

## 4. Em Análise

### 4.1 Comércio Internacional Português de Calçado<sup>6</sup>

#### ■ Introdução

Nesta secção procede-se a uma breve caracterização da indústria portuguesa de calçado<sup>7</sup>, bem como à análise do comércio internacional do sector no período compreendido entre 2000 e 2006, e ainda no 1º semestre de 2007, pela relevância que detém no contexto das trocas comerciais de Portugal com o exterior. Para além da posição do País no comércio mundial do sector, identificando-se os seus principais concorrentes, é feita uma análise do comportamento dos fluxos comerciais por tipo de calçado, reportada à estrutura das saídas<sup>8</sup> em 2006, quanto a quantidades, preços médios e mercados de destino e de origem, com particular destaque para o calçado de couro.

#### 4.1.1 Evolução global do sector

Após um período de rápida expansão da indústria do calçado em Portugal, apoiada na abertura dos mercados europeus e em investimento directo estrangeiro, o aparecimento de novos parceiros no comércio mundial na segunda metade da década de 90, com custos laborais mais baixos, constituiu uma mudança de paradigma fundamental para o sector, o que obrigou a um ajustamento profundo. Nomeadamente, assistiu-se a uma tendência no sentido da deslocalização para esses países, ao mesmo tempo que as empresas que continuaram a operar em Portugal procuraram novos factores de competitividade, nomeadamente no *design*, nos materiais utilizados, em novas tecnologias de fabrico, no reforço da participação em certames internacionais de referência, em paralelo com um esforço de diversificação de mercados.

#### 4.1.2 Comércio mundial do calçado

De acordo com os dados anuais disponíveis na base de dados da ONU, que representam habitualmente mais de 94% do total global, as exportações mundiais de calçado terão ficado próximo dos 44 mil milhões de dólares nos primeiros anos da presente década, disparando em 2004 para 54,8 mil milhões e em 2005 para 60,5 mil milhões<sup>9</sup>.

A China, englobando a China continental, Hong-Kong e Macau, manteve a sua destacada posição de líder neste sector, a qual tem vindo a reforçar, passando de uma representatividade de 37,3% em 2000, para cerca de 42% em 2005, o que correspondeu a mais de 25 mil milhões de dólares de vendas de calçado. Esta situação levou mesmo a uma tomada de posição por parte da União Europeia, que tem aquele mercado sobre observação, quer ao nível de preços, quer de práticas comerciais utilizadas, eventualmente não conformes com as regras internacionalmente estabelecidas.

A Itália manteve-se no segundo lugar como maior fornecedor mundial de calçado, representando 15,1% do total em 2005, percentagem dois pontos percentuais inferior à registada em anos anteriores. O mesmo não se verificou com a Espanha, que neste ano passou do seu habitual terceiro lugar para o quinto, ultrapassada

<sup>6</sup> Por Isabel Ferreira, GEE. O texto é da responsabilidade da autora e não coincide necessariamente com a posição do Ministério da Economia e da Inovação.

<sup>7</sup> Compreende os produtos abrangidos pela classificação a 2 dígitos da Nomenclatura Combinada (NC 64).

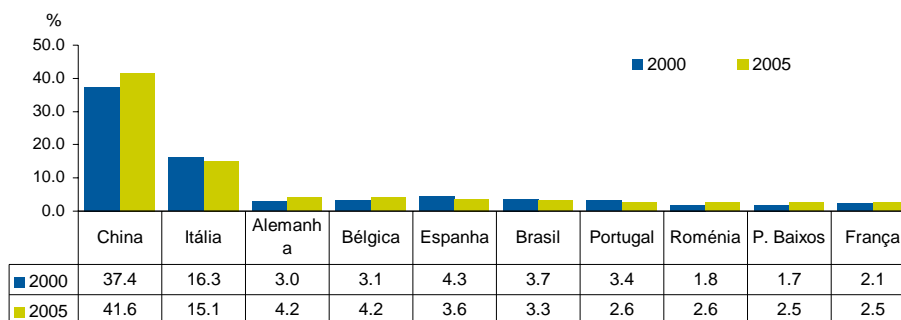
<sup>8</sup> A designação "saídas" é aqui entendida como o somatório das expedições para a UE com as exportações para Países Terceiros. Paralelamente, as "entradas" correspondem ao conjunto das chegadas provenientes da UE e das importações originárias de Países Terceiros.

<sup>9</sup> Não foi possível utilizar dados do ano 2006 por não estarem disponíveis na base de dados da ONU, para este ano, dados relativos a Portugal, à data da elaboração do trabalho.

pela Alemanha e pela Bélgica, que representaram 4,2% do total cada, posição a que corresponderam aproximadamente 2,5 mil milhões de dólares.

A Figura 1 identifica os dez principais fornecedores mundiais de calçado em 2005, conjunto no qual não constam, ao contrário do que acontecia em 2000, a Indonésia e os EUA, ano em que representaram, respectivamente, 3,8% e 2% do comércio total.

**Figura 1**  
**Exportações mundiais de calçado**



Fonte: UN Statistics Division

Nota: Não sendo exaustivos os dados da ONU, por não incluírem informação de todos os países, englobam contudo os principais mercados, reunindo em média mais de 94% do total.

Constata-se ainda que a China (incluindo Hong-Kong e Macau), a Alemanha e a Bélgica, e ainda a Roménia, os Países Baixos e a França, conquistaram posição relativa na estrutura do comércio mundial do sector, aumentando os seus fluxos comerciais entre 2000 e 2005, ao contrário da Itália, seguida da Espanha, do Brasil e de Portugal, que viram baixar as suas posições na estrutura global.

### ■ Posição de Portugal no contexto mundial

Segundo os mesmos dados anuais divulgados pela ONU, identificam-se no Quadro 1 os valores das trocas comerciais de Portugal com o resto do mundo, bem como a sua posição relativa, no contexto das exportações mundiais de calçado entre 2000 e 2005.

Em 2000, o País ocupou o sexto lugar na lista dos fornecedores mundiais de calçado, com vendas que rondaram 1,5 mil milhões de dólares, correspondentes a 3,4 % do total, posição mais destacada do que a de países como a Bélgica e a Alemanha (3%, cada), ou a França e os EUA (2%, cada). No ano seguinte o país foi ultrapassado pela Bélgica, que representou 3,9% do total, e em 2002 também pela Alemanha (3,9% do total) e Bélgica (4,3%).

Após uma ligeira recuperação registada em 2003 (3,3% do total), a par com o Brasil, Portugal viu o seu peso na estrutura reduzir-se sucessivamente para 3,0% e 2,6%, em 2004 e 2005.

Em 2005, reportando apenas ao comércio mundial de calçado de couro, que se situou nos 33,9 mil milhões de dólares, correspondentes a 56% do comércio mundial de calçado, Portugal ocupou o 6º lugar na lista dos fornecedores mundiais (3,7% do valor total), a seguir à China (34,6%), Itália (18,8%), Alemanha (5,0%), Espanha (4,6%) e Brasil (4,4%).

**Quadro 1**  
**Posição de Portugal no contexto das exportações mundiais de Calçado (NC-64)**

Valores em milhões de dólares

2000				2001				2002			
Países	Valor	Est	Ord	Países	Valor	Est	Ord	Países	Valor	Est	Ord
<b>Total</b>	<b>43 878</b>	<b>100.0</b>		<b>Total</b>	<b>44 829</b>	<b>100.0</b>		<b>Total</b>	<b>43 453</b>	<b>100.0</b>	
China	16 425	37.4	1	China	16 079	35.9	1	China	16 941	39.0	1
Itália	7 153	16.3	2	Itália	7 570	16.9	2	Itália	7 588	17.5	2
Espanha	1 885	4.3	3	Espanha	1 986	4.4	3	Espanha	2 125	4.9	3
Indonésia	1 672	3.8	4	Bélgica	1 728	3.9	4	Bélgica	1 855	4.3	4
Brasil	1 618	3.7	5	Brasil	1 686	3.8	5	Alemanha	1 703	3.9	5
Portugal	1 479	3.4	6	Portugal	1 515	3.4	6	Brasil	1 519	3.5	6
Bélgica	1 378	3.1	7	Indonésia	1 506	3.4	7	Portugal	1 497	3.4	7
Alemanha	1 302	3.0	8	Alemanha	1 374	3.1	8	Roménia	1 158	2.7	8
França	923	2.1	9	Roménia	976	2.2	9	França	1 072	2.5	9
EUA	867	2.0	10	França	956	2.1	10	Tailândia	772	1.8	10

2003				2004				2005			
Países	Valor	Est	Ord	Países	Valor	Est	Ord	Países	Valor	Est	Ord
<b>Total</b>	<b>49 583</b>	<b>100.0</b>		<b>Total</b>	<b>54 811</b>	<b>100.0</b>		<b>Total</b>	<b>60 522</b>	<b>100.0</b>	
China	18 796	37.9	1	China	21 005	38.3	1	China	25 197	41.6	1
Itália	8 479	17.1	2	Itália	9 305	17.0	2	Itália	9 138	15.1	2
Espanha	2 297	4.6	3	Espanha	2 322	4.2	3	Alemanha	2 530	4.2	3
Bélgica	1 864	3.8	4	Alemanha	2 249	4.1	4	Bélgica	2 522	4.2	4
Alemanha	1 862	3.8	5	Bélgica	1 941	3.5	5	Espanha	2 189	3.6	5
Portugal	1 626	3.3	6	Brasil	1 904	3.5	6	Brasil	1 984	3.3	6
Brasil	1 625	3.3	7	Portugal	1 652	3.0	7	Portugal	1 600	2.6	7
Roménia	1 421	2.9	8	Roménia	1 512	2.8	8	Roménia	1 589	2.6	8
França	1 277	2.6	9	França	1 466	2.7	9	P. Baixos	1 525	2.5	9
P. Baixos	1 132	2.3	10	P. Baixos	1 366	2.5	10	França	1 518	2.5	10

Fonte: UN Statistics Division

### ■ Posição de Portugal no contexto da UE-25

Ao nível da União Europeia, ainda sem a Roménia e a Bulgária, e segundo os dados de base do Eurostat<sup>10</sup>, as **entradas** de calçado totalizaram 21 176 milhões de euros em 2000, maioritariamente provenientes da própria União Europeia, 58% do total, e mantiveram um crescimento ligeiro até 2004, como se verifica pelo Figura 2.

Esta tendência parece ter-se alterado a partir de 2005, com um crescimento de 9% face ao ano anterior, tendência que se manteve também em 2006, principalmente devido às importações provenientes de países não comunitários ganharem posição neste comércio, já que representavam 41% do total em 2000 e quase metade em 2006, aproximando-as das provenientes dos países comunitários, como se observa na figura.

O aumento de quota de mercado conquistado pelos países fora deste espaço foi devido, principalmente, aos maiores fornecimentos da China continental (+12,8% face a 2005), responsável por mais de 19% deste comércio, seguida da Índia (+21,3%), Indonésia (+18,1%), Brasil (+15,1%) e Tunísia (+8,3%), apesar de terem uma importância muito inferior na estrutura destas importações.

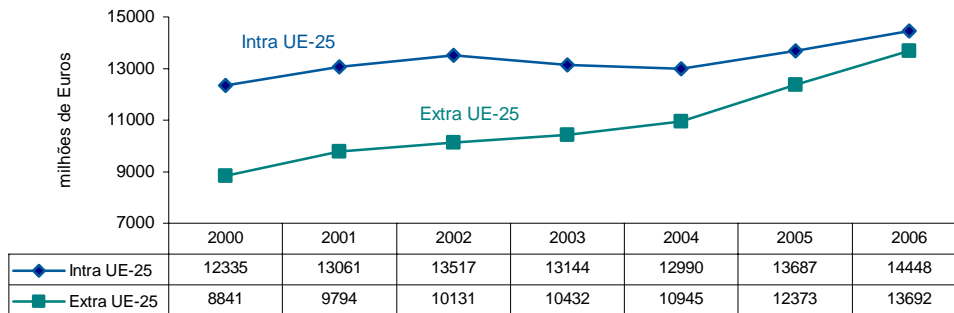
Entre os parceiros comunitários, a Itália manteve-se em primeiro lugar, responsável por 12,4% do total das entradas na UE-25 em 2006, registando mesmo um ligeiro acréscimo de +2,2% face ao ano anterior. Verificaram-se também acréscimos com a generalidade dos restantes parceiros, simultaneamente os mais representativos, como a Bélgica (+15%), a Alemanha (+11,1%), a França (+4,7%) e o Reino Unido (+15,7%),

<sup>10</sup> Eurostat – Annual Data, Supplement 2/2007

por oposição a outros como os Países Baixos e a Espanha (decréscimos de -2,2% e -4,1%, respectivamente).

Figura 2

Origem das entradas de Calçado na UE-25



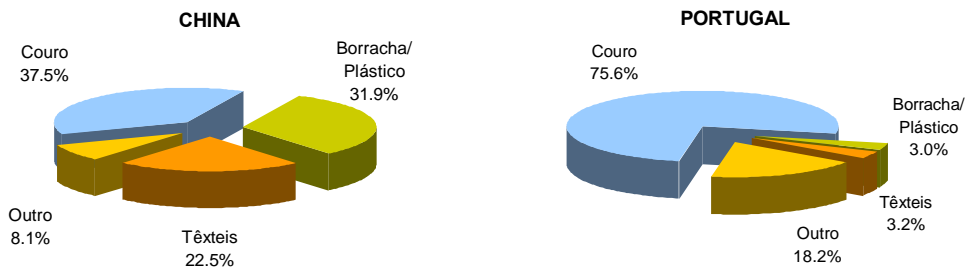
Fonte: GEE, a partir de dados de base do Eurostat - Annual data, Supplement 2/2007

Em 2006 Portugal ocupou, tal como no ano anterior, o 8º lugar como fornecedor da União Europeia representando 4,4% das suas entradas totais, o que correspondeu a um valor de 1 225 milhões de euros e a um acréscimo de +5,8%, colocando-o acima de países concorrentes como Espanha e França, colocadas em 9º lugar e em 11º lugar, em 2006.

Comparando agora a posição da China e de Portugal no contexto das entradas globais na UE-25, pode observar-se na Figura 3, da parte da primeira, uma repartição dos fornecimentos relativamente equilibrada pelos vários tipos de calçado, com as vendas de calçado de couro a representarem 37,5% do total, seguidas das do calçado de borracha ou plástico, 31,9%, e das do calçado em matérias têxteis, 22,5%. Ao contrário, do lado de Portugal os fornecimentos estão consideravelmente concentrados no calçado de couro, 75,6% do total, cabendo o restante aos outros tipos de calçado.

Figura 3

Estrutura das entradas na UE-25 com origem na China e em Portugal em 2006



Fonte: GEE, a partir de dados de base do Eurostat - Annual data, Supplement 2/2007

No Quadro 2 pode observar-se o comportamento das entradas e saídas do sector de calçado na UE-25, entre 2000 e 2006, identificando-se os principais **mercados exportadores** em 2006, sua representatividade e evolução neste período.

Entre os principais exportadores comunitários, registaram-se taxas de variação médias negativas nas saídas com origem em Portugal, -3,8% (com um peso de 5,6% no total em 2006), em Espanha (-2,5% e 7,9% do total), no Reino Unido (-1,8% e 3,3%) e em Itália (-0,1% e 34%).

Em contrapartida, cresceram os valores das saídas de calçado com origem nos Países Baixos (+10%), na Alemanha (+8,0%), na Bélgica (+7,1%), na França (+4,7%) e na Áustria (+2,7%).

De assinalar a ascensão da Roménia, que no período em análise não integrava ainda a União Europeia, cujas saídas de calçado ultrapassaram as portuguesas em 2006, contra um valor de partida, em 2000, de cerca de metade.

**Quadro 2**  
**Principais exportadores da UE-25 em 2006**

Países da UE-25	Entradas				Saídas				Saldo		
	milhões de euros		Tx.Var	Estrut.06	milhões de euros		Tx.Var	Estrut.06	milhões de euros		Tx.Var
	2000	2006	00-06 (%)	(%)	2000	2006	00-06 (%)	(%)	2000	2006	00-06 (%)
<b>UE-25</b>	<b>21 176</b>	<b>28 140</b>	<b>4.9</b>	<b>100.0</b>	<b>19 873</b>	<b>22 640</b>	<b>2.2</b>	<b>100.0</b>	<b>-1 303</b>	<b>-5 500</b>	<b>27.1</b>
dos quais:				<b>85.3</b>				<b>90.4</b>			
Itália	2 613	4 029	7.5	14.3	7 745	7 709	-0.1	34.0	5 132	3 679	-5.4
Bélgica	1 294	1 656	4.2	5.9	1 549	2 336	7.1	10.3	254	679	17.8
Alemanha	4 540	4 905	1.3	17.4	1 457	2 318	8.0	10.2	-3 082	-2 588	-2.9
P.Baixos	1 853	2 385	4.3	8.5	1 280	2 273	10.0	10.0	-573	-111	-23.9
Espanha	692	1 657	15.7	5.9	2 071	1 778	-2.5	7.9	1 380	121	-33.3
França	3 074	3 967	4.3	14.1	1 011	1 334	4.7	5.9	-2 063	-2 633	4.2
Portugal	365	442	3.2	1.6	1 601	1 270	-3.8	5.6	1 237	829	-6.5
R.Unido	3 273	3 960	3.2	14.1	844	758	-1.8	3.3	-2 429	-3 202	4.7
Áustria	826	1 010	3.4	3.6	593	696	2.7	3.1	-233	-314	5.1

Por memória:

Roménia	236	392	8.8	1.4	852	1 362	8.1	6.0	616	970	7.8
---------	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-----	-----	-----	-----	-----

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Eurostat - Annual data, Supplement 2/2007.

### 4.1.3 Comércio internacional português do calçado entre 2000 e 2006

#### ■ Balança comercial do sector do calçado

De acordo com os dados de base do Instituto Nacional de Estatística, no período compreendido entre 2000 e 2006 a Balança Comercial do Sector do Calçado comportou-se de forma positiva, com os valores das saídas bem superiores aos das entradas, apesar de se registarem decréscimos sucessivos das primeiras, entre 2001 e 2005, com uma ligeira inflexão em 2006, a par de alguma estabilidade do lado das segundas, onde a tendência de crescimento foi uma constante (Quadro 3 e Figura 4).

Entre 2000 e 2004, a taxa de variação média registada nas entradas foi de +3,3%, enquanto nas saídas foi de -6,5%, agravando-se a situação em 2006 face ao ano anterior, com um aumento de +6,0% do lado das entradas, ao contrário das saídas, que cresceram 1,4% no mesmo período, após uma quebra acentuada em 2005 (-10,4%), conduzindo à redução sucessiva dos saldos da balança comercial do calçado ao longo dos anos em análise (de 1237 milhões de euros em 2000 para 807 milhões de euros em 2006).

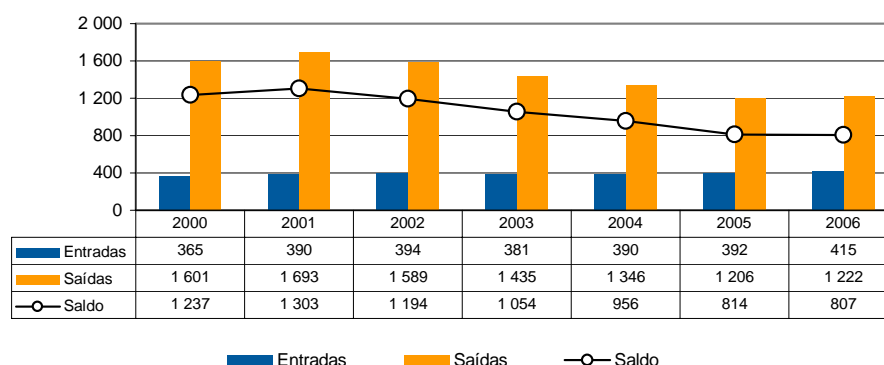
No contexto do comércio internacional de Portugal, o sector do calçado representou, em valor, 0,8% na estrutura das entradas totais de mercadorias em 2006, posição que se manteve estável desde o ano 2000, e 3,6% na estrutura das saídas totais, contra 6,1% em 2000, o que significa uma considerável perda de peso na estrutura das trocas comerciais do País, apesar de ainda integrar o conjunto dos sectores tradicionais que contribuem de forma positiva para o saldo da balança comercial portuguesa, a seguir ao do vestuário, e seguido do da cortiça e do textil, entre os mais relevantes.

**Quadro 3**  
**Balança Comercial do calçado**

	Milhões de Euros							Taxas de Variação (%)		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	00-04	05/04	06/05
Entradas	365	390	394	381	390	392	415	3.3	0.4	6.0
Saídas	1 601	1 693	1 589	1 435	1 346	1 206	1 222	-6.5	-10.4	1.4
Saldo	1 237	1 303	1 194	1 054	956	814	807	-10.1	-14.8	-0.8
Cobertura	439.0	434.4	403.0	376.6	345.1	307.9	294.6	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas)

**Figura 4**  
**Balança Comercial do calçado**



Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas)

### ■ Estrutura das saídas e das entradas de calçado

O panorama global do sector do calçado continua determinado pelo comportamento das saídas, em particular das de calçado de couro, ao contrário do que se passa com as entradas, mais diversificadas pelos vários tipos de calçado, ainda que seja também este tipo de calçado o mais relevante.

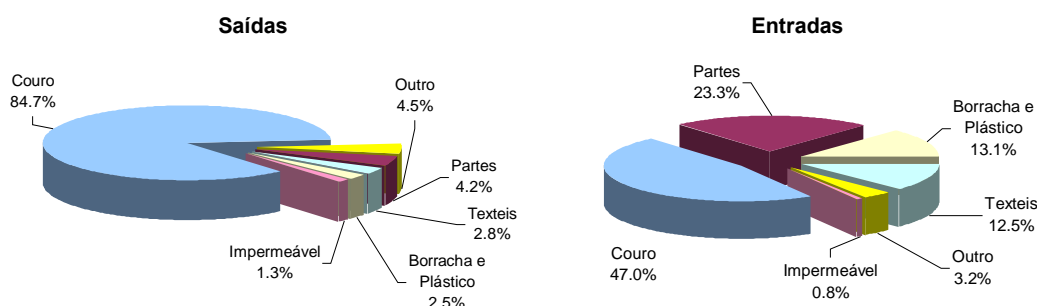
A Figura 5 coloca em paralelo a estrutura das saídas e das entradas de calçado em 2006, permitindo constatar a enorme concentração, do lado das saídas, no calçado de couro, 84,7% do total em valor, correspondendo a menos dois pontos percentuais face à estrutura das saídas de calçado em 2000.

Também as saídas de Partes de Calçado, designadas vulgarmente por componentes para calçado, onde se incluem as partes superiores ou gáspeas, bem como as solas, saltos, palmilhas, entre outros componentes, passaram a representar 4,2% do valor total das saídas em 2006, contra 5,7% em 2000, ao contrário do que se verificou com os restantes tipos de calçado, que ao longo dos anos em análise reforçaram o seu peso nesta estrutura.

Do lado das entradas, destaca-se uma significativa perda de peso nas partes de calçado (23,3% em 2006 contra mais de 41,0% em 2000), facto que, segundo a APICCAPS, está relacionado com o encerramento de algumas multinacionais do sector, as quais adquiriam no exterior alguns dos componentes para abastecer as suas produções em Portugal, agora deslocalizadas para outros países.

Situação inversa se constata com as entradas dos restantes tipos de calçado, todos ganhando importância na estrutura destas compras face a 2000, particularmente relevante no que se refere às entradas em valor de calçado de couro, que passaram de 34,8% em 2000 para 47% em 2006, e em menor escala às de calçado em matérias têxteis (12,5% em 2006 contra 11,5% em 2000) e às de calçado de borracha ou plástico (13,1% contra 7,5%).

**Figura 5**  
**Estrutura das Saídas e das Entradas de Calçado**



Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

Apresenta-se, em seguida, uma análise do comportamento dos fluxos comerciais por tipos de calçado, e por ordem decrescente da sua importância, em valor, no contexto das saídas do sector em 2006, sendo a abordagem dos subsectores mais relevantes efectuada também na perspectiva do número de pares de calçado transaccionados, o que reflecte melhor a capacidade produtiva da indústria nacional, considerando que, quando feita em valor, fica influenciada pela diversidade dos vários tipos de produtos e de materiais utilizados, de métodos de fabrico e, conseqüentemente, de preços. As referências à China, correspondem apenas à China continental, não englobando portanto Hong-Kong e Macau.

### Comércio internacional por tipos de Calçado

#### ■ Calçado de couro

As **saídas** de calçado com a sola em borracha, plástico ou couro e a parte superior em couro natural, vulgarmente designado apenas por calçado de couro, têm vindo progressivamente a decair em quantidade, a uma taxa de variação média de -6,6% entre 2000 e 2004, agravada para -14,3% em 2005, mas bastante mais moderada em 2006 (-4,1%). Em 2000, estas saídas totalizaram 79,4 milhões de pares exportados, contra um volume de entradas cerca de dez vezes inferior (7,7 milhões de pares), relação que tem vindo a degradar-se progressivamente, alcançando as entradas, em 2006, já 24% do total de pares de calçado saídos (Quadro 4).

Em valor, as saídas de calçado de couro mantiveram ao longo do período em análise um ritmo de crescimento negativo, ainda que não tão negativo quanto em quantidade, -4,7% entre 2000 e 2004 e -10,0% em 2005 face a 2004, devido a um ligeiro aumento dos preços, conseguindo em 2006 situar-se num valor da mesma ordem de grandeza do registado no ano anterior.

**Quadro 4**  
**Balança do calçado de couro**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Taxa de Variação (%)		
								00-04	05/04	06/05
<b>Milhares de euros</b>										
Entradas	126 995	144 819	147 978	140 459	146 786	164 410	195 253	3.7	12.0	18.8
Saídas	1 387 222	1 465 819	1 365 409	1 230 520	1 144 545	1 029 578	1 035 452	-4.7	-10.0	0.6
Saldo	1 260 227	1 321 000	1 217 431	1 090 061	997 759	865 168	840 199	-5.7	-13.3	-2.9
<b>Milhares de pares</b>										
Entradas	7 721	8 794	8 317	8 190	8 938	10 791	11 919	3.7	20.7	10.5
Saídas	79 410	78 259	72 445	65 635	60 446	51 777	49 643	-6.6	-14.3	-4.1
Saldo	71 689	69 465	64 128	57 445	51 508	40 986	37 724	-7.9	-20.4	-8.0

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

De facto, o preço médio por par de calçado de couro exportado registou, apesar de algumas oscilações, uma taxa de variação média de apenas +3%, passando de 17,47 euros/par em 2000, para 20,86 €/par em 2006, o que revela um enorme esforço de contenção por parte da indústria exportadora, certamente sacrificando as suas margens de lucro, mas que mesmo assim não evitou uma quebra da quota de Portugal no mundo.

Comportamento contrário se registou nas **entradas** de calçado de couro, sendo progressiva a tendência de crescimento, moderadamente entre 2000 e 2004, e da mesma ordem de grandeza, quer em volume, quer em valor (+3,7%), o que reflecte uma prática estagnação de preço, mas que se acentuou nos dois últimos anos, situando-se, em 2006, em +10,5% em número de pares e em +18,8% em valor, face ao ano anterior.

Os principais **destinos do calçado** de couro exportado por Portugal têm-se mantido relativamente estáveis ao longo do período em análise, com a União Europeia a absorver cerca de 91% do valor total, concentrando-se quase três quartas partes das vendas na França, 13,9 milhões de pares, na Alemanha, 9,9 milhões de pares, no Reino Unido, 7,6 milhões de pares, e nos Países Baixos, 4,9 milhões de pares, em 2006.

A Espanha mantém, desde 2003, o 5º lugar na lista dos principais mercados de destino do calçado de couro português, quer em volume, quer em valor, lugar que correspondeu, em 2006, a cerca de 4 milhões de pares e 70,9 milhões de euros.

Para fora do espaço da União Europeia, as vendas têm bastante menor expressão. Os EUA, ainda que mantendo-se como o principal cliente, têm vindo a adquirir cada vez menos calçado de couro a Portugal, passando de 2,4 milhões de pares em 2000, para apenas 907 mil pares em 2006, o mesmo se verificando com a Noruega, que tendo sido já um dos principais mercados de destino das exportações de calçado, tem vindo a perder posição.

Pelo contrário, a Rússia, que havia sido um destino significativo do calçado português na década de 80, tende agora a recuperar importância, particularmente no segmento elevado do calçado de couro, ocupando desde 2005 o segundo lugar na lista dos países de destino fora da União Europeia.

Do lado das **entradas**, o calçado de couro representa em média cerca de 30% do número de pares de calçado importado por Portugal, e vem maioritariamente de Espanha, país que foi a origem de quase 6 milhões dos cerca de 12 milhões de pares importados. Fora do espaço comunitário os números são pouco relevantes, sendo o Brasil o principal fornecedor até 2005, mas ultrapassado em 2006 pela China, que forneceu perto de um milhão de pares contra cerca de 700 mil em 2005.

### ■ Calçado de matérias têxteis

O sector do calçado com sola de borracha, plástico ou couro e parte superior em matérias têxteis é, em número de pares, no contexto global do sector, o segundo tipo de calçado mais exportado por Portugal a seguir ao calçado de couro, representando estas saídas 2,8% do valor total do calçado fornecido em 2006. Está aqui incluído o calçado para interior, designadamente as pantufas, cujas saídas, em 2006, totalizaram mais de 46% do total de pares exportados, justificando o baixo preço médio de 8 €/par, muito aquém dos cerca de 21 euros/par praticados no calçado de couro.

Os saldos da Balança Comercial deste tipo de calçado são negativos ao longo dos anos em análise, como se observa no Quadro 5, vindo sucessivamente a agravar-se nos últimos anos, por força do aumento registado nas entradas, que passaram de 8 milhões de pares em 2000, para mais de 12 milhões de pares em 2006, enquanto o total de pares saídos, no mesmo período, decresceu.

As taxas de variação registadas nas entradas deste tipo de calçado apresentam evolução diferente, sendo positivas quando analisadas em quantidade e negativas a partir de 2005, no caso do valor, devido à evolução negativa dos preços.



**Quadro 5**  
**Balança do Calçado em Matérias Texteis**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Taxa de Variação (%)		
								00-04	05/04	06/05
<b>Milhares de euros</b>										
Entradas	41 969	40 633	48 421	50 114	56 100	52 489	51 991	7.5	-6.4	-0.9
Saídas	36 730	37 988	33 106	43 750	43 030	32 167	34 644	4.0	-25.2	7.7
Saldo	-5 239	-2 645	-15 315	-6 364	-13 070	-20 322	-17 347	25.7	55.5	-14.6
<b>Milhares de pares</b>										
Entradas	8 036	6 983	7 844	9 320	10 343	10 814	12 247	6.5	4.6	13.3
Saídas	5 030	4 750	4 048	4 923	5 222	3 953	4 538	0.9	-24.3	14.8
Saldo	-3 006	-2 233	-3 796	-4 397	-5 121	-6 861	-7 709	14.2	34.0	12.4

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

Em 2000, mais de 3 milhões de pares de calçado de matérias têxteis tiveram como destino a Alemanha, o que representou, em valor, 66% do total destas exportações, seguida da Espanha, com cerca de 800 mil pares e 7,8% em valor. Em 2006 estes países ocuparam as mesmas posições relativas na estrutura das saídas deste tipo de calçado, apesar de, em quantidade, a Espanha a ultrapassar largamente a Alemanha (2 milhões de pares contra 1,3 milhões), o que decorre da diferença dos preços praticados (4,20 €/par no caso da Espanha e 10,60 €/par no caso da Alemanha).

Do lado das entradas, em 2006, foram responsáveis pela origem de mais de metade deste calçado, entre os países da União Europeia, a Espanha, com 4,8 milhões de pares, e os Países Baixos com 2,3 milhões de pares. A Bélgica, apesar de ser, em valor, o segundo maior fornecedor deste calçado, situou-se num segmento de qualidade bastante superior.

Fora deste espaço, a China manteve-se distanciada, acima dos restantes fornecedores, e quase duplicou os seus fornecimentos em 2006, face ao ano anterior, totalizando 3,2 milhões de pares, com preços médios altamente competitivos (1,06 €/par).

#### ■ Calçado de borracha ou plástico

O calçado integralmente em borracha ou plástico contribuiu também de forma negativa para a balança do sector, quer em quantidade, quer em valor, com agravamentos sucessivos do saldo (Quadro 6).

**Quadro 6**  
**Balança do Calçado de Borracha ou Plástico**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Taxa de Variação (%)		
								00-04	05/04	06/05
<b>Milhares de euros</b>										
Entradas	27 166	34 140	46 600	48 141	54 363	55 446	54 511	18.9	2.0	-1.7
Saídas	16 324	22 236	32 751	23 051	19 552	21 005	30 351	4.6	7.4	44.5
Saldo	-10 842	-11 904	-13 849	-25 090	-34 811	-34 441	-24 160	33.9	-1.1	-29.9
<b>Milhares de pares</b>										
Entradas	6 655	6 435	8 163	7 830	10 565	15 570	13 989	12.2	47.4	-10.2
Saídas	2 975	2 507	3 571	3 250	3 067	3 726	4 173	0.8	21.5	12.0
Saldo	-3 680	-3 928	-4 592	-4 580	-7 498	-11 844	-9 816	19.5	58.0	-17.1

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

As **saídas** deste tipo de calçado representaram apenas 2,5% em valor do total das saídas de calçado em 2006, excedendo ligeiramente os 4 milhões de pares e os 30 milhões de euros, e têm registado acréscimos

sucessivos desde 2000. Porém, as correspondentes entradas situam-se em níveis bastante superiores, e mais que duplicaram, quer em número de pares, quer em valor, ao longo do período em análise.

A Espanha foi responsável pelo destino de cerca de 2,5 milhões de pares em 2006, e juntamente com a Alemanha e a França adquiriram 86% dos pares deste calçado, logo seguidos de Angola, com perto de 5% do total, posição que tem vindo a consolidar-se nos últimos anos.

Do lado das **entradas**, 13% do valor total em 2006, o número de pares importados passou de 6,7 milhões em 2000 para cerca de 14 milhões em 2006, com um crescimento algo irregular ao longo do período em análise (-10,2% em pares e -1,7% em valor).

No espaço europeu a Espanha é destacadamente o principal responsável pela entrada deste tipo de calçado em Portugal, mantendo-se em primeiro lugar desde 2000, com aumentos sucessivos do número de pares fornecidos (4,7 milhões de pares em 2006 contra 1,6 milhões de pares em 2000), seguida dos Países Baixos, com cerca de 2,7 milhões de pares em 2006, e preços médios da mesma ordem de grandeza.

Tendo abandonado a sua condição de países produtores de calçado, os Países Baixos e a Bélgica aparecem agora como destacados exportadores europeus, responsáveis, segundo a APICCAPS, por exportações de calçado da ordem dos 320 milhões de pares, face a uma produção actual conjunta de escassos 1,5 milhões de pares. Esta situação poderá estar relacionada com o designado *Efeito Roterdão/Antuérpia*, dois grandes entrepostos comerciais da União Europeia, por onde estarão a entrar em livre prática no espaço comunitário mercadorias provenientes de países asiáticos, designadamente da China.

Entre os países extra-comunitários, a China vinha alternando com o Brasil os dois primeiros lugares na estrutura das aquisições deste tipo de calçado em Portugal, tornando-se francamente superior a partir de 2005, sendo responsável pela importação de cerca de 4 milhões de pares em 2006, contra uma quebra acentuada nas aquisições provenientes do Brasil, que nesse ano não atingiram 700 mil pares.

### ■ Calçado impermeável

Este agregado engloba o calçado integralmente em borracha ou plástico, mas impermeável devido ao processo de fabrico utilizado, no qual a parte superior não é reunida à sola por costura ou qualquer dispositivo, e representou pouco mais de 1% do valor total das saídas de calçado em 2006, o que correspondeu a 2,8 milhões de pares e a 15,4 milhões de euros, números que pouco evoluíram face ao ano inicial desta análise (2,3 milhões de pares e 12,4 milhões de euros).

O comportamento das **saídas** de calçado impermeável manteve-se estável ao longo dos anos em análise, bem como os principais mercados de destino, designadamente os Países Baixos, o Reino Unido, a Espanha e a França, no conjunto mais de 75% do total, quer em número de pares, quer em valor de vendas, sendo a Noruega e Angola os principais clientes fora do espaço comunitário.

Nas **entradas**, este sector foi ainda mais irrelevante, mantendo uma posição constante ao longo dos anos em análise, menos de 1% do valor total do sector em 2006, percentagem correspondente a 3,4 milhões de euros e a menos de meio milhão de pares, praticamente todos com origem nos Países Baixos, Espanha e Itália.

### ■ Outro calçado

Inclui-se aqui o calçado não especificado nos outros agregados, principalmente o que tem a parte superior em couro natural ou reconstituído, e o de sola exterior em madeira ou cortiça, entre outros. As **saídas** deste conjunto diversificado de produtos atingiram, em 2006, cerca de 55 milhões de euros (4,5% do valor total), correspondentes a 2,9 milhões de pares, sendo largamente constituídas por calçado não de couro.

A maior parte destas saídas, quer em número de pares, quer em valor, tiveram como destino a Alemanha, o Reino Unido e os Países Baixos, representando, cada um deles, cerca de 17% do valor total, seguidos da Espanha, com 10% do valor total, e da Bélgica com 5,5%..

Do lado das **entradas**, este tipo de calçado correspondeu, em 2006, a 3,2% do valor total, com cerca de 13 milhões de euros e 2,6 milhões de pares, níveis inferiores aos registados em 2000, e com origem essencialmente em Espanha.

### ■ Partes de calçado

Este subsector da indústria do calçado engloba tudo o que não é considerado produto acabado, como os conjuntos constituídos pela parte superior do calçado fixada à primeira sola, que não é ainda a exterior, e respectivos componentes, quer de couro, quer de outras matérias, bem como as solas exteriores e saltos de borracha, plástico, madeira ou couro, as palmilhas e outros acessórios amovíveis.

A análise do comércio de partes de calçado é aqui efectuada apenas em valor, dado estes produtos serem genericamente contabilizados em massa líquida, e não em pares, à excepção dos referidos conjuntos. Este comércio, bem mais significativo do lado das entradas do que das saídas, registou taxas de variação negativas em ambos os fluxos (Quadro 7). Enquanto na estrutura das saídas a perda de representatividade deste subsector foi de cerca de um ponto percentual no período compreendido entre 2000 e 2006, do lado das entradas o peso na estrutura global do calçado passou de 41,2%, em 2000, para 23,3%, em 2006.

A Alemanha mantém-se, desde 2000, como o principal **destino** de componentes para o calçado fabricados em Portugal, apesar de estas vendas terem reduzido de cerca de 60 milhões de euros em 2000, para 22 milhões em 2006, seguida da França, que também reduziu as suas compras de quase 15 milhões de euros para cerca de 9 milhões de euros, no mesmo período.

No que se refere às **entradas**, a Figura 6 identifica os dez principais fornecedores deste tipo de produto em 2006, verificando-se, em todos os parceiros comunitários assinalados, uma significativa redução de importância, particularmente na Itália, que passou de segundo fornecedor em 2000, com um valor de 28 milhões de euros, para quarto lugar e apenas 10 milhões de euros. Excepção para a Eslováquia, fornecedor que era irrelevante em 2000 mas que tem vindo a ganhar importância.

**Quadro 7**  
**Exportações de Partes de Calçado**

	Mil Euros							Taxa de Variação (%)		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	00-04	05/04	06/05
<b>Entradas</b>	150 299	153 330	135 517	128 368	118 968	104 659	96 520	-5.7	-12.0	-7.8
<b>Saídas</b>	90 919	93 838	84 885	67 854	72 822	59 095	51 511	-5.4	-18.9	-12.8
<b>Saldo</b>	-59 380	-59 492	-50 632	-60 514	-46 146	-45 564	-45 009	-6.1	-1.3	-1.2

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

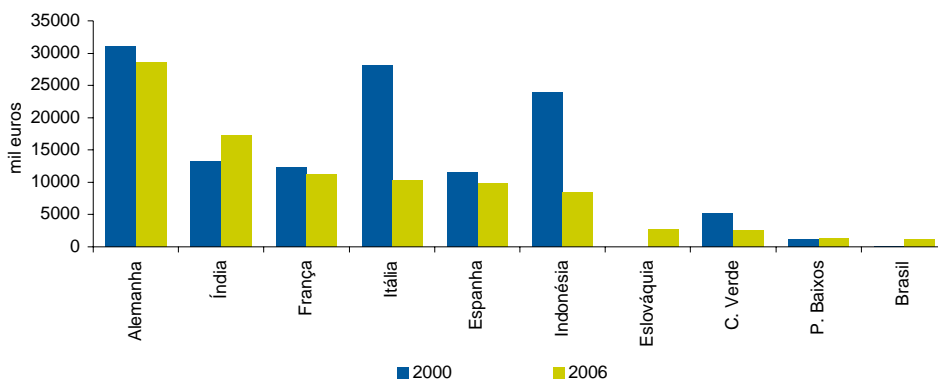
Relativamente aos países extra-comunitários, destacam-se a Índia, que manteve a primeira posição em 2000 e 2006, e o Brasil, que em 2000 não tinha expressão. Comportamentos opostos registaram a Indonésia e também Cabo Verde.

Estes factos prendem-se com o encerramento de algumas empresas estrangeiras a laborar em Portugal, que adquirindo os diversos componentes no exterior, por vezes até nos seus próprios países, procediam aqui à

montagem final do calçado para posterior exportação. Naturalmente que a recessão generalizada, a nível mundial, sentida nos últimos anos, em particular nos países da UE, que absorvem cerca de 90% do calçado português com destino ao exterior, e o conseqüente abrandamento do consumo, levou também a alguma contenção da produção nacional, e conseqüentemente à redução dos níveis de importação de partes e de componentes de calçado.

A China, sétimo fornecedor destes materiais em 2000, deixou de figurar nesta estrutura em 2006, facto que se prenderá com o processo de desenvolvimento da sua economia, que vem alterando progressivamente a destacada posição de país fornecedor de matérias-primas, para importante fornecedor do produto acabado, como evidenciam as crescentes exportações chinesas de calçado.

**Figura 6**  
**Entradas de partes de calçado**



Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

#### 4.1.4 Comércio internacional português de calçado no 1º semestre de 2007

De acordo com os dados divulgados recentemente pelo Instituto Nacional de Estatística, no primeiro semestre de 2007 a balança comercial do sector do calçado manteve-se francamente positiva, apesar de o respectivo saldo registar um decréscimo de -3,4% face ao período homólogo do ano anterior (Quadro 8).

**Quadro 8**  
**Balança Comercial do Calçado**

	Janeiro a Junho		TVH
	2006	2007	07/06
Entradas (Cif)	217 906	231 597	6.3
Saídas (Fob)	630 062	629 926	0.0
Saldo (Fob-Cif)	412 156	398 329	-3.4
Cobertura (Fob/Cif)	289.1	272.0	

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

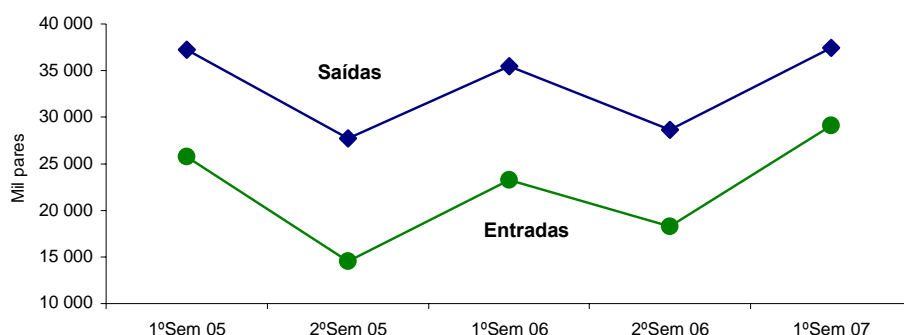
As **saídas** de calçado para o exterior mantiveram-se no mesmo nível em valor, cerca de 630 milhões de euros, apesar de terem registado um crescimento moderado em número de pares face ao período homólogo, +5,5%, exclusivamente devido aos maiores volumes de saídas do calçado tanto de tecido, como de borracha ou plástico.

Do lado das **entradas** a tendência de crescimento foi, uma vez mais, confirmada, com um aumento face ao período homólogo de +6,3% em valor, correspondente a +25% do número de pares de calçado importado. O comportamento dos vários subsectores neste fluxo de comércio foi semelhante, com aumentos consideráveis nas entradas de calçado quer de matérias têxteis, quer de borracha e plástico.

Ao nível dos preços registou-se, globalmente, um ligeiro decréscimo face aos preços médios praticados no período homólogo.

A Figura 7 mostra o comportamento recente do sector do calçado, em termos do número de pares transaccionados, constatando-se, no primeiro semestre de 2007, um crescimento de ambos os fluxos de comércio relativamente ao semestre anterior, com visível aproximação das quantidades entradas às quantidades saídas.

**Figura 7**  
**Comércio Internacional do Calçado – 1º semestre de 2007**



Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

Justifica-se uma análise mais detalhada estritamente sobre o comportamento do subsector do calçado de couro, dado o seu peso no contexto das trocas comerciais, 84% do valor total nas saídas e 40% nas entradas, neste período, ser determinante para o andamento global do sector do calçado.

O Quadro 9 revela a evolução do comportamento do calçado de couro no primeiro semestre do ano, comparativamente aos períodos homólogos de 2006 e de 2005, em valor e em quantidade, salientando-se que as taxas de variação negativas registadas nas saídas (em valor e em quantidade) são, porém, menores do que as registadas no mesmo período de 2006, face ao homólogo de 2005. Acresce que também o factor preço terá contribuído para que o decréscimo registado em valor, -0,5%, fosse inferior ao registado em quantidade, -3,0%, já que o preço médio do calçado de couro passou de 19,4 €/par para 19,9 €/par.

**Quadro 9**  
**Balança do Calçado de Couro**

	Jan-Jun 2005	Jan-Jun 2006	Jan-Jun 2007	TVH	
				06/05	07/06
<b>Milhares de euros</b>					
Entradas (Cif)	79 019	94 747	92 032	19.9	-2.9
Saídas (Fob)	546 005	533 342	530 929	-2.3	-0.5
Saldo (Fob-Cif)	466 986	438 595	438 897	-6.1	0.1
<b>Milhares de pares</b>					
Entradas (Cif)	5 898	6 364	5 921	7.9	-7.0
Saídas (Fob)	29 522	27 475	26 657	-6.9	-3.0
Saldo (Fob-Cif)	23 624	21 111	20 736	-10.6	-1.8

Fonte: GEE, a partir de dados de base declarados do INE; últimas versões (não inclui estimativas abaixo do limiar de assimilação nem das não-respostas).

Os parceiros comerciais de Portugal mantiveram-se relativamente estáveis neste período, ainda que com diferenças significativas observadas nos preços, bem reveladoras da diversidade de produtos comercializados e respectivos níveis de qualidade.

Do lado das saídas mantiveram as suas posições destacadas, entre os países comunitários, a França, seguida da Alemanha e do Reino Unido no calçado de couro, e a Espanha nos restantes tipos de calçado, representando este mercado mais de 50% do valor total das saídas de calçado de borracha ou plástico e 30% das de calçado em matérias têxteis. Fora do espaço comunitário mantêm-se, desde 2005, como principais destinos do calçado português, Angola, no calçado em materiais sintéticos, e os EUA e a Rússia, no calçado de couro.

Neste primeiro semestre, os maiores fornecimentos de calçado de couro a Portugal tiveram origem em Espanha, Itália, Bélgica e Países Baixos, seguidos do Brasil, da China e da Índia. No calçado de matérias têxteis os principais fornecedores foram a Espanha, a Bélgica, a China, os Países Baixos e a França, e no calçado de borracha ou plástico, a Espanha, a Bélgica, e a China.

Os preços praticados nos diversos tipos de calçado, entre os principais fornecedores acima citados, oscilaram, para o calçado de couro, entre os 25,90 €/par na Itália e os 10,52 €/par na China, para o calçado de matérias têxteis entre 21,86 €/par na Bélgica e 2,34 €/par na China, e para o calçado de borracha ou plástico, entre 18,33 €/par na Bélgica e 1,13 €/par na China.