

A photograph of a man's legs from the waist down to the feet. He is wearing purple athletic shorts with a white waistband and a thin purple stripe. He is also wearing dark green socks and light green tassel loafers. The background is a plain, light grey.

**PORTU  
GUESE  
SHOES**

**DESIGNED BY  
THE FUTURE**

STATISTICAL STUDY  
**FOOTWEAR,  
COMPONENTS  
AND LEATHER  
GOODS**

*MONOGRAFIA ESTATÍSTICA*  
**CALÇADO,  
COMPONENTES  
E ARTIGOS DE  
PELE**

**A P I C C A P S**

PORTUGUESE FOOTWEAR MANUFACTURERS ASSOCIATION

**PORTU  
GUESE  
SHOES**  

---

**DESIGNED BY  
THE FUTURE**



**A P I C C A P S**

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

**IMPRINT**

TITLE FOOTWEAR, COMPONENTS AND LEATHER GOODS – STATISTICAL STUDY 2009  
COORDINATION CEGEA  
IMAGES IMAGE BANK APICCAPS  
DESIGN AND LAYOUT SALTO ALTO - CTCP CRIATIVO  
PRODUCTION GRAPHICS ORGAL PRINTING  
CIRCULATION 2.500 COPIES  
LEGAL DEPOSIT 321086/10  
ISBN 978-989-96477-1-8

DECEMBER 2010

ALL RIGHTS RESERVED

**FICHA TÉCNICA**

TÍTULO CALÇADO, COMPONENTES E ARTIGOS DE PELE - MONOGRAFIA ESTATÍSTICA 2009  
COORDENAÇÃO CEGEA  
IMAGENS BANCO DE IMAGENS APICCAPS  
PROJECTO GRÁFICO E PAGINAÇÃO SALTO ALTO - CTCP CRIATIVO  
PRODUÇÃO GRÁFICA ORGAL IMPRESSORES  
TIRAGEM 2.500 EXEMPLARES  
DEPÓSITO LEGAL 321086z/10  
ISBN 978-989-96477-1-8

DEZEMBRO 2010

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

# CONTENTS

## ÍNDICE

07	<b>01</b>	<b>THE ECONOMY</b>	<i>CONJUNTURA</i>
13	<b>02</b>	<b>PRODUCTION AND EMPLOYMENT</b>	<i>PRODUÇÃO E EMPREGO</i>
14	<b>2.1</b>	<b>INTRA-INDUSTRY SPECIALISATION</b>	<i>ESPECIALIZAÇÃO INTRA-INDUSTRIAL</i>
15	<b>2.2</b>	<b>EMPLOYMENT</b>	<i>EMPREGO</i>
16	<b>2.3</b>	<b>PRODUCTIVITY</b>	<i>PRODUTIVIDADE</i>
17	<b>2.4</b>	<b>OTHER INDUSTRIES WITHIN THE CLUSTER</b>	<i>OUTRAS INDÚSTRIAS DO CLUSTER</i>
21	<b>03</b>	<b>FOREIGN TRADE</b>	<i>COMÉRCIO EXTERNO</i>
23	<b>3.1</b>	<b>COVERAGE RATE AND COMPARATIVE ADVANTAGE</b>	<i>TAXA DE COBERTURA E VANTAGEM COMPARATIVA</i>
24	<b>3.2</b>	<b>INTRA-INDUSTRY COMPOSITION OF FOREIGN TRADE</b>	<i>COMPOSIÇÃO INTRA-INDUSTRIAL DO COMÉRCIO EXTERNO</i>
25	<b>3.3</b>	<b>MAIN TRADING PARTNERS</b>	<i>PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS</i>
27	<b>3.4</b>	<b>OTHER INDUSTRIES IN THE CLUSTER</b>	<i>OUTRAS INDÚSTRIAS DO CLUSTER</i>
27	<b>I</b>	<b>FOOTWEAR COMPONENTS</b>	<i>COMPONENTES PARA CALÇADO</i>
29	<b>II</b>	<b>LEATHER GOODS</b>	<i>ARTIGOS DE PELE</i>
43	<b>04</b>	<b>PORTUGUESE MARKET</b>	<i>MERCADO PORTUGUÊS</i>
47	<b>05</b>	<b>STRUCTURE AND STRATEGY</b>	<i>ESTRUTURA E ESTRATÉGIA</i>
47	<b>5.1</b>	<b>GEOGRAPHIC LOCATION</b>	<i>IMPLANTAÇÃO GEOGRÁFICA</i>
49	<b>5.2</b>	<b>DIMENSIONAL STRUCTURE</b>	<i>ESTRUTURA DIMENSIONAL</i>
50	<b>5.3</b>	<b>INNOVATION AND INDUSTRIAL PROPERTY PROTECTION</b>	<i>INOVAÇÃO E PROTECÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL</i>
51	<b>5.4</b>	<b>HUMAN RESOURCES TRAINING</b>	<i>QUALIFICAÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS</i>
55	<b>06</b>	<b>INTERNACTIONAL CONTEXT</b>	<i>CONTEXTO INTERNACIONAL</i>
55	<b>6.1</b>	<b>FOOTWEAR INDUSTRY</b>	<i>INDÚSTRIA DO CALÇADO</i>
60	<b>6.2</b>	<b>FOOTWEAR COMPONENTS</b>	<i>COMPONENTES PARA CALÇADO</i>
61	<b>6.3</b>	<b>LEATHER GOODS</b>	<i>ARTIGOS DE PELE</i>



The Portuguese footwear industry exports more than 90% of the production

*A indústria de calçado exporta mais de 90% da sua produção*

# 01 THE ECONOMY CONJUNTURA

2009 was a very difficult year for the whole of the European economy: taken together, the real GDP of the 27 countries of the European Union fell by 4.2%, while the jobless rate rose by nearly 2 percentage points to an average of 8.9%. This background severely penalised Portuguese exports, which fell 18%. The Portuguese economy did not, therefore, escape the international trend, though in GDP terms its performance was a little less unfavourable, down 2.6%. The contrary was true in terms of unemployment, rising to 9.6%. It comes as no surprise, therefore, that confidence among manufacturing industry companies fell sharply, despite a certain recovery towards the year-end (Chart 1).

It would have been impossible for the Portuguese footwear industry remain immune from the deterioration of the economic situation in its main markets. Available objective and subjective indicators show, however, that it outperformed the industry as a whole and the Portuguese economy. Footwear exports fell 6.6% which, while significant, is just a third of the downturn recorded for the Portuguese economy as a whole (see Chapter 3). Employment in the industry fell by little more than 1% (see Chapter 2). Finally the appraisal of the footwear entrepreneurs as to the state of the business, as shown by the APICCAPS quarterly poll of the situation of the economy even improved slightly compared to the previous year (Chart 1).

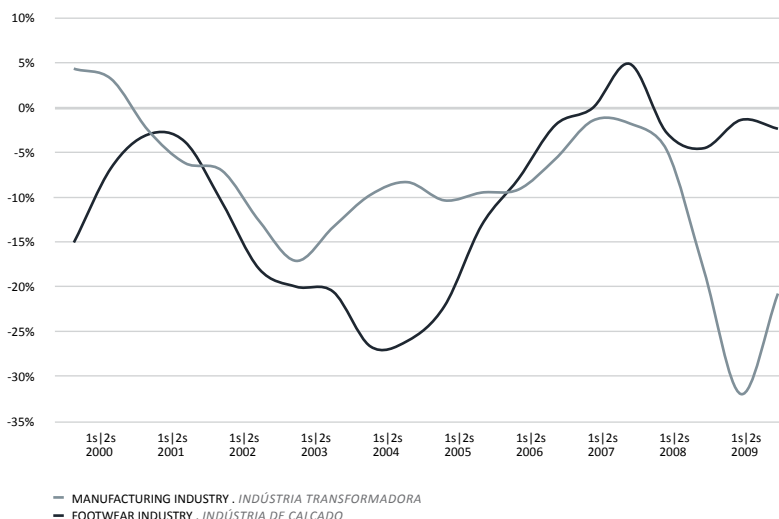
The resilience demonstrated during this very adverse economic situation is, in the opinion of APICCAPS, proof that both the strategy and the attitude implemented by the Portuguese footwear industry were correct. A positive, aggressive strategy proper to those who want to triumph in the open market. A strategy directed at progress in the value chain, rather than intransigent defence of out-dated working paradigms, incompatible with today's competitive conditions.

*2009 foi um ano muito difícil para toda a economia europeia: no conjunto dos 27 países da União Europeia, o PIB real contraiu-se 4,2% e a taxa de desemprego aumentou quase dois pontos percentuais, para uma média de 8,9%. Este contexto penalizou fortemente as exportações nacionais, que caíram 18%. A economia portuguesa não escapou, por isso, à tendência internacional: embora em termos de produto tenha conseguido um desempenho um pouco menos desfavorável, com uma contracção de 2,6%. Em termos de desemprego passou-se o inverso, tendo este indicador atingido os 9,6%. Não surpreende, portanto, que a confiança, entre as empresas da indústria transformadora, tenha caído a pique, apesar de alguma recuperação na parte final do ano (Gráfico 1).*

*Seria impossível à indústria portuguesa de calçado ficar totalmente imune à degradação da situação económica nos seus principais mercados. Os indicadores objectivos e subjectivos disponíveis mostram, no entanto, que o seu desempenho foi melhor do que o da generalidade da indústria e da economia portuguesa. As exportações de calçado caíram 6,5%, o que sendo significativo é apenas um terço da quebra registada para o conjunto da economia nacional (ver capítulo 3). O nível de emprego na indústria, por sua vez, terá caído pouco mais de 1% (ver capítulo 2). Por fim, a apreciação dos empresários de calçado sobre o estado dos negócios, tal como captada no inquérito trimestral de conjuntura da APICCAPS, registou até uma ligeira melhoria face ao ano anterior (Gráfico 1).*

*A resiliência demonstrada perante esta conjuntura económica tão adversa é, na opinião da APICCAPS, a prova do acerto da estratégia, e da atitude, que a indústria portuguesa de calçado tem vindo a implementar. Uma atitude positiva e aguerrida, própria de quem quer triunfar no mercado aberto. Uma estratégia orientada para a progressão na cadeia de valor e não para a defesa intransigente de velhos paradigmas de funcionamento, incompatíveis com as actuais condições concorrenciais.*

01. BUSINESS CONDITION INDICATORS (2000 - 2009)  
INDICADORES DE CONJUNTURA (2000 - 2009)



TRENDS OF THE PORTUGUESE FOOTWEAR INDUSTRY  
EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE CALÇADO PORTUGUESA

	1974	1984	1994	2004	2005	2006	2007	2008	2009**
<b>INDUSTRY . INDÚSTRIA</b>									
<i>Companies . Empresas</i>									
number . número	673	971	1.635	1.432	1.481	1.448	1.424	1.407	1.392
<i>Employment . Emprego</i>									
number . número	15.299	30.850	59.099	40.255	37.836	36.221	36.366	35.398	34.938
<i>Production . Produção*</i>									
thousand pairs . milhares de pares	15.000	48.000	108.866	84.897	72.313	71.643	75.067	69.101	63.649
<i>Gross Production Value Valor Bruto de Produção*</i>									
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	1.315.425
<b>FOREIGN TRADE . COMÉRCIO EXTERNO</b>									
<i>Exports . Exportações</i>									
thousand pairs . milhares de pares	5.200	31.100	89.368	75.159	64.344	63.784	71.830	64.651	59.244
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	1.207.674
<i>Imports . Importações</i>									
thousand pairs . milhares de pares	2.800	200	15.005	33.154	39.212	41.209	55.646	50.900	51.221
thousand Euros . milhares de Euros	324	738	97.087	271.126	285.473	318.277	396.724	431.662	398.806
<i>Trade Balance . Balança Comercial</i>									
thousand pairs . milhares de pares	2.400	30.900	74.362	42.005	25.131	22.575	16.184	13.751	8.023
thousand Euros . milhares de Euros	2.769	163.321	1.186.781	1.002.126	852.722	847.838	871.677	859.329	808.868
<i>Apparent Consumption Consumo Aparente</i>									
thousand pairs . milhares de pares	12.600	17.100	34.503	42.892	47.181	49.069	58.882	55.350	55.626
thousand Euros . milhares de Euros	9.561	155.570	433.220	469.088	454.635	490.716	465.302	538.288	506.557
<i>Coverage rate (value) Taxa de Cobertura (valor)</i>									
	955%	22224%	1322%	470%	399%	366%	320%	299%	303%
<i>Share of Imports in Apparent Consumption (pairs) Peso das Importações no Consumo Aparente (pares)</i>									
	22,2%	1,2%	43,5%	77,3%	83,1%	84,0%	94,5%	92,0%	92,1%
<i>Share of Exports in Production (pairs) Taxa de Exportação (pares)</i>									
	34,7%	64,8%	82,1%	88,5%	89,0%	89,0%	95,7%	93,6%	93,1%

\* APICCAPS Estimates . Estimativas APICCAPS

\*\* APICCAPS Forecasts . Previsões APICCAPS



TRENDS OF THE PORTUGUESE FOOTWEAR COMPONENTS INDUSTRY  
EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE COMPONENTES PARA CALÇADO

	1994	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009**
<b>INDUSTRY . INDÚSTRIA</b>								
<b>Companies . Empresas</b>								
number . número	--	263	303	305	297	256	267	260
<b>Employment . Emprego</b>								
number . número	--	5.569	5.431	5.268	4.707	3.917	4.090	3.967
<b>FOREIGN TRADE . COMÉRCIO EXTERNO</b>								
<b>Exports . Exportações</b>								
thousand Euros . milhares de Euros	121.697	99.212	72.822	58.977	51.369	45.765	49.144	41.808
<b>Imports . Importações</b>								
thousand Euros . milhares de Euros	98.692	143.278	118.968	103.578	95.770	111.928	97.988	76.100
<b>Trade Balance . Balança Comercial</b>								
thousand Euros . milhares de Euros	23.005	-44.066	-46.146	-44.602	-44.400	-66.163	-48.844	-34.292
<b>Coverage rate (value) Taxa de Cobertura (valor)</b>								
	123,3%	69,2%	61,2%	56,9%	53,6%	40,9%	50,2%	54,9%

\*\* APICCAPS Forecasts . Previsões APICCAPS

TRENDS OF THE PORTUGUESE LEATHER GOODS INDUSTRY  
EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE ARTIGOS DE PELE

	1994	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009**
<b>INDUSTRY . INDÚSTRIA</b>								
<b>Companies . Empresas</b>								
number . número	255	238	188	186	179	170	162	154
<b>Employment . Emprego</b>								
number . número	3.312	2.406	1.571	1.420	1.395	1.342	1.297	1.220
<b>FOREIGN TRADE . COMÉRCIO EXTERNO</b>								
<b>Exports . Exportações</b>								
thousand Euros . milhares de Euros	28.776	18.931	26.867	25.592	36.510	42.640	51.076	36.118
<b>Imports . Importações</b>								
thousand Euros . milhares de Euros	50.418	103.160	151.138	144.948	170.235	208.522	215.422	195.853
<b>Trade Balance . Balança Comercial</b>								
thousand Euros . milhares de Euros	-21.643	-84.229	-124.271	-119.356	-133.725	-165.882	-164.347	-159.735
<b>Coverage rate (value) Taxa de Cobertura (valor)</b>								
	57,1%	18,4%	17,8%	17,7%	21,4%	20,4%	23,7%	23,7%

\*\* APICCAPS Forecasts . Previsões APICCAPS

Thousand Pairs . Milhares de Pares				
	Production <i>Produção</i>	Exports <i>Exportações</i>	Imports <i>Importações</i>	Consumption <i>Consumo</i>
Ladies Footwear . <i>Calçado de Senhora</i>	22.237	20.698	3.942	5.481
Men's Footwear . <i>Calçado de Homem</i>	15.909	14.808	1.925	3.026
Children's Footwear . <i>Calçado de Criança</i>	4.683	4.359	1.673	1.998
Unisex Footwear . <i>Calçado Unisexo</i>	1.057	984	1.046	1.119
Safety Footwear . <i>Calçado de Segurança</i>	1.032	961	794	866
Sports Footwear . <i>Calçado de Desporto</i>	346	322	302	326
Other Leather Footwear . <i>Outro Calçado em Couro</i>	2.082	1.938	798	942
<b>Sub-Total Leather Footwear . <i>Sub Total Calçado em Couro</i></b>	<b>47.345</b>	<b>44.068</b>	<b>10.481</b>	<b>13.758</b>
Textile Uppers Footwear . <i>Calçado em Têxtil</i>	5.463	5.085	13.744	14.122
Water Resistant Footwear . <i>Calçado Impermeável</i>	3.402	3.167	1.136	1.372
Other Plastic Footwear . <i>Outro Calçado em Plástico</i>	4.122	3.836	23.384	23.670
Other Materials Footwear . <i>Calçado em outros materiais</i>	3.318	3.088	2.475	2.705
<b>Total Footwear . <i>Total Calçado</i></b>	<b>63.649</b>	<b>59.244</b>	<b>51.221</b>	<b>55.626</b>

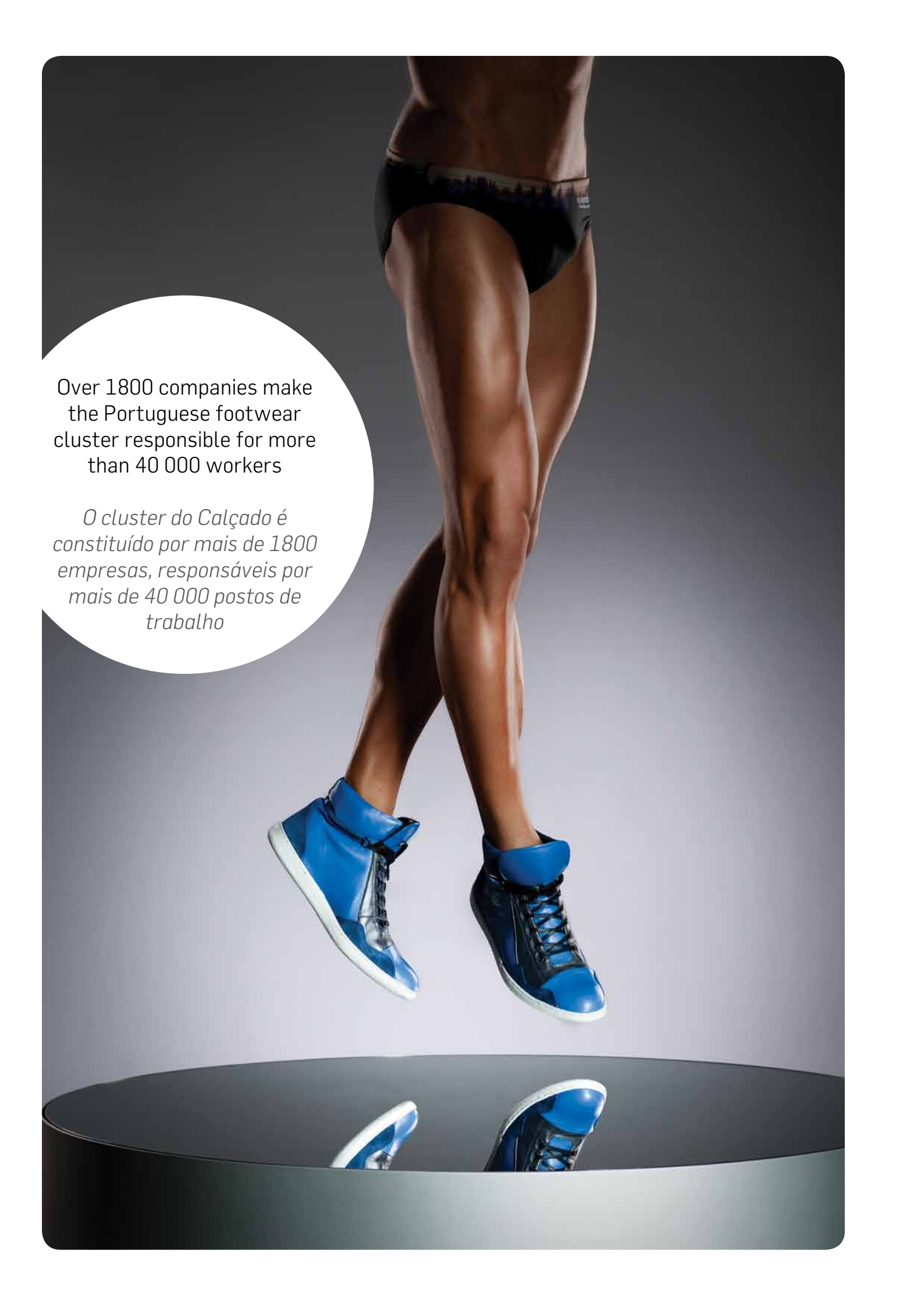
Thousand Euros . Milhares de Euros				
	Production <i>Produção</i>	Exports <i>Exportações</i>	Imports <i>Importações</i>	Consumption <i>Consumo</i>
Ladies Footwear . <i>Calçado de Senhora</i>	582.232	534.539	78.503	126.196
Men's Footwear . <i>Calçado de Homem</i>	388.504	356.680	49.708	81.531
Children's Footwear . <i>Calçado de Criança</i>	84.655	77.720	24.511	31.446
Unisex Footwear . <i>Calçado Unisexo</i>	24.223	22.239	22.240	24.225
Safety Footwear . <i>Calçado de Segurança</i>	22.499	20.656	9.323	11.166
Sports Footwear . <i>Calçado de Desporto</i>	9.733	8.936	5.474	6.271
Other Leather Footwear . <i>Outro Calçado em Couro</i>	37.425	34.359	13.832	16.897
<b>Sub-Total Leather Footwear . <i>Sub Total Calçado em Couro</i></b>	<b>1.149.270</b>	<b>1.055.130</b>	<b>203.592</b>	<b>297.732</b>
Textile Uppers Footwear . <i>Calçado em Têxtil</i>	39.477	36.243	74.869	78.102
Water Resistant Footwear . <i>Calçado Impermeável</i>	20.176	18.523	6.114	7.766
Other Plastic Footwear . <i>Outro Calçado em Plástico</i>	31.514	28.932	103.683	106.264
Other Materials Footwear . <i>Calçado em outros materiais</i>	74.988	68.845	10.549	16.692
<b>Total Footwear . <i>Total Calçado</i></b>	<b>1.315.425</b>	<b>1.207.674</b>	<b>398.806</b>	<b>506.557</b>

Average Price (Euros) . Preço Médio (Euros)				
	Production <i>Produção</i>	Exports <i>Exportações</i>	Imports <i>Importações</i>	Consumption <i>Consumo</i>
Ladies Footwear . <i>Calçado de Senhora</i>	26,18	25,83	19,91	23,02
Men's Footwear . <i>Calçado de Homem</i>	24,42	24,09	25,82	26,94
Children's Footwear . <i>Calçado de Criança</i>	18,08	17,83	14,65	15,74
Unisex Footwear . <i>Calçado Unisexo</i>	22,92	22,60	21,26	21,64
Safety Footwear . <i>Calçado de Segurança</i>	21,80	21,50	11,74	12,90
Sports Footwear . <i>Calçado de Desporto</i>	28,16	27,77	18,11	19,23
Other Leather Footwear . <i>Outro Calçado em Couro</i>	17,98	17,73	17,33	17,94
<b>Sub-Total Leather Footwear . <i>Sub Total Calçado em Couro</i></b>	<b>24,27</b>	<b>23,94</b>	<b>19,42</b>	<b>21,64</b>
Textile Uppers Footwear . <i>Calçado em Têxtil</i>	7,23	7,13	5,45	5,53
Water Resistant Footwear . <i>Calçado Impermeável</i>	5,93	5,85	5,38	5,66
Other Plastic Footwear . <i>Outro Calçado em Plástico</i>	7,65	7,54	4,43	4,49
Other Materials Footwear . <i>Calçado em outros materiais</i>	22,60	22,29	4,26	6,17
<b>Total Footwear . <i>Total Calçado</i></b>	<b>20,67</b>	<b>20,38</b>	<b>7,79</b>	<b>9,11</b>

The Portuguese footwear industry is the sector with the best international performance within the Portuguese economy

*O calçado é o sector mais internacionalizado da economia portuguesa*





Over 1800 companies make  
the Portuguese footwear  
cluster responsible for more  
than 40 000 workers

*O cluster do Calçado é  
constituído por mais de 1800  
empresas, responsáveis por  
mais de 40 000 postos de  
trabalho*

# PRODUCTION AND EMPLOYMENT

## PRODUÇÃO E EMPREGO

According to APICCAPS estimates, the Portuguese footwear industry produced some 64 million pairs in 2009, approximately 8% less than the previous year, as shown in Chart 2. The reduction continued a trend that, with the exception of 2006-07, has been seen since the end of the previous decade.

During the 90s, Portugal came to produce over 100 million pairs a year. Nevertheless, as from the turn of the century the Portuguese footwear industry has been confronted with successive challenges. At about that time, new members joined the World Trade Organisation, with emphasis on China, while the last barriers to international trade fell. These phenomena directly subjected Portuguese production and exports to additional competition. On the other hand, by rendering feasible exports to the great European and American markets from other countries where labour costs are extremely low and there is disregard of legal requirements, this also implied an enormous loss of attractiveness of Portugal as a location for the production of footwear, causing major delocalisation by foreign manufacturers that, in previous decades, had set up production facilities in Portugal.

Around 2000, foreign-capital companies accounted for nearly one quarter of the employment in the Portuguese footwear industry. As a rule they had the country's biggest manufacturing facilities, and their closure had a very negative impact, causing a reduction of employment and of Portuguese production: APICCAPS' estimates suggest that they accounted for over 55% of the downturn of sectoral employment between 2000 and 2009. At this time, foreign companies are believed to account for no more than 10% of jobs in the footwear industry.

The increased competition to which our industry is now subject is also the result of the deepening of the process of European integration. 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. At the same time, the accession of new Member States to the European Union brought in countries having significant cost advantages and benefiting from greater proximity to the markets of central Europe. These countries made their mark as credible alternatives to Portugal in the matter of competition in attracting foreign investment.

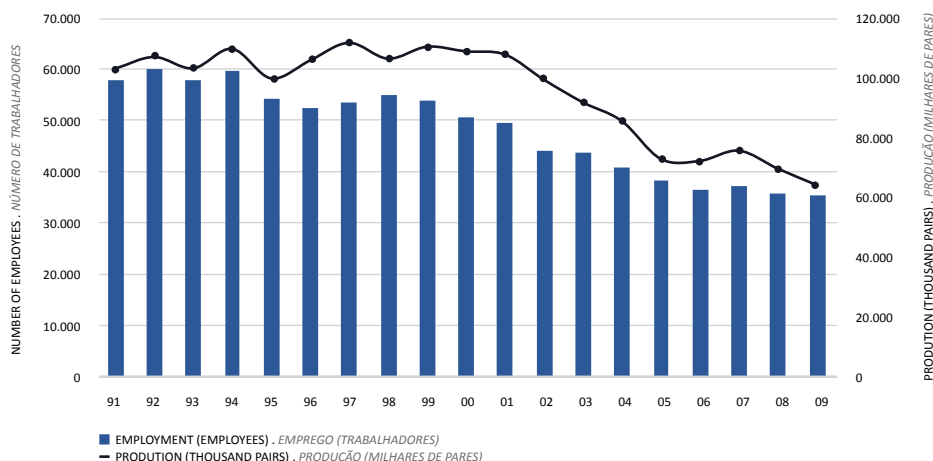
De acordo com as estimativas da APICCAPS, em 2009, a indústria portuguesa de calçado deve ter produzido cerca de 64 milhões de pares, aproximadamente menos 8% do que no ano anterior, como se pode observar no Gráfico 2. Esta redução continuou a tendência que, com uma interrupção em 2006-2007, vem do final da década anterior.

Na década de 90 do século passado, Portugal chegou a produzir mais de 100 milhões de pares por ano. No entanto, desde a mudança de século, a indústria portuguesa de calçado tem sido confrontada com sucessivos desafios. Por aquela altura, deu-se a adesão de novos membros, com particular destaque para a China, à Organização Mundial de Comércio e a queda das últimas barreiras ao comércio internacional. Directamente, estes fenómenos, vieram sujeitar a produção e as exportações portuguesas a uma intensidade concorrencial acrescida. Por outro lado, ao viabilizarem a exportação para os grandes mercados europeus e americanos, a partir de outros continentes onde os custos do trabalho e de cumprimento de exigências legais são extremamente reduzidos, implicaram igualmente uma enorme perda de atractividade do território nacional enquanto localização para a produção de calçado. Daqui decorreu um importante movimento de deslocalização por parte de fabricantes estrangeiros que, em décadas anteriores, tinham instalado unidades produtivas em Portugal.

Por volta do ano 2000, as empresas de capital estrangeiro representavam quase um quarto do emprego na indústria portuguesa de calçado. Tratando-se, em regra, das maiores unidades fabris existentes no nosso país, o seu encerramento teve um impacto negativo muito importante na queda do emprego e da produção nacional: as estimativas da APICCAPS apontam para que mais de 55% da quebra no emprego sectorial entre 2000 e 2009 tenha esta origem. As empresas estrangeiras não devem representar, actualmente, mais de 10% do emprego na indústria de calçado.

O reforço da intensidade concorrencial a que a nossa indústria está sujeita foi também consequência do aprofundamento do processo de integração europeia. 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. Simultaneamente, 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. Estes países afirmaram-se como alternativas credíveis a Portugal na concorrência pela atracção de investimento estrangeiro.

02. EMPLOYMENT AND PRODUCTION IN THE FOOTWEAR INDUSTRY (1991 - 2009)  
EMPREGO E PRODUÇÃO NA INDÚSTRIA DO CALÇADO (1991 - 2009)



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 growth. In Europe demand grew, but this growth involved almost solely product segments of low value, in which the competition is particularly aggressive.

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 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 demonstrated in the light of the present serious economic crisis shows that these options were the right ones.

*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 da procura. 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.*

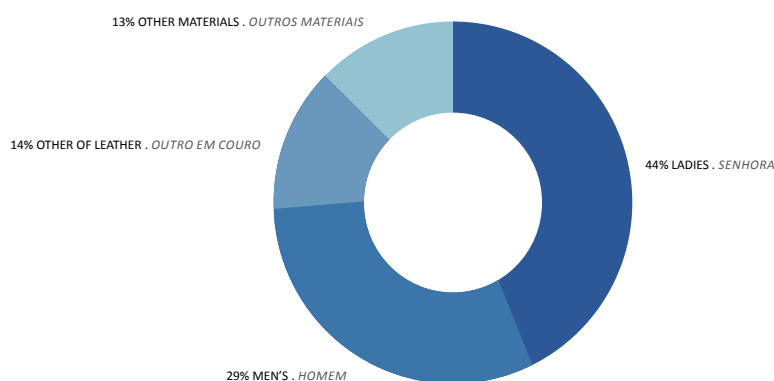
*A indústria de calçado de base nacional respondeu aos desafios com que foi confrontada com uma profunda reestruturação e reorientação estratégica. Empresas que, no passado, apenas poderiam aceitar encomendas na ordem dos milhares de pares procederam à reengenharia dos seus processos de produção, o que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

## 2.1 INTRA-INDUSTRY SPECIALISATION ESPECIALIZAÇÃO INTRA-INDUSTRIAL

Within the diversity that characterises it, the Portuguese footwear industry specialises heavily in leather footwear, of high value-added potential: in 2009, three out of four pairs of footwear produced in Portugal involved the use of this material, accounting for over 85% of the industry's sales volume (Chart 3).

*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 2009, 3 em cada 4 pares de calçado produzidos em Portugal utilizaram este material, assegurando mais de 85% do volume de vendas do sector (Gráfico 3).*

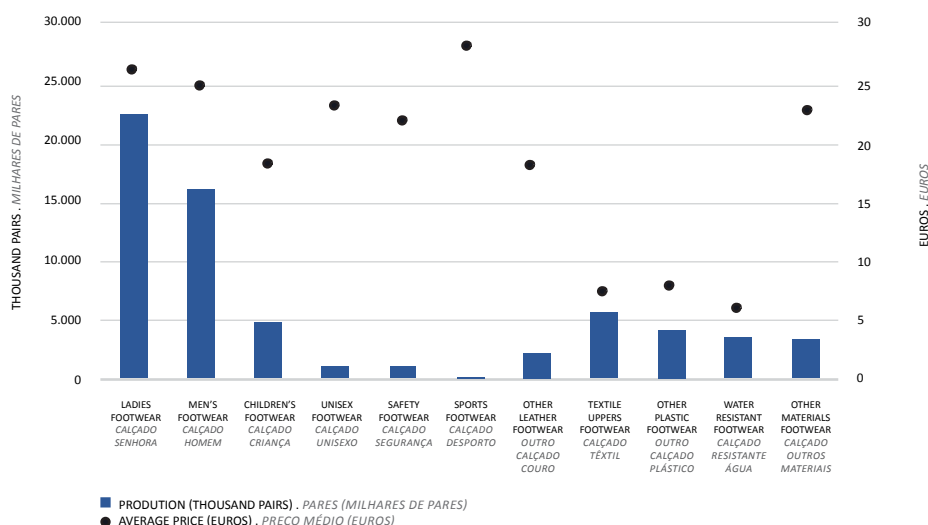
03. PRODUCTION BY TYPE OF FOOTWEAR - VALUE (2009)  
PRODUÇÃO POR TIPO DE CALÇADO - VALOR (2009)



Ladies' footwear accounts for about half the nation's leather footwear production and for 44% of total footwear production. Its importance is greater in terms of value than of quantity as a result of the higher prices 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.

*O calçado de senhora representa cerca de metade da produção nacional de calçado de couro e 44% 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 de homem, que corresponde a cerca de um terço da produção de calçado de couro, com um preço médio ligeiramente inferior.*

04. QUANTITY AND AVERAGE PRICE BY TYPE OF FOOTWEAR (2009)  
QUANTIDADE E PREÇOS MÉDIOS POR TIPO DE CALÇADO (2009)



Sports footwear achieves the highest average price, nearly 30 euros, though it is produced in very limited quantities. Children's footwear, on the contrary, accounts for a very significant percentage of production, but it has a far lower average value, reducing its contribution to the industry's turnover. Footwear of other materials, in which textiles and plastics are predominant, account for a quarter of domestic production, though only for 13% of its value, as average price stands between five and ten euros per pair.

O calçado de desporto consegue o preço médio mais elevado, próximo dos 30 euros, mas é produzido em quantidades muito limitadas. Em contrapartida, o calçado de criança representa uma percentagem significativa da produção mas tem um preço médio mais baixo, o que reduz a sua contribuição para o volume de negócios da indústria. O calçado de outros materiais, em que predominam os têxteis e os plásticos, corresponde a um quarto da produção nacional mas apenas 13% do seu valor, uma vez que o seu preço médio se situa, em média, entre os 5 e os 10 euros por par.

## 2.2 EMPLOYMENT EMPREGO

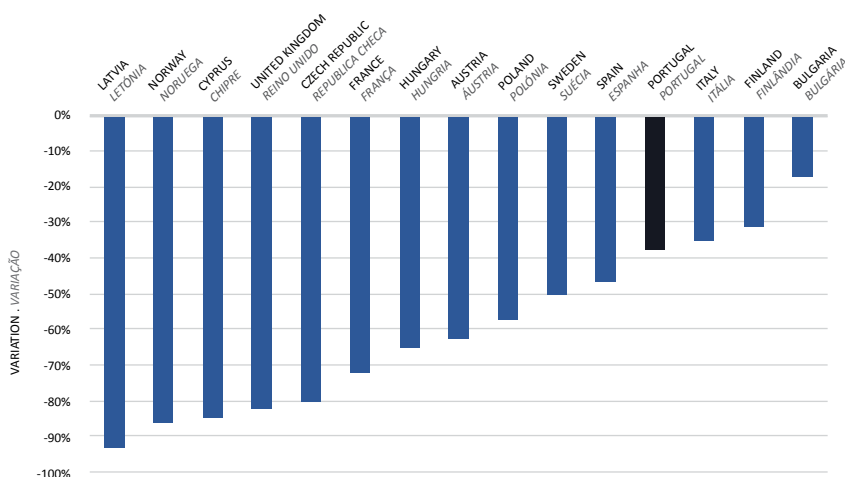
The reduction of production seen over 2009 was not directly reflected in employment, which will have fallen just 1.3% to about 35,000. There are several reasons for the discrepancy between the evolution of production and employment, already experienced in previous years. It partly reflects the industry's confidence in its ability to increase production levels after the more acute stages of the present economic crisis have been overcome. Nevertheless, it is also the result of the rigidity of Portuguese labour legislation, which does not simplify the adjustment of production capacity to the evolution of the markets.

Chart 2 shows a downward trend of employment in the long term. This trend is not specific to Portugal, for it has been seen in most European footwear-producing countries. In this connection, Portuguese performance has been quite good. As shown by Chart 5, over the past decade Portuguese industry reduced the number of jobs by about one third, roughly the same as Italy, though considerably less than Spain and other ten European countries.

A redução da produção verificada em 2009 não teve tradução directa no nível de emprego, que deve ter caído apenas 1,3%, para cerca de 35 mil pessoas. A discrepância entre a evolução da produção e do emprego, que se verificou já nos anos anteriores, tem múltiplas explicações. Traduz, parcialmente, a confiança da indústria na sua capacidade para aumentar os níveis de produção, depois de ultrapassadas as fases mais agudas da actual crise económica. No entanto, é também fruto da rigidez da legislação laboral portuguesa que não facilita o ajustamento da capacidade de produção à evolução dos mercados.

A longo prazo, o Gráfico 2 mostra uma tendência de redução nos níveis de emprego. Esta tendência não é uma especificidade portuguesa, tendo-se verificado na generalidade dos países europeus produtores de calçado. Neste contexto, o desempenho português tem até sido bastante favorável. Como mostra o Gráfico 5, na última década a indústria portuguesa reduziu o seu nível de emprego em cerca de um terço, sensivelmente o mesmo que a Itália mas consideravelmente menos do que a Espanha e outros dez países europeus.

05. VARIATION OF EMPLOYMENT IN THE FOOTWEAR INDUSTRY TREND (1998 - 2008)  
EVOLUÇÃO DA VARIAÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA DO CALÇADO (1998 - 2008)



## 2.3 PRODUCTIVITY PRODUTIVIDADE

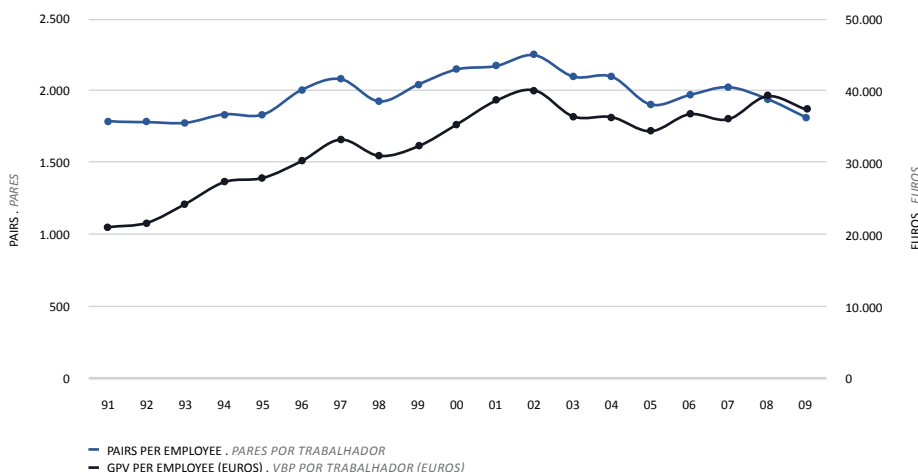
The industry's efforts directed at maintaining jobs in 2009, in a context of falling production, penalised its immediate productivity indicators. As seen in Chart 6, over the past year the number of pairs produced, on average, by each worker, fell 7%, from over 1,900 pairs to about 1,800. At the same time, gross production value declined 4.6% to approximately 38,000 euros.

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 close 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 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, as from 2005, the gross value produced per worker has seen a slight upward trend.

O esforço de manutenção do emprego que a indústria fez, em 2009, num contexto de redução da produção, penaliza os seus indicadores imediatos de produtividade. Como se verifica no Gráfico 6, no último ano, o número de pares produzido, em média, por cada trabalhador diminuiu 7%, passando de mais de 1.900 para cerca de 1.800. Simultaneamente, o valor bruto da produção baixou 4,6%, para aproximadamente 38 mil euros.

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, a partir de 2005, o valor bruto produzido por trabalhador tem apresentado uma ligeira tendência crescente.

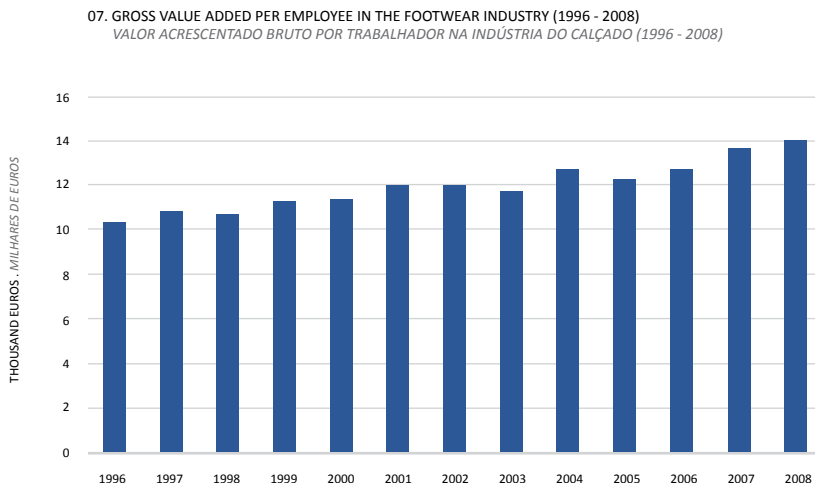
06. FOOTWEAR PRODUCTION PER EMPLOYEE (1991 - 2009)  
PRODUÇÃO DE CALÇADO POR TRABALHADOR (1991 - 2009)





More relevant, however, is the evolution of value added which, as can be seen in Chart 7, has risen almost continuously over more than a decade.

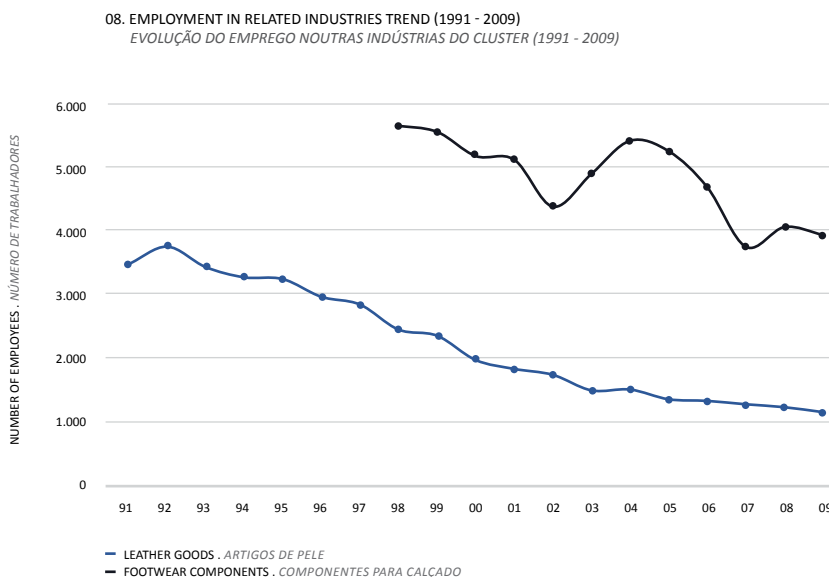
Mais relevante é, no entanto, a evolução do valor acrescentado que, como se observa no Gráfico 7, tem crescido de forma quase contínua ao longo de mais de uma década.



## 2.4 OTHER INDUSTRIES WITHIN THE CLUSTER OUTRAS INDÚSTRIAS DO 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 2009 both suffered job losses to a greater extent than the latter: employment will have fallen 3% in the components industry and 6% in leather goods. Though the present economic crisis has contributed to these losses, both industries show long-term downward trends in employment (Chart 8).

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 2009, ambas terão registado perdas de emprego mais relevantes do que esta última: o nível de emprego terá recuado 3% na indústria de componentes e 6% na de artigos de pele. Embora a actual crise económica não seja alheia a estas perdas, elas inserem-se, em ambos os casos, em tendências de longo prazo que têm ido nesse sentido (Gráfico 8).



PORTUGUESE FOOTWEAR PRODUCTION (2009) . PRODUÇÃO PORTUGUESA DE CALÇADO (2009)

Quantity and Value . Quantidade e Valor					
	Thousand Pairs Milhares Pares	%	Thousand Euros Milhares de Euros	%	Average Price Preço Médio
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	22.237	34,94%	582.232	44,26%	26,18
Men's Footwear . Calçado de Homem	15.909	24,99%	388.504	29,53%	24,42
Children's Footwear . Calçado de Criança	4.683	7,36%	84.655	6,44%	18,08
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	1.057	1,66%	24.223	1,84%	22,92
Safety Footwear . Calçado de Segurança	1.032	1,62%	22.499	1,71%	21,80
Sports Footwear . Calçado de Desporto	346	0,54%	9.733	0,74%	28,16
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	2.082	3,27%	37.425	2,85%	17,98
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>47.345</b>	<b>74,38%</b>	<b>1.149.270</b>	<b>87,37%</b>	<b>24,27</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	5.463	8,58%	39.477	3,00%	7,23
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	3.402	5,35%	20.176	1,53%	5,93
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	4.122	6,48%	31.514	2,40%	7,65
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	3.318	5,21%	74.988	5,70%	22,60
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>63.649</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.315.425</b>	<b>100,00%</b>	<b>20,67</b>

PORTUGUESE PRODUCTION TRENDS BY TYPE OF FOOTWEAR . EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO PORTUGUESA POR TIPO DE CALÇADO

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	32.407	38,17%	24.159	34,96%	22.237	34,94%
Men's Footwear . Calçado de Homem	21.489	25,31%	16.321	23,62%	15.909	24,99%
Children's Footwear . Calçado de Criança	8.356	9,84%	5.350	7,74%	4.683	7,36%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	1.925	2,27%	1.313	1,90%	1.057	1,66%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	1.246	1,47%	1.298	1,88%	1.032	1,62%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	365	0,43%	424	0,61%	346	0,54%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	2.488	2,93%	2.497	3,61%	2.082	3,27%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>68.277</b>	<b>80,42%</b>	<b>51.363</b>	<b>74,33%</b>	<b>47.345</b>	<b>74,38%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	5.899	6,95%	6.180	8,94%	5.463	8,58%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	3.423	4,03%	3.592	5,20%	3.402	5,35%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	3.464	4,08%	4.679	6,77%	4.122	6,48%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	3.835	4,52%	3.286	4,76%	3.318	5,21%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>84.897</b>	<b>100,00%</b>	<b>69.101</b>	<b>100,00%</b>	<b>63.649</b>	<b>100,00%</b>

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares Euros						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	615.909	41,86%	618.864	44,28%	582.232	44,26%
Men's Footwear . Calçado de Homem	475.046	32,29%	398.768	28,53%	388.504	29,53%
Children's Footwear . Calçado de Criança	119.701	8,14%	93.815	6,71%	84.655	6,44%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	34.518	2,35%	27.989	2,00%	24.223	1,84%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	27.873	1,89%	28.926	2,07%	22.499	1,71%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	9.027	0,61%	12.633	0,90%	9.733	0,74%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	40.414	2,75%	43.181	3,09%	37.425	2,85%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>1.322.488</b>	<b>89,89%</b>	<b>1.224.176</b>	<b>87,59%</b>	<b>1.149.270</b>	<b>87,37%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	49.714	3,38%	42.065	3,01%	39.477	3,00%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	20.271	1,38%	20.944	1,50%	20.176	1,53%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	22.592	1,54%	32.572	2,33%	31.514	2,40%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	56.149	3,82%	77.860	5,57%	74.988	5,70%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>1.471.214</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.397.617</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.315.425</b>	<b>100,00%</b>

EMPLOYEES IN FOOTWEAR INDUSTRY BY COUNTY  
 TRABALHADORES DA INDÚSTRIA DE CALÇADO POR CONCELHO


	2004	2006	2007	2008
Felgueiras	11.486	11.438	11.274	11.303
Santa Maria da Feira	6.883	5.606	5.375	5.051
Oliveira de Azeméis	5.642	5.048	5.069	4.924
Guimarães	3.668	3.315	3.387	3.346
São João da Madeira	2.586	2.006	2.041	1.963
Barcelos	1.217	1.150	1.196	1.226
Vila Nova de Gaia	1.773	1.313	1.210	1.113
Vizela	872	1.015	1.106	1.042
Lousada	696	776	862	831
Alcobaça	691	587	676	614
<b>Total</b>	<b>40.255</b>	<b>36.221</b>	<b>36.366</b>	<b>35.398</b>

EMPLOYEES IN FOOTWEAR COMPONENTS INDUSTRY BY COUNTY  
 TRABALHADORES DA INDÚSTRIA DE COMPONENTES PARA CALÇADO POR CONCELHO

	2004	2006	2007	2008
Felgueiras	1.273	1.287	1.022	984
Oliveira de Azeméis	899	819	825	885
Santa Maria da Feira	303	442	443	446
Vila Nova de Gaia	344	347	299	340
São João da Madeira	415	319	288	307
Guimarães	185	205	203	226
Trofa	210	203	195	179
Ovar	77	53	127	115
Vila do Conde	68	55	36	107
Arouca	122	145	87	99
<b>Total</b>	<b>5.431</b>	<b>4.707</b>	<b>3.917</b>	<b>4.090</b>

EMPLOYEES IN LEATHER GOOD INDUSTRY BY COUNTY  
 TRABALHADORES DA INDÚSTRIA DOS ARTIGOS DE PELE POR CONCELHO

	2004	2006	2007	2008
Alcobaça	221	200	235	216
Santa Maria da Feira	162	180	191	179
Braga	177	169	163	154
São João da Madeira	91	72	54	83
Gondomar	147	91	80	82
Oliveira de Azeméis	84	65	61	63
Porto	87	71	54	59
Amadora	85	59	52	57
Vila Nova de Gaia	48	45	53	54
Castelo de Paiva	--	24	31	40
<b>Total</b>	<b>1.571</b>	<b>1.395</b>	<b>1.342</b>	<b>1.297</b>



Portuguese footwear  
is sold in more than  
130 countries

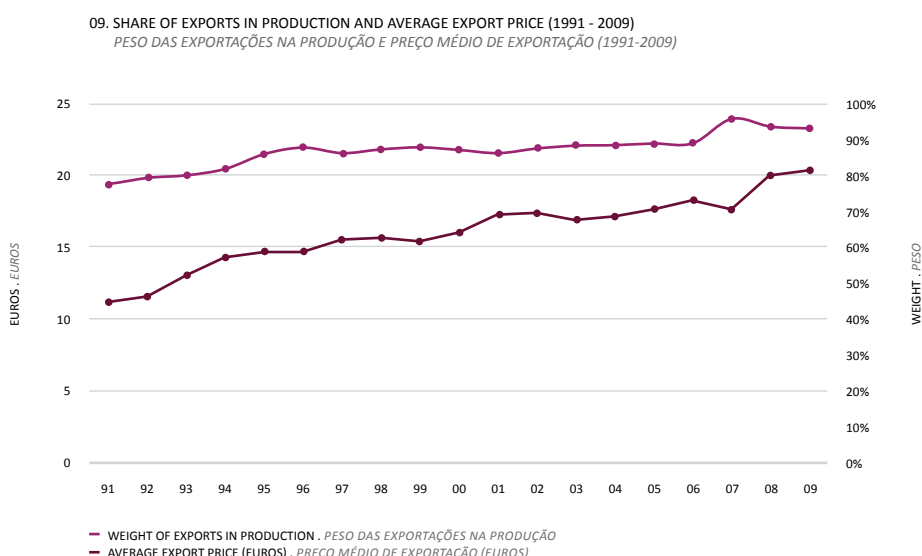
*O calçado português é  
exportado para mais de  
130 países*

# 03

## FOREIGN TRADE COMÉRCIO EXTERNO

The Portuguese footwear industry is known for its strong export orientation: in 2009, as in the two preceding years, it exported over 90% of its production. It should be emphasised that this result was achieved against a background of economic crisis and deflation, while the industry was successful, at the same time, in increasing its average prices. The latter rose to a new historic high, in excess of 20 euros for the first time (Chart 9).

*A indústria portuguesa de calçado é conhecida pela sua forte vocação exportadora: em 2009, tal como nos dois anos anteriores, exportou mais de 90% da sua produção. De realçar que este resultado foi alcançado num contexto de crise económica e deflação, tendo a indústria conseguido, simultaneamente, aumentar o preço médio praticado. Este atingiu um novo máximo histórico, ultrapassando, pela primeira vez, os 20 euros (Gráfico 9).*



This growth is not an occasional phenomenon: over past decade, despite the sharp increase of competition on the international markets, the average export price of Portuguese footwear has increased by over 30%. This increase of Portuguese footwear prices 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.

*Este crescimento não é um fenómeno ocasional: na última década, apesar do forte reforço da concorrência nos mercados internacionais, o preço médio de exportação do calçado português aumentou já mais de 30%. Esta valorização acrescida do calçado português é o reflexo da 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.*

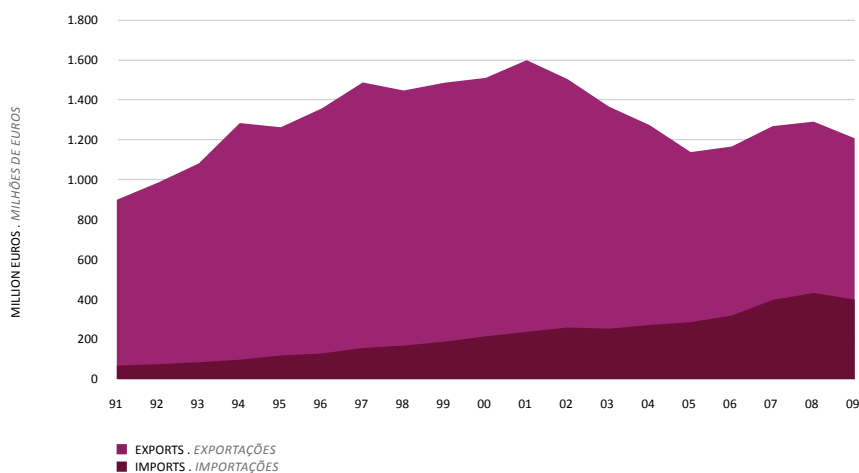
Footwear is also the industry that makes the biggest contribution to the national trade balance: over the past two decades it has always had a large surplus, as shown in Chart 10.

*O calçado é também a indústria que maior contributo dá para a balança comercial nacional: ao longo das últimas duas décadas, manteve sempre saldos externos acentuadamente excedentários, como se constata no Gráfico 10.*

This period may, however, be divided into three distinct stages. During the 90s Portuguese 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 close of the majority of the big foreign-capital manufacturing facilities and greater Asian competition in our 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.

*Este período pode, no entanto, dividir-se em três fases distintas. Na década de 90 do século passado, as exportações portuguesas 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 nossos 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.*

10. EXTERNAL TRADE OF THE PORTUGUESE FOOTWEAR INDUSTRY (1991 - 2009)  
 COMÉRCIO EXTERNO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE CALÇADO (1991 - 2009)



As from 2005, benefiting from the restructuring of the industry undertaken in the meantime, footwear exports regained an upward trend, one, however, that was interrupted by the present economic crisis. Last year, Portuguese footwear exports amounted to around 1,200 million euros, 6.5% less than the previous year. Though below industry expectations, this performance has to be considered relatively encouraging if we take into account the fact that, taken together, Portuguese exports fell 18%. It should be noted, moreover, that, while it put the brakes on exports, it had the same effect on imports. Indeed, during the second half of the decade, the performance of exports and imports was almost parallel, and the trade surplus has remained practically unchanged.

For their aggregate nature, foreign-trade statistics do not properly reflect the contribution of Portuguese companies to the industry's international performance. In keeping with APICCAPS's estimates, exports by Portuguese-capital companies have already increased by 18% compared to 2000: though the industry's exports have declined owing to the disappearance of foreign-capital companies, the contribution by Portuguese-capital companies rose from 60% to 90% of the total.

*A partir de 2005, beneficiando da reestruturação entretanto efectuada na indústria, as exportações de calçado retomaram uma tendência ascendente. Esta foi, no entanto, sustida pela actual crise económica. No último ano, as exportações portuguesas de calçado rondaram os 1.200 milhões de euros, menos 6,5% do que no anterior. Embora ficando aquém das expectativas da indústria, este desempenho não pode deixar de se considerar relativamente animador quando se tem em conta que, no seu conjunto, as exportações nacionais caíram 18%. Note-se, aliás, que, se travou as exportações, a crise económica teve o mesmo efeito nas importações. De facto, nesta segunda metade da década, exportações e importações têm evoluído de forma quase paralela, permanecendo o excedente comercial sensivelmente inalterado.*

*Pela sua natureza agregada, as estatísticas de comércio externo não relevam devidamente o contributo das empresas portuguesas para a performance externa da indústria. De acordo com estimativas da APICCAPS, as exportações das empresas de capital nacional aumentaram já 18% face ao ano 2000: embora as exportações da indústria tenham diminuído, devido ao desaparecimento de empresas de capital estrangeiro, o contributo das empresas de capital português aumentou de 60% para 90% do total.*

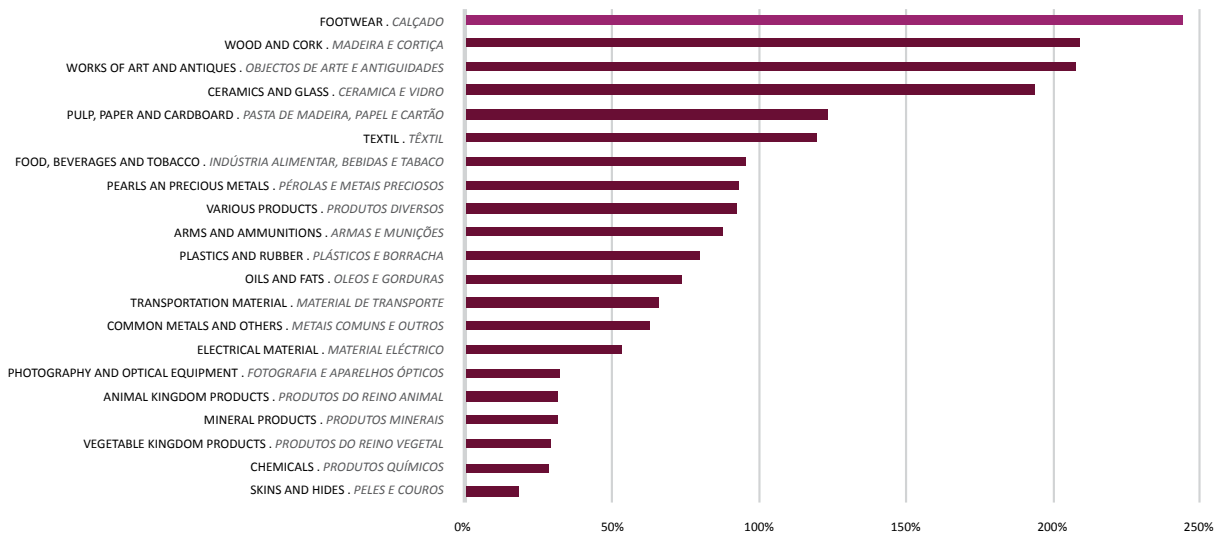
### 3.1

## COVERAGE RATE AND COMPARATIVE ADVANTAGE TAXA DE COBERTURA E VANTAGEM COMPARATIVA

In terms of international competitiveness, the Portuguese footwear industry's performance, within the context of the Portuguese economy, is clear to see in the coverage rate of imports by exports. As shown by Chart 11, this indicator stood at nearly 250% in 2009, greater by far than that of any other Portuguese industry. Footwear therefore makes an indispensable contribution to the fight against the imbalance of the foreign accounts that afflicts the national economy.

A performance da indústria de calçado em termos de competitividade internacional, no contexto da economia portuguesa, é bem visível através da taxa de cobertura das importações pelas exportações. Como se verifica no Gráfico 11, em 2009, este indicador foi de quase 250%, sendo superior, por larga margem, ao de qualquer outra indústria portuguesa. O calçado dá, portanto, um contributo indispensável no combate ao desequilíbrio das contas externas que aflige a economia nacional.

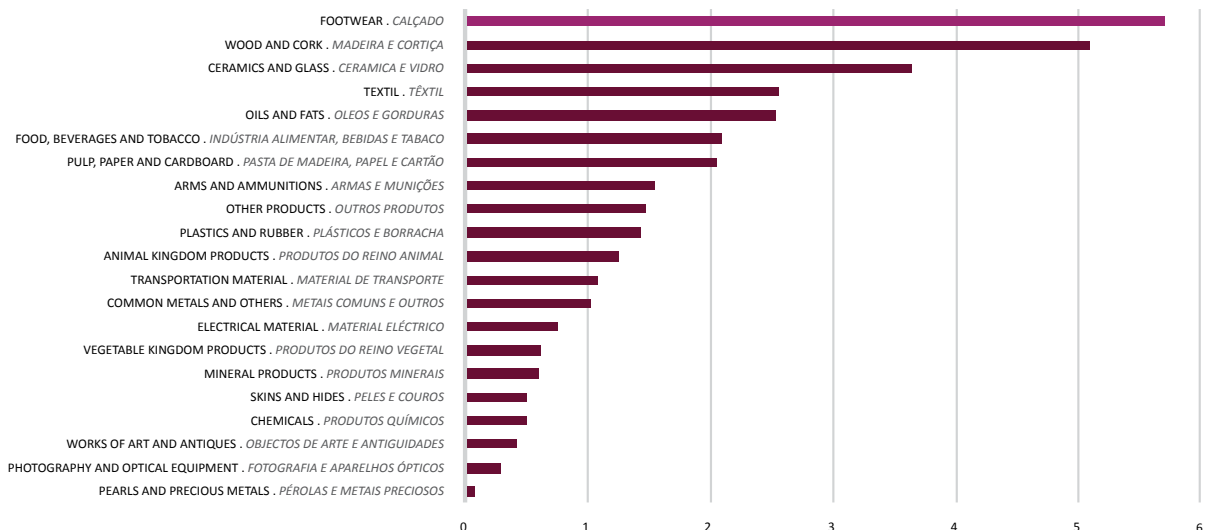
G11. IMPORTS COVERAGE RATE (2009) . TAXA DE COBERTURA DAS IMPORTAÇÕES (2009)



An appraisal of the revealed comparative advantage (Chart 12) reinforces this conclusion: Portugal has an importance in international footwear trade that is achieved by no other industry. The weight of our country in the world's footwear exports is almost six times greater than its weight in all the world countries.

A análise do índice de vantagem comparativa revelada (Gráfico 12) reforça esta conclusão: Portugal tem uma relevância no comércio internacional de calçado que não atinge em nenhuma outra indústria: o peso do nosso país nas exportações mundiais de calçado é quase seis vezes superior ao que tem no conjunto de todos os países do mundo.

12. REVEALED COMPARATIVE ADVANTAGE BY SECTOR - PORTUGAL (2008)  
VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA POR SECTOR - PORTUGAL (2008)



## 3.2

# INTRA-INDUSTRY COMPOSITION OF FOREIGN TRADE COMPOSIÇÃO INTRA-INDUSTRIAL DO COMÉRCIO EXTERNO

The industry's trade surplus is concentrated on its two major types of product: ladies' and men's leather footwear. In 2009, ladies' footwear generated a surplus in the order of 460 million euros, and men's more than 300 million. Demand for products of this type is not very dynamic however; over the past five years, the value of exports of ladies' footwear has remained unchanged, while that of men's fell 13%. Imports on the contrary, principally those of ladies' footwear, rose very significantly.

The more dynamic areas of exports are types of footwear that have extremely little weight in the structure of the Portuguese industry, such as "other footwear" of plastic and "footwear of other materials" (other than leather, textile and plastics). Even so, last year this category generated a surplus not to be disdained in the sum of nearly 60 million euros. This is also true of sports footwear, one of the few types of product in which exports are growing faster than imports.

*O saldo comercial positivo da indústria concentra-se nos seus dois principais tipos de produto: o calçado de homem e de senhora em couro. O calçado de senhora atingiu, em 2009, um excedente da ordem dos 460 milhões de euros e o calçado para homem ultrapassou os 300 milhões. A procura por estes tipos de produto é, no entanto, pouco dinâmica: nos últimos cinco anos, o valor das exportações de calçado de senhora permaneceu inalterado enquanto o das de homem caiu 13%. Em contrapartida, as importações, principalmente do calçado de senhora, aumentaram muito significativamente.*

*Os casos de maior dinamismo das exportações correspondem a tipos de calçado com um peso diminuto na estrutura da indústria portuguesa, como o "outro calçado em plástico" e o "calçado em outros materiais" (que não o couro, o têxtil ou os plásticos). Ainda assim, esta última categoria gerou, no ano mais recente, um excedente comercial, nada desprecioso, de quase 60 milhões de euros. É, igualmente, o que se passa com o calçado de desporto, um dos poucos tipos de produto em que as exportações estão a crescer mais rapidamente do que as importações.*

13. EXTERNAL TRADE BY TYPE OF FOOTWEAR (2004 - 2009)  
COMÉRCIO EXTERNO POR TIPO DE CALÇADO (2004 - 2009)





### 3.3

## MAIN TRADING PARTNERS PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS

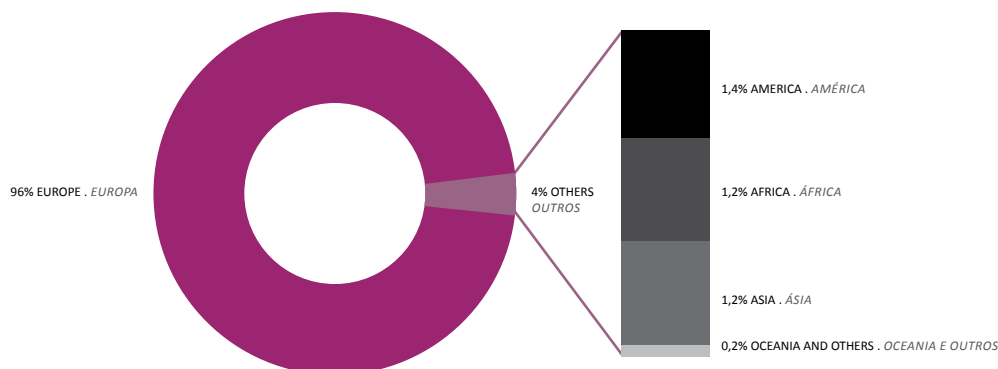
Portuguese footwear exports are highly concentrated in geographic terms: in 2009, 96% were directed at the European continent (Chart 14), a situation roughly the same as in previous years.

Five markets (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 as a proportion of the total has remained practically unchanged. Nevertheless, the individual importance of each has varied somewhat significantly. France has strengthened its role as the main market for Portuguese footwear; over the past five years its weight has grown from 23% to 28% in terms of quantities bought, and from 24% to 29% in terms of value. The Netherlands and Spain have also increased their importance: over this period, the weight of the former increased by value from 10% to 13% and the latter from 7% to 10%. However, during the past year, Spain's weight by quantity diminished slightly. Offsetting this, the performance of Germany and particularly the United Kingdom has been negative: over five years Germany's weight in the total fell by value from 22% to 19%, and the United Kingdom's from 17% to 8%. The negative performance of quantities sold to Germany, Spain and the United Kingdom can be seen in Chart 15.

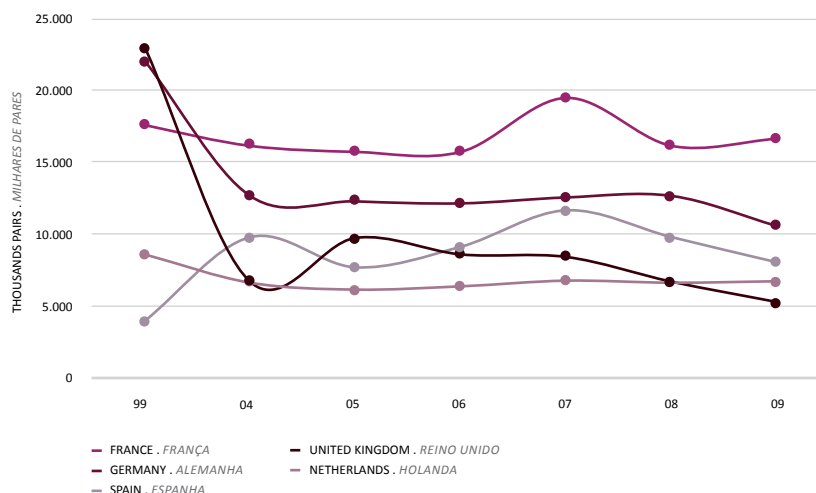
As exportações portuguesas de calçado apresentam uma forte concentração geográfica: em 2009, 96% dirigiram-se ao continente europeu (Gráfico 14), situação sensivelmente idêntica à de anos anteriores.

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. A França tem vindo a reforçar o seu estatuto de principal mercado do calçado português: nos últimos cinco anos, o seu peso cresceu de 23 para 28%, em termos de quantidade comprada, e de 24 para 29%, em termos de valor. A Holanda e a Espanha têm aumentado também a sua importância: no mesmo período, a primeira aumentou o seu peso no total, em valor, de 10 para 13% e a segunda de 7 para 10%. Contudo, no último ano, o peso da Espanha em termos de quantidade sofreu um ligeiro recuo. Em contrapartida, a Alemanha e, sobretudo, o Reino Unido tem demonstrado uma evolução negativa: em cinco anos, o peso da Alemanha no total, em valor, caiu de 22 para 19% e o Reino Unido de 17 para 8%. A evolução negativa das quantidades vendidas para a Alemanha, a Espanha e o Reino Unido é visível no Gráfico 15.

14. DESTINATION OF THE PORTUGUESE FOOTWEAR EXPORTS - VALUE (2009)  
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE CALÇADO - VALOR (2009)



15. FIVE MAIN MARKETS FOR PORTUGUESE FOOTWEAR EXPORTS - QUANTITY (1999 - 2009)  
CINCO PRINCIPAIS MERCADOS DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE CALÇADO - QUANTIDADE (1999 - 2009)



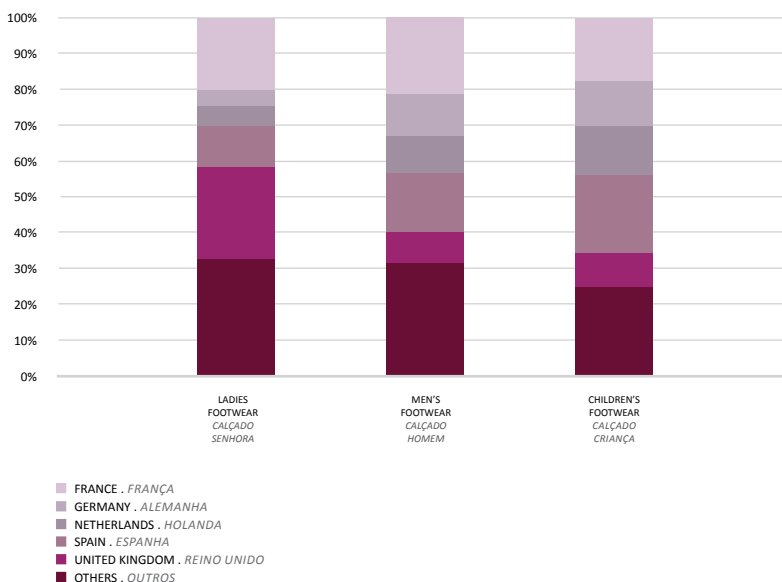
Though with oscillations of their relative importance, these five countries head the markets for the types of footwear more relevant to Portuguese exports (Chart 16). France is the most important market for ladies', men's and children's footwear, though its weight in the total varies between 33% in the first case and 25% in the last. In ladies' footwear, France is followed by Germany, with 26% of Portuguese exports. By themselves, these two countries therefore account for 59% of Portuguese ladies' footwear exports. In men's footwear, Germany's weight is far smaller, just 9%. In footwear of this type the second market is the Netherlands, with 17% of the total. The same is true of children's footwear, where the share of the Netherlands stands at 22%.

This considerable geographic concentration of exports constitutes a risk factor, in that it means that Portuguese exports are highly dependent on the situation of the economy, and particularly on the demand dynamics of these countries. It would be desirable that domestic manufacturers were able to strengthen their positions in other markets, particularly in the emerging markets where the prospects for the evolution of demand are more promising in the long term. Nonetheless, the present situation is easily explained, and even logical. 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 on Europe. This incentive is further strengthened by geographic proximity: contrary to what some affirm, globalisation has not removed distance from the economic calculation. 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. Lastly, it must 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. It comes as no surprise, therefore, that Portuguese exports are predominantly directed at these markets.

Embora com oscilações na sua importância relativa, os mesmos cinco países encabeçam os mercados dos tipos de calçado mais relevantes nas exportações portuguesas (Gráfico 16). A França é o mercado mais relevante para o calçado de senhora, homem e criança, embora o seu peso no total varie entre 33%, no primeiro caso, e 25%, no último. No calçado de senhora, à França, segue-se a Alemanha, com 26% das exportações nacionais. Por si sós, estes dois países representam, portanto, 59% das exportações portuguesas de calçado de senhora. 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 17% do total. O mesmo acontece no calçado de criança, ascendendo, nesse caso, a quota da Holanda a 22%.

Esta forte concentração geográfica das exportações é um factor de risco, já que coloca as exportações nacionais na forte dependência da situação económica, e particularmente da dinâmica da procura, nestes países. Seria desejável que os produtores nacionais conseguissem reforçar as suas posições noutros mercados, nomeadamente em mercados emergentes onde as perspectivas de evolução da procura, a longo prazo, são mais promissoras. No entanto, a situação actual é facilmente explicável, e até lógica. 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. Finalmente, é 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 tem procurado apostar. Não surpreende, por isso, que seja para aí que predominantemente se dirigem as exportações nacionais.

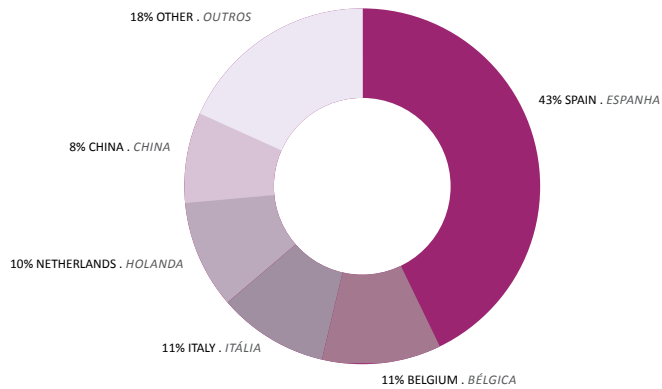
16. EXPORT MARKETS BY TYPE OF FOOTWEAR - VALUE (2009)  
MERCADOS DE EXPORTAÇÃO POR TIPO DE CALÇADO - VALOR (2009)



Portuguese footwear imports are also considerably concentrated. As can be seen in Chart 17, a single country, Spain, accounts for 43% of the total. Emphasis is also given to a non-European country, China, among the main sources of imports. Moreover, official estimates surely underestimate the importance of this country: Belgium and the Netherlands do not have own production warranting their presence in this list, surely the result of intermediation of Asian products.

As importações portuguesas de calçado apresentam, também, uma considerável concentração. Neste caso, como se pode ver no Gráfico 17, um único país, a Espanha, representa 43% do total. Saliente-se a presença de um país não europeu, a China, entre as principais origens das importações. As estatísticas oficiais subestimam, aliás, 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.

17. ORIGINS OF PORTUGUESE FOOTWEAR IMPORTS - VALUE (2009)  
 ORIGENS DAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE CALÇADO - VALOR (2009)



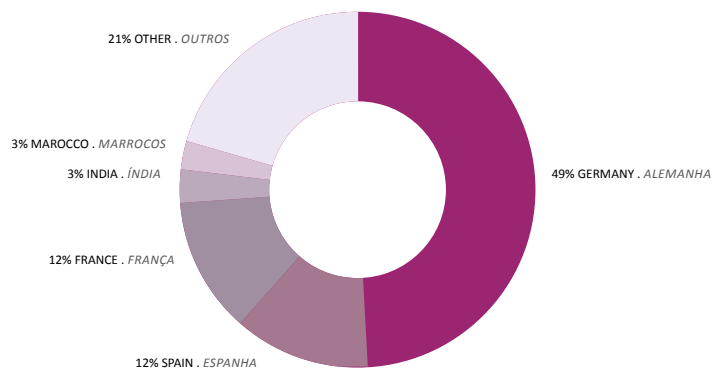
### 3.4 OTHER INDUSTRIES IN THE CLUSTER OUTRAS INDÚSTRIAS DO CLUSTER

#### FOOTWEAR COMPONENTS COMPONENTES PARA CALÇADO

Available statistics show that Portuguese footwear-component exports fell about 15% in 2009. Though sharply negative, it should be noted that this percentage is lower than the average of the national manufacturing industry. In this connection, the performance of German market was relatively good, increasing its weight in Portuguese exports from 43% to 49%. This growth essentially offset the decline of France's share from 19% to 12%, no longer the second destination of Portuguese exports, overtaken as it was by Spain.

*As estatísticas disponíveis mostram que as exportações portuguesas de componentes para calçado caíram, em 2009, cerca de 15%. Embora acentuadamente negativa, esta percentagem é, note-se, menor do que a média da indústria transformadora nacional. Neste contexto, o mercado alemão, teve um desempenho relativamente favorável e reforçou o seu peso nas exportações nacionais, de 43 para 49%. Este crescimento deu-se essencialmente por contrapartida da quebra da quota da França, que desceu de 19 para 12%, deixando de ser o segundo destino das exportações nacionais, em favor da Espanha.*

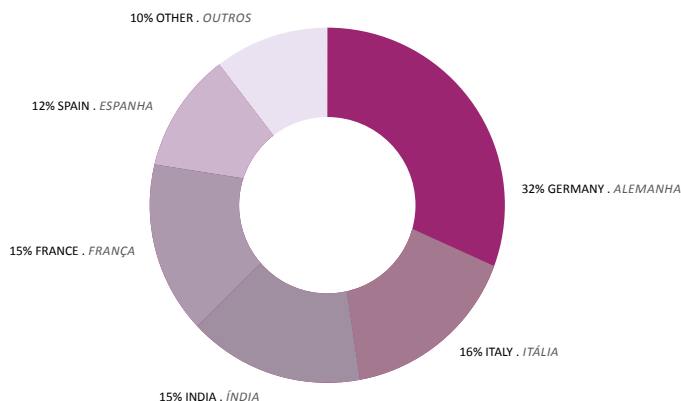
18. FOOTWEAR COMPONENTS EXPORT MARKETS - VALUE (2009)  
 MERCADOS DE EXPORTAÇÃO DE COMPONENTES PARA CALÇADO - VALOR (2009)



Despite the negative performance of exports, the contribution of the components industry to Portugal's foreign accounts improved owing to the even sharper downturn of imports. These will have amounted to about 76 million euros, 22% less than the previous year. Imports were essentially from five countries. As in exports, in imports, too, Germany is our main trading partner, though in this case with a weight of just 32%. The weight of France and Germany is similar to their weight in exports. They are, however, outperformed by Italy and India, whence imports are very similar. Just 10% of imports have other origins.

Apesar da evolução negativa das exportações, o contributo da indústria de componentes para as contas externas portuguesas melhorou, devido a uma quebra ainda mais acentuada das importações. Estas devem ter sido da ordem dos 76 milhões de euros, 22% abaixo do ano anterior. As importações concentram-se em cinco países. Tal como em matéria de exportações, também em relação às importações a Alemanha é o nosso principal parceiro comercial, embora neste caso com um peso de apenas 32%. O peso da França e da Espanha é semelhante ao que têm nas exportações. São, no entanto, suplantadas pela Itália e pela Índia, com uma importância muito idêntica. Apenas 10% das importações têm outras origens.

19. ORIGIN OF IMPORTS OF FOOTWEAR COMPONENTS - VALUE (2009)  
ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE COMPONENTES PARA CALÇADO - VALOR (2009)



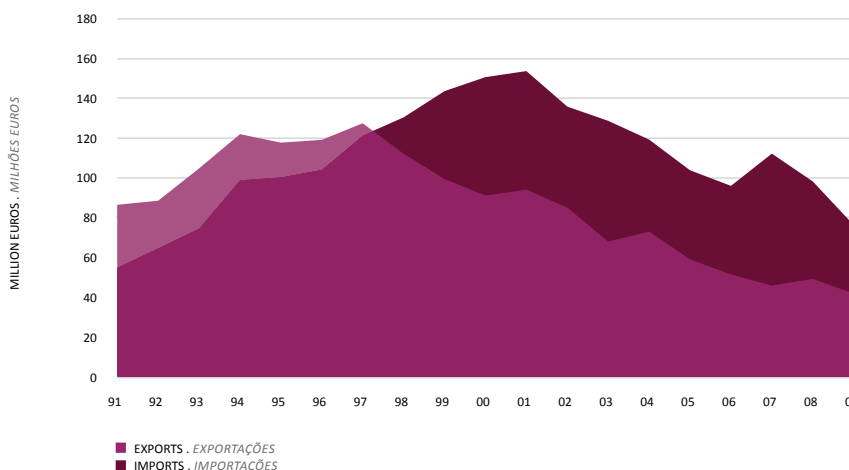
Combining exports and imports, the trade deficit of footwear components improved from 49 million euros to 34 million, the most balanced since the turn of the century. The coverage rate of imports by exports rose from 50% to 55%.

Conjugando a evolução das exportações e importações, o défice comercial de componentes para calçado melhorou, de -49 para -34 milhões de euros, o mais equilibrado desde a mudança de século. A taxa de cobertura das importações pelas exportações subiu de 50 para 55%.

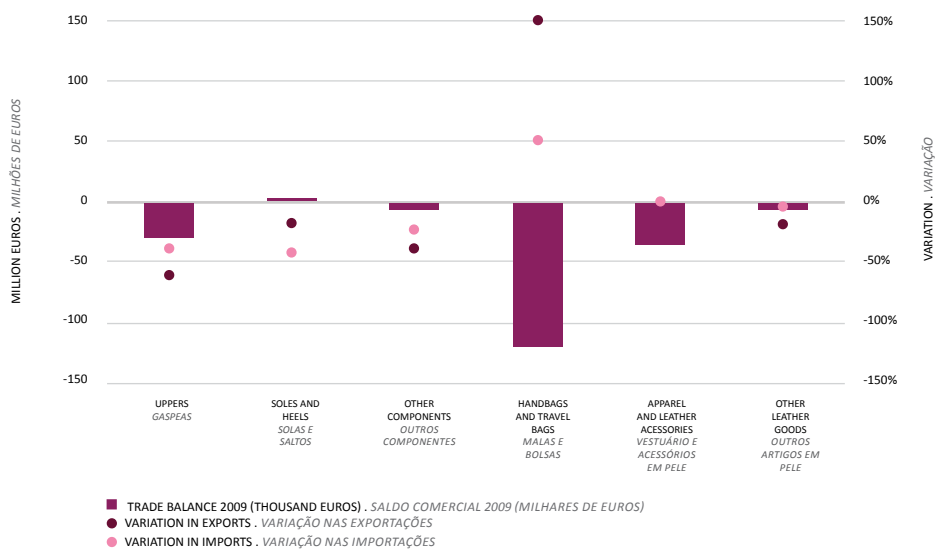
The performance last year was in keeping with the medium- and long-term trends shown in Chart 20: the footwear-components industry shows sign of progressive international isolation. Over the past twelve years its exports have declined on an almost continuous basis, having already fallen by about two thirds. However, as from 2001 this decline of exports has been accompanied by an approximately parallel reduction of imports. 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. It should be noted, however, that this industry has a slight trade surplus in soles, its product of greater value added, the deficit being mainly accounted for by uppers (Chart 21).

A evolução do último ano não se desvia das tendências de médio e longo prazo observáveis no Gráfico 20: 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. Mas, desde 2001, esta redução das exportações foi acompanhada por uma queda, aproximadamente paralela, das importações. 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. De notar, no entanto, que esta indústria apresenta um ligeiro excedente comercial nas solas, o seu produto de maior valor acrescentado, devendo-se o seu défice, sobretudo, às gáspeas (Gráfico 21).

20. EXTERNAL TRADE OF THE PORTUGUESE FOOTWEAR COMPONENTS INDUSTRY (1991 - 2009)  
COMÉRCIO EXTERNO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE COMPONENTES PARA CALÇADO (1991 - 2009)



21. EXTERNAL TRADE BY TYPE OF FOOTWEAR COMPONENT AND LEATHER GOOD (2004 - 2009)  
 COMÉRCIO EXTERNO POR TIPO DE COMPONENTE PARA CALÇADO OU ARTIGO DE PELE (2004 - 2009)

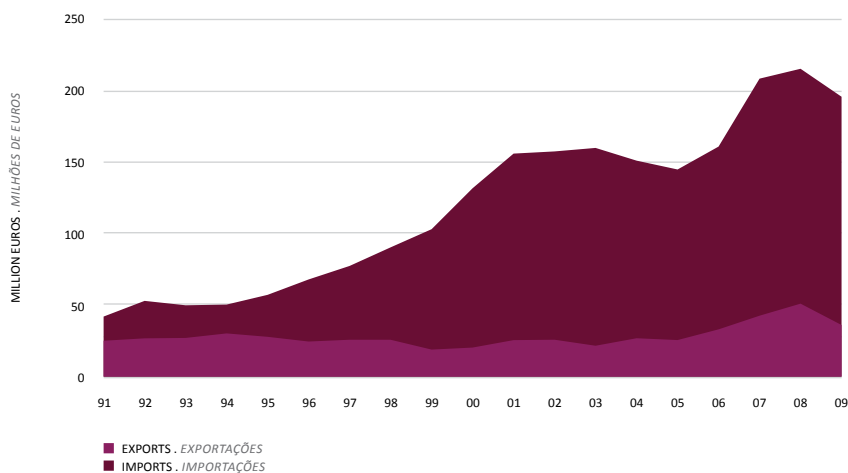


## II LEATHER GOODS ARTIGOS DE PELE

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 to see in Chart 22. This deficit is especially due to handbags and travel bags (Chart 21). The most recent period reveals a better performance, however: indeed, over the past five years exports of handbags and travel bags increased by almost 150%, about treble the growth rate of imports.

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 22. Este défice deve-se especialmente às malas e bolsas (Gráfico 21). O período mais recente mostra, no entanto, um desempenho mais favorável: de facto, nos últimos cinco anos, as exportações de malas e bolsas aumentaram quase 150%, cerca do triplo da taxa de crescimento das suas importações.

22. EXTERNAL TRADE OF THE PORTUGUESE LEATHER GOODS INDUSTRY (1991 - 2009)  
 COMÉRCIO EXTERNO DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE ARTIGOS DE PELE (1991 - 2009)



Last year leather-goods exports fell by 29%, back to the levels seen in 2006, about 36 million euros. Imports fell less sharply, just 9%. Consequently, the coverage rate, already small, worsened from 24% to 18%.

The reduction of exports was essentially the result of the performance of the industry's main markets: France, which the previous year had been the major destination of Portuguese exports, reduced its purchases by nearly 60%, bringing this country down to third in the ranking of the main markets; Spain, in turn, which was the second market, cut its purchases by about 40%, but, even so, became the biggest destination of Portuguese exports as a result of the sharper decline of France. These very brusque fluctuations must be a cause of concern since they suggest a very small degree of customer loyalty. Angola was the only major market to increase its purchases, though slightly, and it is now the second destination of Portuguese leather goods.

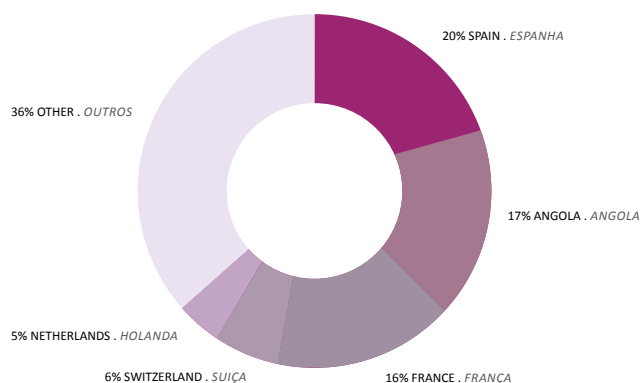
Imports were more stable, however, China increased its market share to a certain extent, to the detriment of Italy, causing a reversal of the relative position of both countries among Portugal's major trading partners. Spain continued to be the main supplier, with a market share of slightly more than one third of Portuguese leather-goods imports.

*No último ano, as exportações de artigos de pele caíram 29%, voltando aos níveis de 2006, cerca de 36 milhões de euros. As importações tiveram uma quebra menos acentuada, apenas 9%. Consequentemente, a taxa de cobertura, já de si reduzida, agravou-se, tendo descido de 24 para 18%.*

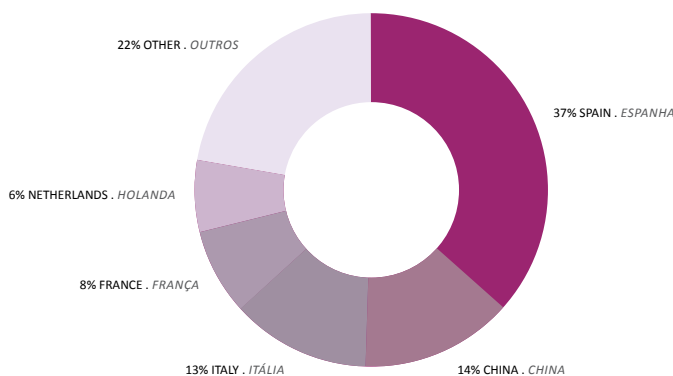
*A redução das exportações deveu-se essencialmente ao comportamento dos principais mercados da indústria: a França, que no ano anterior tinha sido o primeiro destino das exportações portuguesas, reduziu as suas compras em quase 60%, o que resultou na descida deste país para a terceira posição, entre os maiores mercados; por sua vez, a Espanha, que era o segundo mercado, cortou as compras em quase 40%, mas, ainda assim, transformou-se no maior destino das exportações nacionais devido à quebra mais acentuada da França. Estas variações muito bruscas não podem deixar de ser motivo de preocupação, dado que sugerem um muito reduzido grau de fidelização dos clientes. Angola foi o único dos maiores mercados que aumentou ligeiramente as compras, sendo agora o segundo principal destino dos artigos de pele portugueses.*

*As importações mostraram maior estabilidade. Houve, no entanto, algum reforço da quota de mercado da China, em detrimento da Itália, o que levou à inversão da posição relativa destes países entre os principais parceiros comerciais portugueses. A Espanha manteve-se como o principal fornecedor, com uma quota ligeiramente superior a um terço das importações portuguesas de artigos de pele.*

23. LEATHER GOODS EXPORT MARKETS - VALUE (2009)  
MERCADOS DE EXPORTAÇÃO DE ARTIGOS DE PELE - VALOR (2009)



24. ORIGIN OF IMPORTS OF LEATHER GOODS - VALUE (2009)  
ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE ARTIGOS DE PELE - VALOR (2009)



PORTUGUESE EXPORTS AND IMPORTS BY TYPE OF FOOTWEAR (2009)  
 EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS POR TIPO DE CALÇADO (2009)

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares

	Exports Exportações	%	Import Importações	%	Trade Balance Saldo comercial
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	20.698	34,94%	3.942	7,70%	16.756
Men's Footwear . Calçado de Homem	14.808	24,99%	1.925	3,76%	12.882
Children's Footwear . Calçado de Criança	4.359	7,36%	1.673	3,27%	2.686
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	984	1,66%	1.046	2,04%	-62
Safety Footwear . Calçado de Segurança	961	1,62%	794	1,55%	167
Sports Footwear . Calçado de Desporto	322	0,54%	302	0,59%	20
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	1.938	3,27%	798	1,56%	1.139
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>44.068</b>	<b>74,38%</b>	<b>10.481</b>	<b>20,46%</b>	<b>33.587</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	5.085	8,58%	13.744	26,83%	-8.659
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	3.167	5,35%	1.136	2,22%	2.030
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	3.836	6,48%	23.384	45,65%	-19.548
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	3.088	5,21%	2.475	4,83%	613
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>59.244</b>	<b>100,00%</b>	<b>51.221</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.023</b>

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares Euros

	Exports Exportações	%	Import Importações	%	Trade Balance Saldo comercial
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	534.539	44,26%	78.503	19,68%	456.036
Men's Footwear . Calçado de Homem	356.680	29,53%	49.708	12,46%	306.972
Children's Footwear . Calçado de Criança	77.720	6,44%	24.511	6,15%	53.209
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	22.239	1,84%	22.240	5,58%	-2
Safety Footwear . Calçado de Segurança	20.656	1,71%	9.323	2,34%	11.333
Sports Footwear . Calçado de Desporto	8.936	0,74%	5.474	1,37%	3.462
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	34.359	2,85%	13.832	3,47%	20.528
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>1.055.130</b>	<b>87,37%</b>	<b>203.592</b>	<b>51,05%</b>	<b>851.538</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	36.243	3,00%	74.869	18,77%	-38.625
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	18.523	1,53%	6.114	1,53%	12.410
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	28.932	2,40%	103.683	26,00%	-74.750
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	68.845	5,70%	10.549	2,65%	58.296
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>1.207.674</b>	<b>100,00%</b>	<b>398.806</b>	<b>100,00%</b>	<b>808.868</b>

PORTUGUESE EXPORTS TREND BY TYPE OF FOOTWEAR . EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS POR TIPO DE CALÇADO

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	28.690	38,17%	22.603	34,96%	20.698	34,94%
Men's Footwear . Calçado de Homem	19.029	25,31%	15.270	23,62%	14.808	24,99%
Children's Footwear . Calçado de Criança	7.398	9,84%	5.005	7,74%	4.359	7,36%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	1.704	2,27%	1.229	1,90%	984	1,66%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	1.103	1,47%	1.215	1,88%	961	1,62%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	323	0,43%	397	0,61%	322	0,54%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	2.203	2,93%	2.336	3,61%	1.938	3,27%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>60.451</b>	<b>80,42%</b>	<b>48.055</b>	<b>74,33%</b>	<b>44.068</b>	<b>74,38%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	5.222	6,95%	5.782	8,94%	5.085	8,58%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	3.030	4,03%	3.361	5,20%	3.167	5,35%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	3.072	4,09%	4.378	6,77%	3.836	6,48%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	3.395	4,52%	3.075	4,76%	3.088	5,21%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>75.170</b>	<b>100,00%</b>	<b>64.651</b>	<b>100,00%</b>	<b>59.244</b>	<b>100,00%</b>

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares Euros						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	533.038	41,86%	571.650	44,28%	534.539	44,26%
Men's Footwear . Calçado de Homem	411.238	32,29%	368.346	28,53%	356.680	29,53%
Children's Footwear . Calçado de Criança	103.595	8,13%	86.658	6,71%	77.720	6,44%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	29.874	2,35%	25.854	2,00%	22.239	1,84%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	24.122	1,89%	26.719	2,07%	20.656	1,71%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	7.813	0,61%	11.669	0,90%	8.936	0,74%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	34.976	2,75%	39.886	3,09%	34.359	2,85%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>1.144.655</b>	<b>89,88%</b>	<b>1.130.782</b>	<b>87,59%</b>	<b>1.055.130</b>	<b>87,37%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	43.030	3,38%	38.856	3,01%	36.243	3,00%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	17.543	1,38%	19.346	1,50%	18.523	1,53%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	19.665	1,54%	30.087	2,33%	28.932	2,40%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	48.594	3,82%	71.920	5,57%	68.845	5,70%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>1.273.487</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.290.991</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.207.674</b>	<b>100,00%</b>



PORTUGUESE IMPORTS TREND BY TYPE OF FOOTWEAR . EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS POR TIPO DE CALÇADO

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	2.005	6,05%	5.709	11,22%	3.942	7,70%
Men's Footwear . Calçado de Homem	1.729	5,22%	2.228	4,38%	1.925	3,76%
Children's Footwear . Calçado de Criança	1.446	4,36%	1.831	3,60%	1.673	3,27%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	873	2,63%	1.139	2,24%	1.046	2,04%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	551	1,66%	939	1,85%	794	1,55%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	1.107	3,34%	414	0,81%	302	0,59%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	1.227	3,70%	604	1,19%	798	1,56%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>8.938</b>	<b>26,96%</b>	<b>12.864</b>	<b>25,27%</b>	<b>10.481</b>	<b>20,46%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	10.343	31,19%	14.884	29,24%	13.744	26,83%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	434	1,31%	704	1,38%	1.136	2,22%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	10.565	31,87%	19.985	39,26%	23.384	45,65%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	2.875	8,67%	2.463	4,84%	2.475	4,83%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>33.155</b>	<b>100,00%</b>	<b>50.900</b>	<b>100,00%</b>	<b>51.221</b>	<b>100,00%</b>

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares Euros						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	38.176	14,08%	97.703	22,63%	78.503	19,68%
Men's Footwear . Calçado de Homem	37.155	13,70%	58.527	13,56%	49.708	12,46%
Children's Footwear . Calçado de Criança	20.772	7,66%	28.991	6,72%	24.511	6,15%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	11.192	4,13%	20.178	4,67%	22.240	5,58%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	6.330	2,33%	10.994	2,55%	9.323	2,34%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	14.431	5,32%	7.717	1,79%	5.474	1,37%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	18.735	6,91%	10.281	2,38%	13.832	3,47%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>146.790</b>	<b>54,14%</b>	<b>234.392</b>	<b>54,30%</b>	<b>203.592</b>	<b>51,05%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	56.100	20,69%	74.302	17,21%	74.869	18,77%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	2.623	0,97%	7.749	1,80%	6.114	1,53%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	54.363	20,05%	103.373	23,95%	103.683	26,00%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	11.255	4,15%	11.846	2,74%	10.549	2,65%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>271.131</b>	<b>100,00%</b>	<b>431.662</b>	<b>100,00%</b>	<b>398.806</b>	<b>100,00%</b>

PORTUGUESE EXPORTS AND IMPORTS BY TYPE OF FOOTWEAR COMPONENTS AND LEATHER GOODS (2009)  
 EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES POR TIPO DE COMPONENTES PARA CALÇADO E ARTIGOS DE PELE (2009)

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros						
	Exports Exportações	%	Imports Importações	%	Trade Balance Saldo Comercial	
Uppers . Gáspeas	15.274	36,53%	44.465	58,43%	-29.190	
Soles and Heels Solas e Saltos	19.495	46,63%	17.824	23,42%	1.670	
Other components Outros componentes	7.039	16,84%	13.811	18,15%	-6.772	
<b>Components Total</b> <i>Total de Componentes</i>	<b>41.808</b>	<b>100,00%</b>	<b>76.100</b>	<b>100,00%</b>	<b>-34.292</b>	
Handbags and Travel Bags Malas e Bolsas	19.600	54,27%	138.674	70,81%	-119.074	
Apparel and Leather Accessories Vestuário e Acessórios em Pele	5.809	16,08%	40.180	20,52%	-34.371	
Other Leather Goods Outros Artigos em Pele	10.709	29,65%	16.999	8,68%	-6.290	
<b>Leather Goods Total</b> <i>Total de Artigos de Pele</i>	<b>36.118</b>	<b>100,00%</b>	<b>195.853</b>	<b>100,00%</b>	<b>-159.735</b>	

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: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros						
	2004	%	2008	%	2009	%
Uppers . Gáspeas	37.178	51,76%	17.954	36,53%	15.274	36,53%
Soles and Heels Solas e Saltos	23.103	32,16%	19.591	39,87%	19.495	46,63%
Other components Outros componentes	11.549	16,08%	11.599	23,60%	7.039	16,84%
<b>Components Total</b> <i>Total de Componentes</i>	<b>71.831</b>	<b>100,00%</b>	<b>49.144</b>	<b>100,00%</b>	<b>41.808</b>	<b>100,00%</b>
Handbags and Travel Bags Malas e Bolsas	7.876	36,50%	24.751	48,46%	19.600	54,27%
Apparel and Leather Accessories Vestuário e Acessórios em Pele	5.658	26,22%	6.544	12,81%	5.809	16,08%
Other Leather Goods Outros Artigos em Pele	8.043	37,28%	19.781	38,73%	10.709	29,65%
<b>Leather Goods Total</b> <i>Total de Artigos de Pele</i>	<b>21.577</b>	<b>100,00%</b>	<b>51.076</b>	<b>100,00%</b>	<b>36.118</b>	<b>100,00%</b>

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: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros						
	2004	%	2008	%	2009	%
Uppers . Gáspeas	72.522	61,33%	64.552	65,88%	44.465	58,43%
Soles and Heels Solas e Saltos	28.197	23,85%	20.590	21,01%	17.824	23,42%
Other components Outros componentes	17.523	14,82%	12.846	13,11%	13.811	18,15%
<b>Components Total</b> <i>Total de Componentes</i>	<b>118.242</b>	<b>100,00%</b>	<b>97.988</b>	<b>100,00%</b>	<b>76.100</b>	<b>100,00%</b>
Handbags and Travel Bags Malas e Bolsas	88.460	59,42%	149.419	69,36%	138.674	70,81%
Apparel and Leather Accessories Vestuário e Acessórios em Pele	38.619	25,94%	40.298	18,71%	40.180	20,52%
Other Leather Goods Outros Artigos em Pele	21.791	14,64%	25.705	11,93%	16.999	8,68%
<b>Leather Goods Total</b> <i>Total de Artigos de Pele</i>	<b>148.870</b>	<b>100,00%</b>	<b>215.422</b>	<b>100,00%</b>	<b>195.853</b>	<b>100,00%</b>

PORTUGUESE EXPORTS TREND OF FOOTWEAR. GLOBAL AREAS . EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS DE CALÇADO. GRANDES ÁREAS

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
Europe . Europa	71.521	95,15%	61.770	95,54%	56.452	95,29%	-8,61%	-21,07%
America . América	2.477	3,29%	749	1,16%	641	1,08%	-14,39%	-74,12%
Africa . África	530	0,71%	1.353	2,09%	1.289	2,18%	-4,74%	143,07%
Asia . Ásia	537	0,71%	686	1,06%	780	1,32%	13,64%	45,33%
Oceania and Others . Oceania e Outros	105	0,14%	93	0,14%	82	0,14%	-11,85%	-22,58%
<b>Total . Total</b>	<b>75.170</b>	<b>100,00%</b>	<b>64.651</b>	<b>100,00%</b>	<b>59.244</b>	<b>100,00%</b>	<b>-8,36%</b>	<b>-21,19%</b>

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares Euros								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
Europe . Europa	1.201.209	94,32%	1.237.293	95,84%	1.159.691	96,03%	-6,27%	-3,46%
Africa . África	6.527	0,51%	17.812	1,38%	16.634	1,38%	-6,61%	154,85%
America . América	51.656	4,06%	18.441	1,43%	15.028	1,24%	-18,51%	-70,91%
Asia . Ásia	12.108	0,95%	15.265	1,18%	14.112	1,17%	-7,55%	16,56%
Oceania and Others . Oceania e Outros	1.988	0,16%	2.181	0,17%	2.209	0,18%	1,31%	11,12%
<b>Total . Total</b>	<b>1.273.487</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.290.991</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.207.674</b>	<b>100,00%</b>	<b>-6,45%</b>	<b>-5,17%</b>

FOOTWEAR EXPORTS TREND. MAIN BUYERS . EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADO. PRINCIPAIS COMPRADORES

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares de pares								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
France . França	17.631	23,45%	16.215	25,08%	16.721	28,22%	3,12%	-5,16%
Germany . Alemanha	15.799	21,02%	12.796	19,79%	10.702	18,06%	-16,36%	-32,26%
Spain . Espanha	7.989	10,63%	9.891	15,30%	8.137	13,73%	-17,73%	1,85%
Netherlands . Holanda	6.995	9,31%	6.688	10,34%	6.791	11,46%	1,54%	-2,92%
United Kingdom . Reino Unido	12.794	17,02%	6.689	10,35%	5.263	8,88%	-21,32%	-58,86%
Denmark . Dinamarca	1.824	2,43%	2.092	3,24%	1.624	2,74%	-22,37%	-10,97%
Italy . Itália	1.057	1,41%	833	1,29%	1.370	2,31%	64,58%	29,60%
Belgium . Bélgica	1.484	1,97%	1.203	1,86%	1.239	2,09%	2,91%	-16,56%
Angola . Angola	346	0,46%	1.060	1,64%	919	1,55%	-13,32%	165,60%
Switzerland . Suíça	603	0,80%	802	1,24%	724	1,22%	-9,70%	20,08%
Sweden . Suécia	1.315	1,75%	667	1,03%	597	1,01%	-10,53%	-54,64%
Ireland . Irlanda	999	1,33%	707	1,09%	543	0,92%	-23,17%	-45,66%
Russia . Rússia	198	0,26%	691	1,07%	460	0,78%	-33,41%	132,58%
Norway . Noruega	687	0,91%	392	0,61%	353	0,60%	-10,08%	-48,68%
United States . Estados Unidos	2.013	2,68%	439	0,68%	306	0,52%	-30,39%	-84,82%
Japan . Japão	151	0,20%	184	0,29%	262	0,44%	41,88%	73,88%
Finland . Finlândia	329	0,44%	200	0,31%	232	0,39%	15,98%	-29,62%
Canada . Canadá	433	0,58%	238	0,37%	216	0,36%	-9,44%	-50,14%
Austria . Áustria	332	0,44%	204	0,32%	205	0,35%	0,17%	-38,24%
Turkey . Turquia	357	0,48%	203	0,31%	166	0,28%	-18,16%	-53,49%
Israel . Israel	84	0,11%	124	0,19%	163	0,27%	31,53%	93,46%
Poland . Polónia	43	0,06%	169	0,26%	120	0,20%	-29,34%	178,68%
<b>Total . Total</b>	<b>75.170</b>	<b>100,00%</b>	<b>64.651</b>	<b>100,00%</b>	<b>59.244</b>	<b>100,00%</b>	<b>-8,36%</b>	<b>-21,19%</b>

## FOOTWEAR EXPORTS TREND. MAIN BUYERS . EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADO. PRINCIPAIS COMPRADORES

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
France . França	304.683	23,93%	345.096	26,73%	354.500	29,35%	2,73%	16,35%
Germany . Alemanha	274.976	21,59%	263.217	20,39%	228.329	18,91%	-13,25%	-16,96%
Netherlands . Holanda	125.105	9,82%	158.544	12,28%	161.177	13,35%	1,66%	28,83%
Spain . Espanha	84.298	6,62%	122.809	9,51%	118.245	9,79%	-3,72%	40,27%
United Kingdom . Reino Unido	222.462	17,47%	126.974	9,84%	102.429	8,48%	-19,33%	-53,96%
Denmark . Dinamarca	40.346	3,17%	56.576	4,38%	43.067	3,57%	-23,88%	6,75%
Belgium . Bélgica	24.080	1,89%	27.938	2,16%	30.582	2,53%	9,46%	27,00%
Italy . Itália	14.555	1,14%	20.380	1,58%	22.977	1,90%	12,74%	57,86%
Sweden . Suécia	26.623	2,09%	18.717	1,45%	16.671	1,38%	-10,93%	-37,38%
Switzerland . Suíça	10.728	0,84%	16.377	1,27%	16.067	1,33%	-1,89%	49,76%
Angola . Angola	4.619	0,36%	15.102	1,17%	13.502	1,12%	-10,59%	192,30%
Ireland . Irlanda	18.648	1,46%	16.213	1,26%	11.595	0,96%	-28,48%	-37,82%
Norway . Noruega	12.808	1,01%	9.683	0,75%	9.197	0,76%	-5,03%	-28,19%
Russia . Rússia	7.427	0,58%	14.642	1,13%	8.639	0,72%	-41,00%	16,32%
United States . Estados Unidos	43.269	3,40%	11.287	0,87%	8.286	0,69%	-26,58%	-80,85%
Japan . Japão	4.436	0,35%	5.110	0,40%	6.784	0,56%	32,77%	52,91%
Canada . Canadá	8.126	0,64%	6.650	0,52%	5.652	0,47%	-15,01%	-30,45%
Finland . Finlândia	5.970	0,47%	4.730	0,37%	5.175	0,43%	9,40%	-13,32%
Austria . Áustria	5.456	0,43%	3.960	0,31%	4.272	0,35%	7,88%	-21,69%
Poland . Polónia	1.206	0,09%	3.174	0,25%	2.628	0,22%	-17,19%	117,93%
Israel . Israel	1.139	0,09%	2.157	0,17%	2.216	0,18%	2,75%	94,68%
Turkey . Turquia	2.169	0,17%	3.378	0,26%	1.716	0,14%	-49,21%	-20,90%
<b>Total . Total</b>	<b>1.273.487</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.290.991</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.207.674</b>	<b>100,00%</b>	<b>-6,45%</b>	<b>-5,17%</b>

## EXPORT OF LADIES' LEATHER FOOTWEAR. MAIN BUYERS . EXPORTAÇÃO DE CALÇADO DE SENHORA EM COURO. PRINCIPAIS COMPRADORES

Ladies' Leather Footwear . Calçado de Senhora em Couro									
	2008			2009			Δ09/08		
	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
France . França	6.778	165.521	24,42 €	7.089	175.217	24,72 €	4,59%	5,86%	1,21%
Germany . Alemanha	6.742	162.549	24,11 €	5.401	137.541	25,47 €	-19,89%	-15,39%	5,63%
Netherlands . Holanda	1.745	56.938	32,62 €	1.963	62.140	31,66 €	12,46%	9,14%	-2,96%
Spain . Espanha	1.427	34.652	24,29 €	1.159	29.009	25,04 €	-18,77%	-16,28%	3,06%
United Kingdom . Reino Unido	1.528	32.450	21,23 €	1.193	25.615	21,47 €	-21,94%	-21,06%	1,12%
Denmark . Dinamarca	1.047	29.331	28,01 €	849	23.287	27,42 €	-18,91%	-20,61%	-2,10%
Belgium . Bélgica	533	13.426	25,18 €	544	13.889	25,53 €	2,05%	3,45%	1,38%
Italy . Itália	322	9.958	30,94 €	338	10.221	30,28 €	4,86%	2,64%	-2,12%
Sweden . Suécia	361	11.317	31,34 €	290	9.228	31,79 €	-19,61%	-18,46%	1,43%
Norway . Noruega	264	6.931	26,26 €	231	6.072	26,30 €	-12,53%	-12,39%	0,15%
United States . Estados Unidos	197	5.829	29,66 €	162	5.154	31,84 €	-17,63%	-11,59%	7,33%
Switzerland . Suíça	176	3.557	20,21 €	176	4.274	24,31 €	-0,13%	20,15%	20,30%
Canada . Canadá	112	3.693	33,03 €	100	3.521	35,35 €	-10,91%	-4,66%	7,02%
Russia . Rússia	217	5.914	27,24 €	138	3.513	25,44 €	-36,41%	-40,60%	-6,59%
Finland . Finlândia	96	2.908	30,17 €	167	3.386	20,23 €	73,67%	16,46%	-32,94%
Ireland . Irlanda	155	4.390	28,24 €	106	3.108	29,40 €	-32,01%	-29,21%	4,12%
Japan . Japão	43	1.829	42,87 €	51	2.170	42,45 €	19,82%	18,65%	-0,97%
Austria . Áustria	63	1.433	22,65 €	59	1.463	24,69 €	-6,36%	2,06%	8,99%
Poland . Polónia	44	1.628	36,90 €	35	1.374	39,06 €	-20,24%	-15,58%	5,84%
Turkey . Turquia	82	1.542	18,71 €	46	878	19,05 €	-44,06%	-43,07%	1,77%
Israel . Israel	47	983	21,14 €	36	872	24,35 €	-23,04%	-11,32%	15,23%
Angola . Angola	63	1.218	19,39 €	64	857	13,35 €	2,19%	-29,62%	-31,13%
<b>Total . Total</b>	<b>22.603</b>	<b>571.650</b>	<b>25,29 €</b>	<b>20.698</b>	<b>534.539</b>	<b>25,83 €</b>	<b>-8,43%</b>	<b>-6,49%</b>	<b>2,12%</b>

## EXPORT OF MEN'S LEATHER FOOTWEAR. MAIN BUYERS . EXPORTAÇÃO DE CALÇADO DE HOMEM EM COURO. PRINCIPAIS COMPRADORES

Men's Leather Footwear . Calçado de Homem em Couro									
	2008			2009			Δ09/08		
	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
France . França	4.014	106.368	26,50 €	4.164	111.329	26,73 €	3,75%	4,66%	0,88%
Netherlands . Holanda	2.359	52.425	22,23 €	2.624	59.085	22,51 €	11,27%	12,70%	1,29%
United Kingdom . Reino Unido	2.670	57.142	21,40 €	1.845	43.205	23,42 €	-30,90%	-24,39%	9,43%
Spain . Espanha	1.480	32.746	22,12 €	1.716	36.036	20,99 €	15,96%	10,05%	-5,10%
Germany . Alemanha	1.144	29.196	25,52 €	1.285	31.763	24,71 €	12,37%	8,79%	-3,18%
Denmark . Dinamarca	591	17.464	29,54 €	417	12.313	29,55 €	-29,52%	-29,50%	0,03%
Switzerland . Suíça	408	9.424	23,09 €	369	8.334	22,60 €	-9,64%	-11,57%	-2,13%
Italy . Itália	255	6.863	26,92 €	467	7.970	17,05 €	83,35%	16,14%	-36,66%
Belgium . Bélgica	206	5.266	25,59 €	239	6.702	28,06 €	16,04%	27,27%	9,67%
Ireland . Irlanda	280	8.098	28,89 €	167	6.077	36,32 €	-40,31%	-24,96%	25,73%
Angola . Angola	234	4.949	21,12 €	196	4.930	25,13 €	-16,28%	-0,39%	18,98%
Japan . Japão	68	2.221	32,58 €	132	3.538	26,75 €	94,01%	59,30%	-17,89%
Sweden . Suécia	126	3.288	26,15 €	143	3.486	24,43 €	13,48%	6,01%	-6,58%
Russia . Rússia	317	6.589	20,81 €	127	2.727	21,46 €	-59,85%	-58,61%	3,08%
Norway . Noruega	63	1.667	26,64 €	84	2.429	28,87 €	34,44%	45,68%	8,36%
Canada . Canadá	109	2.664	24,41 €	73	1.901	26,04 €	-33,07%	-28,62%	6,64%
United States . Estados Unidos	112	3.430	30,75 €	49	1.583	32,11 €	-55,80%	-53,84%	4,43%
Australia . Austrália	24	759	31,45 €	20	616	30,54 €	-16,42%	-18,83%	-2,88%
Finland . Finlândia	37	761	20,80 €	26	535	20,89 €	-29,92%	-29,63%	0,41%
Mozambique . Moçambique	19	429	22,99 €	19	499	25,75 €	3,99%	16,45%	11,98%
Saudi Arabia . Arábia Saudita	17	341	20,15 €	26	499	19,49 €	51,29%	46,35%	-3,27%
UAE . EAU	31	821	26,66 €	15	402	26,41 €	-50,62%	-51,08%	-0,94%
<b>Total . Total</b>	<b>15.270</b>	<b>368.346</b>	<b>24,12 €</b>	<b>14.808</b>	<b>356.680</b>	<b>24,09 €</b>	<b>-3,03%</b>	<b>-3,17%</b>	<b>-0,14%</b>

## EXPORT OF CHILDREN'S LEATHER FOOTWEAR. MAIN BUYERS . EXPORTAÇÃO DE CALÇADO DE CRIANÇA EM COURO. PRINCIPAIS COMPRADORES

Children's Leather Footwear . Calçado de Criança em Couro									
	2008			2009			Δ09/08		
	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
France . França	1.364	25.885	18,97 €	1.108	19.622	17,70 €	-18,76%	-24,20%	-6,70%
Netherlands . Holanda	729	17.865	24,51 €	620	16.932	27,31 €	-14,94%	-5,22%	11,43%
Spain . Espanha	528	7.744	14,65 €	689	10.854	15,76 €	30,37%	40,17%	7,51%
United Kingdom . Reino Unido	676	10.365	15,33 €	605	9.565	15,82 €	-10,54%	-7,72%	3,15%
Germany . Alemanha	711	9.732	13,69 €	526	7.200	13,68 €	-25,95%	-26,02%	-0,10%
Belgium . Bélgica	155	2.708	17,47 €	160	3.508	21,86 €	3,56%	29,55%	25,10%
Denmark . Dinamarca	228	3.730	16,37 €	161	2.574	16,00 €	-29,40%	-31,00%	-2,27%
Russia . Rússia	110	1.403	12,80 €	75	1.161	15,56 €	-31,95%	-17,29%	21,54%
Italy . Itália	48	871	18,25 €	51	979	19,11 €	7,36%	12,41%	4,71%
Switzerland . Suíça	70	1.025	14,59 €	65	948	14,60 €	-7,58%	-7,51%	0,08%
Sweden . Suécia	59	1.023	17,33 €	41	604	14,83 €	-31,02%	-40,95%	-14,39%
United States . Estados Unidos	72	779	10,82 €	40	549	13,68 €	-44,29%	-29,55%	26,47%
Japan . Japão	7	209	30,59 €	21	377	17,57 €	213,55%	80,12%	-42,55%
Ireland . Irlanda	23	382	16,42 €	18	345	18,69 €	-20,63%	-9,61%	13,88%
Norway . Noruega	19	298	15,76 €	15	271	17,47 €	-18,10%	-9,26%	10,80%
Austria . Áustria	12	180	14,82 €	18	266	14,91 €	47,05%	47,92%	0,59%
Finland . Finlândia	20	201	10,07 €	20	251	12,76 €	-1,45%	24,94%	26,78%
Angola . Angola	24	269	11,06 €	15	220	14,63 €	-38,20%	-18,26%	32,27%
Israel . Israel	19	263	13,88 €	10	207	20,58 €	-46,99%	-21,40%	48,29%
China . China	--	--	--	7	134	20,38 €	-	-	-
Turkey . Turquia	8	115	13,95 €	8	117	14,11 €	0,74%	1,92%	1,17%
Canada . Canadá	9	135	15,06 €	7	85	12,09 €	-21,45%	-36,93%	-19,71%
<b>Total . Total</b>	<b>5.005</b>	<b>86.658</b>	<b>17,31 €</b>	<b>4.359</b>	<b>77.720</b>	<b>17,83 €</b>	<b>-12,91%</b>	<b>-10,31%</b>	<b>2,98%</b>

FOOTWEAR IMPORTS. MAIN SUPPLIERS . IMPORTAÇÕES DE CALÇADO. PRINCIPAIS FORNECEDORES

	2008		2009		Δ09/08	
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Quantity Quantidade	Value Valor
Europe . Europa	31.843	320.166	30.716	321.762	-3,54%	0,50%
Africa . África	38	225	15	111	-58,95%	-50,59%
America . América	2.322	20.854	1.879	15.953	-19,06%	-23,50%
Asia . Ásia	14.050	40.522	17.282	45.209	23,01%	11,57%
Oceania and Others . Oceania e Outros	2.648	49.896	1.329	15.771	-49,82%	-68,39%
<b>Total . Total</b>	<b>50.900</b>	<b>431.662</b>	<b>51.221</b>	<b>398.806</b>	<b>0,63%</b>	<b>-7,61%</b>

FOOTWEAR IMPORTS. MAIN SUPPLIERS . IMPORTAÇÕES DE CALÇADO. PRINCIPAIS FORNECEDORES

	2008		2009		Δ09/08	
	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Thousand Pairs Milhares Pares	Thousand Euros Milhares Euros	Quantity Quantidade	Value Valor
Spain . Espanha	20.766	169.789	20.857	171.005	0,44%	0,72%
Belgium . Bélgica	1.789	45.344	1.891	43.668	5,68%	-3,70%
Italy . Itália	1.527	34.767	1.860	39.962	21,87%	14,94%
Netherlands . Holanda	13.078	30.327	16.719	39.579	27,83%	30,51%
China . China	4.156	33.502	2.737	30.957	-34,13%	-7,59%
France . França	2.016	22.127	1.818	19.745	-9,82%	-10,76%
Brazil . Brasil	2.646	49.873	1.328	15.762	-49,82%	-68,40%
Germany . Alemanha	2.295	20.200	1.854	15.505	-19,22%	-23,24%
India . Índia	914	7.846	1.033	7.904	13,03%	0,74%
United Kingdom . Reino Unido	343	3.065	374	3.712	9,03%	21,10%
Vietnam . Vietname	393	5.017	323	3.702	-17,90%	-26,21%
Cyprus . Chipre	15	482	31	2.728	102,13%	466,43%
Luxemburg . Luxemburgo	206	2.630	82	815	-60,10%	-68,99%
Austria . Áustria	16	626	15	379	-8,55%	-39,42%
United States . Estados Unidos	44	282	70	346	59,81%	23,05%
Romania . Roménia	162	758	39	315	-76,02%	-58,47%
Denmark . Dinamarca	1	52	2	148	100,08%	185,36%
Indonesia . Indonésia	76	267	14	121	-82,08%	-54,79%
Czech Republic . República Checa	1	8	11	114	852,63%	1363,89%
Pakistan . Paquistão	5	119	2	100	-51,61%	-16,45%
<b>Total . Total</b>	<b>50.900</b>	<b>431.662</b>	<b>51.221</b>	<b>398.806</b>	<b>0,63%</b>	<b>-7,61%</b>

FOOTWEAR COMPONENTS EXPORTS TREND. MAIN BUYERS

EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE COMPONENTES PARA CALÇADO. PRINCIPAIS COMPRADORES

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
Germany . Alemanha	39.786	54,63%	22.593	45,97%	20.540	49,13%	-9,09%	-48,37%
Spain . Espanha	5.936	8,15%	5.348	10,88%	5.211	12,46%	-2,57%	-12,22%
France . França	14.480	19,88%	9.374	19,08%	5.162	12,35%	-44,93%	-64,35%
India . Índia	768	1,06%	1.564	3,18%	1.245	2,98%	-20,39%	62,05%
Morocco . Marrocos	673	0,92%	935	1,90%	1.058	2,53%	13,23%	57,31%
Austria . Áustria	1.178	1,62%	913	1,86%	897	2,15%	-1,77%	-23,82%
Israel . Israel	826	1,13%	738	1,50%	793	1,90%	7,54%	-3,90%
Netherlands . Holanda	1.144	1,57%	422	0,86%	614	1,47%	45,59%	-46,28%
Hungary . Hungria	257	0,35%	539	1,10%	558	1,34%	3,63%	117,19%
Italy . Itália	727	1,00%	442	0,90%	515	1,23%	16,38%	-29,21%
<b>Total . Total</b>	<b>72.822</b>	<b>100,00%</b>	<b>49.144</b>	<b>100,00%</b>	<b>41.808</b>	<b>100,00%</b>	<b>-14,93%</b>	<b>-42,59%</b>

FOOTWEAR COMPONENTS IMPORTS TREND. MAIN SUPPLIERS

EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE COMPONENTES PARA CALÇADO. PRINCIPAIS FORNECEDORES

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
Germany . Alemanha	26.093	21,93%	34.756	35,47%	24.243	31,86%	-30,25%	-7,09%
Italy . Itália	13.445	11,30%	10.776	11,00%	12.122	15,93%	12,49%	-9,84%
India . Índia	15.264	12,83%	14.888	15,19%	11.318	14,87%	-23,98%	-25,86%
France . França	9.833	8,27%	11.839	12,08%	11.287	14,83%	-4,66%	14,78%
Spain . Espanha	10.977	9,23%	8.214	8,38%	9.122	11,99%	11,05%	-16,90%
Cape Verde . Cabo Verde	3.827	3,22%	2.976	3,04%	2.892	3,80%	-2,84%	-24,44%
Austria . Áustria	2.321	1,95%	1.805	1,84%	1.327	1,74%	-26,50%	-42,83%
Indonesia . Indonésia	26.018	21,87%	4.601	4,70%	570	0,75%	-87,61%	-97,81%
China . China	1.960	1,65%	4.256	4,34%	525	0,69%	-87,66%	-73,20%
Netherlands . Holanda	907	0,76%	467	0,48%	504	0,66%	8,00%	-44,39%
<b>Total . Total</b>	<b>118.968</b>	<b>100,00%</b>	<b>97.988</b>	<b>100,00%</b>	<b>76.100</b>	<b>100,00%</b>	<b>-22,34%</b>	<b>-36,03%</b>

LEATHER GOODS EXPORTS TREND. MAIN BUYERS  
EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE ARTIGOS DE PELE. PRINCIPAIS COMPRADORES

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
Spain . Espanha	11.925	44,38%	10.106	19,79%	7.392	20,47%	-26,85%	-38,01%
Angola . Angola	1.315	4,89%	5.604	10,97%	6.148	17,02%	9,71%	367,48%
France . França	3.943	14,68%	13.680	26,78%	5.609	15,53%	-59,00%	42,24%
Switzerland . Suíça	875	3,26%	1.790	3,50%	1.978	5,48%	10,53%	126,07%
Netherlands . Holanda	199	0,74%	357	0,70%	1.850	5,12%	417,78%	827,99%
Germany . Alemanha	679	2,53%	1.349	2,64%	1.780	4,93%	31,93%	162,14%
Tunisia . Tunísia	57	0,21%	778	1,52%	1.215	3,37%	56,21%	2046,55%
Austria . Áustria	201	0,75%	119	0,23%	837	2,32%	601,43%	317,10%
Saudi Arabia . Arábia Saudita	195	0,73%	858	1,68%	836	2,31%	-2,62%	328,03%
Belgium . Bélgica	852	3,17%	1.234	2,42%	730	2,02%	-40,83%	-14,27%
<b>Total . Total</b>	<b>26.868</b>	<b>100,00%</b>	<b>51.076</b>	<b>100,00%</b>	<b>36.118</b>	<b>100,00%</b>	<b>-29,29%</b>	<b>34,43%</b>

LEATHER GOODS IMPORTS TREND. MAIN SUPLIERS  
EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE ARTIGOS DE PELE. PRINCIPAIS FORNECEDORES

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros								
	2004	%	2008	%	2009	%	Δ09/08	Δ09/04
Spain . Espanha	50.998	33,74%	69.166	32,11%	71.920	36,72%	3,98%	41,02%
China . China	16.374	10,83%	26.550	12,32%	27.369	13,97%	3,09%	67,15%
Italy . Itália	18.407	12,18%	30.198	14,02%	25.585	13,06%	-15,28%	38,99%
France . França	15.676	10,37%	17.500	8,12%	15.650	7,99%	-10,58%	-0,17%
Netherlands . Holanda	9.742	6,45%	11.880	5,51%	12.724	6,50%	7,10%	30,61%
Belgium . Bélgica	10.194	6,74%	9.745	4,52%	8.510	4,34%	-12,68%	-16,52%
Germany . Alemanha	11.179	7,40%	6.681	3,10%	6.920	3,53%	3,58%	-38,10%
India . Índia	7.273	4,81%	4.317	2,00%	4.716	2,41%	9,25%	-35,15%
United Kingdom . Reino Unido	2.118	1,40%	3.093	1,44%	3.647	1,86%	17,90%	72,19%
Denmark . Dinamarca	124	0,08%	266	0,12%	1.281	0,65%	380,87%	936,36%
<b>Total . Total</b>	<b>151.138</b>	<b>100,00%</b>	<b>215.422</b>	<b>100,00%</b>	<b>195.853</b>	<b>100,00%</b>	<b>-9,08%</b>	<b>29,59%</b>





Portugal has focused on exporting footwear with high added value

*Portugal especializou-se na exportação de calçado de elevado valor acrescentado*



Footwear consumption  
in Portugal is near 56  
million pairs

*O consumo interno ronda  
os 56 milhões de pares*

# 04

## PORTUGUESE MARKET MERCADO PORTUGUÊS

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 2009 will have been in the order of about 56 million pairs, roughly the same as the previous year. However, the respective value is set to have fallen by 5.6% to 506 million, the result of the negative performance of the average price charged.

The decline of the average price comes in the wake of the prolonging of a trend that has continued during the past decade. As can be seen in Chart 25, the quantity of footwear sold in Portugal increased sharply from 2003 to 2007, up from about 40 million pairs to around 55 million. However, the sales value did not accompany the growth of quantities, and even declined from the peak seen in 2001, the result, precisely, of the deterioration of prices charged. In fact, the growth of the quantity both involved almost solely footwear of materials other than leather, having a low average price.

*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 2009, deverá ter sido da ordem dos 56 milhões de pares, sensivelmente inalterado face ao ano anterior. Mas o valor correspondente deverá ter caído 5,9%, para 506 milhões de euros, fruto de uma evolução negativa do preço médio praticado.*

*Esta queda do preço médio corresponde, aliás, ao prolongamento de uma tendência que se tem mantido nesta última década. Como se pode observar no Gráfico 25, a quantidade de calçado vendida em Portugal aumentou acentuadamente entre 2003 e 2007, passando da ordem dos 40 para a dos 55 milhões de pares. O valor das vendas não acompanhou, no entanto, o crescimento das quantidades, tendo até recuado face ao máximo registado em 2001, precisamente devido à degradação dos preços praticados. De facto, o crescimento da quantidade comprada incidu quase exclusivamente sobre calçado de outros materiais, que não o couro, de reduzido preço médio.*

25. TRAND OF FOOTWEAR IN CONSUMPTION IN PORTUGAL (1991 - 2009)  
EVOLUÇÃO DO CONSUMO DE CALÇADO EM PORTUGAL (1991 - 2009)

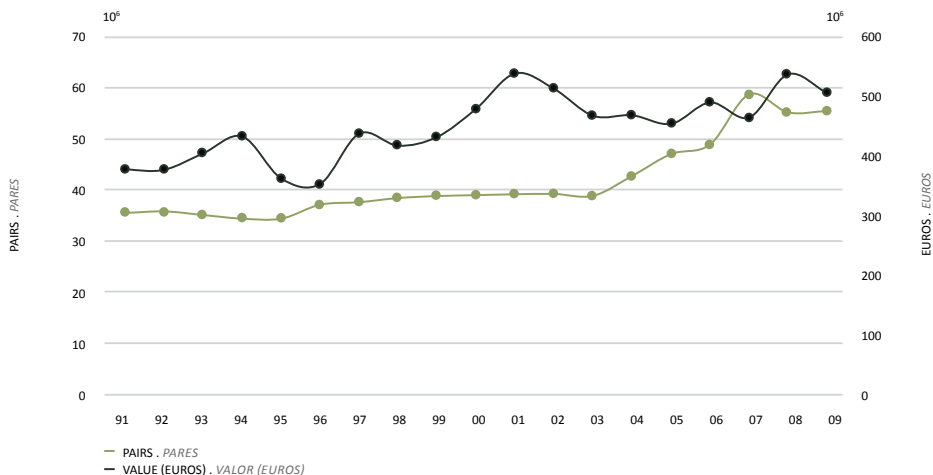


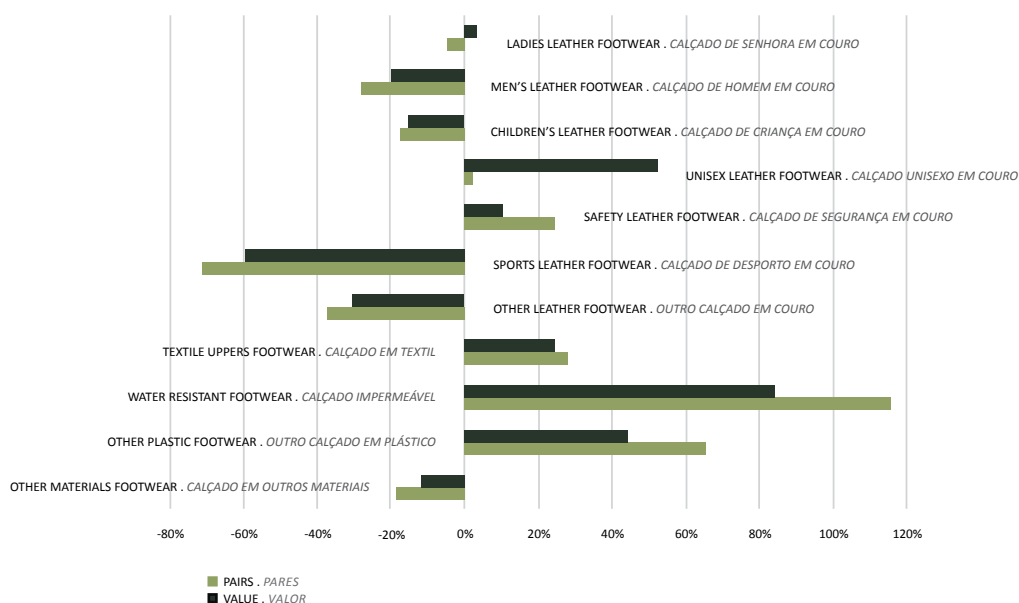
Chart 26 portrays this evolution. Between 2004 and 2009 the consumption of ladies' and men's leather footwear, products in which the Portuguese industry is specialised, diminished. In both cases, this decline was disguised by the increase of the average price charged, meaning that the performance by value was not as unfavourable. Consumption of the majority of the remaining categories of leather footwear, sports footwear in particular, also declined. Unisex footwear and especially safety footwear, is the only exception of note. Footwear of other materials, in which domestic production is insufficient to supply the Portuguese market, returned very high growth rates that were reflected in the sharp increase of imports, as mentioned in a preceding chapter.

In Portugal production and consumption structures are clearly out of step: the domestic industry produces mainly leather footwear of a high average price, essentially directed at the international markets, while the domestic market increasingly acquires footwear of other, cheaper materials from foreign producers.

*O Gráfico 26 retrata esta evolução. Entre 2004 e 2009, a quantidade consumida de calçado de couro de senhora e de homem, produtos em que a indústria portuguesa se encontra especializada, diminuiu. Em ambos os casos, esta queda foi disfarçada pelo aumento do preço médio praticado que permitiu uma evolução em valor menos desfavorável. A maioria das restantes categorias de calçado de couro, especialmente o calçado de desporto, registou também quebras de consumo. O calçado unisexo e, sobretudo, o de segurança são as únicas exceções a assinalar. Já o calçado de outros materiais, em que a produção nacional é insuficiente para abastecer o mercado português, registou taxas de crescimento muito elevadas que se reflectem no forte aumento das importações, analisado em capítulo anterior.*

*Em Portugal, há, portanto, um claro desfasamento entre a estrutura da produção e a do consumo: a indústria nacional produz sobretudo calçado de couro, com elevado valor médio, que dirige essencialmente para os mercados internacionais, enquanto o mercado nacional adquire crescentemente calçado de outros materiais e menor preço, provenientes de produtores estrangeiros.*

26. VARIATION IN CONSUMPTION IN PORTUGAL BY TYPE OF FOOTWEAR (2004 - 2009)  
 VARIAÇÕES DO CONSUMO EM PORTUGAL, POR TIPO DE CALÇADO (2004 - 2009)




PORTUGUESE FOOTWEAR CONSUMPTION (2009) . CONSUMO PORTUGUÊS DE CALÇADO (2009)

Quantity and Value . Quantidade e Valor					
	Thousand Pairs Milhares Pares	%	Thousand Euros Milhares de Euros	%	Average Price Preço Médio
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	5.481	9,85%	126.196	24,91%	23,02
Men's Footwear . Calçado de Homem	3.026	5,44%	81.531	16,10%	26,94
Children's Footwear . Calçado de Criança	1.998	3,59%	31.446	6,21%	15,74
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	1.119	2,01%	24.225	4,78%	21,64
Safety Footwear . Calçado de Segurança	866	1,56%	11.166	2,20%	12,90
Sports Footwear . Calçado de Desporto	326	0,59%	6.271	1,24%	19,23
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	942	1,69%	16.897	3,34%	17,94
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>13.758</b>	<b>24,73%</b>	<b>297.732</b>	<b>58,78%</b>	<b>21,64</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	14.122	25,39%	78.102	15,42%	5,53
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	1.372	2,47%	7.766	1,53%	5,66
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	23.670	42,55%	106.264	20,98%	4,49
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	2.705	4,86%	16.692	3,30%	6,17
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>55.626</b>	<b>100,00%</b>	<b>506.557</b>	<b>100,00%</b>	<b>9,11</b>

PORTUGUESE CONSUMPTION TRENDS BY TYPE OF FOOTWEAR . EVOLUÇÃO DO CONSUMO PORTUGUÊS POR TIPO DE CALÇADO

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	5.722	13,34%	7.264	13,12%	5.481	9,85%
Men's Footwear . Calçado de Homem	4.194	9,78%	3.279	5,92%	3.026	5,44%
Children's Footwear . Calçado de Criança	2.404	5,61%	2.176	3,93%	1.998	3,59%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	1.094	2,55%	1.223	2,21%	1.119	2,01%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	694	1,62%	1.023	1,85%	866	1,56%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	1.149	2,68%	442	0,80%	326	0,59%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	1.513	3,53%	764	1,38%	942	1,69%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>16.770</b>	<b>39,10%</b>	<b>16.171</b>	<b>29,22%</b>	<b>13.758</b>	<b>24,73%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	11.019	25,69%	15.282	27,61%	14.122	25,39%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	827	1,93%	936	1,69%	1.372	2,47%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	10.962	25,56%	20.286	36,65%	23.670	42,55%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	3.315	7,73%	2.675	4,83%	2.705	4,86%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>42.892</b>	<b>100,00%</b>	<b>55.350</b>	<b>100,00%</b>	<b>55.626</b>	<b>100,00%</b>

Value: Thousand Euros . Valor: Milhares Euros						
	2004	%	2008	%	2009	%
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	121.051	25,81%	144.917	26,92%	126.196	24,91%
Men's Footwear . Calçado de Homem	101.073	21,55%	88.950	16,52%	81.531	16,10%
Children's Footwear . Calçado de Criança	36.878	7,86%	36.149	6,72%	31.446	6,21%
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	15.837	3,38%	22.314	4,15%	24.225	4,78%
Safety Footwear . Calçado de Segurança	10.080	2,15%	13.201	2,45%	11.166	2,20%
Sports Footwear . Calçado de Desporto	15.645	3,34%	8.681	1,61%	6.271	1,24%
Other Leather Footwear . Outro Calçado em Couro	24.173	5,15%	13.575	2,52%	16.897	3,34%
<b>Sub-Total Leather Footwear . Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>324.737</b>	<b>69,23%</b>	<b>327.786</b>	<b>60,89%</b>	<b>297.732</b>	<b>58,78%</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	62.789	13,39%	77.511	14,40%	78.102	15,42%
Water Resistant Footwear . Calçado Impermeável	5.350	1,14%	9.347	1,74%	7.766	1,53%
Other Plastic Footwear . Outro Calçado em Plástico	57.403	12,24%	105.858	19,67%	106.264	20,98%
Other Materials Footwear . Calçado em outros materiais	18.809	4,01%	17.786	3,30%	16.692	3,30%
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>469.088</b>	<b>100,00%</b>	<b>538.288</b>	<b>100,00%</b>	<b>506.557</b>	<b>100,00%</b>



The footwear industry is one of the most dynamic sectors within the Portuguese industry

*A indústria de calçado é um dos sectores mais dinâmicos da economia portuguesa*

# 05

## STRUCTURE AND STRATEGY ESTRUTURA E ESTRATÉGIA

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

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

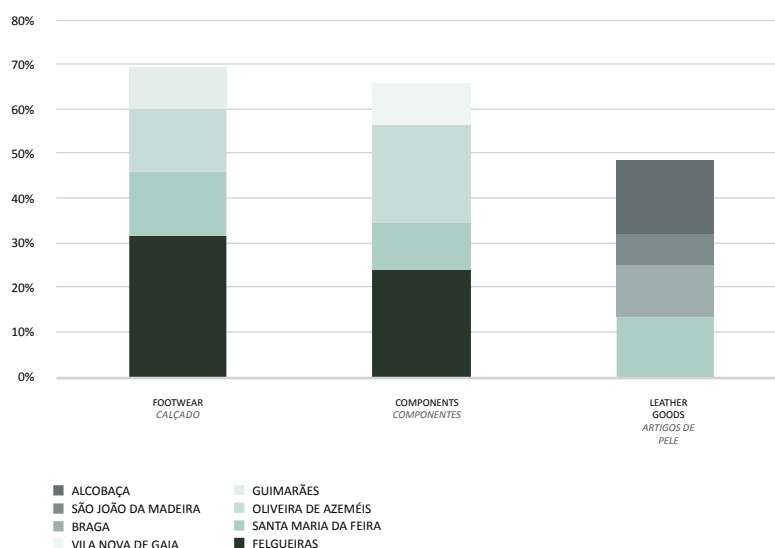
### 5.1

## GEOGRAPHIC LOCATION IMPLANTAÇÃO GEOGRÁFICA

Major geographic concentration is one of the more marking characteristics of the business structure of the Portuguese footwear industry. As shown by Chart 27, the municipality of Felgueiras alone employs about one third of the people in the service of the footwear industry. In turn, 10% of the industry's personnel work 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 Azeméis each account for 14% of the sectoral employment, which is also very significant in the neighbouring municipalities. Together, these four municipalities account for 70% of total employment in the Portuguese footwear industry. Further south, only Alcobaça appears among the ten municipalities having the biggest weight in sectoral employment, though it has no more than 4% of the total.

*A forte aglomeração geográfica é uma das características mais marcantes da estrutura empresarial da indústria portuguesa de calçado. Como se observa no Gráfico 27, o concelho de Felgueiras, por si só, emprega cerca de 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, cada um, 14% do emprego sectorial, que é também muito significativo em concelhos limítrofes. Em conjunto, estes quatro concelhos representam 70% do emprego na indústria portuguesa de calçado. Mais para sul, só Alcobaça surge entre os dez concelhos com maior peso no emprego sectorial, embora não indo além de 4% do total.*

27. PERCENTAGE OF INDUSTRY'S EMPLOYEES PER COUNTY (2008)  
PERCENTAGEM DOS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA POR CONCELHO (2008)



The components industry is only a little less concentrated: the four most relevant municipalities account for 65% 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, Vila Nova de Gaia, with 8.3% of the work force takes the place of Guimarães in this list. The leather goods industry is geographically less concentrated: in this case, the four most relevant municipalities account for 49% of the industry's work force. Of these, only Santa Maria da Feira is common to both the components and the footwear industries. It is in Alcobaca that this industry employs more people, while Braga and São João da Madeira rank third and fourth in this list.

As might be expected, the considerable geographic concentration of these industries is reflected in the origin of Portuguese footwear exports. As can be seen in Chart 28, the source of two thirds of footwear exports is the four municipalities where the sectoral employment is concentrated. By itself, Felgueiras accounts for one third of Portuguese exports and, together with neighbouring Guimarães, their total weight stands at 43%. Further south, Santa Maria da Feira and Oliveira de Azeméis account for a further 26% of the total, a figure that rises to 32% if we add São João da Madeira.

Exports of components are even more concentrated in geographic terms. As in the case of footwear, Felgueiras and Santa Maria da Feira are likewise two of the main sources, together accounting for 44% of total components exports. Vila Nova de Gaia has a weight similar to that of the two major sources, while Trofa accounts for 13%. Together, these four municipalities account for nearly 80% of exports of products of this type.

As in the case of employment, the geographic origin of exports of leather goods is diverse and less concentrated. São João da Madeira, Porto, Alcanena and Gondomar each account for 8% to 10% of these exports. It should be pointed out that, in 2009, Alcanena's weight fell considerably compared to previous years.

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.

*A indústria dos componentes é apenas um pouco menos concentrada: os quatro concelhos mais relevantes representam 65% do seu emprego. Os três primeiros, Felgueiras, Oliveira de Azeméis e Feira, são os mesmos que na indústria de calçado. Vila Nova de Gaia, com 8,3% 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 49% do emprego da indústria. Destes, apenas o segundo, a Feira, é comum com as indústrias dos componentes e do calçado. É em Alcobaca que esta indústria emprega um maior número de pessoas, sendo Braga e S. João da Madeira os terceiro e quarto concelhos nesta lista.*

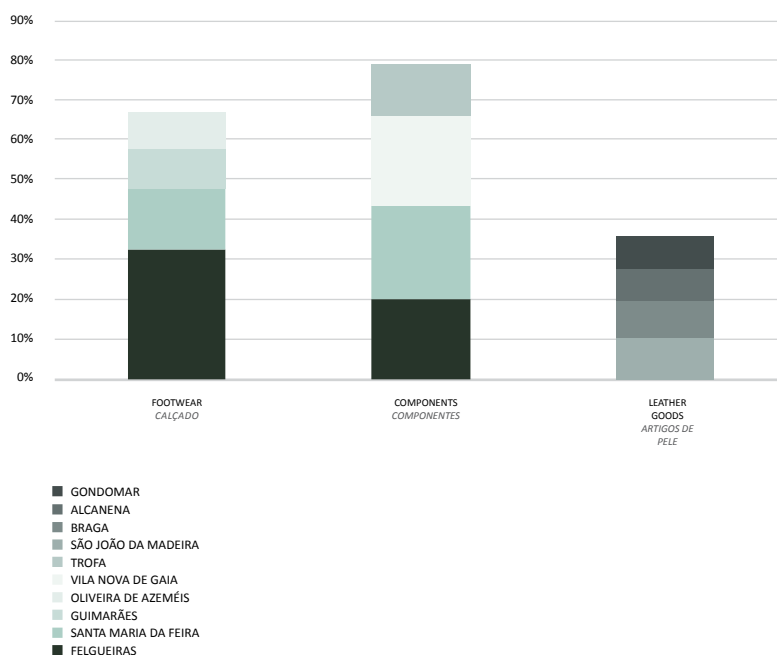
*A forte aglomeração geográfica destas indústrias encontra-se refletida, como seria de esperar, na origem das exportações portuguesas da fileira do calçado. Como se pode observar no Gráfico 28, dois terços das exportações de calçado têm origem nos quatro concelhos em que o emprego sectorial se encontra 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 43%. Mais a sul, Santa Maria da Feira e Oliveira de Azeméis respondem por 26% do total, elevando-se o peso desta zona a 32% se lhes agregarmos São João da Madeira.*

*As exportações de componentes têm uma concentração geográfica ainda mais acentuada. Tal como no próprio calçado, Felgueiras e Santa Maria da Feira são igualmente duas das principais origens, representando, em conjunto, 44% do total das exportações de componentes. Vila Nova de Gaia, tem um peso semelhante ao destes dois concelhos e a Trofa representa 13%. Em conjunto, estes quatro concelhos asseguram quase 80% das exportações deste tipo de produto.*

*Tal como acontece a nível do emprego, as exportações de artigos de pele apresentam uma origem geográfica diversa e menos concentrada. São João da Madeira, Porto, Alcanena e Gondomar têm um peso de 8 a 10%, cada, nestas exportações. De salientar que, em 2009, o peso de Alcanena diminuiu consideravelmente face a anos anteriores.*

*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.*

G28. ORIGIN OF EXPORTS - 4 MAIN COUNTIES - VALUE (2009)  
ORIGEM DAS EXPORTAÇÕES - 4 PRINCIPAIS CONCELHOS - VALOR (2009)





## 5.2 DIMENSIONAL STRUCTURE ESTRUTURA DIMENSIONAL

The small size of its companies is sometimes indicated as one of the problems of the Portuguese footwear industry. Indeed, it mainly comprises small and medium enterprises: as can be seen in Chart 29, 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.

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 companies, not of a general trend of a reduction of the size of existing ones. What happened, as has been stated on several occasions, is that many bigger industrial facilities, almost all having foreign-owned capital, shut down, automatically reducing the average number of workers per company.

On the one 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 bigger 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.

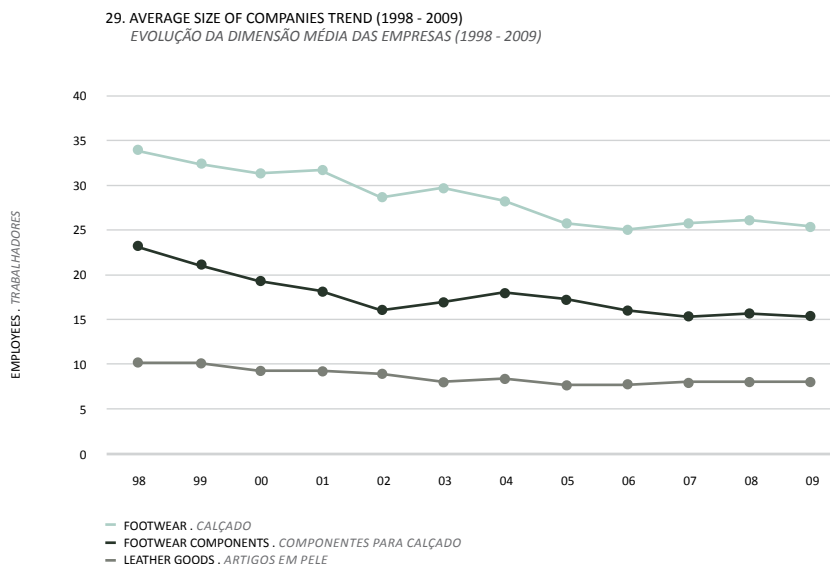
Moreover, the cluster's other industries are of a considerably smaller average size: 15 workers in the components industry and just 8 in leather goods. It should be noted that, despite not having been subject to a process of disappearance of large companies, as in the case of footwear, the average size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

*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 29, 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 empresas, não de nenhuma tendência generalizada para a redução da dimensão das existentes. O que aconteceu, como já foi por diversas vezes referido, foi que muitas das unidades industriais de maior dimensão, na sua quase totalidade de capital estrangeiro, encerraram, o que automaticamente reduziu o número médio de trabalhadores por empresa.*

*Por um 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.*



## 5.3

# INNOVATION AND INDUSTRIAL PROPERTY PROTECTION INOVAÇÃO E PROTECÇÃO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Innovation is one of the fundamental axes of the strategy whereby the Portuguese footwear industry is endeavouring to build its future. Innovation is a multi-faceted phenomenon, but, in a fashion industry such as footwear, one of the most relevant aspects is the ability to renew the product range permanently. Data on the use of intellectual-property protection instruments, presented in Chart 30, bear witness to the growing importance that Portuguese companies lend to these issues: model registration has increased exponentially over the past decade.

This increase reflects, at one and the same time, growing creation and design activity and greater attention to the need to preserve the competitive advantage that creativity can provide. Indeed, even internationally, the Portuguese footwear industry is growingly recognised for its ability to create. There are frequent cases of imitation and copying, against which the industry takes measures to protect itself.

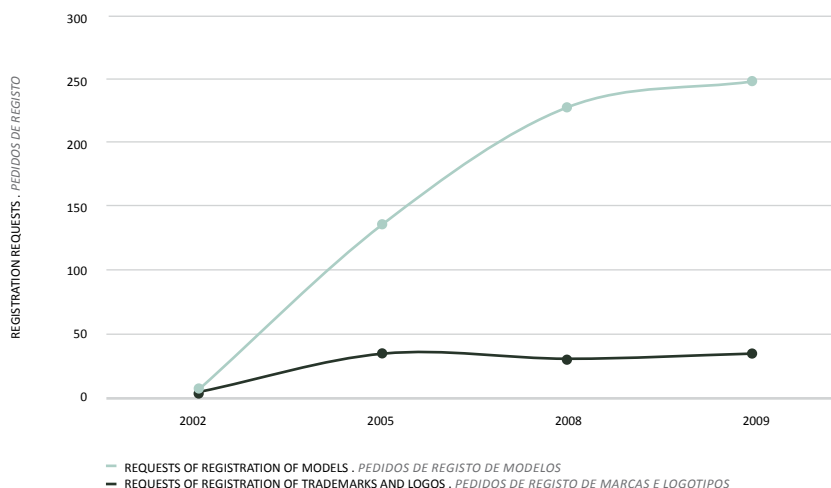
Many Portuguese companies have gone farther. They incorporate creative activity at product level into a process of affirmation of their identity, embodied in the creation of their own brands. This is a very demanding process, one that does not lie within the grasp of every company. However, statistics show that as from the middle of this decade, the number of companies involved in the process continues to be large.

*A inovação é um dos eixos fundamentais da estratégia com que a indústria portuguesa de calçado procura construir o seu futuro. A inovação é um fenómeno multi-facetado mas, numa indústria da moda, como é a do calçado, um dos seus aspectos mais relevantes é a capacidade para a permanente renovação da gama de produtos. Os dados sobre a utilização de instrumentos de protecção da propriedade intelectual, apresentados no Gráfico 30, testemunham a crescente importância que as empresas portuguesas atribuem a estas questões: o registo de modelos aumentou exponencialmente ao longo da última década.*

*Este aumento reflecte simultaneamente uma acrescida actividade de criação e design e uma reforçada atenção à necessidade de preservar a vantagem competitiva que a criatividade pode proporcionar. De facto, mesmo a nível internacional, a indústria portuguesa de calçado é crescentemente reconhecida pela sua capacidade de criação, sendo frequentes os casos de imitação e cópia, contra os quais a indústria se procura precaver.*

*Mas muitas empresas portuguesas têm procurado ir mais longe. Inserem 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. As estatísticas mostram, no entanto, que, a partir de meados da década, o número de empresas que nele se têm envolvido se tem mantido expressivo.*

30. REGISTRATION REQUESTS SUPPORTED BY GAPI - CTCP (2002 - 2009)  
PEDIDOS DE REGISTO APOIADOS PELO GAPI - CTCP (2002 - 2009)



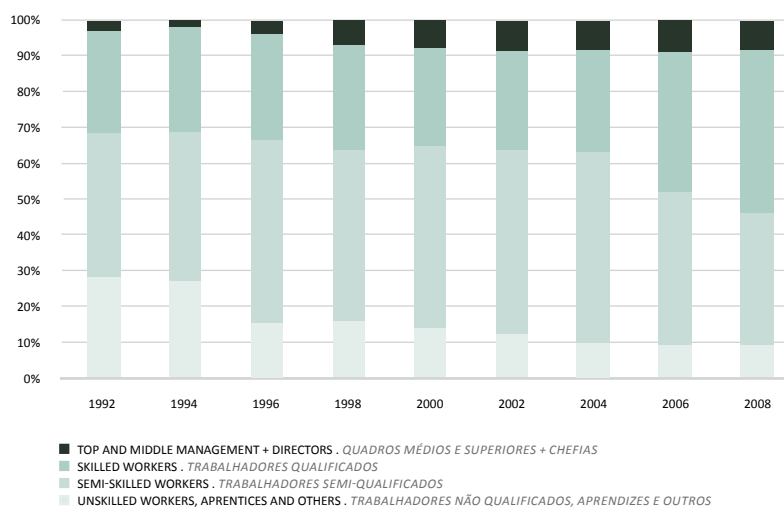
## 5.4

# HUMAN RESOURCES TRAINING QUALIFICAÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS

The industry's strategy directed at evolution towards 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 persisting stereotypes, unskilled workers constitute less than 10% of the Portuguese footwear industry's work force.

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 31 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.

31. EMPLOYEE DISTRIBUTION BY QUALIFICATION LEVEL (1992 - 2008)  
DISTRIBUIÇÃO DOS TRABALHADORES POR NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO (1992 - 2008)



NUMBER OF COMPANIES AND EMPLOYEES BY SIZE CLASS (2008)  
NÚMERO DE EMPRESAS E TRABALHADORES POR ESCALÕES DE DIMENSÃO (2008)

	Footwear Calçado		Footwear Components Componentes para Calçado		Leather Goods Artigos de Pele	
	Companies Empresas	Employees Trabalhadores	Companies Empresas	Employees Trabalhadores	Companies Empresas	Employees Trabalhadores
1 to 9 Employees 1 a 9 Trabalhadores	656	2.732	145	639	120	460
10 to 49 Employees 10 a 49 Trabalhadores	564	12.257	111	2.366	41	770
50 to 249 Employees 50 a 249 Trbalhadores	176	14.961	11	1.085	1	67
Plus 250 Employees Mais de 250 Trabalhadores	11	5.448	0	0	0	0
<b>Total . Total</b>	<b>1.407</b>	<b>35.398</b>	<b>267</b>	<b>4.090</b>	<b>162</b>	<b>1.297</b>

FOOTWEAR EXPORTS BY ORIGIN COUNTY  
 EXPORTAÇÕES DE CALÇADO POR CONCELHO DE ORIGEM

Thousand Euros . Milhares de Euros				
	2004	2007	2008	2009
Felgueiras	408.229	395.282	382.101	364.309
Santa Maria da Feira	209.344	187.180	180.858	167.322
Guimarães	118.549	117.815	123.850	109.661
Oliveira de Azeméis	69.453	102.908	103.470	97.493
São João da Madeira	76.300	70.596	66.890	66.028
Barcelos	46.101	62.741	67.855	62.673
Vila Nova de Gaia	89.039	75.809	70.742	42.226
Ovar	76.278	47.179	42.770	27.366
Vila Nova de Famalicão	24.504	18.516	22.101	23.465
Vizela	19.836	21.787	23.626	21.473
<b>Total . Total</b>	<b>1.230.761</b>	<b>1.238.439</b>	<b>1.219.398</b>	<b>1.112.193</b>

FOOTWEAR COMPONENTS EXPORTS BY ORIGIN COUNTY  
 EXPORTAÇÕES DE COMPONENTES PARA CALÇADO POR CONCELHO DE ORIGEM


Thousand Euros . Milhares de Euros				
	2004	2007	2008	2009
Santa Maria da Feira	32.425	7.015	9.788	8.983
Vila Nova de Gaia	10.909	9.113	8.348	8.627
Felgueiras	6.438	8.707	8.801	7.598
Trofa	5.869	7.125	5.667	4.836
Oliveira de Azeméis	3.146	2.609	3.610	3.519
São João da Madeira	2.237	2.508	2.244	1.466
Lousada	1.308	629	659	910
Amadora	--	128	333	437
Vila Nova de Famalicão	--	820	655	350
Castelo de Paiva	--	1.090	713	221
<b>Total . Total</b>	<b>72.822</b>	<b>45.765</b>	<b>49.144</b>	<b>41.808</b>

LEATHER GOODS EXPORTS BY ORIGIN COUNTY  
 EXPORTAÇÕES DE ARTIGOS DE PELE POR CONCELHO DE ORIGEM

Thousand Euros . Milhares de Euros				
	2004	2007	2008	2009
Alcanena	8.600	10.069	6.084	8.600
Vila Nova de Gaia	2.951	2.695	3.315	2.951
Sintra	2.078	1.595	1.414	2.078
Porto	1.753	2.337	3.783	1.753
Lisboa	1.313	3.027	3.832	1.313
São João da Madeira	1.045	4.013	9.719	1.045
Amadora	935	1.496	1.666	935
Gondomar	736	1.784	2.640	736
Vizela	716	147	310	716
Vila do Conde	662	1.061	1.296	662
<b>Total . Total</b>	<b>26.867</b>	<b>42.640</b>	<b>51.075</b>	<b>36.118</b>


EMPLOYEE DISTRIBUTION BY QUALIFICATION LEVEL IN FOOTWEAR INDUSTRY  
 DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREGADOS POR NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO NA INDÚSTRIA DO CALÇADO

	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008
Top and middle management + Directors <i>Quadros Médios e Superiores + Chefes</i>	1.581	1.225	1.814	3.687	4.043	3.688	3.396	3.294	3.011
Skilled Workers <i>Trabalhadores Qualificados</i>	16.570	16.612	15.073	16.319	14.751	12.209	11.478	14.151	16.073
Semi-skilled workers <i>Trabalhadores Semi-qualificados</i>	23.116	23.950	25.556	26.195	27.256	22.554	21.461	15.566	13.217
Unskilled workers, apprentices and others <i>Trabalhadores não qualificados, aprendizes e outros</i>	16.164	15.318	7.640	8.421	7.325	5.152	3.920	3.210	3.097
<b>Total . Total</b>	<b>59.423</b>	<b>59.099</b>	<b>52.079</b>	<b>54.622</b>	<b>53.375</b>	<b>43.603</b>	<b>40.255</b>	<b>36.221</b>	<b>35.398</b>



Innovations is one of the  
fundamental axes of the  
footwear cluster strategy

*A inovação é um dos pilares  
estratégicos do cluster do  
calçado*

A photograph of a person's legs from the waist down, wearing black leather pants and black leather shoes with laces. The person is standing on a dark, reflective surface, and their legs are slightly bent. The background is a dark, gradient grey. A white circular graphic is overlaid on the left side of the image, containing text in English and Portuguese.

Portugal is the main  
European manufacturer  
that shows a positive result  
on the trade balance

*Portugal é o principal  
produtor europeu que  
apresenta um saldo positivo  
da balança comercial*

# 06

## INTERNATIONAL CONTEXT CONTEXTO INTERNACIONAL

In this closing chapter, we endeavour to characterise the international context in which the industries represented by APICCAPS operate. For the purpose we have used two sources. On the one hand, the data on the global market compiled by SATRA – this source has information up to 2008; on the other, the data on foreign trade available at EuroStat, which include 2009.

*Neste capítulo final, procuramos caracterizar o contexto internacional em que actuam as indústrias representadas pela APICCAPS. Socorremo-nos, para o efeito, de duas fontes. Por um lado, dados sobre o mercado mundial compilados pelo SATRA. Esta fonte tem informação até ao ano de 2008. Por outro, os dados sobre comércio externo disponíveis no EuroStat que incluem já o ano de 2009.*

### 6.1 FOOTWEAR INDUSTRY INDÚSTRIA DO CALÇADO

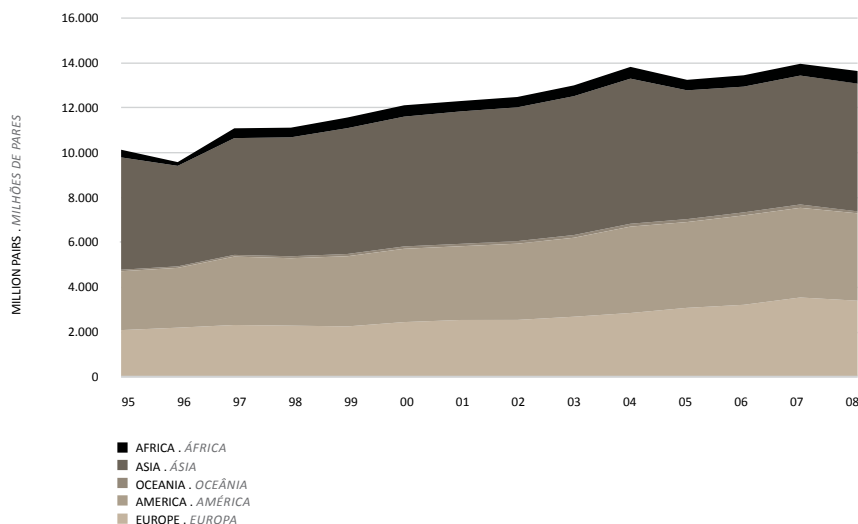
Over the past decade, footwear consumption has been somewhat dynamic: between 2000 and 2007, the number of pairs of shoes sold around the world grew by about 12 to 14 billion (Chart 32). This growth was particularly sharp in continents where the economies are more developed, while in Africa and Asia there was stagnation or even a slight decrease. In fact, available statistics suggest that, reversing the trend of the previous decade, the weight of Asia as from 2000 fell from 48% to 41%.

This increase of consumption in the more-developed countries did not benefit the respective manufacturing facilities, however. As can be seen in Chart 33, the contribution by America and Europe to global footwear production continued to fall, not only in terms of market share but also in absolute value. On the other hand, Asia, and, within Asia, China in particular, took advantage of the process of liberalisation of international trade to strengthen their position in the global market very considerably: in 2008, Asia is set to have produced 83% of all pairs of shoes manufactured around the world, with China, by itself, accounting for 63% of the total.

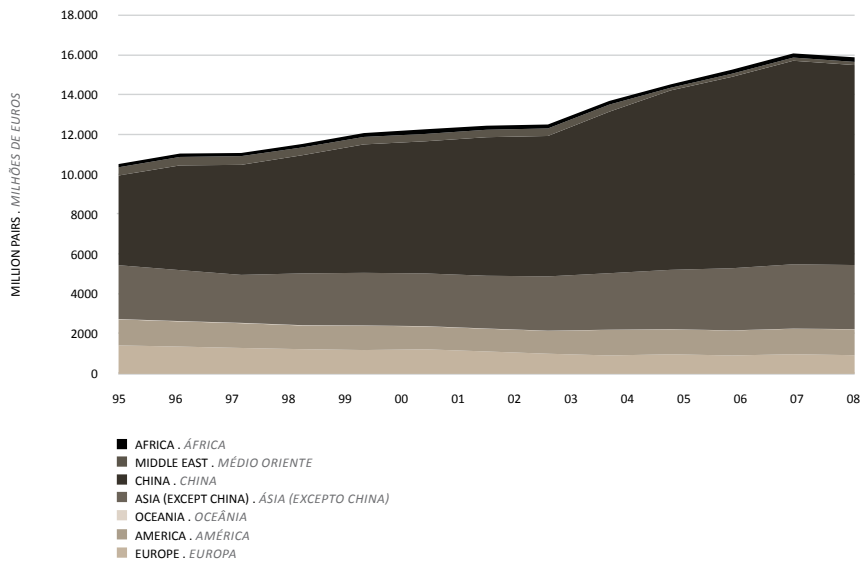
*Na última década, o consumo de calçado tem apresentado algum dinamismo: entre o ano 2000 e 2007, o número de pares de sapatos vendidos em todo o mundo cresceu de cerca de 12 para 14 mil milhões (Gráfico 32). Este crescimento foi particularmente acentuado nos continentes com economias mais desenvolvidas, enquanto em África e na Ásia se verificou uma estagnação ou até um ligeiro decréscimo. De facto, as estatísticas disponíveis indicam que, invertendo a tendência verificada na década anterior, desde o ano 2000, o peso da Ásia no consumo mundial caiu de 48% para 41%.*

*Este aumento do consumo nos países mais desenvolvidos não se traduziu, no entanto, em benefício do respectivo aparelho produtivo. Como se verifica no Gráfico 33, o contributo da América e da Europa para a produção mundial de calçado continuou a cair, não apenas em termos de quota de mercado mas também de valor absoluto. Em contrapartida, a Ásia e, dentro dela, sobretudo, a China aproveitaram o processo de liberalização do comércio internacional para reforçar fortemente as suas posições no mercado mundial: em 2008, a Ásia deverá ter produzido 83% de todos os pares de sapatos fabricados no mundo, sendo a China, por si só, responsável por 63% do total.*

32. CONSUMPTION TREND BY GEOGRAPHIC AREAS (1995 - 2008)  
EVOLUÇÃO DO CONSUMO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (1995 - 2008)



33. PRODUCTION TREND BY GEOGRAPHIC AREAS (1995 - 2008)  
EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (1995 - 2008)



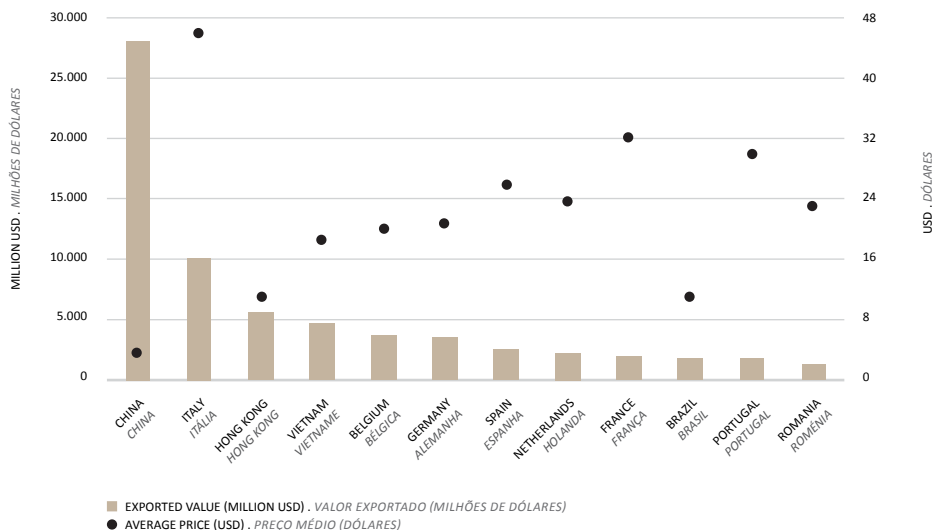
This evolution is reflected directly in the tables of the world's biggest exporters. When the tables are drawn up on the basis of quantity exported, China completely overshadows all other producers, accounting for nearly three-quarters of the world's exports. It is followed in importance, at an enormous distance, by Vietnam, with 5.5%, and Indonesia, with 2%.

It should be pointed out, however, that, like the Portuguese industry, other European producers have endeavoured to focus their business on market segments of lesser volume but of greater value added. And, indeed, when the analysis is based on exported value, and not on quantity, the dominance of China and of other Asian countries is less extreme (Chart 34): though it exports just 3% of the quantity exported by China, Italy achieves an export value that is about one third of China's, thanks to an average price that is more than ten times higher.

*Esta evolução encontra directa expressão nas tabelas dos principais exportadores mundiais. Quando estas são construídas com base na quantidade exportada, a China ofusca completamente todos os outros produtores, sendo responsável por quase três quartos das exportações mundiais. Seguem-se-lhe em importância, a enorme distância, o Vietname, com 5,5%, e a Indonésia com 2%.*

*Importa salientar, no entanto, que, à semelhança do que tem vindo a fazer a indústria portuguesa, também outros produtores europeus têm procurado focar a sua actividade em segmentos de mercado de menor volume, mas maior valor acrescentado. E, de facto, quando a análise se baseia no valor exportado, e não na quantidade, a dominância da China e de outros países asiáticos é menos extrema (Gráfico 34): embora exporte apenas 3% da quantidade exportada pela China, a Itália consegue um valor de exportação que é cerca de um terço do daquele país, graças a um preço médio mais de 10 vezes maior.*

34. WORLDWIDE TOP FOOTWEAR EXPORTERS (2008)  
LISTA DOS MAIORES EXPORTADORES DE CALÇADO A NÍVEL MUNDIAL (2008)





Portugal, too, stands out for the high average price charged, the world's third highest, following Italy and France. Nevertheless, our country rises to the Top 10 of the leading manufacturers-exporters if one removes from the list countries having no significant manufacturing activity, such as Belgium, the Netherlands and even Germany. This is because, of the world's major exporters, a distinction must be made between two different business models: on the one hand, countries that predominantly export their own production; and, on the other, those that focus on re-exporting footwear imported from other sources.

Within Europe, during the past decade, the business model based on re-exports has been gaining ground, allowing several countries with little manufacturing activity to stand among the main exporters, gaining relative weight when compared to the manufacturing countries. Though still the biggest European exporter, Italy illustrates the loss of relative importance of the manufacturing countries: at the start of the decade it accounted for about one third of the European total, both by value and by quantity; in 2009, its weight had fallen to 28% by value and to just 17% by quantity. Spain and Portugal performed similarly. On the contrary, over the decade Belgium increased its weight as a proportion of total exports from 7% to 16%. By quantity, it is already the second European exporter, and it is probable that it will shortly overtake Italy. The performance of Germany and the Netherlands has been similar to that of Belgium and, by quantity, they rank third and fourth of the European exporters.

The success of this intermediation strategy is based on a focus on types of products different from those upon which Europe had traditionally built its reputation: whereas at the beginning of the decade 59% of the pairs of shoes exported by European countries were made of leather, last year this percentage had fallen to 43%; on the other hand, plastic footwear, which accounted for just 15% of exports ten years ago, now accounts for 47% of the total and is the best-selling product. An analysis by value shows that leather footwear still occupies a dominant position, 70%, owing to a far higher average price, though this cannot conceal the enormous transformation that has taken place.

Moreover, the importance of re-exports is implicit in the indicators on the openness of markets to international trade. According to available statistics (Chart 35), Europe is the most open continent: it is the only continent in which imports exceed internal domestic consumption and it is also the only one that exports more than it produces.

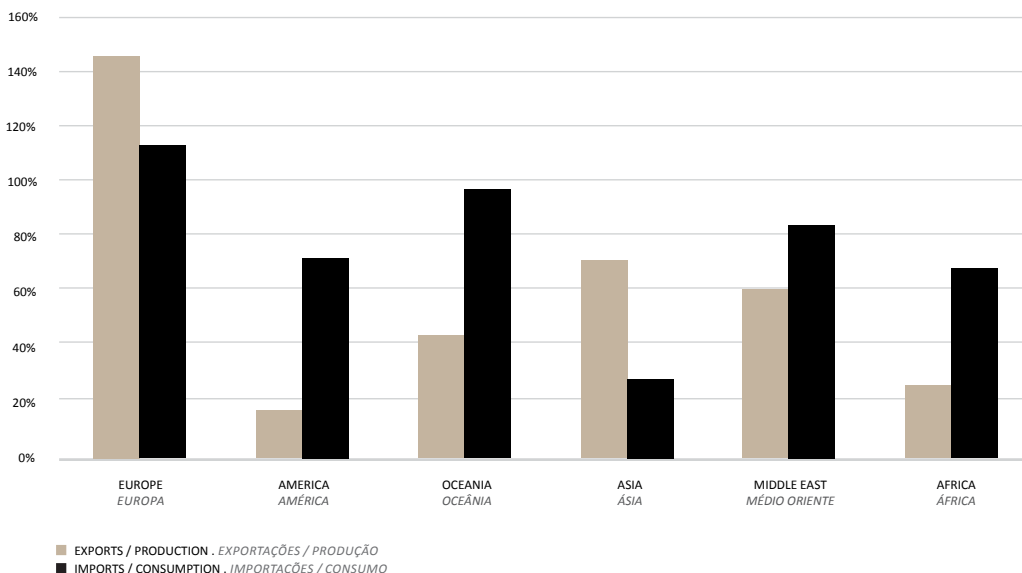
*Também Portugal se distingue pelo elevado preço médio praticado, o terceiro a nível mundial, depois da Itália e da França, o que lhe permite guindar-se à décima primeira posição entre os principais exportadores mundiais. No entanto, o nosso país ascende ao Top 10 dos principais produtores-exportadores, quando desta lista se retiram os países sem actividade produtiva significativa, como a Bélgica, a Holanda e, mesmo, a Alemanha. Isto porque, entre os principais exportadores mundiais, se distinguem dois modelos de negócio diferenciados: por um lado, países que exportam predominantemente a sua própria produção; por outro, aqueles que apostam na reexportação de calçado importado de outras origens.*

*Dentro da Europa, nesta última década, o modelo de negócio baseado na reexportação tem vindo a ganhar importância, permitindo que diversos países com reduzida actividade produtiva se tenham posicionado entre os principais exportadores, ganhando peso relativo face aos países produtores. A Itália, embora se mantenha como o maior exportador europeu, ilustra a perda de importância relativa dos países produtores: no início da década, tinha um peso no total europeu de cerca de um terço, tanto em valor como em quantidade; em 2009, o seu peso tinha caído para 28% em valor e para apenas 17% em quantidade. A Espanha e Portugal registaram evoluções análogas. Em contrapartida, ao longo da década, a Bélgica, aumentou o seu peso na quantidade exportada de 7% para 16%. Em quantidade, é já o segundo exportador europeu, sendo provável que, em breve, venha a ultrapassar a Itália. A Alemanha e a Holanda apresentam uma evolução semelhante à Bélgica e, em quantidade, são o terceiro e quarto exportadores europeus.*

*O sucesso desta estratégia de intermediação assentou na aposta em tipos de produto diferentes daqueles em que a Europa tinha tradicionalmente construído a sua reputação: enquanto, no início da década, 59% dos pares de sapatos exportados pelos países europeus eram fabricados em couro, no ano passado essa percentagem tinha descido para 43%; em contrapartida, o calçado de plástico, que há dez anos representava apenas 15% das exportações, corresponde agora a 47% do total, sendo o tipo de produto mais vendido. Numa análise em valor, o calçado em couro conserva ainda uma posição dominante, 70%, devido a um preço médio muito mais elevado, mas isso não permite ocultar a enorme transformação ocorrida.*

*A importância da reexportação está, aliás, implícita nos indicadores sobre a abertura dos mercados ao comércio internacional. De acordo com as estatísticas disponíveis (Gráfico 35), a Europa é o continente mais aberto: é o único continente em que as importações excedem o consumo interno e é igualmente o único que exporta mais do que produz.*

35. MARKET OPENESS BY GEOGRAPHIC AREA (2008)  
ABERTURA DOS MERCADOS POR ÁREA GEOGRÁFICA (2008)



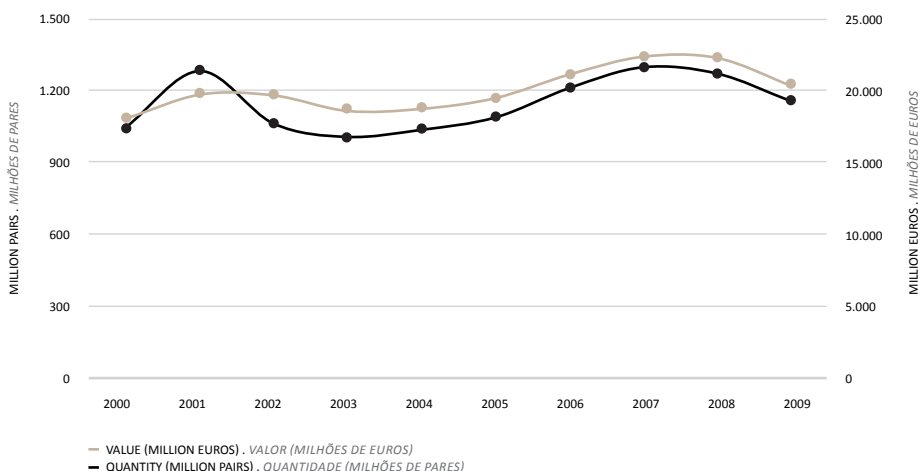
However, these statistics must be viewed with some caution. What is shown as exports from a continent, Europe for example, are the total exports of the countries that are part thereof. Now, a part of these exports is directed at other countries within the same continent. The total shown cannot, therefore, be understood as the total exported to countries outside the continent. In the case of the European Union, for which detailed statistics are available, it can be seen, for example, that of the twenty major destinations of the exports of its members, only two are not European, the USA and Japan, with shares of 3.6% and 1.3% respectively.

The year under review was a difficult one for the entire European footwear industry: the footwear exports of the 27 EU Member States amounted to around 20.5 billion euros in respect of 1.2 billion pairs, figures reflecting a downturn of some 8% to 9% compared to the preceding year. Nevertheless, from a longer-term standpoint, as portrayed in Chart 36, they are still about 12% above the figures for the beginning of the decade. In fact, following a period of stagnation that lasted until 2006, the exports of this group of countries grew sharply during the next two years, a growth that the economic crisis of recent years reversed only partially.

*Estes indicadores devem, no entanto, ser lidos com alguma cautela. O que se apresenta como exportações de um continente, por exemplo, da Europa, é o total das exportações dos países que o compõem. Ora, parte dessas exportações dirigem-se a outros países do mesmo continente. O total apresentado não pode, por isso, ser entendido como o total exportado para fora do continente. No caso da União Europeia, para a qual há estatísticas detalhadas, é possível verificar, por exemplo, que, nos vinte principais destinos de exportação dos seus membros, surgem apenas dois países não europeus, os EUA e o Japão, com quotas de 3,6% e 1,3%, respectivamente.*

*O último ano, 2009, foi difícil para toda a indústria europeia de calçado: as exportações de calçado dos 27 países membros da União Europeia foram da ordem dos 20,5 mil milhões de euros, correspondendo a 1,2 mil milhões de pares, valores que representam quebras da ordem dos 8 a 9% face ao ano anterior. No entanto, numa perspectiva de mais longo prazo, retratada no Gráfico 36, ainda estão cerca de 12% acima dos registados no início da década. De facto, depois de um período de estagnação que se estendeu até 2005, as exportações deste grupo de países cresceram acentuadamente nos dois anos seguintes, crescimento que a crise económica dos últimos anos só veio reverter parcialmente.*

36. FOOTWEAR EXPORTS OF THE 27 MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION (2000 - 2009)  
EXPORTAÇÕES DE CALÇADO DOS 27 MEMBROS DA UNIÃO EUROPEIA (2000 - 2009)



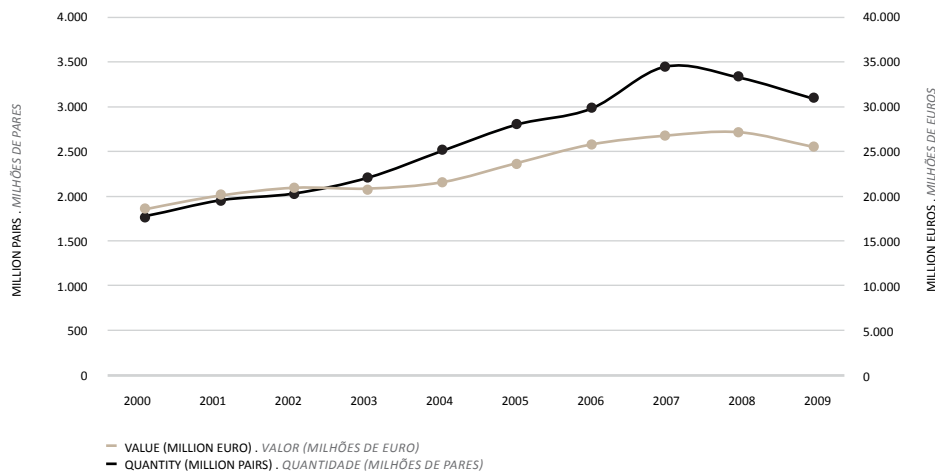
However, it was not just exports that fell during 2009. All economic activity declined and footwear imports by the 27 Member States of the EU fell by 6% or 7% as measured by value or by quantity. Nevertheless, looking at the decade as a whole, imports in 2009 exceeded those of 2000 by 38% by value and 74% by quantity (Chart 37).

Contrary to what happened with exports, there was no very substantial alteration to the destination of European imports: four of the five principal importers in 2009 (Germany, France, United Kingdom and Italy) were already in this situation in 2000; the Netherlands was the only country to leave the list, in exchange for Spain. It can be seen, however, that two countries of the former Soviet bloc (Czech Republic and Romania) have joined the list of the ten main importers, which already included Poland.

*Mas não foram apenas as exportações que caíram em 2009. Toda a actividade económica se retraiu e as importações de calçado dos 27 países membros da UE recuaram 6 a 7%, consoante sejam medidas em valor ou em quantidade. No entanto, olhando ao conjunto da década, as importações do último ano excediam ainda as do ano 2000 em 38%, em valor, e 74%, em quantidade (Gráfico 37).*

*Ao contrário do que se passou com as exportações, ao longo da última década não houve alterações muito substanciais no destino das importações europeias: quatro dos cinco principais importadores em 2009 (Alemanha, França, Reino Unido e Itália) já se encontravam nessa situação no ano 2000; a Holanda foi o único país a sair daquela lista, por troca com a Espanha. Pode, no entanto, notar-se a entrada de dois países do antigo bloco soviético (República Checa e Roménia) para a lista dos dez principais importadores, onde já se encontrava a Polónia.*

37. FOOTWEAR IMPORTS OF THE 27 MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION (2000 - 2009)  
 IMPORTAÇÕES DE CALÇADO DOS 27 MEMBROS DA UNIÃO EUROPEIA (2000 - 2009)



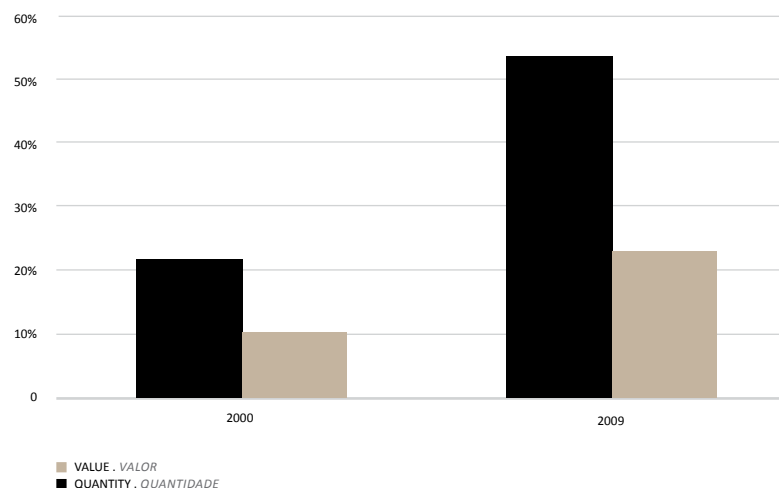
While the destination of imports did not change substantially, their origin underwent radical transformation. As can be seen in Chart 38, over a decade China's share of Community footwear imports rose from 22% to 54% by quantity, and from 10% to 23% by value. Spain is outstanding for imports from this country: 7 out of 10 pairs of shoes imported into Spain come from China. Of the major European markets, France is the country that imports least from China, 42% of imported shoes having this origin.

China's gain of importance was accompanied by a very substantial alteration of the type of footwear imported: the weight of plastic footwear as a proportion of the total rose from 16% to 37% by value and from 24% to 63% by quantity. On the other hand, leather footwear fell from 65% to 50%, by value and from 41% to 27% by quantity.

*Se o destino das importações não se alterou substancialmente, a sua origem sofreu uma transformação radical. Como se pode observar no Gráfico 38, numa década, a quota da China nas importações comunitárias de calçado passou de 22% para 54%, em quantidade, e de 10% para 23%, em valor. A Espanha destaca-se pela relevância das importações daquele país: 7 em cada 10 pares de sapatos importados para Espanha são provenientes da China. Entre os principais mercados europeus, a França é o que menos importa directamente da China, com 42% dos sapatos importados a terem essa origem.*

*O ganho de importância da China foi acompanhado por uma alteração muito substancial no tipo de calçado importado: o peso do calçado de plástico no total passou de 16% para 37%, em valor, e de 24% para 63%, em quantidade. Em contrapartida, o calçado em couro caiu de 65% para 59%, em valor, e de 41% para 27%, em quantidade.*

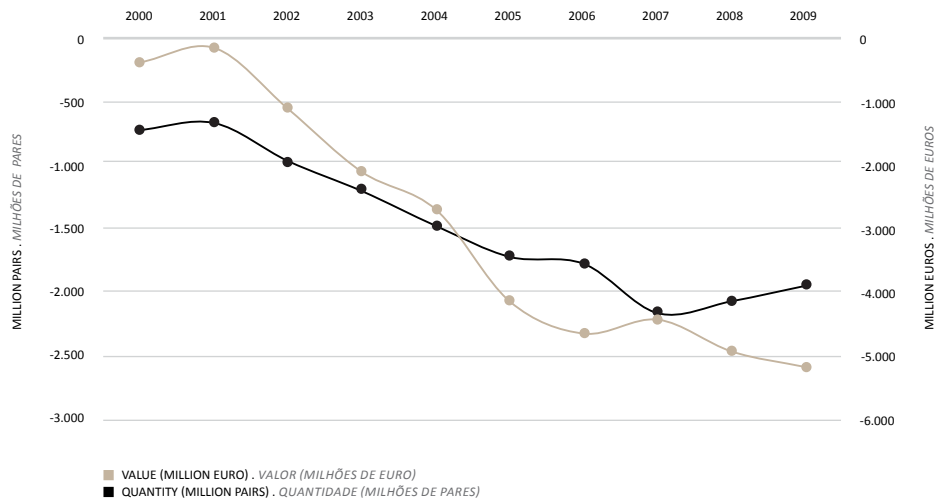
38. CHINA'S SHARE OF THE FOOTWEAR IMPORTS OF THE 27 MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION (2000 - 2009)  
 QUOTA DA CHINA NAS IMPORTAÇÕES DE CALÇADO DOS 27 MEMBROS DA UNIÃO EUROPEIA (2000-2009)



The evolution of the trade balance of the 27 members of the European Union over the past decade reflects the combination of imports undergoing fast growth with exports that are stable or undergoing only moderate growth; as shown by Chart 39, this balance has deteriorated almost continuously, showing a deficit in 2009 of about 2 billion pairs and more than 5 billion euros. Portugal is one of the two Member States – the other is Slovakia – that export more shoes than they import, and it is the country in which this ratio is the most favourable.

*A evolução do saldo comercial conjunto dos 27 membros da União Europeia, ao longo da última década, reflecte a conjugação de importações em rápido crescimento com exportações estáveis ou com um crescimento muito moderado: como se mostra no Gráfico 39, este saldo registou uma degradação quase contínua, sendo, em 2009, negativo em cerca de 2.000 milhões de pares e mais de 5.000 milhões de euros. Portugal é um dos dois únicos estados membros – o outro é a Eslováquia – que exporta mais sapatos do que importa, sendo aliás aquele em que essa relação é mais favorável.*

39. FOOTWEAR AGGREGATE TRADE BALANCE FOR THE 27 MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION (2000 - 2009)  
SALDO COMERCIAL AGREGADO DE CALÇADO DOS 27 MEMBROS DA UNIÃO EUROPEIA (2000 - 2009)

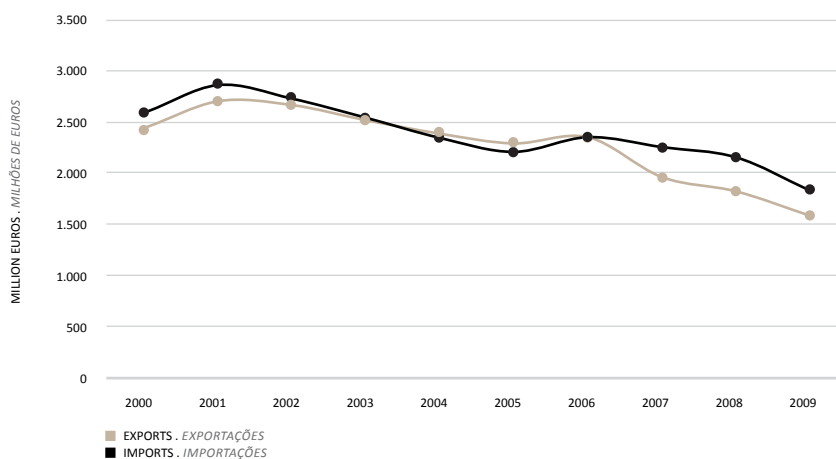


## 6.2 FOOTWEAR COMPONENTS COMPONENTES PARA CALÇADO

International trade in footwear components also fell sharply in 2009: in the European Union exports were down 13% and imports 15%. These reductions are however, as shown in Chart 40, a part of the trend that has lasted almost the whole of the first decade of the 21st century. The two flows have developed almost in parallel, although, since 2006, the rate of the downturn of exports has been a little sharper than that of imports, giving rise to a trade deficit.

*Também o comércio internacional de componentes para calçado registou um acentuado recuo em 2009: na União Europeia as exportações caíram 13% e as importações 15%. Estas quedas inserem-se, no entanto, como mostra o Gráfico 40, numa tendência que se estendeu por quase toda esta década inicial do século XXI. Os dois fluxos têm, aliás, evoluído de forma quase paralela, embora, desde 2006, o ritmo de quebra nas exportações tenha sido um pouco mais acentuado do que o das importações, originando um saldo comercial negativo.*

40. FOOTWEAR COMPONENTS EXTERNAL TRADE OF THE 27 MEMBERS OF THE EUROPEAN UNION (2000 - 2009)  
COMÉRCIO EXTERNO DE COMPONENTES PARA CALÇADO DOS 27 MEMBROS DA UNIÃO EUROPEIA (2000 - 2009)



Italy is the biggest Community exporter 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 Germany, ranking third. Together, these three countries account for almost two thirds of Community exports, a situation unchanged since the start of the decade. These three countries are also the biggest components importers, though with a slightly small share of the Community total (55%).

As in the case of footwear, components exports are nearly exclusively intra-European: of the 20 major destinations of exports only two are non-European, Morocco and India, with shares of 2% and 1% of the total respectively. 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 second, with 8.6% of imports, China fourth with 6.6%, Tunisia sixth with 6.3% and Brazil eleventh with 2.7%. 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 close, 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 of 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.

*A Itália é, por muito larga margem, o maior exportador comunitário: 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. Os mesmos três países são igualmente os maiores importadores de componentes, embora com uma quota um pouco menor no total comunitário (55%).*

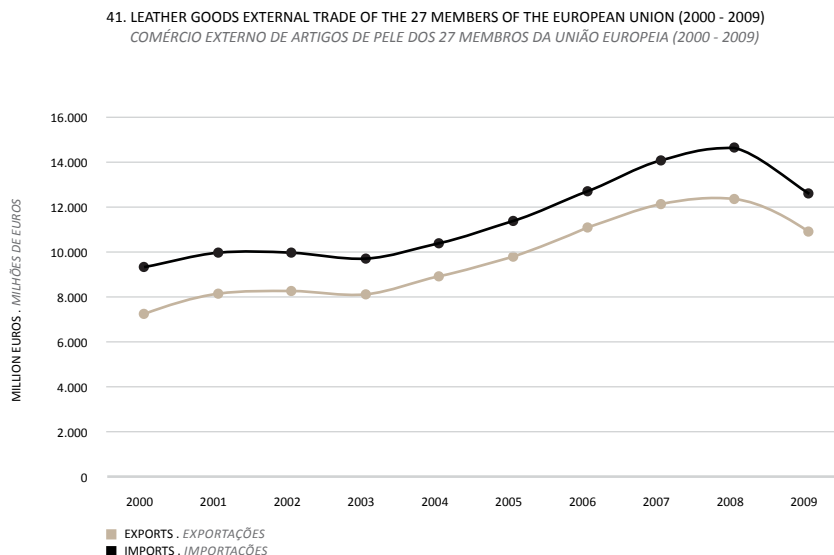
*Tal como acontece com o calçado, também as exportações de componentes são quase exclusivamente intra-europeias: entre os 20 principais destinos de exportação surgem dois únicos países não europeus, Marrocos e a Índia, com quotas de, respectivamente, 2% e 1% do total. De mencionar que Portugal é um mercado 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.*

*Diversos países não europeus têm um peso muito relevante entre as origens de componentes importados pelos membros da União Europeia: a Índia é a segunda principal origem, com 8,6% das importações, a China é a quarta, com 6,6%, a Tunísia a sexta, com 6,3%, e o Brasil a décima primeira origem, com 2,7% 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.*

## 6.3 LEATHER GOODS ARTIGOS DE PELE

Community statistics show that in 2009, following a decade of growth, there was an fall-off of international trade in leather goods, with imports and exports down 12 and 11%, respectively, from the previous year (Chart 41).

*As estatísticas comunitárias indicam que, em 2009, depois de uma década de crescimento, se registou uma quebra no comércio internacional de artigos de pele, com importações e exportações a baixarem 12 e 11%, respectivamente, face ao ano anterior (Gráfico 41).*



As in the case of the other products in this cluster, Italy is also the biggest Community exporter of leather goods, though, in this case, its share is almost the same as that of France (29%). Germany ranks third, with an 11% share. These three countries are also the main Community importers, though exactly in the reverse order and with very similar shares: Germany absorbs 16.6% of Community imports, France 16.5% and Italy 13.9%. The United Kingdom has similar importance, with 13.6% of the imports.

Contrary to what is seen with footwear and components, non-European countries are very relevant markets for the European leather-goods industry: Japan is the third destination of Community exports, absorbing 8% by value; Hong Kong ranks fifth, with 6.6% of the total and the USA sixth, with 6.1%. At the same time, most imports by EU members are from outside Europe; in 2009, China, by itself, accounted for 38.5% of Community imports. The twenty main sources also include Pakistan (2%), Vietnam (1.9%), Turkey (1.8%), Hong Kong (1.3%) and the USA (0.7%).

*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%). A Alemanha surge na terceira posição, com uma quota de 11%. Os mesmos três países são os principais importadores comunitários, embora precisamente com ordenação inversa e com quotas muito semelhantes: a Alemanha absorve 16,6% das importações comunitárias, a França 16,5% e a Itália 13,9%. O Reino Unido tem uma importância semelhante, com 13,6% das importações.*

*Ao contrário do que acontece com o calçado e os componentes, os países não europeus são mercados muito relevantes para a indústria europeia de artigos de pele: o Japão é o terceiro destino das exportações comunitárias, absorvendo 8% do seu valor, Hong-Kong surge na quinta posição, com 6,6% do total e os EUA na sexta, com 6,1%. Simultaneamente, a maioria das importações dos membros da UE são provenientes de fora da Europa: em 2008, a China, por si só, foi responsável por 38,5% das importações comunitárias. Entre as vinte principais origens encontram-se ainda o Paquistão (2%), o Vietname (1,9%), a Turquia (1,8%), Hong-Kong (1,3%) e os EUA (0,7%).*

GLOBAL DATA - FOOTWEAR WORLDWIDE (2008) . DADOS GERAIS - O CALÇADO NO MUNDO (2008)

Quantity: Million pairs . Quantidade: Milhões de pares				
	Production . Produção	Imports . Importações	Exports . Exportações	Consumption . Consumo
<b>Europe . Europa</b>	<b>936</b>	<b>3.746</b>	<b>1.356</b>	<b>3.326</b>
France . França	31	409	64	376
Germany . Alemanha	26	499	156	368
Italy . Itália	225	353	222	356
Netherland . Holanda	1	174	95	80
Poland . Polónia	41	91	28	105
Portugal . Portugal	68	52	65	55
Spain . Espanha	108	345	102	351
Russia . Rússia	54	195	6	243
United Kingdom . Reino Unido	4	433	42	396
Turkey . Turquia	169	38	54	153
<b>América . América</b>	<b>1.299</b>	<b>2.797</b>	<b>232</b>	<b>3.872</b>
USA . Estados Unidos	29	2.200	0	2.229
Mexico . México	168	54	13	216
Canada . Canadá	8	155	6	157
Brazil . Brasil	816	39	166	690
<b>Oceania . Oceania</b>	<b>9</b>	<b>169</b>	<b>4</b>	<b>174</b>
Australia . Austrália	6	121	2	125
New Zealand . Nova Zelândia	1	21	1	21
<b>Asia . Ásia</b>	<b>13.245</b>	<b>1.529</b>	<b>9.470</b>	<b>5.305</b>
China . China	10.030	34	8.120	1.944
India . Índia	909	86	115	880
Indonesia . Indonésia	597	54	235	416
Japan . Japão	105	596	2	699
Vietnam . Vietname	715	4	621	95
<b>Middle East . Médio Oriente</b>	<b>160</b>	<b>324</b>	<b>98</b>	<b>385</b>
Israel . Israel	4	29	1	32
Syria . Síria	39	1	20	20
<b>Africa . África</b>	<b>230</b>	<b>360</b>	<b>62</b>	<b>527</b>
Egypt . Egipto	65	48	8	105
South Africa . África do Sul	50	150	2	199
<b>World . Mundo</b>	<b>15.879</b>	<b>8.925</b>	<b>11.222</b>	<b>13.589</b>

FOOTWEAR WORLDWIDE (GROWTH 1985-2008) . O CALÇADO NO MUNDO (CRESCIMENTO 1985-2008)

Quantity: Million pairs . Quantidade: Milhões de pares								
	Production . Produção		Imports . Importações		Exports . Exportações		Consumption . Consumo	
	Diference Diferença	Rate Taxa	Diference Diferença	Rate Taxa	Diference Diferença	Rate Taxa	Diference Diferença	Rate Taxa
<b>Europe . Europa</b>	<b>-2.092</b>	<b>-69%</b>	<b>2.829</b>	<b>309%</b>	<b>612</b>	<b>82%</b>	<b>437</b>	<b>15%</b>
France . França	-167	-84%	252	161%	4	7%	81	28%
Germany . Alemanha	-145	-85%	272	120%	118	312%	8	2%
Italy . Itália	-300	-57%	297	530%	-213	-49%	210	144%
Netherland . Holanda	-9	-90%	112	181%	77	429%	26	49%
Poland . Polónia	-124	-75%	90	9020%	15	112%	-48	-32%
Portugal . Portugal	12	21%	--	--	28	75%	36	191%
Spain . Espanha	-97	-47%	338	4829%	-6	-5%	247	237%
Russia . Rússia	-377	-87%	--	--	6	3814%	--	--
United Kingdom . Reino Unido	-132	-97%	276	176%	24	133%	121	44%
<b>América . América</b>	<b>-154</b>	<b>-11%</b>	<b>1.792</b>	<b>178%</b>	<b>81</b>	<b>54%</b>	<b>1.565</b>	<b>68%</b>
USA . Estados Unidos	-310	-91%	1.267	136%	-9	-100%	966	76%
Mexico . México	-17	-9%	--	--	8	166%	36	20%
Canada . Canadá	-36	-82%	96	163%	3	90%	57	57%
Brazil . Brasil	276	51%	--	--	34	26%	282	69%
<b>Oceania . Oceania</b>	<b>-36</b>	<b>-80%</b>	<b>130</b>	<b>333%</b>	<b>3</b>	<b>300%</b>	<b>91</b>	<b>110%</b>
Australia . Austrália	-30	-83%	84	227%	--	--	52	71%
New Zealand . Nova Zelândia	-8	-92%	19	940%	--	--	11	108%
<b>Asia . Ásia</b>	<b>9.451</b>	<b>249%</b>	<b>1.266</b>	<b>480%</b>	<b>8.109</b>	<b>596%</b>	<b>2.615</b>	<b>97%</b>
China . China	8.498	555%	--	--	7.920	3960%	612	46%
Hong-Kong . Hong-Kong	-89	-99%	-22	-13%	-131	-59%	20	55%
India . Índia	559	160%	--	--	99	619%	546	164%
Indonesia . Indonésia	545	1048%	53	5300%	234	23400%	364	700%
Japan . Japão	-363	-78%	509	585%	-12	-87%	158	29%
<b>Middle East . Médio Oriente</b>	<b>-52</b>	<b>-24%</b>	<b>310</b>	<b>2291%</b>	<b>78</b>	<b>379%</b>	<b>173</b>	<b>82%</b>
Israel . Israel	-8	-67%	--	--	0	40%	21	187%
Syria . Síria	29	290%	--	--	--	--	10	95%
<b>África . África</b>	<b>-89</b>	<b>-28%</b>	<b>338</b>	<b>1536%</b>	<b>56</b>	<b>933%</b>	<b>192</b>	<b>57%</b>
Egypt . Egipto	--	--	--	--	--	--	45	76%
South Africa . África do Sul	-10	-16%	135	899%	--	--	129	184%
<b>World . Mundo</b>	<b>7.028</b>	<b>79%</b>	<b>6.665</b>	<b>295%</b>	<b>8.939</b>	<b>392%</b>	<b>5.073</b>	<b>60%</b>

TREND OF CONSUMPTION PER CAPITA . EVOLUÇÃO DO CONSUMO PER CAPITA

Pairs per person . Pares por pessoa														
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Europe . Europa	2,9	3,0	3,1	3,1	3,1	3,3	3,4	3,4	3,6	3,9	4,2	4,4	4,8	4,5
America . América	3,5	3,5	4,0	3,9	4,0	4,1	4,0	4,1	4,2	4,6	4,4	4,6	4,5	4,3
Oceania . Oceania	3,1	3,0	3,4	3,9	4,4	4,5	4,6	4,8	5,0	5,3	5,3	5,4	5,8	6,7
Asia . Ásia	1,4	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4
Middle East . Médio Oriente	2,8	2,5	3,8	4,2	4,1	4,1	3,7	3,8	3,8	2,6	1,7	1,9	2,0	1,9
África . África	0,5	0,2	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
<b>World . Mundo</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>

WORLD FOOTWEAR CONSUMPTION (2008) . CONSUMO MUNDIAL DE CALÇADO (2008)

	Consumption (million pairs) Consumo (milhões de pares)	Population (millions) População (milhões)	Consumption per capita Consumo per capita
<b>Europe . Europa</b>	<b>3.326</b>	<b>731</b>	<b>4,5</b>
France . França	376	62	6,0
Germany . Alemanha	368	82	4,5
Italy . Itália	356	59	6,0
Netherland . Holanda	105	38	2,7
Poland . Polónia	80	16	4,9
Portugal . Portugal	55	11	5,2
Spain . Espanha	351	45	7,7
Russia . Rússia	243	142	1,7
United Kingdom . Reino Unido	396	61	6,4
<b>América . América</b>	<b>3.872</b>	<b>891</b>	<b>4,3</b>
USA . Estados Unidos	2.229	305	7,3
Mexico . México	216	107	2,0
Canada . Canadá	157	33	4,7
Brazil . Brasil	690	190	3,6
<b>Oceania . Oceania</b>	<b>174</b>	<b>26</b>	<b>6,7</b>
Australia . Austrália	125	22	5,8
New Zealand . Nova Zelândia	21	4	4,9
<b>Asia . Ásia</b>	<b>5.305</b>	<b>3.857</b>	<b>1,4</b>
China . China	1.944	1.328	1,5
Hong-Kong . Hong-Kong	56	7	8,0
India . Índia	880	1.182	0,7
Indonesia . Indonésia	416	229	1,8
Japan . Japão	699	128	5,5
Vietnam . Vietname	95	86	1,1
Middle East . Médio Oriente	385	201	1,9
Israel . Israel	32	7	4,4
Syria . Síria	20	20	1,0
<b>Africa . África</b>	<b>527</b>	<b>949</b>	<b>0,6</b>
Egypt . Egipto	105	75	1,4
South Africa . África do Sul	199	49	4,1
<b>World . Mundo</b>	<b>13.589</b>	<b>6.654</b>	<b>2,0</b>

TOP FOOTWEAR EXPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES EXPORTADORES DE CALÇADO (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Exports Exportações	Share in Country Exports Quota nas Exportações do País
China . China	28.116	1,97%
Italy . Itália	10.153	1,89%
Hong Kong . Hong-Kong	5.666	1,53%
Vietnam . Vietname	4.770	7,61%
Belgium . Bélgica	3.681	0,77%
Germany . Alemanha	3.612	0,25%
Spain . Espanha	2.670	0,96%
Netherlands . Holanda	2.241	0,41%
France . França	2.015	0,34%
Brazil . Brasil	1.881	0,95%
Portugal . Portugal	1.797	3,21%
Romania . Roménia	1.351	2,73%



TOP FOOTWEAR IMPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES IMPORTADORES DE CALÇADO (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Imports Importações	Share in Country Imports Quota nas Importações do País
USA . Estados Unidos	20.104	0,93%
Germany . Alemanha	6.529	0,54%
France . França	5.714	0,82%
United Kingdom . Reino Unido	5.191	0,82%
Hong Kong . Hong-Kong	4.944	1,26%
Italy . Itália	4.919	0,89%
Japan . Japão	4.113	0,54%
Spain . Espanha	2.918	0,70%
Belgium . Bélgica	2.893	0,61%
Russian Federation . Federação Russa	2.844	1,06%
Netherlands . Holanda	2.571	0,52%
Canada . Canadá	1.748	0,43%

TOP LEATHER FOOTWEAR EXPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES EXPORTADORES DE CALÇADO EM COURO (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Exports Exportações	Share in Country Exports Quota nas Exportações do País
China . China	9.732	0,68%
Italy . Itália	8.471	1,58%
Hong Kong . Hong Kong	3.912	1,06%
Germany . Alemanha	2.441	0,17%
Vietnam . Vietname	2.332	3,72%
Belgium . Bélgica	1.974	0,41%
Spain . Espanha	1.907	0,68%
Portugal . Portugal	1.574	2,81%
Netherlands . Holanda	1.410	0,26%
Brazil . Brasil	1.301	0,66%
France . França	1.294	0,22%
Indonesia . Indonésia	997	2,01%

TOP LEATHER FOOTWEAR IMPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES IMPORTADORES DE CALÇADO EM COURO (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Imports Importações	Share in Country Imports Quota nas Importações do País
USA . Estados Unidos	11.904	0,55%
Germany . Alemanha	4.177	0,35%
France . França	3.531	0,51%
Hong Kong . Hong-Kong	3.414	0,87%
United Kingdom . Reino Unido	3.292	0,52%
Italy . Itália	3.253	0,59%
Russian Federation . Federação Russa	1.796	0,67%
Belgium . Bélgica	1.704	0,36%
Netherlands . Holanda	1.672	0,34%
Spain . Espanha	1.594	0,38%
Japan . Japão	1.121	0,15%
Canada . Canadá	1.053	0,26%

TOP FOOTWEAR COMPONENTS EXPORTERS (2008)  
LISTA DOS MAIORES EXPORTADORES DE COMPONENTES DE CALÇADO (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Exports Exportações	Share in Country Exports Quota nas Exportações do País
China . China	1.604	0,10%
Italy . Itália	1.033	0,22%
Romania . Roménia	398	0,96%
South Korea . Coreia do Sul	385	0,10%
Hong Kong . Hong-Kong	315	0,09%
Germany . Alemanha	295	0,20%
India . Índia	294	0,02%
USA . Estados Unidos	210	0,02%
Tunisia . Tunísia	196	0,07%
Spain . Espanha	165	1,19%
Brazil . Brasil	144	0,03%
Colombia . Colômbia	140	0,08%

TOP FOOTWEAR COMPONENTS IMPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES IMPORTADORES DE ARTIGOS DE PELE (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Imports Importações	Share in Country Imports Quota nas Importações do País
Germany . Alemanha	477	0,04%
Italy . Itália	398	0,07%
Romania . Roménia	352	0,42%
China . China	285	0,03%
Hong Kong . Hong-Kong	263	0,07%
France . França	233	0,03%
Vietnam . Vietname	227	0,28%
Slovakia . Eslováquia	207	0,28%
Venezuela . Venezuela	160	0,35%
Portugal . Portugal	144	0,16%
Spain . Espanha	128	0,03%
Tunisia . Tunísia	127	0,51%

TOP LEATHER GOODS EXPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES EXPORTADORES DE ARTIGOS DE PELE (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares		
Country País	Exports Exportações	Share in Country Exports Quota nas Exportações do País
China . China	16.989	1,19%
Hong Kong . Hong-Kong	6.482	1,75%
Italy . Itália	5.719	1,06%
France . França	4.634	0,78%
Germany . Alemanha	1.801	0,12%
India . Índia	1.622	0,89%
Belgium . Bélgica	1.400	0,29%
USA . Estados Unidos	1.224	0,09%
Pakistan . Paquistão	767	3,78%
Spain . Espanha	764	0,27%
United Kingdom . Reino Unido	683	0,15%
Netherlands . Holanda	678	0,12%

TOP LEATHER GOODS IMPORTERS (2008) . LISTA DOS MAIORES IMPORTADORES DE ARTIGOS DE PELE (2008)

Value: Million USD . Valor: Milhões de Dólares

Country País	Imports Importações	Share in Country Imports Quota nas Importações do País
USA . Estados Unidos	10.787	0,50%
Japan . Japão	5.260	0,69%
Hong Kong . Hong-Kong	5.134	1,31%
France . França	3.399	0,49%
Germany . Alemanha	3.219	0,27%
United Kingdom . Reino Unido	2.949	0,47%
Italy . Itália	2.896	0,52%
Spain . Espanha	1.788	0,43%
Canada . Canadá	1.235	0,30%
Belgium . Bélgica	1.181	0,25%
South Korea . Coreia do Sul	984	0,23%
Netherlands . Holanda	975	0,20%

EU-27 MEMBERS (INTRA & EXTRA) IMPORTS AND EXPORTS BY TYPE OF FOOTWEAR 2009  
IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES PELOS MEMBROS DA UE-27 (INTRA & EXTRA) POR TIPO DE CALÇADO 2009

Quantity: Thousand pairs . Quantidade: Milhares pares  
Value: Thousand Euros . Valor: Milhares de Euros

	Imports . Importações		Exports . Exportações	
	Quantity Quantidade	Value . Valor	Quantity Quantidade	Value . Valor
Ladies Footwear . Calçado de Senhora	285.531	5.826.422	195.968	6.297.841
Men's Footwear . Calçado de Homem	202.513	3.969.464	120.237	3.735.825
Children's Footwear . Calçado de Criança	114.798	1.365.531	54.763	1.050.798
Unisex Footwear . Calçado Unisexo	109.932	1.743.596	50.202	1.209.250
Safety Footwear . Calçado de Segurança	45.817	690.255	26.019	552.525
Sports Footwear . Calçado de Desporto	30.773	643.086	23.262	666.275
Other Leather Footwear Outro Calçado em Couro	60.182	826.221	32.870	760.043
<b>Sub-Total Leather Footwear</b> <b>Sub Total Calçado em Couro</b>	<b>849.546</b>	<b>15.064.574</b>	<b>503.322</b>	<b>14.272.558</b>
Textile Uppers Footwear . Calçado em Têxtil	752.244	3.987.393	217.221	2.459.883
Water Resistant Footwear Calçado Impermeável	61.511	291.779	33.372	252.560
Other Plastic Footwear Outro Calçado em Plástico	1.964.205	9.504.250	543.065	5.373.303
Other Materials Footwear Calçado em outros materiais	223.604	733.702	81.779	573.028
<b>Total Footwear . Total Calçado</b>	<b>3.098.866</b>	<b>25.594.306</b>	<b>1.161.538</b>	<b>20.471.449</b>

EU-27 MEMBERS (INTRA & EXTRA) IMPORTS AND EXPORTS OF FOOTWEAR BY COUNTRY 2009  
 IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES DE CALÇADO PELOS MEMBROS DA UE-27 (INTRA & EXTRA) POR PAÍS 2009

	Imports . Importações		Exports . Exportações	
	Quantity Quantidade	Value . Valor	Quantity Quantidade	Value . Valor
Germany . Alemanha	471.836	4.355.975	147.830	2.313.440
Austria . Austria	64.843	905.973	24.831	511.985
Belgium . Bélgica	212.470	1.831.958	184.167	2.483.336
Bulgaria . Bulgária	15.742	66.288	11.300	91.219
Cyprus . Chipre	5.709	75.932	122	1.013
Denmark . Dinamarca	64.176	575.531	17.579	410.214
Slovakia . Eslováquia	45.739	258.112	50.566	509.691
Slovenia . Eslovénia	14.287	130.808	7.793	94.112
Spain . Espanha	329.698	1.724.134	101.112	1.659.086
Estonia . Estónia	4.752	49.482	2.326	30.606
Finland . Finlândia	17.597	226.527	2.269	74.571
France . França	395.896	3.851.692	60.382	1.294.651
Greece . Grécia	62.781	552.432	3.977	58.643
Netherlands . Holanda	173.663	1.696.253	106.793	1.454.270
Hungary . Hungria	21.175	198.518	15.378	188.798
Ireland . Irlanda	35.034	292.169	2.245	25.602
Italy . Itália	309.886	3.184.090	192.279	5.815.353
Latvia . Letónia	5.259	49.960	1.148	16.925
Lithuania . Lituânia	9.200	78.873	2.471	21.326
Luxembourg . Luxemburgo	3.810	76.762	1.600	43.092
Malta . Malta	2.387	18.027	256	1.719
Poland . Polónia	95.169	529.404	26.276	218.666
Portugal . Portugal	51.221	398.806	59.244	1.207.674
United Kingdom . Reino Unido	452.630	3.335.087	45.883	783.717
Czech Republic . República Checa	117.913	436.142	37.584	261.095
Romania . Roménia	75.457	205.593	48.783	759.095
Sweden . Suécia	40.539	489.777	7.342	141.551
<b>Total EU-27 . Total UE-27</b>	<b>3.098.866</b>	<b>25.594.306</b>	<b>1.161.538</b>	<b>20.471.449</b>

EU-27 (INTRA+EXTRA) IMPORTS AND EXPORTS OF FOOTWEAR COMPONENTS AND LEATHER GOODS BY COUNTRY 2009  
 IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES DE COMPONENTES PARA CALÇADO E DE ARTIGOS DE PELE DOS MEMBROS DA UE-27 (INTRA+EXTRA) 2009

Value: Thousand Euros. Valor: Milhares de Euros

	Imports . Importações		Imports . Importações	
	Components Componentes	Leather Goods Artigos de pele	Components Componentes	Leather Goods Artigos de pele
Germany . Alemanha	300.552	2.066.658	179.893	1.134.087
Austria . Austria	59.045	375.567	25.362	152.086
Belgium . Bélgica	35.294	717.622	15.888	812.833
Bulgaria . Bulgária	36.104	29.001	53.212	25.678
Cyprus . Chipre	555	30.499	229	485
Denmark . Dinamarca	7.048	221.803	3.728	131.853
Slovakia . Eslováquia	113.875	75.235	88.057	47.786
Slovenia . Eslovénia	25.988	80.489	15.014	59.007
Spain . Espanha	71.059	963.750	88.229	482.983
Estonia . Estónia	3.235	16.099	3.437	6.403
Finland . Finlândia	19.436	125.945	6.045	34.724
France . França	133.702	2.059.510	76.323	3.072.666
Greece . Grécia	16.697	235.093	8.265	24.862
Netherlands . Holanda	35.483	709.521	23.881	556.086
Hungary . Hungria	68.060	97.429	46.007	126.097
Ireland . Irlanda	2.920	112.580	110	32.432
Italy . Itália	503.027	1.732.319	606.715	3.092.461
Latvia . Letónia	819	19.402	1.587	6.601
Lithuania . Lituânia	756	21.823	453	13.581
Luxembourg . Luxemburgo	844	29.366	23	5.012
Malta . Malta	195	6.873	2	1.133
Poland . Polónia	26.825	273.108	64.644	125.267
Portugal . Portugal	70.939	164.202	38.115	28.409
United Kingdom . Reino Unido	63.893	1.696.426	12.970	420.964
Czech Republic . República Checa	21.072	241.079	28.465	142.859
Romania . Roménia	201.903	107.307	218.890	116.783
Sweden . Suécia	16.297	262.903	4.195	130.664
<b>Total EU-27 . Total UE-27</b>	<b>1.835.624</b>	<b>12.471.609</b>	<b>1.609.741</b>	<b>10.783.802</b>



**PORTU  
GUESE  
SHOES**  

---

**DESIGNED BY  
THE FUTURE**

PORTU  
GUESE  
SHOES  
DESIGNED BY  
THE FUTURE