

A P I C C A P S

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DOS INDUSTRIAIS DE CALÇADO
COMPONENTES E ARTIGOS DE PELE E SEUS SUCEDÂNEOS



PREVISÃO.APICCAPS

Foot Grafia

DINÂMICA DO SECTOR DO CALÇADO

4 / 2012

Composição da FootGrafia

Nas FootGrafias anteriores, a série **Índice de Referência do Custo do Couro Bovino** usada no G10 estava baseada no USD. Para correcta comparação com os demais custos passou agora a ser baseada no €. Desta forma soluciona-se o repto lançado aos Leitores na edição 3/2012.

Sector do Calçado em FLASH	3
1. Dinâmica do Negócio. Síntese trimestral APICCAPS	4
2. Procura e Condições de Oferta	8
2.1. Formação da Procura do Sector do Calçado	9
2.2. Capacidade de Oferta do Sector do Calçado	11
3. Contexto competitivo e macro nos Top mercados	13
3.1. Rivalidade nos mercados mais relevantes	14
Caso do Trimestre: "Há mais Calçado para além dos TOP5 Mercados"	20
3.2. Macroeconomia dos mercados mais relevantes	22
Confira aqui o que importa fixar	25
Flashboard A: Os números do Calçado	26
Flashboard B: Rivalidade nos mercados + relevantes	28
Flashboard C: Macroeconomia dos mercados + relevantes	30

Para interpretar a FootGrafia

Trimestre de referência. Trimestre já terminado ao qual dizem respeito as opiniões ou factos sobre determinada variável. É indicado sempre no canto inferior direito da capa da FootGrafia.

Trimestre homólogo. É um trimestre com a mesma ordem do referenciado mas correspondente ao ano anterior.

Apreciação anual. Comparação de valores para determinado indicador entre 2 trimestres homólogos sucessivos.

Apreciação trimestral. Comparação de valores para determinado indicador entre 2 trimestres sucessivos. Retrata uma evolução mais recente do indicador do que a apreciação anual.

Data de fecho das séries utilizadas. Data-limite de aceitação de novos dados estatísticos para inclusão numa edição da FootGrafia. Salvo menção contrária, coincide com o fim do trimestre de referência + 45 dias.

Data de publicação da FootGrafia. Salvo menção específica, coincide com o fim do trimestre de referência + 60 dias.

Sentimentos são opiniões dos profissionais do Sector emitidas sobre aquilo que aconteceu no trimestre de referência da FootGrafia.

Expectativas são percepções subjectivas dos profissionais do Sector, formuladas imediatamente após o termo do trimestre de referência, sobre aquilo que irá acontecer no trimestre seguinte.

Varição homóloga (VH). Diferença entre valores de uma mesma série em dois trimestres homólogos sucessivos.

Saldo de respostas extremas (SRE). Diferença, em pontos percentuais (pp), entre respostas (opiniões dos profissionais) favoráveis e desfavoráveis sobre determinada variável.

Média móvel (mm). Média de valores de uma determinada variável para um número fixo (n) de trimestres (por ex. 4), incluindo o último período registado (T) e excluindo o período mais antigo (T - n).

Valores (não) corrigidos de sazonalidade (ncs/ vcs). Valores aos quais (não) foi expurgada a parte da sua variação que se repete segundo um padrão bem identificado (por ex., as estações do ano).

Aviso aos nossos Leitores

Com esta edição 4/2012 encerra-se a 1ª série de FootGrafias que publicámos relativas aos 8 trimestres de duração deste projecto (2011-12), com o apoio do QREN-Compete, que aqui agradecemos.

A APICCAPS tem assumido que este tipo de informação será útil para os Leitores em geral, e especialmente para os seus Associados. Mas só a sua opinião crítica, Caro Leitor, nos poderá dar a percepção do seu real valor. Esperamos por si no local próprio do nosso site www.apiccaps.pt

Sector do Calçado em **FLASH**

Mais 4,5% de Exportações no ano de 2012 é um “elixir de otimismo” para o sector do calçado, contra os peritos da macroeconomia. Duelos competitivos na França e Holanda não devem distrair da “Miopia da Europa” (ver **Caso do Trimestre: ”Há mais Calçado para além dos TOP5 Mercados”**). Vigilância com a evolução dos câmbios do Euro, precisa-se. Ar fresco pode estar prestes a entrar nos mercados do crédito, do trabalho e do consumo doméstico.

Dinâmica
do
Negócio
Síntese
trimestral
APICCAPS

A P I C C A P S

1. Dinâmica do Negócio

Síntese trimestral APICCAPS

- A exportação de calçado fechou 2012 com um crescimento, ainda bastante encorajador, de 4,5%.

- A variação homóloga do 4º trimestre foi afinal de 23,8%, a maior desde o trimestre homólogo de 2009.

Recorde-se que o baixo crescimento do trimestre homólogo de 2011 marcou o fim da dinâmica exuberante da exportação 2010-2011.

- Não se confirmou pois no 4º trimestre o “pessimismo” do **Índice Previsão.APICCAPS**, mesmo depois da correção em alta da edição anterior.

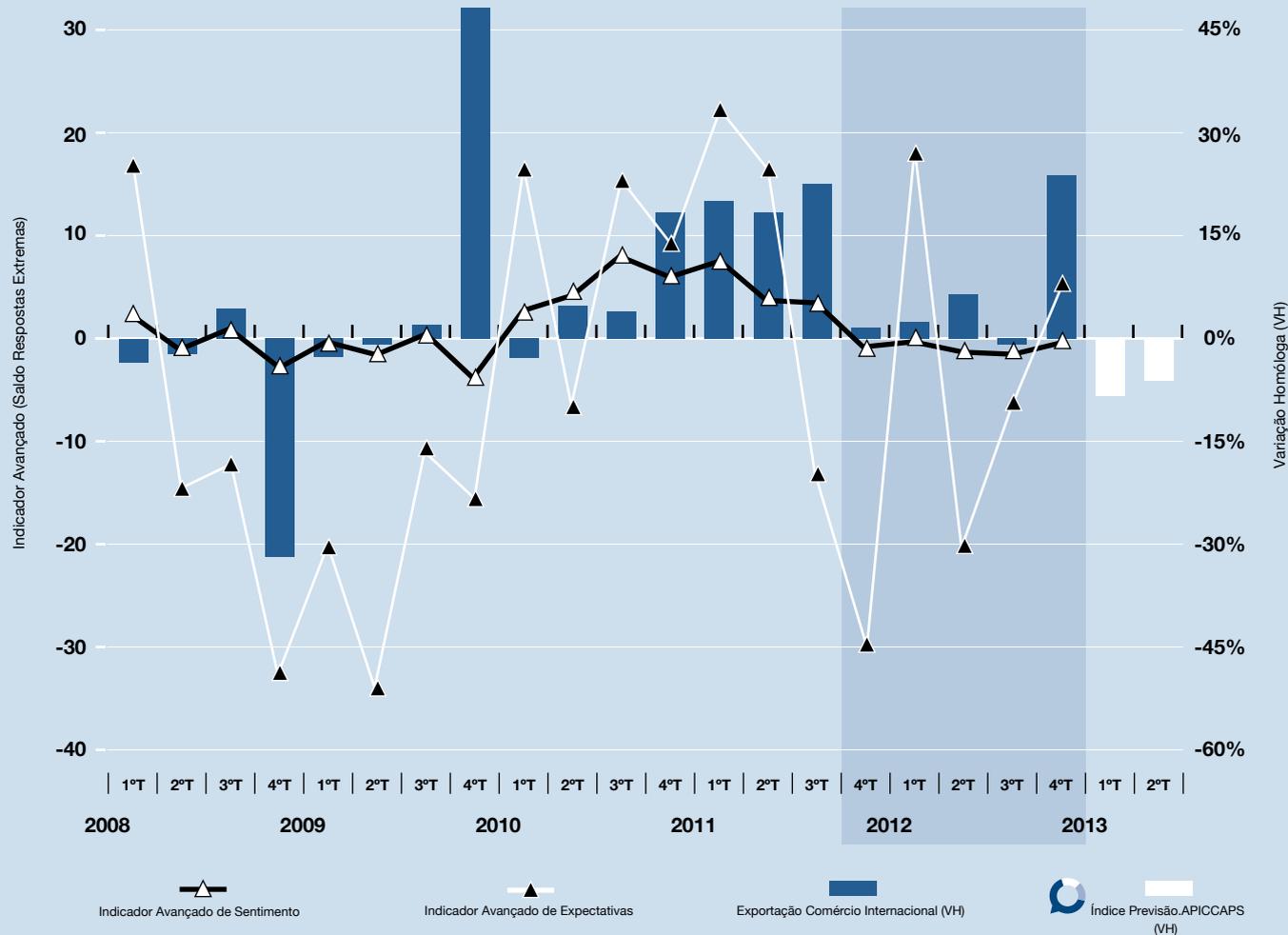
- O **Indicador Avançado de Sentimento** do Sector revelou-se no 4º trimestre também menos pessimista.

- E diferentemente, o **Índice Avançado de Expectativas** do Sector para o 1º trimestre de 2013 passou até de pessimista para claramente otimista.

- Já o **Índice Previsão.APICCAPS**, sobre o qual refletimos detidamente na edição anterior (ver, naquela, a caixa “**Prever o Futuro é Tentar Compreender o Presente**”), persiste ainda negativo, quer para o próximo trimestre, quer, embora menos, para o 2º trimestre de 2013.

- O aparente divórcio entre o que pensa o Sector e o que estima o **modelo Previsão.APICCAPS** resultará da diferente sensibilidade à informação macroeconómica (G24 e seguintes), pelos vistos muito menorizada pelos operadores no terreno.

G1 Síntese de perceções APICCAPS, Exportação e Índice Previsão.APICCAPS



Síntese trimestral APICCAPS

- Apesar da apreciação do Sector sobre as encomendas totais do 4º trimestre ter ficado aquém das expectativas formuladas no trimestre anterior, a sua perceção quanto ao estado dos negócios continuou a recuperar e excedeu as expectativas.

- Assim, também o pessimismo dos industriais do calçado comparado com as respostas dadas sobre o que aconteceu no mesmo trimestre de 2011, não mostrou uma deterioração tão pronunciada como o agravamento da macroeconomia dos mercados (G24) poderia fazer esperar.

- Consistentemente, também melhoraram as expectativas sobre o estado de negócios e encomendas para o 1º trimestre de 2013, tornando-se mesmo otimistas em relação às encomendas totais.

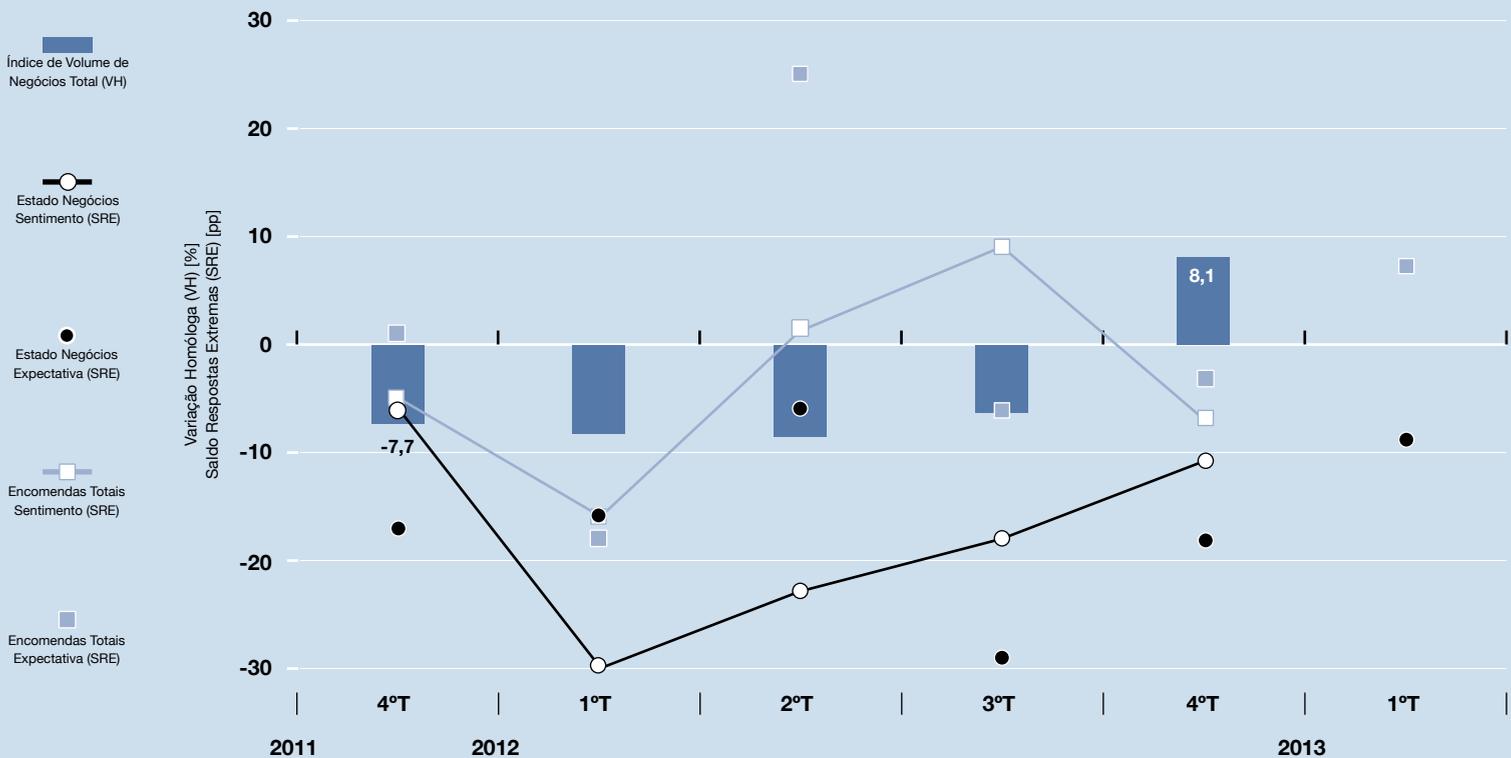
- A melhoria, quando comparada com o mesmo trimestre de 2011 é também muito notória.

- Estas opiniões parecem continuar a indiciar que, no terreno, os operadores formaram a convicção de que a sua situação só pode melhorar em 2013.

- A variação homóloga no 4º trimestre, finalmente positiva, confirmada pelo INE em relação ao Índice de Volume de Negócios (externo e doméstico) para toda a fileira, de que o calçado é o flagship, parece substanciar a melhoria do estado de alma dos industriais.

- Porém nunca é demais lembrar que evoluções passadas favoráveis não garantem, só por si, melhorias futuras.

G2 Evolução do volume e estado de negócios e das encomendas totais



- Para o aparente desanuviamento do pessimismo são poucos os fatores de ameaça que se desvanecem.
- Apenas no preço das matérias primas e nas condições climatéricas dos mercados se encontra algum fundamento para uma preocupação menos generalizada.
- Quanto ao clima percebe-se o menor pessimismo, até porque o Sector se recordará ainda da situação anormal no 4º trimestre de 2011.
- A evidência quanto aos preços das matérias primas (G10) é aparentemente contraditória com uma menor ameaça declarada. Em variação homóloga as peles encareceram, embora menos do que nos 2 trimestres anteriores.
- A maior generalização das dificuldades no abastecimento das mesmas, em relação ao trimestre anterior e a 2011, parece até piorar a situação. Salvo se for ligada às dificuldades de financiamento.
- Quanto às restantes ameaças o alívio é, ao que parece, menos explicável.
- A insuficiência das encomendas estrangeiras, lamentada por mais de 50% dos inquiridos, é mais (e não menos) generalizada do que no trimestre anterior e muito mais do que no ano passado.
- A escassez de mão de obra, sobretudo qualificada, é também causa de preocupação para mais empresas do que no 3º trimestre, embora sem alteração relativamente à opinião de 2011.
- Quanto às envolventes financeira (G11) e fiscal, a situação é também motivo de preocupação para um universo maior do que no trimestre antecedente e no ano transato. E há razões objetivas para os queixosos serem mais e não menos do que antes.

G3 Evolução das AMEAÇAS desde o trimestre anterior

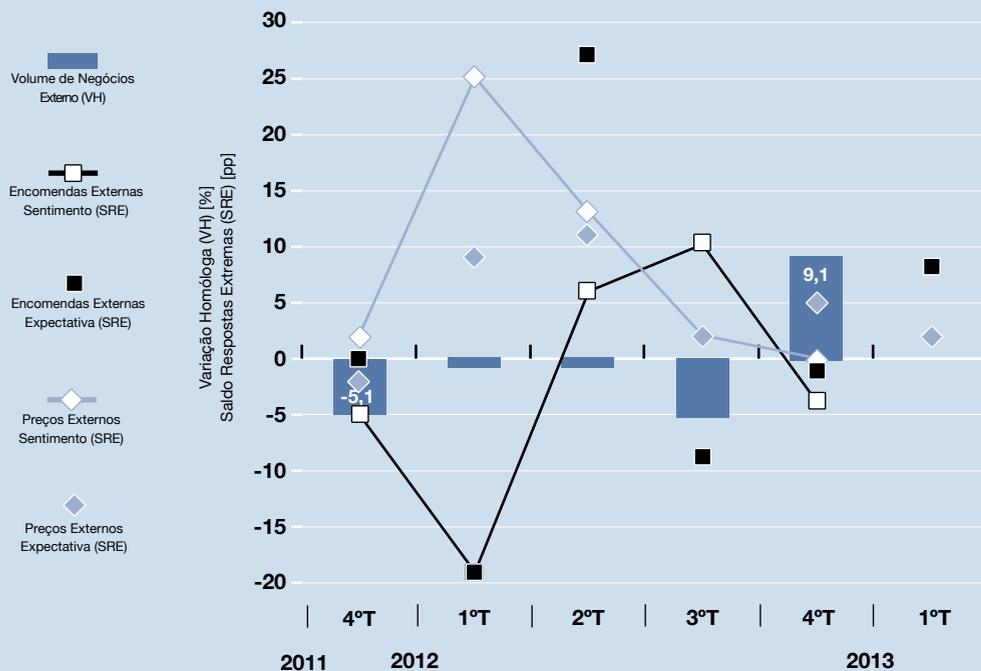
Evolução das AMEAÇAS desde o trimestre anterior	A correr pior						Δpp	A correr igual ou melhor				
	60	50	40	30	20	10		0	0	10	20	30
Nenhuma dificuldade						13	-10					
Encomendas de clientes estrangeiros insuficientes		53					7					
Dificuldades de abastecimento de matérias-primas					34		10					
Encomendas de clientes nacionais insuficientes						27	1					
Dificuldades financeiras						15	2					
Escassez de mão-de-obra qualificada						10	8					
Legislação fiscal						6	3					
Escassez de mão-de-obra							2					
Preço das matérias-primas							-7			30		
Concorrência de importações							0			24		
Legislação laboral							0		5			
Condições climatéricas							-4	2				
Situação cambial							0	0				
Condicionamentos do acesso a mercados externos							0	0				
% da amostra	60	50	40	30	20	10	0	Δpp	0	10	20	30

Procura e Condições de Oferta do Sector

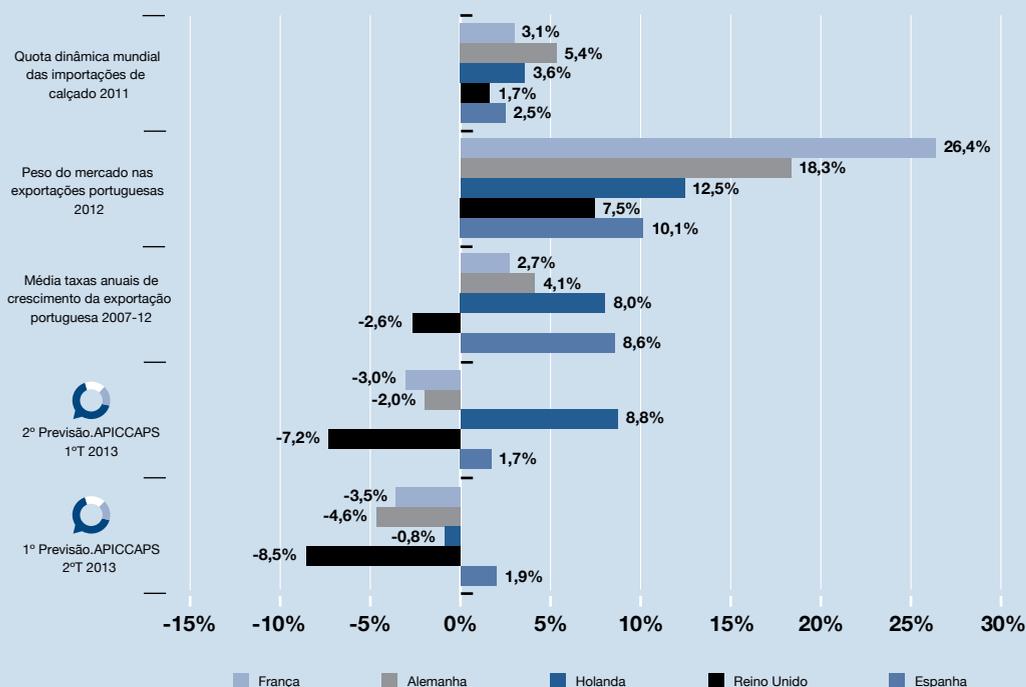
A P I C C A P S

2.1. Formação da Procura do Sector do Calçado

G4 Volume de negócios e encomendas externas e preços de exportação



G5 Evolução dos Top 5 mercados externos



Quem acerta: os 'peritos' ou o Sector?

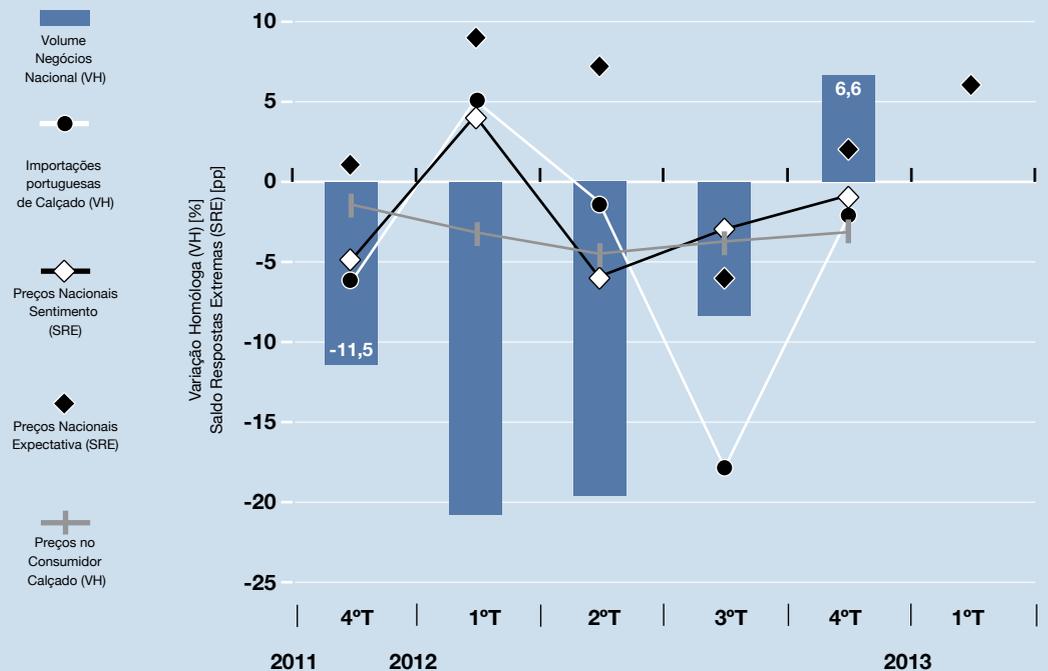
- Também as estatísticas do INE em relação ao Volume de Negócios Externo da fileira, apresentam uma variação homóloga muito positiva no 4º trimestre. Este efeito notório tem também a ver com o facto de o valor do 4º trimestre de 2011 ter marcado a interrupção brusca de uma série de grandes aumentos homólogos na exportação desse ano.
- Esta nova inversão da dinâmica, depois de 4 trimestres negativos, estará igualmente a alimentar no sector do calçado as boas expectativas de encomendas para o início de 2013 e a manutenção de algum otimismo quanto aos respetivos preços.
- De facto, nada faria esperar uma melhoria das expectativas para o 1º trimestre de 2013 quando a evolução da opinião dos industriais em relação às encomendas e aos preços de exportação, foi sensivelmente similar à do 4º trimestre de 2011, pior do que no 3º trimestre de 2012, e depois da uma frustração das expectativas neste mesmo trimestre.
- Os Índices Previsão APICCAPS para os TOP5 mercados externos do calçado, tal como o índice global, não parecem alinhar com grandes entusiasmos. Para o 1º trimestre de 2013 as segundas previsões melhoram salvo para Espanha e Alemanha, mas só na Holanda se apresentavam bem positivas (!). E no 2º trimestre, todas se deterioraram para negativo salvo, inesperadamente, a Espanha.

Mercado doméstico vai deixar de cair?

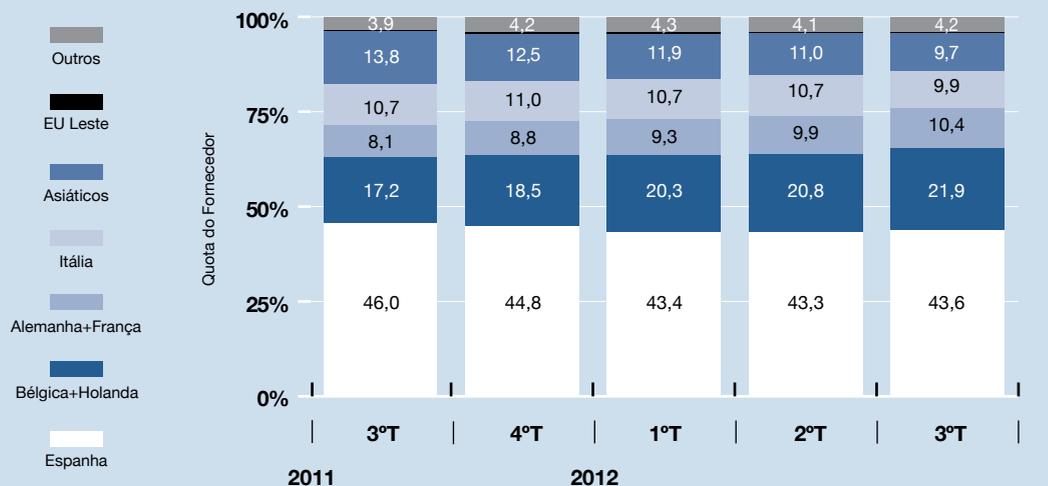
- O aumento do Volume de Negócios Nacional, na fileira, registado pelo INE no 4º trimestre tem também a ver com a viragem de dinâmica, de positiva para negativa, verificada bruscamente no trimestre homólogo de 2011.
- A inflexão verificada no 4º trimestre, após 2 trimestres de travagem anormal das importações de calçado, embora ainda em terreno negativo, não deverá ser interpretada como uma estabilização do mercado doméstico, mas mais provavelmente como decorrente da sazonalidade do 4º trimestre.
- Pode, porém, estar mesmo a ocorrer algum amortecimento não sazonal do mercado doméstico de consumo, como indicam as variações trimestrais em cadeia do Consumo Privado e a recente revisão, menos negativa, do Boletim de Inverno do Banco de Portugal relativamente a essa variável macro – embora ainda não evidenciada na variação homóloga do 3ª trimestre (G30).
- O menor abrandamento dos preços do calçado e o menor pessimismo do Sector quanto a esta variável podem ter também uma leitura sazonal, mas o claro otimismo quanto à mesma para o 1º trimestre de 2013 pode querer dizer que se sente já no Sector um menor marasmo do consumo nacional.
- As estatísticas de importação, por origens, foram substancialmente revistas, não alterando porém as preferências de importação. Os fornecedores Europeus saíram reforçados em relação aos Asiáticos, que continuam a perder terreno, pelo menos diretamente, pois a Bélgica continua a ganhar quota.
- A França também está a ganhar posição, enquanto a Espanha está em forte quebra da sua posição hegemónica.

2.1. Formação da Procura do Sector do Calçado

G6 Evolução do negócio doméstico, Importação e preços

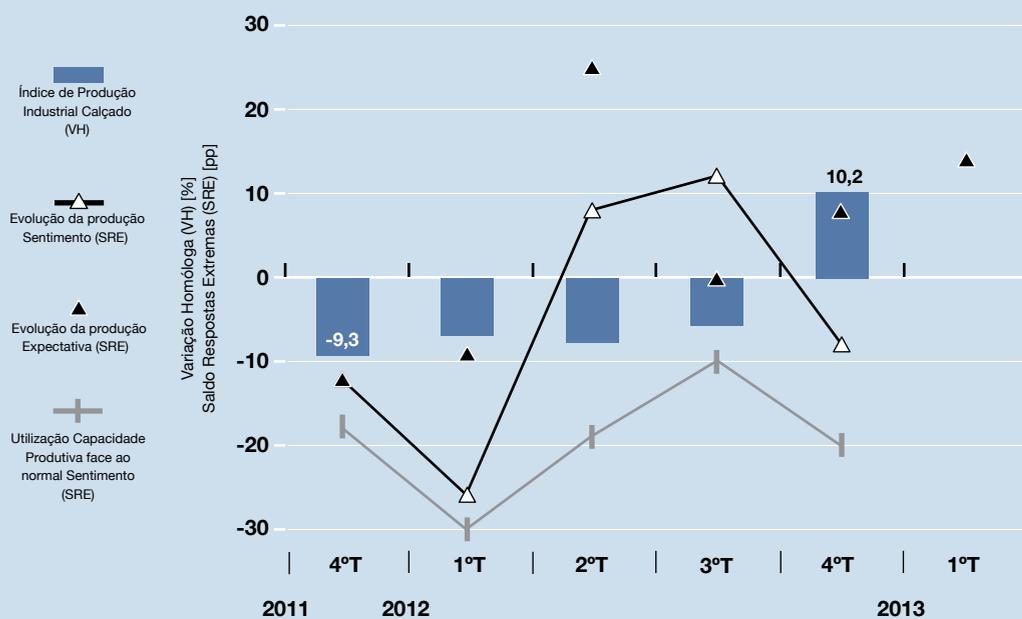


G7 Evolução da quota dos Top fornecedores de Portugal

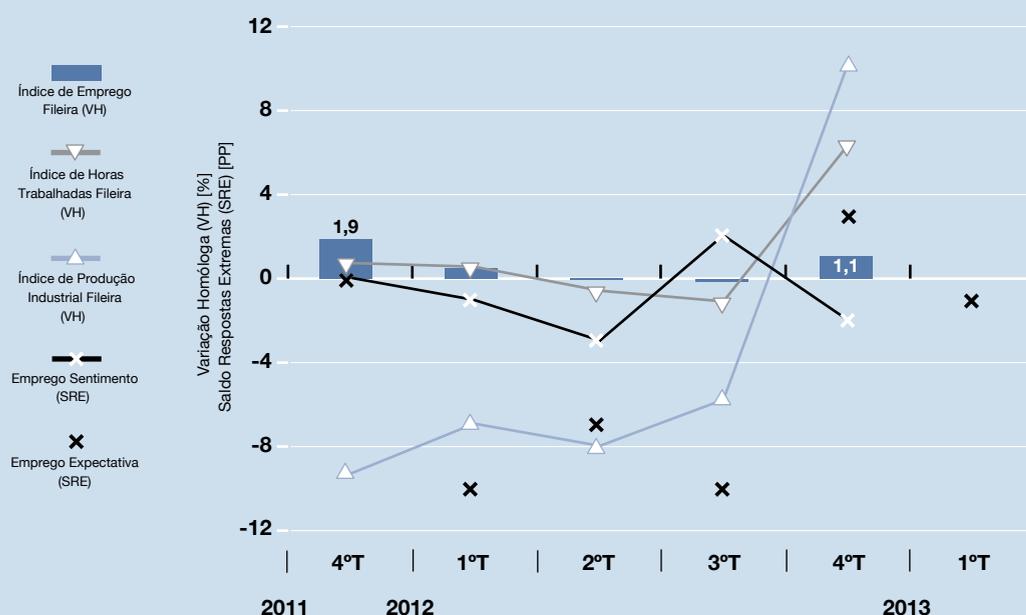


2.2. Capacidade de Oferta do Sector do Calçado

G8 Evolução da produção, utilização da capacidade e percepções sobre a produção



G9 Evolução do emprego e da utilização da mão-de-obra



Mais olhos que calçado?

- A inversão da dinâmica, para francamente positiva, do Índice da Produção Industrial da fileira explica-se pelas mesmas razões assinaladas para o Volume Total de Negócios (G2), externo (G4) e nacional (G6). A partir do 4º trimestre de 2011 os valores comparativos definham, logo, crescer é mais provável.

- O Índice de Emprego da fileira também variou positivamente, embora menos do que o Índice de Produção Industrial. Parte desta maior necessidade de mão-de-obra foi respondida pelo aumento do Índice de Horas Trabalhadas.

- Especificamente no sector do calçado, pelo contrário, o sentimento quanto à forma como evoluíram a produção e o emprego no 4º trimestre foi pessimista e abaixo das expectativas. Também aumentou o saldo daqueles que trabalham abaixo do nível normal de utilização da capacidade produtiva.

- A expectativa de evolução da produção para o início de 2013 continua, todavia, otimista. Em consonância com o tónus geral da atitude dos operadores, a situação teria batido no fundo e, agora, só poderia melhorar.

- Mas esse optimismo não se estende ao emprego, o que poderá significar que um aumento da produção não será muito pronunciado. Poderá, assim, ser obtido apenas com acréscimo das horas trabalhadas. A convicção de que a legislação laboral passou a ser mais “amiga” da indústria (G3) poderá ter a ver com esta dissonância. Por outro lado, a alegada preocupação com a escassez da mão de obra, mesmo quando o mercado do produto perde tensão (G3) poderá então significar, simplesmente, não ser possível aumentar indefinidamente o número de horas trabalhadas.

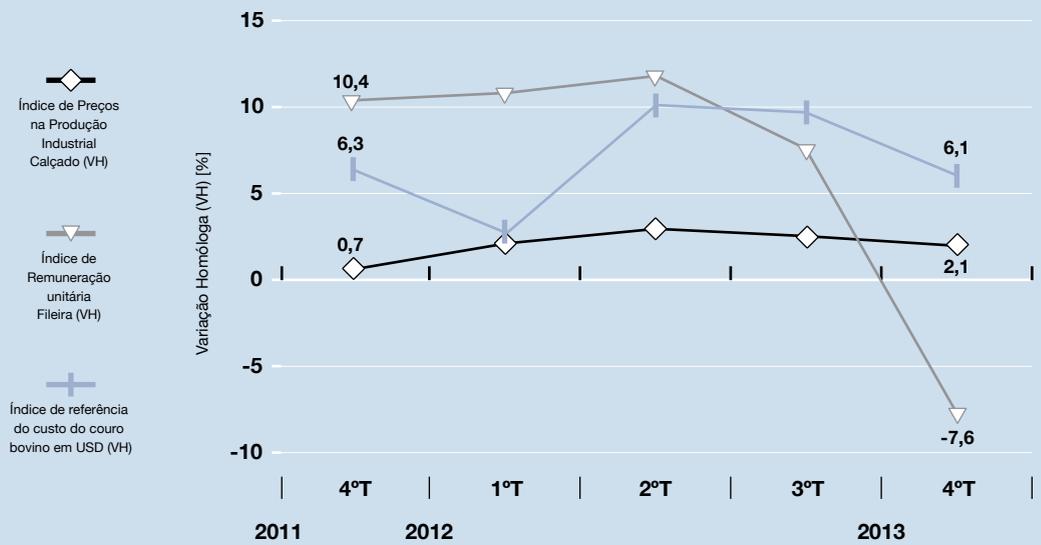
- Em qualquer caso a macroeconomia global em 2013 (G24 e seguintes) poderá ser um balde de água fria na confiança que parece subsistir no mercado doméstico.

Euro bom e Euro mau.

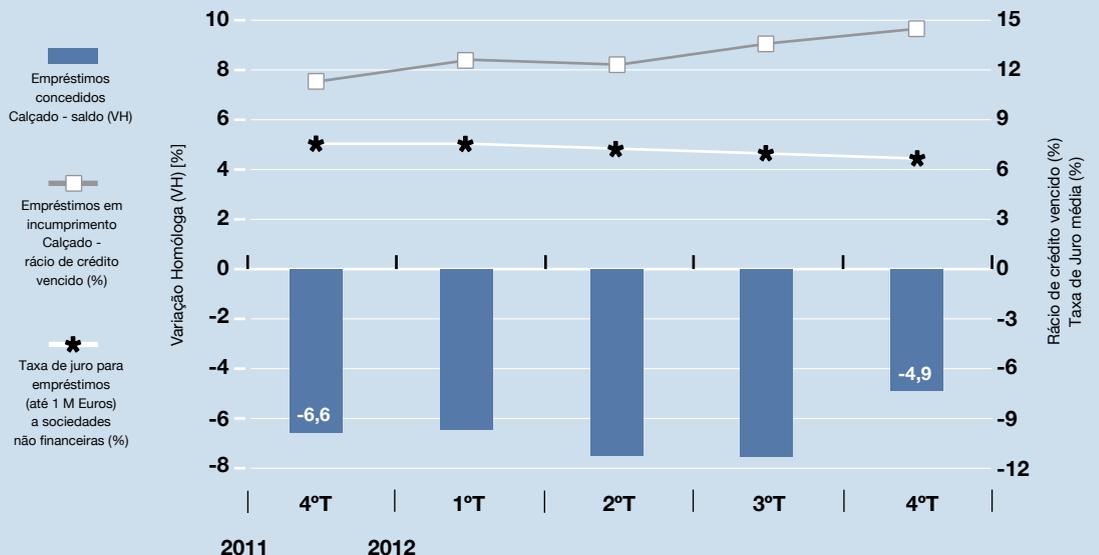
- A desaceleração a pique da variação da remuneração unitária, passando a terreno negativo, poderá não traduzir o que se passou no 4º trimestre no específico sector do calçado. Por se referir a toda a fileira, abrange subsectores mais expostos à procura doméstica, desde há muito frouxa, logo menos pressionante em termos de custos de resposta.
- Alguma desaceleração terá havido também no subsector do calçado, à medida que as taxas de crescimento da exportação foram perdendo vigor em 2012 (G1); sentimentos pessimistas no 1º e 4º trimestres (G4) também o indiciam. Mas a persistência das queixas de escassez de mão de obra no Sector (G3) será sintomática de que os custos unitários do trabalho, ao contrário de outros sub-sectoros, poderão não ter entrado ainda em queda no Calçado.
- Os preços de produção industrial do calçado, embora em variação positiva, evidenciam desde o 2º trimestre uma tendência lógica para a desaceleração, que acompanha a perceção cada vez menos otimista dos industriais em relação aos preços da exportação, desde o início do ano (G4).
- Apesar de alguma quebra no ritmo de crescimento do preço das peles (após a correção desta série estatística), a sua variação homóloga está ainda muito acima da relativa ao preço industrial do calçado. Se a legislação laboral, agora percebida como mais flexível (G3), ainda não tiver produzido uma quebra suficiente dos custos do trabalho, as margens poderão estar a sofrer.
- Menores margens significam menor capacidade para servir a dívida bancária, e daí, provavelmente, o facto de o crédito vencido continuar a aumentar há 2 trimestres.
- No lado positivo assinala-se, contudo, uma ligeira tendência desde o 2º trimestre para a redução da taxa de juro bancária e, talvez, para reduções no racionamento do crédito bancário, agora mais moderadas.

2.2. Capacidade de Oferta do Sector do Calçado

G10 Evolução dos preços na produção, remunerações e matérias primas



G11 Evolução das condições de financiamento



Contexto competitivo e macro nos Top mercados

A P I C C A P S

Preços relativos com efeitos finais insuficientes

- Em relação ao trimestre anterior, no 4º trimestre apenas se verifica no caso francês alteração na resposta das quotas físicas à variação dos preços relativos: a quota manteve-se rígida (em vez de aumentar) apesar da baixa dos preços relativos.

Veremos no futuro se não se trata apenas de um atraso na resposta da quota. Porém, este comportamento está em linha com a evidência dos números absolutos de 2012 em relação a 2011, que apontam para uma elasticidade-preço da procura francesa muito próxima de zero.

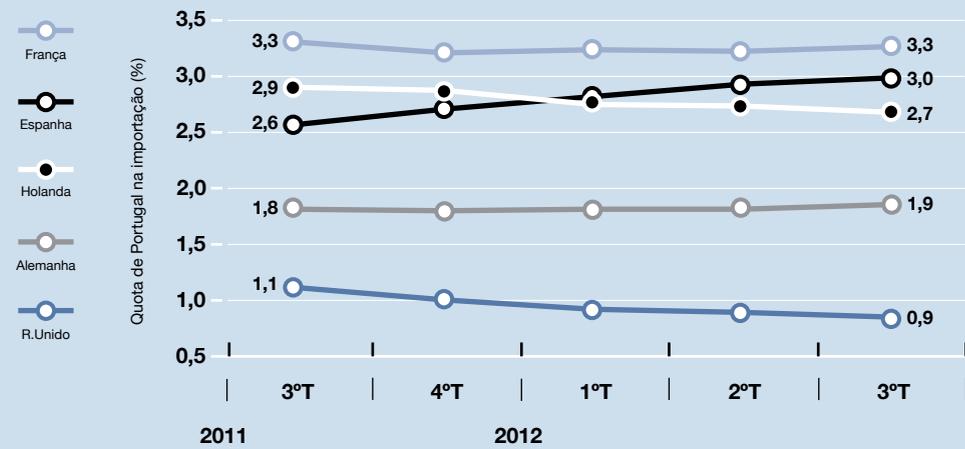
- Na Holanda, certamente por força da profunda crise do Consumo Privado que atravessa (G27), a descida dos preços relativos continuou a não ser capaz de evitar a perda de quota relativa. Todavia, em termos absolutos a elasticidade-preço da procura holandesa de calçado é tipicamente inversa e muito elevada, o que explica que apesar de alguma descida do preço médio do calçado português, as exportações em valor tenham caído mais de 7% em 2012.

- Na Espanha, Alemanha e Reino Unido a resposta das quotas físicas continuou tipicamente inversa em relação à variação de preços relativos que aumentaram nos dois primeiros, e baixaram no Reino Unido. Em termos absolutos, porém, a elasticidade-preço da procura alemã de calçado Português revelou-se atípica em 2012, embora com aumentos marginais das quantidades para aumentos de preços apenas insignificantes.

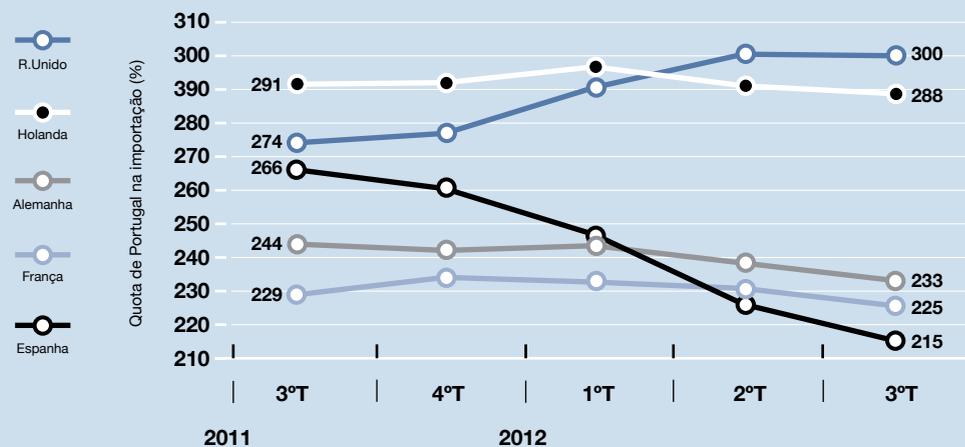
- Mas, como de seguida veremos, independentemente do efeito dos preços relativos nas quotas físicas e no valor absoluto exportado, não foram suficientes para melhorar o valor das quotas do calçado português nos TOP5 mercados.

3.1. Rivalidade nos Top 5 mercados do Calçado

G12 Evolução da quota em volume de Portugal nos Top 5 mercados



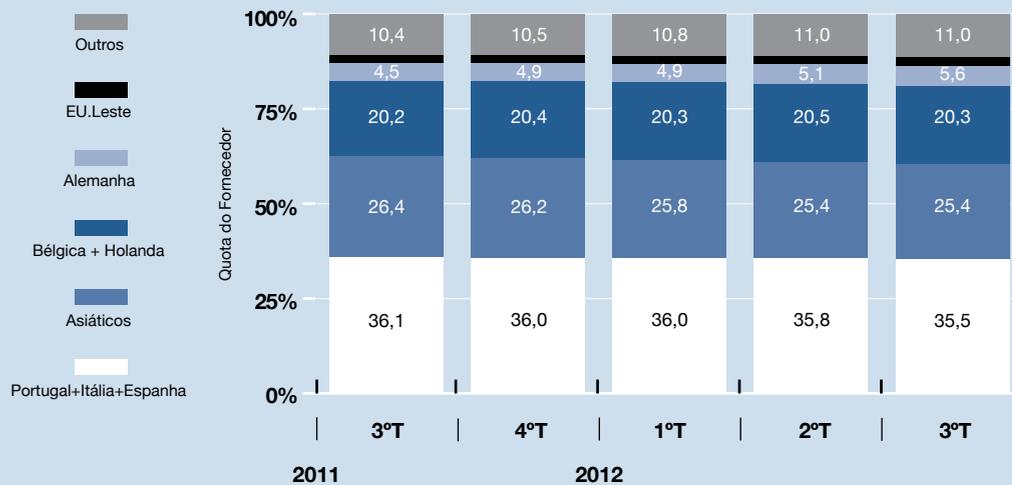
G13 Evolução do Índice de Preços Relativos nos Top 5 mercados



França: duelo com a Espanha

- No plano dos fornecedores mundiais de calçado à França confirmam-se como ganhadores de quota em valor a classe residual “Outros”, por motivos de intermediação ou deslocalização magrebina, com assinalámos na edição anterior; e os limítrofes, Bélgica e Alemanha.
- Os Asiáticos consolidam a sua perda, assim como a Holanda e o clássico trio europeu, começando pela Itália, que mantém larga liderança europeia, e Portugal e Espanha.
- Mas após as correções estatísticas da praxe no 3º trimestre, a quota em valor portuguesa apresenta-se, agora, sistematicamente acima, ainda que muito próxima, da espanhola.

G14 Evolução dos fornecedores de França



G15 Top fornecedores europeus da França



Alemanha: tudo como dantes

- Os fornecedores de Leste continuam a ter no mercado alemão um papel crescente e anormalmente elevado quando comparado com a sua quota em valor nos restantes TOP mercados europeus. A deslocalização da produção alemã está na base desta singularidade.
- De entre os grandes fornecedores Europeus tradicionais, a Holanda e a Bélgica também continuam a ganhar aqui quota em valor, tal como a França, embora com um papel menos preponderante do que os demais ganhadores.
- No lado dos perdedores estão, também aqui, os Asiáticos, apesar de continuarem ainda líderes de mercado. E perde igualmente o 2º maior grupo, o dos fornecedores do Sul, dos quais a Itália continua líder, liderando também todos os europeus.
- Portugal continua a perder quota em valor, apesar do ligeiro aumento em quantidade antes referido, enquanto a Espanha, com um quota em valor muito mais baixa, apresenta no 3º trimestre um ligeiro acréscimo.

3.1. Rivalidade nos Top 5 mercados do Calçado

G16 Evolução dos fornecedores da Alemanha



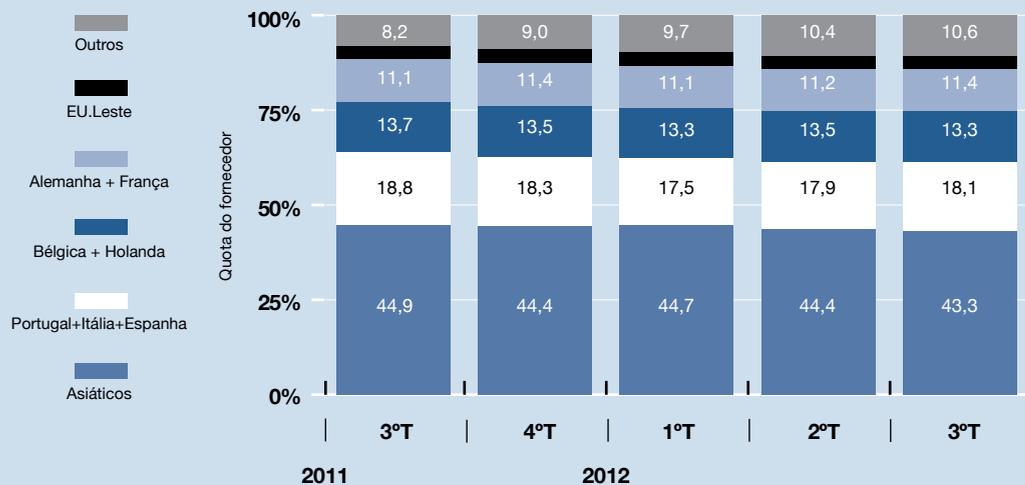
G17 Top fornecedores europeus da Alemanha



Holanda: Portugal e Itália taco-a-taco

- Confirmam-se no 3º trimestre os ganhos de quota em valor do grupo residual de Fornecedores (“Outros”) e da Alemanha e França, embora neste grupo a Alemanha tenha a parte de leão.
- Nos grupos perdedores de quota em valor estão os Asiáticos, que continuam líderes por larga margem (acima de 40%), bem como o líder europeu deste mercado que é a Bélgica.
- No trio do Sul Europeu, tanto a Itália como Portugal estão também em perda. Recorde-se que só este TOP mercado tem a particularidade de Portugal estar muito próximo da Itália.
- Pelo contrário, embora portadora de uma quota ainda muito baixa (na faixa dos 4%), a Espanha confirma neste trimestre a sua tendência para crescer, podendo estar a consegui-lo à custa de Portugal e da Itália.

G18 Evolução dos fornecedores da Holanda



G19 Top fornecedores europeus da Holanda



Espanha: Um mistério por decifrar

- Na avaliação do mercado espanhol terminada no 3º trimestre os perdedores de quota em valor, além do grupo “Outros”, são a Itália e Portugal, sobretudo este último.
- De resto, toda a concorrência manteve quota em valor ou cresceu neste mercado. Estabilizou o líder mundial (Asiáticos) e a Bélgica, e cresceram a França - o líder europeu de quota em Espanha - como cresceram também a Holanda e os fornecedores europeus menores, quer a Alemanha quer os de Leste.
- Como a quota física do calçado português vem aumentando, a quebra em valor indicia quebra de preços, o que poderia parecer lógico num mercado em que o Consumo Privado (G29) está em queda cada vez mais franca desde o 2º trimestre de 2011. Também não seria preocupante se a razão fosse, como para a Itália, os elevados preços médios praticados. Mas o preço médio português de exportação para Espanha é pouco mais de 50% do preço médio da exportação para a União Europeia e, aí, apenas mais elevado do que o da Hungria! Mistério que continua por decifrar.

3.1. Rivalidade nos Top 5 mercados do Calçado

G20 Evolução dos fornecedores a Espanha



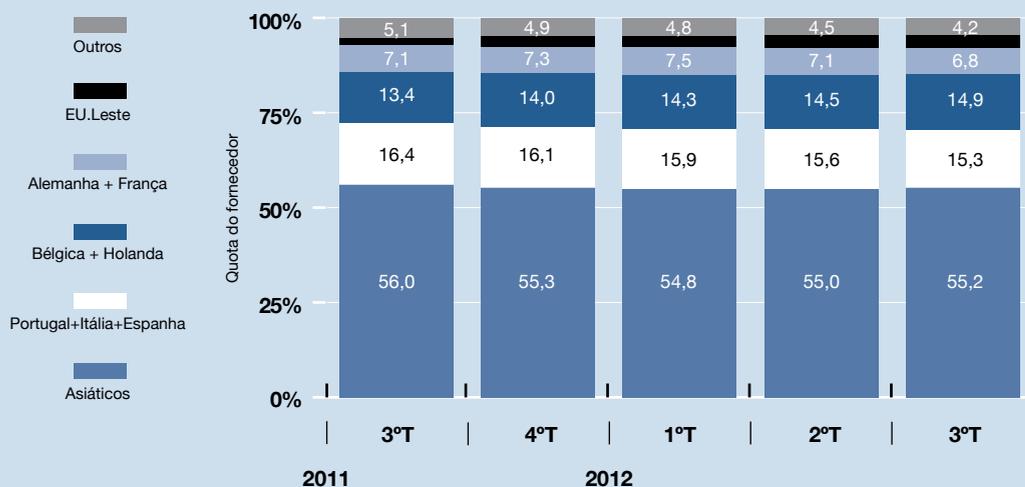
G21 Top fornecedores europeus da Espanha



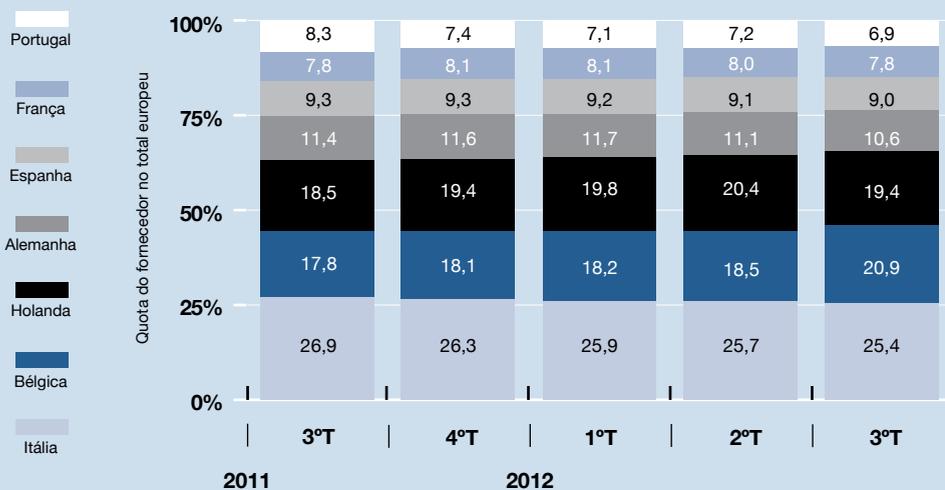
Está certo o Pricing no Reino Unido?

- No Reino Unido crescem em valor de quota a Bélgica e a Holanda, com posições próximas e alternando frequentemente de posição. Apesar dos ganhos paulatinos dos fornecedores de Leste, a sua posição é ainda insignificante.
- Todos os demais perdem ou, quando muito, mantêm posição (França).
- O grupo líder mundial de fornecedores (Asiáticos, low cost), apesar de perder, continua a manter no Reino Unido uma posição de mais de 50%, enquanto o líder europeu (Itália, premium) representa ainda, aqui, uma quota de 1/4 do mercado de importação.
- Espanha e Portugal continuam a perder terreno, perda muito mais pronunciada em Portugal cuja quota já está também abaixo da França. Tratando-se de um mercado onde o câmbio é relevante e onde a depreciação do Esterlino em relação ao Euro foi muito notória em 2012 (mais de 6%), é possível que a política de preços do Sector neste mercado esteja menos ajustada do que a dos concorrentes em euros.

G22 Evolução dos fornecedores do Reino Unido



G23 Top fornecedores europeus do Reino Unido



Há mais Calçado para além dos TOP5 Mercados

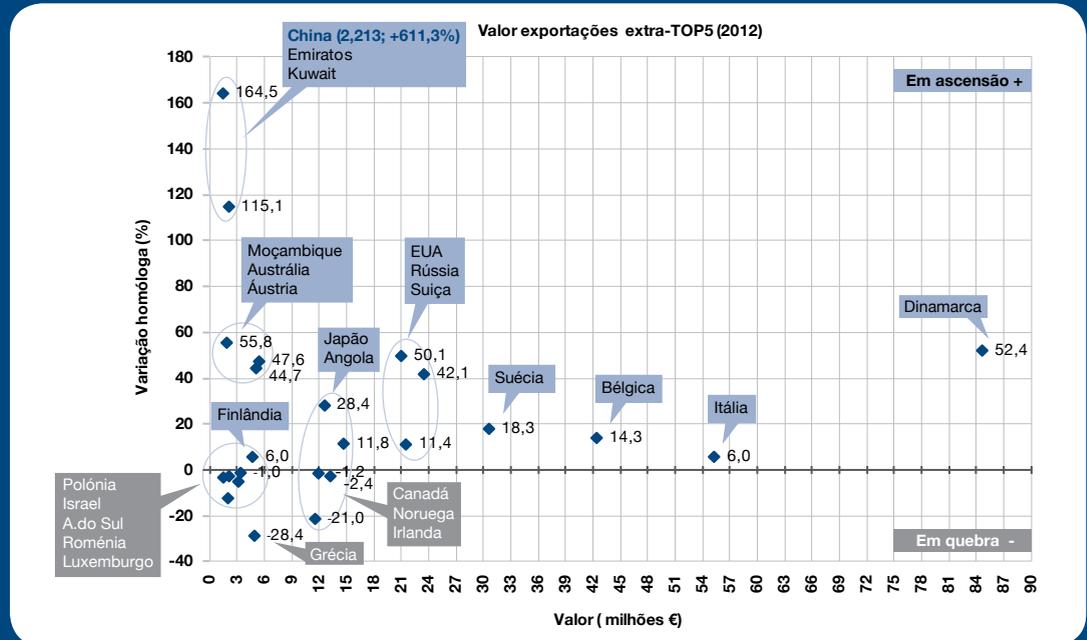
Para encerramento do ano de 2012, vamos mostrar, pela 1ª vez, que há outros mercados que também merecem aparecer na FootGrafia, para além dos TOP5. Focaremos os 25 maiores mercados em valor, imediatamente a seguir aos TOP5 e ao mercado doméstico. Serão, por isso, designados por mercados Sub-TOP5.

SUB-TOP5 MERCADOS EM VALOR

- O valor total das exportações para os mercados Sub-TOP5 foi de 381,6 milhões €, ou seja:
 - abaixo da França (TOP1 = 424,2 milhões €);
 - já acima da soma dos 3º e 4º mercados (Holanda + Espanha = 362,5 Milhões €);
 - cerca do triplo do Reino Unido (TOP5 = 120,7 milhões €).
- O valor médio exportado foi de 15,3 milhões € contra uma média dos TOP5 mercados de 240,5 milhões €;
- 4 mercados significativos (30 - 85 milhões €): Dinamarca, na liderança clara e em franco crescimento e a Suécia, Bélgica e Itália em (razoável) ascensão;
- 3 mercados já acima da média (~20 milhões €) em crescimento, com EUA e Rússia mais exuberantes e a Suíça já acima dos 2 dígitos;
- 5 mercados em aproximação à média (11 - 15 milhões €):
 - 2 em ascensão: Japão e Angola;
 - 2 em quebra ligeira: Canadá Noruega;
 - 1 em queda pronunciada: Irlanda.
- 13 mercados já visíveis (~2 - 5 milhões €) dos quais:
 - 1 em crescimento explosivo: China;
 - 2 em crescimento muito forte (~120 - 160%): Kuwait e Emiratos;
 - 3 em crescimento forte (~50%): Moçambique, Austrália e Áustria;
 - 1 em crescimento abaixo de 10% (Finlândia);
 - 5 em retração inferior a 15%: Polónia, Israel, África do Sul, Roménia e Luxemburgo;
 - 1 em quebra pronunciada: Grécia.

VARIAÇÕES DA EXPORTAÇÃO EM QUANTIDADE E EM VALOR PODE DIVERGIR

- A quantidade média exportada para os mercados Sub-TOP5 foi de 576 mil pares, o que compara com a média de 11 milhões de pares para os TOP5;
- A quantidade total exportada para os Sub-TOP5 foi de 14,4 milhões de pares:
 - Abaixo da França (TOP1 = 16,8 milhões pares);
 - Acima de qualquer dos restantes TOP5, tomados isoladamente;
 - Ultrapassando a soma da Holanda com o Reino Unido (TOP3+TOP5 = 13,6 milhões).
- A dinâmica das quantidades exportadas não é sempre suficiente para explicar a evolução das exportações em alguns dos mercados Sub-TOP5:
 - Dos 4 mercados significativos em valor (>30 milhões €), a Suécia baixa de classe em quantidade (está acima da média, mas abaixo dos 1,5 milhões



de pares) e na Itália há uma divergência clara entre a variação em valor (cresce) e em quantidade (forte descida);

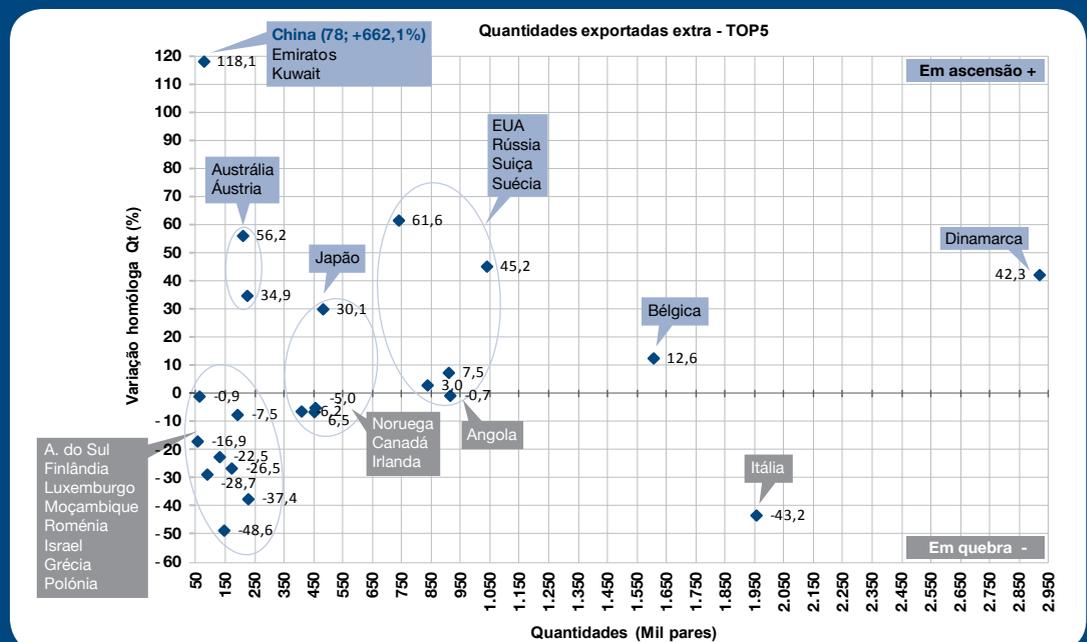
- Ao grupo de 3 mercados acima da média em valor (~20 milhões €) juntam-se em quantidade (~ = 580 mil -1,5 milhões de pares) a Suécia e Angola. Apesar de Angola importar uma quantidade superior à média, a variação em quantidade (diminuição ligeira) diverge da variação em valor (aumenta), o que traduz um significativo aumento de preços em 2012;

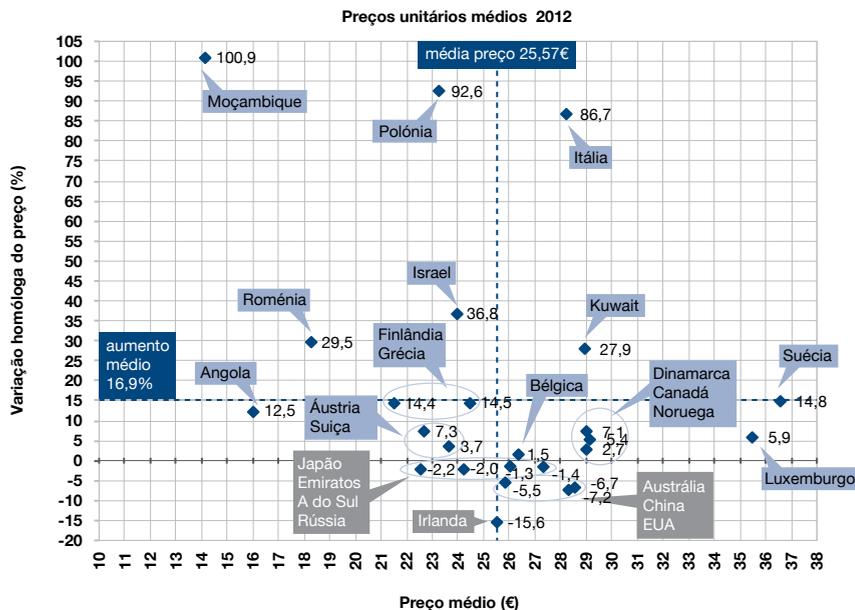
- Tirando Angola, o grupo de mercados em aproximação à média em valor (11 - 15 milhões €), está também em aproximação à média em quantidades

(~400 mil pares). Verifica-se uma convergência de sentido nas variações, embora na Irlanda a quebra de quantidades seja muito mais pronunciada do que em valor;

- A composição do grupo de 13 mercados já visíveis mas ainda muito abaixo da média em valor coincide em termos de quantidades (~50 - 250 mil pares). Mas na Finlândia e, sobretudo, em Moçambique há uma divergência de sentido nas variações, enquanto na Grécia e na Polónia, apesar de convergentes, as variações negativas das quantidades são muito mais pronunciadas.

- A divergência nas variações resulta da disparidade na variação dos preços médios.





MERCADOS DOLORIZADOS E IRLANDA COM PREÇOS EM QUEBRA

- O preço médio dos mercados Sub-TOP5 (em €) é superior à média dos TOP5 (25,57€ contra 22,03€), e o aumento médio dos preços (em €) também foi superior, talvez em resultado da crise na Europa. A tendência para a apreciação do Euro em relação às restantes moedas, no 4º trimestre de 2012, poderá determinar no futuro o nivelamento das variações dentro e fora da União Europeia.
- Independentemente das faixas de nível de preços, o preço médio aumentou na maioria dos mercados:

- O máximo aumento (101%) verificou-se em

Moçambique, onde a média era muito baixa, o que deverá indicar ter havido também um upgrade qualitativo da estrutura da exportação para este mercado;

- acima do aumento médio (17%) situaram-se a Roménia, Israel e sobretudo a Polónia, para preços abaixo da média, e o Kuwait e, muito pronunciadamente, a Itália para preços acima da média;

- Mas o aumento situou-se maioritariamente abaixo da média, com Angola, Finlândia, Grécia e Suécia ainda a 2 dígitos e Áustria, Suíça, Dinamarca, Canadá, Noruega e Luxemburgo crescendo a um dígito.

- A variação de preços foi marginal na Bélgica

(positiva), Rússia, África do Sul, Emiratos e Japão (negativa).

- Austrália, China e EUA evidenciaram quebras de preços maiores, mas ainda inferiores a 10%, barreira que apenas foi (bastante) excedida pela Irlanda.

SENSIBILIDADE DO VALOR DAS EXPORTAÇÕES À VARIAÇÃO DOS PREÇOS

- Num contexto de globalização, uma estratégia de quantidades não faz sentido para o calçado português. Todavia, a sensibilidade das quantidades à variação de preços é um fator estratégico da variação do valor das exportações.

- Na maioria dos mercados Sub-TOP5, as quantidades exportadas responderam de forma típica (isto é, inversamente) às variações dos preços.

- Mas, para elasticidades negativas baixas (Moçambique, Angola, Finlândia e Itália), o valor da exportação respondeu no mesmo sentido da variação dos preços. Os preços subiram, as quantidades diminuíram, mas a exportação aumentou.

- Pelo contrário, para sensibilidades-preço negativas mais elevadas, o valor das exportações variou em sentido contrário à variação dos preços:

- onde os preços diminuíram (EUA, Austrália, Rússia, Japão, China e Emiratos), tanto as quantidades como o valor da exportação cresceram, muito especialmente na China e nos Emiratos;

- onde os preços subiram (Polónia, Israel, Roménia, Canadá, Noruega, Luxemburgo e Grécia), caíram tanto as quantidades como o valor das exportações, sendo a quebra bem notória no caso da Grécia.

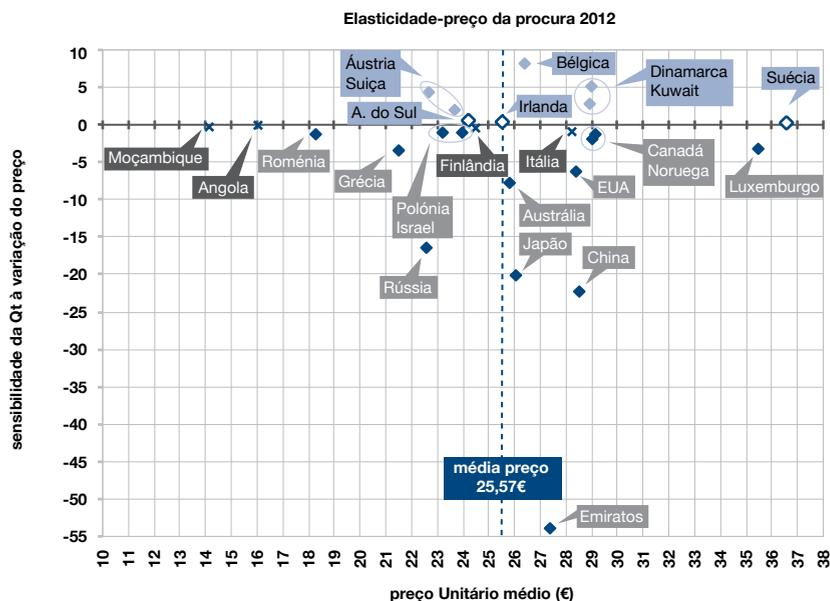
- Mas há 8 mercados Sub-TOP5 onde as quantidades exportadas variaram atipicamente:

- aumentando apesar do aumento dos preços (Bélgica, Dinamarca, Áustria, Kuwait, Suíça e Suécia);

ou

- diminuindo mesmo tendo baixado os preços (África do Sul e Irlanda), e de forma significativa na Irlanda.

- Nesses mercados atípicos, o valor da exportação varia no mesmo sentido da variação das quantidades e o preço não é o principal motor da variação das quantidades. Assim, por exemplo, é a depressão do PIB da Irlanda que justifica a quebra das exportações de calçado, tendo a descida de preços sido ineficaz para a impedir.



Já cheira a recessão na Europa e em França

- Na União Europeia o 4º trimestre não trouxe boas notícias para o PIB e, pelo andar da carruagem, também não virão a confirmar-se melhores para o Consumo Privado nem para a Importação. Os operadores europeus não parecem recuperar significativamente do seu pessimismo. As Previsões de Inverno da União para a UE27, apesar de ajustadas para baixo, continuam marginalmente favoráveis para o PIB em 2013, mas negativas para o Consumo Privado.

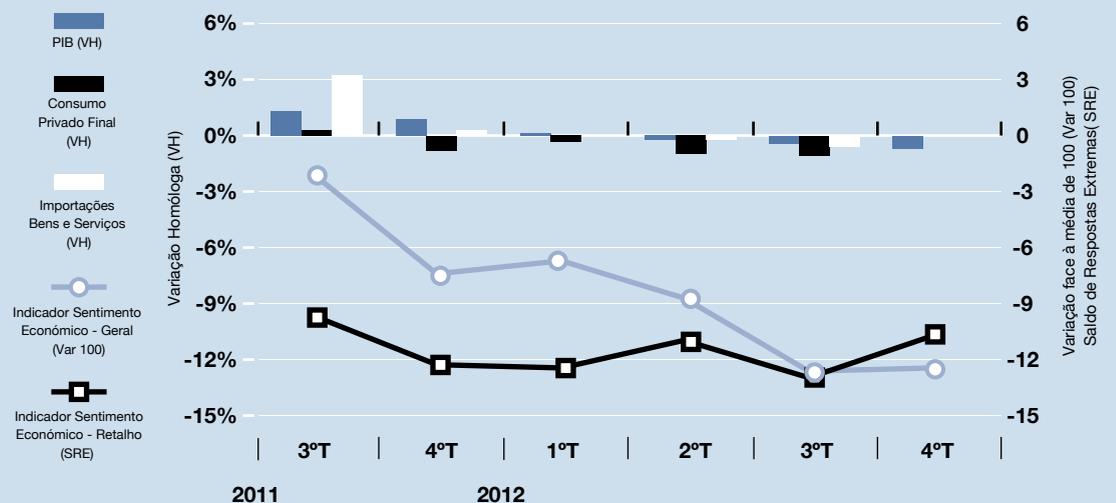
- Na Área Euro as perspetivas são ainda piores. A evolução do PIB Euro foi, no 4º trimestre, pior do que a esperada por todas as previsões e estas continuam negativas para o 1º trimestre de 2013. De acordo com as Previsões de Inverno da União, assim continuarão (em variação homóloga) até pelo menos ao 4º trimestre, enquanto para o ano inteiro estimam uma quebra do PIB (-3%) e ainda maior do Consumo Privado (-0,7%).

- No nosso maior mercado de exportação de calçado (França, G5) desvaneceram-se inexoravelmente as voluntaristas esperanças macroeconómicas alimentadas pelas eleições de 2012. A situação é de estagnação durante pelo menos o 1º semestre de 2013, com um crescimento anual do Produto e do Consumo Privado, na melhor das hipóteses, anémicos.

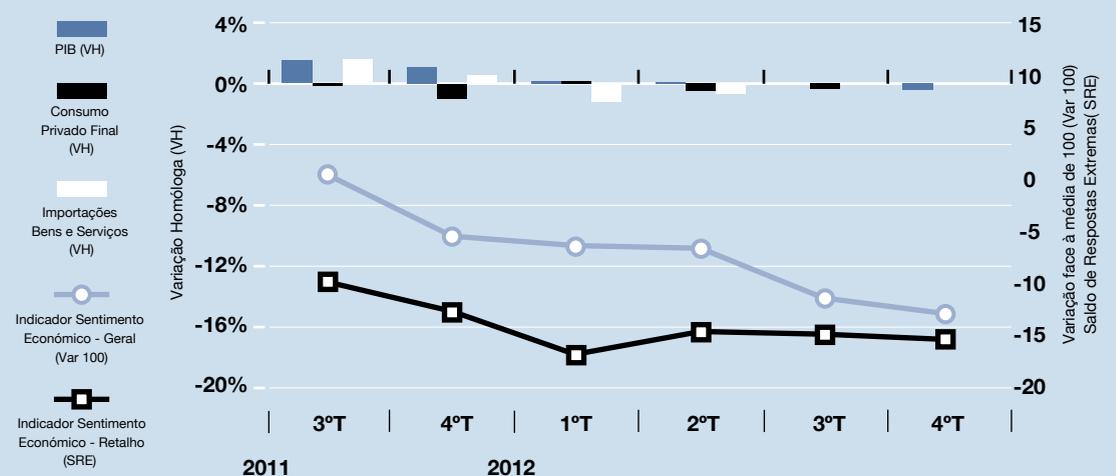
- Em valores absolutos o calçado português ainda avançou em França em 2012, mais pelo aumento de preços que pelo da quantidade. Mas numa situação de estagnação, agora provável, os preços não poderão ser forçados, e as perdas de quota, já assinaladas no 4º trimestre, poderão ser acompanhadas por perdas de exportação em valor.

3.2. Macro-motores nas Economias relevantes

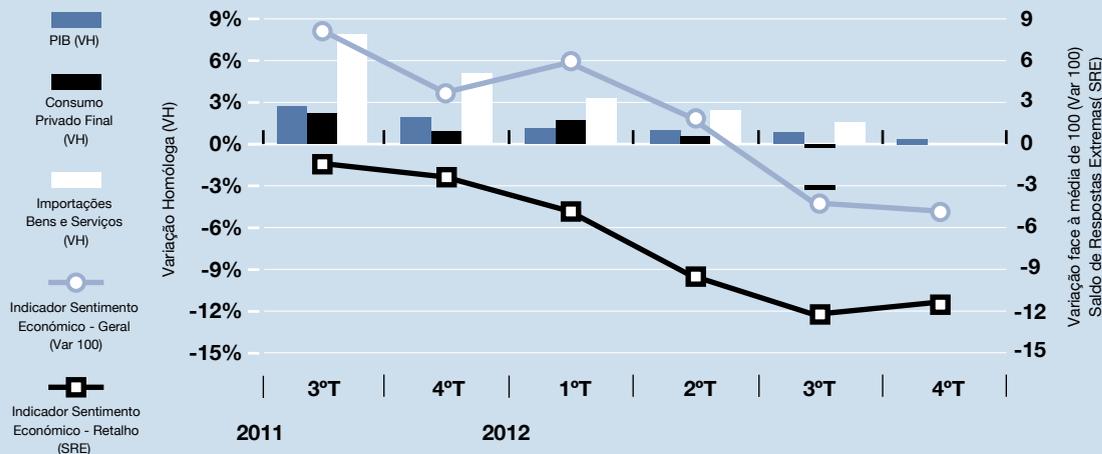
G24 União Europeia dos 27: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



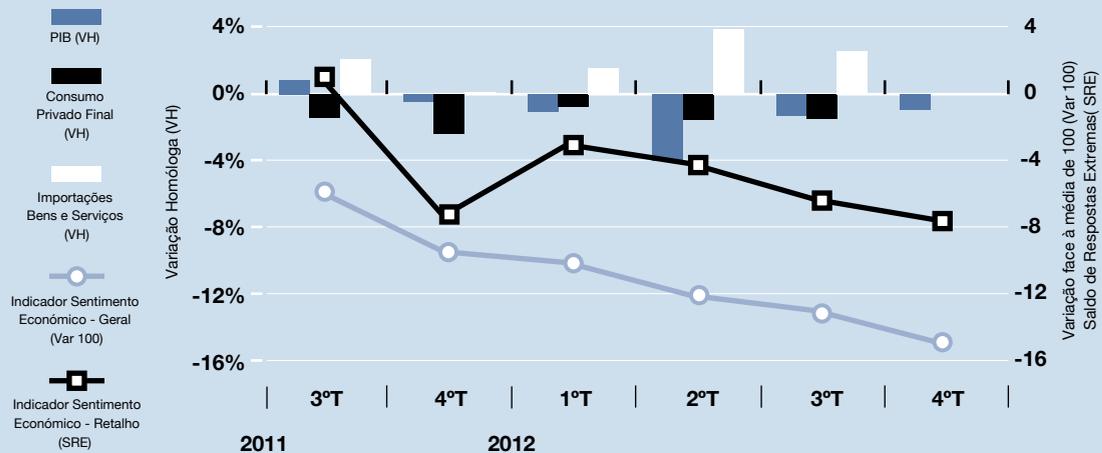
G25 França: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



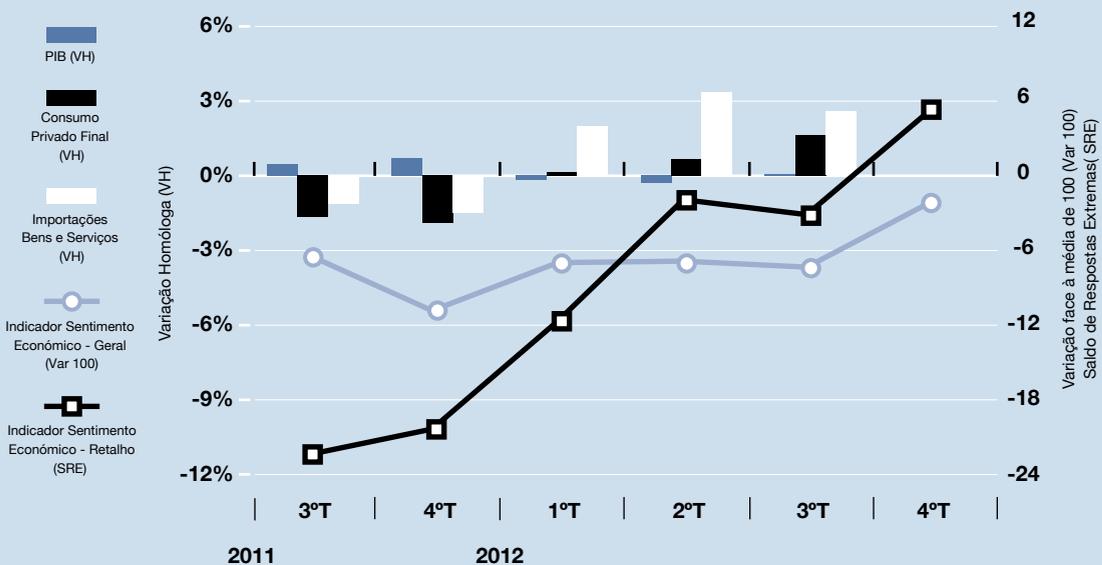
G26 Alemanha: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



G27 Holanda: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



G28 Reino Unido: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



Só Holanda destoa nos TOP-ricos?

- Apesar de o PIB da Alemanha ter caído no 4º trimestre, com efeitos na revisão para baixo da taxa de crescimento anual, o facto de as expectativas pessimistas dos agentes económicos alemães terem aparentemente travado é tido como sinal de que o Produto não entrará em quebra em 2013 (prevê-se +0.5%). A Previsão de Inverno da União aposta, aliás, em que o Consumo Privado crescerá o dobro do Produto, baseado no aumento do rendimento privado associado a uma retoma das exportações alemãs (para fora da Europa) e na redução da poupança. Este optimismo, a confirmar-se, poderá limitar as avarias para o calçado português.

- No Reino Unido embora o PIB continue flat no 4º trimestre, a sua variação em cadeia foi de novo negativa, mas imputável a fatores transitórios relativos ao petróleo do Mar do Norte. Desconhece-se ainda a evolução do Consumo Privado neste trimestre, mas é provável que a evolução otimista dos agentes económicos tenha antecipado uma variação favorável do Consumo.

- As previsões para 2013 não se alteraram de forma relevante para o Reino Unido. Apontam um crescimento de 0,9% do PIB, superior ao da Alemanha, mas há dúvidas sobre a consistência da previsão, tão robusta como em 2012 (+1%), do Consumo Privado. E resta saber se o Sector consegue inverter as perdas de quota (G12 e G23) e de valor exportado neste mercado, apesar do optimismo do Consumo.

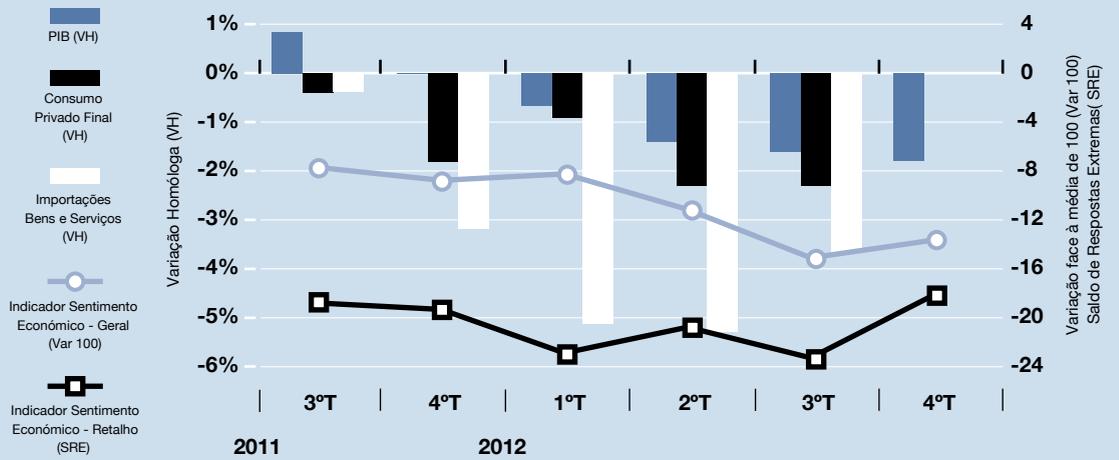
- Na Holanda a recessão, confirmada no 4º trimestre, continuará pelo menos no 1º de 2013, sendo a Previsão de Inverno, para 2013, de quebra do PIB (-0,6%) e cavando ainda mais a do Consumo Privado (-1,7%) em resultado de múltiplos travões ao rendimento disponível.

Afinal, na Península ainda vamos no adro

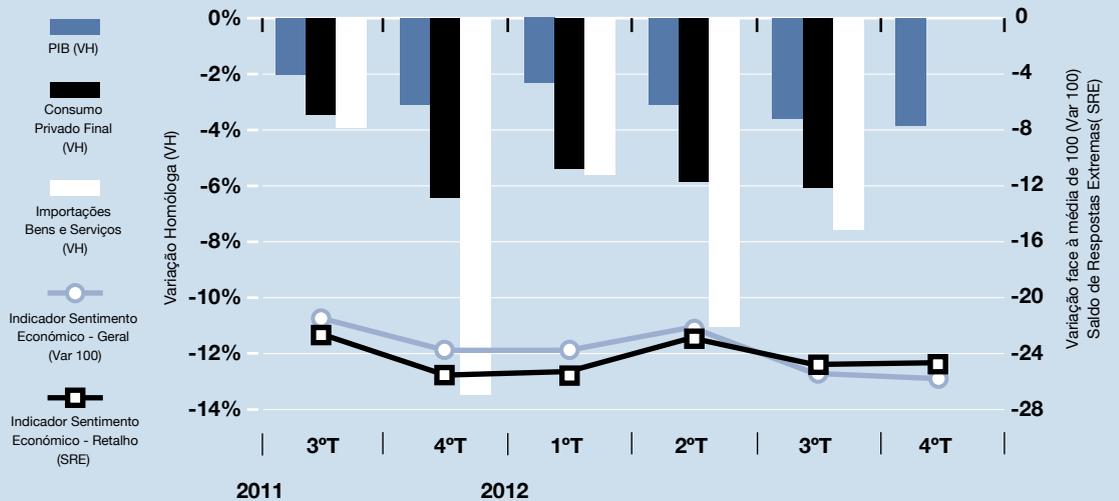
- Voltou a acentuar-se no 4º trimestre a quebra do Produto peninsular, quer em Espanha quer, em maior escala, em Portugal. Na falta dos valores do Consumo Privado deste trimestre, podemos admitir que, como vem sendo costume, as quebras do Consumo serão proporcionalmente muito maiores, e não necessariamente decrescentes.
- É certo que no 4º trimestre não se verifica um agravamento do pessimismo dos agentes económicos ibéricos, e em Espanha há até uma ligeira atenuação. Mas a Previsão de Inverno da União para 2013, dá para Espanha a repetição da quebra do PIB (-1,4%), com o Consumo Privado a perder 2,7%, depois dos -3,9% de 2012. E o Boletim de Inverno do Banco de Portugal agravou a previsão do PIB português de 2013 para -1,9%, embora mantendo a quebra do Consumo Privado em -3,6% enquanto a previsão Europeia é menos pessimista (-2,8%).
- A deterioração da situação Europeia, onde a Península concentra maioritariamente as suas exportações (G5 e “Caso do Trimestre”), não permitirá seguramente uma revisão para melhor da macroeconomia ibérica. Para o Sector do Calçado será mais prudente não alimentar expectativas de melhoria para tão cedo, nem do mercado doméstico nem do espanhol.

3.2. Macro-motores

G29 Espanha: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



G30 Portugal: Evolução do Produto, Consumo, Importação e Sentimento



Confira aqui o que importa fixar

4º
trimestre
2012

	Anexo / Gráfico
1 Exportação de calçado cresce 4,5% em 2012	A-G1 
2 1ªs expectativas do Sector para 2013 divorciadas da macroeconomia e dos peritos	A-G2 B-G5 
3 Mercado doméstico terá batido no fundo	A/B-G6 
4 Duelos cerrados em França (com Espanha) e na Holanda (com Itália)	B-G15/G17 
5 Pricing duvidoso com câmbio Esterlino	B-G23 
6 Corrigir a “Miopia europeia” (Caso do Trimestre)	B-G5 C-G22 
7 O que interessa é o preço do couro em Euros	A-G3/G10 
8 Envolventes financeira e fiscal em vigilância	A-G3/G11 
9 Condições financeiras à vista, talvez menos paralisantes	A-G11 
10 Legislação laboral um pouco mais “amiga” da indústria	A-G3/G10 

Flashboard A

Os números do Calçado

1 Dinâmica do Negócio do Calçado		Métrica	2011		2012				2013		Apreciação Anual	Apreciação Trimestral
			3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT		
1	Indicador Avançado de Sentimento APICCAPS	nº índice	3,5	-0,9	-0,3	-1,4	-1,5	-0,5			▲	▲
2	Indicador Avançado de Expectativa APICCAPS	nº índice	-13,1	-29,8	18,4	-20,2	-5,8	5,2			▲	▲
3	Exportação Comércio Internacional / Índice Previsão.APICCAPS	VH (%)	22,5	1,4	2,5	6,2	-0,6	23,8	-8,2	-6,1	▲	▲
4	Índice de Volume de Negócios incl. Calçado [EU-27] ¹	VH (%)	13,8	7,6	3,2	-0,4	-3,1	-1,0			▼	▲
5	Índice de Volume de Negócios incl. Calçado	VH (%)	12,4	-7,7	-8,2	-8,6	-6,2	8,1			▲	▲
6	Estado Negócios Sentimento	sre pp	7,0	-6,0	-30,0	-23,0	-18,0	-11,0			▼	▲
7	Estado Negócios Expectativa	sre pp	11,0	-17,0	-16,0	-6,0	-29,0	-18,0	-9,0		▲	▲
8	Encomendas Totais Sentimento	sre pp	-17,0	-5,0	-16,0	1,0	9,0	-7,0			▼	▼
9	Encomendas Totais Expectativa	sre pp	11,0	1,0	-18,0	25,0	-6,0	-3,0	7,0		▲	▲
10	Percepção: nenhuma ameaça	%					23	13				▼
11	Percepção: preço das matérias primas	%					37	30				▼
12	Percepção: insuficiência encomendas estrangeiras	%					47	54				▲
13	Percepção: insuficiência encomendas nacionais	%					26	27				■
14	Percepção: concorrência de importações	%					24	24				■
15	Percepção: dificuldade de abastecimento das matérias primas	%					24	34				▲
16	Percepção: escassez de mão de obra qualificada	%					3	10				▲
17	Percepção: dificuldades financeiras	%					13	15				▲
18	Percepção: legislação laboral	%					4	5				■
19	Percepção: escassez de mão de obra	%					0	2				▲
20	Percepção: condições climáticas	%					6	2				▼
21	Percepção: condicionamento no acesso ao mercados externos	%					0	0				■
22	Percepção: situação cambial	%					0	0				■
23	Percepção: legislação fiscal	%					3	6				▲
24	Percepção: outras	%					10	9				■
2.1 Formação da Procura Sectorial												
25	Volume de Negócios Externo incl. Calçado - União Europeia [EU-27] ¹	VH (%)	14,6	11,9	4,8	3,2	-1,4	0,5				
26	Volume de Negócios Externo incl. Calçado - Portugal	VH (%)	14,6	-5,1	-0,9	-0,9	-5,3	9,1			▲	▲
27	Encomendas Externas Sentimento	sre pp	-13,0	-5,0	-19,0	6,0	10,0	-4,0			▲	▼
28	Encomendas Externas Expectativa	sre pp	4,0	0,0	-19,0	27,0	-9,0	-1,0	8,0		▲	▲
29	Preços Externos Sentimento	sre pp	17,0	2,0	25,0	13,0	2,0	0,0			▲	▼
30	Preços Externos Expectativa	sre pp	15,0	-2,0	9,0	11,0	2,0	5,0	2,0		▼	▼
31	Volume Negócios no mercado EU-27 do Calçado - União Europeia [EU-27] ¹	VH (%)	12,6	3,8	1,0	-3,8	-6,2	-2,1				
32	Volume Negócios Nacional incl. Calçado - Portugal	VH (%)	8,0	-11,5	-20,7	-19,7	-8,3	6,6			▲	▲
33	Importações portuguesas de Calçado	VH (%)	-2,0	-6,2	5,1	-1,3	-17,9	-2,4			▲	▲
34	Preços no Consumidor Calçado - União Europeia [EU-27]	VH (%)	17,1	10,8	2,8	2,5	2,5	2,3				
35	Preços no Consumidor Calçado - Portugal	VH (%)	-4,6	-1,6	-3,3	-4,6	-3,8	-3,2			▼	▲
36	Preços Nacionais Sentimento	sre pp	11,0	-5,0	4,0	-6,0	-3,0	-1,0			▲	▲
37	Preços Nacionais Expectativa	sre pp	11,0	1,0	9,0	7,0	-6,0	2,0	6,0		▼	▲

2.2 Capacidade de oferta do Sector do Calçado	Métrica	2011		2012				2013		Apreciação Anual	Apreciação Trimestral
		3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT		
38 Índice de Produção Industrial incl. Calçado - União Europeia [EU-27] ¹	VH (%)	1,0	-1,8	-7,5	-9,6	-5,4	-5,1				
39 Índice de Produção Industrial incl. Calçado - Portugal	VH (%)	7,9	-9,3	-6,9	-8,0	-5,8	10,2			▲	▲
40 Evolução da produção Sentimento	sre pp	0,0	-12,0	-26,0	8,0	12,0	-8,0			▲	▼
41 Evolução da produção Expectativa	sre pp	20,0	-12,0	-9,0	25,0	0,0	8,0	14,0		▲	▲
42 Utilização Capacidade Produtiva Sentimento	sre pp	8,0	-18,0	-30,0	-19,0	-10,0	-20,0			▼	▼
43 Índice de Emprego incl. Calçado - União Europeia [EU-27]	VH (%)	5,6	4,1	2,6	1,0	-1,0					
44 Índice de Emprego incl. Calçado - Portugal ¹	VH (%)	3,8	1,9	0,4	0,0	-0,1	1,1			▼	▲
45 Emprego Sentimento	sre pp	7,0	0,0	-1,0	-3,0	2,0	-2,0			▼	▼
46 Emprego Expectativa	sre pp	-1,0	0,0	-10,0	-7,0	-10,0	3,0	-1,0		▲	▼
47 Índice de Horas Trabalhadas incl. Calçado - União Europeia [EU-27]	VH (%)	4,2	2,5	1,5	-0,3	-0,4					
48 Índice de Horas Trabalhadas incl. Calçado - Portugal ¹	VH (%)	3,1	0,7	0,5	-0,6	-1,1	6,4			▲	▲
49 Índice de Preços na Produção Industrial incl. Calçado	VH (%)	0,7	0,7	2,1	3,0	2,5	2,1			▲	▼
50 Índice de Remuneração por unidade produzida incl. Calçado - União Europeia [EU-27]	VH (%)	4,7	7,4	13,7	15,3	10,1					
51 Índice de Remuneração por unidade produzida incl. Calçado - Portugal ¹	VH (%)	-3,2	10,4	10,9	11,8	7,6	-7,6			▼	▼
52 Índice de referência do custo do couro bovino ²	VH (%)	4,0	6,3	2,7	10,1	9,7	6,1			▼	▼
53 Empréstimos concedidos Calçado - saldos	VH (%)	-2,3	-6,6	-6,5	-7,5	-7,6	-4,9			▲	▲
54 Empréstimos em incumprimento Calçado - rácio de crédito vencido	%	9,8	11,3	12,6	12,3	13,6	14,5			▲	▲
55 Taxa de juro para empréstimos (até 1 M Euros) a sociedades não financeiras	%	7,2	7,5	7,5	7,2	7,0	6,7			▼	▼

¹ 1 A variação do 4º trimestre de 2012 face ao trimestre homólogo apenas compara os meses de Outubro e Novembro, um vez que não existem dados disponíveis para Dezembro.

² PPI Commodity Price Index (EUA), ajustado pelo câmbio USD-€.

Flashboard B

Rivalidade nos Mercados mais relevantes

3.1 Rivalidade nos mercados mais relevantes	Métrica	2011		2012			2013		Apreciação Anual	Apreciação Trimestral
		3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT		
PORTUGAL										
1	Valor das importações	10^6 €	143	85	143	78	117			
	Quota nas importações em €¹									
2	Itália	% mm4	10,7	11,0	10,7	10,7	9,9			
3	Espanha	% mm4	46,0	44,8	43,4	43,3	43,6			
4	Alemanha	% mm4	2,7	2,7	2,8	2,8	2,8			
5	França	% mm4	5,4	6,1	6,5	7,2	7,7			
6	Holanda	% mm4	6,9	7,1	7,1	6,8	7,3			
7	Bélgica	% mm4	10,3	11,4	13,2	14,0	14,6			
8	EU.Leste²	% mm4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2			
9	Asiáticos³	% mm4	13,8	12,5	11,9	11,0	9,7			
10	Outros	% mm4	3,9	4,2	4,3	4,1	4,2			
FRANÇA										
11	Quota dinâmica⁴ mundial das importações de calçado 2011	%		3,1						
12	Média taxas anuais de crescimento da exportação portuguesa 2007-12	%						2,7		
13	Varição homóloga trimestral da exportação portuguesa	VH (%)	12,4	-7,7	-0,8	-0,6	-1,7	46,8	-3,0	-3,5
14	Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012	%						26,4		
15	Varição do Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012/11	pp						0,1		
16	Índice de Preços Relativos de Portugal	índice mm4	229	234	233	231	225			
17	Quota de Portugal nas importações em Volume⁴	% mm4	3,3	3,2	3,2	3,2	3,3			
	Quota nas importações em €¹									
18	Portugal	% mm4	7,5	7,5	7,5	7,4	7,3			
19	Itália	% mm4	21,2	21,3	21,1	21,2	20,9			
20	Espanha	% mm4	7,4	7,3	7,4	7,2	7,2			
21	Alemanha	% mm4	4,5	4,6	4,9	5,1	5,6			
22	Holanda	% mm4	7,1	6,6	6,6	6,3	6,3			
23	Bélgica	% mm4	13,1	13,7	13,7	14,2	14,0			
24	EU.Leste²	% mm4	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2			
25	Asiáticos³	% mm4	26,4	26,2	25,8	25,4	25,4			
26	Outros	% mm4	10,4	10,5	10,8	11,0	11,0			
ALEMANHA										
27	Quota dinâmica⁴ mundial das importações de calçado 2011	%		5,4						
28	Média taxas anuais de crescimento da exportação portuguesa 2007-12	%						4,1		
29	Varição homóloga trimestral da exportação portuguesa	VH (%)	30,6	14,1	15,0	2,3	4,4	-1,1	-2,0	-4,6
30	Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012	%						18,3		
31	Varição do Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012/11	pp						-0,2		
32	Índice de Preços Relativos de Portugal	índice mm4	244	242	243	238	233			
33	Quota de Portugal nas importações em Volume⁴	% mm4	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9			
	Quota nas importações em €¹									
34	Portugal	% mm4	4,4	4,3	4,4	4,3	4,3			
35	Itália	% mm4	12,9	12,8	12,6	12,6	12,6			
36	Espanha	% mm4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,4			
37	França	% mm4	3,0	3,2	3,1	3,3	3,4			
38	Holanda	% mm4	7,0	7,1	7,3	7,5	7,6			
39	Bélgica	% mm4	5,0	5,1	5,1	5,4	5,4			
40	EU.Leste²	% mm4	10,4	10,8	10,9	10,9	10,9			
41	Asiáticos³	% mm4	39,6	39,5	39,3	38,8	38,5			
42	Outros	% mm4	15,3	14,9	15,0	14,9	14,8			

¹Não considera a produção própria do país no cálculo da quota.

²Engloba a República Checa, Eslováquia, Roménia, Polónia, Hungria e Eslovénia.

³Engloba a China & Hong Kong, Vietname, Índia, Indonésia, Camboja, Tailândia, Bangladesh, Taiwan, Paquistão, Malásia, entre outros.

⁴Calculada a partir do produto da quota do mercado na importação global pela média das suas taxas de crescimento no período.

3.1 Rivalidade nos mercados mais relevantes		Métrica	2011		2012				2013		Apreciação Anual	Apreciação Trimestral
			3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT	1ºT	2ºT		
ESPAÑA												
43	Quota dinâmica ⁴ mundial das importações de calçado 2011	%		2,5								
44	Média taxas anuais de crescimento da exportação portuguesa 2007-12	%						8,6				
45	Varição homóloga trimestral da exportação portuguesa	VH (%)	32,9	17,6	1,7	-3,6	-14,1	6,1	1,7	1,9	▼	▲
46	Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012	%						10,1				
47	Varição do Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012/11	pp						-1,3			▼	▲
48	Índice de Preços Relativos de Portugal	índice mm4	266	260	247	226	215				▲	▲
49	Quota de Portugal nas importações em Volume ⁴	% mm4	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0				▲	▲
Quota nas importações em € ¹												
50	Portugal	% mm4	6,8	7,0	7,0	6,5	6,3				▼	▲
51	Itália	% mm4	9,1	8,9	9,0	9,3	9,0				▲	▲
52	Alemanha	% mm4	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5				▲	▲
53	França	% mm4	9,9	10,4	10,4	10,3	10,4				▲	▲
54	Holanda	% mm4	4,9	5,0	5,2	5,3	5,1				▲	▲
55	Bélgica	% mm4	9,0	9,2	9,3	9,6	9,2				▲	▲
56	EU.Leste ²	% mm4	1,1	1,3	1,6	1,8	1,9				▲	▲
57	Asiáticos ³	% mm4	49,1	48,5	48,1	48,2	49,2				▲	▲
58	Outros	% mm4	7,8	7,3	6,9	6,6	6,3				▲	▲
HOLANDA												
59	Quota dinâmica ⁴ mundial das importações de calçado 2011	%		3,6								
60	Média taxas anuais de crescimento da exportação portuguesa 2007-12	%						8,0				
61	Varição homóloga trimestral da exportação portuguesa	VH (%)	18,4	7,6	-13,9	-1,3	-9,0	5,2	8,8	-0,8	▼	▲
62	Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012	%						12,5				
63	Varição do Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012/11	pp						-1,6			▼	▲
64	Índice de Preços Relativos de Portugal	índice mm4	291	292	296	291	288				▲	▲
65	Quota de Portugal nas importações em Volume ⁴	% mm4	2,9	2,9	2,8	2,7	2,7				▲	▲
Quota nas importações em € ¹												
66	Portugal	% mm4	8,4	8,4	8,1	7,9	7,7				▼	▲
67	Itália	% mm4	8,8	8,4	8,0	8,2	8,4				▲	▲
68	Espanha	% mm4	1,5	1,5	1,4	1,8	2,0				▲	▲
69	Alemanha	% mm4	9,7	9,8	9,7	9,7	9,7				▲	▲
70	França	% mm4	1,4	1,5	1,4	1,5	1,6				▲	▲
71	Bélgica	% mm4	13,7	13,5	13,3	13,5	13,3				▲	▲
72	EU.Leste ²	% mm4	3,4	3,4	3,6	3,6	3,5				▲	▲
73	Asiáticos ³	% mm4	44,9	44,4	44,7	43,4	43,3				▲	▲
74	Outros	% mm4	8,2	9,0	9,7	10,4	10,6				▲	▲
REINO UNIDO												
75	Quota dinâmica ⁴ mundial das importações de calçado 2011	%		1,7								
76	Média taxas anuais de crescimento da exportação portuguesa 2007-12	%						-2,6				
77	Varição homóloga trimestral da exportação portuguesa	VH (%)	19,8	-34,2	-21,4	24,9	-14,4	26,7	-7,2	-8,5	▲	▲
78	Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012	%						7,5				
79	Varição do Peso do mercado nas exportações portuguesas 2012/11	pp						-0,5			▼	▲
80	Índice de Preços Relativos de Portugal	índice mm4	274	277	290	300	300				▲	▲
81	Quota de Portugal nas importações em Volume ⁴	% mm4	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9				▲	▲
Quota nas importações em € ¹												
82	Portugal	% mm4	3,0	2,8	2,6	2,7	2,5				▼	▲
83	Itália	% mm4	9,9	9,8	9,7	9,6	9,4				▲	▲
84	Espanha	% mm4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3				▲	▲
85	Alemanha	% mm4	4,2	4,3	4,4	4,1	3,9				▲	▲
86	França	% mm4	2,9	3,0	3,1	3,0	2,9				▲	▲
87	Holanda	% mm4	6,8	7,2	7,5	7,6	7,2				▲	▲
88	Bélgica	% mm4	6,6	6,8	6,9	6,9	7,7				▲	▲
89	EU.Leste ²	% mm4	1,9	2,5	2,8	3,3	3,7				▲	▲
90	Asiáticos ³	% mm4	56,0	55,3	54,8	55,0	55,2				▲	▲
91	Outros	% mm4	5,1	4,9	4,8	4,5	4,2				▲	▲

Flashboard C

Macroeconomia dos mercados mais relevantes

3.2	Macro-motores nas Economias relevantes	Métrica	2011		2012				Apreciação Anual	Apreciação Trimestral
			3ºT	4ºT	1ºT	2ºT	3ºT	4ºT		
UNIÃO EUROPEIA 27										
1	PIB	VH cvs(%)	1,3	0,8	0,1	-0,3	-0,4	-0,6	▼	▬
2	Consumo	VH ncs(%)	0,2	-0,8	-0,3	-0,9	-1,0		▼	▼
3	Importação	VH ncs(%)	3,2	0,2	0,0	-0,3	-0,6		▼	▼
4	Sentimento económico global	índ-100cvs	-2,1	-7,4	-6,7	-8,7	-12,6	-12,5	▼	▬
5	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	-9,7	-12,2	-12,4	-11,0	-13,0	-10,7	▲	▲
ALEMANHA										
6	PIB	VH cvs(%)	2,7	1,9	1,2	1,0	0,9	0,4	▼	▼
7	Consumo	VH ncs(%)	2,1	0,8	1,6	0,4	-0,2		▼	▼
8	Importação	VH ncs(%)	7,9	5,1	3,2	2,4	1,6		▼	▼
9	Sentimento económico global	índ-100cvs	8,2	3,7	5,9	1,9	-4,2	-4,8	▼	▼
10	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	-1,4	-2,3	-4,8	-9,4	-12,3	-11,4	▼	▲
FRANÇA										
11	PIB	VH cvs(%)	1,5	1,1	0,2	0,1	0,0	-0,3	▼	▬
12	Consumo	VH ncs(%)	-0,1	-0,9	0,0	-0,4	-0,3		▼	▼
13	Importação	VH ncs(%)	1,6	0,6	-1,2	-0,7	0,1		▼	▲
14	Sentimento económico global	índ-100cvs	0,5	-5,5	-6,4	-6,6	-11,4	-12,9	▼	▼
15	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	-9,8	-12,7	-16,8	-14,6	-14,8	-15,3	▼	▬
HOLANDA										
16	PIB	VH cvs(%)	0,9	-0,4	-1,0	-0,4	-1,2	-0,9	▼	▲
17	Consumo	VH ncs(%)	-1,3	-2,3	-0,7	-1,4	-1,4		▬	▬
18	Importação	VH ncs(%)	2,1	0,1	1,6	3,9	2,6		▲	▼
19	Sentimento económico global	índ-100cvs	-5,8	-9,4	-10,1	-12,1	-13,0	-14,9	▼	▼
20	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	1,1	-7,3	-3,0	-4,2	-6,3	-7,6	▲	▼
REINO UNIDO										
21	PIB	VH cvs(%)	0,5	0,7	0,2	-0,3	0,0	0,0	▼	▬
22	Consumo	VH ncs(%)	-1,6	-1,8	0,1	0,6	1,6		▲	▲
23	Importação	VH ncs(%)	-1,1	-1,5	2,0	3,4	2,6		▲	▼
24	Sentimento económico global	índ-100cvs	-6,4	-10,8	-7,0	-6,8	-7,3	-2,0	▲	▲
25	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	-22,4	-20,3	-11,6	-1,9	-3,1	5,4	▲	▲
ESPAÑA										
26	PIB	VH cvs(%)	0,8	0,0	-0,7	-1,4	-1,6	-1,8	▼	▼
27	Consumo	VH ncs(%)	-0,4	-1,8	-0,9	-2,3	-2,3		▼	▬
28	Importação	VH ncs(%)	-0,4	-3,2	-5,1	-5,3	-3,7		▼	▲
29	Sentimento económico global	índ-100cvs	-7,8	-8,8	-8,3	-11,2	-15,1	-13,7	▼	▲
30	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	-18,9	-19,4	-23,0	-20,9	-23,4	-18,2	▲	▲
PORTUGAL										
31	PIB	VH cvs(%)	-2,0	-3,0	-2,3	-3,1	-3,5	-3,8	▼	▼
32	Consumo	VH ncs(%)	-3,4	-6,4	-5,4	-5,8	-6,0		▼	▼
33	Importação	VH ncs(%)	-3,9	-13,5	-5,6	-11,0	-7,6		▼	▲
34	Sentimento económico global	índ-100cvs	-21,5	-23,8	-23,8	-22,2	-25,4	-25,8	▼	▼
35	Sentimento económico Comércio a retalho	sre pp cvs	-22,6	-25,6	-25,3	-22,9	-24,8	-24,7	▲	▬



PREVISÃO.APICCAPS

FONTES

APICCAPS
www.apiccaps.pt

APICCAPS: Comércio Internacional - Síntese Mensal, Dezembro de 2012

Banco de Portugal
<http://www.bportugal.pt>

EUROSTAT Easy Comext
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

EUROSTAT Statistics
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

European Economic Forecast - Winter 2012, DG EcFin.
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2011/pdf/ee-2011-6_en.pdf

INE
www.ine.pt

OECD Statistics
<http://stats.oecd.org/Index.aspx>

US Department of Labor
<http://www.bls.gov/data/>

World Footwear 2011 Yearbook
www.worldfootwear.com

International Monetary Fund- World Economic Outlook update , January 2013
<http://www.imf.org/external/index.htm>

FICHA TÉCNICA



PUBLICAÇÃO TÉCNICA TRIMESTRAL

Coordenação - Gabinete de Estudos da APICCAPS
Apoio - Programa Compete
Tiragem - 1.500 exemplares

Rua Alves Redol 372, Apartado 4643 | 4011-001 Porto
Tel: +351 225 074 150 | Fax: +351 225 074 179
apiccaps@mail.telepac.pt
www.apiccaps.pt | www.portugueseshoes.pt | www.portuguesesoul.pt

A P I C C A P S

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DOS INDUSTRIAIS DE CALÇADO
COMPONENTES E ARTIGOS DE PELE E SEUS SUCEDÂNEOS

**PORTU
GUESE
SHOES**

**DESIGNED BY
THE FUTURE**