil-confecção como um todo apresentava outras dificuldades que prejudicavam sobremaneira as nossas exportações no setor:

- ausência de parcerias/alianças estratégicas ou, num conceito mais abrangente, ausência de redes integradas de empresas, tanto no varejo, com investimentos no ponto de venda para melhor expor o produto, como nas parcerias com fornecedores para o desenvolvimento conjunto de novos produtos, aquisição conjunta de matérias-primas, etapas conjuntas de produção, como, por exemplo, acabamento, entre outros;
- baixa informatização, ausência de sistemas de quick response ( resposta rápida), como EDI - ( Intercâmbio Eletrônico de Dados ) e ECR (Resposta Eficiente ao Consumidor)
- dificuldades para produzir em lotes menores e baixa agilidade;
- comercialização ineficiente, pequena equipe de vendas e grande inexperience no mercado internacional (poucas empresas são responsáveis pela maior parcela das exportações têxteis nacionais);
- baixos investimentos para o desenvolvimento de produto e design.

Ademais, conforme Lupatini (2007: p. 3) houve um processo de desverticalização das empresas e de desconcentração regional da produção e do emprego na cadeia têxtil-vestuário no Brasil. As grandes empresas do setor promoveram deslocalização de unidades produtivas para regiões, onde o custo da força de trabalho é mais barato, e fornecem incentivos fiscais, como muitos estados da Região Nordeste. Além disso, grandes empresas

adquiriram uma ainda maior flexibilidade na distribuição de suas atividades produtivas e comerciais, através de sua internacionalização, de “associações” com grandes empresas de capital estrangeiro e/ou instalação de atividades produtivas em países com acordos comerciais bilaterais, visando se inserir mais ativamente nos grandes mercados.

Conforme Rangel (2008), com o processo de reestruturação, as etapas de produção se tornam independentes para se ajustar às novas condições de mercado e aproveitar as vantagens oferecidas, o que conduz, a uma fragmentação da cadeia. As empresas, em qualquer elo da cadeia, passam a importar livremente e, dependendo dos preços relativos, recorrem às importações, em vez de produzir ou adquirir no mercado doméstico.

Conforme COSTA (2009: p. 162) passados oito anos (1999-2007), verificou-se que os gargalos não foram superados e que a participação do Brasil no comércio mundial de têxteis e confecções (TC) caiu para 0,3% em 2007, apesar do crescimento do consumo global no período. Contudo, a importância da cadeia têxtil-confecção permanece, já que em 2007 respondeu por 17,3% dos empregos gerados na indústria de transformação brasileira.

Conforme COSTA (2009: p. 179) entre 2003 e 2007, houve aumento de 6,7% no volume de mão-de-obra empregada no elo confecção, e de 31% no número de empresas. Entretanto, o número médio de empregados por empresa declinou 18%. Assim, verifica-se que houve grande pulverização das empresas de confecção: somente em 2007, das 20 mil empresas de vestuário, 16 mil tinham de 5 a 19 funcionários. Essa pulverização ocorre porque o processo produtivo é relativamente fácil e o investimento inicial baixo, o que leva à existência de muitas empresas de pequeno porte e com alto grau de informalidade. Além disso, segundo empresários do setor, há elevada carga tributária aplicada à cadeia TC e entrada de produtos contrabandeados e/ou produzidos com padrões trabalhistas e tributários bastante diferenciados do Brasil. Assim, caso a empresa opere em pequena escala, é mais vantajoso ser informal, para não comprometer a receita com pagamento de impostos e manter competitividade frente aos produtos oriundos de práticas desleais de comércio.

Esse alto grau de informalidade gera uma competição espúria entre as empresas formais e informais, o que dificulta ainda mais a obtenção de crédito e deprecia a qualidade do posto de trabalho. Esse tipo de organização industrial acarreta ainda problemas na cadeia de fornecimento das empresas brasileiras, gerando um produto/serviço de baixa qualidade e dificultando a programação eficiente ao longo da cadeia, o que diminui a

competitividade das empresas no país. Por isso, as empresas líderes no Brasil têm optado pela verticalização da produção (até o varejo) a fim de minimizar tais incertezas.

Em 2007 o Brasil ocupava a 6ª posição entre os maiores produtores de vestuário com 1.097 milhões de toneladas produzidas (2,6%) e a 7ª posição em produtores de manufaturas têxteis com 1.769 milhões de toneladas (2,4%). Apesar de responder por 2,6% da produção mundial de vestuários o Brasil participava com apenas 0,23% do comércio mundial do setor. O Brasil é um país “produtor/consumidor”, cuja maior parte da produção se destina ao mercado interno. O fato preocupante, porém, é o crescente saldo negativo da balança comercial do setor na última década.

## **3.2. Indicadores de desempenho da indústria do vestuário**

### **3.2.1 – Comércio externo do setor**

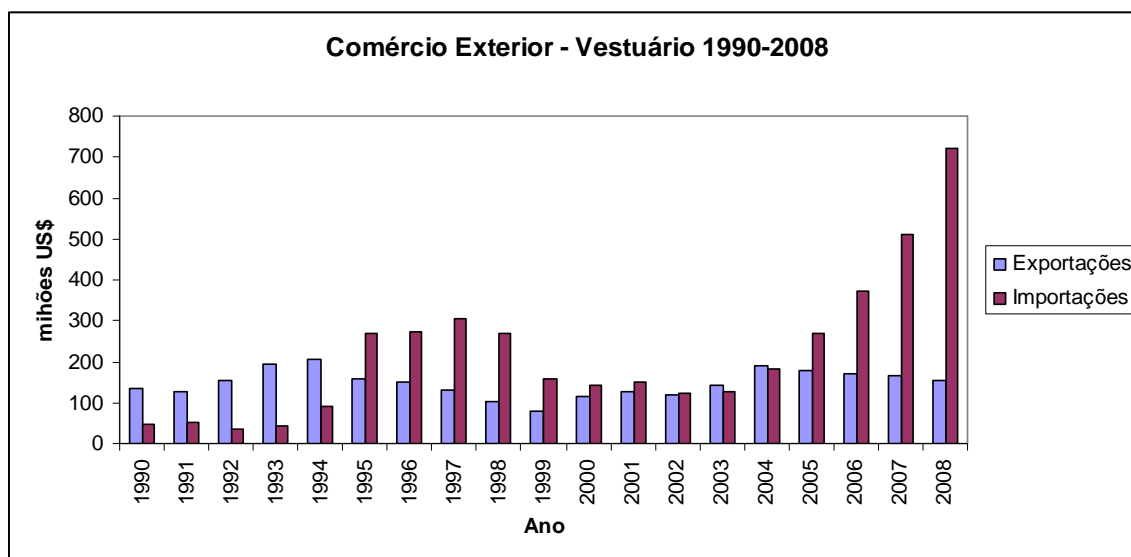
Analisando o gráfico 2 podemos verificar que a cadeia de vestuário nacional era superavitária até 1994, mas o brutal aumento das importações, a partir de 1993 e a estagnação das exportações, por conta da abrupta abertura comercial, levaram à completa reversão desse superávit: entre 1995 e 1997, o déficit comercial foi crescente, de US\$ 109 milhões em 1995 a US\$ 175 milhões em 1997 (gráfico 3), diminuindo em 1999, quando a balança fechou em US\$ 79 milhões negativos, devido à desvalorização cambial de janeiro de 1999 e a queda das importações.

No fim dos anos 90 e início dos anos 2000, a indústria de vestuário inicia um processo de recuperação de mercado, favorecida pelo câmbio. Nos anos de 2003 e 2004 o saldo comercial do setor volta a ficar levemente positivo.

As exportações cresceram entre 2000 e 2004, em decorrência da expansão da demanda mundial, porém com a valorização cambial iniciada em 2004, inicia um processo de queda gradual das exportações. Já as importações declinaram levemente de 2000 á 2002 e só voltaram a crescer com a valorização cambial em 2004, a partir de então iniciam uma trajetória de forte crescimento, com grande participação da China.

No período 2000-2009 as exportações tiveram um crescimento acumulado de 67%, as importações aumentaram 400%. O saldo comercial do setor passou de US\$ 27,3 milhões negativos em 2000 para US\$ 391 milhões em 2009 (Gráfico 3). Nesse período o país acumulou déficit no setor de US\$ 904,09 milhões.

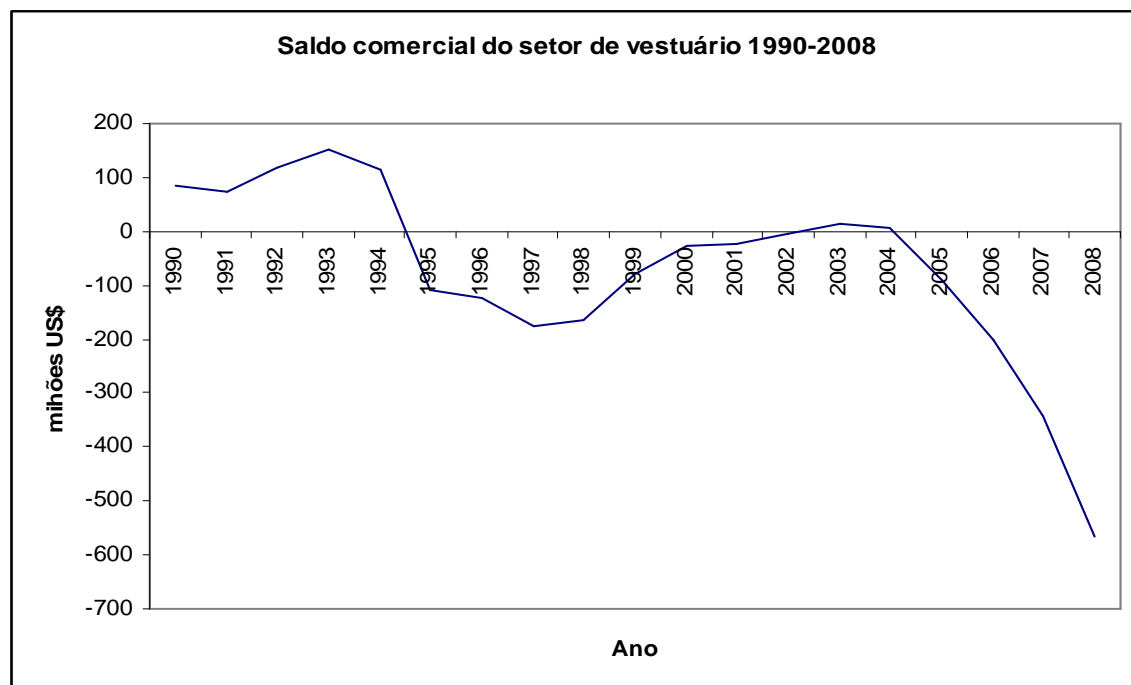
**Gráfico 2 – Desempenho das importações e exportações de vestuário brasileiro no período 1990-2008**



Fonte – Funcex - Elaborado pelo autor

Nota – Valores FOB

**Gráfico 3 - Evolução do saldo comercial do setor de vestuário no período 1990-2008**



Fonte – Funcex - Elaborado pelo autor

Nota – Valores FOB

Se compararmos o desempenho do comércio externo do setor (tabela 1) com o desempenho do comércio externo do total economia brasileira (tabela 2), podemos observar com maior clareza as dificuldades que a indústria do vestuário está enfrentando. No mesmo período analisado as exportações totais nacionais aumentaram 259,12% e as importações 210,11%, com isso o saldo comercial acumulado no período foi positivo em R\$ 230 bilhões para o país. Um desempenho bem diferente ao da indústria do vestuário.

**Tabela 1 – Desempenho da balança comercial da indústria do vestuário do Brasil no período 2000-2009.**

Comércio Exterior da Indústria de Vestuário - 2000-2009 - US\$ milhões - FOB					
Ano	Exportações	Var(%)	Importação	Var(%)	Saldo
2000	76,4		103,7		-27,3
2001	112,2	47%	106,2	2%	6
2002	125,2	12%	76,05	-28%	49,15
2003	109,8	-12%	69,24	-9%	40,56
2004	142,7	30%	106,1	53%	36,6
2005	182	28%	166,4	57%	15,6
2006	186	2%	258,2	55%	-72,2
2007	155,9	-16%	354,7	37%	-198,8
2008	141,2	-9%	503,9	42%	-362,7
2009	127,4	-10%	518,4	3%	-391
	1358,8	67%	2262,89	400%	-904,09

Fonte - AliceWeb - Elaborado pelo autor

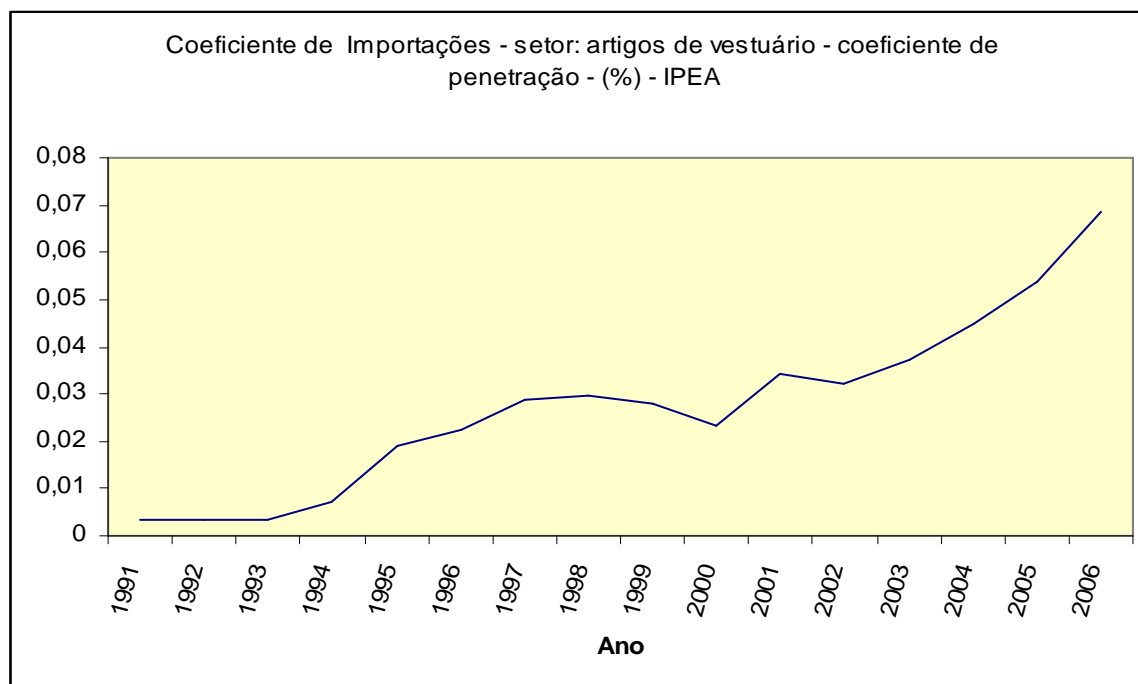
**Tabela 2 – Desempenho da balança comercial do Brasil no período 2000-2009.**

Balança Comercial Brasileira (US\$ milhões) - FOB					
Ano	Exportações	Var(%)	Importações	Var(%)	Saldo
2000	55118,8		55850		-731,2
2001	58286,9	6%	55603	0%	2683,9
2002	60438,6	4%	47243	-15%	13195,6
2003	73203,4	21%	48327	2%	24876,4
2004	96677,5	32%	62834	30%	33843,5
2005	118529,5	23%	73600	17%	44929,5
2006	137807,7	16%	91343	24%	46464,7
2007	160649,1	17%	120620,879	32%	40028,221
2008	197942,4	23%	173196,634	44%	24745,766
	958653,9	259,12%	728617,513	210,11%	230036,387

Fonte - AliceWeb - Elaborado pelo autor

O gráfico 4 apresenta o coeficiente de penetração de importações no setor de vestuário. Mostra que o grau de abertura do setor, pelo lado das importações, vem apresentando uma tendência crescente ao longo dos últimos 20 anos.

**Gráfico 4 - Evolução do coeficiente de penetração das importações de vestuário 1991 - 2006**



A participação da China nas importações de vestuário do Brasil passou de 2,3% em 1990 para 21,86% em 1999. Mas foi nos anos 2000, com a entrada da China na Organização Mundial de Comércio que sua participação passou a crescer consideravelmente e chegou á 64,7% em 2009, a tabela 3 mostra a evolução das importações do setor daquele país no período.

As importações de vestuário pelo Brasil cresceram 2177% em volume no período, enquanto as importações vindas especificamente da China cresceram 34500%.

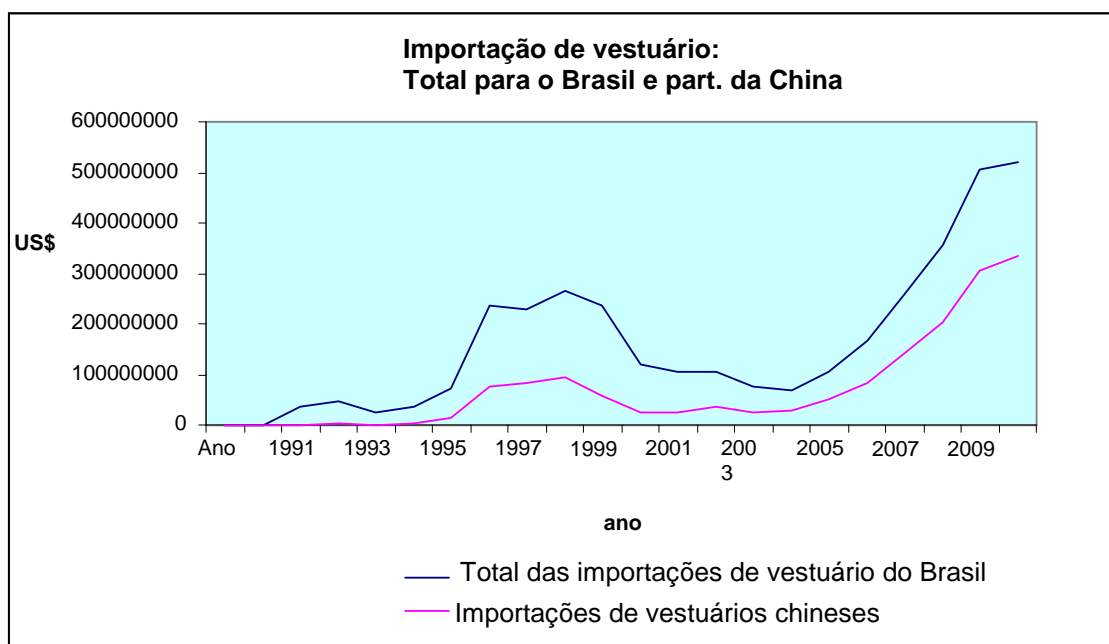
**Tabela 3 – Evolução da participação da China nas importações de vestuário do Brasil no período 1990-2009.**

PARTICIPAÇÃO DA CHINA NAS IMPORTAÇÕES DE VESTUÁRIO 1990-2009					
Ano	Importação total de vestuário (a) FOB US\$ milhões	Importação total de vestuário Kg	Importações de vestuário da China (b) FOB US\$ milhões	Importações de vestuário da China Kg	Participação Chinesa nas importações de vestuário( b/a) %
1990	37.956.622,00	1.511.345	768.858,00	71.907	2,03%
1991	46.987.079,00	1.973.741	3.098.480,00	277.633	6,59%
1992	27.010.511,00	1.318.609	1.097.233,00	85.286	4,06%
1993	35.002.256,00	2.102.960	2.522.389,00	102.002	7,21%
1994	72.966.390,00	7.612.780	14.056.033,00	1.563.117	19,26%
1995	237.941.433,00	29.020.276	78.047.353,00	9.953.498	32,80%
1996	229.657.944,00	25.688.484	82.001.399,00	10.729.771	35,71%
1997	263.927.335,00	20.515.254	95.614.500,00	9.997.096	36,23%
1998	235.382.366,00	16.916.266	56.907.284,00	4.628.333	24,18%
1999	120.560.725,00	11.332.926	26.360.587,00	2.509.401	21,86%
2000	103.758.626,00	12.915.614	24.707.579,00	3.764.249	23,81%
2001	106.199.250,00	12.500.564	37.809.305,00	5.801.385	35,60%
2002	76.058.294,00	8.905.171	25.918.123,00	4.312.580	34,08%
2003	69.247.465,00	8.864.817	28.870.999,00	4.638.292	41,69%
2004	106.115.305,00	19.101.306	51.803.906,00	11.090.621	48,82%
2005	166.381.032,00	25.082.723	84.853.631,00	15.278.371	51,00%
2006	258.188.191,00	28.331.788	140.046.952,00	16.942.037	54,24%
2007	354.712.512,00	29.395.706	204.533.060,00	18.354.465	57,66%
2008	503.875.805,00	33.195.129	306.805.706,00	22.528.813	60,89%
2009	518.414.024,00	34.409.650	335.799.762,00	24.880.030	64,77%
	1266%	2177%	43575%	34500%	

Fonte - AliceWeb - Elaborado pelo autor

Importante observar no gráfico 5 que o comportamento da curva do total das importações brasileiras de vestuário obedece à mesma tendência da curva de importações de vestuário da China.

**Gráfico 5 – Desempenho das importações de vestuário: total para o Brasil e participação da China.**



Fonte: MDIC- Alice Web-Secex – Elaborado pelo autor

A tabela 4 mostra os cinco principais destinos e origens das exportações e importações, respectivamente, do setor brasileiro de artigos de vestuário no ano de 2007. Podemos verificar uma concentração das importações oriundas da China com 57,66%, em segundo lugar aparece a Índia com 5,7%, e em terceiro lugar, Bangladesh, também com 5,7%. Isto mostra o grande diferencial de competitividade da China no setor. As exportações são destinadas na sua maioria à Argentina com 15,5%, logo em seguida vêm os Estados Unidos com 15,1%, e em terceiro o Paraguai com 6,8%.

**Tabela 4 - Origem das importações e destino das exportações de vestuário do Brasil 2007**

Origem das importações - 2007	
China	57,66%
Índia	5,70%
Bangladesh	5,70%
Emirados Árabes Unidos	3,90%
Itália	3,20%
Outros	23,84%
<b>Total</b>	<b>100,00</b>

Fonte – MDIC-SECEX - Elaborado pelo autor

Destino das exportações - 2007	
Argentina	15,50%
Estados Unidos	15,10%
Paraguai	6,80%
Chile	6,70%
Angola	5,80%
Outros	50,10%
<b>Total</b>	<b>100,00</b>

Fonte – MDIC-SECEX - Elaborado pelo autor



A tabela 5 apresenta os dez principais produtos da pauta brasileira de exportação e importação de vestuários. Nas importações o item com maior crescimento é o terno/conjunto masculino com 1892,8% de aumento no volume importado, que podem ser explicado por quatro principais fatores: i) o custo de mão de obra tem peso importante na formação de preço destes produtos; ii) a matéria prima utilizada na sua grande maioria é a fibra sintética; iii) o público masculino tem um padrão de medidas uniforme; iv) o homem é menos suscetível às alterações na moda, isso permite a importação em maior quantidade, sem preocupação com o ciclo de vendas.

Podemos verificar que todos os principais itens da pauta brasileira de importação de vestuário tiveram significativo aumento no período, além dos ternos/conjuntos masculinos podemos destacar o grupo sobretudos/jaquetas/casacos masculinos com 1037% de aumento e os casaco/mantôs femininos com 984,6%. Já nos itens exportados somente o grupo vestidos apresentou aumento significativo de 509,9% no período, dos dez principais itens somente quatro tiveram aumento, os vestidos como já destacado, os casacos/mantôs femininos, os sobretudos/casacos/jaquetas masculinos e as blusas femininas, os demais apresentar queda no volume exportado.

**Tabela 5 – Os 10 principais produtos de vestuário importados e exportados pelo Brasil no período 2003-2008.**

<b>Importação (em US\$ 1000)</b>							
<b>Produto</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>variação</b>
Ternos/conjuntos (m)	1350	3859	3553	9673	19124	26903	1892,8%
Sobretudo/Jaqueta/Casaco(m)	4899	9631	20208	30583	37148	55701	1037,0%
Casacos/Mantôs (m)	5463	11496	20348	25311	31959	59252	984,6%
Camisas (m)	8268	10878	19535	28335	41287	73961	794,5%
Vestidos	3114	3573	4364	9605	17551	27399	779,9%
Calças/Bermudas/Shorts(m)	16748	27161	39019	60427	91242	121318	624,4%
T shirts	3709	4970	8217	10437	16252	25693	592,7%
Blusas (f)	8122	9705	19155	24381	22933	45099	455,3%
Sueter/Pulôveres (m)	10536	13870	22999	28494	36815	48242	357,9%
Calças/Bermudas/Shorts(f)	8992	11151	14475	25270	34617	40853	354,3%

<b>Exportação (em US\$ 1000)</b>							
<b>Produto</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>variação</b>
Vestidos	3423	5699	8555	11265	17675	20876	509,9%
Sobretudo/Jaqueta/Casaco(m)	830	1231	1320	1514	879	1376	65,8%
Casacos/Mantôs (m)	1856	2228	2883	3073	2929	2843	53,2%
Ternos/conjuntos (m)	3095	3238	3683	3527	3841	3892	25,8%
Blusas (f)	19001	25688	26792	25164	19467	18041	-5,1%
Camisas (m)	20375	15085	17359	18511	17877	17253	-15,3%
Calças/Bermudas/Shorts(m)	19224	22281	26579	13628	12470	12167	-36,7%
T shirts	67528	70266	71756	56364	53144	33588	-50,3%
Calças/Bermudas/Shorts(f)	71517	78876	68178	48754	33369	20929	-70,7%
Sueter/Pulôveres (m)	14095	17073	14382	8404	3728	4036	-71,4%

Fonte - SECEX - IEMI

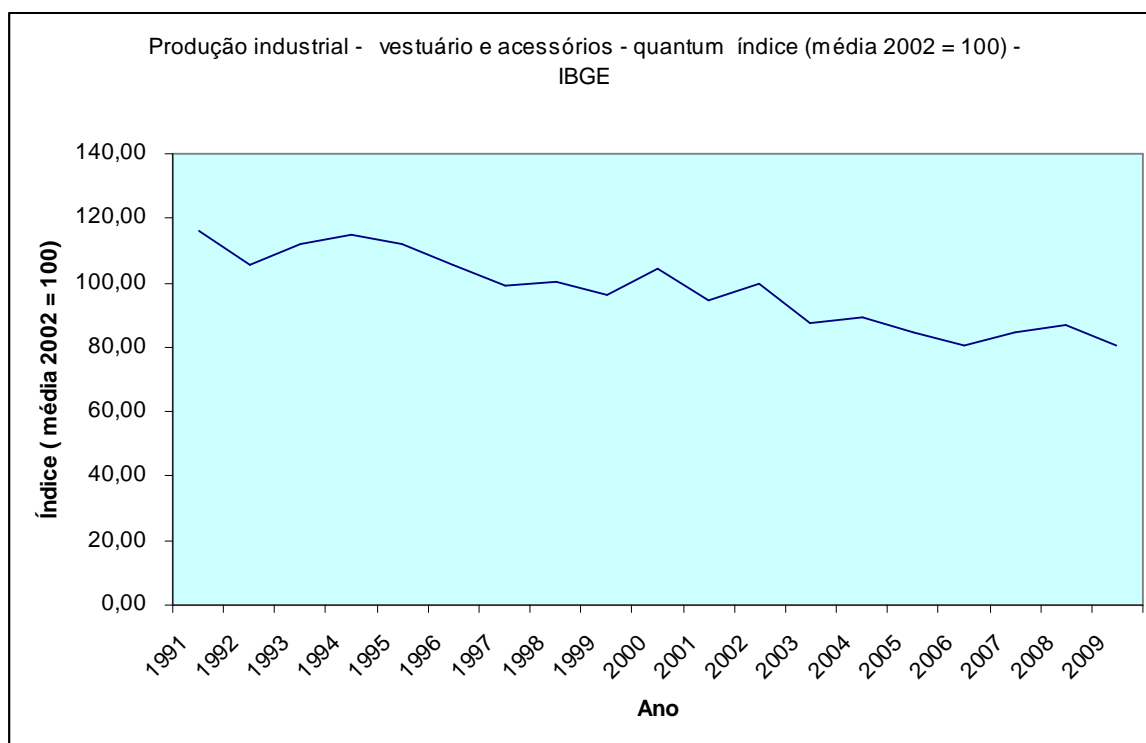
Nota - (m) masculino; (f) feminino

### 3.2.2 – Produção:

Analisando a evolução da produção da indústria brasileira do vestuário a partir dos anos 90 pelo índice calculado pelo IBGE (média de 2002 = 100) podemos verificar uma tendência de queda no período, conforme o gráfico 6. Em 1991 verificamos uma queda acentuada, decorrente da abertura econômica, em 1992 inicia uma tendência de recuperação que vai até 1995, a partir daí o índice apresenta queda até o início dos anos 2000. Houve picos de crescimento no índice de produção nos anos 2000, 2002 e 2008, porém mantendo a tendência de queda.

Como já discutido anteriormente, a abertura econômica no início dos anos 90, o fraco desempenho do PIB durante a década de 90 e as dificuldades de concorrer com os artigos importados, foram alguns dos motivos responsáveis pela queda no índice de variação da produção do período.

**Gráfico 6. Desempenho da produção industrial – vestuário e acessórios – quantum índice ( média 2002 = 100) - IBGE**



Fonte – IBGE. Elaborado pelo autor.

A participação da produção da indústria de vestuário no total da produção da indústria de transformação também diminuiu passando de 2,34% em 1996 para 1,61% em

2007. Nesse período podemos observar que a produção física de vestuários teve incremento de 178% enquanto a produção da indústria de transformação cresceu 305%, ou seja, quase o dobro (tabela 6). Por outro lado a participação do pessoal ocupado do setor no total da indústria de transformação aumentou, passando de 7,31% em 1996 para 7,5% em 2007, com isso o produto médio do trabalho na indústria do vestuário cresceu 91% no período, ao passo que na indústria de transformação esse o crescimento foi de 186%.

**Tabela 6 – Evolução da produção, pessoal ocupado, produto médio do trabalho na indústria de transformação e na indústria do vestuário no período 1996 – 2007.**

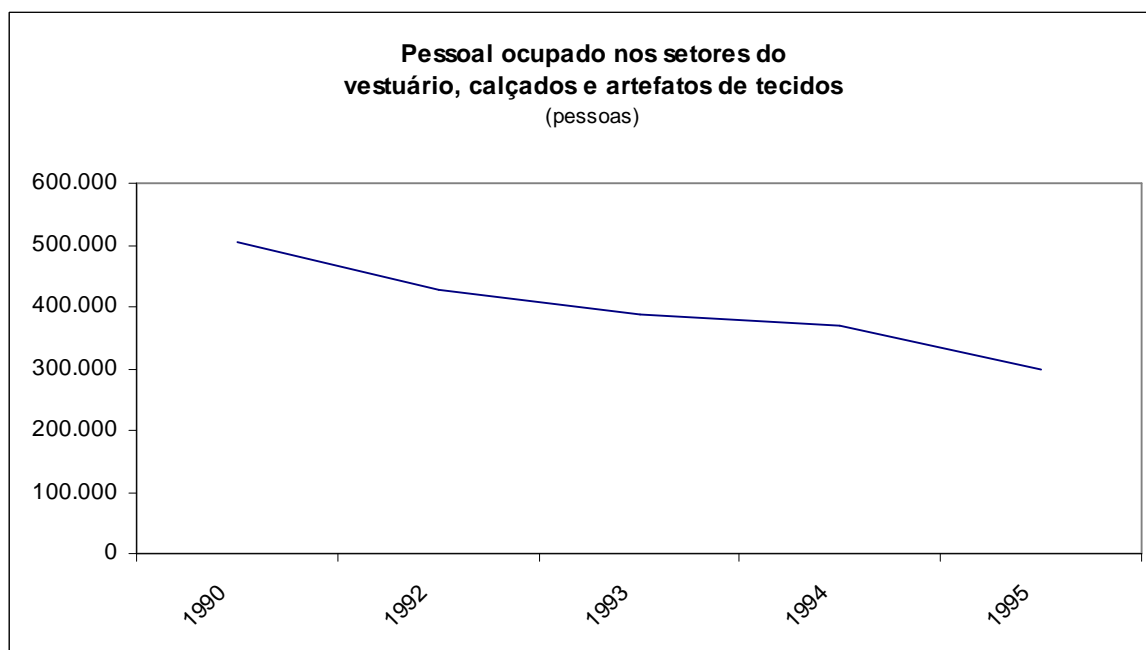
ANO	Indústria de transformação			Indústria do vestuário				
	Valor Bruto da Produção Industrial	Pessoal Ocupado	Produto médio do trabalho	Valor Bruto da Produção Industrial	Participação	Pessoal Ocupado	Participação	Produto médio do trabalho
	(Mil R\$)	(pessoas)	(mil R\$/pessoa)	(Mil R\$)	(%)	(pessoas)	(%)	(mil R\$/pessoa)
1996	331.973.199	4.939.816	67	7.767.970	2,34%	361.082	7,31%	22
1997	366.853.963	4.804.577	76	7.982.313	2,18%	333.068	6,93%	24
1998	371.169.134	4.702.114	79	8.429.756	2,27%	327.765	6,97%	26
1999	440.814.587	4.812.166	92	8.712.605	1,98%	354.183	7,36%	25
2000	542.555.521	5.121.301	106	9.425.467	1,74%	383.848	7,50%	25
2001	630.685.237	5.260.075	120	10.265.111	1,63%	394.457	7,50%	26
2002	724.893.897	5.366.324	135	10.494.684	1,45%	413.470	7,70%	25
2003	900.056.461	5.769.621	156	11.568.266	1,29%	418.172	7,25%	28
2004	1.080.902.806	6.182.585	175	12.991.181	1,20%	468.673	7,58%	28
2005	1.125.793.397	6.214.312	181	15.798.473	1,40%	460.978	7,42%	34
2006	1.202.177.895	6.527.864	184	16.419.059	1,37%	495.932	7,60%	33
2007	1.346.101.917	7.007.199	192	21.610.293	1,61%	525.465	7,50%	41
	305%	42%	186%	178%		46%		91%

Fonte - IBGE - PIA - Elaborado pelo autor

### 3.2.2 – Empregos

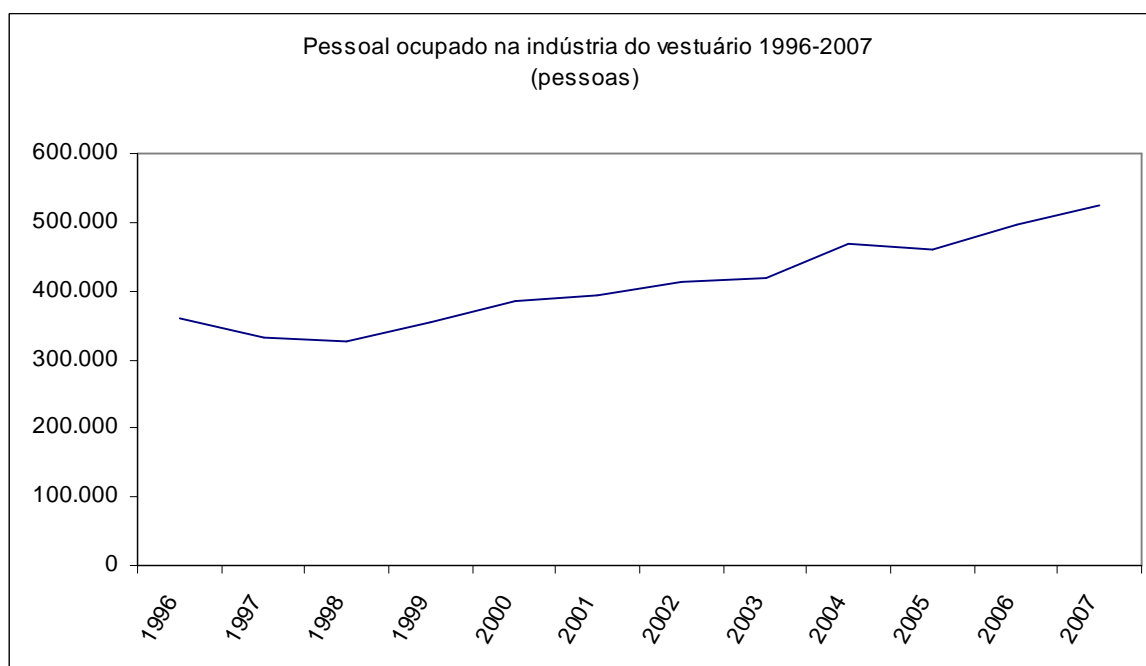
Infelizmente não temos dados estatísticos dos empregos do setor anteriores à 1995. Neste período os dados eram coletados em conjunto com os setores de calçados e artefatos de tecidos, porém, como estes setores apresentam elementos de convergência: compõem a indústria tradicional de bens não duráveis e apresentam características semelhantes em termos de intensidade em mão-de-obra, sofreram os mesmos impactos da abertura comercial, de modo que a análise gráfica da tendência válida. Observa-se por esta análise uma tendência de queda acentuada no número de pessoas ocupadas nesses setores de 1990 a 1995 (gráfico 7). O gráfico 8 apresenta os dados a partir de 1996, agora analisando somente o setor de vestuário. Observa-se que a queda continua até 1998, quando inverte a tendência e começa a recuperação de postos de trabalho.

**Gráfico 7 - Evolução do pessoal ocupado nos setores do vestuário, calçados e artefatos de tecidos no período 1990-1994.**



Fonte – IBGE – PIA – Elaborado pelo autor

**Gráfico 8 – Evolução do pessoal ocupado na indústria do vestuário no período 1996-2007.**



Fonte – IBGE – PIA – Elaborado pelo autor

Outro fator observado no setor é o aumento do número de empresas atuantes, mas com menor número de funcionários na última década (tabela 7).

O número de unidades de produção aumentou 62,18 % entre 1996 e 2007. Na indústria de transformação o aumento foi de 47,36%.

**Tabela 7 - Evolução do número de empresas, pessoal ocupado e média por empresa, na indústria do vestuário e na indústria de transformação, no período 1996-2007.**

ANO	Número de empresas (unidades)		Pessoal Ocupado (pessoas)		Funcionários por empresa	
	Indústria de transformação	Indústria do vestuário	Indústria de transformação	Indústria do vestuário	Indústria de transformação	Indústria do vestuário
1996	120217	14689	4.939.816	361.082	41	25
1997	118819	14359	4.804.577	333.068	40	23
1998	125537	14611	4.702.114	327.765	37	22
1999	129211	14921	4.812.166	354.183	37	24
2000	136219	16324	5.121.301	383.848	38	24
2001	142596	17937	5.260.075	394.457	37	22
2002	146246	18316	5.366.324	413.470	37	23
2003	150706	19117	5.769.621	418.172	38	22
2004	157022	19158	6.182.585	468.673	39	24
2005	160573	19486	6.214.312	460.978	39	24
2006	168423	21708	6.527.864	495.932	39	23
2007	177153	23822	7.007.199	525.465	40	22
	47,36%	62,18%	41,85%	45,53%	-3,74%	-10,27%

Fonte - IBGE PIA. Elaborado pelo autor

O número médio de funcionários por unidade de fabricação no setor passou de 25 em 1996 para 22 pessoas em 2007, nesse mesmo período na indústria de transformação em geral, a média de funcionários passou de 41 para 40 pessoas.

Podemos concluir que no setor esta crescendo o número de empresas com menor número de funcionários. Conforme discutido anteriormente, isso ocorre na indústria de vestuário porque o processo produtivo é relativamente fácil e o investimento inicial baixo, o que leva à existência de muitas empresas de pequeno porte e com alto grau de informalidade.

As grandes empresas optam por terceirizar parte da produção, concentrando-se no corte e acabamento que demandam máquinas e equipamentos mais sofisticados com menos mão-de-obra, passando para outras microempresas o processo de costura, que demanda, em muitos casos, máquinas semi-industriais de custo acessível.

### 3.3.3 - Preços

O grupo vestuário foi o segundo com menor índice de aumento nos preços durante o Plano Real. Calculado pelo IPCA (índice de preços ao consumidor amplo) o índice acumulou 134,54 pontos, somente abaixo do grupo artigos de residência com 101,44 pontos. Esse é, por um lado, o reflexo da entrada de artigos importados mais baratos, e por outro, o resultado dos investimentos do setor em redução de custos e aumento da produtividade para adequar-se ao nível de concorrência externa, mostrando que para o consumidor foi positivo o aumento da concorrência externa, motivado pela abertura econômica da década de 90, e pelo crescimento das importações chinesas na década de 2000.

Tabela 8 – **Inflação acumulada no Plano Real (1994 -2008) por grupo:**

Inflação acumulada no Plano Real <sup>(1)</sup>	
Índice geral e grupos	Total
Artigos de residência	<b>101,44</b>
Vestuário	<b>134,54</b>
Alimentação e bebidas	<b>191,97</b>
Saúde e cuidados pessoais	<b>244,65</b>
Despesas pessoais	<b>246,14</b>
Educação	<b>268,38</b>
Transportes	<b>271,90</b>
Habitação	<b>467,99</b>
Comunicação	<b>676,58</b>
<b>Índice geral</b>	<b>237,38</b>

Fonte: IBGE

Nota: (1) IPCA - Índice de preços ao consumidor amplo



#### **4 – RESPOSTAS COMPETITIVAS DA INDÚSTRIA DE VESTUÁRIO**

A década de 90 foi um período bastante conturbado para a economia nacional e para a indústria do vestuário não foi diferente. Com a abertura comercial no início da década, esse setor apresentou muita dificuldade para concorrer em igualdade de condições com os produtos importados, principalmente, nos produtos populares de baixo custo. Contudo a liberalização da economia exigiu do setor enorme esforço de investimentos para modernizar seu parque de máquinas, objetivando a redução de custos e melhoria da qualidade de seus produtos, como forma de enfrentar a concorrência dos grandes produtores e fornecedores mundiais, especialmente países asiáticos.

Para Kupfer (1998: p.58) “os efeitos da abertura comercial sobre os padrões de concorrência se deram no sentido de aproximá-los das fontes de competitividade predominantes no mercado internacional. Como o processo de abertura foi abrupto, as empresas viram-se forçadas a adaptar-se com grande velocidade às tendências competitivas internacionais, mais apoiadas em eficiência produtiva e mais intensivas em tecnologia do que os padrões de concorrência que vigoravam no mercado interno protegido. Considerando-se a defasagem de capacitação herdada dos anos de estagnação, essa convergência implicou enorme pressão pela modernização dos procedimentos produtivos, sob o risco da própria sobrevivência para as empresas”.

Ou seja, sob o impacto da abertura econômica da década de 90, a indústria de vestuário nacional viu-se pressionada a reduzir o diferencial de competitividade, o que implicou em focar suas ações na redução do custo de produção, modernizando suas fábricas, investindo em máquinas mais produtivas, em processos de produção mais enxutos, aplicaram novas técnicas de gestão, reduziram o mix de produtos, se especializando em produtos e nichos de mercados para obter ganhos de escala. Algumas empresas se deslocaram para regiões semi-industrializadas (norte, nordeste e centro-oeste) em busca de mão de obra mais barata, e incentivos fiscais. Outras empresas pressionadas pela concorrência internacional concentraram seus esforços na melhoria da qualidade de seus produtos.

Essas ações surtiram efeito por algum tempo, por exemplo, o saldo comercial negativo do setor que cresceu de 1995 a 1997, inverteu a tendência e voltou a ser positivo no início dos anos 2000.

Na segunda metade da década de 2000 o setor voltou a ser afetado pelo mercado externo, agora pressionado pelo aumento das importações chinesas, porém as técnicas implementadas na década de 90 para enfrentar a concorrência externa não surtem o mesmo efeito. Nesse contexto, as empresas orientam cada vez mais sua produção na direção das etapas com maior valor agregado da cadeia, como design, organização da produção e marketing. Buscam competir pela diferenciação de produtos e pela conquista de nichos específicos de mercado. Esse comportamento segue também uma tendência dos consumidores de busca por roupas com marcas e significados específicos, e não somente preços baixos. Dessa forma, aumenta significativamente a importância dos desejos do consumidor final como guia fundamental da estratégia competitiva de mercado.

Neste cenário mais competitivo e fortemente marcado pelo aumento da pressão das importações chinesas, identificamos na indústria brasileira do vestuário três principais frentes de estratégias competitivas adotadas pelas empresas do setor: redistribuição do mercado interno, inovações no produto e inovações na distribuição.

#### **4.1 – Redistribuição do mercado interno**

Com o aumento da concorrência dos produtos chineses algumas empresas do setor tiveram que mudar seu foco de atuação, alterando a combinação dos seus fatores de produção de modo a manterem-se competitivas.

Lupatini (2007: p. 4) divide as empresas do setor do vestuário em três grandes grupos conforme o seu ramo de atuação. No primeiro grupo, estão empresas com elevada capacidade manufatureira, com constante incorporação de máquinas avançadas no processo produtivo (que incorporam componentes de base microeletrônica), mudanças e aprimoramento da organização do processo produtivo e da prática de gestão e desenvolvimento de produtos diferenciados. Possuem uma estrutura própria e exclusiva no interior da empresa dedicada a atividades tecnológicas. Essas empresas além de serem líderes no mercado nacional, com esforços na gestão de canais de comercialização e marcas próprias, possuem uma forte e autônoma inserção no mercado externo – com know-how (saber-fazer) na atividade de design, no desenvolvimento e monitoramento de canais de comercialização e na gestão das marcas próprias no exterior, ou seja, destacam-se no desenvolvimento e na gestão dos denominados ativos intangíveis que possuem nesta indústria grande importância na apropriabilidade dos ganhos no processo de acumulação

de capital. Ademais, existem casos com inserção externa direta através de unidades produtivas.

No segundo grupo, as empresas do setor têxtil-vestuário apresentam um padrão intermediário de inserção no mercado, com uma elevada capacidade manufatureira, e de gestão dos canais de comercialização e de marcas próprias no mercado nacional, que refletem em capacitações significativas no desenvolvimento de novos produtos e na atividade de design, mas têm uma inserção externa subordinada. O mercado interno é o responsável pela maior parte do faturamento destas empresas. As empresas pertencentes a este “grupo” conseguem com grande eficiência adaptar para mercado interno as “tendências de moda” dos produtos ditadas pelos países europeus, sobretudo Itália. Frente ao “ciclo do produto” cada vez mais curto, essas empresas, através de múltiplas ferramentas – empregados formais no exterior fazendo prospecção de mercado; trabalhadores do departamento de marketing ou desenvolvimento de produto para adquirir as tendências no mercado internacional nas feiras internacionais do setor; e contratação de prestadores de serviços para passar as “tendências” – conseguem seguir as “tendências”, logrando significativa capacitação em adaptar os produtos para o mercado doméstico.

As empresas do terceiro “grupo” são as que têm uma inserção subordinada no mercado, com capacidade reduzida no desenvolvimento do produto e marcas fracas ou mesmo ausentes no mercado nacional, utilizando na comercialização dos seus produtos canais tradicionais. No mercado internacional vendem a terceiros e com marcas dos contratantes pertencentes ao capital monopolista mundial. Procuram amenizar esta inserção subordinada através de uma elevada capacidade manufatureira, traduzida em alta produtividade e elevada escala de produção. As empresas pertencentes a este grupo não têm uma área com dedicação exclusiva às atividades inovativas e seus produtos são pouco diferenciados. Grande parte das empresas priorizam atividades de cunho estritamente industriais e muitas são “gigantes adormecidos” em termos de atividades inovativas.

O processo de importação de vestuários da China se deu por etapas e atingiu cada grupo de empresas em momentos diferentes. No primeiro momento as peças trazidas por importadoras e distribuídas no mercado nacional, não atendiam aos requisitos mínimos de qualidade, sem nenhum padrão de medidas, descosturavam nas primeiras vezes em que eram usadas e os tecidos desbotavam e até rasgavam na lavagem, sua comercialização se

destinava às classes E/D. Com isso, criou-se no mercado um preconceito dos artigos chineses que ficaram estilizados como produtos de baixa qualidade, destinado ao público popular mais suscetível à variável preço. As empresas brasileiras que atuavam no terceiro “grupo”, atendiam esse segmento de consumo, e foram as primeiras a sentir os impactos desse processo. Assim, parte dessas empresas deixou de atuar, algumas se adaptaram para se manter no mesmo mercado, e outras passaram a atuar no segundo “grupo”, logo, esse também passa a sofrer com as importações chinesas, porém indiretamente.

Num segundo momento podemos verificar a entrada de produtos com certo grau de qualidade, atendendo à classe C, algumas das grandes empresas varejistas do vestuário importam diretamente, outras começam a desenvolver os produtos personalizados na China, transferindo know-how (saber-fazer) às indústrias chinesas, e agora as empresas do segundo “grupo” passam a ser pressionadas e iniciam o mesmo processo que antes fora do terceiro “grupo”, ou seja, também parte dessas empresas deixou de atuar, algumas se adaptaram para se manter no mesmo mercado, e outras passaram a atuar no primeiro “grupo”, logo esse também passa a sofrer com as importações chinesas, porém indiretamente. Nesse momento a indústria nacional começa a ficar alerta, porque os produtos agora são mais qualificados e com preços bem inferiores aos praticados no mercado brasileiro.

Atualmente podemos verificar em algumas feiras comerciais do setor, produtos de vestuário chineses de qualidade bastante superior a grande parte das indústrias nacionais, voltadas para a classe B, com custo muito menor que os produtos fabricados na indústria nacional. Este fato explica o crescimento exponencial das importações chinesas e a preocupante perspectiva para a indústria nacional. Esta precisa desenvolver alternativas de competitividade para manter-se no mercado. As grandes grifes internacionais e nacionais já estão produzindo suas peças na China. Basta entrar nas lojas e verificar o país de origem na etiqueta interna de identificação.

Diante desse cenário adverso, de perda de competitividade externa e crescimento exponencial das importações, as empresas do setor têm procurado alternativas para amenizar e/ou tentar reverter esse processo.

## 4.2 - Inovações no produto

A indústria do vestuário deverá despende mais esforço no desenvolvimento de produtos. O designer deverá estar mais atento às necessidades dos consumidores para detectar micro tendências, e com agilidade conseguir disponibilizar estes artigos. Deveremos modificar o tamanho dos lotes produzidos por modelo evitando a massificação. Esta certamente é uma ansiedade do consumidor moderno.

Um forte exemplo, na moda masculina atual, que desde o início do século XX passou por poucas transformações, é a macro tendência identificada no inverno 2010, que caracteriza esse novo consumidor que busca por estética, qualidade, ergonomia e estilo. Denominados como a tendência dos *neodândis*, essa nova realidade fala de homens que voltam a valorizar a roupa e identificam o status que ela pode conferir. Um reflexo do resultado de revoluções sociais que mudaram o contexto dos comportamentos, entre elas a independência feminina que deu liberdade a um homem contemporâneo que não se vê mais como provedor único da família, tendo assim mais tempo e dinheiro para si mesmo.

A automação da indústria de confecção, ao contrário de outras indústrias (a automobilística pode chegar a 90 % - na expansão da GM Gravataí) é muito baixa, não chegando a 20%. Além disso, estes níveis de automação só são conseguidos em escalas de produção bastante altas. Isto é reflexo da falta de interesse econômico em investimentos para automação uma vez que ainda existe mão de obra disponível a baixo custo. Outro aspecto que torna o custo das mercadorias chinesas mais barato é a economia gerada pela escala de produção. Uma única unidade fabril em Shenzhen produz quatro vezes mais trajas do que a soma das 20 maiores fabricantes nacionais.

Da situação exposta no parágrafo acima podemos inferir que a vantagem competitiva chinesa seria minimizada com o oferecimento de lotes pequenos de mercadorias diferenciadas e com sistema de entrega just-in-time. O custo do estoque incluindo armazenagem e as sobras de venda (pontas de estoque) são componentes importantes no custo denominado distribuição.

O just-in-time permite correções rápidas de rumo caso a mercadoria não apresente o giro esperado, o que é impossível no atual modelo importador. O efeito do clima, que tem um papel preponderante na decisão de compra do consumidor pode ser muito melhor observado neste modelo.

É absolutamente aconselhável que as empresas brasileiras se adequem para produzir novamente quatro coleções anuais, retornando a de outono/inverno e primavera/verão, que foram abandonadas por motivos de adequação de estoques. Na Europa, que enfrenta este problema a mais tempo e em maior intensidade, já é freqüente coleções novas a cada 15 dias.

Esforço de marketing, no sentido de promover a mão-de-obra nacional, pode dar uma conotação de xenofobia inaceitável no atual momento de globalização. Muito mais proveitoso será esforço no sentido de salientar a adequabilidade e atualidade dos produtos apresentados.

Inovações tecnológicas, no sentido de fabricar e oferecer “roupas inteligentes” ou com tecidos tecnologicamente avançados (perfumes, anti-chamas, anti-mofo, easy care etc) não irão remover as diferenças competitivas com a China. Mesmo que sejam criados e desenvolvidos aqui, estes produtos serão rápida e eficientemente copiados, pois é sabido que a China não valoriza a propriedade intelectual e tecnológica. Mesmo assim devemos perseguir este objetivo, pois é uma tendência global, mas mais no sentido de não nos afastarmos tecnologicamente do que em auferir vantagem competitiva.

### **4.3 - Inovações na distribuição**

A estrutura dos custos envolvidos na cadeia têxtil-vestuário tem um enorme peso da extremidade próxima do consumidor. O custo de matéria prima e aviamentos nas confecções representam ao redor de 15 % do preço final, e a mão-de-obra, em países como o Brasil, representa 30 % deste custo. Mais da metade do custo final da roupa, exceto impostos e taxas, são oriundos das etapas pós-fábrica, ou o que Fralix (2006) denominou de “custo de distribuição” - inicia na porta da expedição da fábrica e termina quando o bem entra em posse do usuário.

Este item pela magnitude dos valores envolvidos, certamente é o mais promissor e efetivo para sofrer transformações.

No item “custo de cobrança”, temos a destacar o papel importante do custo causado pelo uso de cartões de crédito e débito, que incidem em ao redor de inadmissíveis 4% sobre o preço final. Devemos colocar algum esforço criativo nesta área.

O custo do Shopping, hoje uma tendência irreversível do consumidor pelo conforto, segurança e praticidade, representa ao redor de 10 % sobre o preço final das mercadorias. Como estes aluguéis são calculados com base na área da loja, observa-se que a estocagem de produtos é bastante cara. Verificando a tendência em outros setores acreditamos que deverá ser colocado um esforço criativo para se utilizar veículos alternativos de venda, aonde a internet deve ser olhada com muita atenção. Devemos caminhar para a digitalização das vestimentas e técnicas de escaneamento do corpo. O corpo escaneado permitirá que a seleção e a escolha das roupas sejam feitas na própria casa do consumidor, da mesma forma com que se compram músicas, filmes, automóveis, passagens aéreas.

Deve-se conseguir chegar ao “pret-a-porter” sob medida. Neste sentido a indústria nacional deverá compreender que seus membros são mais parceiros que concorrentes. O concorrente é o fornecedor externo. Será necessário um grande dispêndio de energia e dinheiro para que os organismos de pesquisa e design consigam criar estes softwares e equipamentos que tornem possível a construção destes produtos, com uma lógica diferente da atual. Novos sistemas de entrega domiciliar deverão ser criados mantendo um nível de segurança e sustentabilidade diferente dos atuais sistemas.

Um grande filão a ser explorado é o da sustentabilidade. O reciclo de roupas deverá ser um realidade em breve, assim como já é com alguns produtos. Mais da metade das roupas fabricadas no mundo são de fibras sintéticas, e isto basicamente pelo fato de que não existe capacidade de produção de fibras naturais. O reciclo das mesclas de fibras sintética é muito complicado, por não haver métodos de separação das mesmas no produto final. No entanto mesclas com fibras naturais (vegetais e animais) já é tecnologicamente reciclável. Teoricamente poderemos atingir auto-suficiência em fibras naturais em pouco tempo se conseguirmos reciclar ao redor de 20% dos produtos de algodão e lã. Neste modelo a viscose (celulose regenerada artificialmente) deverá assumir um papel preponderante. No caso da reciclagem a proximidade das unidades transformadoras de fibra e as empresas de manufatura é um aspecto competitivo interessante para o Brasil (neste caso provavelmente os fabricantes receberão as roupas usadas oferecendo alguma espécie de incentivo aos consumidores).

Os grandes varejistas de vestuários tendem cada vez mais, a abastecer-se com produtos chineses. Muito mais focadas nos resultados de curto prazo (sistema de metas imediatistas), do que em fornecimento sustentável, estas empresas procuram o menor

custo. Atuam no mercado nacionalmente com grandes redes de lojas, logo, necessitam de um grande volume de peças por item, desenvolvendo e importando diretamente seus produtos, não levando em conta as características regionais dos seus consumidores.

Os varejistas médios, mais regionalizados, adquirem os produtos chineses de importadoras que distribuem no mercado nacional. As peças são comercializadas em lotes fechados (modelo, cor, distribuição de numeração), necessário para padronizar a produção e distribuição. Com isso a indústria nacional oferece alternativamente a comercialização livre, adequando o fornecimento de acordo com a necessidade do seu cliente em diminuir o custo de estoque.

Uma grande tendência são indústrias que estão se transformando em produtores-varejistas, ou seja, verticalizando a atuação para competir no mercado, eliminando parte dos custos de distribuição (impostos que não podem ser creditados, comissões, custos financeiros, fretes, etc.) e oferecendo produtos exclusivos e personalizados atendendo aos anseios dos consumidores.



## 5 – CONCLUSÃO

Esse trabalho teve por objetivo identificar os impactos das importações chinesas na indústria brasileira de vestuário após os anos 2000.

Em relação à inserção comercial chinesa, podemos concluir que políticas industriais e tecnológicas, políticas macroeconômicas conservadoras, investimento direto externo, baixo nível e flexibilidade de salários, ausência de proteção à propriedade intelectual, câmbio desvalorizado, localização geográfica, enorme escala de produção, dentre outros fatores, foram alguns dos responsáveis pelo grande aumento da competitividade da economia chinesa e pelo crescimento de seu produto nas últimas três décadas. O tamanho e o ritmo de crescimento proporcionam um papel único à China no cenário global. O aumento do comércio exterior da China deslocou produtores tradicionais, barateou o preço internacional de vários produtos manufaturados e elevou os preços de diversas commodities. Os termos de troca chineses deterioraram-se sistematicamente há algum tempo – mesmo que suas exportações tenham avançado bastante na escala tecnológica. Ao mesmo tempo em que beneficiou alguns países, prejudicou outros.

O que percebemos na China nos últimos 30 anos foi a aplicação e consumação de um meticuloso plano estratégico operacional integrado nos diversos sub setores que compõe a cadeia têxtil. Três fenômenos contribuíram muito para o grande diferencial de competitividade chinesa na indústria do vestuário no período recente: (i) a crescente participação de fibras químicas sobre o total do consumo mundial, sendo a China a maior produtora mundial desta matéria prima, (ii) a baixa automação da indústria do vestuário, exigindo o uso intensivo da mão-de-obra, que é extremamente abundante na China, e (iii) a China produz domesticamente máquinas têxteis de última geração.

Além disso, com a entrada da China na OMC em 2001, e o fim o ATV (acordo de têxteis e vestuários) em 2005, as exportações chinesas cresceram significativamente para o mundo. Com isso o Brasil perdeu competitividade, diminuindo sua participação no mercado externo. O saldo da balança comercial de vestuário brasileira, após recuperar-se da queda na década de 90, por conta da abertura comercial, voltou a apresentar déficits crescentes. A participação da China nas importações de vestuário do Brasil aumentou rapidamente e chegou á 64,77% em 2009.

O setor de vestuário brasileiro perdeu força na produção nacional, diminuindo sua participação na indústria. O pessoal ocupado no setor aumentou, muito mais por conta das

terceirizações do que por crescimento na produção. O porte médio das empresas diminuiu, o que acarretou perda de eficiência.

Com aumento da concorrência provocado pelo crescimento das importações, com custos menores, o aumento de preço do grupo dos vestuários foi o segundo menor durante o Plano Real, beneficiando o consumidor final.

A indústria do vestuário no Brasil, após as mudanças ocorridas na economia brasileira na década de 1990, teve uma “modernização” do parque produtivo através de significativas importações de máquinas e equipamentos, e inovações no processo de gestão. O foco das estratégias para recuperação da competitividade foi redução de custos e melhora da produtividade. Competir com a China no diferencial custo não é a melhor opção. A China deve sustentar, a médio prazo, sua condição de maior player global no setor de vestuários.

Diante desse cenário as estratégias adotadas pela indústria nacional, frente à concorrência chinesa no período recente, estão focados no mercado.

O reposicionamento e a redistribuição do mercado interno tem sido uma das alternativas adotadas pelas empresas, que estão partindo cada vez mais para as atividades mais nobres da cadeia produtiva, como o investimento em desenvolvimento de produtos, marcas e design. Outras estratégias são as inovações no produto, com coleções lançadas com maior frequência, aumentando a diversidade dos modelos produzidos e assim fugir da escala de produção chinesa, e as inovações na distribuição, como o uso de novas tecnologias utilizando veículos alternativos de venda, principalmente a internet.

Grande parte das indústrias do setor estão atuando também no comércio varejista, eliminando os custos intermediários de distribuição, como forma de se manterem competitivas.

Por fim, salienta-se que a indústria do vestuário é o elo final da cadeia têxtil-confecção, quando ela perde competitividade toda a cadeia fica comprometida. Tecidos, botões, linhas e todos os demais insumos utilizados na fabricação de vestuários deixam de ser demandados. Portanto esse estudo serve também como um alerta para o grande avanço das importações no setor. Neste sentido a indústria têxtil nacional deverá compreender que seus membros são mais parceiros que concorrentes. O concorrente é o fornecedor externo.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL - **ABDI** – [www.abdi.com.br](http://www.abdi.com.br). “Estudo prospectivo setorial – Têxtil e Confecção”. CGEE, Brasília, nov. 2009.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO - **ABIT** – <http://www.abit.org.br>

ACIOLY, L. “**China: uma inserção externa diferenciada**”. Política Internacional: Análise estratégica n. 07, Brasília, IPEA, dez. 2005.

AMORIN, R. “**Análise sumária do comércio entre Brasil e China**”. Rio de Janeiro, CEBC, mai. 2005.

BARROS, F. de. “**O Homem casual: a roupa do novo século**”. Mandarin, São Paulo, jun. 1998.

CONSELHO COMERCIAL BRASIL E CHINA - **CCBC** - <http://www.cebc.org.br/>

COSTA, A. C. R. da; ROCHA É. R. P. da. “**Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação**”. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 29, BNDES, mar. 2009.

CUNHA, A. M.; ACIOLY, L. “**China: Ascensão à condição de potência global – características e implicações**”. Trajetórias recentes de desenvolvimento: estudos e experiências internacionais selecionadas, l. 2. Brasília, IPEA, 2009.

FANG, C.; YANG, D.; MEIYAN, W. “**Crise ou oportunidade: resposta da china á crise financeira global**”. Revista Tempo do Mundo, v.1, n.1, Brasília, dez. 2009.

FIESP. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. “**A China e Seus Concorrentes nos Mercados Europeu e Norte Americano- deslocamento e reprimarização**”. São Paulo. Abr. 2007

FLEURY, M. L. T.; FLEURY, A. C. C. “**Brasil e China**”. Especial Negócios Internacionais, São Paulo, FEA/USP, v. 5, n. 4, out. 2006.

FRALIX, M. - **Technology Advancements in the Global Apperel Industriy**, mai. 2006

GORINI, A. P. F. “**Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas**”. Texto para discussão n. 12, Rio de Janeiro, BNDES Setorial, set. 2000.

GORINI, A. P. F.; MARTINS, R. F. **“Novas tecnologias e organização do trabalho no setor têxtil: uma avaliação do Programa de Financiamentos do BNDES”**. Texto para discussão BNDES, Rio de Janeiro, BNDES, out. 1998.

GORINI, A. P. F.; SIQUEIRA, S. H. G. de. **“Complexo têxtil brasileiro”**. Texto para discussão BNDES, Rio de Janeiro, BNDES, jan. 2002.

HAGUENAUER, L. et al. **“Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 90”**. Texto de discussão n. 786. Brasília, IPEA, abr. 2001.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. **“Ameaça das exportações chinesas nos principais mercados de exportações de manufaturados do Brasil”**. Campinas, UNICAMP, mar. 2008.

SETORIAL DA CADEIA TÊXTIL BRASILEIRA - IEMI. Brasil Têxtil 2009. **Relatório IEMI**, São Paulo, v. 9, n. 9, set. 2009.

KUPFER, D. **“Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização”**. Tese de Doutorado, Rio de Janeiro, UFRJ, mar. 1998.

LEVY, P. M. et al. **“O crescimento econômico e a competitividade chinesa”**. Boletim de conjuntura n. 73. Rio de Janeiro, IPEA, jun. 2006.

LUPATINI, M. **“Relatório Setorial Final”**. FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos, Brasília, dez. 2007.

MONTEIRO FILHA, D. C.; SANTOS, A. M. M. M. **“Cadeia têxtil: estruturas e estratégias no comércio exterior”**. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 15, BNDES, mar. 2002.

MOTTA, E. - **Site Portal Use fashion - Núcleo de Pesquisa e Comunicação**. Disponível em <http://www.usefashion.com> acessado em 10/06/2010.

NONNENBERG, M. B. et al. **“O crescimento econômico e a competitividade chinesa”**. Texto para discussão n. 1333. Rio de Janeiro, IPEA, abr. 2008.

PASIN, J. A. **“Impactos da abertura chinesa sobre o comércio internacional (1998-2006)”**. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 14, n. 29, BNDES, jun. 2008.

PROCHNIK, V. **“A cadeia têxtil/confecções perante os desafios da ALCA e do acordo comercial com a União Européia”**. Economia, Rio de Janeiro, v. 4, n.1, jan/jun. 2003.

PROCHNIK, V. **“Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – cadeia Têxtil e Confecções”**. Nota técnica final, Unicamp, Campinas, dez. 2002.

PUGA, F. et al. **“O comércio Brasil-China: Situação atual e potencialidade de crescimento”**. Textos para discussão nº 104, Rio de Janeiro, BNDES, nov. 2004.

PUGA, F. P. **“A inserção do Brasil no comércio mundial: o efeito China e potenciais de especialização das exportações”**. Textos para discussão n. 104, Rio de Janeiro, BNDES, out. 2005.

PUGA, F. P. **“Importação mostra que problemas na indústria são localizados”**. Visão do Desenvolvimento, Rio de Janeiro, n. 48, BNDES, jun. 2008.

RANGEL, A. S. **“Uma agenda de competitividade para a indústria paulista”**. São Paulo: Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT), fev. 2008.

ROSA, S. E. S. da; CONSENZA J. P. **“Linha lar”**. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 24, BNDES, set. 2006.

TEXTILIA - <http://www.textilia.net/sitenovo/index.asp>

Anexo.

## Mapa Estratégico do Setor Têxtil e Confecção Brasileiro

Dimensões	2008	Diretrizes	2023
<b>1 Mercado</b>	Mercados interno e externo em ascensão e setor com dificuldades no atendimento das demandas tanto por diferenciação quanto por preço.	Promover a integração mercadológica apoiada em TIC de toda a rede, incluindo o consumo, a partir do estímulo às competências empresariais, fundamentadas em inovação	Mercados interno e externo do setor expandidos e consolidados, sendo atendidos em suas exigências por um setor dinâmico e inovador.
<b>2 Tecnologia</b>	Tecnologias da cadeia situam o setor em estágio intermediário de competitividade	Promover a identificação de tecnologias-chave e de linhas de pesquisa estratégicas para o desenvolvimento do setor	Cadeia intensiva em tecnologia em elos estratégicos
<b>3 Investimento</b>	O setor passa a ser contemplado com políticas de incentivo aos investimentos produtivos; o grau de investimento do Brasil atrairá capital estrangeiro sustentável para MPME desde que não haja um colapso da economia mundial.	Criar incentivos para os investimentos em atividades inovativas sustentáveis nas empresas do setor.	As empresas nacionais são favorecidas por múltiplas fontes de investimento que procuram aproveitar-se de seu grande potencial inovador e do valor de seu perfil de sustentabilidade.
<b>4 Talentos</b>	Sistema de formação técnica capaz de assumir novos desafios, carência de operadores e baixa atratividade de profissionais de alto nível de formação.	Promover iniciativas conjuntas entre governo, academia e empresas para atrair e reter talentos em áreas estratégicas de conhecimento técnico e científico.	Atração e retenção de talentos de alto nível técnico e científico que atendem o setor
<b>5 Infraestrutura Física</b>	Setor contido pelos gargalos da infraestrutura física do país e imaturo no uso de TIC para integrar a rede com o mercado, desde a concepção até descarte.	Implementar e promover o funcionamento pleno de plataformas de acesso a informações e conhecimentos-chave para a competitividade global.	Setor em processo ativo de integração de dados, captura nichos globais importantes por intermédio de TIC.
<b>6 Infraestrutura Político-Institucional</b>	Competitividade e sobrevivência do setor dependentes da integração em hélice-tríplice de iniciativas governamentais, empresariais e acadêmicas	Impulsionar a integração da hélice tríplice enfatizando e amplificando suas competências essenciais e seus recursos internos.	Competitividade do setor fortalecida pela integração de atores institucionais e pela maximização das competências internas estratégicas.

Fonte: ABDI - Agência Brasileira De Desenvolvimento Industrial – [www.abdi.com.br](http://www.abdi.com.br).

“Estudo Prospectivo Setorial – Têxtil E Confecção”. CGEE, Brasília, Nov. 2009.