

FOOTWEAR,
COMPONENTS AND
LEATHER GOODS

**STATISTICAL
STUDY**

A P I C C A P S



CALÇADO,
COMPONENTES E
ARTIGOS DE PELE

**MONOGRAFIA
ESTATÍSTICA**

2011

2010 ANALYSIS | ANÁLISE ANO 2010



Título | Title Calçado, Componentes e Artigos de Pele
MONOGRAFIA ESTATÍSTICA 2011
Footwear, Components and Leather Goods
2011 STATISTICAL STUDY

Coordenação | Coordination CEGEA

Imagens | Images Frederico Martins

Concepção Gráfica | Graphic Design Mário Teixeira - Salto Alto

Produção | Production Orgal Impressores

Tiragem | Circulation 2 000

Depósito Legal | Legal Deposit

ISBN

Agosto | August 2011

Todos os direitos reservados | All rights reserved



2011

2010 ANALYSIS | ANÁLISE ANO 2010

A P I C C A P S



2

THE ECONOMY

In 2010, the footwear entrepreneurs' opinion on the business situation has dramatically improved



A CONJUNTURA



Em 2010, a opinião dos
empresários de calçado sobre
a conjuntura dos negócios
melhorou acentuadamente



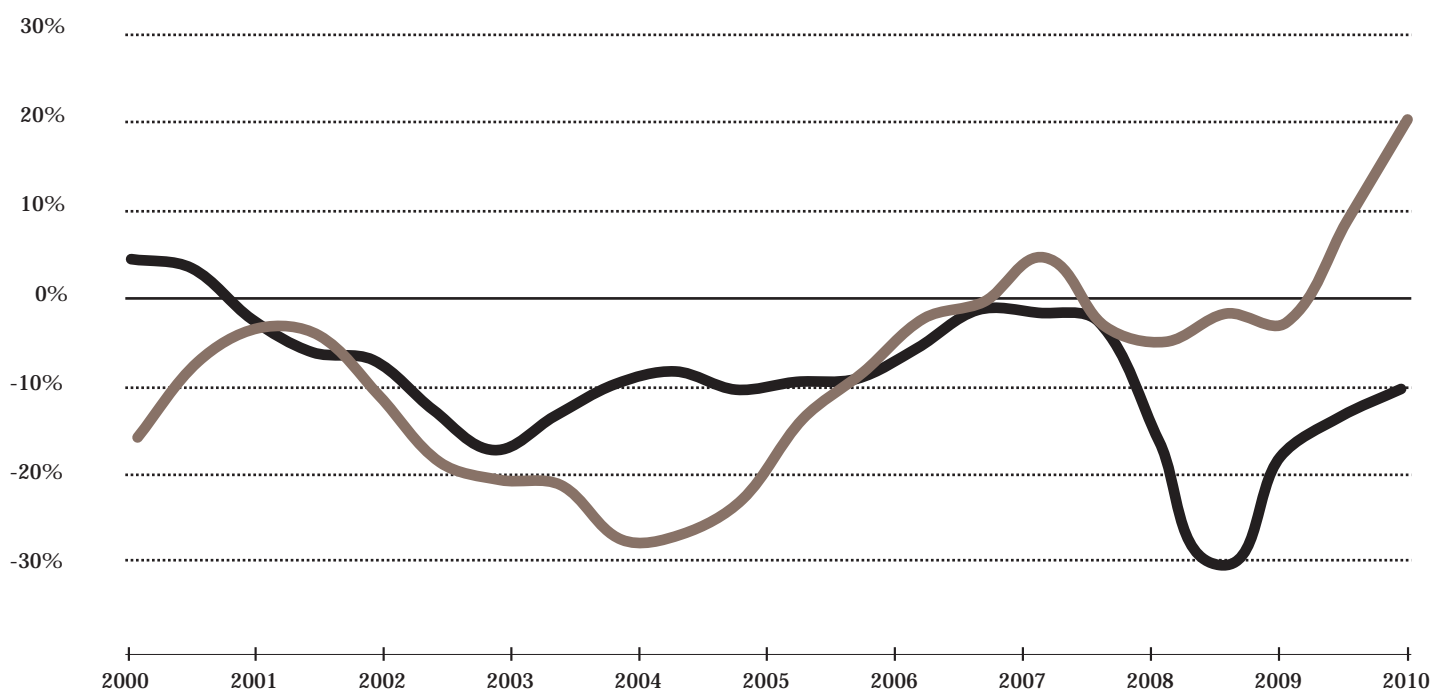
A CONJUNTURA

Depois da grave crise do ano anterior, 2010 foi um ano de recuperação económica. O Fundo Monetário Internacional estima que, no último ano, o PIB mundial tenha aumentado cerca de 5,5%, uma das taxas de crescimento mais rápidas das últimas décadas. O PIB da União Europeia, no entanto, cresceu apenas 1,8%, o que faz dela a zona económica menos dinâmica do globo. Portugal cresceu ainda menos, apenas 1,4%, com uma trajectória descendente ao longo do ano. O ano económico nacional foi ainda marcado pelo agravamento das dificuldades de financiamento do Estado e do sistema bancário que se repercutiram no tecido empresarial, nomeadamente, através de condições mais restritivas de acesso ao crédito.

Apesar da modéstia do crescimento europeu e português, a retoma do comércio internacional, gravemente afectado pela crise de 2009, foi mais vigorosa: na maioria dos membros da UE, as importações de bens cresceram mais de 10%. Apesar das dificuldades da economia nacional, para uma indústria fortemente extrovertida, como a indústria portuguesa de calçado, o enquadramento macroeconómico foi, por isso, propício ao desenvolvimento da actividade. Como se analisará em mais detalhe nos capítulos seguintes, em 2010, as exportações portuguesas de calçado aumentaram mais de 5%, recuperando integralmente da queda do ano anterior. Isto permitiu à indústria reforçar ligeiramente os seus níveis de emprego, facto tanto mais relevante quanto a nível nacional a taxa de desemprego atinge valores sem precedentes.

Os empresários do sector fazem, por isso, uma apreciação muito positiva da situação (Gráfico 1): o inquérito de conjuntura promovido pela APICCAPS mostra que 2010 foi, para a indústria portuguesa de calçado, o ano mais favorável deste novo século, demonstrando o acerto da estratégia que tem vindo a implementar.

Business conditions indicators (2000-2010) Indicadores de conjuntura (2000-2010)



THE ECONOMY

After the serious crisis of the previous year, 2010 was a year of economic recovery. The International Monetary Fund estimates that during last year the world GDP increased by approximately 5.5%, one of the highest rates of the last decades. The European Union GDP, however increased only by 1.8%, which meant it was the least dynamic economic area in the world. Portugal grew even less, only 1.4%, with a downward trend along the year. The national economic year was further marked by the worsening of the financing difficulties of the State and the banking system which had repercussions on businesses, in particular, due to more restrictive conditions to obtain credit.

In spite of the modest European and Portuguese growth, the recovery of international trade, seriously affected by the 2009 crisis, was more vigorous: in most member states, imports of goods grew over 10%. In spite of the difficulties of the national economy, for an industry that is strongly extrovert, such as the Portuguese footwear industry, the macroeconomic frame was, thus, favourable to the development of the activity. As we will analyse in greater detail in the chapters that follow, in 2010, Portuguese footwear exports increased over 5%, fully recovering the previous year's fall. This allowed the industry to slightly strengthen its employment levels, fact that is even more relevant as the national unemployment rate rose to unprecedented figures.

The entrepreneurs of the sector thus make a very positive evaluation of the situation (Chart 1) the business conditions survey promoted by APICCAPS shows that 2010 was, for the Portuguese footwear industry, the most favourable year of this new century, demonstrating the appropriateness of the strategy that it has been implementing.

Portuguese Footwear Industry Trend

Evolução da Indústria de Calçado Portuguesa

	1974	1984	1994	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010**
Industry Indústria										
Companies Empresas										
number número	673	971	1 635	1 432	1 481	1 448	1 424	1 407	1 346	1 354
Employment Emprego										
number número	15 299	30 850	59 099	40 255	37 836	36 221	36 366	35 398	32 510	32 738
Production Produção										
thousand pairs milhares de pares	15 000	48 000	108 866	84 897	72 313	71 643	75 067	69 101	67 044	61 543
Gross Production Value Valor bruto de produção*										
thousand euros milhares de euros	12 330	318 891	1 620 001	1 471 214	1 307 357	1 338 555	1 336 979	1 397 617	1 417 509	1 376 381
Foreign Trade Comércio Externo										
Exports Exportações										
thousand pairs milhares de pares	5 200	31 100	89 368	75 159	64 344	63 784	71 830	64 651	63 346	68 133
thousand Euros milhares de Euros	3 093	164 060	1 283 867	1 273 252	1 138 195	1 166 116	1 268 401	1 290 991	1 232 027	1 295 531
Imports Importações										
thousand pairs milhares de pares	2 800	200	15 005	33 154	39 212	41 209	55 646	50 900	54 418	67 612
thousand Euros milhares de Euros	324	738	97 086	271 125	285 473	318 277	396 724	431 662	401 157	430 021
Trade Balance Balança Comercial										
thousand pairs milhares de pares	2 400	30 900	74 362	42 005	25 131	22 575	16 184	13 751	8 927	520
thousand Euros milhares de Euros	2 769	163 321	1 186 781	1 002 126	852 722	847 838	871 677	859 329	830 870	865 511
Apparent Consumption Consumo Aparente*										
thousand pairs milhares de pares	12 600	17 100	34 503	42 892	47 181	49 069	58 882	55 350	58 117	61 023
thousand Euros milhares de Euros	9 561	155 570	433 220	469 088	454 635	490 716	465 302	538 288	597 003	542 981
Coverage rate (value) Taxa de Cobertura (valor)	955%	22224%	1322%	470%	399%	366%	320%	299%	307%	301%
Share of Imports in Apparent Consumption (value)										
Peso das Importações no Consumo Aparente (valor)	3,4%	0,5%	22,4%	57,8%	62,8%	64,9%	85,3%	80,2%	67,2%	79,2%
Share of Exports in Production (value)										
Taxa de Exportação (valor)	25,1%	51,4%	79,3%	86,5%	87,1%	87,1%	94,9%	92,4%	86,9%	94,1%

* APICCAPS Estimates | Estimativas

** APICCAPS Forecasts | Previsões

Portuguese Footwear Components Industry Trend Evolução da Indústria Portuguesa de Componentes para Calçado

	1994	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010**
Industry Indústria									
Companies Empresas - number número		263	303	305	297	256	267	259	258
Employment Emprego - number número		5 569	5 431	5 268	4 707	3 917	4 090	3 901	3 895
Foreign Trade Comércio Externo									
Exports Exportações									
Thousand Euros milhares de Euros	121 697	99 212	72 822	58 977	51 369	45 765	49 144	48 044	45 530
Imports Importações									
Thousand Euros milhares de Euros	98 692	143 278	118 968	103 578	95 770	111 928	97 988	80 323	89 189
Trade Balance Balança Comercial									
Thousand Euros milhares de Euros	23 005	-44 066	-46 146	-44 602	-44 400	-66 163	-48 844	-32 279	-43 659
Coverage rate (value) Taxa de Cobertura (valor)	123,3%	69,2%	61,2%	56,9%	53,6%	40,9%	50,2%	59,8%	51,0%

6

Portuguese Leather Goods Industry Trend Evolução da Indústria Portuguesa de Artigos de Pele

	1994	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010**
Industry Indústria									
Companies Empresas - number número	255	238	188	186	179	170	162	139	140
Employment Emprego - number número	3 312	2 406	1 571	1 420	1 395	1 342	1 297	1 102	1 105
Foreign Trade Comércio Externo									
Exports Exportações									
Thousand Euros milhares de Euros	28 776	18 931	26 867	25 592	36 510	42 640	51 076	39 491	41 679
Imports Importações									
Thousand Euros milhares de Euros	98 692	103 160	151 138	144 948	170 235	208 522	215 422	200 253	222 607
Trade Balance Balança Comercial									
Thousand Euros milhares de Euros	-21 643	-84 229	-124 271	-119 356	-133 725	-165 882	-164 347	-160 762	-180 928
Coverage rate (value) Taxa de Cobertura (valor)	57,1%	18,4%	17,8%	17,7%	21,4%	20,4%	23,7%	19,7%	18,7%

** APICCAPS Forecasts | Previsões

Portuguese Footwear Industry - General Data 2010
Indústria Portuguesa do Calçado - Dados Gerais 2010

Thousand Pairs Milhares de Pares	Production	Exports	Imports	Consumption
	Produção	Exportações	Importações	Consumo
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	23 468	21 771	4 543	6 240
Men's Footwear Calçado de Homem	18 586	16 825	2 345	4 107
Children's Footwear Calçado de Criança	4 877	4 904	2 083	2 056
Unisex Footwear Calçado Unissexo	889	1 146	1 136	879
Safety Footwear Calçado de Segurança	785	976	895	704
Sports Footwear Calçado de Desporto	268	347	390	311
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	860	973	693	580
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	49 733	46 941	12 086	14 877
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	6 199	8 026	18 283	16 456
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	2 399	3 922	2 645	1 122
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	2 058	5 921	31 157	27 294
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	1 155	3 322	3 441	1 274
Total Footwear Total Calçado	61 543	68 133	67 612	61 023

Thousand Euros Milhares de Euros	Production	Exports	Imports	Consumption
	Produção	Exportações	Importações	Consumo
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	615 479	549 727	75 282	148 562
Men's Footwear Calçado de Homem	465 547	415 694	56 672	112 191
Children's Footwear Calçado de Criança	89 918	88 194	29 189	33 831
Unisex Footwear Calçado Unissexo	18 567	24 095	19 606	16 038
Safety Footwear Calçado de Segurança	22 101	22 859	9 900	10 132
Sports Footwear Calçado de Desporto	7 698	9 457	7 762	6 693
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	21 367	23 476	12 748	11 914
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	1 240 677	1 133 503	211 157	339 361
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	24 609	31 013	82 419	78 400
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	15 289	22 466	10 571	5 615
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	14 885	32 733	116 959	103 779
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	80 921	75 816	8 914	15 825
Total Footwear Total Calçado	1 376 381	1 295 531	430 021	542 980

Average Price (Euros) Preço Médio (Euros)	Production	Exports	Imports	Consumption
	Produção	Exportações	Importações	Consumo
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	26,23	25,25	16,57	23,81
Men's Footwear Calçado de Homem	25,05	24,71	24,16	27,32
Children's Footwear Calçado de Criança	18,44	17,99	14,01	16,45
Unisex Footwear Calçado Unissexo	20,89	21,03	17,26	18,25
Safety Footwear Calçado de Segurança	28,15	23,42	11,06	14,39
Sports Footwear Calçado de Desporto	28,74	27,27	19,89	21,50
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	24,84	24,12	18,39	20,55
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	24,95	24,15	17,47	22,81
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	3,97	3,86	4,51	4,76
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	6,37	5,73	4,00	5,01
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	7,23	5,53	3,75	3,80
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	70,09	22,82	2,59	12,42
Total Footwear Total Calçado	22,36	19,01	6,36	8,90

2





PRODUÇÃO E EMPREGO

Portugal especializa-se na produção de calçado de couro de elevado valor acrescentado

PRODUCTION AND EMPLOYMENT

Portugal specializes in producing high value-added leather footwear

PRODUÇÃO E EMPREGO

A indústria portuguesa de calçado emprega cerca de 33 mil pessoas e a sua produção ronda os 62 milhões de pares por ano.

Embora as suas tendências de evolução a longo prazo sejam semelhantes, em 2010, o emprego e a produção tiveram comportamentos divergentes, como se pode observar no Gráfico 2: enquanto o emprego se manteve sensivelmente inalterado, ou registou até um ligeiro aumento, a produção diminuiu 8% face ao ano anterior.

O gráfico mostra que a produção da indústria portuguesa de calçado se tem vindo a reduzir desde o início do século, depois de se ter mantido acima dos 100 milhões de pares na década precedente. Esta redução reflecte um conjunto de choques exógenos a que a indústria foi submetida. A plena integração da China na Organização Mundial de Comércio e o fim das últimas barreiras ao comércio internacional foram, provavelmente, os mais relevantes destes fenómenos. Graças a custos de produção muito reduzidos, alicerçados, nomeadamente, nos reduzidos custos laborais e na não aplicação de regulamentação ambiental e de outra natureza semelhante à existente noutros países, a China conseguiu enormes ganhos de quota nos mercados internacionais. O mesmo se passou, aliás, embora em menor escala, com outros países asiáticos que beneficiam de custos ainda mais reduzidos. Consequentemente, a intensidade concorrencial nos mercados agravou-se fortemente.

Mas, para lá do efeito comercial directo, estes fenómenos eliminaram a capacidade de atracção de investimento estrangeiro por parte do nosso país, verificando-se inversamente um forte movimento de deslocalização das empresas estrangeiras que aqui estavam instaladas: estas, que chegaram a representar cerca de um quarto do emprego sectorial em Portugal, hoje não atingem sequer os 10%, sendo a sua saída responsável por parte muito substancial da redução de emprego no sector.

O reforço da intensidade concorrencial a que a nossa indústria está sujeita foi também consequência do aprofundamento do processo de integração europeia. Por um lado, a integração de novos Estados Membros na União Europeia veio incluir no seu seio países com vantagens custo significativas e que beneficiam de uma maior proximidade aos mercados do centro da Europa. Alguns destes países afirmaram-se como alternativas credíveis a Portugal na concorrência pela atracção de investimento estrangeiro.

PRODUCTION AND EMPLOYMENT

The Portuguese footwear industry employs approximately 33 thousand people and it produces some 62 million pairs per year.

Although its long term evolution trends are similar, in 2010, employment and production had differing behaviours, as can be seen in Chart 2: whereas employment remaining practically unchanged, or even registered a slight increase, production decreased by 8% in comparison to the previous year.

The chart shows that production in the Portuguese footwear industry has been decreasing since the beginning of the century, after remained above the 100 million pairs in previous decade. This reduction reflects a set of exogenous challenges that the Portuguese footwear industry has been confronted with. The full integration of China in the World Trade Organization and the end of the last barriers to international trade, were probably the most relevant of these phenomena. Thanks to very low production costs, based, namely on the low labour costs and the non compliance with environmental and other regulations, similar to those in other countries, China gained an enormous market share on the international markets. In fact the same happened, although to a lesser extent, with other Asian countries that benefit from even lower costs. Consequently the intensity of competition in the markets greatly increased.

Besides the direct impact on trade, these phenomena eliminated our country's capacity to attract foreign investment that looks for locations with lower labour costs, inversely witnessing a strong relocation trend by the foreign companies that operated here: these, that once represented approximately one fourth of the employment in the sector in Portugal, today do not even reach 10%, their leaving being responsible for a very substantial reduction of employment in the sector.

The increased competition to which the Portuguese footwear industry is now subjected to is also the result of the deepening of the process of European integration. On the one hand, in the European Union came to include countries with significant cost advantages and that benefit from a greater proximity to the central European markets. Some of these countries made their mark as credible alternatives to Portugal when competing to attract foreign investment.

Por outro lado, a adopção do euro, como moeda comum da maioria dos membros da União Europeia, eliminou a possibilidade de desvalorização da moeda nacional que, nomeadamente na década de 80, teve um papel relevante na defesa da competitividade das exportações portuguesas.

Os desafios do lado da oferta coincidiram com problemas do lado da procura. No mercado nacional, a última década foi de quase estagnação económica, o que travou o dinamismo do consumo. A nível europeu a procura cresceu mas esse crescimento dirigiu-se quase em exclusivo para os segmentos de produto de reduzido valor, onde a concorrência é particularmente intensa. A grave crise económica de 2009 veio exacerbar estas tendências pouco favoráveis.

A indústria de calçado de base nacional respondeu aos desafios com que foi confrontada com uma profunda reestruturação e reorientação estratégica. Empresas que, no passado, apenas poderiam aceitar encomendas na ordem dos milhares de pares procederam à reengenharia dos seus processos de produção, o que as habilitou a responder a encomendas de apenas algumas unidades. Apostaram na resposta rápida e no serviço ao cliente. Muitas abalancharam-se no processo, difícil e desafiador, de se afirmarem como produtores de moda, com as suas próprias marcas. A resiliência que a indústria demonstra perante a grave crise económica actual reflecte o acerto destas opções.

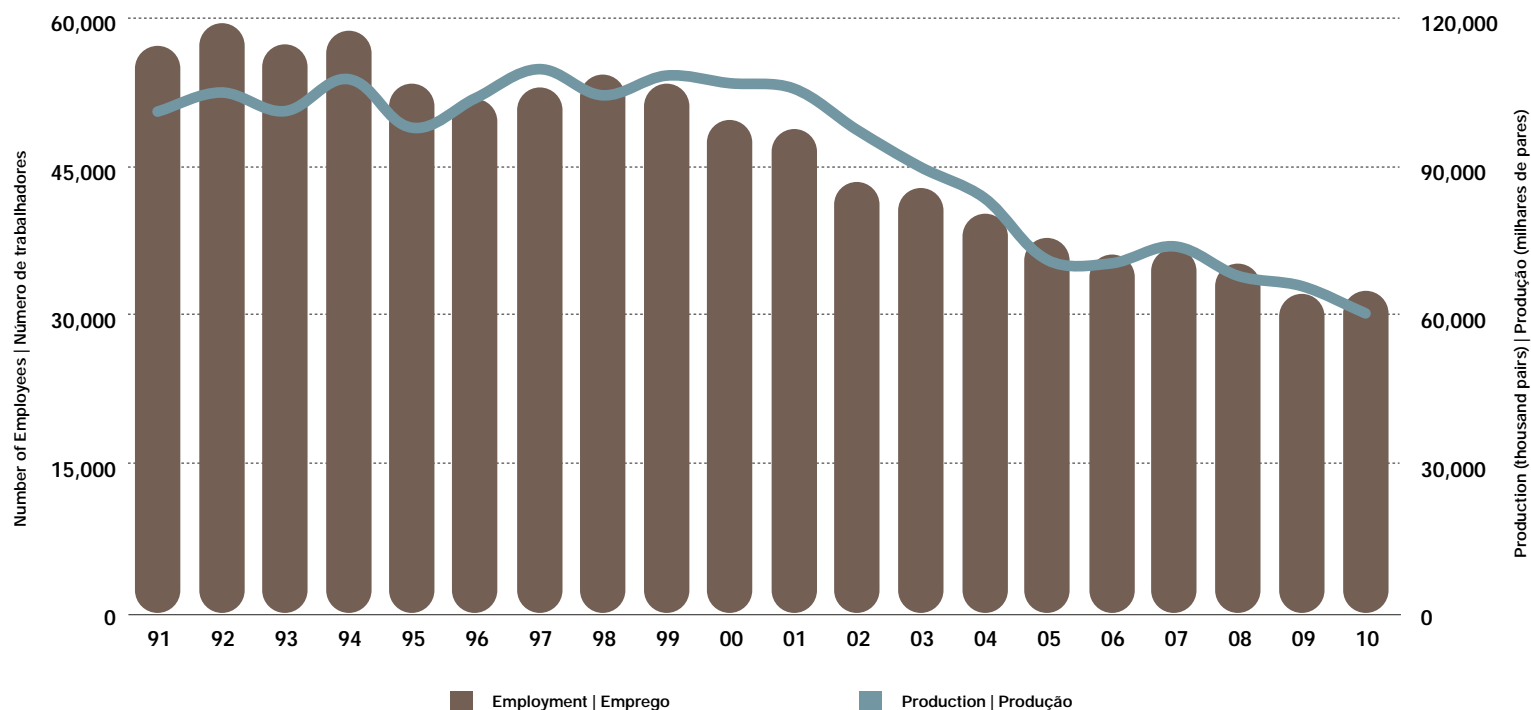
On the other hand the adoption of the euro as the common currency of the majority of the members of the European Union eliminated the possibility of devaluation of the national currency which, particularly during the 80s, played a relevant role in the defence of the competitiveness of Portuguese exports.

The challenges on the supply side coincided with problems on the demand side. On the domestic market, the past decade was one of near economic stagnation, which put the brakes on the dynamism of consumption. At an European level demand increased, but that increase was almost exclusively in product segments of low value, in which competition is particularly aggressive. The serious economic crisis of 2009 came to exacerbate these not very favourable tendencies.

The Portuguese-base footwear industry replied to the challenges with which it was faced with profound restructuring and strategic reorientation. Companies that, in the past, could only accept orders in the order of thousands of pairs re-engineered their manufacturing processes, allowing them to respond to orders for just a few. They focused on fast response and customer service. Many took up the difficult challenge of making their mark as fashion producers, under their own brands. The resilience the industry is demonstrating in the light of the present serious economic crisis shows that these options were the right ones.

Employment and Production in the Footwear Industry (1991 - 2010) Emprego e Produção na Indústria do Calçado (1991 - 2010)

2



ESPECIALIZAÇÃO INTRA-INDUSTRIAL

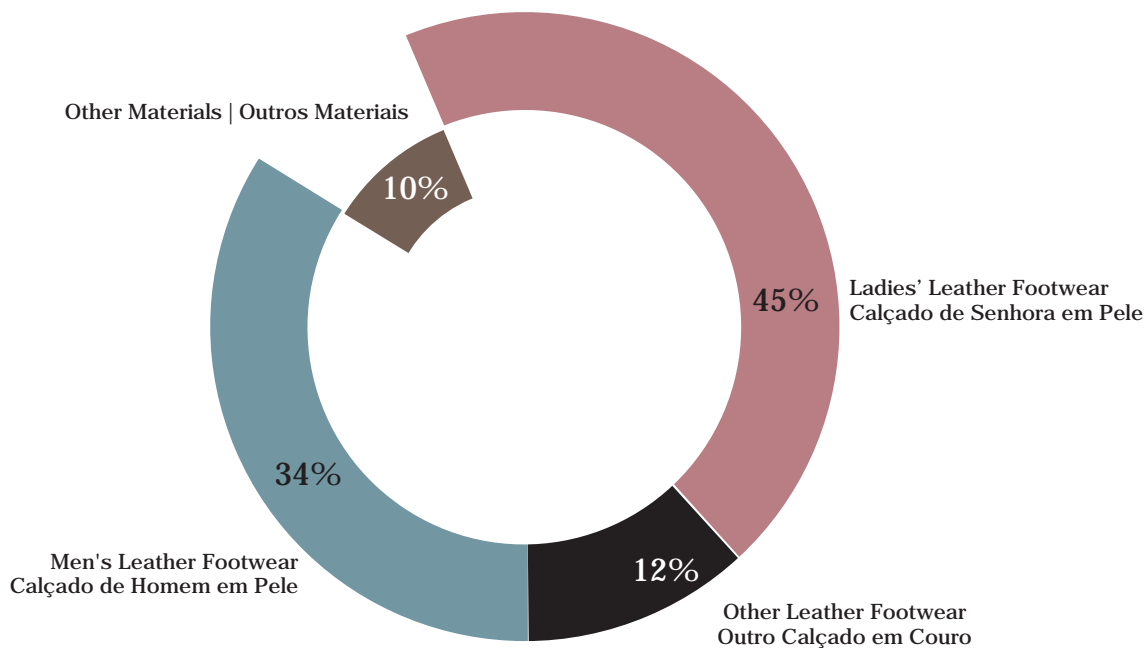
Dentro da diversidade que a caracteriza, a indústria portuguesa de calçado apresenta uma forte especialização no calçado de couro, potencialmente de elevado valor acrescentado: em 2010, 4 em cada 5 pares de calçado produzidos em Portugal utilizaram este material, assegurando mais de 85% do volume de vendas do sector (Gráfico 3).

INTRA-INDUSTRY SPECIALISATION

Within the diversity that characterises it, the Portuguese footwear industry has specialised heavily in leather footwear, of high value-added potential: in 2010, four out of every five pairs of footwear produced in Portugal use this material, accounting for over 85% of the industry's sales volume (Chart 3).

Production by type of footwear (value), 2010
Produção por tipo de calçado (valor), 2010

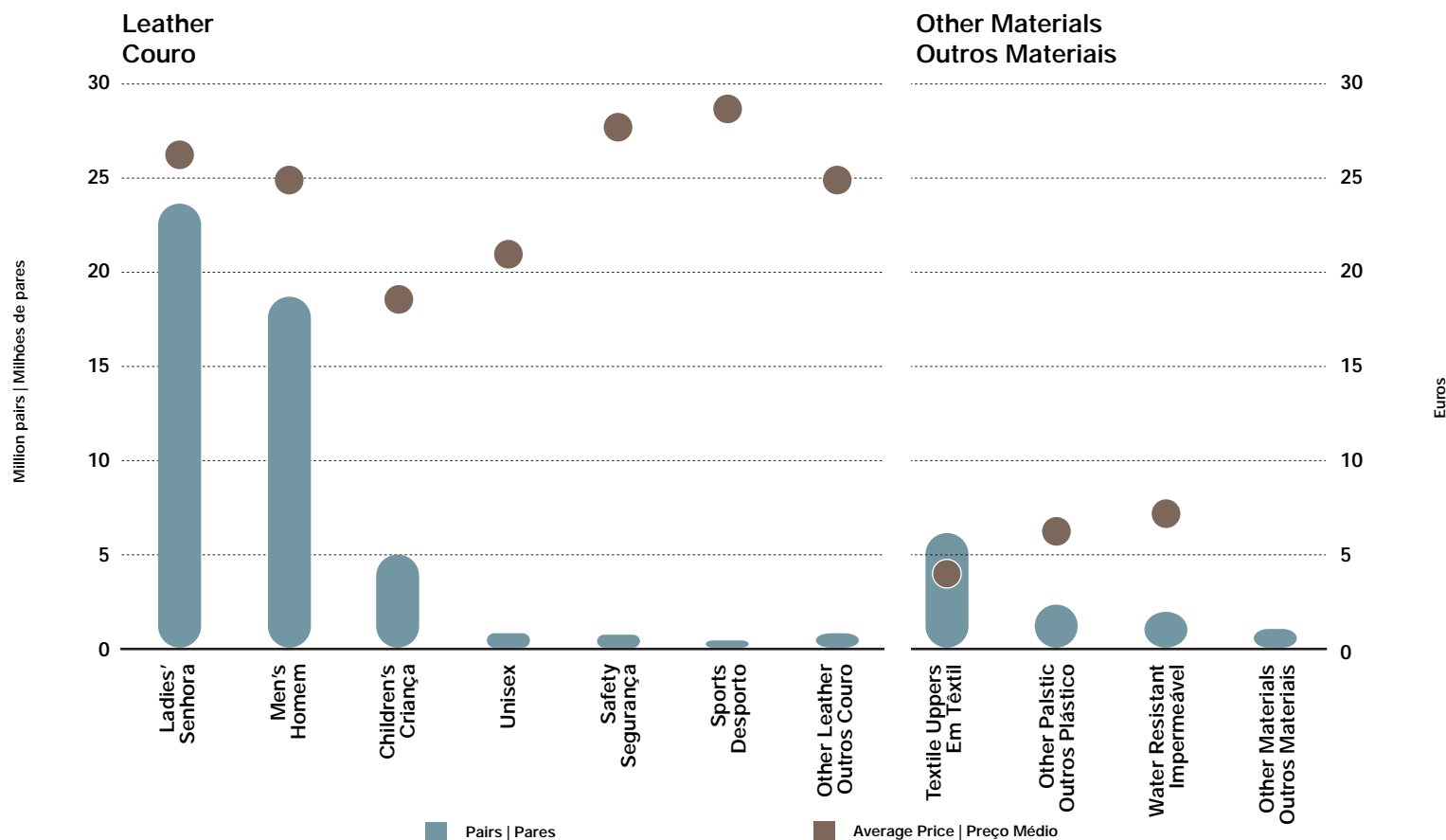
3



O calçado de senhora representa cerca de metade da produção nacional de calçado de couro e 45% da produção total de calçado. A sua importância é mais acentuada em termos de valor do que de quantidade, fruto do elevado preço médio que obtém, acima dos 25 euros por par (Gráfico 4). Segue-se-lhe, em importância, o calçado para homem, que corresponde a cerca de um terço da produção de calçado de couro, com um preço médio ligeiramente inferior.

Ladies' footwear accounts for about half the nation's leather footwear production and for 45% of total footwear production. Its importance is greater in terms of value than of quantity as a result of the high price it obtains, above 25 euros per pair (Chart 4). It is followed in importance by men's footwear, accounting for about one third of leather footwear production, with a slightly lower price.

Quantity produced and average price by type of footwear, 2010 Quantidade produzida e preços médios por tipo de calçado, 2010



Os preços médios mais elevados, próximos dos 30 euros, são obtidos pelo calçado de segurança e pelo calçado de desporto. As reduzidas quantidades produzidas limitam, no entanto, o seu peso nas estatísticas globais da indústria. Inversamente, a contribuição do calçado de criança para o volume de negócios sectorial, apesar de uma produção significativa, da ordem dos cinco milhões de pares, é penalizada por um preço médio menor do que o de outros tipos de calçado de couro. O calçado de outros materiais, em que predominam os têxteis e os plásticos, corresponde a um quinto da produção nacional mas a apenas 13% do seu valor, uma vez que o seu preço médio se situa, em geral, entre os 5 e os 10 euros por par.

The most expensive average prices, nearly 30 Euros, are those of safety and sports footwear. The reduced quantities produced limit, however, their weight on the global statistics of the industry. On the other hand, the contribution of children's footwear to the sector's volume of business, in spite of a significant production, in the order of five million pairs, is penalised by an average price lower than that of other types of leather footwear. Footwear of other materials, in which textiles and plastics are predominant, account for a fifth of domestic production, though only for 13% of its value, as their average prices stand, as a rule, between five and ten Euros per pair.

PRODUTIVIDADE

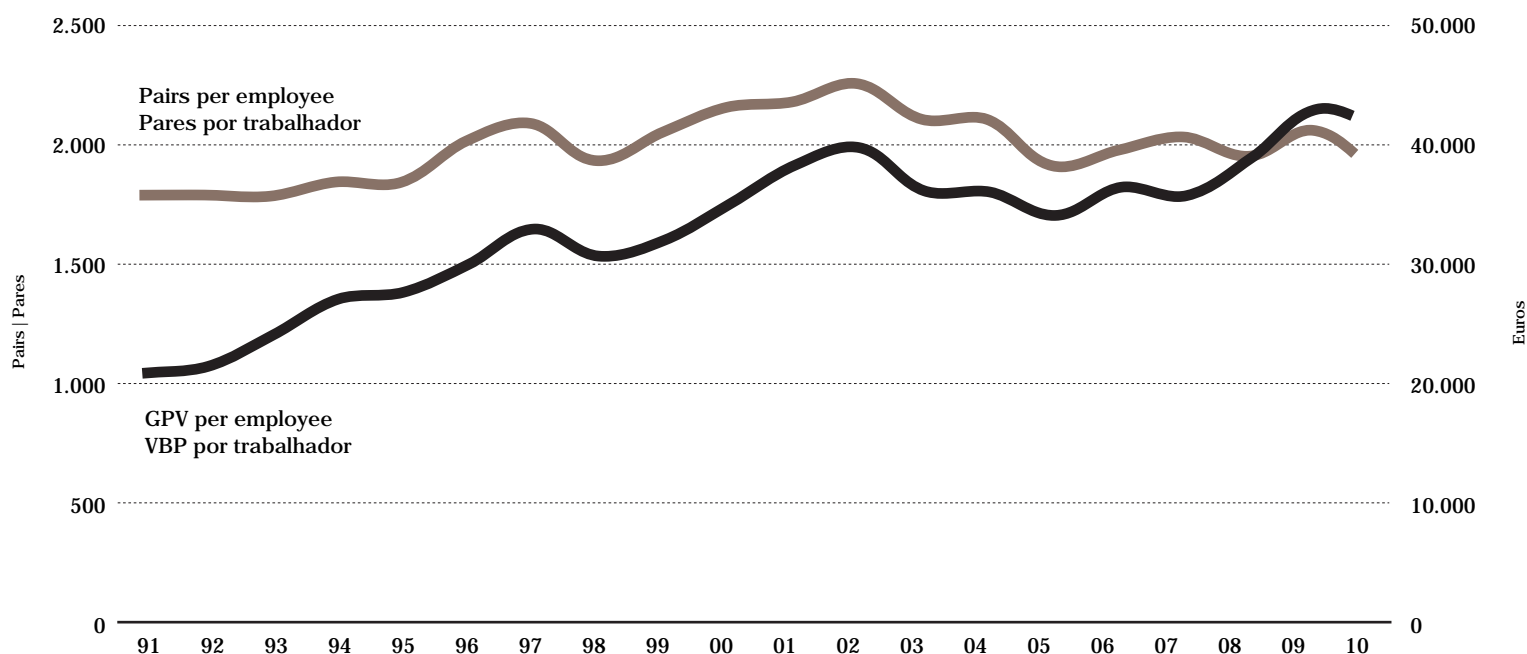
O esforço de manutenção do emprego feito em 2010, num contexto de redução da produção, penaliza os indicadores imediatos de produtividade da indústria de calçado. Como se verifica no Gráfico 5, no último ano, o número de pares produzido, em média, por cada trabalhador diminuiu 9%, passando de mais de 2.000 para cerca de 1.900. No entanto, devido à melhoria dos preços praticados, o valor bruto da produção por trabalhador diminuiu substancialmente menos (apenas, 3,6%), para 42 mil euros.

PRODUCTIVITY

The industry's efforts directed at maintaining jobs in 2010, in a context of falling production, penalised the immediate productivity indicators of the footwear industry. As seen in chart 5, over the past year the number of pairs produced, on average, by each employee, fell 9%, from over 2,000 pairs to about 1,900. However, given the improvement of prices, gross production value per worker declined substantially less (a mere 3.6%) to 42,000 euros.

Footwear production per employee (1991-2010)
Produção de calçado por trabalhador (1991-2010)

5



Numa perspectiva de médio e longo prazo, estes indicadores têm tido evoluções diferentes. A quantidade produzida por trabalhador atingiu o seu máximo no início da presente década, apresentando, desde então, uma tendência decrescente. Esta diminuição resulta, por um lado, do encerramento de grandes unidades fabris que apostavam na produção de grandes séries. Isto veio alterar a composição da indústria, em favor de empresas de menor dimensão, em geral com menores produções por trabalhador. Por outro lado, as empresas que se mantiveram em actividade têm vindo a apostar em produtos de maior valor acrescentado e, portanto, mais exigentes, a que andam associados menores ritmos de produção. Fruto desta aposta, embora com oscilações de ano para ano, o valor bruto produzido por trabalhador tem apresentado uma clara tendência crescente.

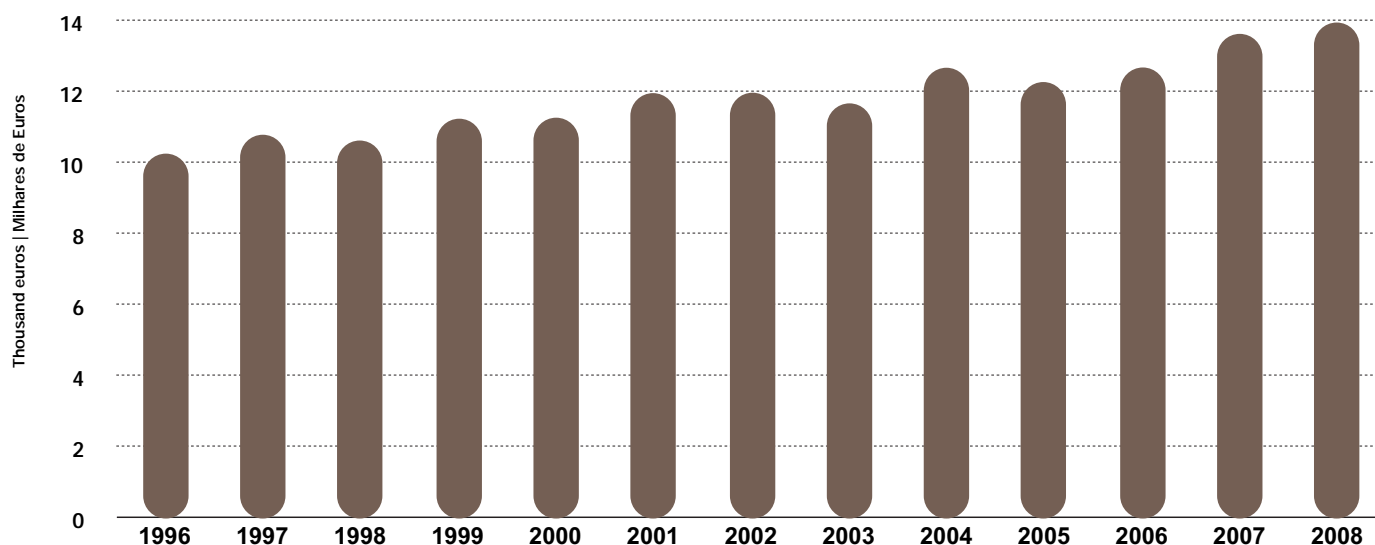
Mais relevante é, no entanto, a evolução do valor acrescentado que, como se observa no Gráfico 6, tem crescido de forma quase contínua ao longo de mais de uma década.

From a medium- to long-term standpoint, these indicators have performed differently. The quantity produced per worker peaked at the start of this decade, having undergone a generally downward trend since then. This decline is the result, on the one hand, of the closure of large factories that focused on large production runs. This came to alter the composition of the industry, favouring smaller companies, generally with smaller production runs per worker. On the other hand, the companies that did remain in business have come to focus on products of greater value added, more demanding, therefore, which have inherently lower production rates. As a result of this, in spite of oscillations from year to year, the gross value produced per worker has seen a clear upward trend.

More relevant, however, is the evolution of value added which, as can be seen in chart 6, has risen almost continuously over more than a decade.

Gross value added per employee in the Portuguese footwear industry (1996-2008) Valor acrescentado bruto por trabalhador na indústria Portuguesa do calçado (1996-2008)

6



OUTRAS INDÚSTRIAS DO CLUSTER

A indústria de calçado é o núcleo de um importante cluster da economia nacional que inclui, nomeadamente, as indústrias de componentes para calçado e de artigos de pele. A informação estatística sobre estas indústrias é mais escassa do que a existente para o calçado. No entanto, a que está disponível sugere que, em 2010, ambas terão mantido o seu nível de emprego. No caso da indústria de componentes, desde 2007 que o nível de emprego se mantém próximo das 4 mil pessoas. A indústria de artigos de pele é menos representativa, empregando pouco mais de mil pessoas (Gráfico 7).

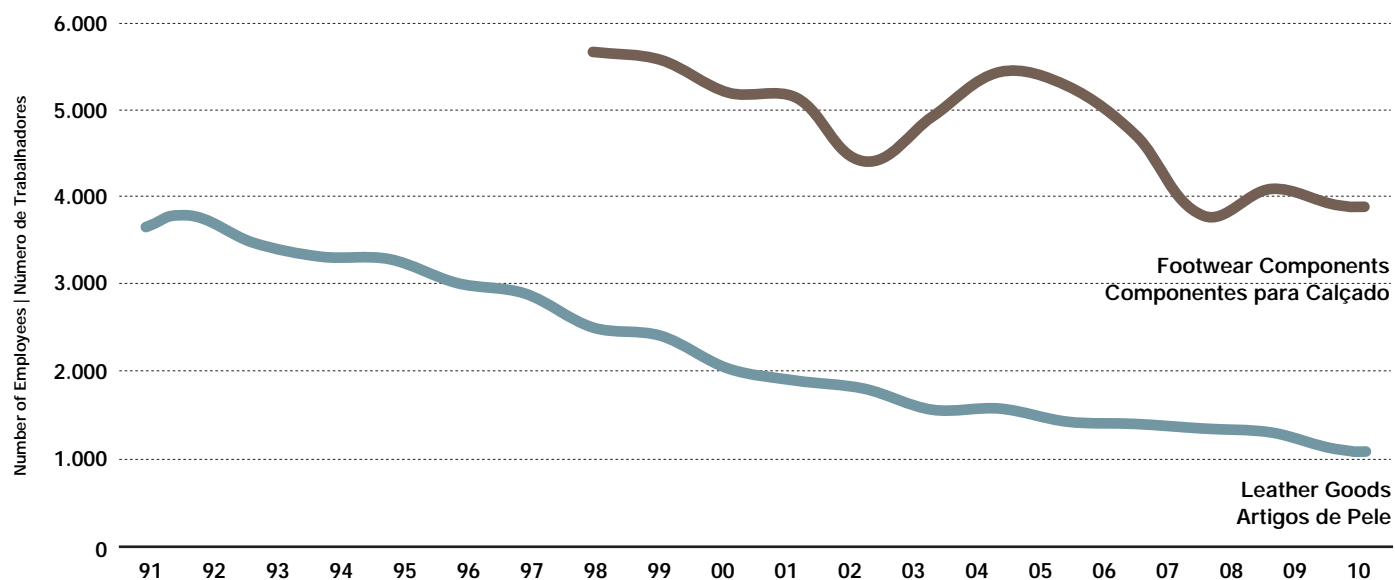
OTHER INDUSTRIES WITHIN THE CLUSTER

The footwear industry is the core of an important cluster of the Portuguese economy that includes, in particular, the footwear-components and leather goods industries. Statistical information on these industries is scarcer than that available for footwear. Nevertheless, available information suggests that in 2010 both maintained their level of employment; in the case of the components industry, since 2007 the level of employment has maintained itself at approximately 4 thousand people. The leather goods industry is less representative, employing a little over one thousand people. (Chart 7).

15

Variation of employment in related industries (1991-2010) Variação do emprego noutras indústrias do cluster (1991-2010)

7



Portuguese Footwear Production 2010
Produção Portuguesa de Calçado 2010

Quantity and Value Quantidade e Valor	Thousand Pairs Milhares Pares	%	Thousand Euros Milhares Euros	%	Average Price Preço Médio
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	23,468	38.13%	615,479	44.72%	26.23
Men's Footwear Calçado de Homem	18,586	30.20%	465,547	33.82%	25.05
Children's Footwear Calçado de Criança	4,877	7.92%	89,918	6.53%	18.44
Unisex Footwear Calçado Unissexo	889	1.44%	18,567	1.35%	20.89
Safety Footwear Calçado de Segurança	785	1.28%	22,101	1.61%	28.15
Sports Footwear Calçado de Desporto	268	0.44%	7,698	0.56%	28.74
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	860	1.40%	21,367	1.55%	24.84
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	49,733	80.81%	1,240,677	90.14%	24.95
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	6,199	10.07%	24,609	1.79%	3.97
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	2,399	3.90%	15,289	1.11%	6.37
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	2,058	3.34%	14,885	1.08%	7.23
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	1,155	1.88%	80,921	5.88%	70.09
Total Footwear Total Calçado	61,543	100.00%	1,376,381	100.00%	22.36

Portuguese Production Trend by Type of Footwear (2005-2010)
Evolução da Produção Portuguesa por Tipo de Calçado (2005-2010)

Quantity: Thousand pairs Quantidade: Milhares de pares	2005		2009		2010	
	Quantity Quantidade	%	Quantity Quantidade	%	Quantity Quantidade	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	27,304	37.76%	24,389	36.38%	23,468	38.13%
Men's Footwear Calçado de Homem	18,317	25.33%	18,028	26.89%	18,586	30.20%
Children's Footwear Calçado de Criança	6,814	9.42%	5,301	7.91%	4,877	7.92%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	1,529	2.12%	1,163	1.74%	889	1.44%
Safety Footwear Calçado de Segurança	1,272	1.76%	918	1.37%	785	1.28%
Sports Footwear Calçado de Desporto	229	0.32%	351	0.52%	268	0.44%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	2,313	3.20%	2,167	3.23%	860	1.40%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	57,778	79.90%	52,317	78.03%	49,733	80.81%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	4,305	5.95%	4,839	7.22%	6,199	10.07%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	3,047	4.21%	4,170	6.22%	2,399	3.90%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	4,162	5.76%	3,060	4.56%	2,058	3.34%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	3,020	4.18%	2,658	3.96%	1,155	1.88%
Total Footwear Total Calçado	72,313	100.00%	67,044	100.00%	61,543	100.00%

Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	2005		2009		2010	
	Value Valor	%	Value Valor	%	Value Valor	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	563,610	43.11%	640,101	45.16%	615,479	44.72%
Men's Footwear Calçado de Homem	408,474	31.24%	433,424	30.58%	465,547	33.82%
Children's Footwear Calçado de Criança	100,343	7.68%	96,889	6.84%	89,918	6.53%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	27,624	2.11%	25,525	1.80%	18,567	1.35%
Safety Footwear Calçado de Segurança	27,630	2.11%	22,181	1.56%	22,101	1.61%
Sports Footwear Calçado de Desporto	5,870	0.45%	10,221	0.72%	7,698	0.56%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	40,731	3.12%	37,926	2.68%	21,367	1.55%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	1,174,283	89.82%	1,266,268	89.33%	1,240,677	90.14%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	35,650	2.73%	29,399	2.07%	24,609	1.79%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	17,653	1.35%	21,200	1.50%	15,289	1.11%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	23,964	1.83%	26,209	1.85%	14,885	1.08%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	55,806	4.27%	74,433	5.25%	80,921	5.88%
Total Footwear Total Calçado	1,307,357	100.00%	1,417,509	100.00%	1,376,381	100.00%

Number of Employees by County
Número de Trabalhadores por Concelho

Portuguese Footwear Industry
Indústria Portuguesa do Calçado

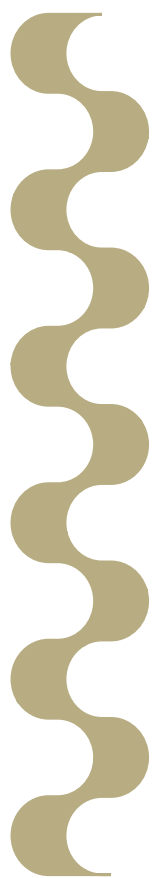
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Felgueiras	11 486	11 102	11 438	11 274	11 303	10 881
Oliveira de Azeméis	5 642	5 206	5 048	5 069	4 924	4 517
Santa Maria da Feira	6 883	6 547	5 606	5 375	5 051	3 944
Guimarães	3 668	3 500	3 315	3 387	3 346	3 198
São João da Madeira	2 586	2 155	2 006	2 041	1 963	1 826
Barcelos	1 217	1 199	1 150	1 196	1 226	1 238
Vizela	872	962	1 015	1 106	1 042	1 056
Vila Nova de Gaia	1 773	1 447	1 313	1 210	1 113	794
Lousada	696	724	776	862	831	764
Arouca	497	414	468	578	587	625
Outros	4 935	4 580	4 086	4 268	4 012	3 667
Total	40 255	37 836	36 221	36 366	35 398	32 510

Portuguese Footwear Components Industry
Indústria Portuguesa de Componentes para Calçado

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Felgueiras	1 273	1 303	1 287	1 022	984	986
Oliveira de Azeméis	899	877	819	825	885	852
Santa Maria da Feira	303	359	442	443	446	452
São João da Madeira	415	358	319	288	307	316
Vila Nova de Gaia	344	331	347	299	340	309
Guimarães	185	179	205	203	226	210
Trofa	210	194	203	195	179	159
Lousada	92	115	132	92	93	104
Arouca	122	125	145	87	99	94
Vila do Conde	68	35	55	36	107	88
Outros	1 520	1 392	753	427	424	331
Total	5 431	5 268	4 707	3 917	4 090	3 901

Portuguese Leather Goods Industry
Indústria Portuguesa de Artigos de Pele

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Alcobaça	221	218	200	235	216	174
Santa Maria da Feira	162	164	180	191	179	153
Braga	177	161	169	163	154	140
São João da Madeira	91	94	72	54	83	98
Oliveira de Azeméis	84	65	65	61	63	66
Amadora	85	66	59	52	57	56
Castelo de Paiva		15	24	31	40	44
Gondomar	147	112	91	80	82	43
Vila Nova de Gaia	48	39	45	53	54	42
Ovar	34	31	42	31	32	36
Outros	522	455	448	391	337	250
Total	1 571	1 420	1 395	1 342	1 297	1 102



COMÉRCIO EXTERNO

O calçado é a indústria que mais contribui para as contas externas portuguesas



FOREIGN TRADE

The footwear industry is the largest contributor to the Portuguese external account

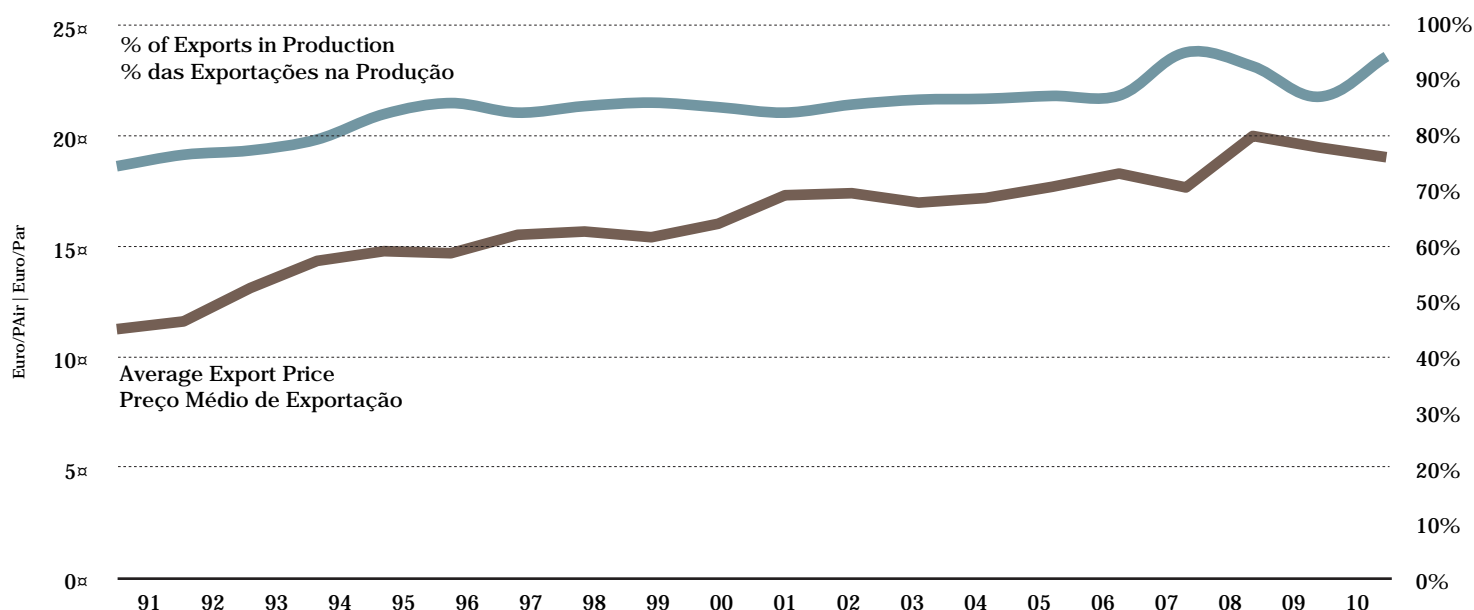


A indústria portuguesa de calçado é conhecida pela sua forte vocação exportadora: em 2010, voltou a exportar cerca de 95% da sua produção, depois da quebra que a crise económica internacional tinha imposto no ano anterior (Gráfico 8). Aliás, pela primeira vez, Portugal exportou mais pares de sapatos do que produziu.

The Portuguese footwear industry is known for its strong export vocation: after the fall that the international economic crisis had provoked during the previous year, in 2010, the value of exports was, once again, approximately 95% of the national production (Chart 8). In fact, for the first time, Portugal exported more pairs of shoes than what it produced.

Share of exports in production and Average export price (1991-2010)
Peso das exportações na produção e Preço médio de exportação (1991-2010)

8



COMÉRCIO EXTERNO

O reforço da orientação exportadora foi acompanhado, no entanto, de uma ligeira quebra no preço médio de exportação, que se ficou pelos 19 euros, depois de há dois anos ter atingido os 20. Numa perspectiva de médio e longo prazo, o preço médio de exportação do calçado português apresenta, no entanto, uma clara tendência ascendente. Esta tendência reflecte a estratégia seguida pela indústria que tem apostado no reforço da sua capacidade de criação e na evolução para segmentos de mercado de maior valor acrescentado: ao longo das duas décadas retratadas no Gráfico 8, o preço médio de exportação do calçado português aumentou cerca de 70%.

A forte vocação exportadora da indústria do calçado traduz-se em substanciais e sistemáticos saldos comerciais excedentários, como se constata no Gráfico 9. O gráfico permite, igualmente, verificar que as últimas décadas podem dividir-se em três fases distintas, no que respeita ao comércio externo de calçado.

FOREIGN TRADE

The strengthening of exports was, however, accompanied by a slight fall in the average export price, which was just 19 Euros, after two years ago having reached 20. From a mid to long term perspective, the average export price of Portuguese footwear shows a clear upward trend. This trend is the reflection of the strategy followed by the industry, which has focused on strengthening its creative abilities and on a move into greater value-added market segments: over the past decades illustrated in Chart 8, the average export price of Portuguese footwear increased approximately 70%.

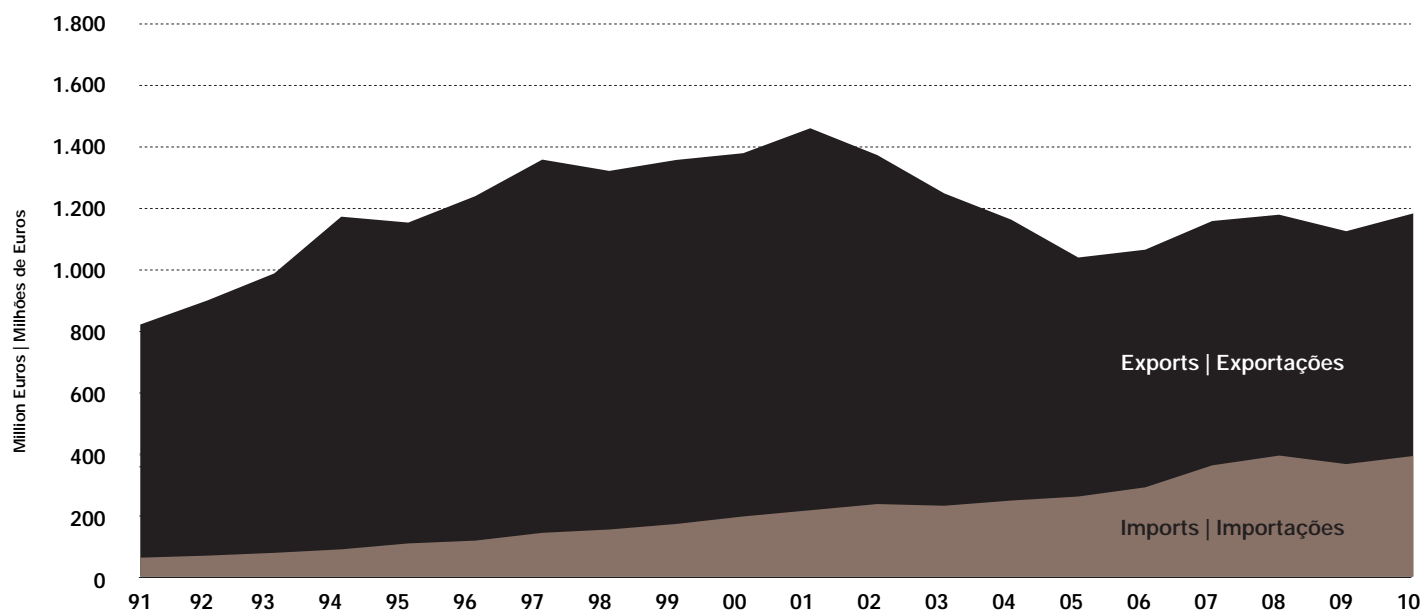
The strong export vocation of the footwear industry originates a substantial and systematic positive trade balance, as can be seen in Chart 9. The chart equally shows that the last decades can be divided into three distinct stages in terms of external footwear trade.

Na década de 90 do século passado, as exportações cresceram mais rapidamente do que as importações. Consequentemente, o excedente comercial aumentou significativamente, tendo passado de 830 milhões de euros, em 1991, para 1.360 milhões, dez anos depois. As empresas de capital estrangeiro desempenharam um papel muito relevante nesta evolução e, no ano 2000, representavam quase 40% das exportações nacionais. A primeira metade da corrente década foi marcada pela reestruturação da indústria, com o encerramento da maioria dessas grandes unidades fabris de capital estrangeiro e com o reforço da concorrência asiática nos principais mercados. As exportações portuguesas foram fortemente afectadas e, entre 2001 e 2005, caíram quase 30%, num período em que, fruto dos mesmos factores, as importações cresciam sustentadamente. Neste período, o excedente comercial diminuiu mais de um terço, para cerca de 850 milhões de euros, sensivelmente o valor do início da década de 90.

During the 90s exports grew faster than imports. Consequently, the trade surplus increased significantly, up from 830 million euros in 1991 to 1,360 million ten years later. Foreign-capital companies played a very important role in this performance and, in 2000, accounted for nearly 40% of Portuguese exports. The first half of the present decade was marked by a restructuring of the industry, with the closure of the majority of those big foreign-capital manufacturing facilities and greater Asian competition in the main markets. Portuguese exports were severely affected and, from 2001 to 2005, fell nearly 30%, at a time when, as a result of these same factors, imports rose on a sustained basis. During this period, the trade surplus fell by more than a third to about 850 million euros, roughly the figure seen early in the 90s.

External trade of the Portuguese footwear industry (1991-2010) Comércio externo da indústria portuguesa de calçado (1991-2010)

9



21

A partir de 2005, beneficiando da reestruturação entretanto efectuada na indústria, as exportações de calçado retomaram uma tendência ascendente, apesar do sobressalto resultante da crise económica internacional de 2009. Em 2010, as exportações portuguesas de calçado rondaram os 1.300 milhões de euros, mais 5,2% do que no ano anterior e ligeiramente acima do valor de 2008. Também as importações retomaram a tendência de crescimento. Apesar disso, o saldo comercial relativo a calçado melhorou mais de 4%, tendo atingido 866 milhões de euros.

As from 2005, benefiting from the restructuring of the industry undertaken in the meantime, footwear exports regained an upward trend, in spite of the shock resulting from the international economic crisis in 2009. In 2010, Portuguese footwear exports amounted to around 1,300 million euros, 5.2% more than the previous year and slightly above the 2008 figures. Also imports once again showed an upward trend. In spite of this, the trade balance in relation to footwear improved over 4%, having reached 866 million Euros.

TAXA DE COBERTURA E VANTAGEM COMPARATIVA

O calçado dá um contributo importantíssimo ao combate ao desequilíbrio das contas externas que aflige a economia nacional: como se verifica no Gráfico 10, em 2010, como em anos anteriores, a indústria de calçado apresentou o mais elevado saldo comercial de toda a economia nacional. O calçado é, aliás, um dos únicos cinco tipos de produto em que Portugal apresenta saldos positivos com alguma expressão. Simultaneamente, é no calçado que Portugal apresenta a mais elevada taxa de cobertura das importações pelas exportações, rondando os 250%.

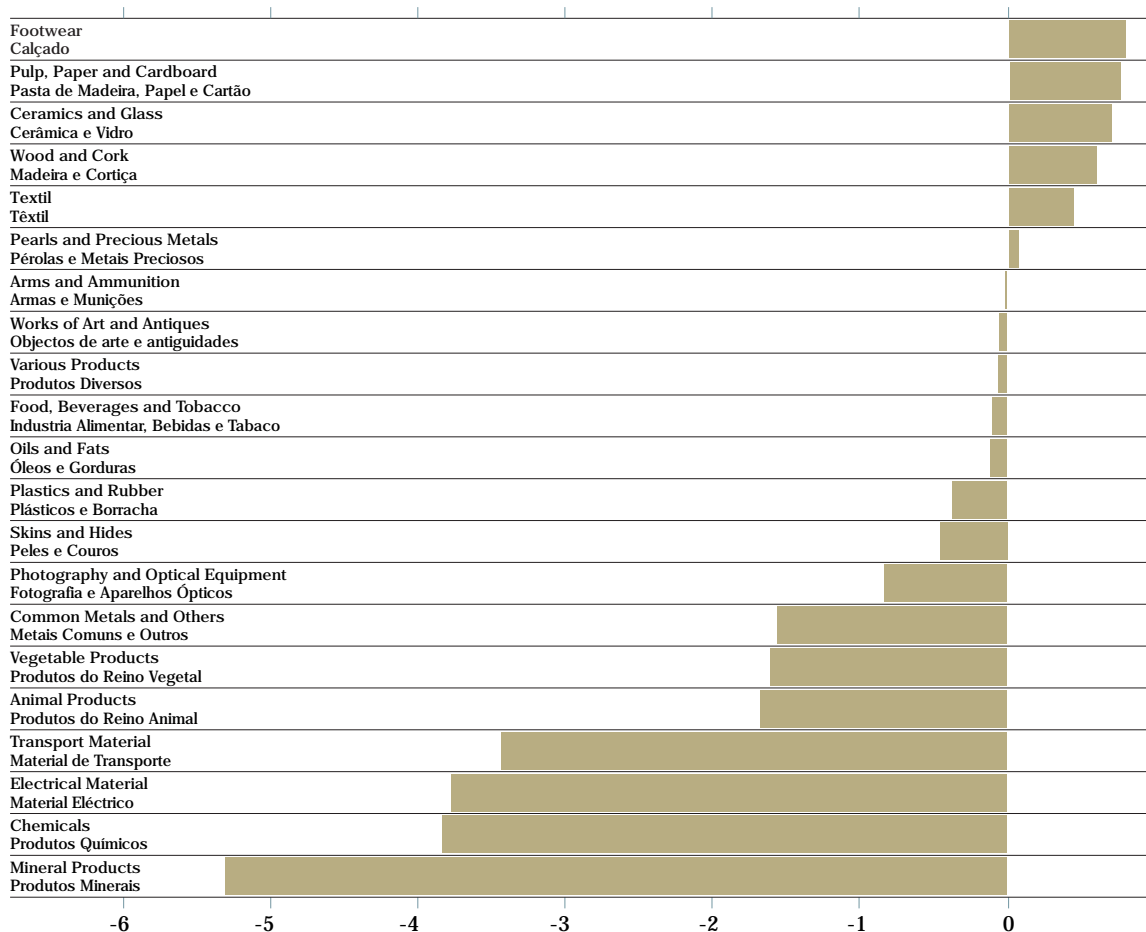
COVERAGE RATE AND COMPARATIVE ADVANTAGE

Footwear makes an indispensable contribution to the fight against the imbalance of the external accounts that afflicts the national economy: as is depicted in Chart 10, in 2010, as in previous years, the footwear industry achieved the highest trade balance of the entire national economy. Footwear is, in fact, one of the only five types of product that shows positive results of any significance in Portugal. Simultaneously, it is in footwear that Portugal has the highest coverage rates, approximately 250%.

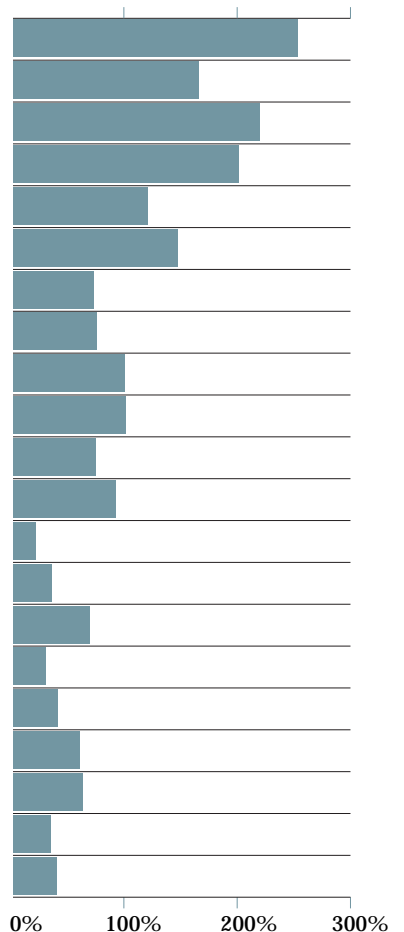
Trade balance and Coverage rate (2010)
Saldo Comercial e Taxa de cobertura (2010)

10

Trade balance
Saldo Comercial



Coverage rate
Taxa de cobertura



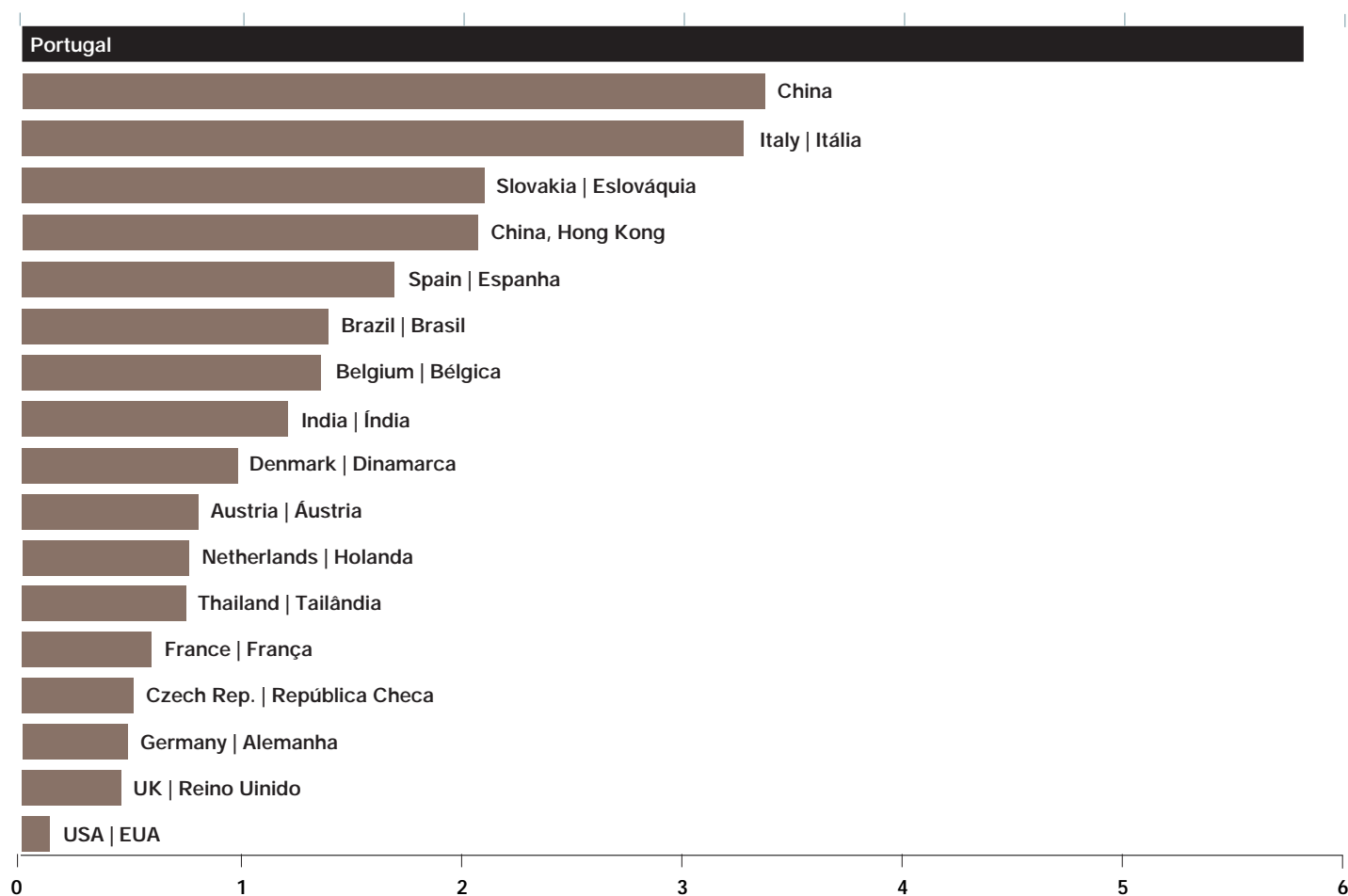
Thousand Millions Euros | Milhares de Milhões de Euros

A análise do índice de vantagem comparativa revelada (Gráfico 11) reforça esta conclusão: Portugal tem uma relevância no comércio internacional de calçado que não atinge em nenhuma outra indústria. E, simultaneamente, as exportações de calçado têm uma importância no conjunto das exportações portuguesas que não tem em nenhum outro país: enquanto nos “gigantes” da indústria de calçado mundial, como a China e a Itália, o calçado tem um peso que é cerca do triplo do que este produto representa nas exportações mundiais, em Portugal este índice aproxima-se das 6 vezes.

An analysis of the revealed comparative advantage (Chart 12) reinforces this conclusion: Portugal has an importance in international footwear trade that it achieves in no other industry. Also footwear weighs more in Portugal's exports than in any other country: whereas in the “giants” of the world footwear industry, such as China and Italy, footwear has a weight that is approximately the triple of what this product represents in world exports, in Portugal this index is close to 6 times.

Revealed comparative advantage (2009) - Footwear Vantagem comparativa revelada (2009) - Calçado

11



COMPOSIÇÃO INTRA-INDUSTRIAL DO COMÉRCIO EXTERNO

O saldo comercial positivo da indústria provém essencialmente dos seus dois principais tipos de produto, o calçado de couro para senhora e para homem: o primeiro atingiu, em 2010, um excedente da ordem dos 474 milhões de euros e o segundo rondou os 360 milhões. Nos últimos cinco anos, as exportações portuguesas destes produtos cresceram a um ritmo não despidendo: 12% no caso do calçado de senhora e 17% no de homem. As importações aumentaram, no entanto, a um ritmo superior: 67% e 39%, respectivamente.

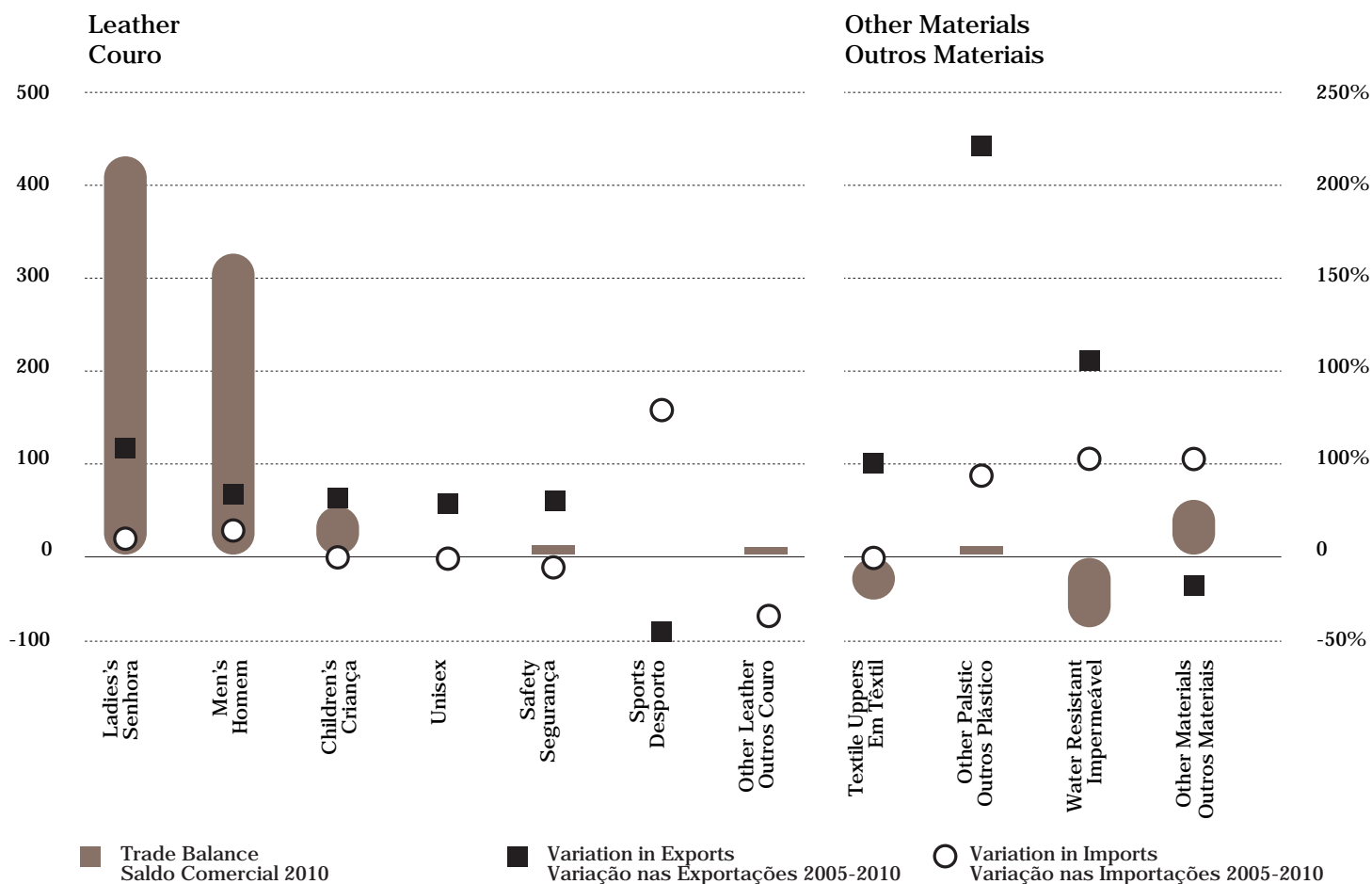
O tipo de produto cujas exportações têm apresentado maior dinamismo é o “calçado em outros materiais” (que não o couro, o têxtil e os plásticos), com um crescimento de 56% nos últimos 5 anos. Este forte crescimento tem vindo a reforçar a sua importância no comércio externo português, tendo em 2010 obtido um excedente comercial de 67 milhões de euros. Este tipo de produto é também, a par do calçado de desporto, o único em que as exportações têm crescido mais rapidamente do que as importações. Em contrapartida, o calçado impermeável tem um défice comercial significativo (84 milhões de euros) e as suas importações têm crescido duas vezes mais depressa do que as exportações.

INTRA-INDUSTRY COMPOSITION OF FOREIGN TRADE

The industry’s trade surplus comes essentially from its two major types of product, ladies’ and men’s leather footwear: The first reached, in 2010, a surplus in the order of 474 million euros, and the second was approximately 360 million. Over the past five years Portuguese exports of these products increased at a level not to be ignored: 12% in the case of ladies’ footwear, and 17% in the case of men’s. Imports rose, however, at a higher level: 67% and 39% respectively.

The type of product with more dynamic exports is “footwear of other materials” (other than leather, textile and plastics), with a rise of 56% over the past five years. This accentuated rise has been reinforcing its importance on Portuguese external trade, having, in 2010 obtained a trade surplus of 67 million euros. This type of product is also on a par with sports footwear the only one where exports have risen faster than imports. On the other hand, water resistant footwear has a significant commercial deficit (84 million euros) and its imports have risen twice as quickly as exports.

External trade by type of footwear (2005-2010)
Comércio externo por tipo de calçado (2005-2010)



PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS

As exportações portuguesas de calçado apresentam uma forte concentração geográfica: em 2010, 96% dirigiram-se ao continente europeu (Gráfico 13), situação sensivelmente idêntica à de anos anteriores. As exportações para fora da Europa distribuem-se de forma relativamente equilibrada entre os restantes continentes.

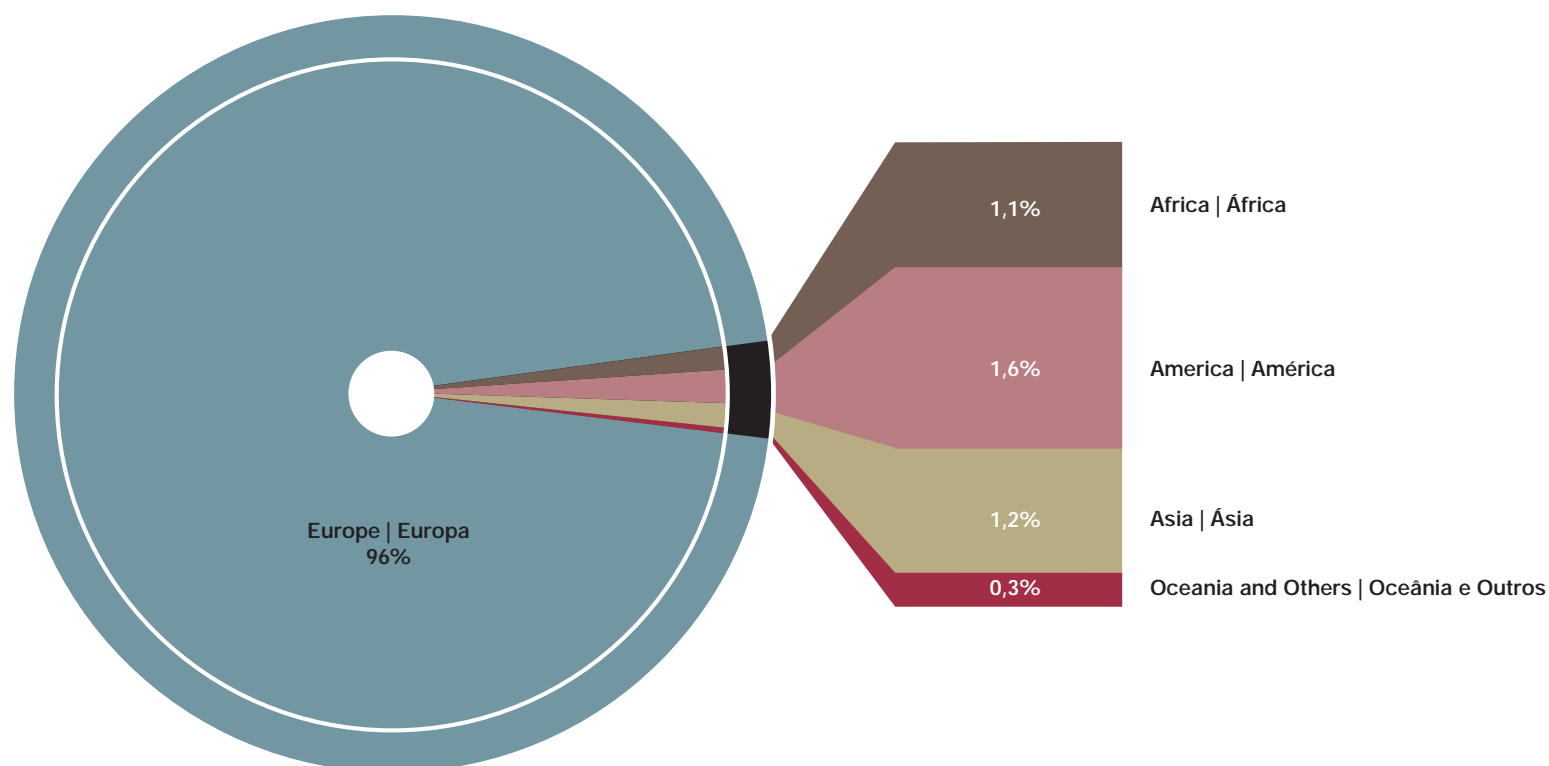
MAIN TRADING PARTNERS

Portuguese footwear exports are highly concentrated in geographic terms: in 2010, 96% were directed at the European continent (Chart 13), a situation roughly the same as in previous years. Exports to outside Europe are distributed in a fairly balanced way among the other continents.

Destination of Portuguese footwear exports (value), 2010
Destino das exportações portuguesas de calçado (valor), 2010

13

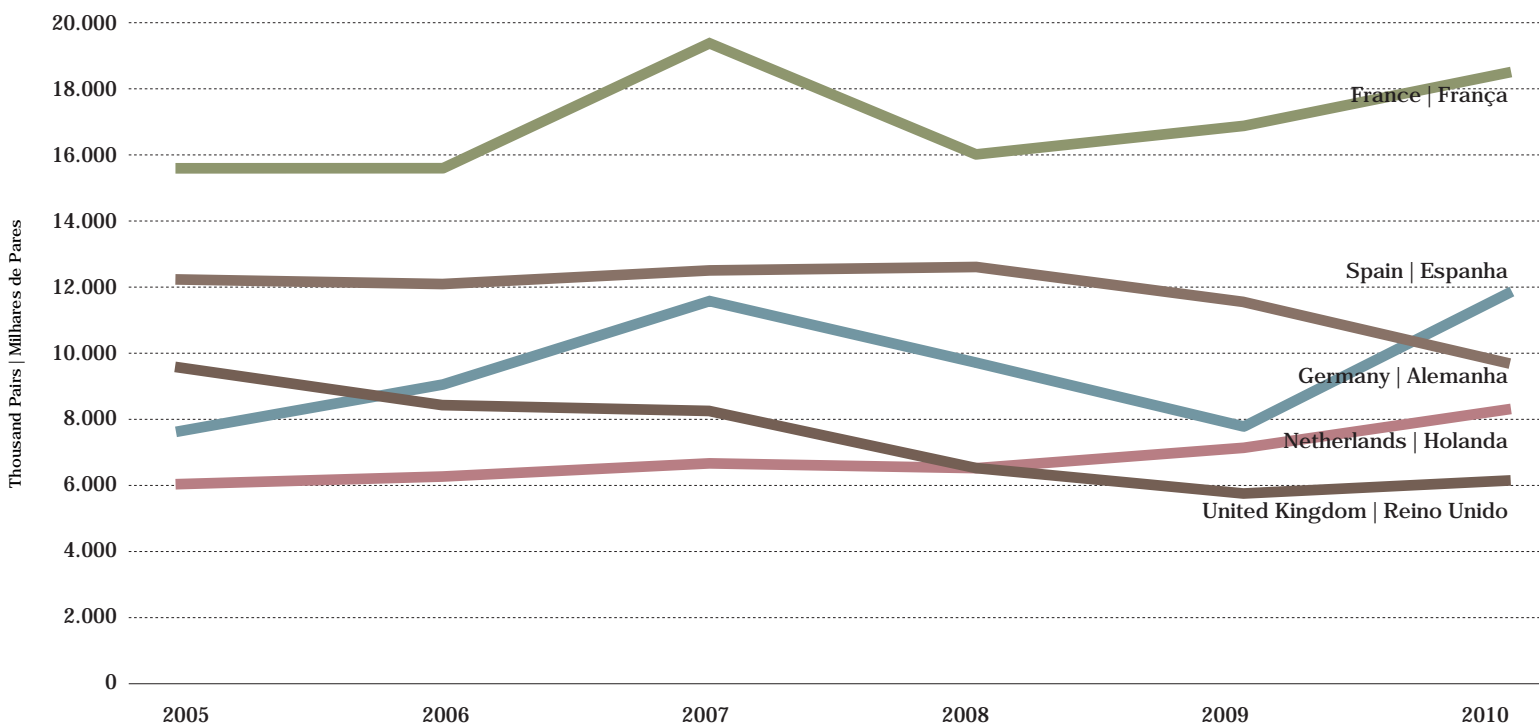
25



Cinco mercados (França, Alemanha, Holanda, Espanha e Reino Unido) absorvem, por si sós, 80% das exportações nacionais, quer em valor, quer em quantidade. Globalmente, ao longo da última década, o seu peso no total tem permanecido sensivelmente inalterado. A importância individual de cada um deles tem, no entanto, apresentado variações com alguma expressão. Em 2010, pela primeira vez na última década, as exportações para a Alemanha ficaram abaixo dos 10 milhões de pares, continuando a tendência de redução já verificada no ano anterior (Gráfico 14). Em contrapartida, aumentaram as exportações para os restantes principais mercados do calçado português. As exportações para França, o principal mercado do calçado português, atingiram os 18,7 milhões de pares, o segundo valor mais elevado da década. As exportações para Espanha registaram um forte crescimento, tendo este país assumido a segunda posição entre os principais mercados. De assinalar, ainda, um crescimento de 9% das exportações para o Reino Unido, um país que já foi o principal mercado do calçado português mas que nos últimos anos vinha a reduzir sucessivamente as suas compras.

Five markets alone (France, Germany, the Netherlands, Spain and the United Kingdom) account for 80% of Portuguese exports, both by value and by quantity. Overall, over the past decade, their weight in total exports has remained practically unchanged. Nevertheless, the individual importance of each has varied somewhat significantly. In 2010, for the first time during the last decade, exports to Germany fell to below 10 million pairs, continuing the reduction trend already witnessed in the previous year (Chart 14). On the other hand, exports to other Portuguese main markets rose. Exports to France the main Portuguese footwear market, reached the 18.7 million pair mark, the second highest level of the decade. Exports to Spain registered a strong growth, this country having assumed the second position among the main markets. The 9% rise in exports to the United Kingdom should also be mentioned as a country that was once the main market for Portuguese footwear but that over the past few years had been successively reducing its purchases.

Five main markets for Portuguese footwear exports (quantity), 2005-2010
 Cinco principais mercados das exportações portuguesas de calçado (quantidade), 2005-2010



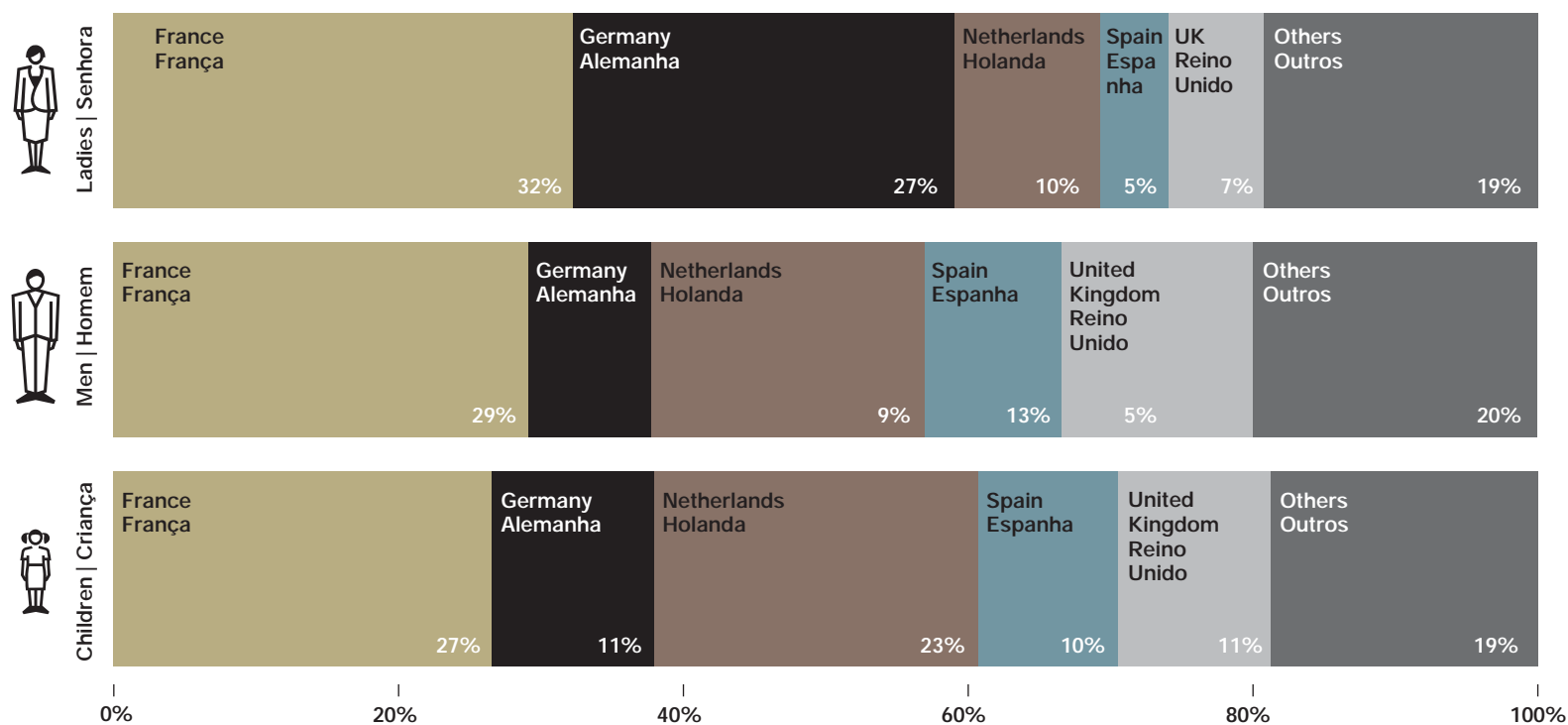
Embora com oscilações na sua importância relativa, os mesmos cinco países encabeçam os mercados dos tipos de calçado mais relevantes nas exportações portuguesas (Gráfico 15). A França é o mercado mais relevante para o calçado de senhora, homem e criança, com o seu peso nas exportações totais a variar entre 32%, no primeiro caso, e 27%, no último. No calçado de senhora, à França, segue-se a curta distância a Alemanha, com 27% das exportações nacionais. Por si sós, estes dois países representam, portanto, 59% das exportações portuguesas de calçado de senhora, o que faz dele o tipo de calçado cujas exportações apresentam uma maior concentração geográfica. Já no calçado de homem, o peso da Alemanha é muito inferior, apenas 9%. Para este tipo de calçado, o segundo mercado é a Holanda, com 19% do total. O mesmo acontece no calçado de criança, ascendendo, nesse caso, a quota da Holanda a 23%.

Even though with variations in terms of relative importance, these five countries head the markets of the types of footwear that are more relevant to Portuguese exports (Chart 15). France is the most important market for ladies', men's and children's footwear, with its weight on total exports varying between 32% in the first case and 27% in the last. In ladies' footwear, France is followed closely by Germany, with 27% of Portuguese exports. These two countries therefore account for 59% of Portuguese ladies' footwear exports, which makes that type of footwear exports the one that shows a greater geographic concentration. In men's footwear, Germany's weight is far smaller, just 9%. In footwear of this type the second market is the Netherlands, with 19% of the total. The same is true of children's footwear, where the share of the Netherlands stands at 23%.

Five main export markets by type of footwear (value), 2010
Cinco principais mercados de exportação por tipo de calçado (valor), 2010

15

27



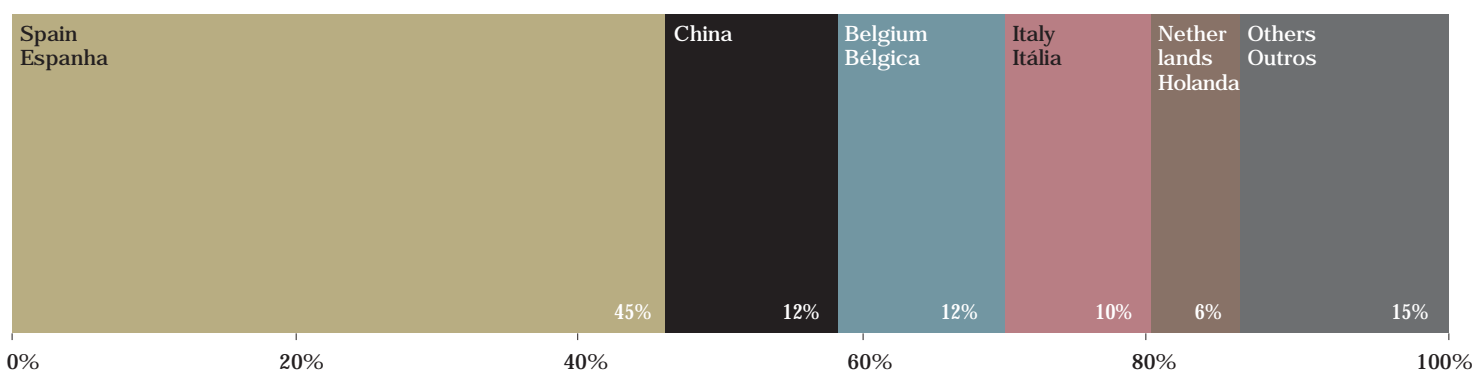
Apesar das iniciativas que a APICCAPS vai promovendo nesse sentido, e da vontade demonstrada por muitas empresas, não tem sido possível contrariar significativamente as forças centrípetas que “puxam” as exportações nacionais para os principais mercados europeus. Desde logo, a integração num espaço económico comum, onde foram eliminadas as barreiras tarifárias ao comércio internacional e onde existe uma moeda única, é um poderoso incentivo à concentração das exportações portuguesas na Europa. Este incentivo é reforçado pela proximidade geográfica: ao contrário do que alguns afirmam, a globalização não retirou ainda a distância do cálculo económico. A proximidade aos grandes mercados europeus permite, nomeadamente, tempos de resposta que são uma das vantagens competitivas das empresas portuguesas. A distância tem também impacto relevante no custo da acção comercial. É ainda preciso não esquecer que é na Europa que se encontram em maior número os clientes que procuram os produtos de elevado valor acrescentado em que a indústria portuguesa aposta. Finalmente, a reputação de que o calçado português já goza, nesses mercados, é igualmente um aspecto importante. Não surpreende, por isso, que seja predominantemente para a Europa que se dirigem as exportações nacionais. Assim acontece igualmente, aliás, com os outros países europeus exportadores de calçado, como se mostra no capítulo sobre o enquadramento internacional.

As importações portuguesas de calçado apresentam, também, uma considerável concentração. Neste caso, como se pode ver no Gráfico 16, um único país, a Espanha, representa 45% do total. Saliente-se a presença de um país não europeu, a China, entre as principais origens das importações, embora a sua quota não vá além de 12%. As estatísticas oficiais subestimam seguramente a importância deste país: a Bélgica e a Holanda não têm produção própria que justifique a sua presença nesta lista, que se deve, certamente, à intermediação de produtos asiáticos.

In spite of the initiatives that APICCAPS promotes to that end, and the will demonstrated by many companies, it has not been possible to significantly thwart the centripetal forces that “pull” national exports to the main European markets. In the first place, integration into a common economic area, where tariff barriers to international trade have been eliminated and where there is a single currency, is a powerful incentive to focus Portuguese exports in Europe. This incentive is further strengthened by geographic proximity: contrary to what some affirm, globalisation has not removed distance from the economic calculus. Proximity to the great European markets allows, in particular, short response times that are one of the advantages of Portuguese companies. Distance also has a relevant impact on the cost of commercial activity. It must also not be forgotten that it is in Europe that the customers of the high value-added products on which the Portuguese industry has focused are to be found in greatest number. Finally, the reputation that Portuguese footwear has already earned in those markets is also an important aspect. It comes as no surprise, therefore, that Portuguese exports are predominantly directed to Europe. As in fact also happens with the other European countries that export footwear, as is demonstrated in the chapter about the international context.

Portuguese footwear imports are also considerably concentrated. As can be seen in Chart 16, a single country, Spain, accounts for 45% of the total. Emphasis is also given to a non-European country, China, among the main sources of imports, even though its market share does not rise above 12%. Official estimates surely underestimate the importance of this country: Belgium and the Netherlands do not have their own production warranting their presence in this list, surely the result of intermediation of Asian products.

Five main origins of Portuguese footwear imports (value), 2010
Cinco principais origens das importações portuguesas de calçado (valor), 2010



OUTRAS INDÚSTRIAS NO CLUSTER

Componentes para calçado

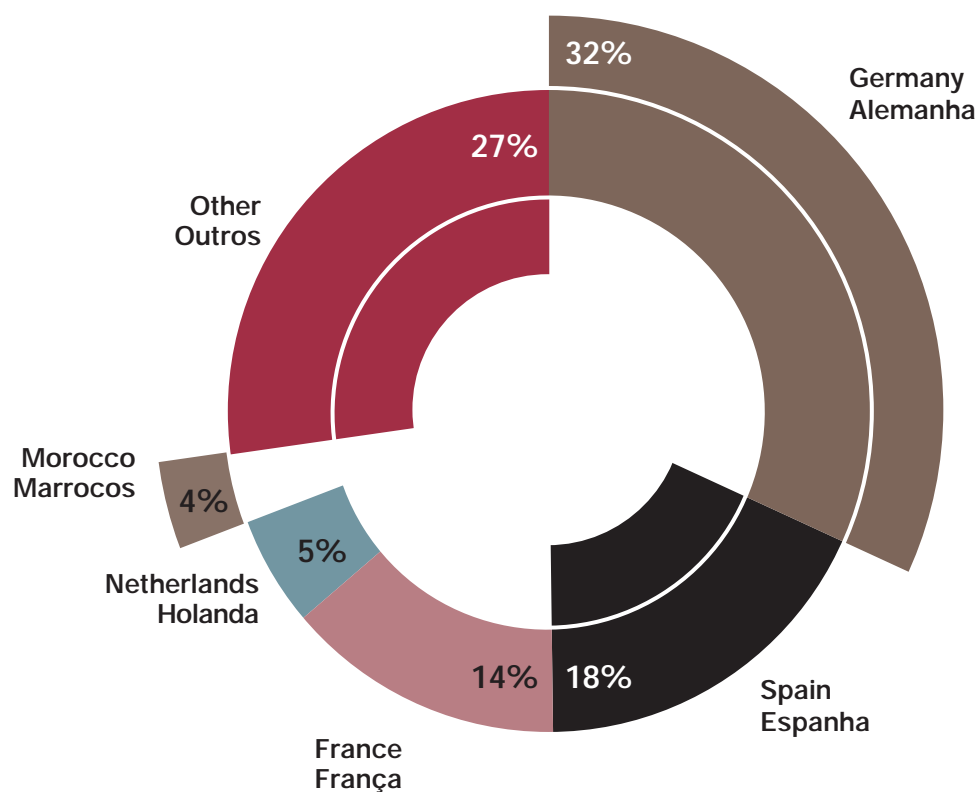
Em 2010, as exportações portuguesas de componentes para calçado deverão ter sido de 45,3 milhões de euros, o que representa uma quebra de 5% face ao ano anterior. Esta quebra resulta sobretudo do comportamento das exportações para a Alemanha, país que embora se mantenha como o principal mercado das exportações portuguesas, vê o seu peso no total cair de quase 50% para apenas 32%. Em contrapartida, a Espanha reforçou a sua posição como segundo principal mercado, absorvendo agora 18% das exportações nacionais

OTHER INDUSTRIES IN THE CLUSTER

Footwear components

In 2010 Portuguese footwear-component exports are estimated at 45.3 million euros, which represents a fall of 15% in comparison to the previous year. This fall results particularly from the behaviour of exports to Germany, a country that in spite of still being the main market for Portuguese exports, saw its total weight decrease almost 50% to a mere 32%. However, counterbalancing this, Spain strengthened its position as the second main market, now absorbing 18% of national exports.

Footwear-components export markets (value), 2010
Mercados de exportação de componentes para calçado (valor), 2010



Já as importações de componentes, tiveram um aumento significativo, da ordem dos 11%, rondando agora os 90 milhões de euros. Consequentemente, o saldo comercial agravou-se, sendo negativo em quase 44 milhões de euros, e a taxa de cobertura das importações pelas exportações caiu para 51%.

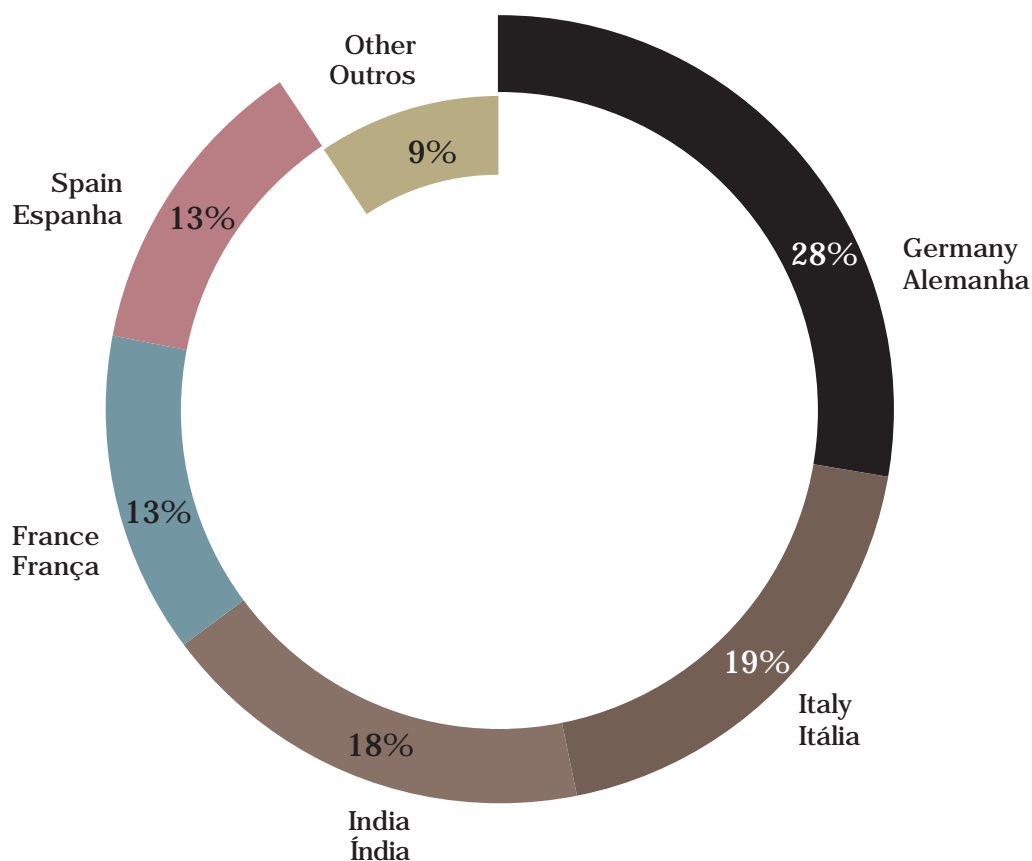
Ao contrário do que aconteceu com os destinos das exportações, a importância relativa das origens das importações permanece praticamente inalterada: a Alemanha lidera, com 28%, seguida da Itália (19%), da Índia (18%) e da França e Espanha (13% cada).

As for component imports they had a significant increase of around 11% now amounting to approximately 90 million euros. Consequently, the trade balance worsened, being negative at almost 44 million euros and the coverage rate of imports by exports fell to 51%.

Contrary to what happened with the destination of exports, the relative importance of the origins of imports remains practically unchanged: Germany leads with 28%, followed by Italy (19%), India (18%) and France and Spain (13% each).

Origin of imports of footwear components (value), 2010 Origem das importações de componentes para calçado (valor), 2010

18

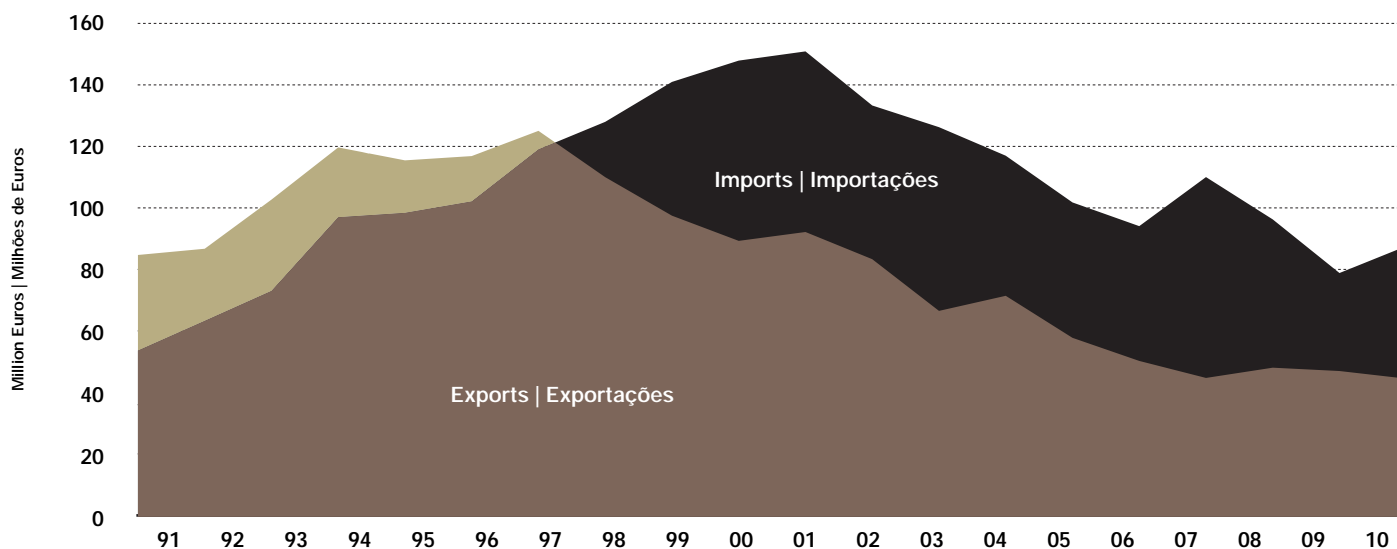


Numa perspectiva de médio e longo prazo, o Gráfico 19 mostra que a indústria de componentes para calçado apresenta indícios de um progressivo isolamento internacional. Nos últimos doze anos, as suas exportações têm diminuído de forma quase contínua, tendo caído já cerca de dois terços. Desde 2001, esta redução das exportações foi acompanhada por uma queda, aproximadamente paralela, das importações, embora com interrupções em 2007 e 2010. Este paralelismo parece indicar que a indústria portuguesa de calçado se abastece cada vez mais na indústria nacional de componentes e que esta tem vindo a perder a necessidade, ou a capacidade, para colocar os seus produtos nos mercados internacionais.

From a medium- to long-term perspective as shown in Chart 19: the footwear-components industry shows signs of progressive international isolation. Over the past twelve years its exports have declined on an almost continuous basis, having already fallen by about two thirds. As from 2001 this decline of exports has been accompanied by an approximately parallel reduction of imports in spite of an interruption in 2007 and 2010. This parallelism would appear to indicate that the Portuguese footwear industry is increasingly being supplied by the domestic components industry and that the latter has lost the need, or the ability, to place its products on the international market.

External trade of the Portuguese footwear components industry (1991-2010) Comércio externo da indústria portuguesa de componentes para calçado (1991-2010)

19



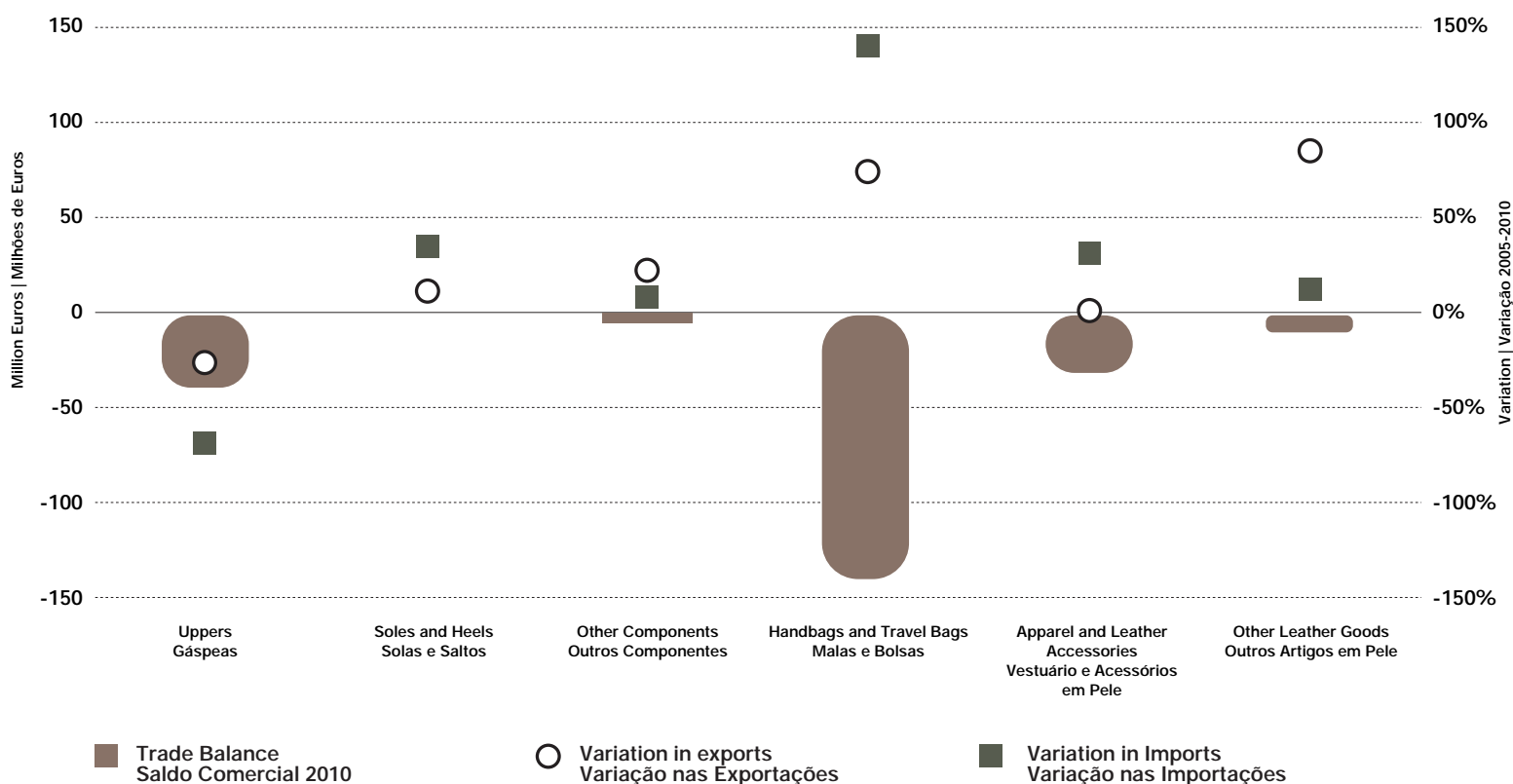
De notar, no entanto, que esta indústria apresenta um ligeiro excedente comercial nas solas, o seu produto de maior valor acrescentado, tendo as respectivas exportações aumentado 32% ao longo dos últimos 5 anos, enquanto as importações cresceram apenas 7,5%. O défice na balança comercial de componentes para calçado deve-se essencialmente às gáspeas (Gráfico 20).

It should be noted, however, that this industry has a slight trade surplus in soles, its product with greater value added, with exports increasing by 32% over the last 5 years whilst imports only rose by 7.5%. The deficit on the footwear components trade balance being mainly accounted for by uppers (Chart 20).

31

External trade by type of component and leather goods (2005-2010) Comércio externo por tipo de componente ou artigo de pele (2005-2010)

20



Artigos de Pele

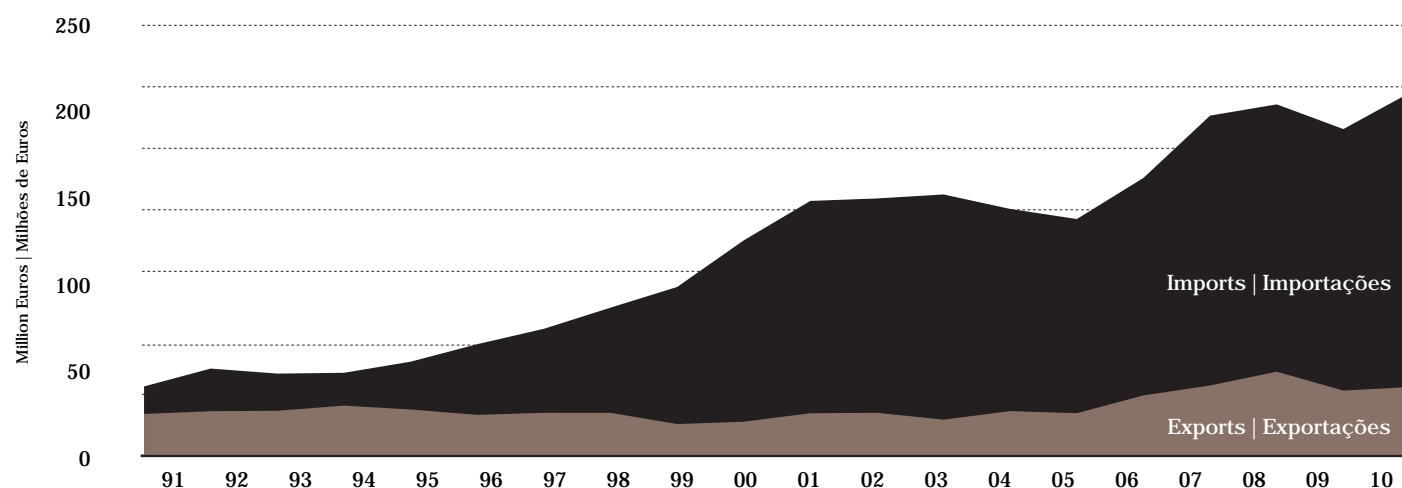
A tendência de longo prazo da indústria de artigos de pele é mais negativa. Ao longo das últimas décadas, o seu défice comercial apresentou uma tendência crescente, bem visível no Gráfico 21. Este défice deve-se especialmente às malas e bolsas, mas o país é deficitário em todas as categorias de artigos de pele (Gráfico 20).

Leather Goods

The long-term trend of the leather-goods industry is more negative. In recent decades its trade deficit has shown a trend of growth, clear in Chart 21. This deficit is especially due to handbags and travel bags but there is a deficit in all leather goods (Chart 20).

External trade for the Portuguese leather goods industry (1991-2010)
Comércio externo da indústria portuguesa artigos de pele (1991-2010)

21



No entanto, a partir de 2005, as exportações de artigos de pele vinham a crescer de forma apreciável, tendo esse crescimento sido interrompido pela crise de 2009. Em 2010, voltaram a evoluir positivamente, com um crescimento de 5,5%. Em termos acumulados, nos últimos cinco anos, as exportações cresceram 63%. O crescimento percentual das importações foi ligeiramente menor, apenas 54%. Contudo, como partiu de uma base mais elevada, resultou num agravamento do défice comercial, que passou de 119 para 181 milhões de euros. A taxa de cobertura das importações pelas exportações tem-se mantido relativamente estável, próxima dos 20%.

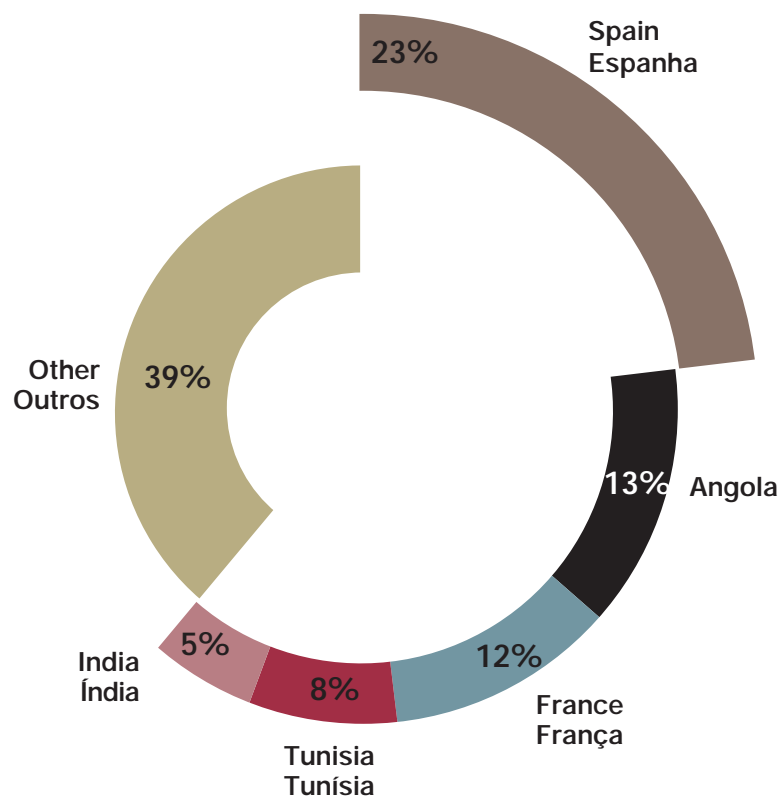
However, as from 2005, exports of leather goods were rising in a significant way, that rise having been interrupted by the 2009 crisis. In 2010, they experienced, once again, a positive evolution, with a rise of 5.5%. In accumulated terms, in the last five years, exports grew 63%. The percentage growth of imports was slightly less, just 54%. However, as it started from a higher level, it resulted in a worsening of the trade deficit that rose from 119 to 181 million euros. The coverage rate of imports by exports has maintained itself relatively stable near the 20% mark.

A Espanha é o principal destino das exportações portuguesas de artigos de pele (Gráfico 22) e, em 2010, reforçou essa posição com um crescimento das suas compras em 6%. Já as exportações para os países que se lhe seguiam como principais destinos, Angola e França, diminuíram em 10% e 35%, respectivamente. Assim, a Espanha representou 23% das exportações portuguesas, Angola 13% e a França 12%. Merece destaque o forte aumento das exportações para a Tunísia, que cresceram 160%, tornando este país o quarto destino dos artigos de pele portugueses, com 7,6% do total. Embora o seu peso no conjunto seja menor (2,5%), também as exportações para a Arábia Saudita evoluíram muito favoravelmente (+24%).

Spain is the main export destination for Portuguese leather goods (Chart 22) and, in 2010 it strengthened that position with a rise of its purchases of 6%. Exports to countries that followed it as main destinations, Angola and France, decreased by 10% and 35%, respectively. Thus, Spain represented 23% of Portuguese exports, Angola 13% and France 12%. The strong increase of exports to Tunisia should be noted, it rose by 160%, making it the fourth largest destination for Portuguese leather goods, with 7.6% of its total. Even though its weight in total is less (2.5%), exports to Saudi Arabia also evolved favourably (+24%).

Leather goods export markets (value), 2010
Mercados de exportação de artigos de pele (valor), 2010

22

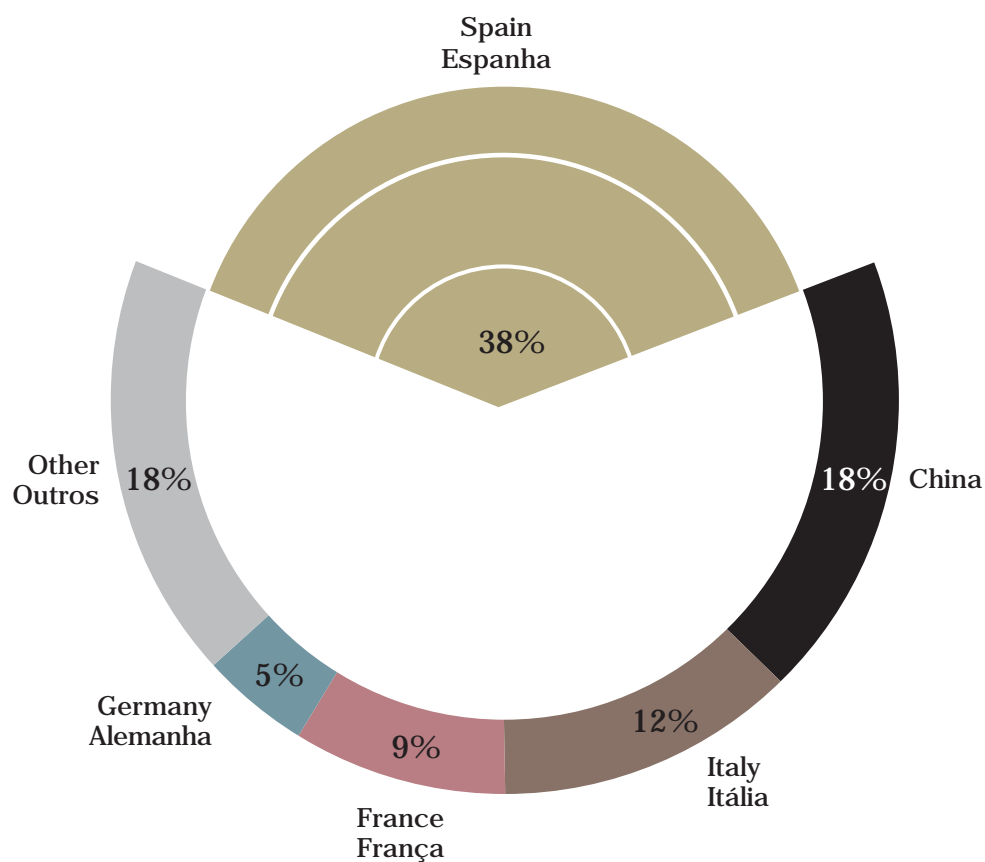


Quanto à distribuição geográfica das importações, a nota mais significativa é o forte crescimento das que têm origem na China (+47%), elevando a quota deste país para 18%. A Espanha continua, no entanto, a ser, por muito larga margem, a principal origem dos artigos de pele importados para Portugal, sendo, para além da China, seguida da Itália, França e Alemanha.

As for the geographic distribution of imports, the most significant note is the strong growth of those that have their origin in China (+47%), raising this country's share to 18%. Spain continues, however, to be by far, the main origin of leather goods imported by Portugal, being, besides China, followed by Italy and Germany.

Origin of imports of leather goods (value), 2010
Origem das importações de artigos de pele (valor), 2010

23



Portuguese Exports and Imports by Type of Footwear 2010
Exportações e Importações Portuguesas por Tipo de Calçado 2010

Quantity: Thousand pairs Quantidade: Milhares pares	Exports		Imports		Trade Balance
	Exportações	%	Importações	%	
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	21 771	31,95%	4 543	6,72%	17 228
Men's Footwear Calçado de Homem	16 825	24,69%	2 345	3,47%	14 479
Children's Footwear Calçado de Criança	4 904	7,20%	2 083	3,08%	2 821
Unisex Footwear Calçado Unissexo	1 146	1,68%	1 136	1,68%	10
Safety Footwear Calçado de Segurança	976	1,43%	895	1,32%	81
Sports Footwear Calçado de Desporto	347	0,51%	390	0,58%	-43
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	973	1,43%	693	1,03%	280
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	46 941	68,90%	12 086	17,88%	34 855
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	8 026	11,78%	18 283	27,04%	-10 257
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	3 922	5,76%	2 645	3,91%	1 277
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	5 921	8,69%	31 157	46,08%	-25 236
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	3 322	4,88%	3 441	5,09%	-120
Total Footwear Total Calçado	68 133	100,00%	67 612	100,00%	520

Value: Thousand Euros Valor: Milhares euros	Exports		Imports		Trade Balance
	Exportações	%	Importações	%	
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	549 727	42,43%	75 282	17,51%	474 445
Men's Footwear Calçado de Homem	415 694	32,09%	56 672	13,18%	359 023
Children's Footwear Calçado de Criança	88 194	6,18%	29 189	6,79%	59 006
Unisex Footwear Calçado Unissexo	24 095	1,86%	19 606	4,56%	4 489
Safety Footwear Calçado de Segurança	22 859	1,76%	9 900	2,30%	12 959
Sports Footwear Calçado de Desporto	9 457	0,73%	7 762	1,80%	1 695
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	23 476	1,81%	12 748	2,96%	10 728
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	1 133 503	87,49%	211 157	49,10%	922 346
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	31 013	2,39%	82 419	19,17%	-51 406
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	22 466	1,73%	10 571	2,46%	11 894
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	32 733	2,53%	116 959	27,20%	-84 226
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	75 816	5,85%	8 914	2,07%	66 903
Total Footwear Total Calçado	1 295 531	100,00%	430 021	100,00%	865 511

Portuguese Exports by Type of Footwear
Evolução das Exportações Portuguesas por Tipo de Calçado

Quantity: Thousand pairs Quantidade: Milhares pares	2005	%	2009	%	2010	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	24 295	37,76%	21 298	33,62%	21 771	31,95%
Men's Footwear Calçado de Homem	16 298	25,33%	15 703	24,79%	16 825	24,69%
Children's Footwear Calçado de Criança	6 063	9,42%	4 714	7,44%	4 904	7,20%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	1 361	2,12%	1 094	1,73%	1 146	1,68%
Safety Footwear Calçado de Segurança	1 132	1,76%	873	1,38%	976	1,43%
Sports Footwear Calçado de Desporto	204	0,32%	334	0,53%	347	0,51%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	2 058	3,20%	2 014	3,18%	973	1,43%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	51 411	79,90%	46 031	72,67%	46 941	68,90%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	3 831	5,95%	5 921	9,35%	8 026	11,78%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	2 712	4,21%	4 510	7,12%	3 922	5,76%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	3 703	5,76%	3 744	5,91%	5 921	8,69%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	2 688	4,18%	3 139	4,95%	3 322	4,88%
Total Footwear Total Calçado	64 344	100,00%	63 346	100,00%	68 133	100,00%

Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	2005	%	2009	%	2010	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	490 683	43,11%	542 586	44,04%	549 727	42,43%
Men's Footwear Calçado de Homem	355 621	31,24%	367 801	29,85%	415 694	32,09%
Children's Footwear Calçado de Criança	87 359	7,68%	83 786	6,80%	88 194	6,81%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	24 050	2,11%	23 778	1,93%	24 095	1,86%
Safety Footwear Calçado de Segurança	24 055	2,11%	19 619	1,59%	22 859	1,76%
Sports Footwear Calçado de Desporto	5 110	0,45%	9 188	0,75%	9 457	0,73%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	35 461	3,12%	33 361	2,71%	23 476	1,81%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	1 022 340	89,82%	1 080 119	87,67%	1 133 503	87,49%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	31 037	2,73%	36 317	2,95%	31 013	2,39%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	15 369	1,35%	21 509	1,75%	22 466	1,73%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	20 863	1,83%	27 885	2,26%	32 733	2,53%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	48 585	4,27%	66 198	5,37%	75 816	5,85%
Total Footwear Total Calçado	1 138 195	100,00%	1 232 027	100,00%	1 295 531	100,00%

Portuguese Imports by Type of Footwear
Evolução das Imports Portuguesas por Tipo de Calçado

Quantity: Thousand Pairs Quantidade: Milhares pares	2005	%	2009	%	2010	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	2 820	7,19%	4 095	7,53%	4 543	6,72%
Men's Footwear Calçado de Homem	1 842	4,70%	2 619	4,81%	2 345	3,47%
Children's Footwear Calçado de Criança	1 778	4,53%	1 743	3,20%	2 083	3,08%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	1 214	3,10%	978	1,80%	1 136	1,68%
Safety Footwear Calçado de Segurança	678	1,73%	938	1,72%	895	1,32%
Sports Footwear Calçado de Desporto	935	2,38%	543	1,00%	390	0,58%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	1 472	3,75%	1 575	2,89%	693	1,03%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	10 738	27,39%	12 491	22,95%	12 086	17,88%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	10 723	27,35%	13 544	24,89%	18 283	27,04%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	478	1,22%	3 131	5,75%	2 645	3,91%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	15 008	38,27%	22 378	41,12%	31 157	46,08%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	2 266	5,78%	2 875	5,28%	3 441	5,09%
Total Footwear Total Calçado	39 212	100,00%	54 418	100,00%	67 612	100,00%

Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	2005	%	2009	%	2010	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	45 150	15,82%	77 146	19,23%	75 282	17,51%
Men's Footwear Calçado de Homem	40 652	14,24%	55 485	13,83%	56 672	13,18%
Children's Footwear Calçado de Criança	21 276	7,45%	24 936	6,22%	29 189	6,79%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	14 616	5,12%	20 212	5,04%	19 606	4,56%
Safety Footwear Calçado de Segurança	7 288	2,55%	9 896	2,47%	9 900	2,30%
Sports Footwear Calçado de Desporto	13 428	4,70%	8 803	2,19%	7 762	1,80%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	21 375	7,49%	14 278	3,56%	12 748	2,96%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	163 786	57,37%	210 754	52,54%	211 157	49,10%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	52 162	18,27%	72 217	18,00%	82 419	19,17%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	3 105	1,09%	10 288	2,56%	10 517	2,46%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	55 005	19,27%	96 629	24,09%	116 959	27,20%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	11 416	4,00%	11 269	2,81%	8 914	2,07%
Total Footwear Total Calçado	285 473	100,00%	401 157	100,00%	430 021	100,00%

Portuguese Exports and Imports by Type of Footwear Components and Leather Goods 2010
Exportações e Importações por Tipo de Componentes para Calçado e Artigos de Pele 2010

Value: Thousands euros Valor: Milhares euros	Exports Exportações	%	Imports Importações	%	Trade Balance Saldo
Uppers Gaspeas	8 431	18,52%	47 531	53,29%	-39 100
Soles and Heels Solas e Saltos	25 417	55,82%	23 890	26,79%	1 527
Other components Outros componentes	11 682	25,66%	17 768	19,92%	-6 086
Components Total Total de Componentes	45 530	100,00%	89 189	100,00%	-43 659
Handbags and Travel Bags Malas e Bolsas	23 059	55,33%	162 528	73,01%	-139 469
Apparel and Leather Accessories Vestuário e Acessórios em Pele	7 586	18,20%	38 627	17,35%	-31 040
Other Leather Goods Outros Artigos em Pele	11 034	26,47%	21 453	9,64%	-10 419
Leather Goods Total Total de Artigos de Pele	41 679	100,00%	222 607	100,00%	-180 928

Portuguese Exports Trend by Type of Footwear Components and Leather Goods
Evolução das Exportações Portuguesas por Tipo de Componentes para Calçado e Artigos de Pele

Value: Thousands euros Valor: Milhares euros	2005	%	2009	%	2010	%
Uppers Gaspeas	28 767	48,78%	16 048	33,40%	8 431	18,52%
Soles and Heels Solas e Saltos	19 190	32,54%	25 172	52,39%	25 417	55,82%
Other components Outros componentes	11 020	18,68%	6 824	14,20%	11 682	25,66%
Components Total Total de Componentes	58 977	100,00%	48 044	100,00%	45 530	100,00%
Handbags and Travel Bags Malas e Bolsas	9 682	37,83%	22 740	57,58%	23 059	55,33%
Apparel and Leather Accessories Vestuário e Acessórios em Pele	5 880	22,98%	7 847	19,87%	7 586	18,20%
Other Leather Goods Outros Artigos em Pele	10 030	39,19%	8 904	22,55%	11 034	26,47%
Leather Goods Total Total de Artigos de Pele	25 592	100,00%	39 491	100,00%	41 679	100,00%

Portuguese Imports Trend by Type of Footwear Components and Leather Goods
Evolução das Importações Portuguesas por Tipo de Componentes para Calçado e Artigos de Pele

Value: Thousands euros Valor: Milhares euros	2005	%	2009	%	2010	%
Uppers Gaspeas	66 862	64,55%	45 433	56,56%	47 531	53,29%
Soles and Heels Solas e Saltos	22 221	21,45%	19 823	24,68%	23 890	26,79%
Other components Outros componentes	14 496	13,99%	15 068	18,76%	17 768	19,92%
Components Total Total de Componentes	103 578	100,00%	80 323	100,00%	89 189	100,00%
Handbags and Travel Bags Malas e Bolsas	94 538	65,22%	145 920	72,87%	162 528	73,01%
Apparel and Leather Accessories Vestuário e Acessórios em Pele	38 596	26,63%	40 594	20,27%	38 627	17,35%
Other Leather Goods Outros Artigos em Pele	11 814	8,15%	13 793	6,86%	21 453	9,64%
Leather Goods Total Total de Artigos de Pele	144 948	100,00%	200 253	100,00%	222 607	100,00%

Portuguese Footwear Exports Trend, Global Areas
Evolução das Exportações Portuguesas de Calçado, Grandes Áreas

Quantity: Thousand pairs Quantidade: Milhares pares	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 10 09	Δ 10 05
Europe Europa	61 107	94,97%	60 316	95,22%	65 391	95,98%	8,41%	7,01%
Africa África	587	0,91%	1 242	1,96%	1 093	1,60%	-11,96%	86,17%
America América	2 033	3,16%	620	0,98%	746	1,10%	20,43%	-63,29%
Asia Ásia	523	0,81%	1 089	1,72%	780	1,14%	-28,37%	49,13%
Oceania and Others Oceania e Outros	94	0,15%	79	0,12%	122	0,18%	54,74%	30,40%
Total Total	64 344	100,00%	63 346	100,00%	68 133	100,00%	7,56%	5,89%

Value: Thousands Euros Valor: Milhares Euros	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 10 09	Δ 10 05
Europe Europa	1 075 133	94,46%	1 184	96,10%	1 242 258	95,90%	4,93%	15,56%
Africa África	6 854	0,60%	16 069	1,30%	14 034	1,08%	-12,67%	104,77%
America América	41 875	3,68%	14 527	1,18%	20 545	1,59%	41,43%	-50,94%
Asia Ásia	12 244	1,08%	15 258	1,24%	15 002	1,16%	1,68%	22,52%
Oceania and Others Oceania e Outros	2 089	0,18%	2 136	0,17%	3 492	0,27%	63,50%	67,11%
Total Total	1 138 195	100,00%	1 232 027	100,00%	1 295 531	100,00%	5,15%	13,82%

Portuguese Footwear Exports, Main Buyers
Exportações Portuguesas de Calçado, Principais Compradores

Quantity: Thousands pairs / Quantidade: Milhares de Pares	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 10 09	Δ10 05
France França	15 792	24,54%	17 080	26,96%	18 714	27,47%	9,57%	18,50%
Spain Espanha	7 788	12,10%	7 957	12,56%	12 042	17,67%	51,35%	54,62%
Germany Alemanha	12 418	19,30%	11 735	18,53%	9 859	14,47%	-15,9 9%	-20,60%
Netherlands Holanda	6 200	9,64%	7 306	11,53%	8 485	12,45%	16,15%	36,86%
United Kingdom Reino Unido	9 761	15,17%	5 918	9,34%	6 315	9,27%	6,71%	-35,30%
Italy Itália	563	0,87%	2 460	3,88%	2 424	3,56%	-1,47%	330,69%
Denmark Dinamarca	2 410	3,75%	1 764	2,78%	1 601	2,35%	-9,23%	-33,57%
Belgium Bélgica	1 321	2,05%	1 336	2,11%	1 482	2,18%	10,94%	12,19%
Switzerland Suíça	509	0,79%	698	1,10%	690	1,01%	-1,20%	35,52%
Angola Angola	370	0,57%	884	1,40%	666	0,98%	-24,66%	80,10%
Sweden Suécia	865	1,34%	661	1,04%	616	0,90%	-683%	-28,77%
Russia Rússia	401	0,62%	445	0,70%	560	0,82%	25,96%	39,50%
Ireland Irlanda	853	1,33%	562	0,89%	431	0,63%	-23,29%	-49,40%
Greece Grécia	614	0,95%	607	0,96%	412	0,61%	-32,01%	-32,80%
United States Estados Unidos	1 482	2,30%	295	0,47%	402	0,59%	36,18%	-72,84%
Norway Noruega	550	0,86%	341	0,54%	349	0,51%	2,47%	-36,51%
Japan Japão	80	0,12%	253	0,40%	299	0,44%	18,03%	273,91%
Canada Canadá	482	0,75%	209	0,33%	286	0,42%	37,19%	-40,71%
Finland Finlândia	123	0,19%	258	0,41%	258	0,38%	-0,18%	108,89%
Austria Áustria	230	0,36%	196	0,31%	233	0,34%	18,77%	1,07%
Hungary Hungria	85	0,13%	75	0,12%	197	0,29%	162,63%	131,03%
Israel Isreal	77	0,12%	157	0,25%	197	0,20%	25,15%	155,21%
Total Total	64 344	100,00%	63 346	100,00%	68 133	100,00%	7,56%	5,89%

Portuguese Footwear Export Trends, Main Buyers
Evolução das Exportações Portuguesas de Calçado, Principais Compradores

Value: Thousands Euros Valor: Milhares de Euros	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 10 09	Δ10 05
France França	294 662	25,89%	358 775	29,12%	371 953	28,71%	3,67%	26,23%
Germany Alemanha	219 585	19,32%	229 703	28,64%	230 884	17,82%	0,51%	5,01%
Netherlands Holanda	120 596	10,60%	166 460	13,51%	180 296	13,92%	8,31%	49,50%
United Kingdom Reino Unido	171 666	15,08%	111 550	9,05%	130 293	10,06%	16,80%	-24,10%
Spain Espanha	84 841	7,45%	114 455	9,29%	125 768	9,71%	9,88%	48,24%
Denmark Dinamarca	53 236	4,68%	45 258	3,67%	42 075	3,25%	-7,03%	-20,96%
Belgium Bélgica	24 068	2,11%	32 405	2,63%	33 550	2,59%	3,53%	39,40%
Italy Itália	11 284	0,99%	26 956	2,19%	32 887	2,54%	22,00%	191,46%
Sweden Suécia	18 475	1,62%	18 173	1,48%	17 562	2,36%	,3,36%	-4,94%
Switzerland Suíça	9 049	0,80%	15 483	1,26%	15 640	1,21%	1,02%	72,83%
United States Estados Unidos	31 783	2,79%	8 009	0,65%	12 010	0,93%	49,95%	-62,21%
Russia Rússia	11 957	1,05%	8 345	0,68%	11 107	0,86%	33,10%	-7,10%
Angola Angola	4 908	0,43%	13 044	1,06%	10 490	0,81%	-19,58%	113,75%
Ireland Irlanda	16 836	1,48%	11 691	0,95%	10 447	0,81%	-10,64%	-37,95%
Norway Noruega	11 561	1,02%	8 891	0,72%	9 807	0,76%	10,31%	-15,17%
Canada Canadá	9 582	0,84%	5 464	0,44%	8 083	0,62%	47,94%	-15,64%
Greece Grécia	10 446	0,92%	11 003	0,90%	1 672	0,59%	-30,47%	-26,56%
Japan Japão	3 165	0,28%	6 558	0,53%	1 583	0,59%	15,62%	139,61%
Finland Finlândia	2 109	0,19%	4 902	0,40%	5 163	0,40%	5,31%	144,78%
Austria Áustria	3 803	0,33%	4 327	0,35%	4 409	0,34%	1,88%	15,92%
Australia Austrália	1 338	0,12%	1 448	0,12%	2 586	0,20%	78,56%	93,35%
Israel Israel	1 196	0,11%	2 143	0,17%	2 517	0,19%	17,47%	110,54%
Total Total	1 138 195	100,00%	1 232 027	100,00%	1 295 531	100,00%	5,15%	13,82%

Portuguese Footwear Exports By Type of Product, Main Buyers
Exportações Portuguesas de Calçado por tipo de Produto, Principais Compradores

	2009			2010			Δ 10 09		
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Average Price Preço Médio	Thousands Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Average Price Preço Médio	Quantity Quantidade	Value Valor	Price Preço
France França	7 209	175 905	24,40 [¤]	7 147	177 980	24,90 [¤]	-0,86%	1,18%	2,05%
Germany Alemanha	5 440	137 466	25,27 [¤]	5 730	147 069	25,66 [¤]	5,33%	6,99%	1,57%
Netherlands Holanda	2 179	65 333	29,99 [¤]	2 481	56 135	22,62 [¤]	13,89%	-14,08%	-24,56%
United Kingdom Reino Unido	1 290	28 070	21,75 [¤]	1 534	36 417	23,74 [¤]	18,87%	29,74%	9,14%
Spain Espanha	1 147	28 190	24,58 [¤]	1 086	26 571	24,46 [¤]	-5,26%	-5,74%	-0,51%
Denmark Dinamarca	950	25 082	26,40 [¤]	795	21 470	27,00 [¤]	-16,30%	-14,40%	2,26%
Belgium Bélgica	547	13 841	25,31 [¤]	519	13 889	26,75 [¤]	-5,05%	0,35%	5,68%
Italy Itália	342	10 337	30,22 [¤]	352	12 239	34,78 [¤]	2,90%	18,40%	15,07%
Sweden Suécia	313	9 882	31,60 [¤]	266	8 654	32,58 [¤]	-15,06%	-12,43%	3,10%
United States Estados Unidos	156	4 981	31,84 [¤]	195	6 183	31,70 [¤]	24,70%	24,12%	-0,47%
Norway Noruega	223	5 870	26,30 [¤]	220	6 098	27,74 [¤]	-1,54%	3,87%	5,50%
Russia Rússia	133	3 396	25,44 [¤]	214	5 714	26,68 [¤]	60,43%	68,25%	4,87%
Switzerland Suíça	170	4 132	24,31 [¤]	183	4 594	25,05 [¤]	7,88%	11,17%	3,05%
Canada Canadá	96	3 404	35,35 [¤]	135	4 377	32,38 [¤]	40,04%	28,59%	-8,41%
Finland Finlândia	146	2 904	19,91 [¤]	146	2 984	20,48 [¤]	-0,13%	2,76%	2,89%
Greece Grécia	180	4 163	23,11 [¤]	117	2 584	22,06 [¤]	-34,97%	-37,92%	-4,53%
Japan Japão	49	2 098	42,45 [¤]	62	2 361	37,87 [¤]	26,18%	12,56%	-10,79%
Ireland Irlanda	106	3 114	29,47 [¤]	76	2 115	27,80 [¤]	-27,97%	-32,06%	-5,67%
Austria Áustria	57	1 494	26,32 [¤]	93	1 861	20,01 [¤]	63,92%	24,62%	-23,98%
Poland Polónia	31	1 227	39,26 [¤]	43	1 401	32,55 [¤]	37,66%	14,12%	-17,10%
Australia Austrália	27	748	28,17 [¤]	47	1 364	29,04 [¤]	76,94%	82,38%	3,08%
Israel Israel	35	843	24,35 [¤]	54	1 102	20,46 [¤]	55,59%	30,74%	-15,97%
Total Total	21 298	542 586	25,48 [¤]	4 904	549 727	25,25 [¤]	2,22%	1,32%	-0,88%

Portuguese Footwear Exports By Type of Product, Main Buyers
Exportações Portuguesas de Calçado por tipo de Produto, Principais Compradores

	2009			2010			Δ 10 09		
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Average Price Preço Médio	Thousands Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Average Price Preço Médio	Quantity Quantidade	Value Valor	Price Preço
France França	4 525	115 530	25,53 [¤]	4 652	121 676	26,15 [¤]	2,81%	5,32%	2,44%
Netherlands Holanda	2 733	59 043	21,60 [¤]	3 525	79 488	22,55 [¤]	28,97%	34,63%	4,39%
United Kingdom Reino Unido	2 206	49 776	22,57 [¤]	2 324	55 769	24,00 [¤]	5,35%	12,04%	6,35%
Spain Espanha	1 643	34 576	21,05 [¤]	1 798	40 015	22,25 [¤]	9,84%	15,73%	5,71%
Germany Alemanha	1 328	32 535	24,50 [¤]	1 413	35 917	25,41 [¤]	6,42%	10,39%	3,73%
Italy Itália	510	9 299	18,22 [¤]	521	12 761	24,52 [¤]	1,98%	37,23%	34,57%
Denmark Dinamarca	413	11 853	28,71 [¤]	362	11 219	30,96 [¤]	-12,23%	-5,35%	7,84%
Switzerland Suíça	357	8 057	22,60 [¤]	300	7 321	24,43 [¤]	-15,97%	-9,14%	8,13%
Belgium Bélgica	338	7 939	23,52 [¤]	267	7 055	26,39 [¤]	-20,81%	-11,14%	12,21%
Ireland Irlanda	164	5 918	36,12 [¤]	147	5 899	40,12 [¤]	-10,26%	-0,33%	11,07%
United States Estados Unidos	48	1 530	32,07 [¤]	120	4 497	37,36 [¤]	152,26%	193,85%	16,49%
Japan Japão	128	3 420	26,75 [¤]	144	4 107	28,49 [¤]	12,75%	20,10%	6,52%
Sweden Suécia	162	3 847	23,73 [¤]	161	3 851	23,97 [¤]	-0,88%	0,12%	1,01%
Angola Angola	190	4 768	25,13 [¤]	134	3 548	26,45 [¤]	29,27%	-25,57%	5,23%
Russia Rússia	123	2 630	21,44 [¤]	148	3 541	23,85 [¤]	21,07%	34,63%	11,20%
Canada Canadá	71	1 838	26,04 [¤]	136	3 359	24,77 [¤]	92,06%	82,72%	-4,87%
Greece Grécia	188	3 961	21,10 [¤]	147	3 230	21,96 [¤]	-21,62%	-18,44%	4,06%
Norway Noruega	81	2 348	28,87 [¤]	94	2 905	31,01 [¤]	15,19%	23,71%	7,40%
Czech Republic República Checa	29	556	19,20 [¤]	56	1 060	18,80 [¤]	94,68%	90,64%	-2,07%
Australia Austrália	19	595	30,54 [¤]	29	958	33,25 [¤]	47,86%	60,99%	8,88%
Finland Finlândia	20	418	20,48 [¤]	28	612	21,99 [¤]	36,24%	46,32%	7,40%
Saudi Arabia Arábia Saudita	25	482	19,49 [¤]	32	580	18,29 [¤]	28,20%	20,32%	6,15%
Total Total	15 703	367 801	23,42[¤]	16 825	415 694	24,71[¤]	7,15%	13,02%	5,48%

Portuguese Footwear Exports By Type of Product, Main Buyers
 Exportações Portuguesas de Calçado por tipo de Produto, Principais Compradores

	2009			2010			Δ 10 09		
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Average Price Preço Médio	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Average Price Preço Médio	Quantity Quantidade	Value Valor	Price Preço
Children's Leather Footwear Calçado Criança em Couro									
France França	1 253	21 598	17,13 [¤]	1 307	23 519	17,99 [¤]	4,29%	8,89%	4,41%
Netherlands Holanda	763	18 835	24,68 [¤]	807	20 071	24,87 [¤]	5,74%	6,56%	0,78%
Germany Alemanha	518	7 352	14,19 [¤]	611	10 029	26,42 [¤]	17,89%	36,42%	15,71%
United Kingdom Reino Unido	618	9 775	15,83 [¤]	588	9 425	16,04 [¤]	-4,85%	-3,58%	1,33%
Spain Espanha	797	10 734	15,19 [¤]	550	8 637	15,69 [¤]	-22,10%	-19,53%	3,29%
Belgium Bélgica	153	3 880	25,38 [¤]	358	4 605	12,87 [¤]	134,08%	18,69%	-49,30%
Denmark Dinamarca	179	3 151	15,57 [¤]	157	3 140	10,00 [¤]	-12,47%	-0,34%	13,86%
Switzerland Suíça	63	917	14,60 [¤]	115	1 752	15,22 [¤]	83,32%	91,06%	4,23%
Italy Itália	84	1 733	20,54 [¤]	64	1 425	22,32 [¤]	-24,31%	-17,76%	8,65%
Russia Rússia	72	1 122	15,56 [¤]	59	933	15,87 [¤]	-18,49%	-16,87%	1,98%
Sweden Suécia	45	783	17,33 [¤]	40	691	17,22 [¤]	-11,18%	-11,74%	-0,63%
United States Estados Unidos	39	531	13,68 [¤]	40	587	14,79 [¤]	2,39%	10,67%	8,09%
Angola Angola	15	212	14,63 [¤]	14	516	37,39 [¤]	-4,86%	143,19%	155,61%
Austria Áustria	16	234	14,91 [¤]	30	484	16,03 [¤]	92,45%	106,86%	7,49%
Finland Finlândia	29	456	15,50 [¤]	23	366	16,20 [¤]	-23,35%	-19,89%	4,52%
Greece Grécia	21	393	19,06 [¤]	16	304	18,80 [¤]	-21,63%	-22,66%	-1,32%
Ireland Irlanda	18	339	18,70 [¤]	15	272	18,47 [¤]	-18,36%	-19,40%	-1,27%
Turkey Turquia	8	113	14,11 [¤]	15	226	15,12 [¤]	86,38%	99,65%	7,12%
Norway Noruega	15	262	17,47 [¤]	11	220	19,31 [¤]	-23,98%	-15,95%	10,55%
Israel Israel	10	200	20,58 [¤]	9	166	17,81 [¤]	-3,97%	-16,89%	-13,46%
Iceland Islândia	1	33	24,19 [¤]	4	106	25,68 [¤]	200,36%	218,89%	6,17%
Lithuania Lituânia	15	85	5,81 [¤]	17	101	6,11 [¤]	13,41%	19,30%	5,19%
Total Total	4 714	83 786	17,77 [¤]	4 904	88 194	17,99 [¤]	4,02%	5,26%	1,20%

Portuguese Footwear Imports, Main Suppliers
 Importações Portuguesas de Calçado, Principais Fornecedores

By Global Areas I Por Grandes Áreas

	2009		2010		Δ 10 09	
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Quantity Quantidade	Value Valor
Europe Europa	35 241	339 871	36 694	357 943	4,12%	5,32%
Africa África	15	111	19	214	22,80%	92,54%
America América	1 879	15 953	1 213	11 728	-35,47%	-26,48%
Asia Ásia	17 281	45 205	29 683	60 055	71,77%	32,85%
Oceania and Others Oceania e Outros	1	17	3	81	128,83%	374,10%
Total Total	54 419	401 157	67 612	430 021	24,25%	7,20%

By Country I Por País

	2009		2010		Δ 10 09	
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Quantity Quantidade	Value Valor
Spain Espanha	23 342	181 546	22 955	195 554	-1,66%	7,72%
China China	16 718	39 573	28 801	51 714	72,27%	30,68%
Belgium Bélgica	1 922	43 887	2 621	50 016	36,34%	13,97%
Italy Itália	1 971	41 127	2 157	43 760	9,42%	6,40%
Netherlands Holanda	3 681	35 208	4 044	26 561	9,86%	-24,56%
France França	2 121	20 923	2 135	22 814	0,65%	9,03%
Brazil Brasil	1 854	15 505	1 139	11 093	-38,55%	-28,46%
Germany Alemanha	1 151	8 533	1 604	11 082	39,33%	29,86%
India Índia	319	3 674	486	5 675	52,10%	54,49%
United Kingdom Reino Unido	318	3 517	283	3 179	-11,07%	-9,61%
Ireland Irlanda	304	822	659	1 478	116,88%	79,93%
Denmark Dinamarca	314	2 278	102	1 368	-67,39%	-39,93%
Vietnam Vietname	82	815	100	1 131	21,74%	38,66%
Czech Republic República Checa	31	267	61	625	97,10%	134,03%
Romania Roménia	4	72	29	415	558,86%	473,96%
United States Estados Unidos	15	379	13	407	-13,64%	7,42%
Pakistan Paquistão	70	346	67	342	-4,79%	-1,19%
Luxemburg Luxemburgo	8	825	3	325	-67,38%	-60,57%
Thailand Tailândia	8	47	33	308	313,62%	552,57%
Indonesia Indonésia	3	24	60	292	1725,26%	1128,51%
Total Total	54 418	401 157	67 612	430 021	24,25%	7,20%

Footwear Components Exports Trend, Main Buyers

Evolução das Exportações Portuguesas de Componentes para Calçado, Principais Compradores

Value: Thousand Euros Valor: Milhares de Euros	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 09 10	Δ 05 10
Germany Alemanha	33 439	56,70%	21 066	43,85%	14 512	31,87%	-31,11%	-56,60%
Spain Espanha	5 191	8,80%	9 109	18,96%	8 160	17,92%	-10,42%	57,18%
France França	8 536	14,47%	7 516	15,64%	6 316	13,87%	-15,96%	-26,01%
Netherlands Holanda	877	1,49%	860	1,79%	2 492	5,47%	189,77%	184,15%
Morocco Marrocos	1 318	2,23%	1 023	2,13%	1 632	3,58%	59,47%	23,84%
United Kingdom Reino Unido	796	1,35%	366	0,76%	1 166	2,56%	218,63%	46,42%
Israel Israel	934	1,58%	767	1,60%	882	1,94%	14,94%	-5,52%
Austria Áustria	1 285	2,18%	862	1,79%	864	1,90%	0,21%	-32,76%
Italy Itália	238	0,40%	518	1,08%	841	1,85%	62,43%	253,69%
India Índia	1 175	1,99%	1 204	2,51%	718	1,58%	-40,32%	-38,89%
Total Total	58 977	100,00%	48 044	100,00%	45 530	100,00%	-5,23%	-22,80%

Portuguese Footwear Components Imports Trend, Main Suppliers

Evolução das Importações Portuguesas de Componentes para Calçado, Principais Fornecedores

Value: Thousand Euros Valor: Milhares de Euros	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 09 10	Δ 05 10
Germany Alemanha	21 053	20,33%	26 629	33,15%	24 656	27,64%	-7,41%	17,11%
Italy Itália	10 981	10,60%	12 201	15,10%	17 058	19,13%	39,81%	55,35%
India Índia	19 910	19,22%	11 346	14,13%	16 107	18,06%	41,97%	-1910%
France França	9 886	9,54%	10 974	13,66%	11 827	13,26%	7,78%	1964%
Spain Espanha	8 413	8,12%	11 109	13,83%	11 234	12,60%	1,12%	33,54%
Cape Verde Cabo Verde	2 505	2,42%	2 892	3,60%	3 309	3,71%	14,43%	32,11%
Netherlands Holanda	952	0,92%	473	0,59%	784	0,88%	65,86%	-17,61%
Austria Áustria	1 767	1,71%	1 383	1,72%	694	0,78%	-49,83%	-60,74%
China China	1 494	1,44%	525	0,65%	572	0,64%	8,98%	-61,68%
Morocco Marrocos	132	0,13%	351	0,44%	532	0,60%	51,39%	302,41%
Total Total	103 578	100,00%	80 323	100,00%	89 189	100,00%	11,04%	-13,89%

Portuguese Leather Goods Exports Trend, Main Buyers
Evolução das Exportações Portuguesas de Artigos de Pele, Principais Compradores

Value: Thousand Euros Valor: Milhares de Euros	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 09 10	Δ 05 10
Spain Espanha	8 323	32,49%	9 092	23,02%	9 630	23,10%	5,91%	15,71%
Angola Angola	1 994	7,78%	6 152	15,58%	5 567	13,36%	-9,52%	179,15%
France França	4 853	18,94%	7 408	18,76%	4 848	11,63%	-34,56%	-0,12%
Tunisia Tunísia	6	0,02%	1 215	3,08%	3 157	7,57%	159,72%	51346,35%
Switzerland Suíça	887	3,46%	1 978	5,01%	2 257	5,41%	14,08%	154,39%
Germany Alemanha	603	2,35%	2 400	6,08%	2 107	5,06%	-12,20%	249,52%
Belgium Bélgica	793	3,10%	954	2,42%	1 042	2,50%	9,15%	31,34%
Italy Itália	280	1,09%	836	2,12%	1 033	2,48%	23,57%	268,60%
Saudi Arabia Arábia Saudita	622	2,43%	847	2,15%	894	2,15%	5,59%	43,74%
Netherlands Holanda	254	0,99%	1 019	2,58%	633	1,52%	-37,84%	149,14%
Total Total	25 620	100,00%	39 491	100,00%	41 679	100,00%	5,54%	62,68%

Portuguese Leather Goods Imports Trend, Main Suppliers
Evolução das Importações Portuguesas de Artigos de Pele, Principais Compradores

Value: Thousand Euros Valor: Milhares de Euros	2005	%	2009	%	2010	%	Δ 09 10	Δ 05 10
Spain Espanha	50 941	34,82%	77 548	38,73%	84 662	38,03%	9,17%	66,20%
China China	16 158	11,04%	27 453	13,71%	40 362	18 13%	47,02%	149,80%
Italy Itália	16 725	11,43%	26 298	13,13%	27 716	12 45%	5,39%	65,72%
France França	15 069	10,30%	18 683	9,33%	19 992	8 98%	7,01%	32,67%
Germany Alemanha	8 429	5,76%	7 744	3,87%	10 201	4,58%	31,72%	21,01%
Netherlands Holanda	10 210	6,98%	13 175	6,58%	8 811	3,96%	-33,13%	-13,71%
Belgium Bélgica	10 194	6,97%	9 745	4,87%	8 510	3,82%	-12,68%	-16,52%
India Índia	6 261	4,28%	4 722	2,36%	5 267	2,37%	11,55%	-15,86%
United Kingdom Reino Unido	1 403	0,96%	3 864	1,93%	3 588	1,61%	-7,14%	155,76%
Pakistan Paquistão	2 467	1,69%	1 089	0,54%	1 418	0,64%	30,17%	-42,53%
Total Total	146 310	100,00%	200 253	100,00%	222 607	100,00%	11,16%	52,15%

MERCADO PORTUGUÊS

Os preços no mercado interno continuam a cair devido à importação de produtos de baixo valor

Domestic prices continue to drop due to imports of low-value products

PORTUGUESE MARKET





MERCADO PORTUGUÊS

PORTUGUESE MARKET

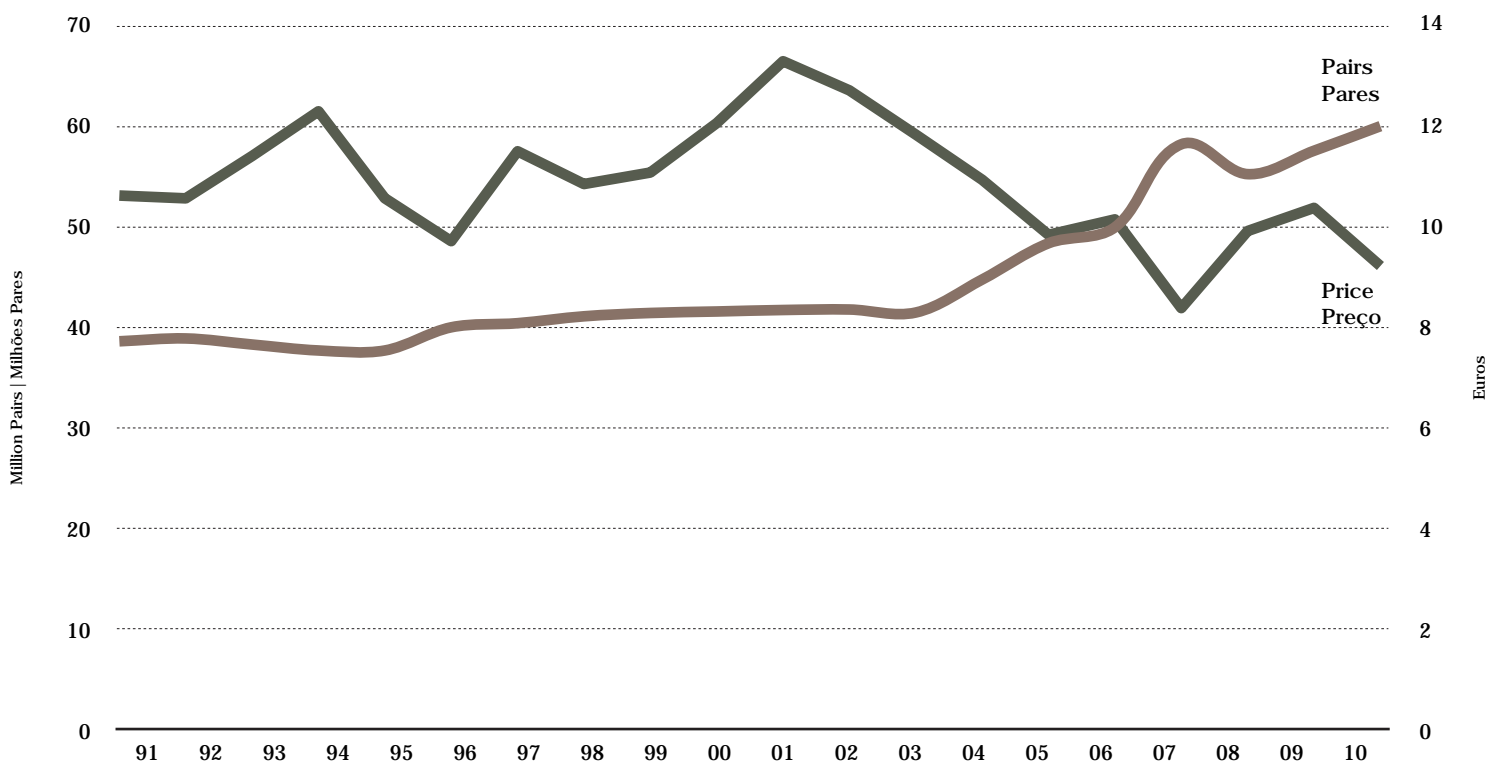
Apesar da fortíssima vocação exportadora da indústria de calçado, o mercado português não deixa de ser relevante para muitas das suas empresas. O consumo de calçado, em Portugal, em 2010, deverá ter sido da ordem dos 61 milhões de pares, cerca de 5% acima do valor do ano anterior. Mas o valor correspondente deverá ter caído 9%, para 543 milhões de euros, fruto de uma evolução negativa do preço médio praticado.

Despite the fact that the footwear industry is highly export-oriented, the Portuguese market is nevertheless important for many of its companies. Footwear consumption in Portugal, in 2010, will have been in the order of about 61 million pairs, approximately 5% more than in the previous year. However, the respective value is set to have fallen by 9% to 543 million, the result of the negative performance of the average price charged.

A queda do preço médio no mercado interno é uma tendência que, com oscilações de ano para ano, se tem mantido ao longo da última década e que está relacionada com a alteração do mix de produtos consumidos: enquanto as empresas portuguesas produzem predominantemente calçado de couro de gama média e alta que exportam na quase totalidade, Portugal tem vindo a importar quantidades crescentes de calçado em “outros materiais”, de reduzido preço, para consumo interno. Como se pode observar no Gráfico 24, desde o início do século, a quantidade consumida cresceu mas, em contrapartida, deu-se uma significativa redução do preço médio praticado.

The decline of the average price in the domestic market is a trend that, with some oscillations from year to year, has continued during the past decade and is related to the change of the product mix consumed: Whereas Portuguese companies predominantly produce average and high level range leather footwear that is almost all exported, Portugal has been importing increasing quantities of low price footwear made of “other” materials for internal consumption. As can be seen in Chart 24, since the start of the century, the quantity consumed increased but on the other had there was a significant reduction of average price practised.

Consumption and average price in Portugal (1991-2010)
Consumo e preço médio em Portugal (1991-2010)



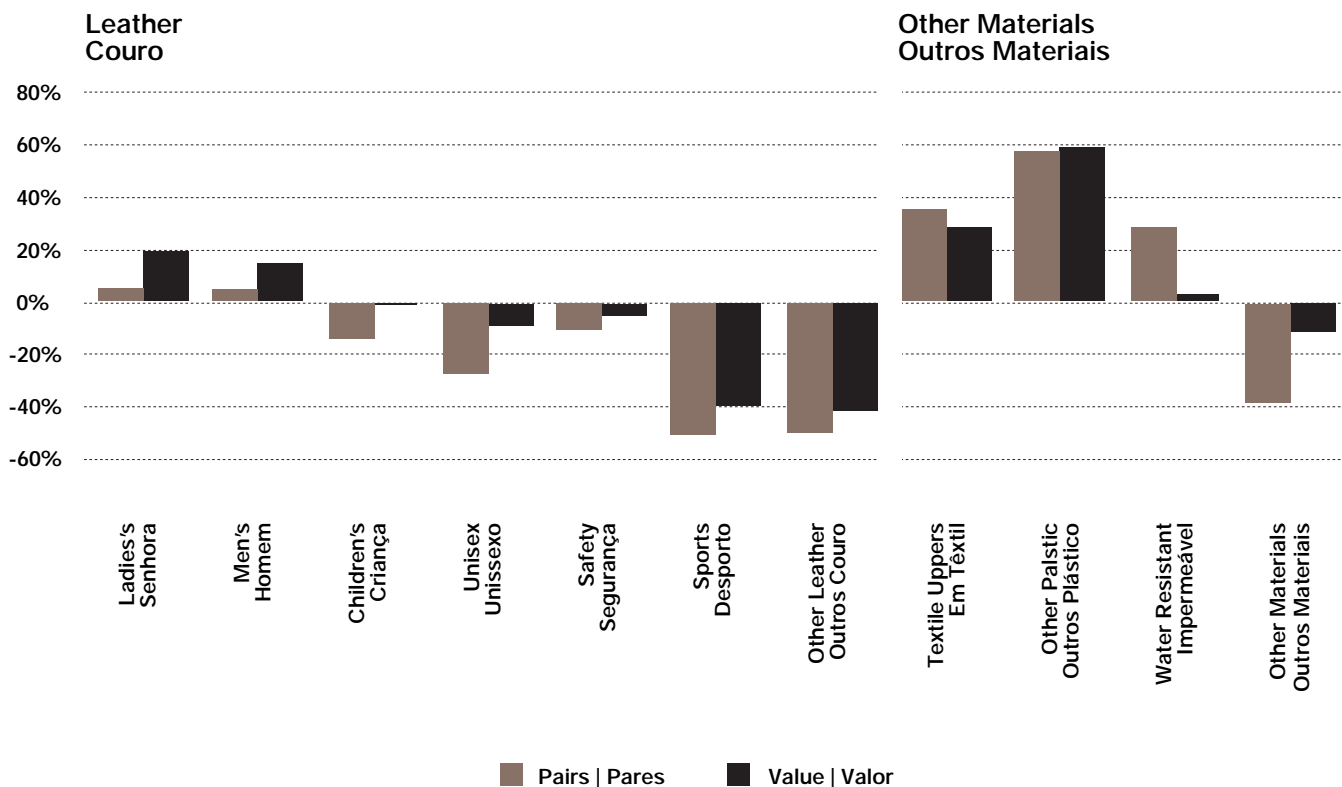
O Gráfico 25 retrata esta evolução. É possível verificar que o calçado em têxtil e em plástico são os tipos de produto cujo consumo tem apresentado maior dinamismo, com crescimentos em quantidade de 47% e 77%, respectivamente, nos últimos cinco anos. Também o calçado impermeável teve um crescimento acentuado, próximo dos 20%. Em contrapartida, no mesmo período, entre o calçado em couro, só o calçado de senhora e de homem conseguiram algum crescimento, com aumentos percentuais de 7% e 6%. A sua performance em termos de valor foi mais favorável, graças a um aumento do preço médio. Todas os restantes tipos de calçado de couro registaram quebras mais ou menos acentuadas.

Chart 25 depicts this evolution. It is possible to see that footwear made of textile and plastic are the types of products with greatest consumption dynamism, with a quantity increase of 47% and 77% respectively, over the past five years. Water resistant footwear also experienced a marked increase, of approximately 20%. On the other hand, during the same period, in terms of leather footwear, only ladies and men's footwear achieved any kind of growth with percentage increases of 7% and 6%. Their performance in terms of value was more favourable thanks to an average price increase. All the other types of leather footwear registered more or less marked falls.

Variation in consumption in Portugal by type of footwear (2005-2010)
Variação do consumo em Portugal, por tipo de calçado (2005-2010)

25

51



Portuguese Consumption by Type of Footwear 2010
Consumo Português por Tipo de Calçado 2010

Quantity and Value Quantidade e Valor	Thousand Pairs Milhares Pares	%	Thousand Euros Milhares de Euros	%	Average Price Preço Médio
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	6 240	10,23%	148 562	27,36%	23,81 [¤]
Men's Footwear Calçado de Homem	4 107	6,73%	112 191	20,66%	27,32 [¤]
Children's Footwear Calçado de Criança	2 056	3,37%	33 831	6,23%	16,45 [¤]
Unisex Footwear Calçado Unissexo	879	1,44%	16 132	2,95%	18,25 [¤]
Safety Footwear Calçado de Segurança	704	1,15%	10 132	1,87%	14,39 [¤]
Sports Footwear Calçado de Desporto	311	0,51%	6 693	1,23%	21,50 [¤]
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	580	0,95%	11 914	2,19%	20,55 [¤]
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	14 877	24,38%	339 361	62,50%	22,81[¤]
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	16 456	26,97%	78 400	14,44%	4,76 [¤]
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	1 122	1,84%	5 615	1,03%	5,01 [¤]
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	27 294	44,73%	103 779	19,11%	3,80 [¤]
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	1 274	2,09%	15 825	2,91%	12,42 [¤]
Total Footwear Total Calçado	61 023	100,00%	542 981	100,00%	8,90[¤]

Portuguese Consumption Trends by Type of Footwear
Evolução do Consumo Português por Tipo de Calçado

Quantity: Thousand Pairs Quantidade: Milhares pares	2005	%	2009	%	2010	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	5 829	12,35%	7 186	12,36%	6 240	10,23%
Men's Footwear Calçado de Homem	3 860	8,18%	4 944	8,51%	4 107	6,73%
Children's Footwear Calçado de Criança	2 529	5,36%	2 329	4,01%	2 056	3,37%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	1 389	2,93%	1 047	1,80%	879	1,44%
Safety Footwear Calçado de Segurança	819	1,73%	983	1,69%	704	1,15%
Sports Footwear Calçado de Desporto	960	2,03%	560	0,96%	311	0,51%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	1 727	3,66%	1 729	2,97%	580	0,95%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	17 106	36,26%	18 778	32,31%	14 877	24,38%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	11 198	23,73%	12 462	21,44%	16 456	26,97%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	813	1,72%	2 790	4,80%	1 122	1,84%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	15 466	32,78%	21 694	37,33%	27 294	44,73%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	2 598	5,51%	2 394	4,12%	1 274	2,09%
Total Footwear Total Calçado	47 181	100,00%	58 117	100,00%	61 023	100,00%

Portuguese Consumption Trends by Type of Footwear
Evolução do Consumo Português por Tipo de Calçado

Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	2005	%	2009	%	2010	%
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	118 077	25,97%	176 590	29,58%	148 562	27,36%
Men's Footwear Calçado de Homem	93 505	20,57%	122 495	20,52%	112 191	20,66%
Children's Footwear Calçado de Criança	34 260	7,54%	38 662	6,48%	33 831	6,23%
Unisex Footwear Calçado Unissexo	18 191	4,00%	22 464	3,76%	16 038	2,95%
Safety Footwear Calçado de Segurança	10 863	2,39%	12 688	2,13%	10 132	1,87%
Sports Footwear Calçado de Desporto	14 187	3,12%	9 972	1,67%	6 693	1,23%
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	26 646	5,86%	19 199	3,22%	11 914	2,19%
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	315 729	69,45%	402 070	67,35%	339 361	62,50%
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	56 775	12,49%	67 667	11,33%	78 400	14,44%
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	5 389	1,19%	10 751	1,80%	5 615	1,03%
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	58 106	12,78%	96 166	16,11%	103 779	19,11%
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	18 637	4,10%	20 349	3,41%	15 825	2,91%
Total Footwear Total Calçado	454 635	100,00%	597 003	100,00%	542 981	100,00%

5.





ESTRUTURA E ESTRATÉGIA

55

A indústria portuguesa de calçado continua a reforçar a qualificação da sua mão-de-obra

STRUCTURE AND STRATEGY

The Portuguese footwear industry continues to strengthen the skills of its workforce

Este capítulo retrata algumas das características estruturais da indústria, nomeadamente a localização e dimensão das suas empresas, e fornece elementos relevantes para a compreensão da sua estratégia.

This chapter portrays some of the industry's structural characteristics, namely the location and size of the companies, while providing information relevant to an understanding of their strategy.

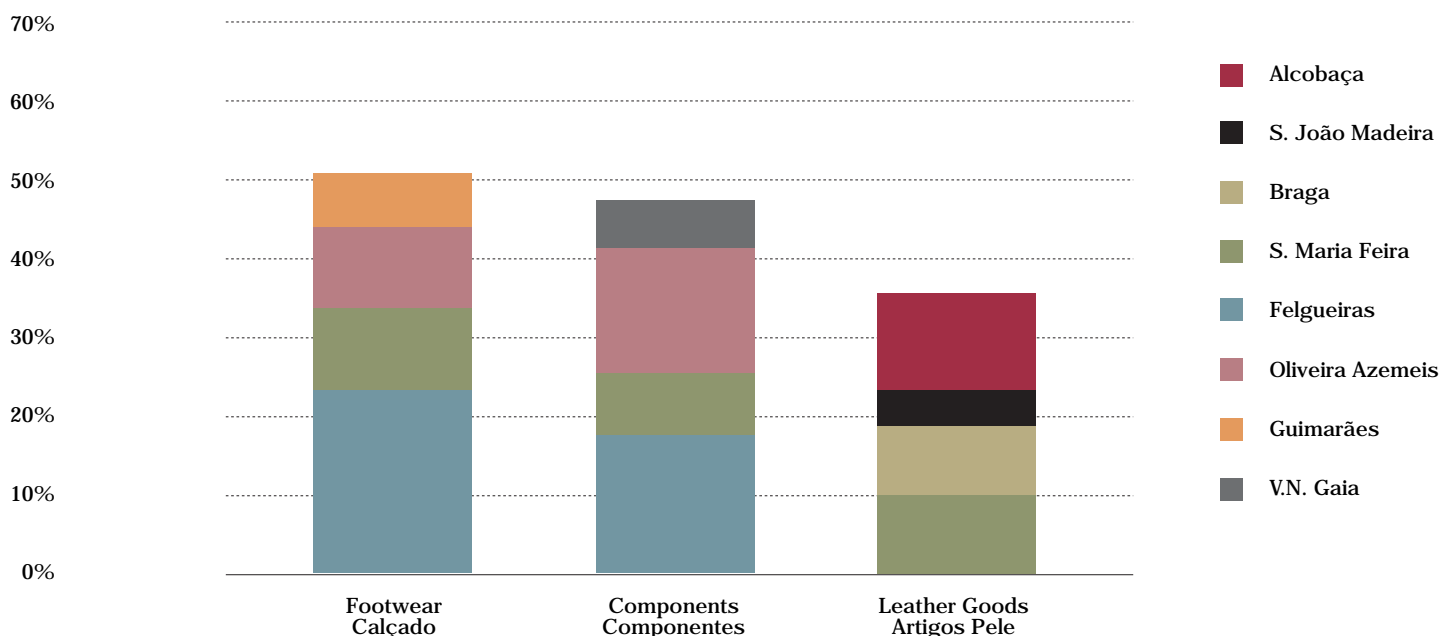
IMPLANTAÇÃO GEOGRÁFICA

GEOGRAPHIC LOCATION

A forte aglomeração geográfica é uma das características mais marcantes da estrutura empresarial da indústria portuguesa de calçado. Como se observa no Gráfico 26, o concelho de Felgueiras, por si só, emprega um terço das pessoas ao serviço da indústria de calçado. No vizinho concelho de Guimarães, por sua vez, trabalham 10% dos efectivos da indústria. Estes dois concelhos são o núcleo de um dos pólos geográficos em que se organiza a indústria e que se estende para ocidente até Barcelos. O outro grande pólo da indústria situa-se a uma centena de quilómetros, no limiar entre as Regiões Norte e Centro. Aí, os concelhos da Feira e de Oliveira de Azeméis absorvem, respectivamente, 14% e 12% do emprego sectorial que é também muito significativo em concelhos limítrofes. Em conjunto, estes quatro concelhos representam cerca de 70% do emprego na indústria portuguesa de calçado.

Major geographic concentration is one of the more marking characteristics of the business structure of the Portuguese footwear industry. As shown by Chart 26, the municipality of Felgueiras alone employs one third of the people in the footwear industry. In turn, 10% of the industry's workforce is in the neighbouring municipality of Guimarães. These two municipalities are the nucleus of one of the geographic poles into which the industry is organised, which stretches to the west as far as Barcelos. The other major pole of the industry is about 100 kilometres away at the boundary of the North and Centre Regions. There, the municipalities of Santa Maria da Feira and Oliveira de Azemeis respectively account for 14% and 12% of the sectoral employment, which is also very significant in the neighbouring municipalities. Together, these four municipalities account for approximately 70% of total employment in the Portuguese footwear industry.

Percentage of the industry's employees per county (2009)
 Percentagem dos trabalhadores da indústria por concelho (2009)



A indústria dos componentes é apenas ligeiramente menos concentrada: os quatro concelhos mais relevantes representam 67% do seu emprego. Os três primeiros, Felgueiras, Oliveira de Azeméis e Feira, são os mesmos que na indústria de calçado, embora com uma importância equilibrada entre os dois primeiros, ao contrário do que naquela acontece. São João da Madeira, com 8% do emprego, substitui, no entanto, Guimarães nesta lista. Já a indústria dos artigos de pele apresenta uma menor aglomeração geográfica: neste caso, os quatro concelhos mais relevantes representam 51% do emprego da indústria. Destes, apenas o segundo, a Feira, é comum com as indústrias dos componentes e do calçado e São João da Madeira com a dos componentes. No entanto, é em Alcobça que esta indústria emprega um maior número de pessoas.

Como se pode observar no Gráfico 27, quase dois terços das exportações de calçado têm origem nos quatro concelhos em que o emprego sectorial se encontra concentrado. Felgueiras é responsável, por si só, por um terço das exportações nacionais e, com o vizinho concelho de Guimarães, o seu peso no total eleva-se a 44%. Mais a sul, Santa Maria da Feira e Oliveira de Azeméis respondem por 21% do total.

Tal como no próprio calçado, Felgueiras e Oliveira de Azeméis são igualmente duas das principais origens de exportações de componentes para calçado, representando, em conjunto, 29% do respectivo total. Embora não se encontrem entre os quatro concelhos com mais peso no emprego, Vila Nova de Gaia, com 15%, e a Trofa, com 12%, são também das principais origens das exportações de componentes.

Tal como acontece a nível do emprego, as exportações de artigos de pele apresentam uma origem geográfica diversa e menos concentrada. Alcanena é o concelho mais representativo, com 16%, seguido de Gondomar, Feira e Lisboa. No entanto, em conjunto, estes concelhos representam pouco mais de um terço das exportações nacionais.

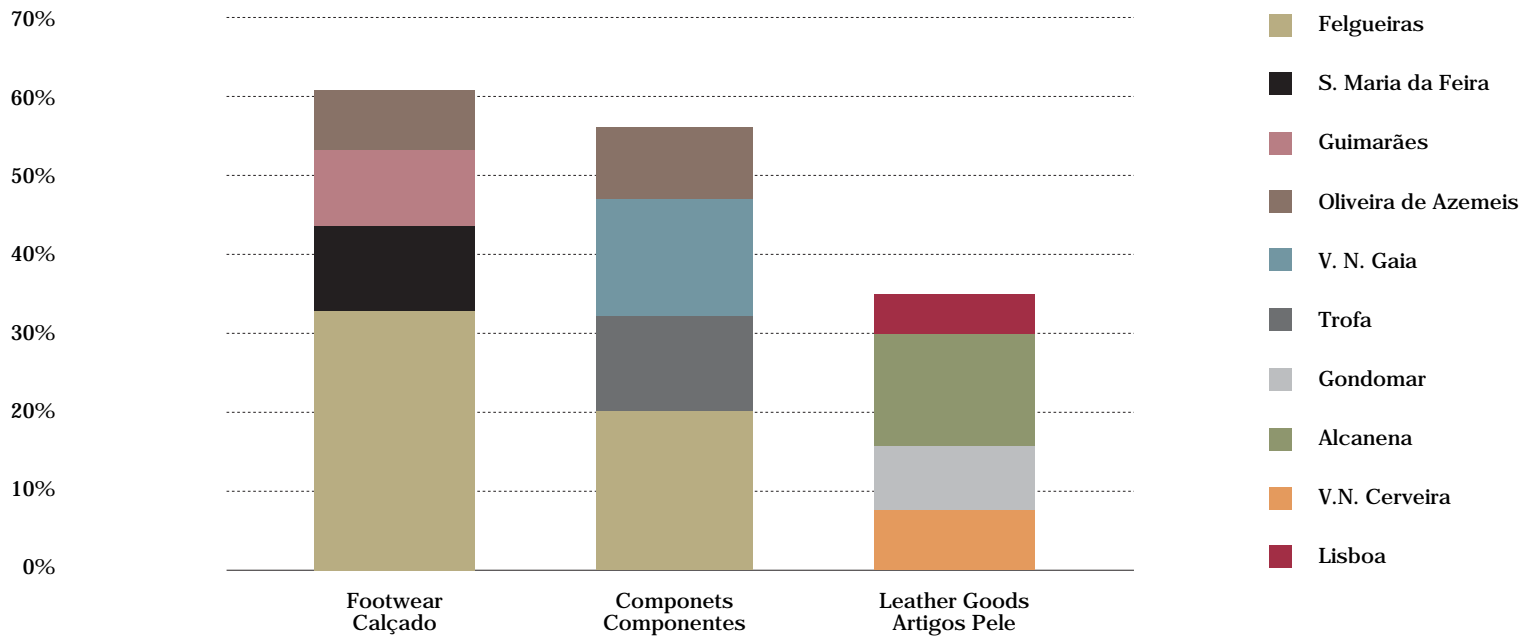
The components industry is only slightly less concentrated: the four most relevant municipalities account for 67% of the work force. The first three, Felgueiras, Oliveira de Azeméis and Santa Maria da Feira, are the same as in the footwear industry. However, with a balanced degree of importance between the first two, contrary to what happens there. São João da Madeira, with 8% of the work force substitutes, however, Guimarães in this list. The leather goods industry is geographically less concentrated: in this case, the four most relevant municipalities account for 51% of the industry's work force. Of these, only Santa Maria da Feira is common to both the components and the footwear industries and São João da Madeira with that of components. However, it is in Alcobça that this industry employs more people.

As can be seen in Chart 27, almost two thirds of footwear exports are in the four municipalities where the sectoral employment is concentrated. By itself, Felgueiras alone accounts for one third of Portuguese exports and, together with neighbouring Guimarães, their total weight stands at 44%. Further south, Santa Maria da Feira and Oliveira de Azeméis account for a further 21% of the total.

As in the case of footwear, Felgueiras and Oliveira de Azeméis are likewise two of the main sources of footwear components exports, together accounting for 29% of the respective. Although not among the four municipalities with the most weight in terms of employment, Vila Nova de Gaia with 15% and Trofa with 12% are also one of the main sources of components exports.

As in the case of employment, the geographic origin of exports of leather goods is diverse and less concentrated. Alcanena is the most representative municipality, with 16%, followed by Gondomar, Feira and Lisbon. However, altogether, these municipalities represent a little less than a third of Portuguese exports.

Origin of exports - 4 main counties (value), 2010
 Origem das exportações - 4 principais concelhos (valor), 2010



58

A aglomeração geográfica é uma das forças da indústria de calçado, favorecendo fenómenos de difusão do conhecimento e de formação de redes de empresas, formais e informais, e permitindo-lhe afirmar-se como um dos clusters mais relevantes da economia nacional.

Geographic concentration is one of the strengths of the footwear industry, driving the spread of knowledge and the formation of networks of companies, both formal and informal, while allowing it to make its mark as one of the most relevant clusters of the Portuguese economy.

ESTRUTURA DIMENSIONAL

A reduzida dimensão das suas empresas é, por vezes, apontada como um dos problemas da indústria portuguesa de calçado. A indústria é, de facto, constituída predominantemente por pequenas e médias empresas: como se verifica no Gráfico 28, a empresa média emprega cerca de 25 trabalhadores. O mesmo gráfico mostra, igualmente, que a dimensão média se reduziu substancialmente na última década, uma vez que, em 1998, atingia os 34 trabalhadores.

É conveniente, no entanto, contextualizar aqueles valores. Desde logo, importa notar que a redução da dimensão média verificada na última década é resultado do desaparecimento de algumas grandes empresas, não de uma tendência generalizada para a redução da dimensão das existentes. Como já foi referido, muitas das unidades industriais de maior dimensão em actividade no nosso país, na sua quase totalidade de capital estrangeiro, encerraram, o que automaticamente reduziu o número médio de trabalhadores por empresa.

Por outro lado, quando se fazem comparações internacionais, as estatísticas do Eurostat mostram que a dimensão média das empresas da indústria portuguesa de calçado é substancialmente superior à que se encontra nos seus principais concorrentes europeus, como a Itália e a Espanha. Simultaneamente, as estatísticas nacionais mostram que a dimensão média das empresas da indústria do calçado é claramente maior do que a da indústria transformadora portuguesa. A dimensão pode, por vezes, dificultar a adopção de determinadas estratégias por parte das empresas portuguesas de calçado. No entanto, em termos comparativos elas não apresentam, neste aspecto, nenhuma desvantagem perante os seus concorrentes mais relevantes.

As restantes indústrias do cluster têm, aliás, uma dimensão empresarial média, bastante inferior: 15 trabalhadores na indústria de componentes e apenas 8 na dos artigos de pele. De notar que, apesar de não terem estado sujeitas a um processo de desaparecimento de grandes empresas como o que se verificou no calçado, ambas apresentam igualmente uma tendência para a diminuição da dimensão média das empresas.

DIMENSIONAL STRUCTURE

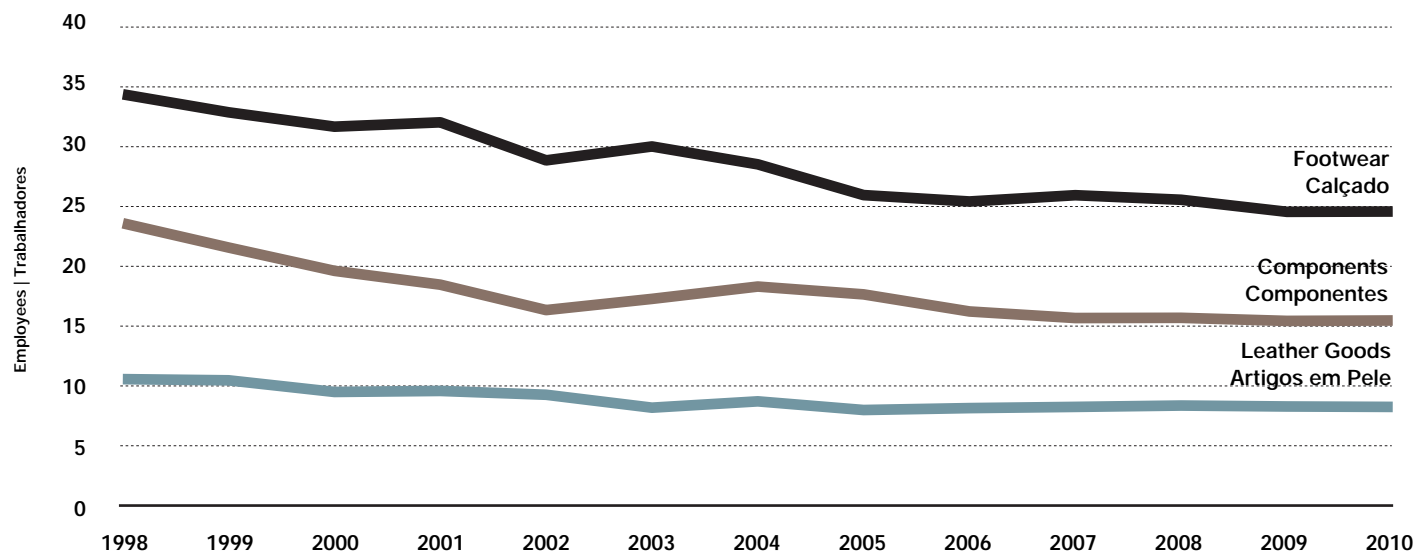
The small size of its companies is sometimes indicated as one of the problems of the Portuguese footwear industry. Indeed, it mainly comprises of small and medium enterprises: as can be seen in Chart 28, the average company employs about 25 workers. This chart also shows that the average size has fallen substantially in recent years, in that in 1998 the average stood at 34.

However, these figures have to be put in their proper context, however. From the outset it should be pointed out that the reduction of the average size seen during the past decade is the result of the disappearance of several large companies and not of a general trend of reduction of the size of existing ones. As has already been stated many of the larger industrial facilities that were active in our country, almost all having foreign-owned capital, shut down, automatically reducing the average number of workers per company.

On the other hand, on making international comparisons, the Eurostat statistics show that the average size of the Portuguese footwear industry companies is bigger than those of its leading European rivals, such as Italy and Spain. At the same time, the Portuguese statistics show that the average size of the footwear industry companies is clearly larger than the Portuguese manufacturing industry. Size can sometimes hinder the adoption of certain strategies by Portuguese footwear companies. However, in comparative terms, they have no disadvantage, in this respect, when compared to their more relevant competitors.

Moreover, the cluster's other industries are of a considerable smaller average size: 15 workers in the components industry and just 8 in leather goods. It should be noted that, despite not having been subject to a process of disappearance of large companies, as in the case of footwear, the average size of the companies of both has a tendency to fall.

Average size of companies (1998-2010)
Dimensão média das empresas (1998-2010)



INOVAÇÃO E PROTECÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

A protecção da propriedade intelectual é um comportamento empresarial sem tradição na indústria de calçado. No entanto, na última década, a indústria portuguesa de calçado tem desenvolvido uma estratégia assente na inovação, procurando afirmar-se nos mercados internacionais pela sua capacidade de criação de moda e não apenas, como no passado, pelos seus méritos enquanto produtora. Esta estratégia exigiu um reforço das capacidades de criação e design das empresas, sendo a permanente renovação da gama de produtos um elemento fundamental da sua competitividade. Mas muitas empresas portuguesas não se ficaram por aí. Inseriram a actividade criativa ao nível do produto num processo de afirmação da sua identidade, corporizado na criação de marcas próprias. Trata-se de um processo muito exigente, que não está ao alcance de todas as empresas.

À medida que se foi afirmando nos mercados internacionais pela sua capacidade de criação, a indústria portuguesa de calçado foi-se tomando um alvo apetecível para processos de imitação e cópia ilegítima, que põem em causa a rentabilização dos investimentos por si efectuados. Por isso, desde o início do século, com o apoio do Centro Tecnológico do Calçado, as empresas portuguesas têm vindo a fazer uma utilização mais intensa de instrumentos como o registo de modelos e de marcas e logótipos. O Gráfico 29 mostra que o recurso a estes instrumentos cresceu intensamente até 2005, tendo depois abrandado, embora mantendo-se em níveis muito superiores aos do início da década.

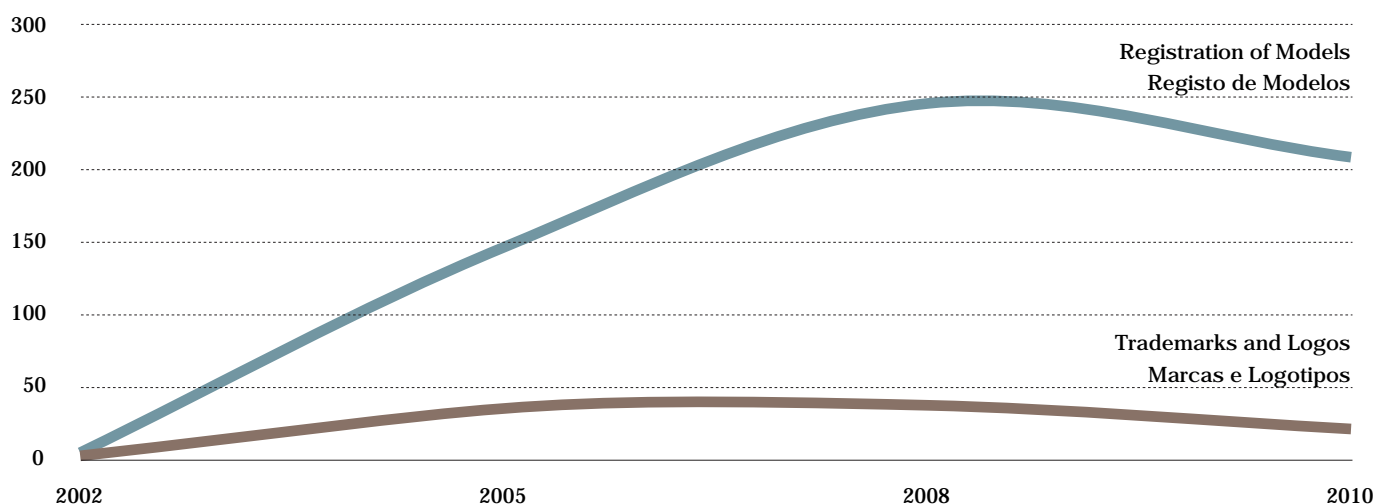
INNOVATION AND INDUSTRIAL PROPERTY PROTECTION

The protection of intellectual property is a business behaviour that has no tradition in the footwear industry. However, during the last decade Portuguese industry has developed a strategy based on innovation, looking to make a mark on the international markets due to its ability to create fashion and not, just like in the past, for its merits as a manufacturer. This strategy required a strengthening of the ability of the companies to create and design, where the permanent renovation of the product range is a fundamental element of its competitiveness. Many Portuguese companies have gone further. They incorporate creative activity at product level into a process of affirmation of their identity, embodied in the creation of their own brands. This is a very demanding process, one that does not lie within the grasp of every company.

As they have been asserting themselves in the international markets with their ability to create, the Portuguese footwear industry has become a desirable target for imitation and illegitimate copying, which puts at risk the profitability of the investments it has made. Therefore, since the beginning of the century, with the Technological Centre for Footwear assistance, the Portuguese companies have been making intense usage of these measures, such as the registering of models, brands and logos. Chart 29 shows that the resorting to these instruments grew intensely up until 2005, having then slowed down, even though it is still at very superior levels to those of the beginning of the decade.

Registration requests supported by GAPI/CTCP (2002-2010)
Pedidos de registo apoiados pelo CAPI / CTCP (2002-2010)

29



QUALIFICAÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS

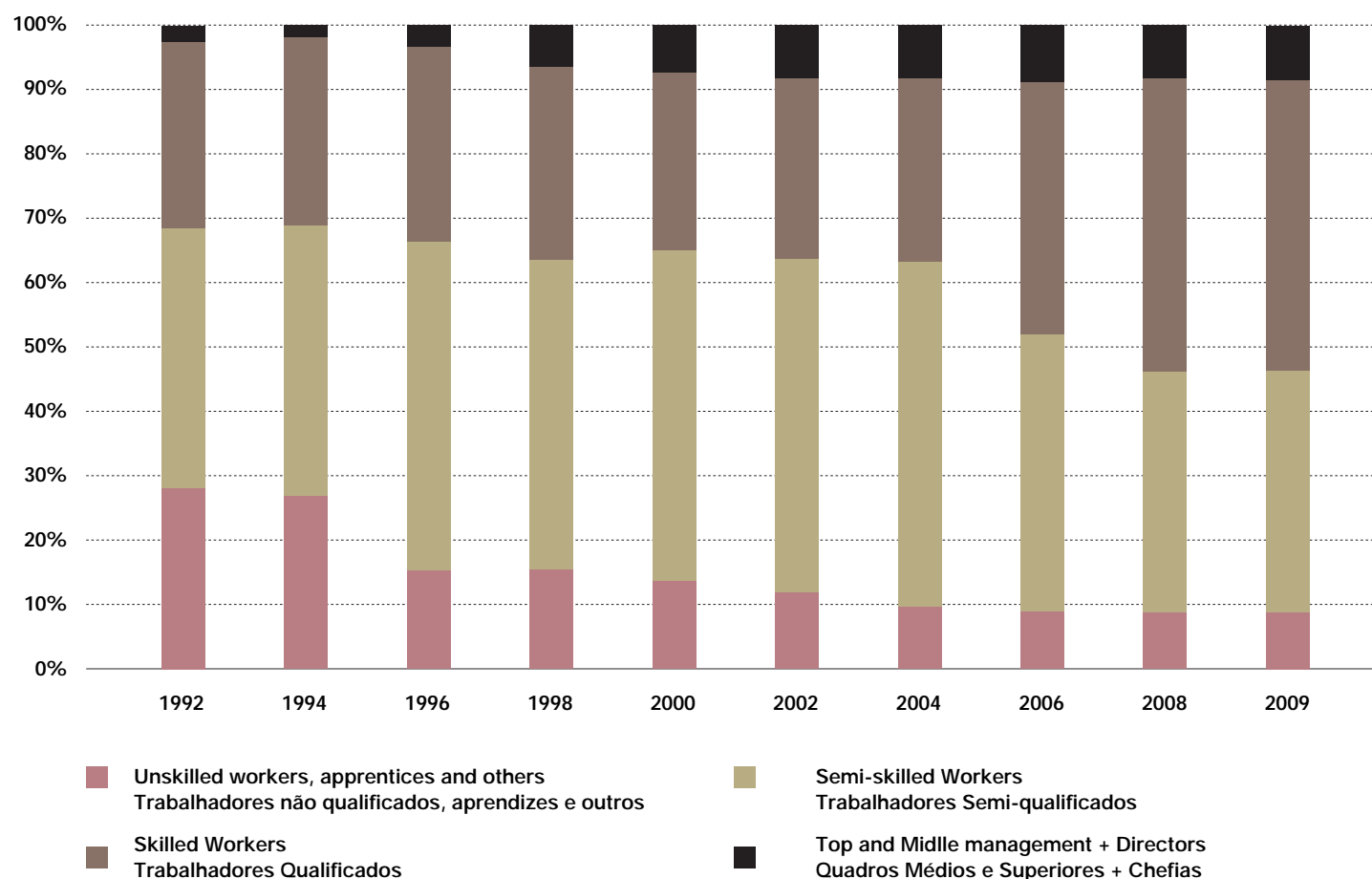
A estratégia da indústria, orientada para a evolução para segmentos de mercado mais exigentes e de maior valor acrescentado, exige naturalmente o reforço da qualificação dos seus recursos humanos. O Gráfico 30 mostra que esse processo está em curso, tendo registado uma aceleração a partir de 2004: desde esse ano, o peso dos trabalhadores qualificados no total da mão-de-obra aumentou de 29% para 45%. Em conjunto com os quadros e chefias, aqueles representam agora mais de metade do total da força de trabalho. Em contrapartida, apesar de estereótipos que persistem, os trabalhadores não qualificados são menos de 10% da mão-de-obra da indústria portuguesa de calçado

HUMAN RESOURCES TRAINING

The industry's strategy directed towards the evolution of more demanding market segments of greater value added naturally requires an improvement of the qualifications of its human resources. Chart 31 shows that this process is under way and has accelerated as from 2004: as from that year, the weight of skilled workers as a proportion of the total work force has risen from 29% to 45%. Together with management staff and foremen, they now account for over half the total work force. On the other hand, despite the persistent stereotypes, unskilled workers constitute less than 10% of the Portuguese footwear industry's work force.

Employee distribution by qualification level (1992-2009)
Distribuição dos trabalhadores por nível de qualificação (1992-2009)

30



Number of companies and employees by size class - 2009
 Número de Empresas e trabalhadores por escalões de dimensão - 2009

	Footwear Calçado		Footwear Components Componentes para Calçado		Leather Goods Artigos de Pele	
	Companies Empresas	Employees Trabalhadores	Companies Empresas	Employees Trabalhadores	Employees Trabalhadores	Employees Trabalhadores
1 to 9 Employees a 9 Trabalhadores	621	2 596	143	619	106	400
10 to 49 Employees a 49 Trabalhadores	547	11 831	104	2 234	32	632
50 to 249 Employees a 249 Trabalhadores	170	14 578	12	1 048	1	70
Over 250 Employees Mais de 250 Trabalhadores	8	3 505	0	0	0	0
Total Total	1 346	32 510	259	3 901	139	1 102

Portuguese Footwear Exports by Origin Geographic Areas
 Exportações Portuguesas de Calçado por Áreas Geográficas de Origem

Thousand Euros Milhares de Euros	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Felgueiras	341 108	378 960	391 918	402 507	362 209	431 163
Santa Maria da Feira	186 914	181 983	181 018	192 727	167 322	139 627
Guimarães	100 801	110 495	114 736	123 570	109 661	125 668
Oliveira de Azeméis	68 523	86 199	101 821	103 608	97 493	100 262
Barcelos	45 058	49 032	62 704	67 823	62 673	74 435
São João da Madeira	51 315	60 421	61 827	69 888	66 028	64 328
Vila Nova de Gaia	32 668	66 232	73 038	71 064	42 226	27 965
Vila Nova de Famalicão	18 915	19 367	19 917	22 143	23 265	27 364
Vizela	16 002	18 803	22 420	23 333	21 473	26 569
Viana do Castelo	19 339	19 979	19 852	20 021	19 750	20 930
Outros	257 553	174 645	219 140	194 307	257 626	257 219
Total	1 138 195	1 166 116	1 268 401	1 290 991	1 232 027	1 295 531

Portuguese Footwear Components Exports by Origin Geographic Areas

Thousand Euros Milhares de Euros	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Felgueiras	6 738	7 990	7 611	2 314	7 598	9 305
Vila Nova de Gaia	7 358	9 953	8 791	8 884	8 627	6 846
Trofa	6 576	7 780	7 129	785	4 836	5 668
Oliveira de Azeméis	1 192	1 983	3 404	2 077	3 519	4 136
Santa Maria da Feira	24 808	13 098	9356	10 061	8 983	2 360
São João da Madeira	1 389	2 060	2 241	872	1 466	1 175
Lousada	528	471	705	659	910	826
Lisboa	0	3	3	4	128	806
Barcelos	55	96	20	135	88	490
Vila do Conde	314	338	375	290	151	461
Outros	10 019	7 596	6 131	23 061	11736	13 456
Total	58 977	51 369	45 765	49 144	48 044	45 530

Leather Goods Exports by Origin Geographic Areas Exportações de Artigos de Pele por Zonas Geográficas de Origem

Thousand Euros Milhares de Euros	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alcanena	7 967	9 767	10 118	6 117	3 038	5 913
Gondomar	1 145	1 409	1 778	2 952	2 853	3 419
Vila Nova de Cerveira	3	5	6	496	1 205	3 223
Lisboa	3 060	2 717	3 211	3 749	2 178	2 213
Santa Maria da Feira	627	881	1 703	1 452	1 075	2 179
Sintra	1 791	2 072	1 603	1 410	1 207	2 168
Porto	1 840	3 763	2 780	3 773	3 275	2 076
São João da Madeira	519	2 708	4 179	9 751	3 761	1 919
Vila do Conde	990	1 153	1 079	1 300	1 195	1 490
Amadora	980	1 513	1 494	1 661	1 212	1 401
Outros	6 670	10 521	14 790	18 415	18 482	15 678
Total	25 592	36 510	42 640	51 076	39 491	41 679

Employee Distribution by Qualification Level in Portuguese Footwear Industry Distribuição dos Empregados por Nível de Qualificação na Indústria Portuguesa do Calçado

	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Top and middle management + Directors Quadros Médios e Superiores + Chefias	1 581	1 225	1 814	3 687	4 043	3 688	3 396	3 294	3 011	2 828
Skilled Workers Trabalhadores Qualificados	16 570	16 612	15 073	16 319	14 751	12 209	11 478	14 151	16 073	14 630
Semi-skilled workers Trabalhadores Semi-qualificados	23 116	23 950	25 556	26 195	27 256	22 554	21 461	15 566	13 217	12 181
Unskilled workers, apprentices and others Trabalhadores não qualificados, aprendizes e outros	16 164	15 318	7 640	8 421	7 325	5 152	3 920	3 210	3 097	2 871
Total Total	59 423	59 099	52 079	53 375	53 375	43 603	40 255	36 221	35 398	32 510



CONTEXTO INTERNACIONAL

Em 2010, a China continuou a reforçar a sua quota nos principais mercados europeus

INTERNATIONAL CONTEXT

In 2010, China continued to strengthen its share in key European markets



Para uma indústria fortemente aberta ao exterior, como é a do calçado, com uma elevadíssima vocação exportadora e confrontada com uma intensa concorrência estrangeira, o contexto internacional em que actua é determinante.

INDÚSTRIA DE CALÇADO

Ao longo da última década, como se observa no Gráfico 31, a União Europeia passou de um quase equilíbrio no comércio internacional de calçado para uma situação fortemente deficitária: em 2001, o saldo comercial da UE27 era de -189 milhões de euros, correspondendo a uma taxa de cobertura de 99%; dez anos depois, aquele saldo era já de -5.545 milhões de euros, tendo a taxa de cobertura caído para 81%¹.

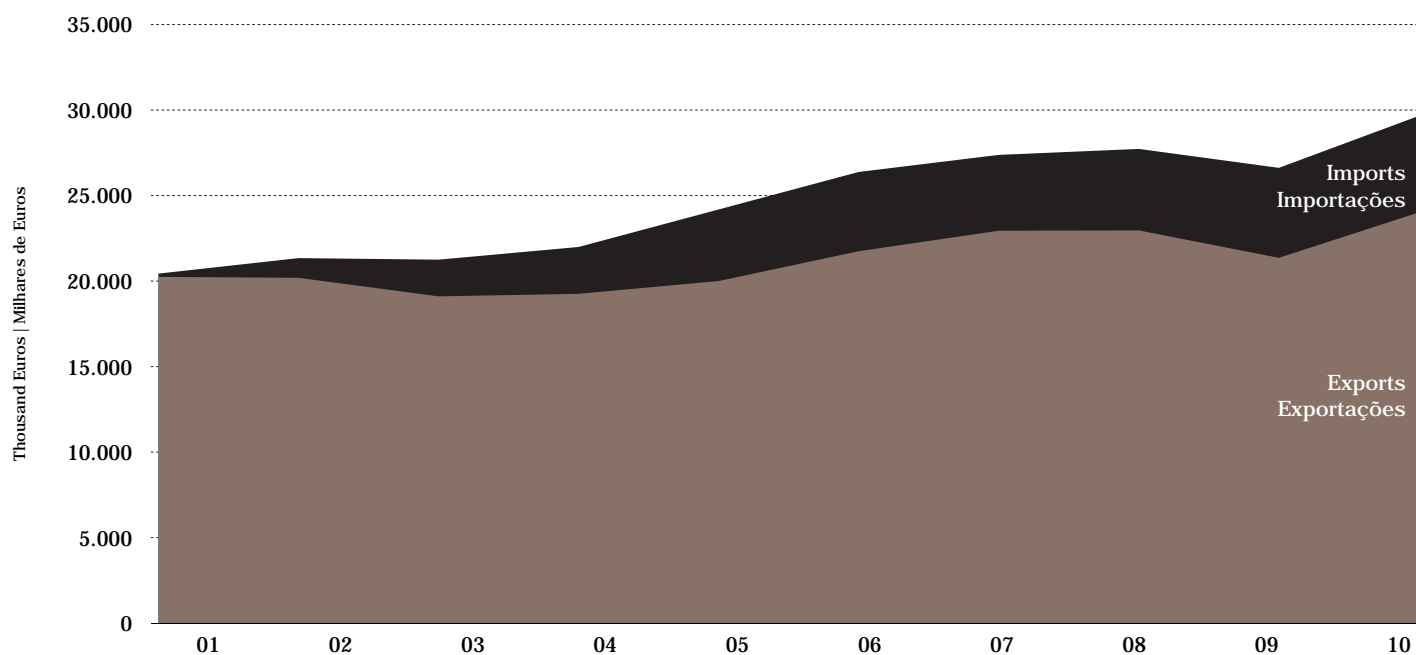
For an industry that is strongly open to the exterior, as is that of footwear, with an extremely high vocation to export and confronted with an intense international competition, the international context of where it operates is a determining factor.

FOOTWEAR INDUSTRY

Over the past decade, as can be seen in Chart 31, the European Union went from a near equilibrium in terms of international footwear trade to a strongly in deficit situation: in 2001, the trade balance of the EU27 was of -189 million euros, corresponding to a coverage rate of 99%; ten years later, that balance already amounted to -5,545 million euros, the coverage rate having fallen to 81%¹.

Footwear external trade of the 27 members of the European Union (2001-2010)
Comércio externo de calçado dos 27 membros da União Europeia (2001-2010)

31



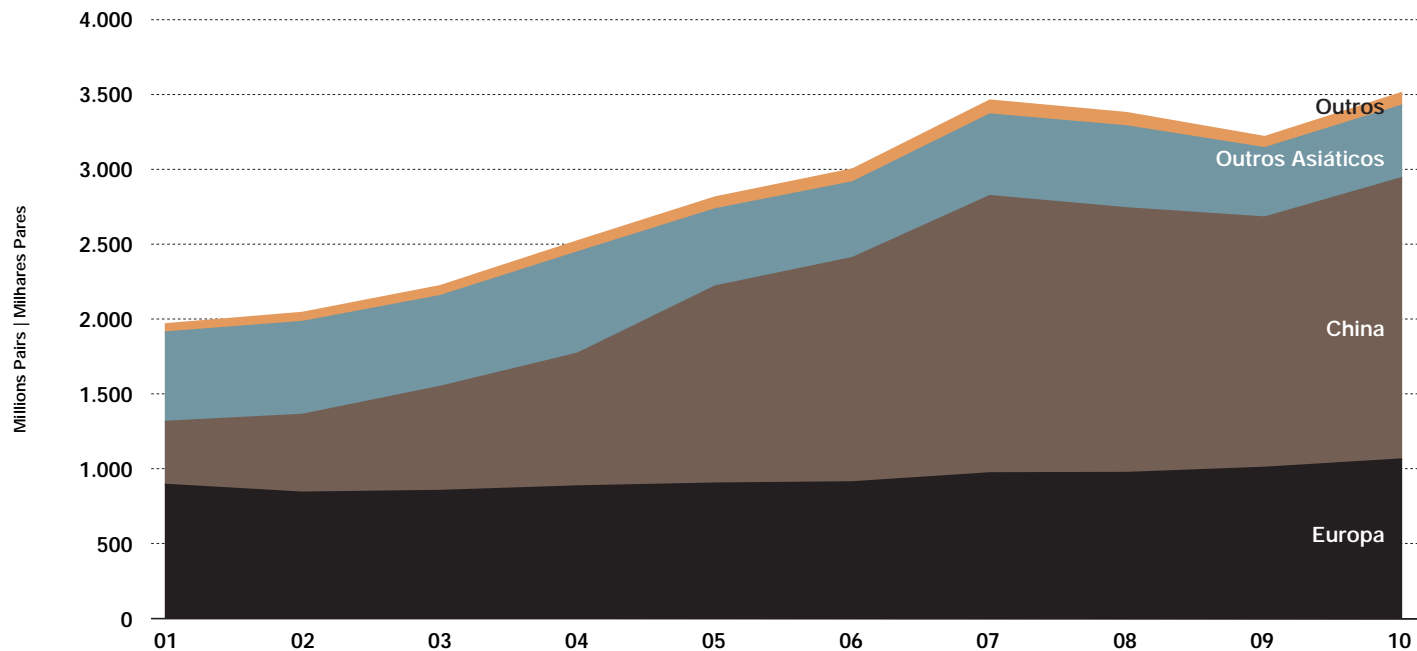
Subjacente a esta deterioração do saldo comercial da UE27 está a, já referida, plena integração da China no comércio mundial. Este facto é evidente no Gráfico 32, em que se desagregam geograficamente as importações de calçado da UE27. É possível verificar que, na última década, as importações da China, em quantidade, aumentaram mais de 4 vezes, passando de cerca de 420 milhões de pares para quase 1.900 milhões. Neste período de 10 anos, a China, por si só, assegurou 94% do crescimento de cerca de 1.540 milhões de pares nas importações totais dos 27 países da União Europeia. Desta forma, a quota deste país nas importações da União Europeia passou de 21% para 53%. Em contrapartida, as importações de outros países asiáticos caíram 112 milhões de pares.

Subjacent to this deterioration of the EU27's trade balance is, the already mentioned, full integration of China in world trade. This fact is evident in Chart 32, where the EU27's footwear imports are geographically broken. It is possible to see that, during the last decade, imports from China, in quantity, increased over 4 times, from approximately 420 million pairs to almost 1,900 million. In this ten year period, China alone represented 94% of the growth of 1,540 millions of pairs in terms of total imports of the 27 countries of the European Union. Therefore, this country's share of European Union imports rose from 21% to 53%. On the other hand, imports from other Asian countries fell by 112 million pairs.

¹ Nas estatísticas apresentadas, por UE27, entende-se o conjunto dos actuais membros da União Europeia, independentemente de já o serem à data a que reportam os dados.

¹ By EU27 we refer to, the current members of the European Union, independently of whether they already were so on the date to which the information reports.

Footwear imports of the 27 members of the European Union (2001-2010) Importações de calçado dos 27 membros da União Europeia (2001-2010)



Os principais compradores europeus de calçado chinês são o Reino Unido, a Espanha e a Alemanha, cada um dos quais responsável por cerca de 15% das importações originárias daquele país. Mas a Holanda (8%) e a Bélgica e a República Checa (6% cada) são também grandes importadores, facto que não é explicável pela dimensão do seu mercado interno, prendendo-se antes com estratégias de importação e reexportação.

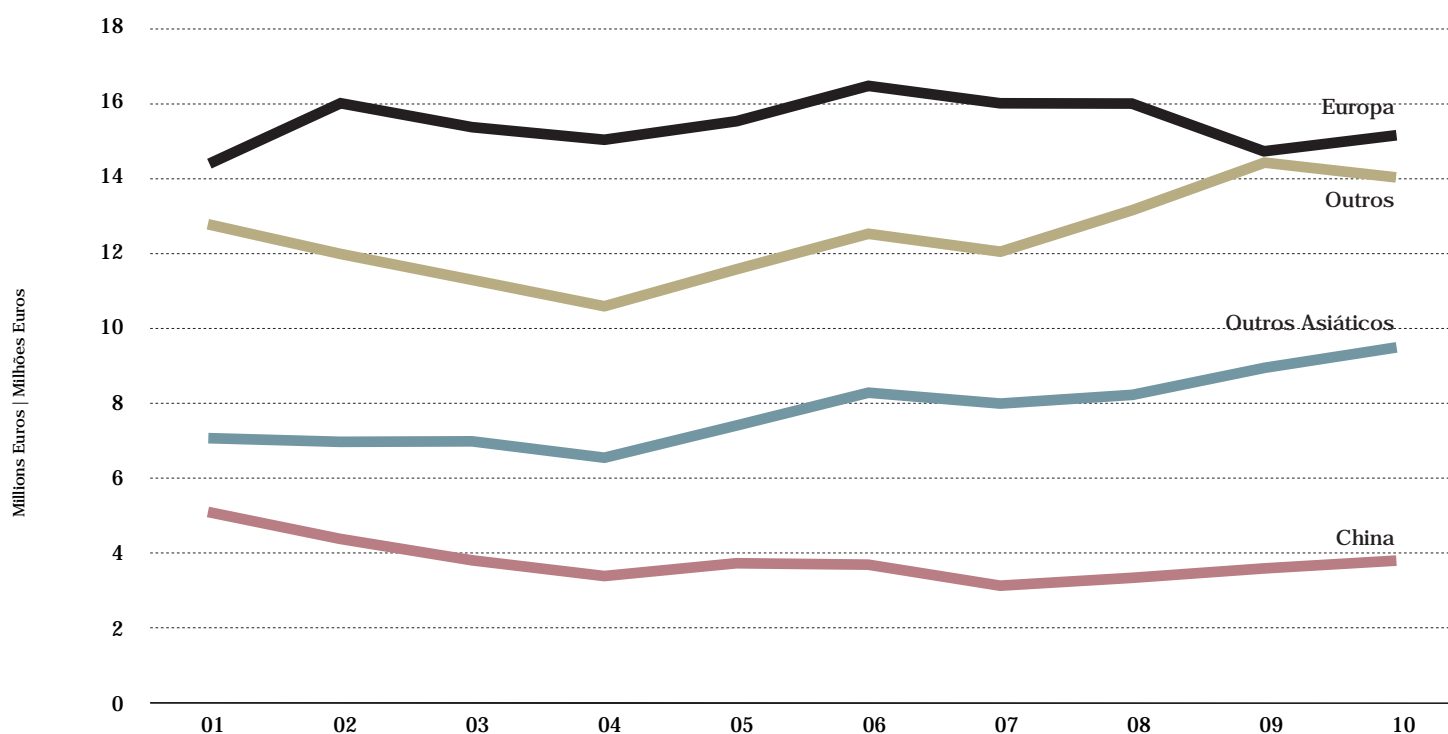
The main European buyers of Chinese footwear are the United Kingdom, Spain and Germany, each one responsible for approximately 15% of imports coming from that country. However, the Netherlands (8%), Belgium (6%) and the Czech Republic (6%) are also large importers, a fact that is not explainable by the size of their domestic market, it has more to do with the import strategies directed at re-exportation.

O sucesso do calçado oriundo da China explica-se pelos preços de combate que pratica: como se verifica no Gráfico 32, o calçado chinês tem chegado à Europa a um preço médio inferior aos 4 euros, apenas um quarto do das importações intra-europeias. Mesmo o calçado proveniente de outros países asiáticos apresenta um preço médio consideravelmente superior, o que explica a sua perda de quota de mercado.

The success of Chinese footwear is explained by the very aggressive prices it practices: as can be seen in Chart 33, Chinese footwear has arrived in Europe at an average price of less than 4 euros, a fourth of that of intra-European imports. Even footwear coming from other Asian countries shows a considerably higher average price which explains its loss of market share.

Average import price of the 27 members of the European Union by origin (2001-2010)
Preço médio de importação dos 27 membros da União Europeia em função da origem (2001-2010)

33



A integração da China no comércio mundial trouxe também oportunidades para explorar o mercado chinês. De facto, na última década, as exportações de calçado da UE27 para aquele país aumentaram mais de 300%. No entanto, as quantidades envolvidas mantêm-se muito reduzidas, não indo além de uns meros 2,3 milhões de pares, no último ano, apenas 0,1% das quantidades que viajam no sentido inverso.

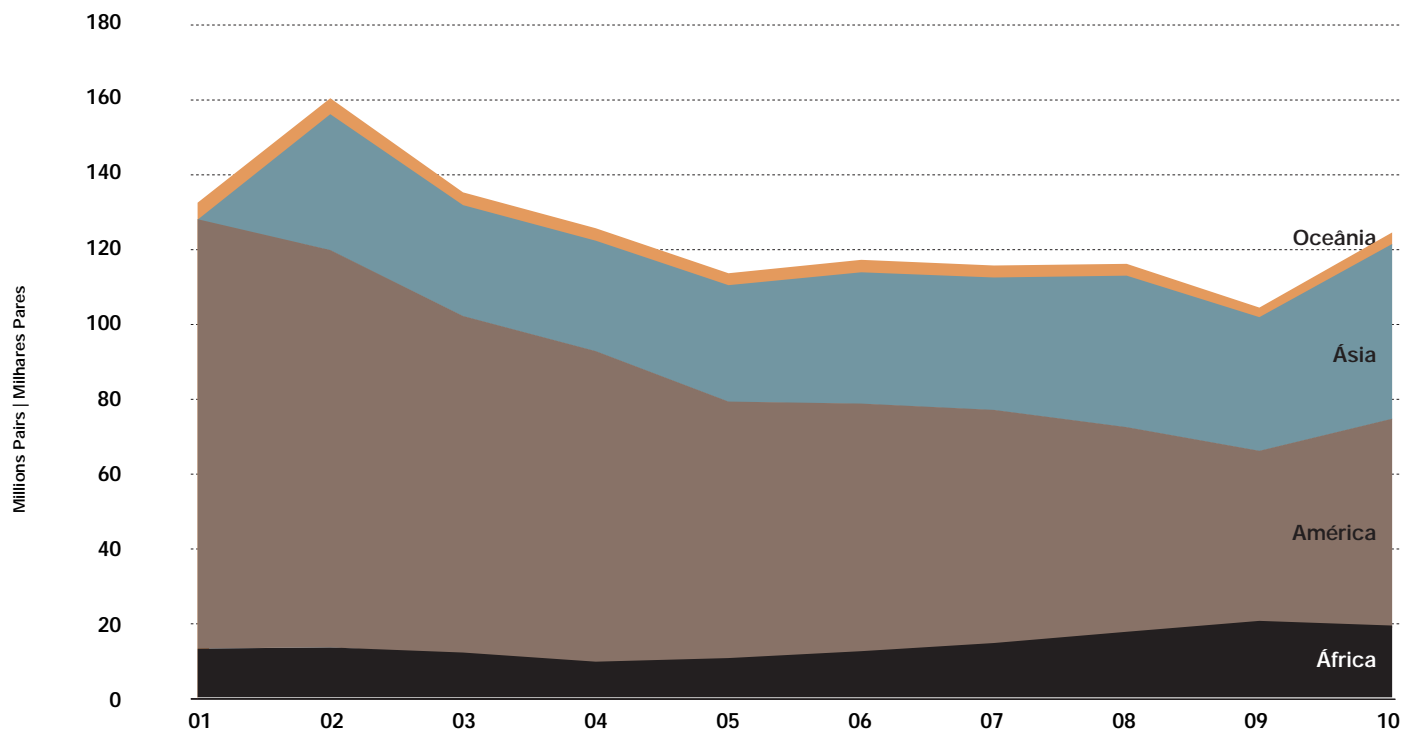
Apesar do reforço da concorrência asiática, na última década, as exportações intra-europeias aumentaram 169 milhões de pares, ou seja, 19%, tendo, em 2010, sido de cerca de 1.066 milhões de pares (Gráfico 32). Fora da Europa, o calçado europeu foi confrontado com dificuldades de penetração: as exportações para a América foram particularmente atingidas, tendo caído de 116 milhões de pares, em 2001, para apenas 56 milhões, em 2010, como se verifica no Gráfico 34. Mas, tal como acontece em Portugal, as exportações dos membros da UE27 dirigem-se quase exclusivamente para a própria Europa: 91% dos pares de calçado exportados não saem desse continente.

The integration of China in world trade also brought with it opportunities to exploit the Chinese market. In fact, during the last decade, EU27's footwear exports to that country increased more than 300%. However, the amounts involved are still much reduced, not surpassing a mere 2.3 million pairs, last year, only 0.1% of the quantities that circulate in the opposite direction.

In spite of the strengthening of Asian competition, during the last decade, intra-European exports increased by 169 million pairs, i.e., 19%, in 2010 it was approximately 1,066 million pairs (Chart 32). Outside Europe, European footwear faced market penetration difficulties: exports to America were particularly affected, having fallen from 116 million pairs in 2001 to only 56 million in 2010, as can be seen in Chart 34. Similarly to what happens with Portugal, exports of the EU27 members are directed almost exclusively to Europe itself: 91% of pairs exported do not leave that continent.

Footwear exports of the 27 members of the European Union to other continents (2001-2010)
Exportações de calçado dos 27 membros da União Europeia para outros continentes (2001-2010)

34



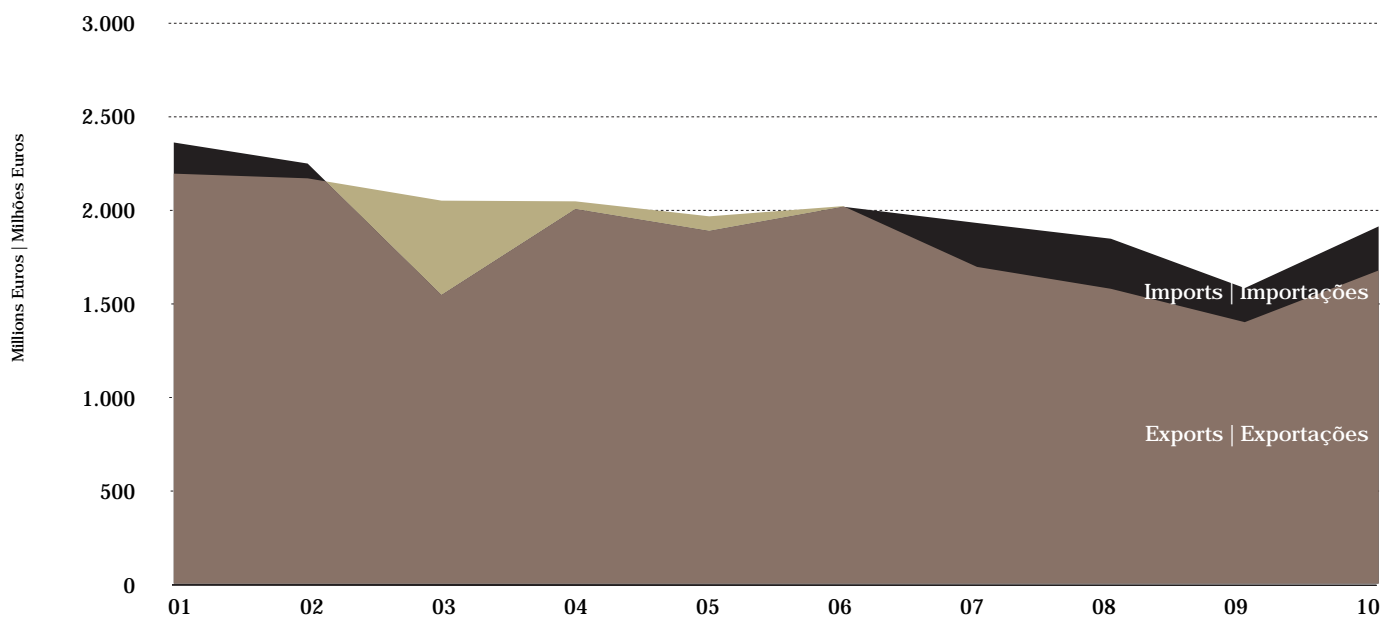
COMPONENTES PARA CALÇADO FOOTWEAR COMPONENTS

O processo de reconfiguração das cadeias de produção da indústria de calçado, resultante da afirmação da capacidade produtiva de diversos países asiáticos, deu origem a uma tendência de redução das exportações de componentes para calçado a partir dos países membros da União Europeia, que é visível no Gráfico 35. De 2001 a 2009, as exportações destes países caíram 36%, para 1.643 milhões de euros.

The process to reconfigure the production chains of the footwear industry, the result of the confirmation of the production capacity of several Asian countries gave origin to a trend reducing the export of footwear components from European Union member countries, that is visible in Chart 35. From 2001 to 2009 these countries' exports fell 36% to 1,643 million euros.

Footwear components external trade of the 27 members of the European Union (2001-2010)
Comércio externo de componentes para calçado dos 27 membros da União Europeia (2001-2010)

35



No entanto, também as importações destes artigos têm diminuído, embora a ritmo ligeiramente mais lento. Curiosamente, em 2010, ambos os fluxos cresceram cerca de 20%. O saldo comercial foi negativo em 277 milhões de euros, valor semelhante ao dos anos mais recentes.

However, imports of these items have also decreased although at a slightly more reduced rhythm. Curiously though, in 2010, both flows grew approximately 20%. The trade balance was negative by 277 million euros, an amount similar to that of the most recent years.

A Itália é, por muito larga margem, o maior exportador comunitário de componentes para calçado: com uma quota de 38% do total, exporta quase o triplo da Roménia, que surge na segunda posição, e mais do triplo da Alemanha, que surge na terceira. No seu conjunto, estes três países representam quase dois terços das exportações comunitárias, situação que não se alterou face ao início da década. A Espanha, que surge na quarta posição entre os principais exportadores comunitários, já não representa mais de 5,5% do total. Portugal surge na décima posição, com 2,3% das exportações comunitárias.

Os mesmos três países são igualmente os maiores importadores de componentes, embora com uma quota um pouco menor no total comunitário (58%). Portugal surge na sexta posição, com 4% do total, atrás da França e Eslováquia e à frente da Espanha.

Tal como acontece com o calçado, também as exportações de componentes são predominantemente intra-europeias: 85% dirigem-se ao continente europeu. Entre os 20 principais mercados das exportações da UE27, há dois únicos países não europeus: a Tunísia e a Índia. De mencionar que Portugal é um mercado importante de componentes para diversos países europeus, nomeadamente para a Alemanha, de quem é o principal cliente, da França, de que é o segundo, e da Espanha, de que é o quarto.

Vários países não europeus têm um peso muito relevante entre as origens de componentes importados pelos membros da União Europeia: a Índia é a terceira principal origem, com 8% das importações, a China é a quarta, com 6,7%, a Tunísia a sexta, com 5,5%, e o Brasil a oitava origem, com 3,2% das importações. As origens das importações apresentam, no entanto, grande variação de país para país segundo padrões que sugerem que a proximidade geográfica, histórica e cultural é um factor explicativo relevante. Assim, a Itália abastece-se sobretudo em países do antigo bloco soviético geograficamente próximos, como a Roménia, a Albânia, a Sérvia e a Bulgária. O mesmo faz a Alemanha, embora recorrendo predominantemente a países dela mais próximos, como a Polónia e a Eslováquia. A Espanha e a França têm as suas principais fontes de abastecimento em países do norte de África, como Marrocos e a Tunísia, aos quais os ligam a história e a geografia. Em contrapartida, o Reino Unido tem o seu aprovisionamento centrado em países asiáticos, como a China e a Índia.

Italy is the largest Community exporter of footwear components by a long shot: with a share of 38% of the total, it exports almost three times Romania, which ranks second, and more than three times as much as Germany, ranking third. Together, these three countries account for almost two thirds of Community exports, a situation unchanged since the start of the decade. Spain, which comes in fourth position among the main community exporters, represents no more than 5.5% of the total. Portugal comes in tenth place with 2.3% of Community exports.

As in the case of footwear, components exports are predominantly intra-European: 85% are directed at the European continent. Of the 20 major export markets of the EU27, only two are non-European countries: Tunisia and India.

It should be mentioned that Portugal is an important components market for several European countries, namely Germany, of which it is the principal customer, France, of which it is the second, and Spain, of which it is the fourth.

Several non-European countries have a very relevant weight among the sources of components imported by members of the European Union: India ranks third, with 8% of imports, China fourth with 6.7%, Tunisia sixth with 5.5% and Brazil eighth with 3.2%. The sources of imports vary greatly from country to country in keeping with patterns suggesting that geographic, historic and cultural ties and proximity play a role in this. Thus, Italy obtains its supplies mainly from countries of the former Soviet bloc, geographically closer, such as Romania, Albania, Serbia and Bulgaria. Germany does the same, though predominantly from countries close by, such as Poland and Slovakia. The main sources of supply for Spain and France are countries of northern Africa, such as Morocco and Tunisia, to which they are tied by history and geography. The United Kingdom, on the contrary, sources its components in Asian countries, such as China and India.

ARTIGOS DE PELE

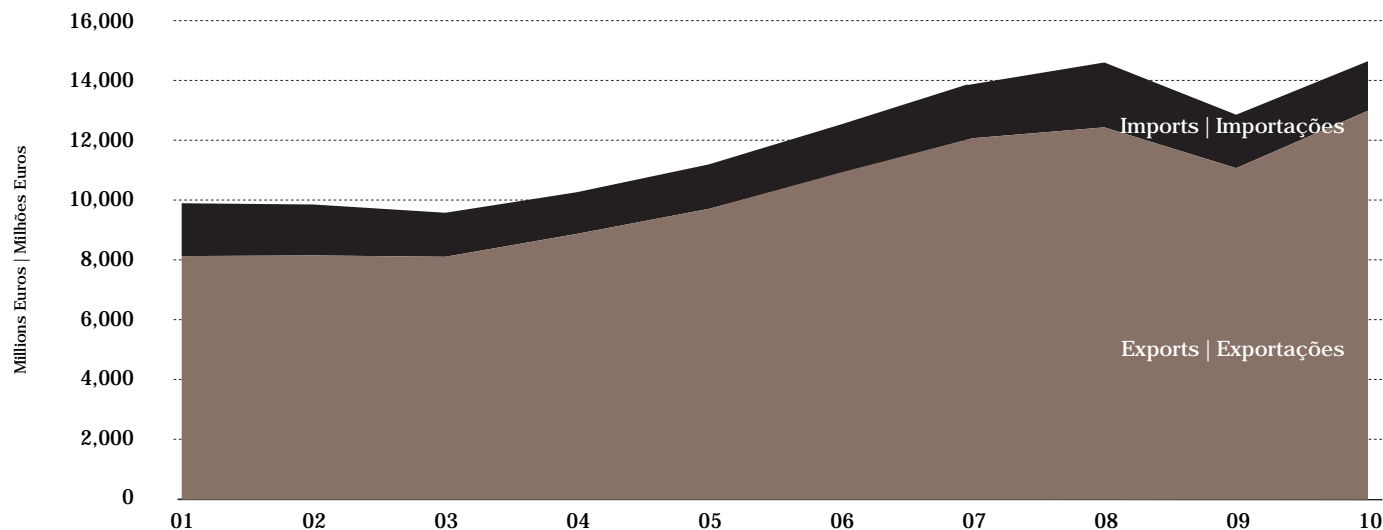
As estatísticas comunitárias mostram que a UE27 é estruturalmente deficitária em artigos de pele: nesta primeira década do século, o défice tem-se mantido relativamente estável, em valores que oscilam entre os 1.500 e 2.000 milhões de euros (Gráfico 40). Importações e exportações mostram uma tendência de crescimento praticamente paralelo, interrompido pela crise internacional de 2009.

LEATHER GOODS

Community statistics show that the EU27 is structurally in deficit in terms of leather goods: the first decade of this century, the deficit has maintained itself fairly stable at amounts that vary between 1,500 and 2,000 million euros (Chart 36). Imports and exports show a practically parallel tendency to grow, interrupted by the international crisis of 2009.

Leather goods external trade of the 27 members of the European Union (2001-2010)
Comércio externo de artigos de pele dos 27 membros da União Europeia (2001-2010)

36



À semelhança do que acontece nos outros produtos da fileira, a Itália é igualmente o maior exportador comunitário de artigos de pele, embora, neste caso, com uma quota praticamente idêntica à da França (29% e 28%, respectivamente). A Alemanha surge na terceira posição, com uma quota de 11%. Portugal é apenas o 18º exportador, entre os 27 países membros, com uma quota de 0,3% das exportações comunitárias.

Os mesmos três países são os principais importadores comunitários, embora precisamente com ordenação inversa e com quotas muito semelhantes: a Alemanha absorve 17,5% das importações comunitárias, a França 16,8% e a Itália 14%. O Reino Unido tem uma importância semelhante, com 13% das importações. Portugal é o 13º importador comunitário, com 1,5% das importações totais.

Ao contrário do que acontece com o calçado e componentes, os países não europeus são mercados muito relevantes para a indústria europeia de artigos de pele. Entre os seis principais destinos surgem 3 países de outros continentes: Hong-Kong é o terceiro destino das exportações comunitárias, absorvendo 8% do seu valor; o Japão surge na quinta posição, com 6,6%, e os EUA na sexta, com 6,3%. Numa análise mais agregada, a Ásia absorve 24% das exportações da UE27, dirigindo-se 8,7% para a América.

Simultaneamente, a maioria das importações dos membros da EU são provenientes de fora da Europa: em 2010, 53% provieram da Ásia, assegurando a China, por si só, 38% do total.

As in the case of the other products in this cluster, Italy is also the largest Community exporter of leather goods, though, in this case, its share is almost the same as that of France (29% and 28% respectively). Germany ranks third, with an 11% share. Portugal is only in 18th place among the 27 member countries with a share of 0.3% of community exports.

These three countries are also the main Community importers, though exactly in the reverse order and with very similar shares: Germany absorbs 17.5% of Community imports, France 16.8% and Italy 14%. The United Kingdom has similar importance, with 13% of the imports. Portugal is in 13th place with a 1.5% share of total imports.

Contrary to what is seen with footwear and components, the non-European countries are very relevant markets for the European leather-goods industry. Among the six main destinations appear 3 countries from other continents: Hong Kong is the third destination of Community exports, absorbing 8% by value; Japan ranks fifth, with 6.6% of the total and the USA sixth, with 6.3%. Within a more aggregated analysis, Asia Absorbs 24% of the EU27 exports, 8.7% going to America.

At the same time, most imports by EU members are from outside Europe; in 2010, 53% came from Asia, where China, alone, accounted for 38% of the total.

World Top Footwear Exporters - 2009
Lista dos Maiores Exportadores Mundiais de Calçado - 2009

Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares	Exports Exportações	Share in Country Total Exports Quota nas Exportações Totais do País
China China	26 571	2,21%
Italy Itália	8 189	2,01%
Hong Kong Hong-Kong	4 502	1,37%
Vietnam Vietname	4 071	7,13%
Belgium Bélgica	3 464	0,94%
Germany Alemanha	3 195	0,28%
Spain Espanha	2 487	1,11%
Netherlands Holanda	2 236	0,52%
France França	1 801	0,39%
Portugal Portugal	1 553	3,58%

World Top Footwear Importers - 2009
Lista dos Maiores Importadores Mundiais de Calçado - 2009

Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares	Imports Importações	Share in Country Total Imports Quota nas Importações Totais do País
USA Estados Unidos	17 904	1,12%
Germany Alemanha	6 038	0,64%
France França	5 380	1,00%
United Kingdom Reino Unido	4 773	0,99%
Italy Itália	4 484	1,08%
Japan Japão	4 078	0,74%
Hong Kong Hong-Kong	3 974	1,13%
Belgium Bélgica	2 555	0,73%
Netherlands Holanda	2 481	0,65%
Spain Espanha	2 464	0,86%

World Top Leather Footwear Exporters - 2009
Lista dos Maiores Exportadores Mundiais de Calçado de Couro - 2009

	Exports Exportações	Share in Country Total Exports Quota nas Exportações Totais do País
Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares		
China China	8 306	0,69%
Italy Itália	6 804	1,67%
Hong Kong Hong-Kong	3 062	0,93%
Vietnam Vietname	2 054	3,60%
Germany Alemanha	2 025	0,18%
Belgium Bélgica	1 787	0,48%
Spain Espanha	1 720	0,77%
Portugal Portugal	1 359	3,13%
Netherlands Holanda	1 332	0,31%
India Índia	1 179	0,67%

World Top Leather Footwear Importers - 2009
Lista dos Maiores Importadores Mundiais de Calçado de Couro - 2009

	Imports Importações	Share in Country Total Imports Quota nas Importações Totais do País
Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares		
USA Estados Unidos	9 921	0,62%
Germany Alemanha	3 566	0,38%
France França	3 248	0,60%
Italy Itália	2 935	0,71%
United Kingdom Reino Unido	2 801	0,58%
Hong Kong Hong-Kong	2 707	0,77%
Netherlands Holanda	1 519	0,40%
Belgium Bélgica	1 480	0,42%
Spain Espanha	1 230	0,43%
Russian Federation Federação Russa	1 219	0,71%

World Top Footwear Components Exporters 2009

Lista dos Maiores Exportadores Mundiais de Componentes de Calçado - 2009

	Exports Exportações	Share in Country Exports Quota nas Exportações do País
Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares		
China China	1 445	0,12%
Italy Itália	867	0,21%
Romania Roménia	305	0,75%
South Korea Coreia do Sul	281	0,08%
Germany Alemanha	258	0,02%
Hong Kong Hong-Kong	255	0,08%
India Índia	219	0,12%
USA Estados Unidos	198	0,02%
Tunisia Tunísia	162	1,12%
Spain Espanha	124	0,06%

World Top Footwear Components Importers - 2009

Lista dos Maiores Importadores Mundiais Componentes de Calçado - 2009

	Imports Importações	Share in Country Imports Quota nas Importações do País
Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares		
Italy Itália	708	0,17%
Germany Alemanha	427	0,05%
USA Estados Unidos	341	0,02%
Japan Japão	309	0,06%
Romania Roménia	281	0,52%
China China	247	0,02%
Hong Kong Hong-Kong	219	0,06%
Vietnam Vietname	193	0,28%
France França	186	0,03%
Slovakia Eslováquia	155	0,28%

World Top Leather Goods Exporters - 2009

Lista dos Maiores Exportadores Mundiais de Artigos de Pele - 2009

	Exports Exportações	Share in Country Exports Quota nas Exportações do País
Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares		
China China	15 116	1,26%
Hong Kong Hong-Kong	5 463	1,66%
Italy Itália	4 319	1,06%
France França	4 278	0,92%
Germany Alemanha	1 581	0,14%
India Índia	1 417	0,80%
Belgium Bélgica	1 134	0,31%
USA Estados Unidos	1 132	0,11%
Spain Espanha	712	0,32%
Vietnam Vietname	654	1,14%

World Top Lether Goods Importers - 2009

Lista dos Maiores Importadores Mundiais de Artigos de Pele - 2009

	Imports Importações	Share in Country Imports Quota nas Importações do País
Value: Million USD Valor: Milhões de Dólares		
USA Estados Unidos	8 556	0,53%
Japan Japão	4 812	0,87%
Hong Kong Hong-Kong	4 302	1,22%
France França	2 884	0,53%
Germany Alemanha	2 875	0,31%
Italy Itália	2 422	0,58%
United Kingdom Reino Unido	2 413	0,50%
Spain Espanha	1 387	0,48%
Canada Canadá	1 057	0,33%
Belgium Bélgica	1 001	0,28%

EU-27 Members (Intra & Extra) Imports and Exports by type of footwear 2010
 Importações e Exportações pelos membros da UE-27 (Intra & Extra) por tipo de calçado 2010

Quantity: Thousand Pairs Quantidade: Milhares Pares Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	Imports Importações		Exports Exportações	
	Quantity Quantidade	Value Valor	Quantity Quantidade	Value Valor
Ladies' Footwear Calçado de Senhora	298 933	6 361 541	211 697	7 032 198
Men's Footwear Calçado de Homem	207 302	4 224 973	135 477	4 209 036
Children's Footwear Calçado de Criança	183 136	1 470 394	64 087	1 171 928
Unisex Footwear Calçado Unissexo	105 926	1 811 608	53 956	1 266 507
Safety Footwear Calçado de Segurança	59 556	901 444	29 994	638 538
Sports Footwear Calçado de Desporto	31 264	641 212	25 375	677 879
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	66 297	883 534	37 287	803 997
Sub-Total Leather Footwear Sub Total Calçado em Couro	952 414	16 294 707	557 872	15 800 083
Textile Uppers Footwear Calçado em Têxtil	829 053	4 863 222	264 719	3 048 707
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	71 306	408 876	42 516	334 679
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	1 411 699	6 650 743	414 527	3 624 966
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	228 826	859 050	80 840	723 920
Total Footwear Total Calçado	3 493 299	29 076 598	1 360 475	23 532 355

EU-27 Members (Intra & Extra) Imports and Exports by country 2010
 Importações e Exportações pelos membros da UE-27 (Intra & Extra) por país 2010

Quantity: Thousand Pairs Quantidade: Milhares Pares Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	Imports Importações		Exports Exportações	
	Quantity Quantidade	Value Valor	Quantity Quantidade	Value Valor
Germany Alemanha	526 637	5 127 261	172 275	2 598 919
Austria Áustria	69 996	1 092 818	25 070	577 021
Belgium Bélgica	197 736	1 657 991	204 410	2 823 020
Bulgaria Bulgária	20 321	75 284	14 719	114 533
Cyprus Chipre	6 027	74 249	359	4 806
Denmark Dinamarca	49 503	640 434	25 806	486 594
Slovakia Eslováquia	46 578	309 311	55 174	597 590
Slovenia Eslovénia	14 539	139 544	7 752	99 885
Spain Espanha	443 850	2 091 814	112 066	1 818 425
Estonia Estónia	5 075	52 479	2 538	36 890
Finland Finlândia	19 036	240 328	2 884	91 982
France França	457 584	4 355 514	78 485	1 478 662
Greece Grécia	60 796	496 151	5 535	57 930
Netherlands Holanda	242 815	2 125 250	147 936	1 854 297
Hungary Hungria	19 838	174 310	20 330	235 393
Ireland Irlanda	40 716	333 191	9 585	49 144
Italy Itália	355 047	3 694 951	221 541	6 616 715
Latvia Letónia	5 316	51 479	1 053	13 091
Lithuania Lituânia	10 561	68 891	3 250	21 537
Luxemburg Luxemburgo	2 849	87 637	1 483	72 355
Malta Malta	3 451	19 509	1 473	2 887
Poland Polónia	99 751	676 119	31 560	315 741
Portugal Portugal	58 745	430 021	58 350	1 295 531
United Kingdom Reino Unido	470 221	3 792 973	52 045	942 527
Czech Republic República Checa	139 906	484 459	38 933	328 024
Romania Roménia	81 651	204 197	57 899	845 450
Sweden Suécia	44 753	580 434	7 966	153 405
Total EU-27 Total EU-27	3 493 299	29 076 598	1 360 475	23 532 255

EU-27 Members (Intra & Extra) Imports and Exports of Footwear Components and Leather Goods by country 2010
 Importações e Exportações de Componentes para Calçado e Artigos de Pele dos membros da UE-27 (Intra & Extra) por país 2010

Value: Thousand Euros Valor: Milhares Euros	Imports Importações		Exports Exportações	
	Components	Leather goods	Components	Leather goods
	Componentes	Artigos de Pele	Componentes	Artigos de Pele
Germany Alemanha	384 820	222 686	2 388 877	1 247 219
Austria Áustria	57 602	26 949	412 566	163 276
Belgium Bélgica	23 256	19 490	740 936	862 089
Bulgaria Bulgária	41 769	71 220	29 524	34 202
Cyprus Chipre	511	310	29 033	967
Denmark Dinamarca	8 923	4 431	251 798	136 277
Slovakia Eslováquia	135 239	94 599	73 631	79 204
Slovenia Eslovénia	29 390	16 747	109 678	76 003
Spain Espanha	85 412	107 239	1 128 819	490 627
Estonia Estónia	4 190	4 726	19 382	9 768
Finland Finlândia	31 794	8 186	145 897	34 435
France França	148 270	84 393	2 421 835	3 662 775
Greece Grécia	12 908	7 730	192 476	25 576
Netherlands Holanda	40 397	27 173	826 375	678 433
Hungary Hungria	82 725	73 912	108 578	156 992
Ireland Irlanda	3 132	477	120 695	45 991
Italy Itália	645 700	758 176	2 038 691	3 768 053
Latvia Letónia	1 474	2 908	19 742	8 913
Lithuania Lituânia	1 000	812	22 795	15 778
Luxemburg Luxemburgo	895	26	34 536	4 337
Malta Malta	162	0	6 140	910
Poland Polónia	30 421	71 205	322 661	161 938
Portugal Portugal	89 177	45 525	222 567	41 679
United Kingdom Reino Unido	72 468	15 355	1 917 632	532 042
Czech Republic República Checa	23 106	29 791	267 732	178 892
Romania Roménia	269 531	267 921	147 393	138 519
Sweden Suécia	20 603	5 983	306 253	132 924
Total EU-27 Total EU-27	2 244 875	1 967 971	14 306 243	12 687 818



A P I C C A P S



PORTU
GUESE
SHOES

DESIGNED BY
THE FUTURE

PORTU
GUESE
SHOES
DESIGNED BY
THE FUTURE



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional