

***INSTITUTO DE ALTOS ESTUDOS MILITARES  
CURSO DE ESTADO MAIOR***

**2000 – 2002**



**TRABALHO INDIVIDUAL DE LONGA DURAÇÃO**

**DOCUMENTO DE TRABALHO**

**O TEXTO CORRESPONDE A TRABALHO FEITO DURANTE A FREQUÊNCIA DO CURSO NO IAEM SENDO DA RESPONSABILIDADE DO SEU AUTOR, NÃO CONSTITUINDO ASSIM DOCTRINA OFICIAL DO EXÉRCITO PORTUGUÊS.**

**Estabelecimentos Fabris do Exército,  
contributos para uma decisão sobre a sua  
manutenção ou extinção**

***PAULO JORGE DOS SANTOS VELOSO***

***MAJOR de INFANTARIA***

**ÍNDICE**

<b>Introdução</b>	1
<b>I. Situação Económica</b>	4
I.1. Nacional	4
I.2. Forças Armadas	7
<b>II. Estabelecimentos Fabris do Exército</b>	8
II.1. Síntese Histórica	8
<b>III. Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos</b>	13
III.1. Síntese Histórica	13
III.2. Análise do Sector	14
III.3. Análise Conclusiva do LMPQF	15
III.3.1. Serviço Industrial	16
III.3.2. Serviço Comercial	18
III.3.3. Serviço de Controlo de Qualidade	20
III.3.4. Serviço de Análises Clínicas	21
<b>IV. Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamento</b>	23
IV.1. Síntese Histórica	23
IV.2. Análise do Sector	24
IV.3. Análise Conclusiva das OGFE	26
IV.3.1. Serviço Industrial	28
IV.3.2. Serviço Comercial	29
IV.3.3. Centro Comercial	30
<b>V. Oficinas Gerais de Material de Engenharia</b>	32
V.1. Síntese Histórica	32
V.2. Análise das OGME	33
V.3. Conclusões	36



<b>VI. Análise Final</b>	37
<b>Conclusões</b>	39
<b>Propostas</b>	40
<b>Bibliografia</b>	42
<b>Anexos</b>	44



## LISTA DE ACRÓNIMOS

<b>ADME</b>	Assistência na Doenças aos Militares.
<b>APIFARMA</b>	Associação Portuguesa da Indústria Farmacêutica
<b>APLOG</b>	Associação Portuguesa de Logística
<b>BAI</b>	Brigada Aerotransportada Independente
<b>BMI</b>	Brigada Mecanizada Independente
<b>C - BI</b>	A Central - Banco de Investimentos
<b>ChAT</b>	Chefia de Abonos e Tesouraria
<b>CORINDE</b>	Comissão Coordenadora da Reestruturação das Indústrias de Defesa
<b>CRACID</b>	Comissão de Reorganização das Actividades Industriais de Defesa
<b>CST</b>	Contrato Sem Termo
<b>CTTC</b>	Contrato Trabalho a Termo Certo
<b>DSE</b>	Direcção dos Serviços de Engenharia
<b>DSI</b>	Direcção dos Serviços de Intendência
<b>DSM</b>	Direcção dos Serviços de Material
<b>DST</b>	Direcção dos Serviços de Transmissões
<b>EFE</b>	Estabelecimentos Fabris do Exército
<b>EFFA</b>	Estabelecimentos Fabris das Forças Armadas
<b>EME</b>	Estado Maior do Exército
<b>FA</b>	Forças Armadas
<b>FND</b>	Forças Nacionais Destacadas
<b>FS</b>	Forças de Segurança
<b>GOP</b>	Grandes Opções do Plano
<b>I&amp;D</b>	Investigação e Desenvolvimento
<b>IAPMEI</b>	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
<b>IDN</b>	Instituto de Defesa Nacional
<b>IEFP</b>	Instituto do Emprego e Formação Profissional
<b>INDEP</b>	Indústrias de Defesa, EP
<b>INFARMED</b>	Instituto Nacional da Farmácia e do Medicamento
<b>IPQ</b>	Instituto Português da Qualidade
<b>IVA</b>	Imposto de Valor Acrescentado



<b>LCQP</b>	Laboratório de Controlo de Qualidade de Preservativos
<b>LMPQF</b>	Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos
<b>LPM</b>	Lei de Programção Militar
<b>MDN</b>	Ministério da Defesa Nacional
<b>MF</b>	Ministério das Finanças
<b>MM</b>	Manutenção Militar
<b>OCDE</b>	Organização de Cooperação e Desenvolvimentos Económicos
<b>OGFE</b>	Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamento
<b>OGME</b>	Oficinas Gerais de Material de Engenharia
<b>OMS</b>	Organização Mundial de Saúde
<b>ONU</b>	Organização das Nações Unidas
<b>PALOP</b>	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
<b>PDM</b>	Plano Director Municipal
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>PMR</b>	Payment Reception
<b>POE</b>	Programa Operacional da Economia
<b>PVA</b>	Preço de Venda a Armazenista
<b>QCA</b>	Quadros Comunitários de Apoio
<b>QP</b>	Quadro Permanente
<b>RC</b>	Regime de Contrato
<b>RV</b>	Regime de Voluntariado
<b>SEN</b>	Serviço Efectivo Normal
<b>SNS</b>	Serviço Nacional de Saúde
<b>SPTT</b>	Serviço de Prevenção e Tratamento da Toxicodependência
<b>STEFFAs</b>	Sindicato dos Trabalhadores dos Estabelecimentos Fabris das FA
<b>U/E/O</b>	Unidade/Estabelecimento/Orgão

**Estabelecimentos Fabris do Exército,  
contributos para uma decisão sobre a sua  
manutenção ou extinção**

Paulo Veloso  
Major Infantaria



## INTRODUÇÃO

“... Quando eu não quero fazer, nomeio uma comissão, se quiser que seja feito, nomeio um responsável..... “

**António Oliveira Salazar**

A Lei de Defesa Nacional e todas as resoluções sobre o Conceito Estratégico de Defesa Nacional fazem referência explícita às Indústrias de Defesa, considerando-as parte integrante da estrutura de Defesa.

Os grandes objectivos orientadores das Indústrias de Defesa – proporcionar, no maior grau compatível, o equipamento e a sustentação das Forças Armadas (FA) e ser factor de desenvolvimento industrial e tecnológico do País – estão, de facto, implícitos no próprio Conceito Estratégico de Defesa Nacional.

A existência de FA é considerada como um dos elementos intrínsecos do conceito de soberania. Ligada à existência das FA surgiu a necessidade de assegurar o fornecimento de armas e de outros materiais necessários para fazer a guerra, sem dependência de outros, o que conduziu à criação de capacidades de fabrico próprias.

Portugal não escapou a este quadro e no seu longo percurso histórico sempre procurou dispor do grau de autonomia possível no seu aprovisionamento militar, como ficou bem patente no período em que as nossas FA estiveram envolvidas em operações em África. Após a Revolução de 25 de Abril de 1974, com o fim do empenhamento militar, ocorreu uma drástica redução de efectivos e dos orçamentos das FA, o que se reflectiu naturalmente na progressiva degradação do aparelho produtivo, isto é, das fábricas, oficinas, estabelecimentos e arsenais, bem como das empresas civis, que proviam e mantinham o armamento e mais material para as FA.

A necessidade de reestruturar tornou-se premente, tendo sido nomeadas comissões para resolver estes problemas, a Comissão Coordenadora da Reestruturação das Indústrias de Defesa (CORINDE - a primeira após o 25 de Abril de 1974) e a Comissão de Reorganização das Actividades Industriais de Defesa (CRACID). Estas comissões



emitiram relatórios em que algumas das suas propostas não foram levadas em linha de conta, continuando este problema sem uma solução aparente.

Este problema, segundo a opinião do Professor Diogo Freitas do Amaral<sup>1</sup> pode ser encarado como sendo um problema político, “ Consideramos de interesse político aquelas a que se reporta o artigo 3º,nº 2, do DecLei 270/76, e de interesse económico as restantes. Serão, pois, empresas públicas de interesse político:

- as que explorem serviços públicos;
- as que assegurem actividades que interessem fundamentalmente à **defesa nacional**;
- as que exerçam a sua actividade em situações de monopólio.”

Como se compreende este é um tema controverso, devido a implicar verbas e pessoas, verbas estas que cada vez são mais escassas e terá como questão fundamental e para a qual darei as minhas contribuições sob a forma de propostas, a seguinte :

### **Se devemos encerrar ou manter os diferentes Estabelecimentos Fabris do Exército (EFE) ?**

Esta questão deu origem a outras questões, que irei abordando ao longo do trabalho.

Não tendo a pretensão de elaborar um estudo com a profundidade dos anteriores realizados (CORINDE, CRACID) ou aquele que se encontra em elaboração pelo A Central - Banco de Investimentos (CBI)<sup>2</sup> por limitações técnicas e de tempo, considero, no entanto que a minha modesta contribuição pode apoiar uma decisão sobre estes EFE.

Em virtude das diferentes limitações e também devido à sua implantação territorial, tornou-se difícil analisar a Manutenção Militar (MM) não fazendo por isso parte deste trabalho.

Este trabalho foi estruturado da seguinte forma. No primeiro capítulo abordo de uma forma breve a situação económica nacional e das FA e o segundo capítulo apresenta uma breve síntese histórica.

---

<sup>1</sup> “Curso de Direito Administrativo”, Vol I, página 375

<sup>2</sup> Estudo a ser realizado. Data provável de apresentação – Dezembro de 2001



Os capítulos terceiro, quarto e quinto são dedicados, respectivamente, ao Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos (LMPQF), às Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamento (OGFE) e às Oficinas Gerais de Material de Engenharia (OGME), em que é feita uma pequena síntese histórica desse EFE seguida de uma análise conclusiva por serviço.

No sexto capítulo uma análise final onde abordo os EFE como um todo.

No fim destes capítulos temos as conclusões seguidas por uma ou mais propostas por EFE.



## I. SITUAÇÃO ECONÓMICA

### I.1. Nacional<sup>3</sup>

“ No dia 10 de Abril de 2001, foi divulgado o mais recente estudo da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económicos (OCDE) sobre a economia portuguesa.

No geral, o desempenho da economia portuguesa é considerado positivo, registando, no ano 2000, o sétimo ano de expansão. No entanto, foram apontados alguns aspectos sensíveis a ter em consideração: a convergência dos níveis de inflação para a média da área do euro foi interrompido, o défice da Balança Corrente continuou a aumentar e o endividamento das famílias atingiu níveis elevados.

O elevado défice externo não constitui, a curto prazo, uma ameaça para a estabilidade económica, uma vez que Portugal, fazendo parte da União Económica e Monetária, está isolado de tensões cambiais provenientes do sector externo. Por outro lado, esse défice pode ser considerado como resultado de uma maior integração dos mercados de capitais, permitindo a prossecução de padrões óptimos de investimento e consumo, anteriormente limitados pela falta de mobilidade dos capitais. Além disso, as regras prudenciais foram reforçadas e os indicadores de risco do sector financeiro não revelam nenhuma tendência de maior aceitação de risco.

No entanto, a longo prazo, a OCDE alerta que este endividamento pode aumentar a vulnerabilidade da economia, na medida em que torna mais premente a possibilidade de um ajustamento severo da procura face a uma forte deterioração do enquadramento externo. Além disso, um persistente défice externo pode ser um indicador de futuras pressões inflacionistas, reflectindo um desvio crescente entre a procura e a oferta. Em qualquer dos casos, quanto mais rapidamente for aumentada a poupança interna, maior será a probabilidade de se manter um padrão de crescimento estável.

O recente abrandamento do crescimento do consumo privado pode indiciar que já se iniciou esse processo de ajustamento. Com efeito, a OCDE espera uma desaceleração da actividade para o corrente ano, embora ligeira, uma vez que o investimento e as exportações deverão permanecer fortes. A OCDE estima uma taxa de crescimento do

---

<sup>3</sup> Direcção-Geral de Estudos e Previsão ( [www.dgep.pt](http://www.dgep.pt) )



Produto Interno Bruto (PIB) ligeiramente abaixo dos 3% para 2001 (3 ¼% em 2000). A inflação constitui o principal elemento de incerteza nas projecções da OCDE, não esperando que desça abaixo dos 3% nos próximos dois anos. A disciplina nas negociações salariais é considerada essencial para garantir a moderação dos preços e para evitar a deterioração da competitividade da economia portuguesa.

A política orçamental é o principal instrumento de que as autoridades dispõem para atenuar as pressões da procura. Portugal tem atingido as metas orçamentais de acordo com o Pacto de Estabilidade e Crescimento, embora tanto as receitas fiscais como as despesas correntes têm aumentado em relação ao PIB. A OCDE recomenda, assim, uma maior ambição na definição das metas orçamentais, principalmente no que respeita à contenção das despesas correntes, e indica como necessárias novas reformas na área das despesas sociais, nomeadamente da saúde. Neste contexto, foi lançada a preparação de um novo Programa de Reforma de Despesa Pública, a fim de reavaliar e reestruturar as prioridades em termos de custo e eficácia.

A avaliação global do mercado de trabalho mantém-se positiva. A OCDE incita a uma maior flexibilidade, criticando as barreiras resultantes da legislação da protecção do trabalho e encoraja a continuação das acções destinadas a melhorar as aptidões e competências do capital humano.

A OCDE menciona ainda os progressos atingidos na liberalização do mercado de bens e serviços, destacando a efectiva concorrência no sector das telecomunicações, o desenvolvimento do mercado financeiro e os esforços investidos na abertura de outros sectores importantes (electricidade, gás e transportes). A fim de garantir a máxima eficiência dos mercados, a OCDE recomenda que o ritmo das reformas estruturais seja acelerado, principalmente nos sectores energético e de transporte e que se concretize, o mais rapidamente possível, o projecto para a criação de uma autoridade independente para a concorrência.

A OCDE considera que a reforma da estrutura fiscal constitui uma componente muito importante no conjunto das alterações estruturais determinantes do desenvolvimento da economia Portuguesa. Nos últimos 10 anos a base tributária tem sido expandida e as taxas têm registado algum decréscimo. Este facto indica que os custos económicos, que sempre existem quando existem impostos, se têm reduzido.

Não obstante, a OCDE reconhece que o sistema fiscal existente na década de 90 não mereceu, da parte dos portugueses, "aceitação social e política", o que "explica em



parte a longa subsistência de um deficiente cumprimento das obrigações fiscais" o que impôs a sua alteração. A falta de aceitação dever-se-ia essencialmente aos seguintes factores:

- Complexidade das leis fiscais (com destaque para o sistema de incentivos fiscais);
- Frequência das revisões a que as mesmas são sujeitas;
- Ineficiência da Administração Fiscal;
- Falta de um cadastro predial moderno e actualizado, o que causa a injustiça e ineficácia da tributação da propriedade;
- Ineficácia dos impostos de natureza ambiental;
- Lento desenvolvimento do cruzamento de bases de dados da administração fiscal e da segurança social;
- Existência de um rigoroso sigilo bancário para efeitos fiscais;
- Excessiva complacência da legislação relativamente às práticas de evasão fiscal.

Reconhecendo que a reforma fiscal actualmente em curso tenta responder a muitas destas dificuldades, a OCDE efectua um conjunto de recomendações para os desenvolvimentos ulteriores desta reforma, das quais se destacam:

- Simplificação dos preceitos legais e aceleração dos processos judiciais relacionados com o cumprimento das obrigações fiscais;
- Aumento da estabilidade das leis que regem o sistema fiscal;
- Maior frequência das acções de fiscalização por parte da administração tributária;
- Cruzamento das bases de dados da administração fiscal com os registos da segurança social;
- Recurso efectivo às novas possibilidades de acesso à informação bancária para efeitos fiscais e adopção de novas medidas nesse sentido";
- Limitação, "ao mínimo", dos benefícios fiscais;
- Eliminação progressiva dos incentivos fiscais à aquisição de habitação;
- Revisão dos regimes de incentivos para as zonas francas da Madeira e dos Açores;
- Revisão da tributação da propriedade imobiliária.



Não posso deixar de referir que, em virtude dos atentados do dia 11 de Setembro de 2001, os valores atrás referidos devem ser considerados unicamente como de referência, devido à não existência de estudos mais recentes.

## **I.2. Forças Armadas**

Em termos globais, desde 1994 até aos dias de hoje, numa análise ao orçamento<sup>4</sup> das FA, constatamos de que este têm vindo a aumentar progressivamente (excepção para 1998), a preços correntes. No entanto, se nos debruçarmos sobre os quadros relativos a preços constantes, verifica-se que tem existido uma oscilação, ora progredindo ora regredindo, consoante os anos em apreço.

Especificamente no caso do Exército<sup>5</sup>, de um orçamento para o ano 2000 de 124.460 milhares de contos constatamos de que a componente de pessoal continua a absorver a maior parte dos recursos financeiros, 94.026 milhares de contos.

A Lei de Programação Militar (LPM) foi contemplada no orçamento do Exército do ano 2000 com 8.882 milhares de contos o que correspondeu a 7,13% do total..

No que concerne às despesas de operação e manutenção, a tendência tem sido para o decréscimo, possivelmente fruto de uma melhor gestão dos recursos postos à disposição, mas também em virtude das medidas de contenção orçamental que têm vindo a ser implementadas durante estes últimos anos.

---

<sup>4</sup> Anexo A – Despesas da Defesa, Despesas Públicas e PIB

<sup>5</sup> Anexo B – Despesas do Exército



## II. ESTABELECEMENTOS FABRIS DO EXÉRCITO

Os EFE são, de acordo com o Decreto Regulamentar n.º 47/94, "elementos da estrutura com competência nas áreas da logística de produção". Segundo o documento - Dispositivo da Componente Terrestre do Sistema de Forças 1997- os EFE são: a MM, as OGFE, o LMPQF e as OGME.

### II.1. Síntese Histórica

Os EFE, inicialmente denominados "Estabelecimentos Produtores do Ministério da Guerra" (Base 24ª do Artº 1º do DecLei 11.856 de 05Jul26) surgiram como consequência de duas ordens de razões: a situação económica da época, baseada em sectores tradicionais, sem grandes avanços tecnológicos ou inovação, pelo que não tinha capacidade técnica de produção para garantir as necessidades de apoio logístico do Exército; e a tradição, comum à generalidade dos exércitos europeus, em que predominava a existência de arsenais do Exército.

Como consequência dos ensinamentos derivados do pós Guerra Mundial foram, definidos, através do DecLei 14.128/27 de 19 de Agosto, os princípios fundamentais em que deveriam assentar a organização e funcionamento dos Estabelecimentos Produtores do Ministério da Guerra.

Havia então dez Estabelecimentos Produtores do Ministério da Guerra, sendo quatro resultantes do Arsenal do Exército (Fábrica de Equipamentos e Arreios, Fábrica de Cartuchame e Pólvoras Químicas, Fábrica de Pólvoras Físicas e Artifícios e Fábrica de Munições de Artilharia, Armamento e Viaturas); dois resultantes dos Parques Automóvel Militar e de Material Aeronáutico (Oficinas Gerais de Material Automóvel e Oficinas Gerais de Material Aeronáutico) e sendo os outros quatro a Farmácia Central do Exército, a MM, as Oficinas Gerais de Fardamento e Calçado e os Serviços Gráficos do Exército.

Em 1929 é organizado, junto do Ministério da Guerra, o "Conselho Superior dos Estabelecimentos Produtores do Ministério da Guerra", com a finalidade de estabelecer a ligação entre os estabelecimentos produtores industrializados e facilitar a sua mútua colaboração (DecLei 16.629, de 29Mar29).



Data ainda de 1929 vária legislação avulsa que visa regular as relações daquele Conselho Superior com a 1ª Repartição da 2ª Direcção Geral do Ministério da Guerra, sob a dependência do Administrador Geral do Exército.

Em 1931, através do DecLei 19.816, de 02Jun31, em substituição daquele Conselho é criado o Conselho Fiscal e atribuída às Direcções das Armas e Serviços a superintendência técnica dos estabelecimentos produtores que nelas estivessem integrados.

Após a II Guerra Mundial, havia que reorganizar os estabelecimentos fabris dependentes do Ministério da Guerra. Surge assim a Lei n.º 2:020/47 de 19 de Março, que estabelece as bases da organização industrial e comercial, dos **Estabelecimentos Fabris do Ministério da Guerra**, indispensáveis ao provimento das necessidades da Defesa Nacional "... que não possam ser satisfeitas por intermédio de empresas privadas ou os que convenha reservar, total ou parcialmente, para mais perfeita eficiência da força armada no que diz respeito a rapidez de acção e segurança ou manutenção do segredo em assuntos relativos à mesma defesa".

Estes estabelecimentos fabris militares dependiam do Ministro da Guerra, por intermédio da Administração Geral do Exército e, sem interferência ou ingerência das Direcções das Armas e Serviços, laboravam em «regime de industrialização» e estavam sujeitos aos princípios e normas que regiam a actividade das empresas privadas.

O DecLei 41.892, de 03Out58 considera ter o Ministério do Exército na sua dependência os seguintes sete estabelecimentos fabris: a Fábrica Militar de Braço de Prata, a Fábrica Nacional de Munições de Armas Ligeiras, a Fábrica Militar de Santa Clara, as OGME, as Oficinas Gerais de Fardamento, a MM e o LMPQF.

Com a reestruturação das FA de 1958, surge o DecLei 41892/58 de 3 de Setembro, que define as normas orgânicas dos EFE.

Pelo DecLei 49.188, de 13Ago69 é extinta a Fábrica Militar de Santa Clara e incorporado o seu património nas Oficinas Gerais de Fardamento, que passam a designar-se OGFE.

No início dos anos 70, surge uma nova etapa no processo de evolução da indústria militar. O DecLei 252/72 de 27 de Julho vem introduzir as reformas necessárias à obtenção de dimensionamento mais rentável e aperfeiçoamento do estatuto de Empresas Públicas dos Estabelecimentos Fabris do Exército que na legislação vigente



já se encontrava esboçado. Assim, à sua actividade “aplicam-se os princípios e normas que regulam a actividade das empresas privadas, nomeadamente em matéria de capacidade jurídica, competência dos órgãos de gestão, regime de operações comerciais e responsabilidade civil”, atribuindo assim aos EFE uma efectiva personalidade jurídica e gozo de autonomia administrativa e financeira.

O 25 de Abril de 1974 veio encontrar, os EFE numa situação económica e financeira invejável sendo referenciados como pólos de desenvolvimento tecnológico e empresarial a nível nacional.

Com o fim da Guerra Colonial os EFE teriam necessariamente que ser reestruturados e redimensionados para fazer face às novas necessidades de tempo de paz, uma vez que os seus quadros de pessoal civil estavam largamente sobredimensionados. Estes quadros de pessoal cresceram devido ao regresso a Portugal dos trabalhadores, que tinham emprego nestes EFE no ultramar.

Assim, desde 1975 que os EFE têm sido alvo de diversas estudos económicos, por parte de diferentes comissões, com a finalidade de se efectuar uma profunda reestruturação nos seus quadros de pessoal civil.

Em 1980, com o DecLei 515/80, de 31Out, que cria as Indústrias de Defesa, EP (INDEP) e são extintas a Fábrica Militar de Braço de Prata e a Fábrica Nacional de Munições de Armas Ligeiras, passando a existir, desde então, os seguintes quatro estabelecimentos fabris: OGME, OGFE, MM e LMPQF.

Em 1991 por despacho conjunto do Ministério da Defesa Nacional (MDN) e do Ministério das Finanças (MF) foi determinada a elaboração de estudos para a reestruturação dos Estabelecimentos Fabris das Forças Armadas (EFFA) porque “ a dinâmica da realidade económica e social” e a “ reestruturação das forças armadas” obrigam a “maior coordenação de carácter político, por parte do MDN em relação a algumas actividades dos EFFA.

O estudo efectuado (CORINDE) revelou-se muito profundo no levantamento da situação tendo sido basicamente desenvolvido por várias empresas civis de consultadoria.

Admitindo que o mercado podia satisfazer, em qualquer situação, as necessidades das FA relativamente aos produtos produzidos pela MM, OGFE e LMPQF propunha o encerramento destes EFE para favorecer o mercado e possibilitar a alienação de algum



património que poderia ser utilizado para dinamizar e desenvolver a Indústria de Defesa.

Como resultado deste estudo, e de propostas do Estado Maior do Exército (EME), foi publicado o DecLei 253/93<sup>6</sup> de 15 de Julho, que permitiu a racionalização dos efectivos dos EFE, e era uma medida há muito desejada por ser considerada indispensável para o redimensionamento e reestruturação dos EFE.

Esta medida, permitiu que dos 3 650 trabalhadores que prestavam serviço nos EFE, 52% (1 928) tivessem optado pela aposentação voluntária.

Novamente em 1996 pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 180/96, foi criada uma nova comissão, a CRACID, que tinha por missão reestruturar as indústrias de defesa, tendo em vista a sua racionalização e viabilização económica, por forma a tornarem-se economicamente rentáveis e cujo diagnóstico das Indústrias de Defesa foi o seguinte :

- Baixa produtividade;
- Produtos desactualizados e linhas de produção inviáveis;
- Dificuldade ou incapacidade para competir no mercado internacional;
- Modelos de gestão e culturas empresariais menos adequadas às exigências dos mercados;
- Tesourarias fortemente negativas;
- Ausência de enquadramento estratégico.

Com vista à solução dos problemas anteriormente referidos, a CRACID apresentou ao Governo entre outras as seguintes propostas :

- Encerramento de algumas actividades não viáveis e a reestruturação de outras;
- Transformação dos EFE em estabelecimentos logísticos através de fusões e alterações de designação;
- Manutenção do estatuto de autonomia administrativa e financeira, garantindo a sua eficácia face às limitações impostas pelo DecLei 55/95;

---

<sup>6</sup> Cria o enquadramento legal adequado à racionalização dos efectivos de pessoal dos estabelecimentos fabris militares.



Por proposta desta comissão, os EFE foram autorizados a transformar 516 trabalhadores com Contrato Trabalho a Termo Certo (CTTC) em Contrato Sem Termo (CST).

Tem acontecido durante os últimos anos alguns debates públicos, patrocinados por diferentes entidades, a Associação Portuguesa de Logística (APLOG), o Sindicato dos Trabalhadores dos Estabelecimentos Fabris das Forças Armadas (STEFFA) e o Instituto de Defesa Nacional (IDN).

Durante este ano de 2001, está a ser efectuado novo estudo, tendo sido contratado uma entidade bancária, o CBI, para proceder a um estudo de viabilidade dos EFE, designadamente a MM e as OGFE. Possivelmente este estudo também irá abranger o LMPQF e as OGME.



### III. LABORATÓRIO MILITAR DE PRODUTOS QUÍMICOS E FARMACÊUTICOS

#### III.1. Síntese Histórica

Apesar de, desde sempre, terem existido boticários ao serviço das FA, a primeira indicação que se encontra relativamente ao Exército data de 16 de Fevereiro de 1644, quando D. João IV contrata Luiz Gomes da Costa para Boticário da Gente da Guerra no Castelo de S. Filipe, na Ilha Terceira, a fim de fornecer todos os medicamentos necessários às tropas.

Em 1797 foi publicado o Regulamento do Serviço de Saúde em que, pela primeira vez, o boticário é referido como “pharmacêutico”.

A 16 de Abril de 1859, por Carta de Lei de D. Pedro V é dada nova organização ao Serviço de Saúde criando-se, efectivamente, o Quadro de Oficiais Farmacêuticos do Exército.

Pelo Decreto nº 3:864 de 16 de Fevereiro de 1918, foi dado corpo a um estabelecimento farmacêutico com a missão de executar as acções da logística farmacêutica destinadas ao esforço de guerra, a Farmácia Central do Exército.

O LMPQF foi criado em 1947 pela Lei n.º 2:020, de 19 de Março de 1947, substituindo a Farmácia Central do Exército, da qual herdou o património e as tradições.

Na década de 50 o LMPQF encontrava-se na primeira linha da indústria farmacêutica. Esta situação permitiu-lhe adaptar-se rapidamente às necessidades das guerras em África, tendo efectuado grandes investimentos para se modernizar, aumentar a produção e criar novas sucursais, para apoiar as FA. No início da década de 70, era uma das mais modernas indústrias nacionais.

Com o fim da guerra em África, em 1974, o LMPQF, à semelhança de outros EFE teve que procurar novos mercados para escoamento dos seus produtos e aproveitamento económico das suas capacidades de produção. Mas, após alguns anos de grande esforço de investigação e consequente expansão e desenvolvimento, surgiram problemas graves, especialmente da área financeira, que levaram à necessidade de reavaliação das suas actividades.



A publicação do DecLei 253/93, tornou possível a saída indiscriminada de trabalhadores, desde operários indiferenciados aos técnicos mais especializados, o que ocasionou a perda de grande parte da memória viva do Laboratório Militar. Porém, a maioria dos problemas decorrentes da aplicação daquele diploma legal, acabou por ser contornada e superada pela criteriosa reciclagem dos trabalhadores e pelas opções técnicas, organizativas e administrativas que, também autonomamente, se tomaram em tempo oportuno.

A sua missão tem evoluído ao longo dos anos, a qual actualmente segundo uma publicação do LMPQF<sup>7</sup>, é :

- “ O apoio logístico no reabastecimento ao Exército, em particular, e às FA, em geral, no que respeita a medicamentos e material sanitário, incluindo dispositivos médicos e reagentes para análises clínicas;
- Capacidade de constituição de reservas estratégicas para situações de emergência;
- Prestação de serviços na área dos cuidados primários de saúde (análises clínicas) e de âmbito do sanitarismo (análises de águas, desinfecções, desinfestações e desratizações);
- Investigação e desenvolvimento farmacêutico e farmacêutico-militar;
- Formação de quadros militares;
- Apoio social aos militares e à Família Militar, em medicamentos e análises clínicas.”

### **III.2. Análise do Sector**

Este sector, segundo a Associação Portuguesa da Industria Farmacêutica (APIFARMA)<sup>8</sup> e o Instituto Nacional da Farmácia e do Medicamento (INFARMED) existiam no ano 2000, 126 empresas farmacêuticas e cerca de 350 armazenistas, visto este valor não estar bem determinado.

---

<sup>7</sup> Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos, Lisboa, Fev 2000

<sup>8</sup> “A Indústria Farmacêutica em Números”, página 23, APIFARMA, 2001



A dívida hospitalar à indústria farmacêutica atingia em Dezembro de 2000 o valor de 86,5<sup>9</sup> milhões de contos, dos quais 57,2 milhões é dívida a mais de 90 dias e o “Payment Reception<sup>10</sup>” (PMR) ser no ano de 2000 de 402 dias.

A distribuição do mercado dos medicamentos na óptica dos encargos, foi em 1999 de 51,60% como encargo do Serviço Nacional de Saúde (SNS) e subsistemas, 24,50% de mercado livre e restante mercado e 23,90% a encargo do doente (SNS e subsistemas).

A composição do preço do medicamento em Portugal em 1998 era de 68,57% para o Preço de Venda a Armazenista (PVA)<sup>11</sup>, 7,62% como margem do armazenista, de 19,05% de margem para a farmácia e de 4,76% como Imposto de Valor Acrescentado (IVA).

A importação de medicamentos no ano de 1999 foi de 174,530 milhões de contos, sendo as exportações de 33,617 milhões de contos.

O mercado hospitalar em 1999 foi de 91,36 milhões de contos, cerca de 23,3% superior ao ano de 1998.

A percentagem de peso do mercado de medicamentos no PIB foi um valor estimado de 2,15%. O consumo ambulatorio “per capita” em Portugal foi em 1999 de 224 euros ( 44.908 escudos).

### III.3. Análise Conclusiva do LMPQF

O principal cliente do LMPQF são as FA e os hospitais militares com 73,8%<sup>12</sup> das vendas e a família militar com 17,6%. Segundo o Relatório e Contas do ano 2000, este EFE teve um lucro de 123.138.075\$50, o qual é cerca de 80% superior ao do exercício do ano de 1999, sendo cerca 35% superior ao exercício de 1998.

Este aumento dos lucros, levaria numa análise sumária à manutenção deste EFE. Mas, uma análise mais atenta indica que o LMPQF não paga os vencimentos aos militares, só paga as gratificações, que são no valor de 1.269.700\$00. A questão que se põe é de quem paga estes vencimentos e qual o seu valor. A resposta é dada pela

---

<sup>9</sup> “A Indústria Farmacêutica em Números”, página 25, APIFARMA, 2001

<sup>10</sup> “ Average time for Payment Reception ” - Dia provável para receber pagamento, APIFARMA, Pág. 25

<sup>11</sup> “A Indústria Farmacêutica em Números”, página 34, APIFARMA, 2001

<sup>12</sup> Anexo C – Evolução das Vendas do LMPQF por Tipo de Cliente



Chefia de Abonos e Tesouraria (ChAT)<sup>13</sup>, a qual durante o ano de 2000 pagou aos militares do LMPQF a quantia de 126.821.424\$00. Estes pagamentos são considerados por diversos especialistas como financiamentos indirectos, influenciando os resultados finais, que no caso do ano 2000 seriam de -3.683.348\$50.

Uma outra situação constatada é de que a reserva legal<sup>14</sup> têm aumentado ao longo dos últimos quatro anos, o que é considerado positivo.

O número de trabalhadores permanentes é de 108, 19 militares e 15 outros prestadores de serviço.

A taxa de absentismo em 2000 foi de 12,80%, tendo se verificado um acréscimo de 2,76% relativamente ao ano de 1999.

A estrutura do LMPQF assenta nos seguintes serviços: o comercial, o industrial, o de controlo de qualidade, o de análises clínicas, o serviço financeiro e de contabilidade e finalmente os serviços gerais. Destes, irei analisar o serviço industrial, o comercial, o de controlo de qualidade e o de análises clínicas.

### **III.3.1. Serviço Industrial**

Este serviço no LMPQF é responsável por cerca de 2% do total de vendas no ano de 2000, trabalhando nele 15 pessoas, das quais três são militares.

A produção é exercida sobretudo através da produção de medicamentos considerados críticos e respectivo controlo analítico (Organização das Nações Unidas (ONU), Organização Mundial de Saúde (OMS) e hospitais), aqueles que não geram lucros porque a sua produção não é rentável, da produção de artigos tipicamente militares (sticks para camuflagem e completos sanitários), produção de testes de campo para detecção de drogas de abuso e colaboração no programa de substituição da metadona (produção de solução oral de cloridrato de metadona).

Este serviço possui um parque industrial bastante antiquado, o que não permite obter medicamentos com a necessária qualidade, nem possuir valores de produtividade comparáveis com os obtidos actualmente.

Ao analisar este serviço do LMPQF, tenho como intenção responder a algumas questões que se colocaram ao longo da investigação.

---

<sup>13</sup> Anexo D - Vencimentos dos Militares

<sup>14</sup> Anexo E – Reserva Legal do LMPQF e das OGFE



- A – Devemos reequipar o LMPQF ?
- B – Se equipados, produzir para quem ?
- C – Devemos encerrar este serviço do LMPQF ?

Para pensarmos na reactivação do parque industrial por forma a podermos produzir para as nossas necessidades ou pelo menos para parte delas, porque é impossível possuir linhas de produção para todos os diferentes tipos de medicamentos necessários, teríamos naturalmente de investir uma parte do orçamento do Exército para poder ser possível adquirir essas linhas de produção. Mesmo que essa aquisição seja feita, seríamos sempre dependentes de uma ou mais empresas exteriores ao Exército.

Outra das possibilidades será a de concorrer ao Programa Operacional da Economia (POE)<sup>15</sup>, desde que seja possível a sua candidatura, o qual é consagrado na Resolução do Conselho de Ministros nº 75 de Julho de 2001, segundo a qual o Governo Português considera a indústria farmacêutica como um “sector estratégico para Portugal”. Poderemos colocar a hipótese de englobar este polo produtor num âmbito mais nacional, onde teríamos uma capacidade de produção, que satisfizesse as necessidades nacionais.

Partindo do pressuposto de que o LMPQF seria reequipado, haveria ainda um grande inconveniente, ou seja, a dívida hospitalar que os hospitais e outros estabelecimentos têm com a indústria farmacêutica. Esta possibilidade teria como inconveniente o facto de que estaríamos a sustentar os hospitais e outros organismos que adquirissem esses nossos medicamentos. Esta situação já ocorreu anteriormente, tendo o LMPQF reduzido as suas vendas para o serviço público.

Outra possibilidade, será o LMPQF produzir para os outros ramos, para as forças de segurança e para outro tipo de corporações. Mesmo neste caso, os efectivos destas não permitem optimizar a produção de medicamentos, dando origem a produtos mais caros do que se adquiridos no mercado civil, porque o equipamento existente iria estar imobilizado mais tempo do que o necessário.

---

<sup>15</sup> Programa integrado no III Quadro Comunitário de Apoio, vigente até 2006



O LMPQF também tem condições para produzir derivados de sangue e de plasma humano, tornando Portugal auto-suficiente nesta matéria.

Actualmente a produção de materiais destinados à preparação da solução oral de cloridrato de metadona baseia-se num acordo efectuado com o Serviço de Prevenção e Tratamento da Toxicodependência (SPTT), encontrando-se publicado no Aviso nº 10 514/98 (2ª série)<sup>16</sup>, por despacho da Ministra da Saúde, determinando o que o LMPQF deve produzir e quais os custos. O primeiro pedido efectuado rendeu ao LMPQF a quantia de 2.094.300\$00.

O encerramento deste serviço, teria como consequência a transferência do pessoal para outros serviços deste ou para outras Unidades/Estabelecimentos/Órgãos (U/E/O) e ainda, a nossa total dependência do mercado civil, obrigando a um melhor planeamento das nossas necessidades.

### **III.3.2. Serviço Comercial**

O LMPQF é o órgão responsável pela aquisição de medicamentos directamente aos laboratórios produtores e pela sua distribuição dispondo do estatuto de armazenista de medicamentos.

O reabastecimento às unidades e às farmácias hospitalares dos hospitais<sup>17</sup> militares é feito através do Armazém Logístico Central, do Armazém de Material Sanitário e das sucursais da respectiva Região Militar. Deste reabastecimento fazem parte os medicamentos e o material sanitário, incluindo dispositivos médicos e reagentes. Neste serviço trabalham 26 pessoas, das quais 4 são militares. Em algumas destas sucursais, as pessoas que prestam serviço na farmácia militar também servem a farmácia hospital, a qual deveria ser da responsabilidade dos hospitais militares

Ao analisar este serviço do LMPQF, algumas questões se colocaram ao longo da investigação.

---

<sup>16</sup> “ O SPTT estabelecerá com o Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos (LMPQF) um acordo para a produção dos materiais destinados à preparação da solução oral de cloridrato de metadona a 1 %, a ser utilizada pelas farmácias no âmbito deste programa”

<sup>17</sup> Anexo F - Evolução das Vendas do LMPQF – Sucursais



A – Deve ser encerrado este serviço do LMPQF ?

B – Devemos apostar na distribuição ?

C – Farmácias Militares ?

A primeira questão, em caso de uma resposta positiva, teria como consequência inicial o encarecer dos preços dos medicamentos das farmácias hospitalares e os restantes medicamentos que são distribuídos às U/E/O. Não podemos esquecer que as margens de lucro do LMPQF são inferiores às dos outros armazenistas de produtos farmacêuticos.

Naturalmente em caso de encerramento deste serviço será necessário efectuar concursos públicos, os quais terão como finalidade o fornecimento dos medicamentos e outros artigos em todas as U/E/O. Em Portugal a maior parte dos operadores são de âmbito regional, só existindo duas multinacionais<sup>18</sup> que operam em quase todos os distritos de Portugal Continental, podendo originar acordos de preços entre os dois distribuidores.

Para a segunda questão, teremos de salientar que este serviço no ano 2000 foi responsável por um volume de vendas de 2.752 milhares de contos, o que corresponde a cerca de 92 % do movimento total do LMPQF, tendo tido um rácio de rentabilidade das vendas no ano 2000 de 4,1%, possivelmente com o contributo dos outros serviços, mas mesmo assim estará superior à rentabilidade do mercado civil, que foi na ordem dos 0,8%<sup>19</sup>, tendo sido movimentado no ano 2000 cerca de 375 milhões<sup>20</sup> de contos.

A aposta da distribuição teria como objectivo a transformação deste serviço numa espécie de “Central de Compras”, existindo por isso a necessidade de aumentar mercado que se pretende atingir, por forma a conseguir obter melhores preços ou no mínimo melhores condições de pagamento.

Se quisermos ser ambiciosos, porque não a autonomia deste serviço no sentido de se tornar uma empresa de distribuição com capacidade para operar em todos os distritos do país. Possuímos o conhecimento e temos unidades onde podem ser colocados depósitos.

---

<sup>18</sup> “1000 Maiores”, DN, Página 175

<sup>19</sup> Idem

<sup>20</sup> Idem



A terceira questão, a das farmácias militares, em minha opinião têm como única vantagem a hipótese de desconto em artigos de venda livre, o qual pode atingir os 15%. Não podemos esquecer de que as vendas das farmácias militares foi durante o ano 2000 de 1.646.231 contos, 55,12 % do valor total de vendas. O acumular das margens de lucro, margem de armazenista (7,62) mais a margem da farmácia (19,05) dá uma margem total de 26,67%, o que pode permitir a venda de medicamentos para uso hospitalar a preços inferiores, obtendo ainda lucros suficientes para manter as farmácias militares.

Tem como grande desvantagem, o facto de depender unicamente dos efectivos militares e de civis que trabalhem nas FA.

### III.3.3 Serviço de Controlo de Qualidade

Este serviço executa trabalhos de rotina e desenvolvimento de Projectos de Investigação Técnico-Científica, com o apoio da Faculdade de Farmácia de Lisboa, trabalhando nele 10 pessoas, das quais 2 são militares.

Possui um Laboratório de Controlo de Qualidade de Preservativos (LCQP) que foi acreditado pelo Instituto Português da Qualidade (IPQ) em Dezembro de 2000, tendo sido atribuído o número 00/L.288. Este laboratório efectuou 61 ensaios de controlo da qualidade de preservativos, dos quais 15 foram para o LMPQF, tendo sido facturado 1.900 contos<sup>21</sup> no ano 2000.

Este laboratório efectuou outras análises<sup>22</sup>, concretamente 468 foram para o LMPQF e 1458 para o exterior. Estas análises renderam 10.411<sup>23</sup> contos dos quais 6.500 contos foi o total facturado ao Exército. As análises efectuadas para o cliente Exército foram às águas de algumas unidades bem como à da higiene hospital.

Uma das constatações que podemos retirar, é o facto de que as receitas deste serviço foram no total de 12.311 contos. Estas receitas não seriam suficientes para pagar os vencimentos dos trabalhadores.

Ao analisar este serviço do LMPQF, as questões que se colocaram foram:

---

<sup>21</sup> Anexo G - Análises de Controlo de Qualidade do LMPQF

<sup>22</sup> Anexo I – Análises para o LMPQF e para o Exterior

<sup>23</sup> Anexo G – Análises de Controlo de Qualidade do LMPQF



A – Será necessário possuímos um LCQP ?

B – Será necessário efectuarmos análises à água e à higiene hospital ?

O controlo de qualidade de preservativos não é uma finalidades do LMPQF e como tal deve ser colocado num hospital militar ou ser encerrado. Sendo o LCQP único em Portugal, existe a possibilidade da alienação da estrutura, desde que seja no mais curto espaço de tempo.

As análises às águas e da higiene hospitalar são necessários, mas estas análises devem ser colocadas num hospital militar, ou ainda, efectuar acordos com laboratórios para que executem estas análises.

Este serviço também tem como função apoiar o serviço industrial, na execução de testes após o fabrico de medicamentos, testando a dureza, a velocidade de dissolução, etc. Segundo a opinião do Capitão Farmacêutico Ramalho não podemos ter um serviço industrial sem um serviço de controlo de qualidade.

### **III.3.4. Serviço de Análises Clínicas**

Neste serviço trabalham 8 pessoas, das quais 2 são militares. Foi responsável durante o ano 2000 por prestar apoio a 5966 utentes, dos quais resultou 78.939 análises<sup>24</sup>, que deram origem a um valor de 73.549 contos dos quais 80,2% são do seu principal cliente, a Assistência na Doença aos Militares (ADME).

Ao analisar este serviço, uma questão se colocou:

A – Terá o Exército a necessidade de ter um serviço de análises clínicas fora dos hospitais militares ?

Esta questão poderia ser posta se fosse necessário aumentar a capacidade de efectuar certas análises e não tivéssemos o local para o fazer.

Após contacto informal com alguns analistas dos hospitais militares, estes, disseram que os hospitais militares têm capacidade para aumentar este número de

---

<sup>24</sup> Anexo I – Análises Clínicas no LMPQF



análises. Mas, alguns dos meios de diagnóstico existentes no LMPQF são mais recentes, por estes estarem a ser adquiridos.

Durante o ano de 1999 os hospitais militares efectuaram 836.088<sup>25</sup> análises clínicas, estando estas a aumentar progressivamente.

---

<sup>25</sup> Anuário Estatístico do Exército - 1999



## IV. OFICINAS GERAIS DE FARDAMENTO E EQUIPAMENTO

### IV.1. Síntese Histórica

As OGFE são um EFE criado, em 13 Agosto 1969, como resultado da fusão das Oficinas Gerais de Fardamento com a Fábrica Militar de Santa Clara.

Qualquer destes antigos estabelecimentos militares teve anteriormente outras missões e designações.

Assim, as Oficinas Gerais de Fardamento nasceram da criação de uma Oficina de Alfaiate em 1901 por despacho ministerial, para fornecer as praças aquarteladas no Regimento de Artilharia de Guarnição nº 4 de Lisboa, que, em 1903, foi transformada em Oficina e Depósito de Fardamento. Em 1907 criou-se o Depósito Central de Fardamentos, que cuidava da aquisição e manufactura dos fardamentos para o Exército.

Em 1911, entra em funcionamento uma nova fábrica de calçado, enquanto no Porto é criada uma delegação das Oficinas.

Em 1926 o Depósito Central dividiu-se em Oficinas Gerais de Fardamento e Calçado e Depósito Geral de Fardamentos. Em 1947 as Oficinas passaram a designar-se Oficinas Gerais de Fardamento.

A Fábrica Militar de Santa Clara, que era designada por Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamentos e Arreios foi criada em 1927 e instalada nas antigas oficinas destacadas da Fábrica de Material de Guerra de Braço de Prata, em edifícios construídos no Século XVIII para a Fundação de Santa Clara, dependência do "Real Arsenal do Exército". Foi extinta em 1969, incorporando-se o seu património nas Oficinas Gerais de Fardamento, que passaram a ter a actual designação, OGFE.

A partir de 1961, foram obrigadas a um enorme esforço, por forma a apoiar os efectivos empenhados em operações militares nos vários Teatros de Operações. Todas as estruturas do estabelecimento foram, assim, adaptadas à nova dimensão exigida, através de instalações, renovação de equipamento e contratação de pessoal.

Com o final da guerra e a descolonização, são desactivadas as sucursais e delegações no Ultramar. Em 1982, as OGFE ainda figuravam em 86º lugar na lista das mil maiores empresas portuguesas.



Tornando-se necessária a sua reconversão para tempo de paz, ao longo dos últimos anos, têm sido efectuados vários estudos de viabilidade com vista à adequação às necessidades actuais das FA. Para aproveitar a sua capacidade de produção, têm as OGFE procurado, através da diversificação dos produtos, do alargamento do mercado nacional e ainda pela conquista de mercados estrangeiros, alargar a sua base de negócios.

As OGFE abrangem um vasto complexo Comercial e Industrial e tem como finalidade<sup>26</sup>:

- “- Organizar-se de acordo com informações e dados de planeamento, a fornecer pelo Comando da Logística, para prestar apoio ao Exército, tendo em conta a dimensão deste e, particularmente, satisfazer as necessidades, ainda não preenchidas, resultantes da sua modernização;
- Prestar apoio logístico, eventualmente, a outros Ramos das Forças Armadas, às Forças de Segurança (FS), ao Serviço Nacional de Protecção Civil e a outras entidades, aos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP) e às Forças Nacionais estacionadas no estrangeiro, em missões internacionais;
- Promover, em conformidade com a legislação aplicável e normas superiormente aprovadas, as acções para venda de produção excedentária a entidades civis, tendo em vista obviar prejuízos e manter a laboração;
- Constituir stocks de matérias-primas, que lhes garantam uma laboração de, pelo menos, dois meses, em situação de campanha;
- Apoiar os Serviços de Intendência e de Material, no desenvolvimento de acções de pesquisa e estudo, em actividades logísticas e de instrução, sempre que tal lhes seja solicitado;
- Colaborar com outras entidades militares e organismos civis em acções de inovação e de investigação tecnológica;
- Fornecer aos militares, artigos de uniforme e de utilidade particular, produzidos ou não nas suas fábricas.”

---

<sup>26</sup> Documento existente nas OGFE



## IV.2. Análise do Sector

A evolução da indústria do vestuário<sup>27</sup> foi positiva no ano 2000. A sua carteira de encomendas apresentou uma evolução negativa (que aliás, é claramente reflectida na evolução das exportações de vestuário), mas a procura interna de vestuário compensou em termos de volume a descida registada pela procura externa.

No caso do sector do vestuário a incapacidade de repercutir aumento de custos sobre os preços é notória, ao analisar-se a evolução dos preços à saída da fábrica. Ora, tendo existido um aumento de custos não repercutido sobre os preços, é bastante provável que se tenha assistido a uma erosão das margens comerciais.

Durante o ano 2000 houve uma queda da facturação no valor de 3,2%. No entanto, também é importante salientar que o volume de negócios do sector do vestuário tinha decrescido, em 1999, aproximadamente, 15,8%.

Em matéria de emprego, o ano de 2000 foi uma continuidade do registado nos últimos anos, causado essencialmente pelo crescente investimento tecnológico que permite atenuar a tradicional utilização de mão de obra intensiva. O parque industrial nacional tem em média cerca de 6 anos. Deste modo, houve uma diminuição de efectivos neste sector de 3,3%, sendo acompanhada por uma redução do valor das remunerações nominais de 1,1%. É também visível uma diminuição de 7,6% do número de horas trabalhadas.

O volume de negócios por trabalhador registou uma alteração significativa face ao sucedido em 1999, tendo aumentado 3,2%.

A produção regista um contínuo decréscimo, ou seja, a inversão da tendência verificada pelo volume de negócios, não foi acompanhada pelo volume de produção. Este facto, resulta da diminuição da produção em 11,9%.

A utilização da capacidade produtiva instalada sofreu, também, uma redução no vestuário de 85% para 83%, face a 1999.

O número médio de semanas de produção assegurada pela carteira de encomendas no sector do vestuário atingiu as 15 semanas em 2000 face a 16,8 semanas em 1999.

Ao nível dos preços praticados regista-se um aumento ligeiro dos preços à saída da fábrica, de 0,1% face aos 0,8% de 1999.

---

<sup>27</sup> Anexo J – A Indústria do Vestuário



Em relação aos preços no consumidor registam-se ligeiras alterações, mantendo-se a variação dos preços do vestuário a ritmos semelhantes aos do ano anterior (em 2000 é de 0,38%).

### IV.3. Análise Conclusiva das OGFE

Este EFE tem 458 trabalhadores dos quais, 148 são homens e 310 mulheres. O enquadramento do pessoal das OGFE é feito por militares, cujo efectivo era em 31 de Dezembro de 2000 de oito oficiais e dois sargentos, existindo um "déficit" de 13 elementos face ao Quadro Orgânico de Pessoal Militar das OGFE aprovado pela Portaria 372/82 de 15 Abril, que prevê a dotação de 21 oficiais e dois sargentos.

Este EFE divide-se nos seguintes serviços: direcção, serviços industriais, serviços comerciais, serviços técnicos armazéns, serviços de contabilidade, centro comercial e serviços gerais. Cada um destes serviços, por sua vez desdobra-se em subserviços distintos.

O volume global de vendas<sup>28</sup>, em 2000, foi de 8.012.600 contos, 81 % dos quais para Apoio Logístico e o restante para Apoio à Família Militar. O principal cliente é o Exército, preenchendo 96 % da totalidade das vendas para o Apoio Logístico e tendo as suas encomendas registado um aumento de cerca de 58 %, em relação ao ano transacto.

Segundo o Relatório e Contas do ano 2000, este EFE teve um lucro de 112.081.668\$00, o qual é cerca de 26% superior ao do exercício do ano de 1999.

Estes lucros recentes contrariam o exercício de 1998 que teve um prejuízo de 288.031.320\$55, mas neste EFE uma das questões que cria alguma confusão é o facto de a reserva legal<sup>29</sup> estar a reduzir gradualmente nos últimos anos, sendo esta necessária. Também não podemos esquecer o financiamento indirecto que existe com o pagamento dos vencimentos aos militares, 85.849.425\$00, por parte da ChAT<sup>30</sup>, o qual transforma o lucro do ano 2000, num lucro de apenas 26.232.243\$00.

---

<sup>28</sup> Anexo K – Evolução das Vendas das OGFE

<sup>29</sup> Anexo E – Reserva legal do LMPQF e das OGFE

<sup>30</sup> Anexo D – Vencimentos dos militares



Uma das constatações que verificamos é o elevado número de pessoal administrativo<sup>31</sup>, cerca de 76 pessoas, o que equivale a cerca de 16,5% do total de pessoal das OGFE. Além deste pessoal administrativo, existem outras pessoas com funções administrativas.

Uma situação que ocorre é o facto do preço<sup>32</sup> dos artigos na Força Aérea serem inferiores aos do Exército (os artigos similares). Algumas das possíveis respostas podem ser, pela qualidade do artigo, pelos custos da produção que transformam a nossa produção mais dispendiosa.

Os artigos que compramos às OGFE são mais caros devido a termos que suportar os custos da estrutura das OGFE, ou seja, temos que pagar os vencimentos e outros encargos existentes.

A área deste EFE é de 27650 m<sup>2</sup> dos quais 10.000 m<sup>2</sup> correspondem aos edifícios da antiga fábrica de calçado, 6.050 m<sup>2</sup> ao centro comercial e à administração e por fim 11.600 m<sup>2</sup> à actual área industrial.

Se for colocado como hipótese a alienação do património das OGFE, o edifício do centro comercial só deve ter possibilidades de ser para escritórios, podendo atingir um valor de 220 contos<sup>33</sup> m<sup>2</sup> área de construção acima do solo, partindo do pressuposto de que o edifício não pode ser destruído.

Os restantes blocos podem ser alienados, desde que sejam realizados acordos com diferentes entidades, a Câmara Municipal de Lisboa e a Direcção Geral do Património, podendo atingir valores da ordem dos 90 contos por m<sup>2</sup> aprovado em projecto.

A dificuldade existente prende-se com o Regulamento do Plano Director Municipal (PDM), que nos seus artigos 85º e 86º diz que estes terrenos de uso especial servem para "... instalações militares, portuárias, aeroportuárias, infra-estruturas e instalações de transporte, saneamento básico, electricidade e telecomunicações". Sendo passível de alteração desde que todos os vereadores da Câmara Municipal de Lisboa estejam de acordo.

A média salarial dos trabalhadores das OGFE aparenta ser mais elevada do que a do mercado civil, sobretudo na área das confecções, mas, não é possível confirmar devido à inexistência dessas médias por parte das OGFE.

---

<sup>31</sup> Anexo L – Recursos Humanos das OGFE

<sup>32</sup> Anexo M – Mapa de Preços de Fardamento

<sup>33</sup> HUMBERTO NETO, Director Departamento Empresas, SILFIDUCIA



Dos diferentes serviços das OGFE, irei analisar o serviço industrial, o comercial, e o centro comercial.

#### **IV.3.1. Serviço Industrial**

Estes serviços industriais são constituídos por diferentes secções, de onde podemos destacar a fabrica de confecções, composta por diversas oficinas e a fábrica de metalomecânica.

Laboram neste serviço 193 pessoas, das quais 146 são mulheres e 47 são homens.

A produção total gerada pela actividade fabril foi de 2.233.593 contos, representando um aumento de 8,3% relativamente ao ano de 1999 e de 180% relativo ao ano de 1998. O parque industrial tem cerca de 20 a 30 anos.

A fábrica que mais contribuiu para estes resultados, foi a de confecções com 1.790.557 contos, um acréscimo de 249 % relativo ao ano de 1999, que corresponde a cerca de 80% do valor total da produção.

Segundo o Tenente Coronel Pedro, algumas fases da produção podem ser subcontratadas. Estas subcontratações são geralmente com antigos trabalhadores das OGFE.

Algumas questões que se colocaram ao analisar este serviço foram :

A – Devemos encerrar o serviço industrial ?

B – Devemos manter a situação actual ?

C – Será possível rentabilizar o serviço industrial ?

A primeira questão só é colocada em virtude do parque industrial e também da conjuntura internacional, que leva a que os orçamentos da defesa de alguns países seja reduzida. Naturalmente a consequência será racionalizar os meios existentes por forma a maximizá-los, o que resolvia o problema existente, mas, traria outras dificuldades, onde podemos salientar os custos com a dispensa dos efectivos não militares e o facto da total dependência dos produtores civis, os quais teriam a tentação de aumentar os preços.



Em caso de ser necessário adquirir fardamento específico ao fabricante e inopinado, segundo opinião do Major Beja, uma questão que temos que levantar é se esse produtor está disposto a parar a sua produção para nos fornecer. A possível resposta deve ser positiva, mas, deve originar um aumento significativo do preço final do fardamento.

Outra grande dificuldade será o facto de ser necessário planear a médio ou mesmo a longo prazo por forma a essas aquisições sejam efectuadas em tempo útil.

A segunda questão tem como consequência a contínua degradação do parque industrial e a perda de mão de obra qualificada. O resultado final será sempre o seu encerramento.

Na terceira questão apesar desta situação ser a desejada por parte de alguns círculos, esta não é fácil de alcançar, por diversos motivos. Um dos motivos é naturalmente os encargos gerais, que nos módulos de produção são de 17%, visando estes a obtenção de fundos para fazer face aos vencimentos<sup>34</sup>, outro desses motivos é o custo da mão de obra / hora, a qual tem um valor elevado.

O parque industrial existente está tecnologicamente ultrapassado necessitando de investimentos, o que exige um esforço financeiro, que as OGFE não estão em condições de poder realizar. A falta de um plano de viabilidade para uma definição quanto à continuidade da actividade industrial, por outro lado, implica a ausência de investimentos adequados à necessidade de modernização, de modo a obter padrões de competitividade no sector das actividades desenvolvidas. Segundo o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI) existem diferentes apoios que poderiam ser utilizados.

O Major Beja referiu que o investimento em novas linhas de produção não será tão elevado que não permita a sua aquisição, podendo obter melhorias na produção. Possivelmente, em minha opinião ficaremos com um excedente em pessoal.

Uma possibilidade para a produção de artigos de fardamento, seria a de criar uma fábrica nova de raiz, no interior de Portugal, possivelmente mais perto dos depósitos de Benavente, por forma a obter apoios estatais ou mesmo da Comunidade Económica Europeia, não esquecendo de que poderá haver uma acção concertada entre diferentes Ministérios.

---

<sup>34</sup> Vencimentos estes para os trabalhadores não directamente envolvidos no processo de fabrico



### IV.3.2. Serviço Comercial

O volume global de vendas<sup>35</sup>, em 2000, foi de 6.453.600 contos, dos quais para o Exército foi 6.195.400 contos, tornando-se este o maior cliente das OGFE. Aos outros ramos das FA, as vendas foram de 13.700 contos, o que corresponde a 0,2 % do valor total das vendas.

No ano de 2000 a compra de “Produtos Acabados e Intermédios Comprados” foi de 2.808.150.847\$00, sendo superior em 574.557.847\$00 ao valor da produção.

Uma das grandes fatias das vendas é o Serviço Efectivo Normal (SEN), no qual cada soldado tem um custo de fardamento de cerca de 90 contos. Partindo de dados conhecidos verificamos que no ano de 1999<sup>36</sup>, os soldados SEN que passaram pelas fileiras foram de 26.815, o que deu um custo total de aproximadamente 2,413 milhões de contos, correspondendo a cerca de 39% das vendas para o Exército. Se pensarmos que no ano 2004, as projecções apontam para um Exército com 24.500 efectivos, do Quadro Permanente (QP), do Regime de Voluntariado (RV) e do Regime de Contrato (RC), possivelmente os custos com fardamento serão reduzidos.

Este serviço é composto por 14 pessoas, das quais 10 são mulheres e 4 são homens.

A – Devemos encerrar o serviço comercial ?

A questão do encerramento deste serviço é de pura retórica, porque se não for este serviço será outra entidade que será a responsável pelas aquisições no mercado civil, ao exemplo do que se passa na Força Aérea, em que a Divisão Logística do Estado Maior da Força Aérea, onde existe uma secção responsável por estas aquisições.

---

<sup>35</sup> Anexo K – Evolução das Vendas das OGFE

<sup>36</sup> “Anuário Estatístico da Defesa Nacional”, 2000, página 64



### IV.3.3. Centro Comercial

O Centro Comercial é uma estrutura pesada, possuindo 99 trabalhadores, dos quais 78 são mulheres e 21 homens.

Durante o ano de 2000 as vendas foram de 1.559.000 contos o que reflecte um aumento continuo durante os últimos anos.

Este centro comercial teve no ano 2000 um total de vendas de fardamento participado no valor de 243.508.880\$00<sup>37</sup>, tendo sido facturado à Direcção do Serviço de Intendência (DSI) o valor de 152.220.788\$00, a diferença foi paga pelos beneficiários. Estas vendas representam cerca de 18% a 19% das vendas.

Algumas questões que se colocaram foram :

A – Quais as vantagens deste Centro Comercial ?

B – Deve ser mantido, ser encerrado ou aumentado ?

A grande vantagem deste é possibilitar a aquisição de produtos em 24 meses sem juros. Não podemos esquecer de que as margens de lucro são inferiores às praticadas no mercado civil, mas mesmo assim os preços são em bastantes casos superiores aos do mercado civil, o que parece um contra-senso.

Ao falar com o oficial responsável pelo centro comercial, o Capitão Magalhães, um dos motivos que é apontado para a dificuldade de obter bons preços, é de que, os fabricantes ou seus representantes aquando das vendas questionam a quantidade e a data de pagamento, sendo com esses dados que podem atribuir descontos ou dilatar o prazo de pagamento.

A segunda questão é interessante, porque o ideal é encerrar, a fim de evitar os problemas. Pensando na família militar e havendo alguma dificuldade por parte de alguns militares, este centro deve ser mantido. A dificuldade que existe é de que este centro normalmente tem como clientes os militares da região da grande Lisboa, em virtude das distâncias. Podemos pensar na criação de um centro comercial na região do Entroncamento, para poder ser utilizado pelos militares e famílias de duas

---

<sup>37</sup> Anexo N - Mapa das Comparticipações das OGFE



grandes unidades, a Brigada Mecanizada Independente (BMI) e a Brigada Aerotransportada Independente (BAI) tal como outras U/E/O.

Estão a ser ultimados os pormenores para a venda por Internet de pequenos artigos, passíveis de ser transportados por correio. Possivelmente a venda por catálogo pode também ser uma solução.



## V. OFICINAS GERAIS DE MATERIAL DE ENGENHARIA

### V.1. Síntese Histórica

As OGME foram criadas pelo Decreto n.º 16 629 de 19 de Março de 1929, sucedendo ao antigo "Parque Automóvel Militar", cujas instalações, na Avenida da Índia (em Belém), ocuparam durante largos anos e abandonaram por terem sido cedidas à Secretaria de Estado da Cultura.

Industrializadas em 1944, a sua actividade foi-se afirmando sucessiva e progressivamente de forma a contribuírem na pronta e oportuna satisfação das necessidades de mobilização e reequipamento das Forças Armadas.

As OGME empregavam 280 operários em 1940, atingiram um máximo de 612 em 1943 e tinham 247 em 1993. Ao abrigo do DecLei 253/93 optaram pela aposentação antecipada 132 desses trabalhadores.

As OGME dispunham, nas instalações da Av. Índia, de uma área industrial coberta de cerca de 11.000 m<sup>2</sup>. Estão actualmente concentradas na Ajuda, no antigo Grupo de Armazéns de Belém, onde ocupam uma área de cerca de 3 hectares.

O DecLei 41892 de 3 de Outubro de 1958, que define as normas orgânicas dos estabelecimentos militares estabelece uma missão às OGME, que por força da evolução da própria organização, foi restabelecida, não se encontrando regulamentada em qualquer diploma legal, e que é a seguinte:

- Reparação de viaturas pesadas, blindadas e mecanizadas;
- Reparação de armamento pesado;
- Reparação de conjuntos/subconjuntos;
- Reparação de equipamento industrial de frio e calor;
- Fabrico de sobressalentes e componentes para apoio à manutenção;
- Fabrico de atrelados e contentores (shelter's);
- Participação em projectos de Investigação e Desenvolvimento (I&D);
- Participação em acções de cooperação técnico-militar com os PALOP.



Actualmente, as OGME encontram-se especialmente vocacionadas para as tarefas de reparação geral de viaturas especiais, nomeadamente Carro de Combate M60 A3TTS e a Viatura Blindada de Transporte de Pessoal M113; reparação de viaturas tácticas e administrativas; reparação geral de material de intendência, designadamente cozinhas industriais e lavandarias.

Asseguram também a manutenção de 4º e 5º escalão do material necessário para apoiar as Forças Nacionais Destacadas (FND).

#### IV.2. Análise das OGME

O principal cliente das OGME é o Exército, através da Direcção do Serviço de Material (DSM) e da DSI, com 832.555<sup>38</sup> contos, 98,71% do total das receitas do ano 2000, sendo este valor inferior em 174.174 contos (17,3%) ao resultado do ano de 1999.

As receitas com a DSI foram de 120.554.000\$00, o que correspondeu a 14,5%, da Direcção do Serviço de Material (DSM) foram 617.124.000\$00 correspondendo a 74,1% do total.

A Direcção do Serviço de Engenharia (DSE) e a Direcção do Serviço de Transmissões (DST) representam ainda uma cota praticamente insignificante (0,4% da actividade produtiva, correspondendo a 2,5 mil contos). A prestação de serviços a outros Ramos das FA, Forças Militarizadas e particulares não tem qualquer expressão, sendo considerada inexistente.

A actividade económica proporcionou o resultado líquido de 62.383<sup>39</sup> contos, o que representa um decréscimo de 48,64% relativamente ao ano anterior. A margem comercial das vendas e da prestação de serviços foi de 26,16%, sendo a do ano anterior de 27,72%.

O pessoal das OGME em Dezembro de 2000 era de 126<sup>40</sup> empregados, mais oito oficiais e quatro sargentos. Destes 126 empregados, 10 encontram-se destacados. As despesas com este pessoal foi no ano de 2000 de 344.367 contos, representando um aumento de 6,42% relativamente ao ano de 1999. Nestas despesas não é levado em

---

<sup>38</sup> Anexo O – Evolução das vendas das OGME

<sup>39</sup> Idem

<sup>40</sup> Anexo P – Recursos Humanos das OGME



linha de conta o vencimento dos militares, 79.928.835\$00<sup>41</sup>, o que significaria que durante o ano de 2000 tinha havido não um lucro, mas, sim um défice de 17.545.835\$00.

A taxa de absentismo foi de cerca de 12% durante o ano 2000, o que equivale a 3.765,5 dias de faltas ao trabalho.

Este EFE é composto por quatro serviços distintos, o industrial, o comercial, o de contabilidade e o dos serviços gerais. Para esta análise não podemos dissociar os diferentes serviços, porque o serviço industrial é a razão da existência deste EFE. Só o serviço industrial durante o ano 2000 propiciou uma facturação de 816.325.226\$50 dos quais 748.309.905\$50 dependeram das OGME e os restantes 68.015.321\$00 por subcontrato.

Uma das questões que se colocou foi se :

#### A – Devemos encerrar este EFE ?

Para respondermos a esta questão temos que considerar a hipótese de efectuar estas reparações no mercado civil. Esta possibilidade não existe para o material considerado militar, desde viaturas de rodas ou de lagartas ou mesmo com armamento pesado. Mesmo se houvesse esta alternativa, não deveríamos entregar ao mercado civil este serviço, em virtude de não termos a certeza da qualidade do serviço e ainda por motivos de segurança.

Quer o fabrico de atrelados e depósitos de água são passíveis de ser satisfeitas pelo mercado nacional em condições competitivas, mas estes são realizados para aproveitamento da mão de obra e do equipamento instalado.

Outra questão que se coloca é de que se não encerramos, devemos manter este EFE no local onde se encontra ?

Em minha opinião é de que a sua localização não é aquela que melhor pode satisfazer o Exército. Esta localização tem como desvantagem o facto dos custos elevados para o transporte dessas viaturas ou armamento e mesmo a sua localização.

A colocação desta estrutura ou de outra similar, ou mais reduzida no centro do País, poderia tornar mais fácil a sua utilização, por se encontrar mais perto de duas grandes

---

<sup>41</sup> Anexo D – Vencimentos dos Militares



unidades (BMI e a BAI) e perto de vias de comunicação, tais como o caminho de ferro e a rede rodoviária, encontrando-se esta com um elevado desenvolvimento.

Em reforço da minha opinião já decorrem estudos de projectos com vista à transição das OGME para a Área Logística de Benavente, como tal não se realizaram investimentos dignos de relevo no equipamento em virtude de ser inoportuno.

Esta transferência a ser realizada devemos comparar os custos de transferir o equipamento existente com a aquisição de novos equipamentos para serem colocados nessa nova área. Podemos contabilizar também os possíveis apoios estruturais, a criação de empregos, a alienação das actuais OGME e do seu equipamento.

Este EFE possui um acordo com o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) para ser ministrado um curso de três anos de mecânico, encontrando-se neste momento o curso no terceiro ano. Segundo o Tenente Coronel Morgado da Silva, no final deste curso as OGME tencionam concorrer para ser ministrado novo curso de três anos. Estes cursos têm como vantagens a possibilidade de rejuvenescer os quadros fabris das OGME escolhendo entre os melhores e ainda a utilização desta mão de obra durante o seu terceiro ano de curso.

O serviço comercial tem como finalidade a gestão de aprovisionamento, tal como a gestão do armazém. Tem também como atribuição a aquisição de sobressalentes, de matéria prima e de outros materiais diversos.

A gestão dos stocks permitiu a redução destes em 12,1% (10.640.668\$48). Esta redução pode ter ocorrido não pela gestão, mas também devido à redução de encomendas e como tal à redução de aquisição de material.

Podemos constatar que nos últimos três anos se reduziu o valor das compras<sup>42</sup> passando em 1998 de 171.110.774 escudos para 104.163.964 em 2000.

A área deste EFE é de 3,6 hectares dos quais 1,2 são de área coberta. A área onde se encontra este EFE, segundo opinião especializada<sup>43</sup>, pode ser mais rentabilizado por metro quadrado se compararmos com as OGFE.

A carteira de encomendas das OGME foi reduzida, encontrando-se actualmente numa situação crítica. Neste momento existem viaturas e outro tipo de material, parqueado ou guardado nas OGME que aguarda reparação, mas, que pode demorar bastante tempo em virtude da DSM não possuir dinheiro para pagar.

---

<sup>42</sup> Anexo Q - Evolução das Compras das OGME

<sup>43</sup> HUMBERTO NETO, Director Departamento Empresas, SILFIDUCIA



Na opinião do Tenente Coronel Morgado da Silva este estabelecimento fabril devia pertencer à cadeia logística. Para se poder responder, teremos que pensar nas vantagens que neste momento possui e quais as desvantagens. As vantagens são a possibilidade de não ser necessário abrir concursos nem de ser necessário aguardar que haja verba na DSI e na DSM. A grande desvantagem seria a necessidade de colocar os trabalhadores com outro tipo de vínculo.

Se pensarmos numa hipótese por absurdo, de que este estabelecimento não possui dinheiro para pagar os vencimentos, o que iria acontecer ? Não pagava-mos, ou o Exército iria emprestar esse dinheiro, como aconteceu em anos anteriores.

### **IV.3. Conclusões**

As conclusões a que chegamos é de este EFE é necessário e deveria fazer parte da cadeia logística do Exército, não deveria ser um EFE com autonomia administrativa e financeira, em virtude de não possuir capacidade para concorrer no mercado civil, porque o seu “core business” não têm procura por parte do mercado civil.

Os acordos com o IEFP devem ser mantidos e mesmo aumentados.

As instalações onde se encontra este EFE não são as ideais para cumprir a sua finalidade.



## VI. ANÁLISE FINAL

É difícil efectuar um estudo sobre os EFE ao verificarmos que o principal se não único cliente destes estabelecimentos é o Exército.

Uma das constatações a que chegamos é de que tanto o LMPQF como as OGFE são praticamente entrepostos comerciais, adquirindo no mercado e vendendo ao Exército. Sendo mais visível no caso do LMPQF, em virtude da sua percentagem de produção ser baixa comparativamente com as vendas totais. Se for esta a intenção devemos no mínimo reduzir a estrutura administrativa, a fim de que os encargos daí resultantes sejam reduzidos.

É difícil comparar as médias dos vencimentos da indústria de vestuário e farmacêutica com os EFE, devido à não utilização por parte destes estabelecimentos do método utilizado pelo Ministério do Trabalho e da Solidariedade<sup>44</sup>.

Uma questão que foi levantada pelo Tenente Coronel Morgado da Silva, “o que pode acontecer se faltar o dinheiro num destes EFE; quem pagará os vencimentos?”. Em minha opinião deveria ser o Exército, através de um empréstimo ou por um banco que exige elevadas taxas de juro. Como esse estabelecimento depois paga a sua dívida? aumentando o preço? Se for esta a solução, sendo o cliente o Exército, quem paga no final é sempre a mesma entidade, o Exército Português.

Outra constatação que é igual em todos os EFE é a taxa de absentismo, que em Portugal tem descido demonstrando uma maior responsabilidade, nos EFE por outro lado esta tem subido, sendo isto estranho. Quais serão os motivos? A idade das pessoas? A desmotivação? Possivelmente serão as duas a resposta certa, e também não esquecer a aquela ideia que se encontra enraizada na nossa cultura, de que se sou funcionário público, agora não posso ser despedido.

Tendo já referido a utilização do POE, para apoiar a indústria farmacêutica e o possível apoio à indústria de vestuário, vem por outro lado as Grandes Opções do Plano (GOP) 2002<sup>45</sup> informar de quais “As medidas do Quadro Comunitário de Apoio (QCA) III onde

---

<sup>44</sup> Com as seguintes divisões : Quadros Superiores, Quadros Médios, Chefe de equipa, Profissional Altamente Qualificado, Profissional Qualificado, Profissional Semi-Qualificado, Profissional Não Qualificado e Praticante ou Aprendiz.

<sup>45</sup> Anexo R – Grandes Opções do Plano 2002, Página C – 89



podem ser inseridas as iniciativas de promoção da inovação das indústrias ligadas à defesa são as seguintes:

- Programa Operacional de Economia – POE;
- Intervenções PIP – Parcerias e Iniciativas Públicas;
- SIME – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial;
- Medida 3.1 (Eixo 3) – Dinamizar o Sistema Tecnológico de Qualidade e Formação;
- Medida 3.3 – Associativismo.

A nossa indecisão pode ocorrer num erro, onde corremos o risco do Governo decidir por nós, podendo com isto nos prejudicar, senão vejamos as GOP 2002<sup>46</sup> onde “será prosseguido o esforço de reestruturação do sector das indústrias ligadas à defesa, de acordo com as orientações gerais estabelecidas pelo Governo:”, das quais as sobressai a:

“- autonomização dos denominados Estabelecimentos Fabris das Forças Armadas e consequente inserção na reestruturação da Indústria de Defesa”

Mas, das diferentes “Medidas Legislativas, Regulamentares e Organizacionais a implementar em 2002”, realça a que diz “ - reestruturação e racionalização dos Estabelecimentos Fabris das Forças Armadas;”.

Da análise que foi efectuada e das opiniões recolhidas, a aquisição conjunta (Exército, Força Aérea e Marinha ) pode permitir obter melhores preços e condições de pagamento.

A colocação de um director num deste estabelecimentos por apenas dois anos não é benéfica.

---

<sup>46</sup> Anexo R – Grandes Opções do Plano 2002, Página C – 80 e C – 88



## CONCLUSÕES

As conclusões a que chegamos são:

- Existência de um único cliente (Exército);
- Estrutura administrativa pesada;
- Fraca competitividade;
- O LMPQF e as OGFE são praticamente entrepostos comerciais;
- Parque industrial envelhecido;
- Fraca capacidade financeira;
- Alta taxa de absentismo por parte do pessoal civil;
- Área de actividade com correspondência em empresas civis.

A ideia a que chegamos é de que necessitamos de encerrar ou de no mínimo racionalizar os nossos EFE, mas, verificamos a existência de muita resistência no encerramento destes estabelecimentos, o que tem levado a que estes continuem a ser um problema adiado.

A resposta à questão fundamental, se devemos encerrar ou manter os EFE, é de que devemos reestruturar, encerrando alguns dos serviços dos EFE, recuperar outros necessários e ainda, realizar mudança das instalações.

A possibilidade de utilizar subsídios a fundo perdido ou mesmo com taxas de juro bonificadas, sejam comunitários ou mesmo nacionais de apoio à indústria e estando consagrado nas GOP 2002, deve-nos motivar para decidir o que queremos ter como Indústria de Defesa para que seja possível obter o Exército do século XXI.



## PROPOSTAS

Os meus contributos que assumem a forma de propostas não são globais, mas são diferentes propostas consoante o EFE, propondo inclusivamente duas propostas para o LMPQF e para as OGFE.

Começando pelo LMPQF, as minhas duas propostas, depende uma das FA e na outra do poder político.

A proposta em que só dependemos unicamente das FA, será o encerramento do serviço industrial, mantendo o serviço comercial, mas colocado sob a tutela das FA, para que os outros ramos das FA adquiram a este órgão os medicamentos e artigos sanitários que sejam necessários para o bom funcionamento dos diferentes ramos. Para otimizar este serviço devem ser realizados acordos com o Ministério da Administração Interna, a fim de fornecer as Forças de Segurança (FS).

As farmácias militares deverão ser mantidas, desde que sejam reduzidos os custos.

O serviço de controlo de qualidade deve ser encerrado, devendo o LCQP ser vendido. As restantes análises devem ser transferidas para os hospitais militares.

Finalmente o serviço de análises, o qual é necessário, mas, deve ser encerrado neste EFE e os meios que possui devem servir para reforçar os meios existentes nos hospitais militares.

Na segunda proposta, em que estaremos inseridos num contexto nacional, o serviço industrial é reequipado e mantido por forma a poder fabricar medicamentos, conforme os interesses do poder político.

O serviço comercial e as farmácias militares devem ser mantidos.

O serviço de controlo de qualidade tem que ser mantido em virtude da sua necessidade para o serviço industrial, mas o LCQP deve ser cedido.

O serviço de análises tal como na proposta anterior deve ser encerrado, e os seus meios de análise e o seu pessoal deve reforçar os meios existentes nos hospitais militares.

Para as OGFE também tenho duas propostas, uma se não quisermos perder a nossa auto-suficiência e outra que considero a mais correcta.

A diferença entre elas é de que na primeira o serviço industrial se mantém, mas em outros moldes, com a criação de um polo industrial mais perto dos depósitos sob tutela das FA e na segunda proposta este serviço deve ser encerrado.



O serviço comercial deve passar para a tutela das FA, resultando uma economia de meios humanos e possivelmente de custos.

O centro comercial deve ser separado das OGFE e tornar-se um centro comercial para as FA, FS e outras organizações. Deve criar uma sucursal na região do Entroncamento.

Devem ser vendidos os blocos da área industrial e da antiga fábrica de calçado.

Para as OGME a minha proposta é encerrar este EFE na sua actual localização e transferir este para outra localização, sendo esta o mais próximo dos depósitos e das duas principais grandes unidades.

Deve fazer parte da cadeia logística do Exército.

A nova estrutura deve ser planeada para ter a capacidade de efectuar a reparação das viaturas e armamento pesado. Deve ser feito um levantamento das existências, do material passível de reparação e planear essas reparações com intervalos de tempo preestabelecidos.

Devem ser realizados acordos com o IEFP para serem realizados cursos nas OGME, cursos que possam satisfazer os interesses das FA e onde os militares RV e RC tenham cotas anuais.

Deve ser reduzida a sua estrutura administrativa. O director deve semestralmente prestar contas da sua actividade ( financeira, cota de mercado, etc. ) e deve ser mantido nessas funções por um período tempo superior a quatro anos.

A necessidade de melhorar os diferentes sistemas informáticos, possibilitando obter melhor informação e maior velocidade de processamento de dados.



## BIBLIOGRAFIA

- AAVV, 1000 Maiores – mudar de rumo, DN, Lisboa, Outubro 2001
- AAVV, 2º Relatório de Progresso, Comissão de Reorganização das Actividades Industriais de Defesa, Lisboa, 30Set97
- AAVV, Anuário Estatístico da DEFESA NACIONAL - 2000, Ministério da Defesa Nacional, Lisboa, 2001
- AAVV, Anuário Estatístico do Exército - 1999, Estado Maior do Exército, Lisboa, 2000
- AAVV, Estatísticas das Empresas, Instituto Nacional de Estatística, Lisboa, 2001
- AAVV, Grandes Opções do Plano para 2002, Ministério do Planeamento, Lisboa, Outubro de 2001
- AAVV, Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos, Lisboa, Fev 2000, 53 pp.
- AAVV, O Sector do Vestuário em Portugal, Lisboa, Ministério para a Qualificação e o Emprego, INOFOR, Novembro 1997, 92 pp.
- AAVV, Quadros de Pessoal 1998, Colecção Estatísticas, Ministério do Trabalho e da Solidariedade, Lisboa, Maio 2001
- AMARAL, Diogo Freitas do, Curso de Direito Administrativo, Coimbra, Livraria Almedina, SET 2000, 742 pp.
- APIFARMA, A Indústria Farmacêutica em Números, 2001
- COUTO, Rui Manuel Pimenta, Logística Conjunta das Forças Armadas, CEM 1999-2001, IAEM, 2001
- FIGUEIREDO, José Campos Dias, Estabelecimentos Fabris Das Forças Armadas, CSCD 1995-1996, IAEM, 1996
- NABAIS, Carlos, Noções Práticas de Auditoria, Lisboa, Editorial Presença, 1993, 330 pp.
- STEFFAs, Os estabelecimentos fabris das Forças Armadas e as indústrias de Defesa ao serviço do País com os trabalhadores, Lisboa, 30 Janeiro 1998

## RELATÓRIOS E CONTAS

- AAVV, Relatório e Contas/2000 das Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamento, Lisboa,



2001.

AAVV, Relatório e Contas/2000 das Oficinas Gerais de Material de Engenharia, Lisboa, 2001.

AAVV, Relatório e Contas/1998 das Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamento, Lisboa, 1999.

AAVV, Relatório e Contas/1998 do Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos, Lisboa, 1999.

AAVV, Relatório e Contas/1999 das Oficinas Gerais de Fardamento e Equipamento, Lisboa, 2000.

AAVV, Relatório e Contas/1999 do Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos, Lisboa, 2000.

AAVV, Relatório e Contas/2000 do Laboratório Militar de Produtos Químicos e Farmacêuticos, Lisboa, 2001.

## LEGISLAÇÃO

DecLei 252/72 de 27 de julho de 1972

DecLei 253/93 de 15 de Julho de 1993

DecLei 41892 de 3 de Outubro de 195899

DecLei 49188 de 13 de Agosto de 1969

DecLei 50/93 de 26 de Fevereiro de 1993

DecLei 515/80 de 31 de Outubro de 1980

Decreto Regulamentar 44/94 de 2 de Setembro de 1094

Lei 2:020 de 19 de março de 1947

Resolução do Conselho de Ministros 75/2001 de 28 de Junho de 2001

## INTERNET

[http://www.dgep.pt/cx110estOCDE\\_pt.html](http://www.dgep.pt/cx110estOCDE_pt.html)

<http://www.exercito.pt>

<http://www.oecd.org>



## ANEXOS

Anexo A – Despesas da Defesa, Despesas Públicas e PIB

Anexo B – Despesas do Exército

Anexo C – Evolução das Vendas do LMPQF por Tipo de Cliente

Anexo D – Vencimentos dos Militares

Anexo E – Reserva Legal do LMPQF e das OGFE

Anexo F – Evolução das Vendas do LMPQF – Sucursais

Anexo G – Análises de Controlo de Qualidade do LMPQF

Anexo H– Análises para o LMPQF e para o Exterior

Anexo I – Análises Clínicas no LMPQF

Anexo J – A Indústria do Vestuário

Anexo K – Evolução das Vendas das OGFE

Anexo L – Recursos Humanos das OGFE

Anexo M – Mapa de Preços de Fardamento

Anexo N – Mapa das Participações das OGFE

Anexo O – Evolução das vendas das OGME

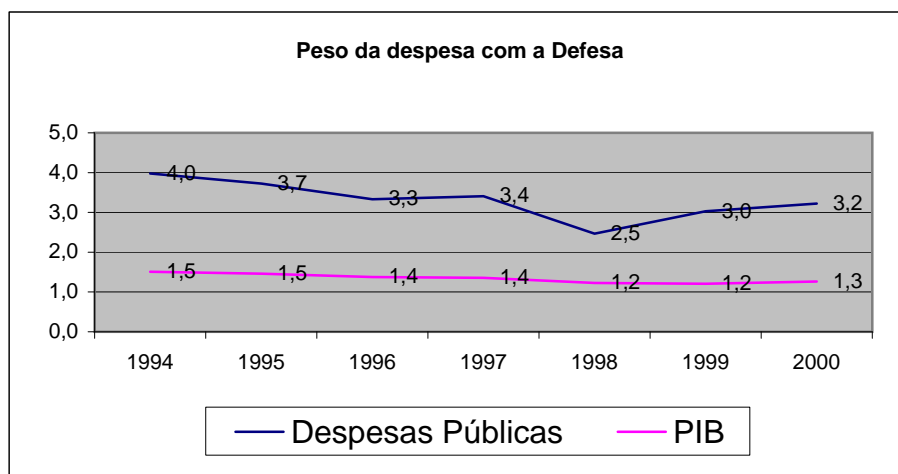
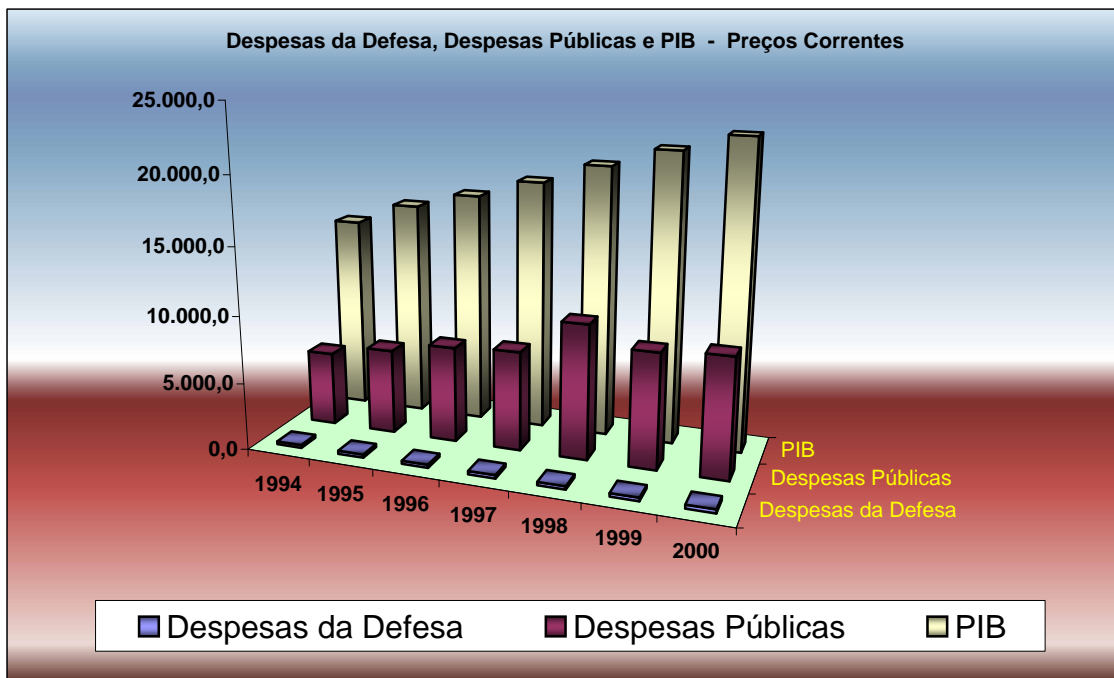
Anexo P – Recursos Humanos das OGME

Anexo Q – Evolução das Compras das OGME

Anexo R – Grandes Opções do Plano 2002

## Anexo A - Despesas da Defesa, Despesas Públicas e PIB

Ano	PREÇOS CORRENTES					PREÇOS CONSTANTES		
	Despesas da Defesa	%	Despesas Públicas	%	PIB	Despesas da Defesa	Despesas Públicas	PIB
1994	220,6	4,0	5.545,1	1,5	14.616,8	220,6	5.545,1	14.616,8
1995	236,6	3,7	6.352,5	1,5	16.213,9	225,4	6.050,0	14.441,8
1996	238,5	3,3	7.157,7	1,4	17.327,4	220,5	6.618,3	16.021,6
1997	252,7	3,4	7.420,3	1,4	18.652,2	225,3	6.616,3	16.631,2
1998	246,8	2,5	10.006,3	1,2	20.125,4	211,8	8.587,2	17.271,2
1999	259,5	3,0	8.568,6	1,2	21.476,4	214,9	7.097,9	17.790,2
2000	286,3	3,2	8.884,0	1,3	22.695,4	231,8	7.193,7	18.377,3



## Anexo B - Despesas do Exército

### Despesas do Exército - Preços Correntes

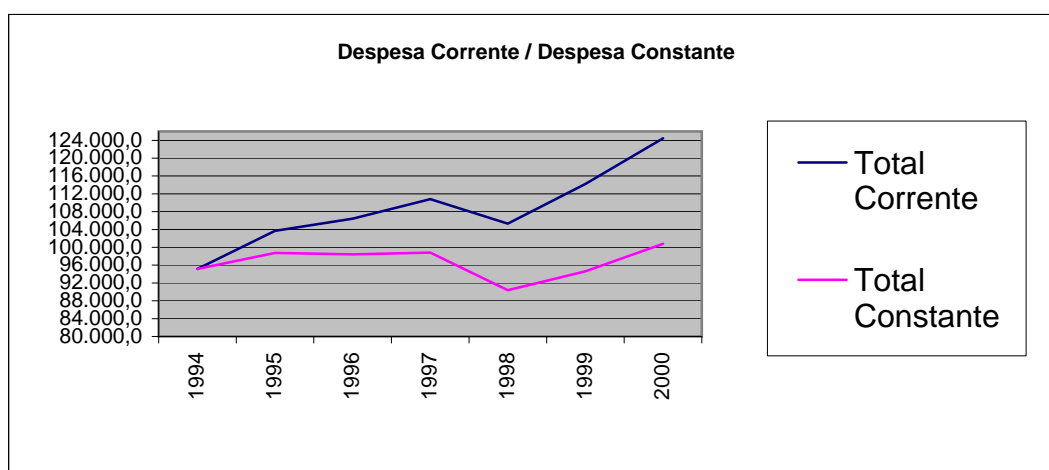
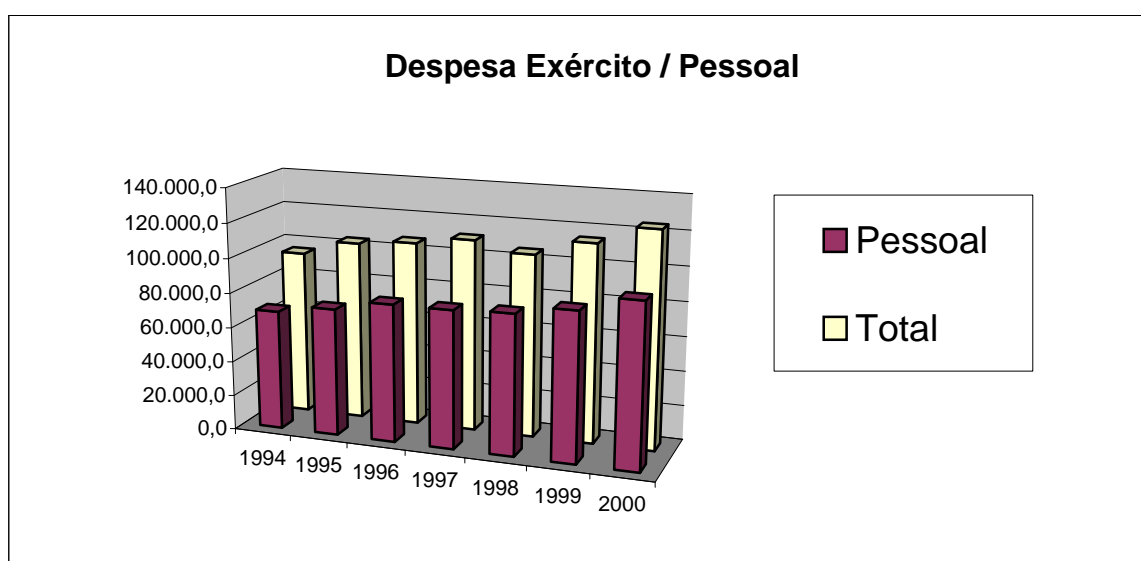
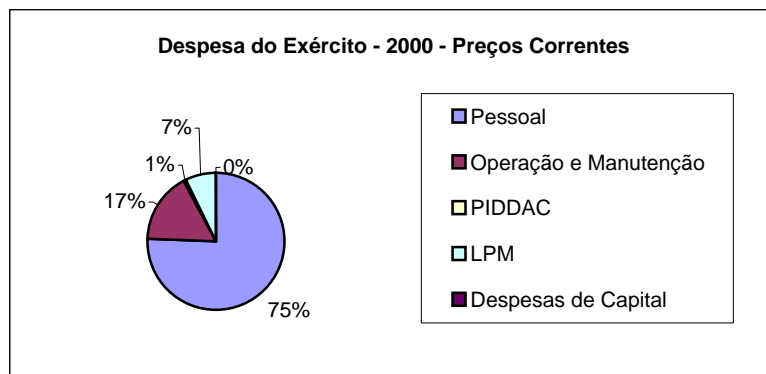
(milhares de contos )

Ano	Pessoal	%	Op e Man	PIDDAC	LPM	Desp de Capital	Total
2000	94.026,7	75,5	20.769,6	781,8	8.882,0	0,0	<b>124.460,1</b>
1999	85.549,9	74,9	22.371,0	729,9	5.583,2	0,0	<b>114.234,0</b>
1998	80.594,3	76,5	21.364,0	450,1	2.910,3	0,0	<b>105.318,7</b>
1997	79.404,6	71,7	18.979,3	227,6	12.205,4	0,0	<b>110.816,9</b>
1996	79.365,3	74,6	23.216,3	398,4	3.439,0	6,2	<b>106.425,2</b>
1995	73.414,6	70,8	25.754,9	489,8	4.024,0	9,5	<b>103.692,8</b>
1994	68.980,8	72,5	22.545,8	187,9	3.422,0	9,5	<b>95.146,0</b>

### Despesas do Exército - Preços Constantes

(milhares de contos )

Ano	Pessoal	%	Operação e Manutenção	PIDDAC	LPM	Despesas de Capital	Total
2000	76.136,8	75,5	16.817,9	633,1	7.192,1	0,0	<b>100.779,9</b>
1999	70.866,2	74,9	18.531,2	604,6	4.624,9	0,0	<b>94.626,9</b>
1998	69.164,5	76,5	18.334,2	386,3	2.497,6	0,0	<b>90.382,6</b>
1997	70.801,2	71,7	16.922,9	203,0	10.883,0	0,0	<b>98.810,1</b>
1996	73.384,5	74,6	21.466,8	368,4	3.179,8	5,7	<b>98.405,2</b>
1995	69.918,7	70,8	24.528,5	466,5	3.832,4	9,0	<b>98.755,1</b>
1994	68.980,8	72,5	22.545,8	187,9	3.422,0	9,5	<b>95.146,0</b>



Fonte : Anuário Estatístico do Exército

## Anexo C - Evolução das Vendas do LMPQF por Tipo de Cliente

Unid: 1.000 Esc

	1998	1999	2000	Variações	
				1999/98	2000/99
Vendas a Pronto Pagamento	177.531	223.870	234.087	46.339	10.217
Exército					
Unidades	239.331	214.852	307.866	-24.479	93.014
ADME	152.483	163.359	191.132	10.876	27.773
Hospitais Militares	1.502.247	1.703.129	1.798.907	200.882	95.778
Apoio à Família Militar	50.000	50.000	44.000	0	-6.000
Desinfecções e Desinfestações	62.331	55.000	50.000	-7.331	-5.000
Força Aérea					
Unidades	1.573	1.084	2.031	-489	947
ADMFA	7.892	9.190	10.523	1.298	1.333
Marinha					
Unidades		49	59	49	10
ADMA	6.689	8.694	8.509	2.005	-185
Rede Hospitalar Estatal	7.632	9.046	6.870	1.414	-2.176
EFFA	4.670	3.065	2.257	-1.605	-808
Forças Militarizadas	41.966	70.426	154.014	28.460	83.588
Análises Clínicas e Outros Serviços	92.305	75.870	80.583	-16.435	4.713
ADSE	24.057	29.047	36.045	4.990	6.998
Clientes de "Façonnage"		851		851	-851
Exportação					
Outros Clientes	37.455	40.787	59.553	3.332	18.766
<b>TOTAL</b>	<b>2.408.162</b>	<b>2.658.319</b>	<b>2.986.436</b>	<b>250.157</b>	<b>328.117</b>

Fonte : Relatório e Contas 2000

## Anexo D - Vencimentos dos Militares

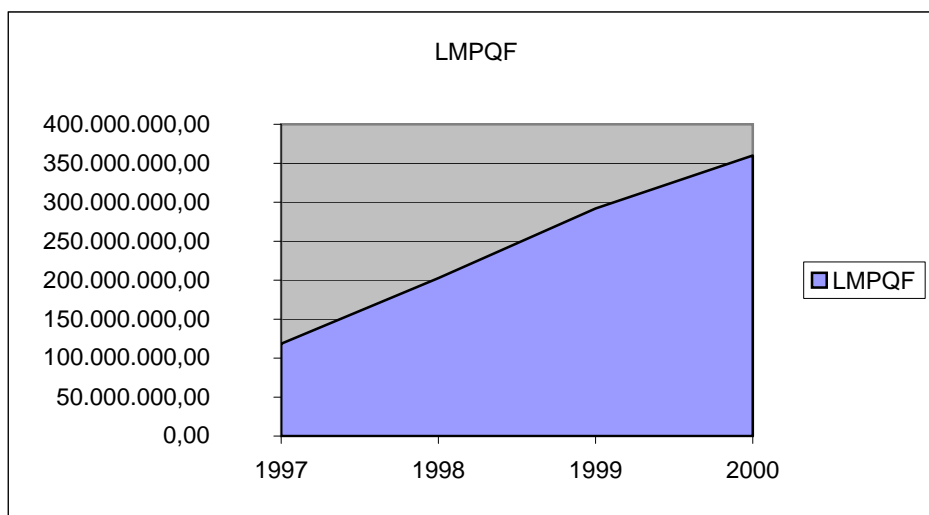
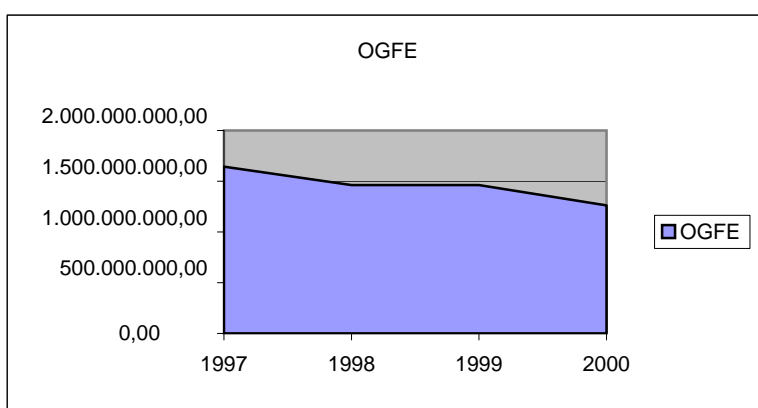
Escudos

<b>UNIDADE</b>	<b>ANO</b>	<b>SOMA DE ABONOS</b>	<b>SUBSIDIO NATAL</b>	<b>SUBSIDIO FÉRIAS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>OGFE</b>	<b>1999</b>	<b>59.663.338</b>	<b>5.027.600</b>		<b>64.690.938</b>
	<b>2000</b>	<b>76.573.856</b>	<b>5.223.658</b>	<b>4.051.911</b>	<b>85.849.425</b>
<b>LMPQF</b>	<b>1999</b>	<b>105.046.844</b>	<b>8.162.540</b>		<b>113.209.384</b>
	<b>2000</b>	<b>111.579.943</b>	<b>8.059.180</b>	<b>7.182.301</b>	<b>126.821.424</b>
<b>OGME</b>	<b>1999</b>	<b>69.968.102</b>	<b>4.784.727</b>		<b>74.752.829</b>
	<b>2000</b>	<b>69.968.102</b>	<b>4.784.727</b>	<b>5.176.006</b>	<b>79.928.835</b>
<b>MM</b>	<b>1999</b>	<b>205.547.376</b>	<b>14.433.983</b>		<b>219.981.359</b>
	<b>2000</b>	<b>228.036.824</b>	<b>15.368.235</b>	<b>15.788.697</b>	<b>259.193.756</b>

Fonte : Chefia de Abonos e Tesouraria

## Anexo E - Reserva Legal do LMPQF e das OGFE

	OGFE	LMPQF
1997	1.643.853.151,58	118.454.608,20
1998	1.461.682.237,47	202.706.925,40
1999	1.461.682.238,00	292.008.179,60
2000	1.261.393.856,00	360.021.402,50



Fonte : Relatórios e Contas de 1998, 1999 e 2000 do LMPQF e das OGFE

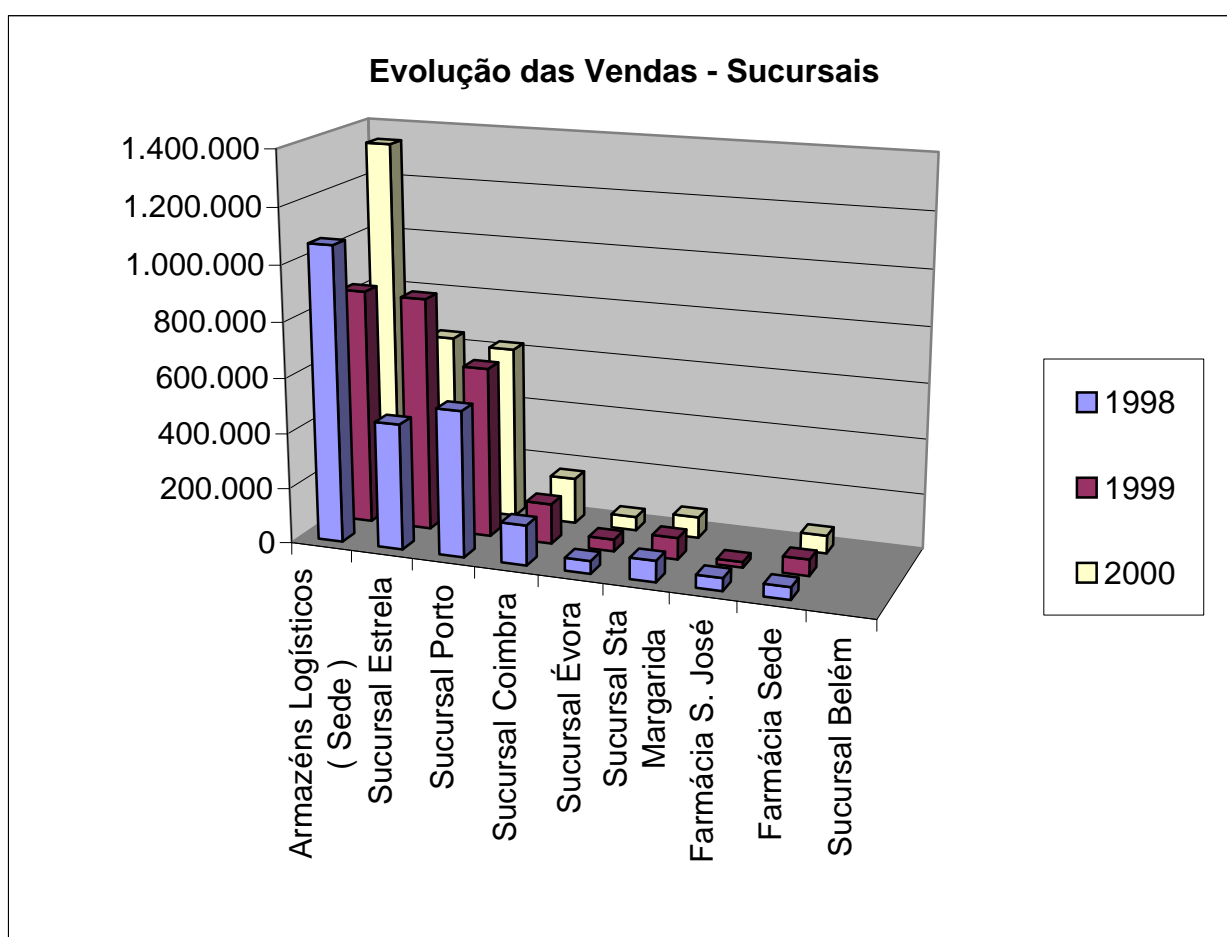
## Anexo F - Evolução das Vendas do LMPQF - Sucursais

Unid:1.000 Esc

	1998	%	1999	%	2000	%
Armazéns Logísticos ( Sede )	1.067.291	44	852.576	32	1.340.205	45
Sucursal Estrela	454.848	19	844.829	32	646.590	22
Sucursal Porto	527.090	22	614.620	23	625.641	21
Sucursal Coimbra	144.835	6	145.033	5	166.507	6
Sucursal Évora	46.310	2	43.553	2	49.622	2
Sucursal Sta Margarida	76.837	3	78.429	3	76.045	3
Farmácia S. José	46.082	2	20.138	1		0
Farmácia Sede	44.869	2	59.141	2	65.083	2
Sucursal Belém					16.743	1

TOTAL

2.408.162	100	2.658.319	100	2.986.436	100
-----------	-----	-----------	-----	-----------	-----



Fonte : Relatório e Contas do LMPQF - 1998, 1999 e 2000

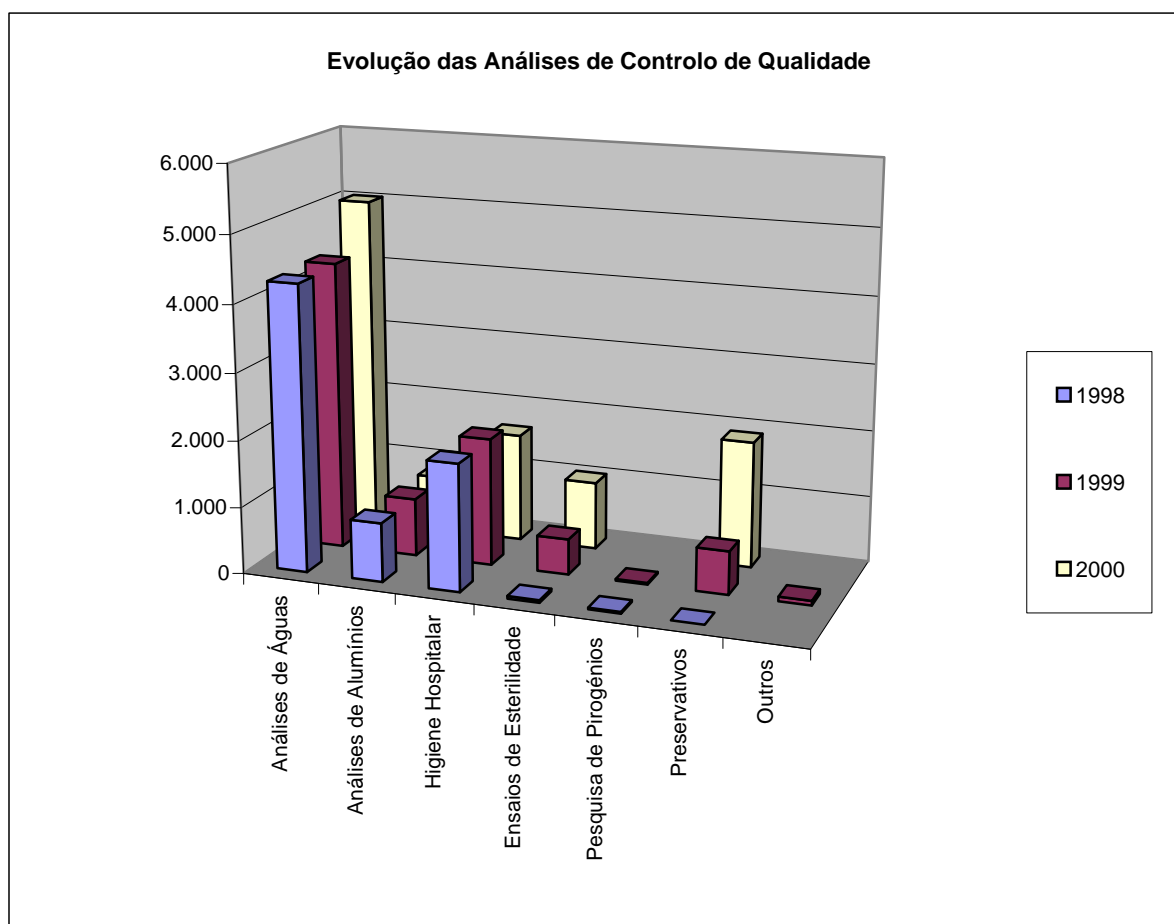
## Anexo G - Análises de Controlo de Qualidade do LMPQF

Unid:1.000 Esc

	1998	1999	2000
Análises de Águas	4.290	4.327	5.023
Análises de Alumínios	887	871	834
Higiene Hospitalar	1.907	1.918	1.632
Ensaio de Esterilidade	39	537	1.022
Pesquisa de Pirogénios	25	25	
Preservativos	0	650	1.900
Outros		70	

TOTAL

7.148	8.398	10.411
-------	-------	--------



Fonte : Relatório e Contas do LMPQF -1998, 1999 e 2000

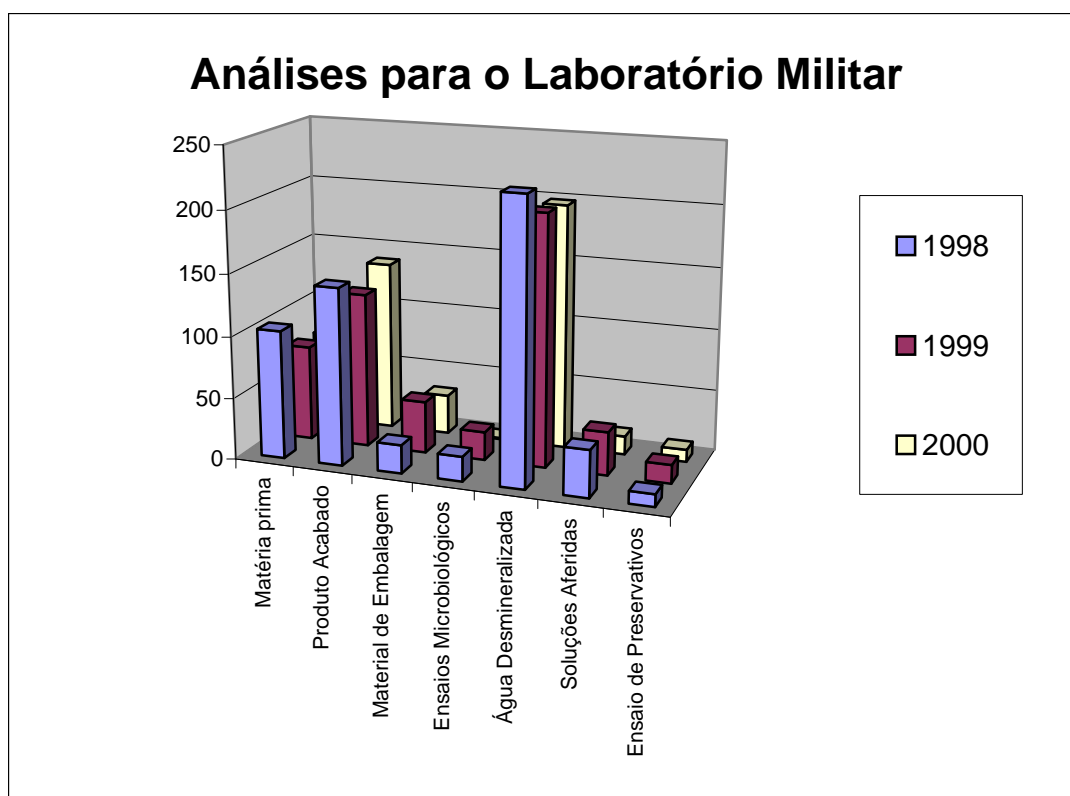
## Anexo H - Análises para o LMPQF e para o Exterior

### Análises para o Laboratório Militar

Designação	1998	1999	2000
Matéria prima	104	77	74
Produto Acabado	143	125	138
Material de Embalagem	23	42	32
Ensaio Microbiológicos	20	23	1
Água Desmineralizada	226	202	198
Soluções Aferidas	38	35	15
Ensaio de Preservativos	10	15	10

TOTAL

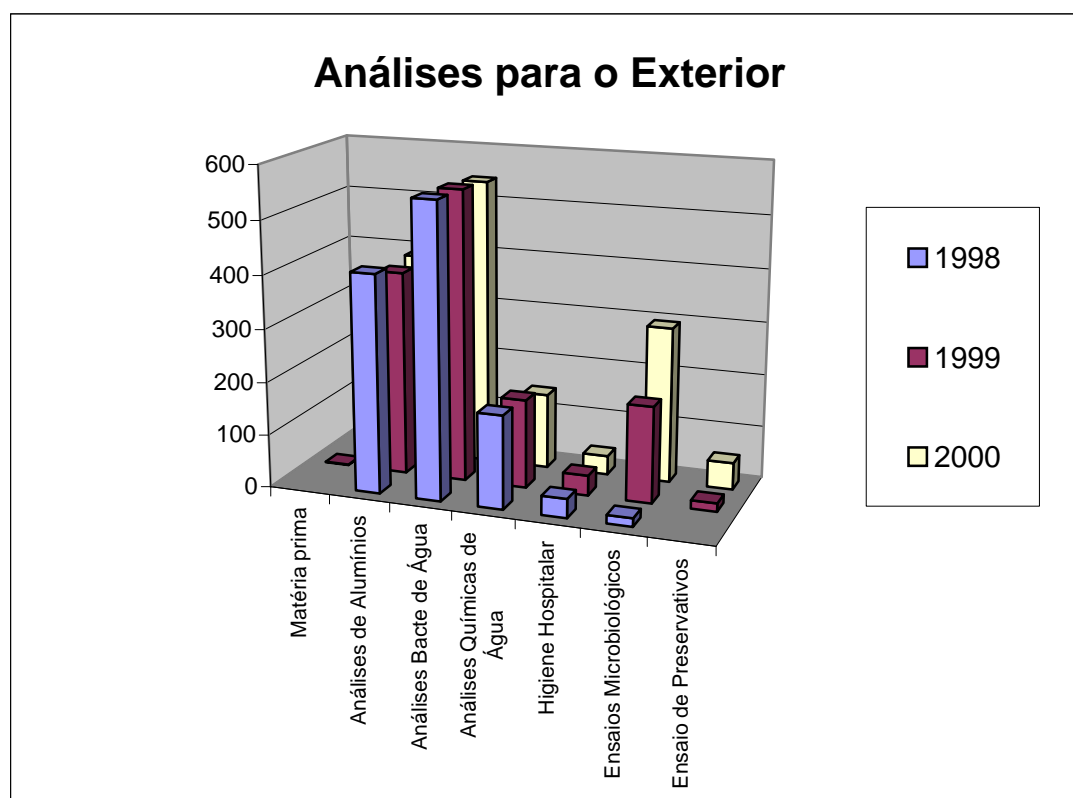
564	519	468
-----	-----	-----



### Análises para o Exterior

Designação	1998	1999	2000
Matéria prima		1	
Análises de Alumínios	411	386	391
Análises Bacte de Água	552	549	542
Análises Químicas de Água	176	168	143
Higiene Hospitalar	36	38	36
Ensaio Microbiológicos	16	182	295
Ensaio de Preservativos		16	51

TOTAL	1.191	1.340	1.458
-------	-------	-------	-------



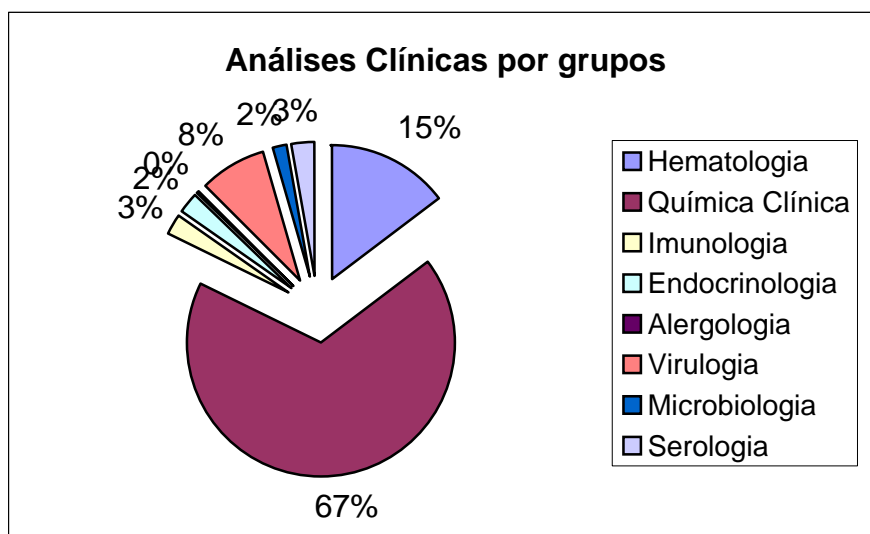
Fonte : Relatório e Contas do LMPQF -1998, 1999 e 2000

## Anexo I - Análises Clínicas no LMPQF

Designação	Total	%
Hematologia	11.596	15
Química Clínica	53.264	67
Imunologia	2.087	3
Endocrinologia	1.939	2
Alergologia	249	0
Virulogia	6.364	8
Microbiologia	1.283	2
Serologia	2.157	3

**TOTAL**

78.939	100
--------	-----



Fonte : Relatório e Contas do LMPQF -1998, 1999 e 2000

A Indústria **Têxtil**  
e do **Vestuário**  
e m **2 0 0 0**



**CENESTAP**  
CENTRO DE ESTUDOS  
TÊXTEIS APLICADOS

QUINTA DA MAIA - AV. DO BRASIL  
APARTADO 265 - 4760 V. N., FAMILICÃO  
TEL. 252 30 20 20 • FAX 252 31 61 42

A Indústria **Têxtil**  
e do **Vestuário**  
e m **2 0 0 0**

**Autor**

Observatório Têxtil  
Augusto Arrochella Lobo  
Nuno Pinto da Silva

Estudo disponível em <http://www.portugaltexsil.com>

**Coordenação**

CENESTAP

Centro de Estudos Têxteis Aplicados

**Design/Paginação**

Loja das Ideias

# Índice

---

<b>Introdução</b>	5
<b>I – Enquadramento Macroeconómico</b>	7
A Economia Europeia	7
A Economia Portuguesa	12
<b>II – A Indústria Têxtil e do Vestuário</b>	17
Indicadores de Confiança	17
Volume de Negócios	19
Emprego	20
Remunerações	21
Custo Trabalho	22
Produtividade	22
Produção	23
Capacidade Produtiva	24
Preços	24
Empréstimos e Investimentos	26
Comércio Internacional	27
Têxtil	29
Vestuário	30
Têxteis Lar	31
Mercado da União Europeia	32
Exportações	34
Balança Comercial	39
Importações	41
Quotas de Mercado	44
Performance das Exportações Portuguesas por Produtos e por Países	45
<b>III – Anexos</b>	49



## Introdução

O presente relatório constitui mais um passo numa iniciativa que o Observatório Têxtil do CENESTAP tem vindo a desenvolver ao longo dos últimos anos. A elaboração de um estudo anual sobre a realidade da indústria têxtil e do vestuário nacional, que constitua uma referência, não só para as empresas, como também para os vários organismos, associações e outras entidades ligadas à indústria, é uma das actividades que o Observatório desenvolve, de forma similar ao que se verifica noutros países.

Neste estudo, realça-se o facto do ano 2000 ter sido, em vários aspectos, um ano mais favorável do que o de 1999. Confirma-se, contudo, a tendência verificada nos últimos anos: melhor performance do sector têxtil do que do sector do vestuário, o que constitui o caminho para a aproximação ao padrão predominante na indústria têxtil e do vestuário europeia. Para tal contribui, em larga medida, a evolução verificada nos custos de mão-de-obra, que não está a ser acompanhada por um crescimento igual da produtividade. Perante este cenário, justifica-se a adopção de medidas mais activas na definição e a promoção de caminhos alternativos para a competitividade.

Neste aspecto, o presente estudo já faz parte de uma dessas acções. Pela primeira vez, o estudo anual do Observatório Têxtil apenas estará disponível em formato digital no Centro de Conhecimento da Indústria Têxtil e do Vestuário – [www.portugaltextil.com](http://www.portugaltextil.com). Este Centro é o resultado de uma acção conjunta da Direcção Geral da Indústria e do CENESTAP, no âmbito das medidas voluntaristas do programa IMIT, que visa apoiar as empresas num dos factores mais intangíveis da competitividade: o acesso fácil e rápido à informação e ao conhecimento. A presença deste estudo no [www.portugaltextil.com](http://www.portugaltextil.com) é, claramente, um acréscimo à base de conhecimento e de informação disponível para as empresas da nossa indústria.

**Manuel Teixeira**  
Director-Geral



## I - Enquadramento Macroeconómico

### A Economia Europeia

No ano 2000 (segundo ano da moeda única) o enquadramento macroeconómico sofreu alterações fundamentais. A economia europeia demonstrou um forte dinamismo e vigor, tendo levado inclusivamente à alteração da condução da política monetária por parte do Banco Central Europeu.

A economia europeia atingiu durante este último ano uma taxa de crescimento elevada, tendo em conta a sua natural rigidez estrutural, tendo-se registado uma variação no PIB da União Europeia de 3,3%, face a uma taxa de crescimento de 2,5% em 1999.

Quanto à zona do Euro<sup>1</sup>, a taxa de crescimento do PIB foi inclusivamente superior à registada para a totalidade da União, atingindo um valor de 3,4% em 2000, face a 2,5% em 1999. Contudo, o crescimento da economia europeia é, neste momento, fortemente dependente da procura externa. As exportações da zona Euro terão crescido 11,7% (10,9% no conjunto da U.E.), as importações cresceram 10,4% (10,0% na U.E.), mas o consumo final das famílias abrandou ligeiramente durante este último ano. Na zona Euro, o consumo final das famílias cresceu 2,6%, face a um valor de 2,8% em 1999.

Em comparação, estima-se que a economia dos Estados Unidos terá registado uma taxa de crescimento de cerca de 5,0%, ou seja, 0,8 pontos percentuais acima da taxa de crescimento registada em 1999.

Apesar do crescimento da economia europeia ser inferior ao da americana, a verdade é que o espaço da União ainda é caracterizado por uma forte rigidez estrutural, apesar das políticas de maior flexibilização e liberalização seguidas por um conjunto alargado de países, pelo que os resultados em termos de crescimento económico devem ser considerados como bastante positivos. Aliás, segundo a OCDE, o PIB da zona Euro durante o ano 2000 terá sido inferior ao produto potencial apenas em 0,2%, pelo que apesar de ainda existir alguma margem para um crescimento superior do PIB, que não ponha em causa os objectivos ao nível da inflação, esta margem já é algo reduzida.

Face a este enquadramento, e tendo em conta a forte aceleração da taxa de inflação na área do Euro, que atingiu os 2,4% em 2000 face a 1,1% em 1999, o Banco Central Europeu optou por adoptar uma postura menos expansionista na condução da política monetária. Acompanhando a evolução desfavorável do Índice Harmonizado de Preços no Consumidor, outros indicadores de preços e custos, como os preços na produção industrial e os preços das matérias primas, sinalizavam uma hipotética pressão sobre as tensões inflacionistas na área do Euro.

---

<sup>1</sup> Incluindo a Grécia, apesar de só ter aderido ao Euro em 1/1/2001.

Tabela 1 - Indicadores de Preços e Custos

Fonte: Banco Central Europeu

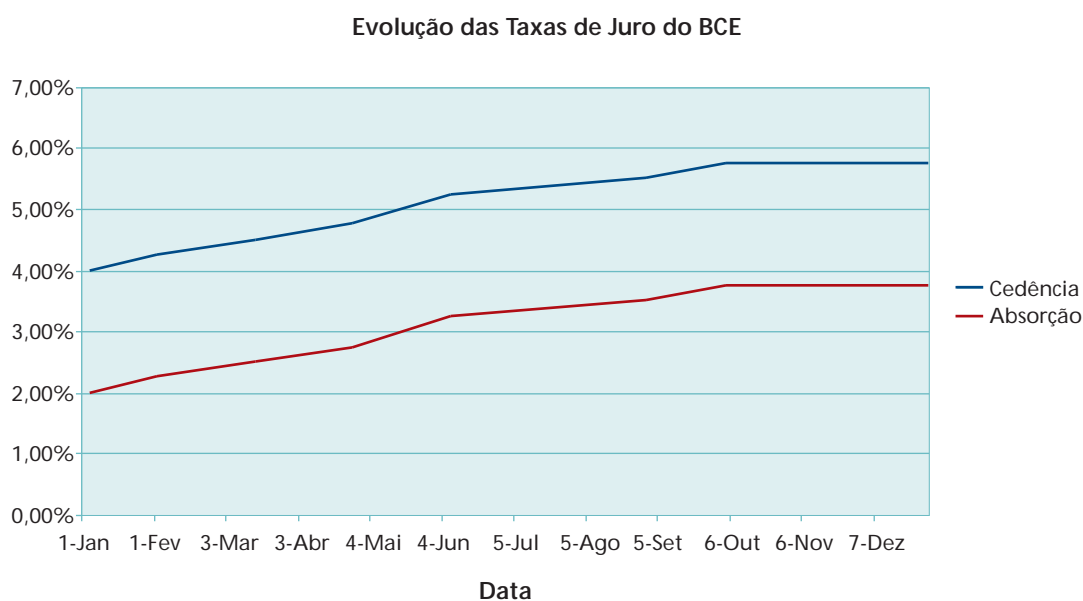
	1998	1999	2000
IHPC	1,2%	1,1%	2,4%
- Bens	0,7%	0,9%	2,7%
- Serviços	2,0%	1,6%	1,7%
Preços na Produção Industrial	-0,7%	-0,4%	5,4%
Custos Unitários do Trabalho	0,3%	1,2%	1,2% 1)
Produtividade do Trabalho	1,2%	0,8%	1,1% 1)
Remuneração por Trabalhador	1,5%	2,0%	2,3% 1)
Custos Horários Totais do Trabalho	1,8%	2,2%	3,9% 1)
Preços do Petróleo (EUR/Barril)	12,0	17,1	31,0
Preços das Matérias Primas	-12,5%	-3,1%	18,1%

1) Taxa de variação homóloga no terceiro trimestre de 2000

Assim, durante o ano de 2000, o BCE alterou as taxas de juro de referência para a absorção e cedência de liquidez em seis ocasiões, registando-se uma variação positiva de 175 pontos base entre Janeiro e Dezembro.

Gráfico 1 - Evolução das Taxas de Juro de Referência

Fonte: Banco de Portugal



Este aumento das taxas de juro de referência foi logicamente transmitido às taxas praticadas pela banca a retalho. O custo do endividamento aumentou de forma algo significativa entre Janeiro e Dezembro de 2000. Nas operações activas de prazo inferior a um ano, o aumento da taxa de juro média foi de 127 pontos base, enquanto que nas operações activas de prazo superior a um ano o aumento cifrou-se nos 71 pontos base.

**Tabela 2 - Evolução das Taxas de Juro Activas**

*Fonte: Banco de Portugal*

	Prazos inferiores a 1 ano	Prazos superiores a 1 ano
Janeiro	5,91%	5,74%
Fevereiro	6,01%	5,85%
Março	6,07%	5,85%
Abril	6,24%	6,00%
Mai	6,40%	6,16%
Junho	6,56%	6,23%
Julho	6,77%	6,37%
Agosto	6,81%	6,44%
Setembro	6,92%	6,44%
Outubro	7,14%	6,60%
Novembro	7,17%	6,63%
Dezembro	7,18%	6,45%
Varição	127 p.b.	71 p.b.

Apesar da evolução das taxas de juro, instrumento que foi utilizado não só com o objectivo de obstar às pressões sobre os preços, que se estavam a verificar no espaço do Euro mas, também, numa lógica de sustentação da evolução da moeda europeia face ao Dólar dos EUA, o dinamismo da economia americana e os elevados fluxos de capitais para investimento nos mercados dos EUA impediram que a acção do BCE alcançasse o objectivo de inverter a evolução da cotação Dólar/Euro.

No início do ano a cotação USD/EUR encontrava-se próxima da paridade, nos 1,007 Dólares por Euro. No final do ano, após uma desvalorização do Euro de aproximadamente 6,5%, cada unidade da moeda europeia já só valia cerca de 0,941 Dólares.

Gráfico 2 - Cotação USD/EUR

Fonte: Bloomberg



Relativamente à economia real, os principais indicadores apontam para uma melhoria do sentimento, quer dos consumidores quer dos produtores. Apesar de uma ligeira desaceleração no consumo privado e no investimento, a pressão da procura externa levou a um forte crescimento na produção industrial, aumentando a ocupação da capacidade instalada para níveis bastante elevados.

Contudo, os indicadores relativos ao início de 2001 apontam para a possibilidade de um abrandamento no ritmo de expansão da economia da área Euro.

Tabela 3 - Indicadores da Produção e Confiança

Fonte: Banco Central Europeu

	1998	1999	2000
Produção Industrial	--	1,9%	5,4%
- Bens de Investimento	--	1,5%	9,1%
- Bens de Consumo	--	2,9%	6,3%
Índice de Sentimento Económico	2,9	0,0	1,5
Ind. de Confiança dos Consumidores	6	8	10
Indicador de Confiança na Indústria	6	0	12
Indicador de Confiança no Retalho	2	0	5
Indicador de Clima Económico	0,7	-0,1	1,3
Utilização da Capacidade Produtiva	82,9%	81,9%	83,9%

A melhoria registada na conjuntura económica da União Europeia repercutiu-se num aumento da taxa de emprego.

Assim, além do crescimento económico intensivo, demonstrado pelo aumento do ritmo de acréscimo da produtividade, registou-se também um crescimento algo extensivo, através da entrada ou regresso ao mercado de trabalho de um elevado número de desempregados e inactivos.

**Tabela 4 - Indicadores do Emprego na zona Euro**

*Fonte: Banco Central Europeu*

	1998	1999	2000
Crescimento do Emprego	1,6%	1,7%	2,0% 1)
- Agricultura e Pescas	-1,1%	-2,8%	-1,1% 1)
- Indústria	0,7%	0,5%	1,0% 1)
- Serviços	2,1%	2,5%	2,7% 1)
Taxa de Desemprego	10,9%	10,0%	9,1%
- Idade < 25 anos	21,6%	19,6%	17,8%
- Idade > 25 anos	9,4%	8,7%	7,9%

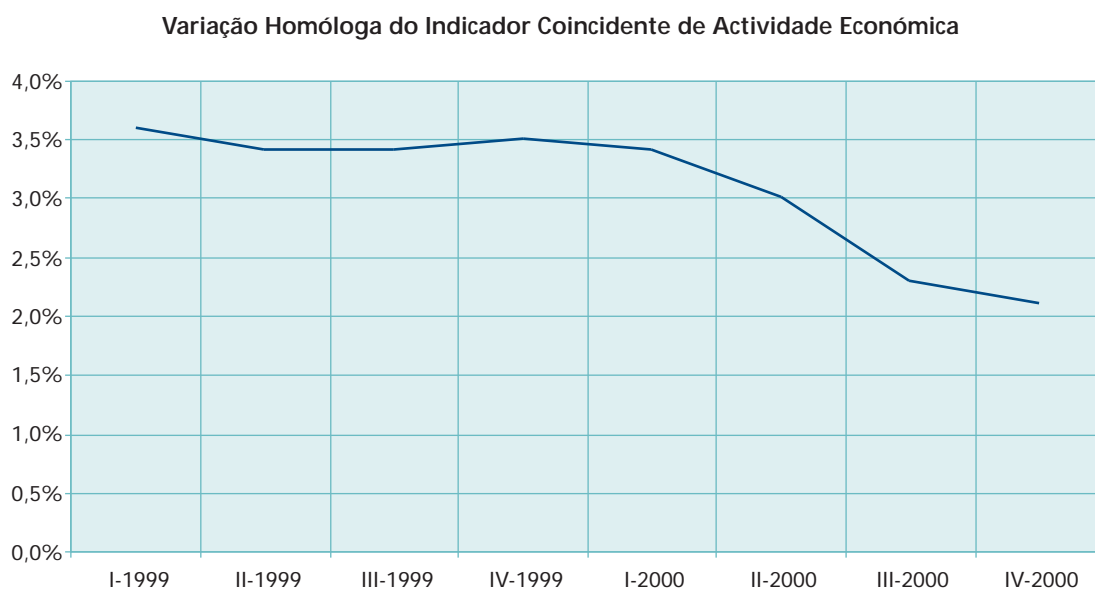
1) Taxa de variação homóloga no terceiro trimestre de 2000

## A Economia Portuguesa

Enquanto que a economia europeia continuou a demonstrar um forte dinamismo ao longo do ano 2000, a economia portuguesa deparou-se com uma situação de indefinição quanto aos ritmos futuros de crescimento. A insustentabilidade do modelo de crescimento económico português tornou-se evidente, nomeadamente através da desaceleração da taxa de crescimento da economia, pondo em causa o processo de convergência da economia portuguesa com as outras economias da zona monetária do Euro. A taxa de crescimento estimada para o PIB português, de 3,2% em 2000, acarreta uma divergência com o ritmo de crescimento da zona Euro.

### Gráfico 3 - Evolução da Actividade Económica

Fonte: Banco de Portugal



É também de salientar que, decompondo a variação do PIB a preços constantes pelos diferentes sectores de actividade é discernível que apenas 9% do crescimento do produto se deve à evolução do VAB da indústria transformadora, enquanto que mais de 27% desse crescimento se deve à variação da actividade do comércio, restauração e hotelaria.

Apesar da redução no ritmo de crescimento da procura interna, a taxa de crescimento das importações mantém-se em níveis relativamente elevados, sobretudo quando comparada com a taxa de crescimento das exportações. Esta evolução do comércio internacional de bens e serviços provocou um aumento do défice da balança comercial que atingiu mais de 12% do PIB. Esta situação, apesar de não ser por si mesma um problema especialmente grave (o défice da balança comercial pode perfeitamente ser financiado pela entrada de capitais quer em regime de IDE quer de investimento de carteira ou transferências da UE), é um claro indicador de problemas de competitividade dos produtos portugueses.

Tabela 5 – Crescimento da Economia Portuguesa

Fonte: INE, Comissão Europeia, Banco Central Europeu, Banco de Portugal

	1998	1999	2000
Variação do PIB a Preços Constantes	3,8%	3,0%	3,2%
- Procura Interna	7,0%	5,2%	2,9%
- Consumo Privado	7,2%	5,2%	2,8%
- FBCF	9,1%	5,2%	4,0%
- Exportações	8,9%	4,6%	6,9%
- Importações	14,4%	9,1%	5,3%
Por memória – Variação do PIB (Zona Euro)	2,7%	2,5%	3,4%

O problema da competitividade da economia portuguesa reside em grande parte num défice acentuado de produtividade face à média da U.E., problema esse que é agravado pelo comportamento dos custos laborais ao longo dos últimos anos, evolução essa que apresenta taxas de crescimento substancialmente superiores às da produtividade.

Tabela 6 – Produto, Produtividade e Rendimentos

Fonte: Eurostat, Banco de Portugal

	1997	1998	1999	2000
PIB per capita em PPC (U.E.=100)	74,3	75,3	76,1	75,4
Produtividade em PPC (U.E.=100)	67,0	67,1	67,7	67,1
D Remunerações Nominais (Portugal)	5,8%	6,0%	5,3%	5,7%
D Produtividade (Portugal)	1,8%	1,9%	1,3%	1,7%
D Remunerações Nominais (Zona Euro)	2,1%	1,4%	1,9%	2,4%
D Produtividade (Zona Euro)	1,5%	1,1%	0,7%	1,6%
Diferencial de Crescimento dos Salários (p.p.)	3,7	4,6	3,4	3,3
Diferencial de Cresc. da Produtividade (p.p.)	0,3	0,8	0,6	0,1
Diferencial da Variação dos C.T.U.P. (p.p.)	3,4	3,8	2,8	3,2

A evolução dos custos salariais está intimamente ligada com a evolução do emprego. A economia portuguesa está a operar numa situação de pleno emprego, verificando-se assim uma forte pressão no sentido do aumento dos salários. O problema é que a população portuguesa mantém um perfil de qualificações extremamente reduzido, limitando a existência de possíveis ganhos de produtividade que compensem o “disparo” das remunerações.

A falta de qualificações é um problema que não está só ligado ao pessoal produtivo das empresas. A ausência de quadros altamente qualificados ao nível da gestão de topo é, logicamente, outro problema que limita a introdução de técnicas e métodos de gestão de apoio ao incremento da produtividade do trabalho.

Tabela 7 – Actividade e Desemprego

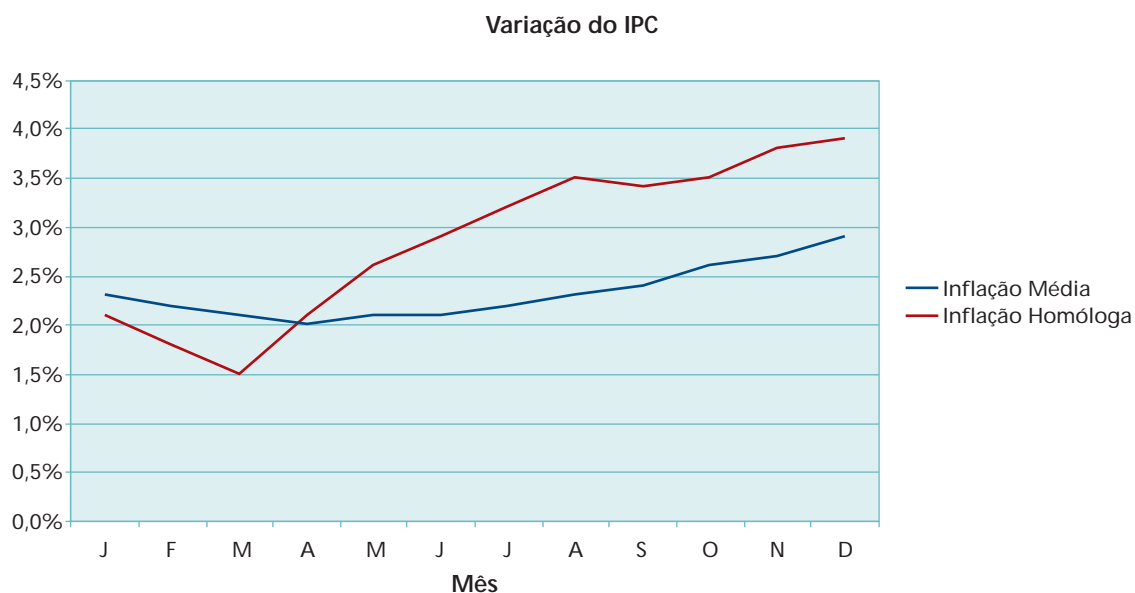
Fonte: Banco de Portugal

	Taxa de Actividade	Taxa de Desemprego
I-99	70,5%	4,7%
II-99	70,7%	4,5%
III-99	70,6%	4,2%
IV-99	70,4%	4,1%
I-00	71,1%	4,4%
II-00	70,8%	3,8%
III-00	71,3%	4,0%

A pressão dos salários e a manutenção do consumo em níveis superiores aos recomendáveis, trouxe como consequência um forte aumento da inflação. Apesar da discutível medida de congelamento dos preços dos combustíveis, que reduziram artificialmente a taxa de crescimento do índice de preços no consumidor, a inflação apresentou uma tendência fortemente crescente, atingindo valores que já não eram registados na economia portuguesa há alguns anos.

Gráfico 4 - Evolução da Inflação

Fonte: INE



Relativamente à evolução da indústria transformadora, esta manteve a desaceleração da taxa de crescimento da produção em volume, tendência essa que se regista há alguns anos. Segundo os dados do INE, a produção da indústria transformadora cresceu 0,4% em 2000, ou seja, menos 0,7 pontos percentuais do que em 1999.

Apesar da desaceleração do crescimento da produção em volume, a facturação da indústria transformadora apresentou uma taxa de crescimento superior à verificada em 1999. O volume de negócios deste sector foi, em 2000, superior em 8,6% ao registado em 1999. Este fenómeno de divergência entre a produção em volume e a facturação poderá indiciar ou uma melhoria do perfil qualitativo da produção nacional, ou um aumento dos preços provocado pelo aumento dos custos, nomeadamente os laborais e energéticos.

Os preços à saída da fábrica na indústria transformadora apresentaram em 2000 uma variação extremamente elevada, atingindo um aumento face a 1999 de 20,5%. É igualmente de salientar que as remunerações por trabalhador/hora registaram um crescimento de 9,5% face a 1999, a variação mais elevada deste indicador desde que foi iniciada a sua compilação.

Dos dados do comércio internacional, considerando os valores actualmente disponíveis, relativos ao período compreendido entre Janeiro e Novembro de 2000, destaca-se a manutenção de uma taxa de crescimento das importações elevada, atingindo os 15,4% em relação aos valores registados no mesmo período de 1999 e considerando os primeiros resultados de Janeiro e Novembro de 1999. As exportações apresentam uma taxa de crescimento inferior, de 12,8%, resultando num agravamento do défice comercial (+19,9%) e numa redução da taxa de cobertura das importações pelas exportações (61,6% em 2000, face a 63,0% em 1999). É igualmente de realçar que se assistiu a uma redução do peso do comércio intracomunitário no conjunto do comércio internacional português, quer do lado das exportações (79,6% vs. 82,8%), quer do lado das importações (73,9% vs. 76,9%).



## II - A Indústria Têxtil e do Vestuário Portuguesa

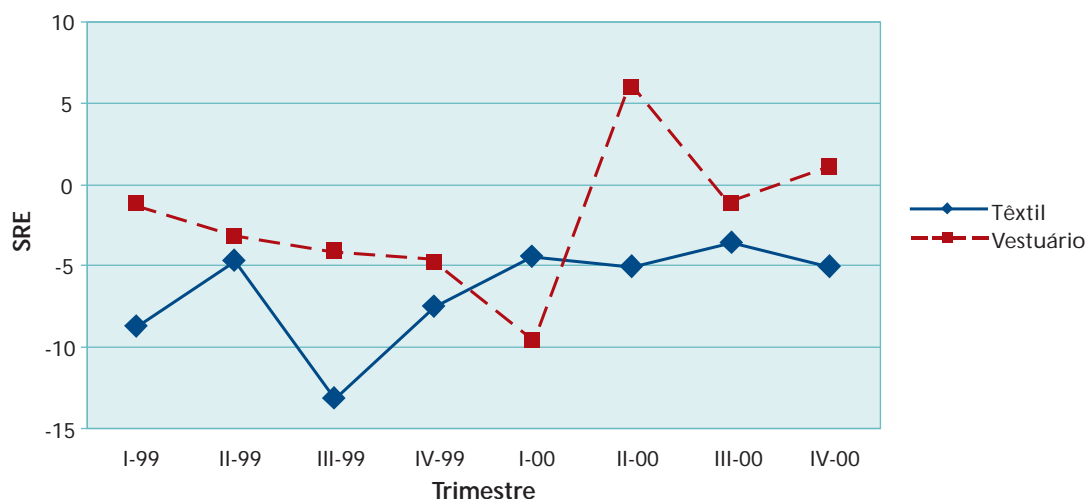
### Indicadores de Confiança

Os dados disponíveis permitem concluir que a evolução da indústria têxtil e do vestuário terá sido, na sua globalidade, mais positiva em 2000 do que no ano anterior.

Apesar dos resultados dos inquéritos de conjuntura serem mais favoráveis no sector do vestuário do que no sector têxtil, este último conseguiu, durante o ano de 2000, apresentar resultados francamente mais positivos do que no anterior.

Gráfico 5 - Evolução Indicador de Confiança

Fonte: INE



É contudo de referir que, em ambos os sectores, os indicadores de sentimento situaram-se ao longo do ano em níveis superiores aos registados em 1999, ano em que, recorde-se, se verificaram fortes reduções no volume de negócios da indústria, com especial ênfase no sector do vestuário.

Para esta melhoria no sentimento dos empresários contribuiu fortemente a evolução da carteira de encomendas. No caso do sector têxtil, as opiniões reflectem uma melhoria quer na carteira de encomendas interna, quer na carteira de encomendas externa. Contudo, a melhoria é mais pronunciada no caso da carteira de encomendas externa. No sector do vestuário, esta carteira apresentou uma evolução negativa (que aliás, é claramente reflectida na evolução das exportações de vestuário), mas a procura interna de vestuário compensou em termos de volume a descida registada pela procura externa.

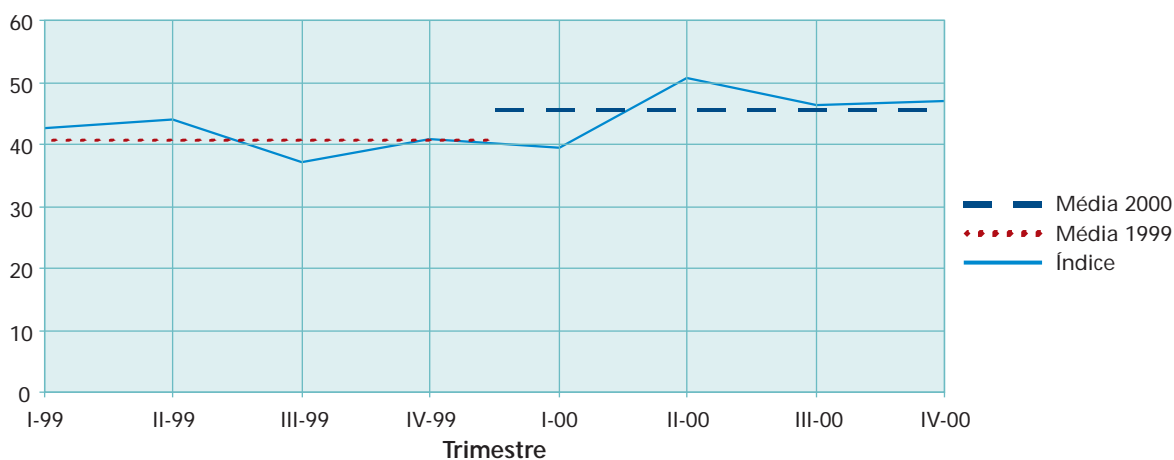
Outro factor a destacar é a evolução positiva dos stocks de produtos acabados. Enquanto que em 1999 estes se encontravam em níveis bastante superiores aos normais, nomeadamente no sector têxtil, em 2000 as opiniões dos empresários são convergentes, ao registar-se uma diminuição dos seus níveis, mantendo-se contudo stocks de produtos acabados mais elevados no sector têxtil do que no de vestuário.

Tendo em conta a evolução dos custos, nomeadamente de mão de obra e da energia, seria de esperar que estes fossem repercutidos nos preços praticados pela indústria têxtil e do vestuário. Contudo, é nítida a maior capacidade que o sector têxtil detém de transmitir aumentos de custos aos seus clientes. Enquanto que em 1999 os empresários do sector têxtil afirmavam na sua maioria que não seria possível aumentar os preços dos seus produtos, em 2000 a situação inverte-se. Face aos aumentos de custos entretanto verificados, os empresários manifestaram em 2000 a sua vontade de aumentar os preços cobrados aos seus clientes, vontade essa que foi efectivamente posta em prática, como é possível detectar pela análise dos preços à saída da fábrica.

No caso do sector do vestuário, esta é uma questão mais complexa. Provavelmente devido a factores estruturais, como a fragmentação do sector e também devido à envolvente concorrencial, a maioria das opiniões neste sector apontava para a impossibilidade de proceder a ajustamentos de preços. Mais uma vez, esta incapacidade de repercutir aumentos de custos sobre os preços é notória, ao analisar-se a evolução dos preços à saída da fábrica. Ora, tendo existido um aumento de custos não repercutido sobre os preços, é bastante provável que se tenha assistido a uma erosão das margens comerciais.

Gráfico 6 - Índice CENESTAP - ITV

Fonte: CENESTAP



Neste contexto de uma relativa melhoria da conjuntura que, recorde-se, foi mais favorável no sector têxtil do que no de vestuário, a evolução do índice CENESTAP/ITV é sintomática. Este índice, que visa avaliar a evolução da conjuntura do sector, agregando um conjunto alargado de indicadores mensais, registou um valor médio em 2000 superior em mais de 11,6% ao registado em 1999, o que comprova a melhoria verificada ao longo do ano 2000. É de salientar que esta melhoria da situação conjuntural apenas se manifestou no segundo trimestre do ano, altura em que o índice registou um pico na sua evolução. No terceiro e quarto trimestre, apesar do valor ser superior ao registado em 1999, detecta-se alguma estagnação na evolução do índice face, nomeadamente, ao valor do segundo trimestre.

## Volume de Negócios

Esta evolução está em consonância com o facto da ITV ter registado um aumento do volume de negócios de 2,1%, contrariando a tendência negativa do ano anterior. O têxtil esteve na origem desta evolução, uma vez que teve um acréscimo de 4,6%, contrapondo-se a contínua queda da facturação do vestuário, que diminuiu, em 2000, 3,2%. No entanto, é importante salientar que o volume de negócios do sector do vestuário decresceu, em 1999, aproximadamente, 15,8%. Apesar deste comportamento global positivo, a ITV perde peso na totalidade da indústria transformadora, uma vez que o volume de negócios nesta última aumentou 8,6%.

Ao longo do ano a ITV registou uma evolução relativamente sustentada que culminou numa variação homóloga positiva no 2º trimestre de 2000. O volume de negócios do vestuário chega mesmo a atingir no 2º trimestre uma variação homóloga positiva, situação esta que já não se verificava desde o último trimestre de 1998.

Conforme referido, apesar desta evolução positiva na segunda metade do ano, a ITV continua a perder importância relativa, representando, em 2000, 11,5% do volume de facturação da indústria transformadora.

**Gráfico 7 - Variação Homóloga Trimestral do Volume de Negócios**

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP

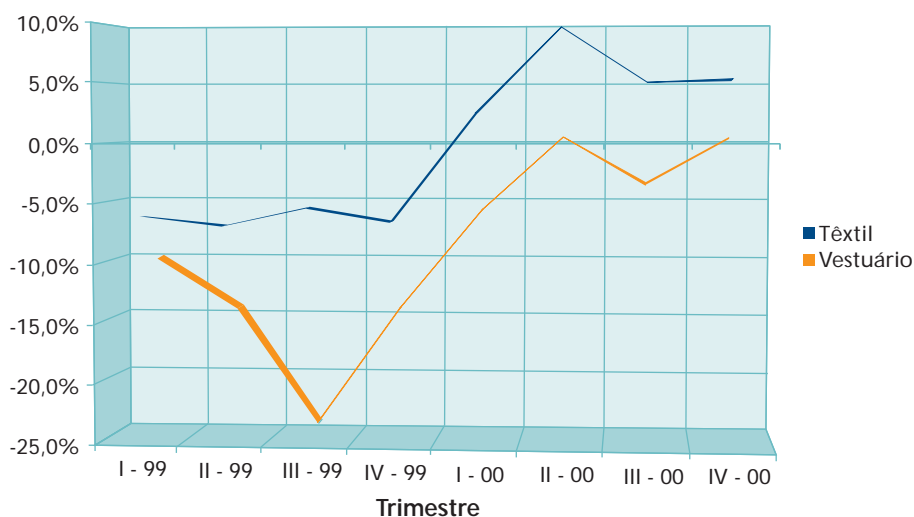
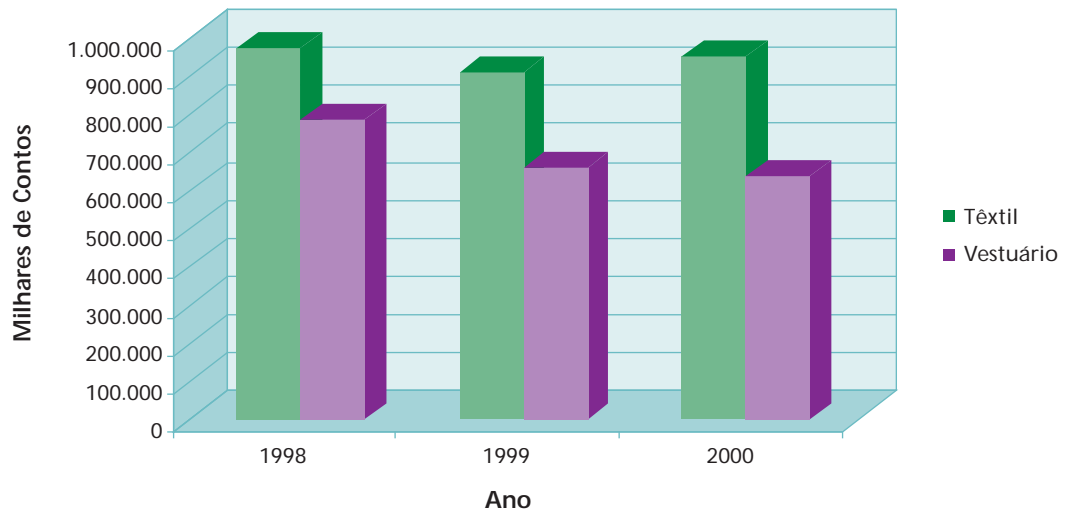


Gráfico 8 - Evolução do Volume de Negócios

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP

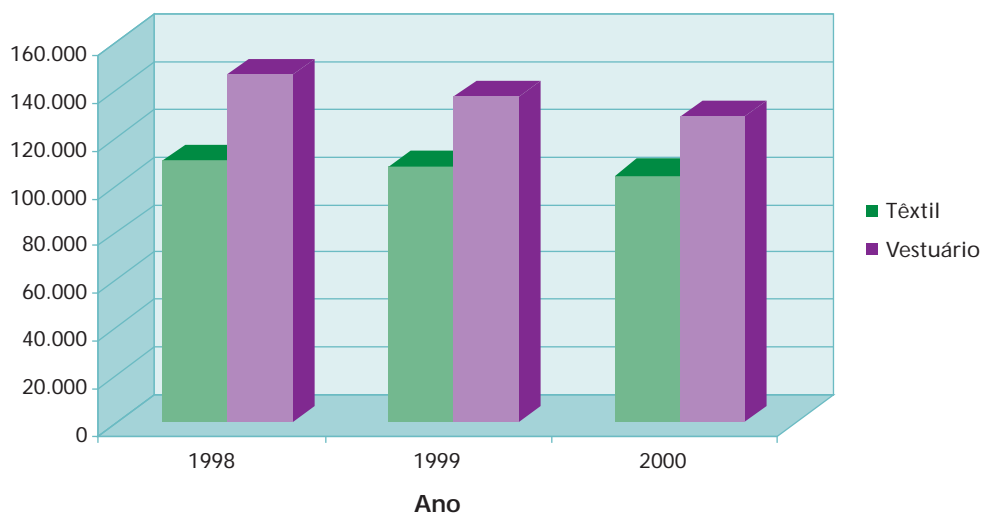


## Emprego

Em matéria de emprego, o ano de 2000 foi uma continuidade do registado nos últimos anos causado essencialmente pelo crescente investimento tecnológico que permite atenuar a tradicional utilização de mão de obra intensiva. O número de efectivos na ITV decresceu cerca de 4,7%, fixando-se em 234.258. O peso relativo do têxtil e do vestuário manteve-se na mesma proporção do ano anterior (45% e 55%, respectivamente). Deste modo, a diminuição de efectivos é mais acentuada no sector do vestuário do que no têxtil, respectivamente, 6,1% e 3,3%. A indústria transformadora acompanhou esta tendência de queda mas de forma mais moderada, tendo decrescido 2,2%. A ITV continua a manter o seu elevado peso relativo em termos do emprego na indústria transformadora, representando 25% do total de efectivos desta indústria.

Gráfico 9 - Evolução do Emprego

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP

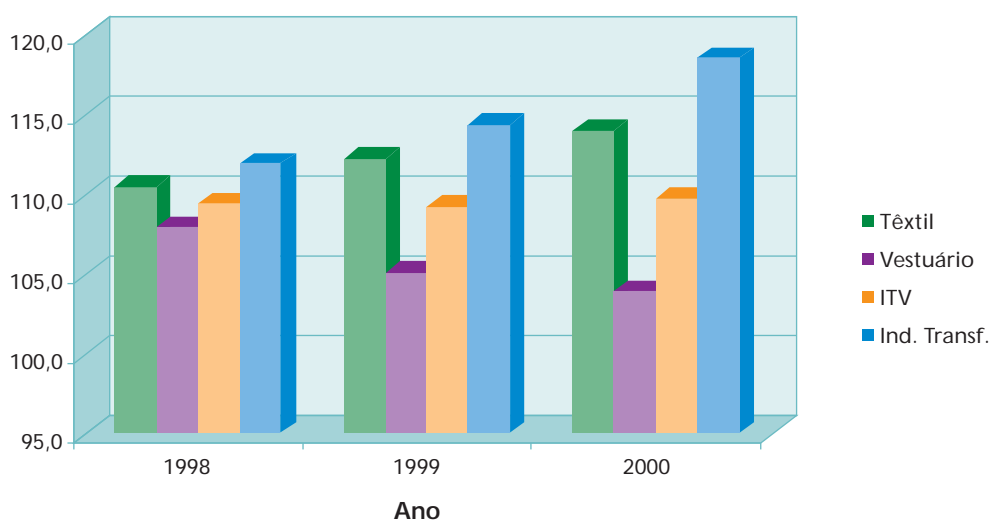


## Remunerações

A diminuição do número de trabalhadores é acompanhada por um aumento do valor das remunerações nominais de 0,5%. Esta situação resulta de duas situações opostas. O valor das remunerações no sector têxtil aumentou 1,6%, e no vestuário diminuiu 1,1%. A indústria transformadora mantém a tendência, tendo aumentado 3,6%.

Gráfico 10 - Evolução do Índice de Remunerações

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP



A situação descrita para a generalidade da economia portuguesa no que diz respeito ao facto de estarmos perante uma situação próxima do pleno emprego, também contribui para que neste sector as remunerações por trabalhador registem um aumento significativo. Assim, e na continuidade do verificado no ano anterior, as remunerações por trabalhador apresentam variações idênticas no têxtil e no vestuário, sendo que a ITV registou um acréscimo de 5,4%, relativamente semelhante ao registado na indústria transformadora (+5,9%).

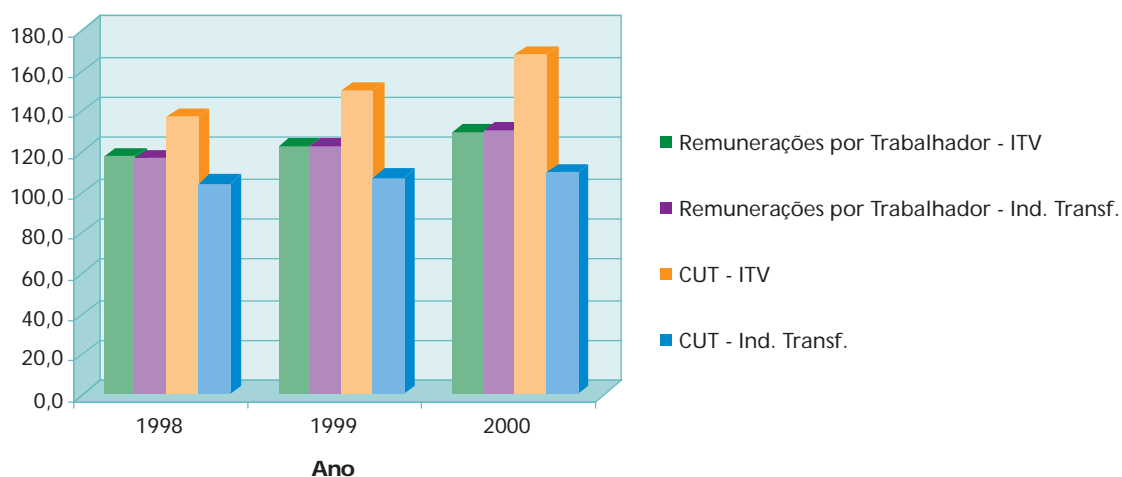
Associado a este acréscimo das remunerações por trabalhador, é visível uma diminuição do número de horas trabalhadas. O sector têxtil decresceu 4,1% e o vestuário diminuiu 7,6%. Em termos globais, a ITV trabalhou menos horas, tendo registado uma diminuição de 5,7%. Comparativamente, esta evolução na ITV é mais acentuada relativamente à indústria transformadora já que nesta, a diminuição é de apenas 3,2%.

## Custo Trabalho

Em relação ao custo unitário de trabalho constata-se um contínuo acréscimo desta variável. Na ITV o aumento é de 12,4%, superior ao registado na indústria transformadora. Esta diferença é a consequência, por um lado, do aumento de 15,5% no vestuário e, por outro lado, pelo facto da indústria transformadora ter mantido o crescimento do custo unitário do trabalho a um ritmo ligeiramente superior ao do ano anterior. O têxtil apresentou um acréscimo de 9,5%.

**Gráfico 11 - Evolução do Índice Remunerações por Trabalhador e dos Custos Unitários do Trabalho**

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP



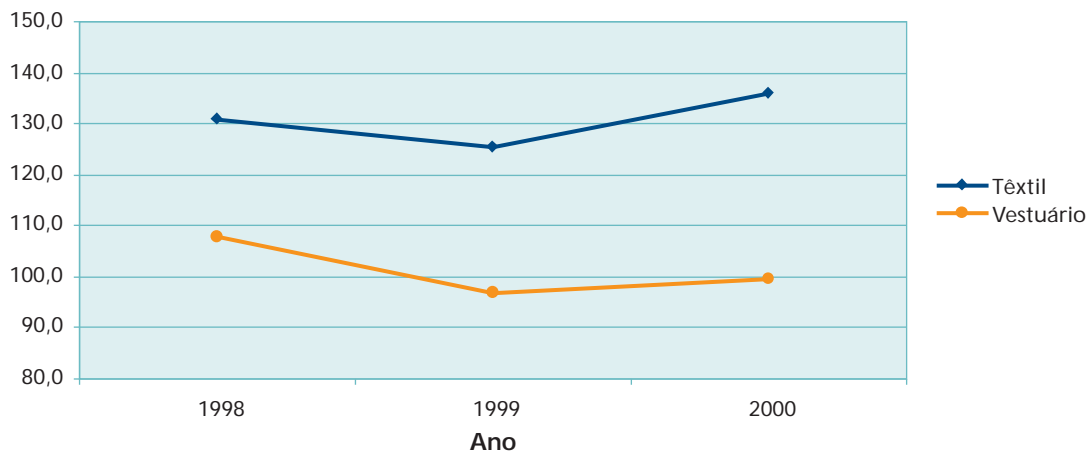
## Produtividade

O volume de negócios por trabalhador registou uma alteração significativa face ao sucedido em 1999. A ITV aumentou 7,2%, sendo que o têxtil e o vestuário crescem, respectivamente, 8,3% e 3,2%. É importante salientar a contribuição dada pelo têxtil neste indicador, uma vez que o valor do índice em 2000 é superior ao registado em 1998.

Ao compararmos a evolução do indicador do custo unitário de trabalho e a produtividade (com base no volume de negócios por trabalhador), constata-se que o primeiro teve um acréscimo a ritmos superiores ao segundo, ou seja, os custos assumidos pelos agentes económicos em termos de mão de obra, não são repercutidos na mesma proporção em termos de produtividade, registando-se em 2000 um diferencial de 5,2 pontos percentuais.

Gráfico 12 - Evolução do Índice Volume de Negócios por Trabalhador

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP

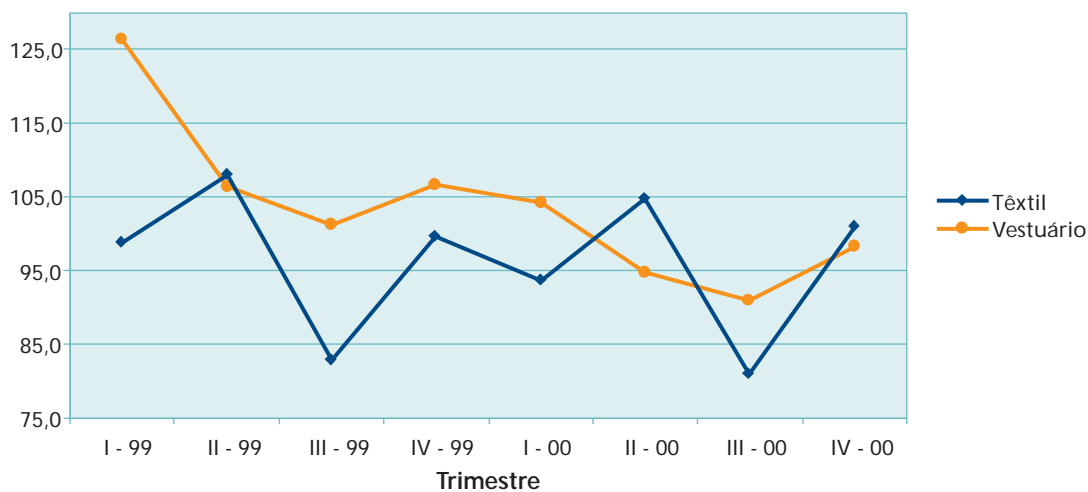


## Produção

A produção regista um contínuo decréscimo. Ou seja, a inversão da tendência verificada pelo volume de negócios, não foi acompanhada pelo volume de produção. Este facto, resulta da diminuição da produção no sector têxtil em 2,4% e no vestuário em 11,9%. Assim, o volume de produção da ITV diminuiu 6%. Em termos mensais, o vestuário apresenta no mês de Dezembro uma variação homóloga positiva (esta situação já não ocorria desde Novembro de 1999).

Gráfico 13 - Evolução do Índice Produção Industrial

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP

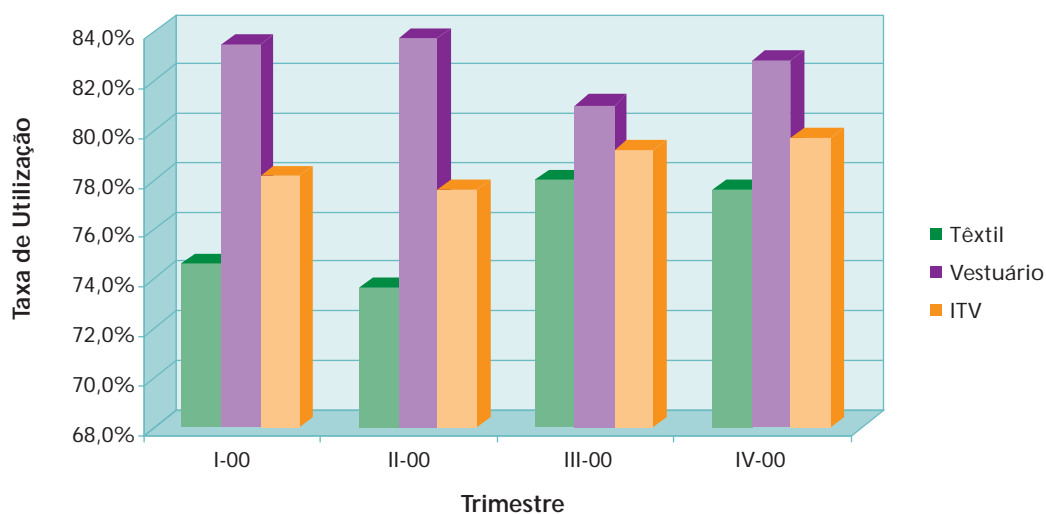


## Capacidade Produtiva

A utilização da capacidade produtiva instalada sofreu, também, uma redução no sector têxtil para 76% face a 78% em 1999, no vestuário de 85% para 83%. Na globalidade da indústria têxtil e do vestuário fixou-se em 79% que contrasta com o valor de 81% em 1999.

Gráfico 14 - Utilização da Capacidade Produtiva

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP



O número médio de semanas de produção assegurada pela carteira de encomendas no sector têxtil fixa-se em 8 semanas (face a 8,1 em 1999). Porém, no sector do vestuário assistiu-se a uma redução algo pronunciada deste indicador, que atingiu as 15 semanas em 2000 face a 16,8 semanas em 1999.

## Preços

Ao nível dos preços praticados regista-se um aumento ligeiro dos preços à saída da fábrica. A tendência de queda ligeira que se registou em 1999, é este ano contrariada, quer por um acréscimo dos preços do têxtil quer do vestuário. No entanto, esta situação é essencialmente suportada pelo têxtil (uma vez que no vestuário os preços aumentam a ritmos inferiores aos verificados no ano anterior, ou seja, 0,8% e 0,1%, respectivamente, em 1999 e 2000). Em 1999 os preços à saída da fábrica (sector têxtil) diminuíram 1,4%, mas em 2000 aumentaram 0,5%. Na base desta evolução estiveram, essencialmente, os sectores das empresas de fiação e fabricação de artigos de malha.

Tabela 8 - Variação Homóloga dos Preços à Saída da Fábrica

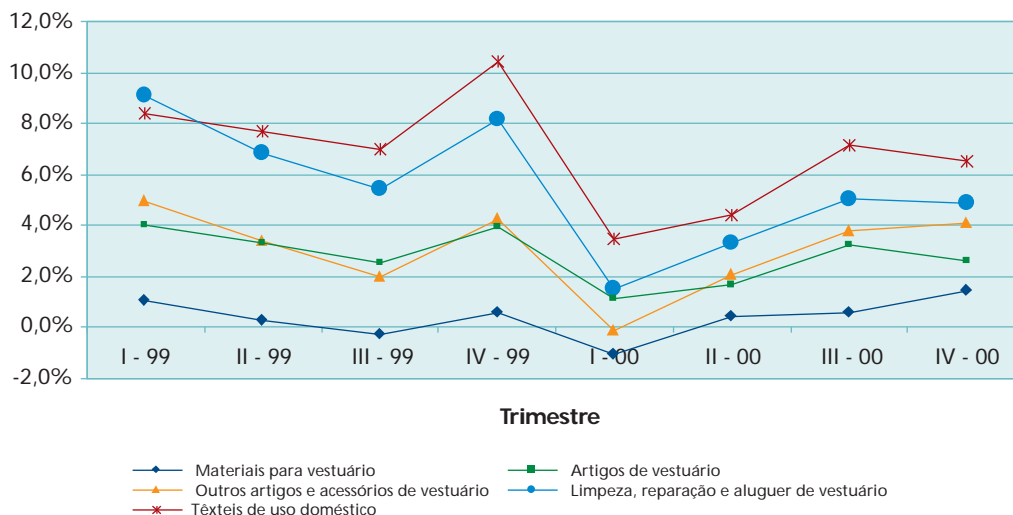
Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP

Sector	1999	2000
Fiação	-4,2%	0,7%
Tecelagem	1,1%	-0,1%
Artigos Têxteis Confeccionados (Têxteis Lar)	1,7%	-0,4%
Outras Indústrias Têxteis	-0,8%	1,6%
Fabricação de Tecidos de Malha	-2,8%	0,5%
Fabricação de Artigos de Malha	1,4%	1,5%
Confeção de Vestuário em Couro	0,1%	-0,5%
Confeção de Outros Artigos e Acessórios de Vestuário	0,8%	0,1%
Sector Têxtil	-1,4%	0,5%
Sector do Vestuário	0,8%	0,1%
ITV	-0,8%	0,4%

Em relação aos preços no consumidor registam-se ligeiras alterações, mantendo-se a variação dos preços do vestuário a ritmos semelhantes ao do ano anterior (em 2000 é de 0,38%). O último trimestre de 2000 foi aquele em relação ao qual se registaram variações homólogas mais significativas. No entanto, merece referência o facto dos Materiais para Vestuário terem registado um aumento inferior ao de 1999 (3,1% em 1999 e 1,8% em 2000), assim como, Outros Artigos e Acessórios de Vestuário (3,7% em 1999 e 1,22% em 2000).

Gráfico 15 - Evolução Trimestral dos Preços no Consumidor

Fonte: INE; Estimativa: CENESTAP



## Empréstimos e Investimentos

Os empréstimos de instituições financeiras às organizações que integram a indústria transformadora aumentaram 17%. Este acréscimo foi extensível à ITV que totalizou um montante de empréstimos de 2.075 milhões de euros. A ITV representa cerca de 16,9% dos empréstimos concedidos à indústria transformadora. É importante salientar que 22% dos empréstimos deste último sector de actividade destinam-se ao investimento.

**Tabela 9 - Empréstimos Obtidos**

Fonte: INE (milhões de euros)

	1999	2000
ITV	1.859	2.075
Indústria Transformadora	10.523	12.313

Tendo como base as informações de carácter qualitativo do INE, regista-se um aumento das intenções de investimento no têxtil e vestuário. Esta situação contrapõe-se ao sucedido em 1999, em que os empresários consideravam uma diminuição do investimento em 14,5%. Outro aspecto importante, é o facto da ITV estar em contraciclo com a indústria transformadora, em 1999 e 2000, em termos de prossecução da estratégia de investimento.

**Tabela 10 - Intenções de Investimento**

Fonte: INE

	Var. 1999	Var. 2000
Têxtil e Vestuário	-14,5%	8,6%
Indústria Transformadora	16,9%	-6%

Os objectivos do investimento na ITV passaram a ser, prioritariamente, a racionalização da capacidade produtiva. Este facto não é extensível à indústria transformadora, uma vez que esta apresenta uma maior preponderância do investimento com a finalidade de extensão do potencial de produção. Relativamente à indústria têxtil e do vestuário é relevante, também, a contínua importância atribuída na substituição dos processos produtivos. Face aos resultados dos inquéritos, somente 19% dos inquiridos consideravam a extensão da produção como um objectivo de investimento.

**Tabela 11 - Objectivos do Investimento**

Fonte: INE

	ITV		Indústria Transformadora	
	1999	2000	1999	2000
Substituição	33,6%	33,3%	28,4%	27,8%
Extensão	18%	19,1%	35,5%	33,8%
Racionalização	28,5%	34,3%	23,3%	27,1%

## Comércio Internacional

Em relação ao Comércio Internacional é visível uma inversão da tendência registada no ano anterior segundo estimativas da CENESTAP, a partir dos dados provisórios do INE. As exportações da ITV aumentaram 0,24% (decreceram 0,98% em 1999) e as importações também seguiram a mesma tendência, tendo crescido 4,68% (diminuíram 4,85% em 1999).

Em termos desagregados, as exportações do vestuário decresceram 3,6% e as do têxtil aumentaram 7,1%, sendo estas o suporte do aumento das exportações do sector. Relativamente às importações, tanto o têxtil como o vestuário contribuíram de forma positiva, registando um aumento de 4,3% e 5,5%, respectivamente.

Face a esta conjuntura, o saldo da Balança Comercial deteriorou-se em 26,3 milhões de contos, fixando-se em 317,2 milhões de contos. Tal ficou a dever-se, como referimos anteriormente, ao aumento significativo das importações, que se fixaram em 640,9 milhões de contos, e que aumentaram a um ritmo superior ao das exportações, atingindo 958,1 milhões de contos.

As exportações da ITV representam 18,5% (em 1999 representavam 20,7%) do total das exportações nacionais e as importações 7,7% do total nacional (em 1999 correspondiam a 8,1%).

No período em análise verificou-se a redução do défice comercial dos produtos têxteis para 80,8 milhões de contos devido, essencialmente, às fibras sintéticas ou artificiais descontínuas e outros artigos têxteis confeccionados.

No vestuário, a redução do superavit para 398 milhões de contos justifica-se quer, pela diminuição das exportações quer pelo aumento das importações.

Face ao exposto, é natural uma menor taxa de cobertura da ITV, que se fixou em 149,5%, face a 156% em 1999.

Tabela 12 - Exportações

Fonte: Estimativas CENESTAP

Produto	Var. 99/00
Artigos de Seda	135%
Artigos de Lã	6%
Artigos de Algodão	7%
Outras fibras têxteis vegetais	15%
Filamentos sintéticos ou artificiais	3%
Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	16%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	10%
Tapetes e outros revestimentos	5%
Tecidos especiais e tufados	41%
Tecidos impregnados	9%
Tecidos de malha	1%
Vestuário e acessórios de malha	-2%
Vestuário e acessórios excepto de malha	-6%
Outros artigos têxteis confeccionados	3%

Tabela 13 - Importações

Fonte: Estimativas CENESTAP

Produto	Var. 99/00
Artigos de Seda	20%
Artigos de Lã	3%
Artigos de Algodão	8%
Outras fibras têxteis vegetais	-3%
Filamentos sintéticos ou artificiais	1%
Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	-1%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	21%
Tapetes e outros revestimentos	-7%
Tecidos especiais e tufados	18%
Tecidos impregnados	3%
Tecidos de malha	-2%
Vestuário e acessórios de malha	4%
Vestuário e acessórios excepto de malha	7%
Outros artigos têxteis confeccionados	17%

## Têxtil

Ao procedermos à análise das exportações com base nos diferentes destinos, concluímos que relativamente ao têxtil, a Alemanha constitui o principal destino da produção nacional, absorvendo, em 2000<sup>2</sup>, 21,7 milhões de contos, que representam 15% do total das exportações nacionais de têxteis para a União Europeia (que na sua totalidade representam 62% das exportações nacionais). Esta situação é uma continuidade de 1999, uma vez que neste ano a Alemanha já ocupava uma posição de destaque. No entanto, em termos de volume ocupa apenas o 2º lugar. O lugar cimeiro é ocupado pela Espanha que sucede à Holanda, que era quem ocupava esta posição em 1999. Contudo, é na Suécia que as exportações têxteis conquistam maior quota de mercado, isto é, 3,2% (correspondendo a 3% das exportações de produtos têxteis para UE, isto é, 3,8 milhões de contos).

**Tabela 14 - Exportações Nacionais para os Diferentes Países da UE e EUA (Jan. - Set. 2000) - Têxtil**

*Fonte: Eurostat*

País	Valor (contos)
França	12.087.461
Holanda	4.634.542
Alemanha	21.770.741
Itália	9.896.393
Reino Unido	14.387.992
Irlanda	755.817
Dinamarca	3.781.892
Grécia	516.442
Espanha	15.009.285
Bélgica	2.985.578
Luxemburgo	41.500
Suécia	3.808.757
Finlândia	1.588.018
Áustria	824.182
EUA (Jan. - Dez. 2000)	5.643.620

<sup>2</sup> Nota: todos os valores das exportações e importações referentes a 2000, correspondem apenas ao período compreendido entre Janeiro e Setembro.

## Vestuário

Relativamente ao vestuário, a França constitui o principal país de destino das exportações portuguesas (em valor), perfazendo em 2000 76 milhões de contos e que correspondem a 17% das exportações de vestuário para UE. Em termos de volume, o Reino Unido mantém a liderança que já detinha em 1999, importando 31% das exportações nacionais que se destinam à UE. Esse montante corresponde a 56,1 milhões de contos e representa 13% das exportações para UE (em valor). A Espanha constitui o país em relação ao qual Portugal consegue adquirir maior quota de mercado<sup>3</sup>, atingindo em 2000 8%, ou seja, 40,9 milhões de contos.

**Tabela 15 - Exportações Nacionais para os Diferentes Países da UE e EUA (Jan. - Set. 2000) - Vestuário**

Fonte: Eurostat

País	Valor (contos)
França	76.111.989
Holanda	19.799.602
Alemanha	62.089.476
Itália	17.299.993
Reino Unido	56.186.083
Irlanda	4.006.432
Dinamarca	17.985.040
Grécia	1.147.759
Espanha	40.929.002
Bélgica	16.638.202
Luxemburgo	85.806
Suécia	17.375.374
Finlândia	5.321.995
Áustria	5.892.166
EUA (Jan. - Dez. 2000)	18.962.834

<sup>3</sup> Nota: os valores apresentados para as quotas de mercado têm como base as importações totais dos respectivos países e as exportações nacionais para esses mesmos países.

### Têxteis Lar

Nos têxteis lar há uma grande concentração das exportações portuguesas no mercado americano. Em 1999 o total das exportações para os EUA foi de 42,9 milhões de contos e em 2000 49 milhões de contos. Estes valores representam mais de ¼ do total das exportações nacionais deste tipo de produtos. No entanto, e face à dimensão deste mercado, a quota de mercado é de 3,1%. A Espanha é o país em que Portugal atinge uma maior quota de mercado (28,6%). Em 2000 (entre Janeiro e Setembro) o valor total de exportações de têxteis lar para Espanha foi de 14,4 milhões de contos, que representam 12% do total das exportações para a UE. Em 1999 o total de exportações para o nosso parceiro ibérico foi de 14,2 milhões de contos. Outro aspecto importante relativamente a estes produtos está relacionado com o facto de cerca de 6% das importações da UE e dos EUA serem satisfeitas por exportações nacionais.

**Tabela 16 - Exportações Nacionais para os Diferentes Países da UE e EUA (Jan. - Set. 2000) - Têxteis Lar**

Fonte: Eurostat

País	Valor (contos)
França	14.570.029
Holanda	4.312.368
Alemanha	6.573.404
Itália	2.707.509
Reino Unido	19.096.311
Irlanda	982.763
Dinamarca	1.730.962
Grécia	986.171
Espanha	14.478.610
Bélgica	2.324.188
Luxemburgo	3.208
Suécia	3.017.455
Finlândia	1.418.009
Áustria	508.422
EUA (Jan. - Dez. 2000)	49.069.103

Na globalidade da ITV regista-se que a UE e EUA absorviam, em 1999, 79,3% das exportações desta indústria, não se registando grandes alterações em 2000. A França era o país para o qual Portugal mais exportava, num total de 146,8 milhões de contos, que correspondiam a 15% das exportações para EUA e UE. Esta situação mantém-se em 2000, isto é, a França conserva a sua preponderância em relação ao destino das exportações portuguesas, fixando-se até Setembro de 2000 em 102 milhões de contos.

Contudo, em termos de volume a França ocupa em 2000 a 3ª posição como país importador de produtos nacionais, o que pressupõe que os produtos transaccionados para este país detêm maior valor acrescentado do que aqueles que são exportados, por exemplo, para o Reino Unido (ocupa, em 2000, o 1ª lugar dos países da UE a importar, em volume, produtos portugueses).

### Mercado da União Europeia

No que diz respeito ao mercado da União Europeia, constata-se que os países nele integrados detêm 46,7% da quota de mercado dos produtos têxteis e do vestuário. A Alemanha e a Itália assumem a supremacia, obtendo 9,1% e 9%, respectivamente. Portugal ocupa, nesta variável, a 7ª posição.

**Tabela 17 – Quota de Mercado Detida por Países da UE na UE**

*Fonte: Eurostat*

País	Quota Total
Alemanha	9,1%
Itália	9,0%
Bélgica	5,8%
França	4,9%
Holanda	4,0%
Reino Unido	3,3%
Portugal	2,6%
Espanha	2,4%
Áustria	1,7%
Dinamarca	1,1%
Grécia	1,0%
Irlanda	0,6%
Suécia	0,6%
Finlândia	0,2%
Luxemburgo	0,2%
Quota Total	46,7%

A União Europeia como mercado preferencial dos produtos da ITV portuguesa registou uma ligeira diminuição da quota detida por Portugal, fixando-se em 2000, em 2,6%. Com base na análise do quadro seguinte constata-se que as importações da UE aumentaram 9,5% em 2000, contudo, as exportações portuguesas para este mercado diminuíram 3,9%.

**Tabela 18 - Comércio Internacional – União Europeia**

*Fonte: Eurostat (em contos)*

Origem das importações	1999	2000	Var. 99/00
Intra UE	8.908.338.881	9.142.729.003	2,6%
Extra UE	8.987.325.180	10.448.814.902	16,3%
Portugal	525.939.066	505.341.746	-3,9%
Quota Portuguesa na UE	2,9%	2,6%	

A Balança Comercial da União Europeia apresentava entre Janeiro e Setembro de 2000 um défice de 3.452 milhões de contos. Esta situação resulta do facto de apenas Itália, Bélgica, Portugal e Grécia contribuírem positivamente para o saldo comercial do têxtil e vestuário.

## Exportações

Em termos relativos, a Itália assume a primazia como principal país exportador da UE. Este país tem, deste modo, uma importância que se traduz no facto de ser responsável por, aproximadamente, 25% das exportações de têxtil e de vestuário da UE. Portugal é o 8º país mais exportador da UE e que corresponde a 4,3% do total exportado.

**Tabela 19 - Peso Relativo das Exportações de Cada País da UE na Totalidade da UE**

*Fonte: Eurostat*

País	Peso Relativo
Itália	24,4%
Alemanha	17,9%
França	12,0%
Bélgica	10,0%
Reino Unido	8,6%
Holanda	7,4%
Espanha	4,4%
Portugal	4,3%
Áustria	3,2%
Dinamarca	2,6%
Grécia	1,9%
Suécia	1,3%
Irlanda	0,8%
Finlândia	0,6%
Luxemburgo	0,5%

No que diz respeito aos produtos, regista-se que o têxtil representa 55,9% e o vestuário 44,1% das exportações da UE. Relativamente ao têxtil, os produtos mais relevantes são os filamentos sintéticos ou artificiais e as fibras sintéticas ou artificiais descontínuas que correspondem, respectivamente, a 9,3% e 8,1%. O vestuário de malha representa 18,9% e o não malha 25,2%.

Tabela 20 - Peso Relativo das Exportações de Cada Produto nas Exportações da UE

Fonte: Eurostat

Produto	Peso Relativo
Artigos de Seda	0,5%
Artigos de Lã	5,4%
Artigos de Algodão	7,5%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	1,2%
Filamentos sintéticos ou artificiais	9,3%
Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	8,1%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	4,3%
Tapetes e outros revestimentos	4,1%
Tecidos especiais e tufados	2,3%
Tecidos impregnados	4,9%
Tecidos de malha	3,7%
Vestuário e seus acessórios, de malha	18,9%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	25,2%
Outros artigos têxteis confeccionados	4,6%

As exportações portuguesas para a União Europeia representam cerca de 81,9% das exportações totais nacionais. Em relação a estas, 75% das exportações têm como destino França, Alemanha, Reino Unido, Espanha e Itália. Em termos de produtos, o vestuário representa 61,5% das exportações nacionais, com maior ênfase para o vestuário de malha. No que diz respeito ao têxtil, o segmento têxtil lar concentra a maior percentagem de exportações atingindo, aproximadamente, 45% do total de produtos têxteis exportados.

Tabela 21 - Exportações Portuguesas para o Mercado Comunitário

Fonte: Eurostat

	Valor (contos)	Ton.	Peso Relativo
França	102.769.479	41.606	20%
Alemanha	90.433.621	34.423	18%
Reino Unido	89.214.290	47.405	18%
Espanha	70.416.897	43.853	14%
Itália	29.903.895	20.806	6%
Holanda	28.746.513	6.643	6%
Suécia	24.080.494	9.156	5%
Dinamarca	23.751.103	10.045	5%
Bélgica	21.947.967	6.946	4%
Finlândia	8.328.022	3.326	2%
Áustria	7.224.770	1.323	1%
Irlanda	5.745.012	1.939	1%
Grécia	2.650.372	8.901	1%
Luxemburgo	130.514	43	0%

A França absorve cerca de 20% das exportações nacionais para UE e Portugal detém uma quota de 3,6% no mercado francês. Comparativamente com os países candidatos à adesão à UE, Portugal detém a maior quota de mercado, seguindo-se a Turquia com 3,5%, a Roménia 1,4% e a Polónia 1%. Todos estes países apresentam preços médios de exportação para França superiores ao preço médio de importações francesas que é de 1.705\$00. No entanto, convém referir que a Roménia regista o preço médio mais elevado dos países aqui considerados, que se fixa em 3.901\$00 e Portugal em 2.470\$00. No que diz respeito ao tipo de produtos exportados por Portugal, verifica-se que 75% é de vestuário, com maior ênfase para as t-shirts, camisolas interiores, camisolas e pulóveres. A Turquia exportou para França cerca de 98,7 milhões de contos de têxtil e vestuário, sendo que 45,4% desse total correspondeu a vestuário de malha. A Roménia exportou essencialmente meias calças, fatos, casacos, calças e calções, apesar das camisolas e pulóveres terem, também, uma representatividade significativa.

Tabela 22 - Exportações para França

Fonte: Eurostat

	Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
Portugal	102.769.479	41.606	3,6%	2.470 Esc.
Turquia	98.753.023	53.380	3,5%	1.850 Esc.
Roménia	40.869.659	10.475	1,4%	3.902 Esc.
Polónia	26.591.331	11.509	0,9%	2.310 Esc.

A Alemanha constitui o 2º país mais importante em termos de exportações portuguesas, uma vez que é o destino de 18% das exportações nacionais para UE. Portugal detém, neste mercado, uma quota de 2%. A Turquia detém maior quota de mercado, 10%, sendo mesmo o 2º país logo seguido da Itália. A Polónia obtém 4,3%, a Roménia 3,1%, a República Checa 2,7% e a Hungria 1,6%. Em relação a estes, verifica-se que a República Checa é o único país que apresenta um preço médio inferior ao preço médio das importações alemãs, que é de 1.980\$00. Por outro lado, a Roménia apresenta o preço médio mais elevado deste grupo de países. Note-se que esta situação já se verificava em relação ao mercado francês. Em termos de produtos, à semelhança do referido para França, destaca-se essencialmente o vestuário (representa 68,7% das exportações para a Alemanha), nomeadamente, t-shirts, camisolas interiores, camisolas e pulóveres. No entanto, o têxtil apresenta, também, um peso significativo, principalmente, a exportação de fio de lã. A Turquia exporta 17,4% de t-shirts e camisolas interiores, 15,3% de camisolas e pulóveres e 13,8% de fatos de saia-casaco. A Roménia concentra-se nos fatos de uso masculino e feminino, correspondendo estes a 55% das suas exportações. A República Checa, apesar do preço médio já referido, centraliza 11,1% das suas exportações no vestuário, nos fatos e conjuntos para uso masculino.

**Tabela 23 - Exportações para Alemanha**

*Fonte: Eurostat*

	Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
Turquia	486.560.191	181.789	10,7%	2.677 Esc.
Polónia	196.051.548	78.296	4,3%	2.504 Esc.
Roménia	142.314.553	34.465	3,1%	4.129 Esc.
Rep. Checa	120.144.853	89.115	2,7%	1.348 Esc.
Portugal	90.433.621	34.423	2,0%	2.627 Esc.
Hungria	72.524.965	29.767	1,6%	2.436 Esc.

O Reino Unido é o destino de 18% das exportações nacionais para a UE. Portugal detém neste mercado uma quota de 2,9%. Relativamente aos países analisados, só a Turquia e a Roménia apresentam quotas significativas, respectivamente, 6,2% e 1,8%. Contudo, ambos os países apresentam preços médios superiores ao de Portugal. Outro aspecto importante, é o facto da China deter a maior quota de mercado no RU, 9,4%, e apresentar um preço médio que é quase o dobro do preço médio das importações do RU (1.494\$00). O vestuário mantém um importante peso relativo, representando 58,5% das exportações para RU, principalmente os fatos, casacos, calças, jardineiras e calções para uso masculino. O têxtil lar representa 23,8%, com destaque para a roupa de cama e cozinha. Em relação aos restantes artigos têxteis, salientam-se os tapetes e outros revestimentos para pavimentos de matérias têxteis, cordéis, cordas e cabos. A Turquia exporta essencialmente t-shirts e camisolas interiores de malha e fatos de saia-casaco. A Roménia exporta 83,8% de vestuário que não é de malha do total de exportações para o RU, com maior preponderância dos fatos de saia-casaco, vestidos, saias, camiseiros e blusas para uso feminino.

Tabela 24 - Exportações para Reino Unido

Fonte: Eurostat

	Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
Turquia	189.310.341	98.161	6,2%	1.929 Esc.
Portugal	89.214.290	47.405	2,9%	1.882 Esc.
Roménia	53.840.644	19.007	1,8%	2.833 Esc.

Portugal detém uma quota de 6,7% no mercado espanhol, exportando para este país cerca de 14% das exportações nacionais para UE, sendo o preço médio de 1.605\$00. Em termos de produtos, destaca-se o vestuário que representa 58% das exportações para Espanha. Os têxteis lar têm o mesmo peso relativo face aos restantes produtos têxteis. Nos têxteis lar, salientam-se as roupas de cama e de mesa e nos restantes produtos têxteis, as fibras sintéticas ou artificiais descontínuas. Os países candidatos à integração na UE não têm uma expressão muito significativa neste mercado. A Itália assume a primazia com uma quota de mercado de 16,9%, seguindo-se a França e a China, ambas com 9% de mercado. A Espanha apresenta um preço médio de importações de 1.253\$00, sendo que estes três países apresentam preços médios superiores. Outra referência vai para a posição detida por Marrocos, com uma quota de 3,4% e um preço médio de 1.825\$00.

Tabela 25 - Exportações para Espanha

Fonte: Eurostat

	Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
Portugal	70.416.897	43.853	6,7%	1.605 Esc.

Relativamente aos 5 países considerados como os principais destinos das exportações portuguesas, a Itália é o que apresenta um preço médio de importações mais baixo, ou seja, 1.043\$00. Este país é o 5º mais importante no que diz respeito às exportações portuguesas consumindo 6% desse total. No entanto, a Roménia, Turquia e a Hungria apresentam também posições importantes. A Roménia detém uma quota de mercado de 5,7% e apresenta um preço médio de exportação para Itália que constitui o dobro do de Portugal. Em contrapartida, a Turquia regista um preço bastante inferior à média, pressupondo uma baixa gama de produtos transaccionados, com uma quota de 4,1%. Em termos de produtos, Portugal exportou para Itália 17,3 milhões de contos de artigos de vestuário que representam 57,8% do total exportado. A Turquia baseia as transacções nos artigos de algodão, que correspondem a 27%. No que diz respeito à Roménia, 94,2% das exportações para Itália são de vestuário, primordialmente fatos, casacos, calças, calções para uso masculino. A Hungria exporta, fundamentalmente, fatos de saia-casaco, vestidos e calções para uso feminino, que representam 17,9% das suas exportações totais.

Tabela 26 - Exportações para Itália

Fonte: Eurostat

	Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
Roméia	122.128.021	42.536	5,5%	2.871 Esc.
Turquia	90.767.624	119.812	4,1%	758 Esc.
Hungria	40.130.081	21.641	1,8%	1.854 Esc.
Portugal	29.903.895	20.806	1,3%	1.437 Esc.

### Balança Comercial

Ao analisarmos a Balança Comercial portuguesa, desagregando-a por países, constatamos que o Reino Unido, Alemanha, EUA, França e Suécia são os países em relação aos quais Portugal detém maior superavit comercial.

Tabela 27 - Balança Comercial Portuguesa por País - Superavit

Fonte: Eurostat

	Valor (contos)	Ton.
Reino Unido	62.143.807	30.006
Alemanha	38.368.045	9.512
EUA	50.551.536	15.859
França	36.826.539	17.943
Suécia	20.831.884	8.189

O posicionamento de Portugal face a estas economias depende do diferencial entre o preço das exportações e preço das importações e da diferença do volume transaccionado.

Relativamente ao Reino Unido, o saldo positivo da balança comercial está relacionado com volume e preços. Isto é, o preço das exportações para o RU é superior ao das importações, sendo o diferencial de 327\$00. Por outro lado, o volume exportado é cerca de 2,7 vezes superior ao importado.

Em relação à Alemanha, a justificação está nos preços, com um diferencial de 537\$00, e no volume transaccionado, já que Portugal apresenta um saldo positivo de 10.000 ton. relativamente a este país.

Face aos EUA, estamos perante uma mais valia em relação ao volume, as exportações são o triplo das importações, e o preço das exportações são cerca de 5 vezes superior ao das importações. Os têxteis lar assumem a preponderância das exportações para os EUA, já que 70% das exportações nacionais para este mercado são deste tipo de artigos. Os artigos de cama, mesa, toucador ou cozinha merecem uma especial referência porque representam 84,1% das exportações de têxtil lar.

No que diz respeito à França, a desvantagem detida em termos de preço é contrabalançada com, aproximadamente, o dobro da quantidade exportada pela ITV portuguesa.

O saldo positivo da balança comercial relativamente à Suécia reside no facto de exportarmos 7 vezes mais, em volume, em relação ao que importamos. Deste modo, o preço é uma justificação secundária porque a diferença é de somente 118\$00 entre o preço médio das exportações e o das importações.

Em relação aos países perante os quais Portugal apresenta os maiores défices registam-se a Itália, Paquistão, Índia, China e Turquia. Na generalidade destes países o volume constitui a principal razão do défice, com excepção da Itália. Neste último, apesar de importarmos mais 9.188 toneladas face ao que exportamos, o diferencial do preço de 1.441\$00 justifica este défice.

No que diz respeito aos restantes países, apesar de eventualmente existir uma diferença positiva em termos do preço médio das importações face ao das exportações, a origem do saldo comercial negativo está na diferença de quantidades transaccionadas. Deste modo, face ao Paquistão importamos o triplo do que exportamos, assim como em relação à Turquia. No que diz respeito à Índia embora o preço de exportação seja aproximadamente 3 vezes superior ao da importação, tal é contrariado pelo facto das importações em volume serem 123 vezes superiores às exportações.

**Tabela 28 - Balança Comercial Portuguesa por País – Défice**

*Fonte: Eurostat*

	Valor (contos)	Ton.
Itália	-56.440.495	-9.188
Paquistão	-11.382.767	-24.754
Índia	-9.680.073	-15.451
China	-6.624.326	-5.531
Turquia	-6.006.040	-8.057

## Importações

No que diz respeito às importações da UE, é visível a importância relativa detida pela Alemanha, como o principal importador de produtos têxteis e de vestuário da UE e que corresponde a 23,1% do total importado pela UE. Portugal apresenta um peso relativo menos significativo comparativamente às exportações, uma vez que equivale apenas a 2,3%.

**Tabela 29 - Peso Relativo das Importações de Cada País da UE na Totalidade da UE**

*Fonte: Eurostat*

País	Peso Relativo
Alemanha	23,1%
Reino Unido	15,6%
França	14,6%
Itália	11,4%
Holanda	7,9%
Bélgica	6,7%
Espanha	5,4%
Áustria	3,6%
Dinamarca	2,6%
Suécia	2,4%
Portugal	2,3%
Grécia	1,5%
Irlanda	1,4%
Finlândia	1,1%
Luxemburgo	0,4%

Os produtos de vestuário são os que apresentam mais quantidades importadas, com especial relevo para os artigos de vestuário e seus acessórios não malha. Relativamente ao têxtil, os filamentos sintéticos ou artificiais constituem os principais produtos, com 7,7% do total importado pela UE.

Tabela 30 - Peso Relativo das Importações de Cada Produto nas Importações da UE

Fonte: Eurostat

Produto	Peso Relativo
Artigos de Seda	0,5%
Artigos de Lã	3,6%
Artigos de Algodão	6,2%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	0,9%
Filamentos sintéticos ou artificiais	7,7%
Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	5,7%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	2,8%
Tapetes e outros revestimentos	3,0%
Tecidos especiais e tufados	1,3%
Tecidos impregnados	2,6%
Tecidos de malha	2,0%
Vestuário e seus acessórios, de malha	25,7%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	32,6%
Outros artigos têxteis confeccionados	5,4%

As importações nacionais da UE representam 78% das importações totais. A Espanha, Itália, Alemanha, França e Reino Unido são os países do espaço comunitário que mais contribuem para esta situação, já que os seus produtos representam 86,4% das importações provenientes da União. O preço médio das importações portuguesas é de 1.131\$00. Relativamente ao tipo de produtos, o vestuário é responsável por 30%, com especial relevância para os fatos de saia-casaco, vestidos, calções para uso feminino, camisolas e pulóveres de malha. No entanto, a maior percentagem de importações concentra-se no têxtil. Integrado neste sub-sector, os artigos de algodão ocupam a posição cimeira, representando 21,4% das importações totais nacionais.

A Espanha foi o país que mais exportou para Portugal, que correspondeu a um valor total de 100,1 milhões de contos. Consequentemente, é o país que detém a maior quota do mercado nacional, ou seja, 22,2%. O preço médio das importações provenientes de Espanha é superior ao preço médio das importações portuguesas em 755\$00. Verifica-se um equilíbrio entre o têxtil e o vestuário que representam, respectivamente, 49,2% e 50,8%. Neste último destacam-se os fatos, casacos, calças, calções para uso masculino e os fatos de saia-casaco, vestidos e calções para uso feminino.

Tabela 31 - Importações de Espanha

Fonte: Eurostat

Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
100.153.188	53.662	22,2%	1.886 Esc.

A Itália ocupa a 2ª posição no grupo dos principais parceiros importadores para Portugal, com uma quota de mercado de 15,1%. O preço médio das importações oriundas de Itália é de 2.878\$00. O têxtil corresponde a 59,9% do total dos produtos, com realce para os tecidos revestidos a plástico. Em relação ao vestuário, a maior importância relativa é das camisolas e pulóveres de malha e, também, dos fatos de saia-casaco, vestidos e calções para uso feminino.

**Tabela 32 - Importações de Itália**

Fonte: Eurostat

Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
86.344.389	29.994	15,1%	2.878 Esc.

A França exportou para Portugal mais 13,8 milhões de contos do que a Alemanha, apesar de, em termos de volume, as importações provenientes da Alemanha terem sido superiores. Esta situação leva, obviamente, à constatação do facto do preço médio das importações de França ser significativamente superior ao da Alemanha (sendo mesmo o preço médio mais elevado, conjuntamente com o da Itália, dos principais países importadores para Portugal). Esta situação está relacionada com o tipo de produtos transaccionados. Portugal importa do mercado francês maioritariamente vestuário, nomeadamente, fatos, vestidos e calções para uso feminino e, também, camisolas e pulóveres de malha. Relativamente ao têxtil, os tecidos revestidos com plástico apresentam uma parte significativa do total transaccionado. Por outro lado, dos produtos provenientes da Alemanha, os têxteis representam 77,8% do total importado daquele país. Destes, o maior peso relativo é dos artigos de lã e de malha.

**Tabela 33 - Importações de França**

Fonte: Eurostat

Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
65.942.940	23.663	12,4%	2.786 Esc.

**Tabela 34 - Importações da Alemanha**

Fonte: Eurostat

Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
52.065.576	24.911	12,4%	2.090 Esc.

O Reino Unido é o que apresenta o preço médio mais baixo mas, ainda assim, superior ao preço médio das importações portuguesas. É, também, o que apresenta uma maior preponderância dos têxteis na totalidade dos produtos exportados para Portugal, isto é, 79,9%. Esta realidade baseia-se, fundamentalmente, na importância detida pelos tecidos de malha que representam 1/5 do total dos artigos têxteis importados do Reino Unido.

Tabela 35 - Importações do Reino Unido

Fonte: Eurostat

Valor (contos)	Ton.	Quota	Preço Médio
27.070.483	17.339	4,9%	1.555 Esc.

### Quotas de Mercado

Como já foi referido Portugal detém, na UE e em relação à totalidade dos produtos têxteis e de vestuário, uma quota de 2,6% e é em Espanha que apresenta a maior quota de mercado, 6,7%. Esta situação está relacionada com o facto de em Espanha os têxteis lar nacionais obterem a maior quota de mercado, quando analisamos as quotas de mercado por produto e por país. A posição de destaque assumida, também, na Suécia deve-se, essencialmente, artigos de algodão, tecidos impregnados, vestuário e seus acessórios que não de malha. Outro aspecto a salientar, refere-se ao facto de ser nos países escandinavos que Portugal detém as principais quotas de mercado por produtos (com excepção das quotas detidas em Espanha - Outras Fibras Têxteis Vegetais, Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas, Vestuário e seus acessórios, de malha - e na Irlanda - Artigos de Seda).

Tabela 36 - Quotas Nacionais Detidas nos Diferentes Países da UE

Fonte: Eurostat

País	Quota
Espanha	6,7%
Suécia	5,0%
Dinamarca	4,7%
Finlândia	3,9%
França	3,6%
Reino Unido	2,9%
Irlanda	2,1%
Alemanha	2,0%
Holanda	1,9%
Bélgica	1,7%
Itália	1,3%
Áustria	1,0%
Grécia	0,9%
Luxemburgo	0,2%

Tabela 37 - Maiores Quotas Nacionais Detidas por Produto na UE

Fonte: Eurostat

Produto	Quota	País
Artigos de Seda	2,0%	Irlanda
Artigos de Lã	7,7%	Finlândia
Artigos de Algodão	7,9%	Suécia
Outras Fibras Têxteis Vegetais	0,4%	Espanha
Filamentos sintéticos ou artificiais	1,8%	Finlândia
Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	4,2%	Espanha
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	10,0%	Dinamarca
Tapetes e outros revestimentos	2,8%	Finlândia
Tecidos especiais e tufados	3,3%	Dinamarca
Tecidos impregnados	4,0%	Suécia
Tecidos de malha	11,2%	Finlândia
Vestuário e seus acessórios, de malha	9,5%	Espanha
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	6,9%	Suécia
Outros artigos têxteis confeccionados	28,6%	Espanha

### Performance das Exportações Portuguesas por Produtos e por Países da UE

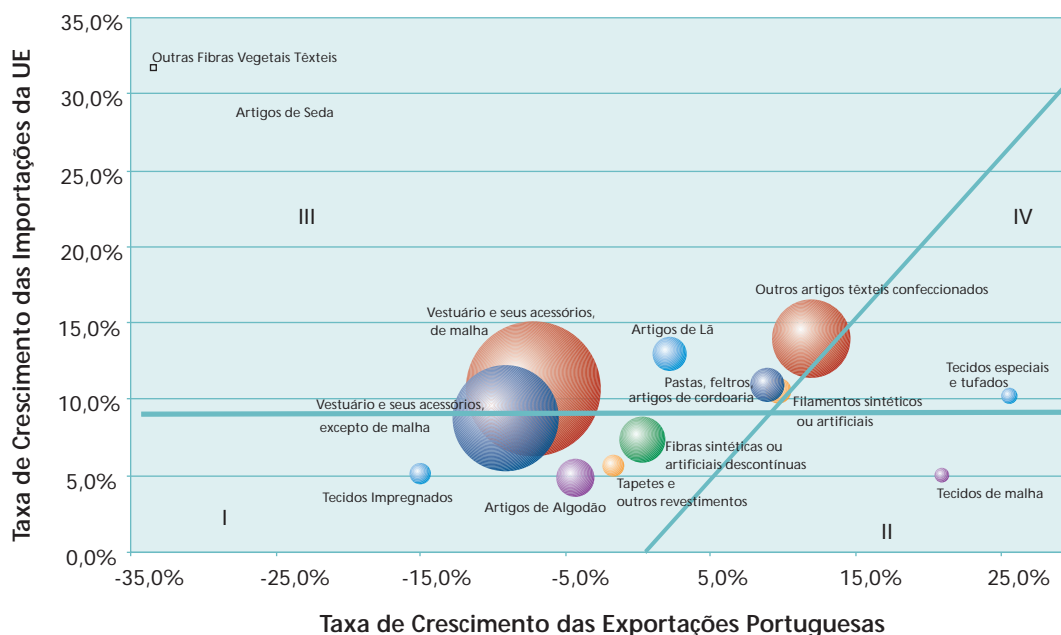
Com base na análise cruzada das exportações nacionais para a UE e as importações totais da UE, pode-se obter conclusões relacionadas com a potencialidade comercial de determinados produtos. Assim, constata-se que todas as categorias de produtos definidos registaram um acréscimo em termos das importações da UE. No entanto, em termos de exportações nacionais verificaram-se decréscimos das exportações dos artigos de seda, algodão, outras fibras têxteis vegetais, tapetes e outros revestimentos, tecidos impregnados, vestuário e seus acessórios. Relativamente a este último, é importante referir que constitui 67,4% das exportações portuguesas para a comunidade europeia. Os tecidos especiais e tufados foram, por outro lado, os que tiveram o crescimento mais acentuado com 25,6%, apesar de terem uma importância pouco significativa quando consideramos a totalidade dos produtos exportados. As outras fibras têxteis vegetais estão no pólo oposto, ou seja, as exportações deste tipo de produtos registaram a diminuição mais acentuada (33,4%). Esta situação contrapõe-se com o verificado com as importações da UE, uma vez que estes produtos foram os que tiveram o maior incremento em termos de importações deste mercado global. Os artigos de algodão foram os que cresceram a menor ritmo no que diz respeito às importações da UE, tendo esta situação sido acompanhada pela diminuição das exportações portuguesas dos artigos de algodão. Finalmente, convém salientar que os têxteis lar são os que detêm maior quota de mercado, 6,9%, sendo, conjuntamente com os tecidos especiais e tufados e os tecidos de malha, os que registam maior taxa de crescimento das exportações e representam cerca de 14,3% das exportações nacionais de produtos têxteis e de vestuário.

Tabela 38 - Evolução das Importações Totais Vs. Evolução das Exportações Portuguesas

Fonte: Eurostat

	Exportações Portuguesas para UE Var. 1999-2000	Relativo 2000	Importações Totais da UE Var. 1999-2000	Quota 2000
Artigos de Seda	-29,0%	0,00%	28,6%	0,02%
Artigos de Lã	2,2%	2,40%	13,0%	1,73%
Artigos de Algodão	-4,3%	3,31%	4,8%	1,39%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	-33,4%	0,07%	32,1%	0,21%
Filamentos sintéticos ou artificiais	9,7%	1,37%	10,6%	0,46%
Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	0,3%	4,53%	7,3%	2,06%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	9,0%	2,95%	10,9%	2,68%
Tapetes e outros revestimentos	-1,7%	1,25%	5,7%	1,06%
Tecidos especiais e tufados	25,6%	0,48%	10,1%	0,93%
Tecidos impregnados	-15,1%	1,28%	5,1%	1,28%
Tecidos de malha	20,9%	0,57%	5,1%	0,72%
Vestuário e seus acessórios, de malha	-7,2%	41,13%	10,5%	4,13%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	-9,1%	26,27%	8,7%	2,08%
Outros artigos têxteis confeccionados	12,0%	14,38%	13,8%	6,90%

Gráfico 16 – Performance das Exportações Portuguesas por Produtos



No que diz respeito aos quadrantes definidos, constata-se que 36,65% das exportações nacionais, entre Janeiro e Setembro de 2000, enquadram-se no I – “Losers in Declining Market”. Os produtos que se

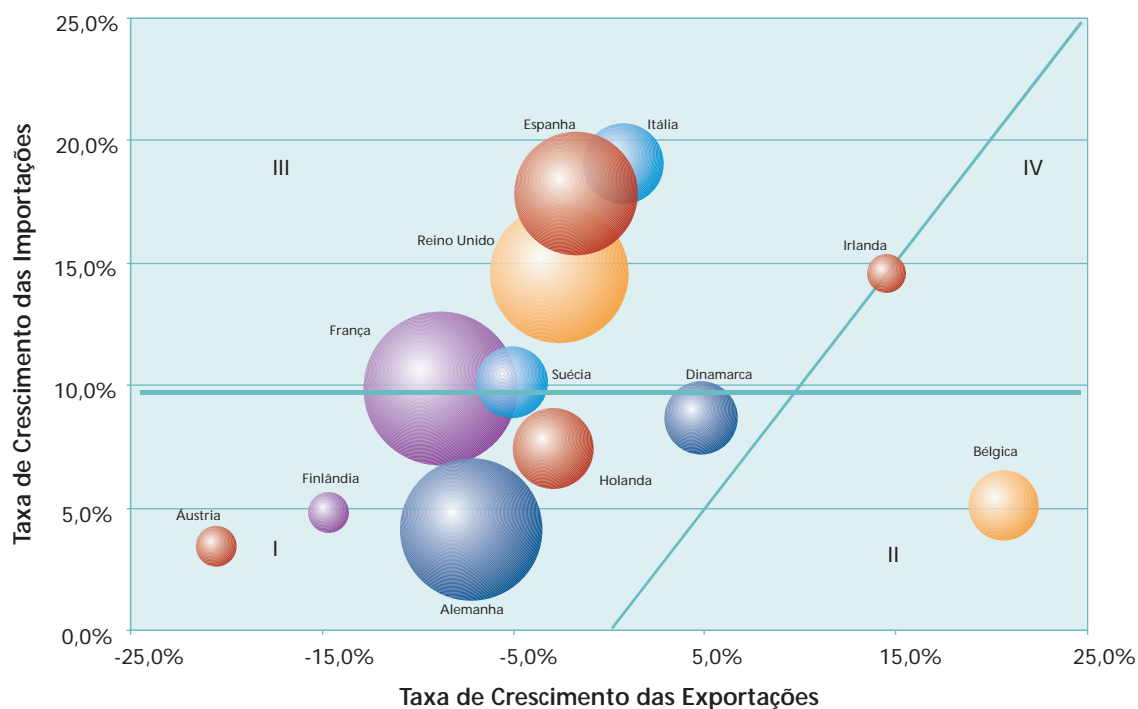
inserir neste quadrante são os tecidos impregnados, artigos de algodão, vestuário e seus acessórios (excepto malha), fibras sintéticas ou artificiais descontínuas, tapetes e outros revestimentos. Estes produtos enquadram-se em mercados em relativo declínio e que apresentam perdas de quota de mercado, uma vez que a taxa de crescimento das exportações portuguesas para a UE, destes produtos, foi inferior à taxa de crescimento das importações dos países da UE.

No quadrante II – “Achievers in Adversity” – encontram-se os tecidos de malha que representam 0,57% das exportações nacionais. Estes produtos apresentam um ganho de quota de mercado apesar de registarem um declínio relativamente ao mercado da UE.

Os produtos que pertencem ao quadrante III – “Underchievers” – correspondem a 60,9% das exportações, ou seja, constituem o grupo com maior importância relativa no que diz respeito às exportações nacionais. Neste quadrante estão integrados os artigos de seda, artigos de lã, outras fibras vegetais têxteis, pastas, feltros, artigos de cordoaria, outros artigos têxteis confeccionados, vestuário e seus acessórios de malha. O mercado europeu destes produtos encontra-se em crescimento apesar destes registarem perdas de quota de mercado. O IV quadrante – “Champions” – é o que apresenta menos representatividade, com apenas 0,48%. Assim, os tecidos especiais e tufados são os produtos com maior potencial de crescimento porque tiveram um aumento da quota e o mercado encontra-se em crescimento.

Os filamentos sintéticos foram os únicos produtos que mantiveram a sua quota de mercado, tendo registado um aumento das importações da UE de 10,6%, ligeiramente superior à taxa de crescimento média das importações da UE.

Gráfico 17 – Performance das Exportações Portuguesas por Países



Se procedermos ao mesmo tipo de análise, tendo em conta os diferentes mercados dos países constituintes da UE, constata-se que a Bélgica foi o único país em relação ao qual Portugal aumentou a sua quota de mercado. Apesar das importações totais destes países terem aumentado, sem exceção, Portugal só registou o acréscimo de exportações para a Itália, Dinamarca, Irlanda e Bélgica. O mercado irlandês foi o que teve o maior incremento relativo de exportações, já que aumentaram 14,4%. Esta taxa de crescimento foi equivalente à taxa de crescimento das importações da Irlanda, como tal a quota de mercado nacional, neste país, manteve-se constante. Por outro lado, é importante salientar que Espanha e França constituem os mercados nos quais Portugal perdeu quotas importantes de mercado, já que estes 2 países representam cerca de 34% das exportações nacionais.

### III - Anexos

---

Quadro 1 - Quota de Mercado Portuguesa

Jan.-Set. 2000

	França	Holanda	Alem.	Itália	R. Unido	Irlanda	Dinam.	Grécia	Espanha	Bélgica	Luxemb.	Suécia	Finlândia	Áustria
Artigos de Seda	0.06%	0.00%	0.01%	0.00%	0.01%	2.05%	0.56%	0.00%	0.07%	0.06%	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%
Artigos de Lã	1.70%	0.61%	4.61%	0.37%	0.83%	0.46%	0.82%	0.69%	4.14%	1.15%	0.00%	1.75%	7.71%	0.61%
Artigos de Algodão	1.82%	1.16%	1.04%	0.91%	1.68%	0.14%	4.75%	0.58%	4.36%	0.50%	7.52%	7.87%	2.41%	0.62%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	0.40%	0.01%	0.06%	0.40%	0.10%	0.01%	0.03%	0.03%	0.41%	0.10%	0.00%	0.01%	0.04%	0.01%
Filamentos sintéticos ou artificiais	0.67%	0.55%	0.69%	0.17%	0.14%	0.53%	0.82%	0.16%	0.94%	0.15%	0.00%	1.56%	1.80%	0.24%
Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	1.81%	0.56%	2.77%	2.72%	2.35%	2.10%	2.87%	0.74%	4.22%	0.30%	0.38%	1.66%	2.22%	0.36%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	2.84%	4.71%	1.63%	0.92%	3.32%	3.46%	9.98%	0.65%	5.03%	1.21%	0.03%	4.58%	1.29%	0.21%
Tapetes e outros revestimentos	0.62%	0.16%	0.43%	0.47%	2.63%	1.75%	0.40%	0.09%	2.57%	0.68%	0.01%	1.00%	2.83%	0.23%
Tecidos especiais e tufados	0.98%	1.59%	0.85%	0.79%	0.27%	0.05%	3.27%	0.46%	2.05%	1.60%	0.00%	3.07%	0.31%	0.24%
Tecidos impregnados	0.64%	0.46%	2.12%	0.83%	0.54%	0.03%	0.58%	0.15%	3.09%	1.48%	0.74%	4.02%	0.58%	0.52%
Tecidos de malha	0.53%	0.16%	0.52%	0.21%	0.39%	0.02%	0.84%	0.02%	3.80%	0.42%	0.00%	2.34%	11.19%	0.31%
Vestuário e seus acessórios, de malha	6.75%	3.23%	3.27%	2.53%	4.11%	3.33%	5.61%	0.48%	9.46%	3.79%	0.02%	3.52%	5.60%	1.11%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	2.44%	1.16%	1.22%	1.40%	2.04%	1.20%	4.98%	1.14%	6.85%	1.26%	0.26%	6.84%	2.91%	1.59%
Outros artigos têxteis confeccionados	8.84%	4.60%	2.49%	3.75%	11.57%	5.44%	6.16%	6.78%	28.62%	3.27%	0.08%	7.53%	9.82%	1.21%

Quadro 2 - % das Importações de cada produto feitas pelos diferentes países no total da União Europeia

Jan.-Set. 2000

	França	Holanda	Alem.	Itália	R. Unido	Irlanda	Dinam.	Grécia	Espanha	Bélgica	Luxemb.	Suécia	Finlândia	Áustria	Portugal
Artigos de Seda	11.6%	1.3%	21.8%	42.7%	11.9%	0.3%	0.2%	0.8%	5.3%	1.0%	0.0%	0.3%	0.2%	1.4%	1.2%
Artigos de Lã	10.1%	3.1%	21.6%	32.8%	12.5%	1.2%	1.4%	1.1%	4.6%	4.5%	0.0%	0.5%	0.5%	1.7%	4.4%
Artigos de Algodão	12.6%	4.6%	16.5%	21.9%	11.5%	0.9%	1.6%	2.0%	6.2%	8.6%	0.0%	1.3%	0.6%	3.6%	8.1%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	13.0%	5.4%	9.6%	21.6%	12.6%	0.8%	0.7%	1.9%	6.3%	20.6%	0.0%	0.8%	0.3%	3.5%	2.7%
Filamentos sintéticos ou artificiais	14.2%	9.6%	15.2%	17.4%	13.9%	1.0%	1.9%	1.7%	8.5%	7.3%	1.1%	1.4%	0.8%	2.9%	3.2%
Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	13.1%	6.9%	18.7%	14.9%	14.5%	0.9%	1.8%	2.2%	8.4%	9.5%	0.0%	1.3%	1.1%	2.6%	4.2%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	14.2%	8.0%	18.4%	10.4%	14.6%	1.1%	3.3%	1.5%	7.4%	10.0%	0.8%	2.7%	1.7%	3.8%	2.2%
Tapetes e outros revestimentos	9.8%	9.5%	30.2%	4.9%	23.8%	1.9%	1.5%	1.2%	2.7%	5.4%	0.5%	2.6%	0.9%	3.8%	1.3%
Tecidos especiais e tufados	15.3%	6.2%	15.2%	14.6%	18.3%	1.7%	2.2%	2.2%	7.6%	5.2%	0.1%	1.6%	0.9%	4.8%	4.1%
Tecidos impregnados	17.4%	6.2%	20.7%	10.5%	10.1%	1.1%	2.5%	1.3%	8.0%	5.2%	0.2%	4.4%	3.2%	3.8%	5.5%
Tecidos de malha	19.2%	5.0%	17.3%	13.8%	11.7%	1.4%	3.3%	3.8%	7.2%	6.0%	0.0%	1.2%	0.7%	4.1%	5.3%
Vestuário e seus acessórios, de malha	15.5%	8.2%	25.4%	7.7%	16.7%	1.7%	3.1%	1.5%	4.6%	6.1%	0.4%	2.8%	1.1%	3.8%	1.4%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	15.0%	8.8%	26.1%	8.4%	16.5%	1.5%	2.9%	1.1%	4.4%	6.2%	0.5%	2.8%	1.2%	3.7%	1.1%
Outros artigos têxteis confeccionados	15.7%	8.9%	25.1%	6.9%	15.7%	1.7%	2.7%	1.4%	4.8%	6.7%	0.4%	3.7%	1.4%	4.0%	1.0%

Quadro 3 - % das Exportações de cada produto feitas pelos diferentes países no total da União Europeia

	Jan.-Set. 2000														
	França	Holanda	Alem.	Itália	R. Unido	Irlanda	Dinam.	Grécia	Portugal	Espanha	Bélgica	Luxemb.	Suécia	Finlândia	Áustria
Artigos de Seda	11.5%	0.5%	18.6%	59.8%	7.3%	0.2%	0.1%	0.0%	0.1%	0.7%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
Artigos de Lã	9.0%	1.9%	18.5%	48.1%	11.9%	0.8%	0.8%	0.3%	1.7%	2.9%	2.6%	0.0%	0.2%	0.2%	1.0%
Artigos de Algodão	13.8%	4.9%	16.0%	26.9%	5.1%	0.1%	0.9%	5.8%	2.4%	8.4%	11.0%	0.0%	0.8%	0.2%	3.8%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	24.6%	4.4%	6.9%	19.1%	10.1%	1.1%	0.9%	0.1%	0.3%	1.7%	26.2%	0.0%	0.3%	0.1%	4.2%
Filamentos sintéticos ou artificiais	11.9%	13.9%	20.8%	20.3%	11.2%	1.9%	1.7%	0.5%	0.6%	6.2%	7.8%	0.1%	0.6%	0.3%	2.2%
Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	12.8%	4.6%	24.9%	17.2%	9.2%	1.9%	0.9%	0.2%	2.9%	7.3%	9.7%	0.0%	1.1%	0.9%	6.5%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	10.6%	11.4%	23.9%	19.8%	8.1%	0.2%	2.6%	0.5%	2.8%	3.3%	5.8%	3.2%	2.2%	2.2%	3.3%
Tapetes e outros revestimentos	7.4%	17.8%	8.6%	2.3%	8.0%	1.0%	2.9%	0.5%	1.1%	1.3%	45.7%	0.7%	1.0%	0.2%	1.7%
Tecidos especiais e tufados	19.3%	5.5%	22.1%	13.3%	9.4%	0.9%	0.8%	0.4%	1.2%	4.0%	13.7%	0.0%	1.0%	0.5%	7.8%
Tecidos impregnados	10.3%	6.6%	26.8%	17.1%	9.9%	0.3%	0.7%	0.1%	2.8%	3.9%	9.4%	3.6%	3.7%	1.7%	3.0%
Tecidos de malha	15.5%	3.6%	25.3%	24.9%	6.4%	0.1%	3.0%	1.3%	0.7%	7.1%	3.8%	0.0%	1.6%	0.4%	6.2%
Vestuário e seus acessórios, de malha	11.5%	6.7%	12.1%	26.6%	7.4%	0.8%	4.6%	5.5%	8.3%	3.2%	8.3%	0.1%	1.2%	0.4%	3.4%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	12.3%	7.0%	17.5%	29.7%	8.6%	0.7%	3.4%	0.9%	4.2%	3.4%	8.2%	0.4%	1.1%	0.5%	2.1%
Outros artigos têxteis confeccionados	9.4%	9.1%	17.0%	10.6%	9.4%	0.9%	3.3%	1.4%	15.8%	5.3%	11.4%	0.2%	2.7%	0.5%	3.0%

Quadro 4 - Quota de Mercado Detida na União Europeia

Jan.-Set. 2000

	França	Holanda	Alem.	Itália	R. Unido	Irlanda	Dinam.	Grécia	Portugal	Espanha	Bélgica	Luxemb.	Suécia	Finlândia	Austria
Artigos de Seda	3.10%	0.49%	12.21%	21.05%	2.42%	0.03%	0.01%	0.00%	0.02%	0.57%	0.21%	0.00%	0.01%	0.00%	0.36%
Artigos de Lã	5.81%	1.01%	9.35%	22.28%	7.58%	0.76%	0.61%	0.20%	1.73%	2.20%	1.92%	0.07%	0.07%	0.11%	0.72%
Artigos de Algodão	5.58%	1.86%	8.55%	12.15%	2.09%	0.10%	0.30%	2.86%	1.39%	4.32%	6.71%	0.01%	0.30%	0.07%	2.51%
Outras Fibras Têxteis Vegetais	16.43%	3.19%	3.39%	10.94%	3.45%	2.46%	0.49%	0.01%	0.21%	1.62%	13.55%	0.00%	0.12%	0.12%	3.84%
Filamentos sintéticos ou artificiais	7.39%	8.61%	16.86%	10.96%	4.54%	1.98%	1.15%	0.41%	0.46%	4.57%	4.75%	0.16%	0.25%	0.12%	1.46%
Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	7.84%	1.98%	14.08%	12.39%	4.50%	1.60%	1.44%	0.07%	2.06%	5.90%	8.34%	0.03%	0.47%	0.70%	5.09%
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	7.67%	6.82%	18.56%	14.09%	5.12%	0.19%	1.36%	0.25%	2.68%	2.94%	4.95%	2.92%	1.83%	2.22%	2.75%
Tapetes e outros revestimentos	5.07%	11.89%	6.65%	1.34%	4.06%	0.52%	1.44%	0.31%	1.06%	0.54%	30.69%	0.13%	0.44%	0.08%	1.43%
Tecidos especiais e tufados	9.79%	3.94%	12.06%	9.89%	4.98%	0.57%	0.23%	0.21%	0.93%	3.93%	12.15%	0.01%	0.73%	0.18%	5.29%
Tecidos impregnados	7.97%	5.90%	18.45%	12.73%	7.04%	0.39%	0.46%	0.08%	1.28%	4.01%	8.90%	2.08%	2.49%	0.93%	2.22%
Tecidos de malha	8.14%	1.95%	15.86%	18.21%	3.47%	0.13%	1.51%	0.72%	0.72%	6.50%	4.23%	0.04%	0.53%	0.15%	4.94%
Vestuário e seus acessórios, de malha	3.80%	3.58%	5.63%	8.28%	2.85%	0.38%	1.39%	2.41%	4.13%	1.52%	4.40%	0.06%	0.48%	0.10%	1.47%
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	3.55%	3.60%	7.77%	6.55%	2.48%	0.37%	0.97%	0.24%	2.08%	1.50%	4.48%	0.12%	0.48%	0.13%	1.01%
Outros artigos têxteis confeccionados	3.37%	3.42%	7.15%	3.36%	3.21%	0.33%	1.06%	0.68%	6.90%	1.89%	4.75%	0.27%	1.04%	0.16%	1.41%

Quadro 5 - Exportações Portuguesas

	Jan.-Set. 2000 (em contos)												
	França	Holanda	Alemanha	Itália	R. Unido	Irlanda	Dinam.	Grécia	Espanha	Bélgica Luxemb.	Suécia	Finlândia	Áustria
Artigos de Seda	7,017	0	1,604	0	601	5,613	1,203	0	3,609	601	0	0	601
Artigos de Lã	1,205,298	135,125	6,991,208	840,822	725,344	39,896	78,789	51,323	1,336,814	363,474	0	64,555	246,793
Artigos de Algodão	2,771,463	651,366	2,070,979	2,417,011	2,325,591	14,635	911,592	137,330	3,257,031	518,847	29,671	1,200,085	177,026
Outras Fibras Têxteis Vegetais	91,219	1,002	10,425	151,163	22,454	200	401	1,002	44,707	35,084	0	200	401
Filamentos sintéticos ou artificiais	1,425,427	801,126	1,577,192	456,498	297,716	76,584	238,173	42,101	1,207,303	160,787	200	324,781	207,499
Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	2,618,696	422,416	5,759,647	4,503,427	3,779,687	199,079	581,197	183,441	3,936,865	310,948	1,804	233,962	268,846
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	2,242,592	2,099,448	1,667,409	529,272	2,689,667	219,528	1,816,367	55,534	2,063,561	670,612	1,203	677,830	121,492
Tapetes e outros revestimentos	359,264	91,420	779,274	136,729	3,728,765	194,869	35,084	6,616	410,186	220,530	401	156,576	148,357
Tecidos especiais e tufados	393,947	258,622	339,617	305,134	129,912	2,406	186,047	26,063	409,785	216,521	0	126,103	7,618
Tecidos impregnados	563,956	142,543	2,218,133	443,065	278,269	1,804	74,178	9,824	1,250,406	389,537	8,220	889,940	93,024
Tecidos de malha	408,582	31,476	355,254	113,272	180,634	1,203	111,268	3,208	1,089,018	98,637	0	114,275	317,163
Vestuário e seus acessórios, de malha	52,672,836	13,295,766	41,756,992	9,760,667	34,510,971	2,853,661	8,882,756	356,858	21,750,693	11,658,429	4,010	5,022,275	3,170,623
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	23,439,153	6,503,837	20,332,483	7,539,326	21,448,366	1,152,772	9,099,076	790,901	19,178,309	4,979,772	81,797	12,320,822	2,151,372
Outros artigos têxteis confeccionados	14,570,029	4,312,368	6,573,404	2,707,509	19,096,311	982,763	1,734,971	986,171	14,478,610	2,324,188	3,208	2,949,090	1,418,009

Quadro 6 - Importações Portuguesas

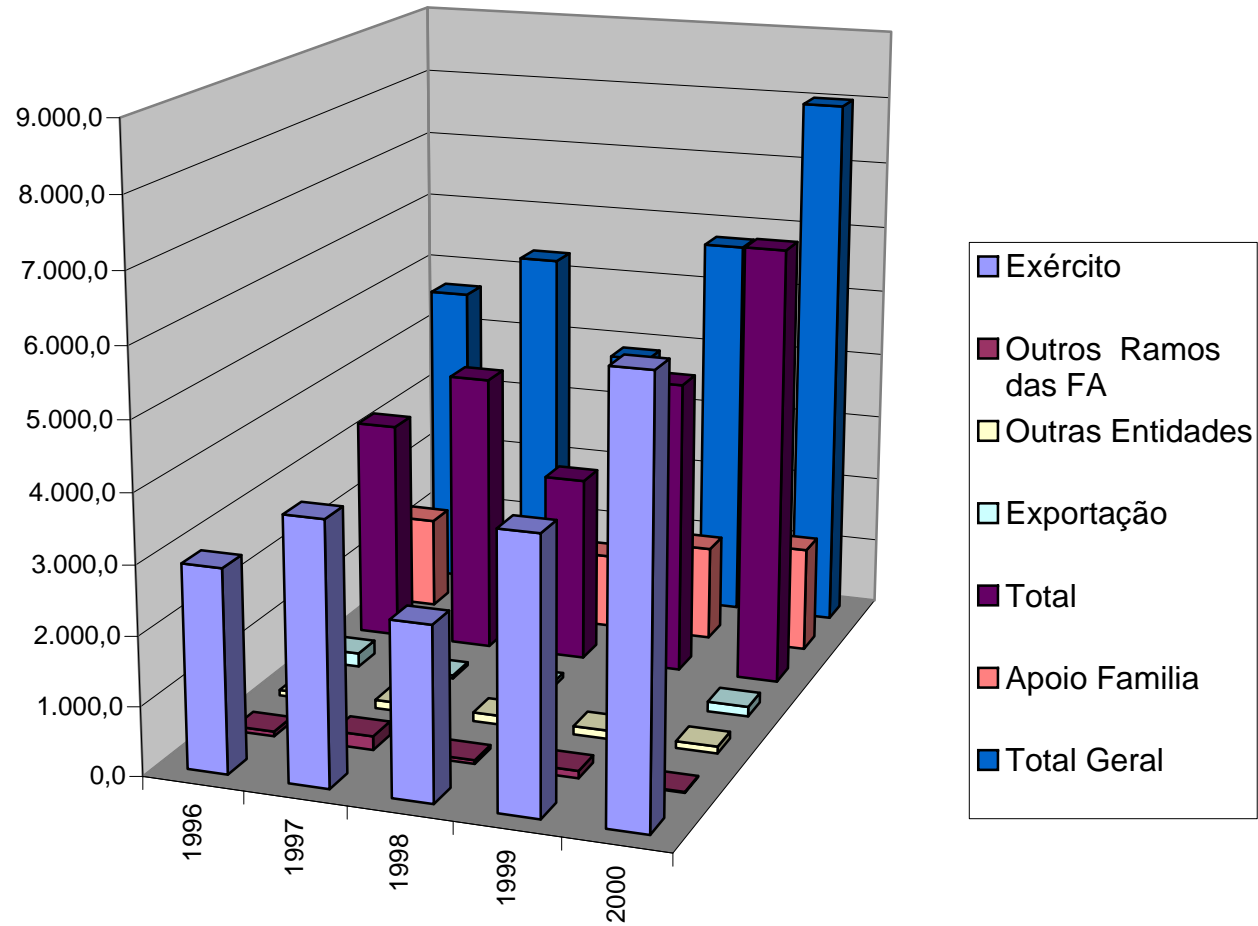
	Jan.-Set. 2000 (em contos)													
	França	Holanda	Alemanha	Italia	R. Unido	Irlanda	Dinam.	Grécia	Espanha	Belgica	Luxemb.	Suécia	Finlândia	Áustria
Artigos de Seda	87,811	29,070	125,101	482,560	36,488	0	0	0	90,217	4,812	0	200	0	5,012
Artigos de Lã	3,346,646	49,720	8,533,516	11,800,571	3,053,541	28,869	0	3,408	3,160,398	96,833	0	4,812	1,203	87,410
Artigos de Algodão	3,836,825	2,246,200	4,699,499	11,358,909	2,960,718	0	123,096	1,865,485	12,416,051	5,755,838	0	182,639	35,686	936,451
Outras Fibras Têxteis Vegetais	637,733	117,883	185,847	1,146,356	640,540	401	200	0	429,633	295,510	0	4,812	0	36,688
Filamentos sintéticos ou artificiais	5,344,249	4,984,183	7,054,360	7,983,594	2,794,318	1,002	99,239	388,735	8,253,042	901,568	200	165,999	36,087	214,917
Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	3,825,197	1,738,379	4,047,732	4,901,985	2,896,764	557,941	57,939	3,007	6,550,148	2,549,329	0	121,492	129,511	1,285,090
Pastas, feltros, artigos de cordoaria	1,453,495	560,347	2,525,873	1,920,016	634,726	0	177,627	3,007	2,290,908	79,591	415,800	84,603	8,621	55,534
Tapetes e outros revestimentos	851,247	730,356	730,155	256,416	315,759	17,241	81,195	1,804	1,128,714	2,668,616	0	32,679	14,836	2,807
Tecidos especiais e tufados	2,111,476	305,134	2,071,781	1,302,732	498,398	401	12,831	5,613	1,766,447	234,363	0	69,367	18,244	315,358
Tecidos impregnados	5,656,199	639,738	3,817,378	5,413,615	2,809,755	601	85,806	601	3,218,739	3,537,104	115,879	1,744,394	119,688	91,019
Tecidos de malha	2,247,002	544,910	6,105,278	5,139,156	4,797,935	601	549,922	0	6,367,308	76,584	0	720,332	79,992	673,419
Vestuário e seus acessórios, de malha	19,764,117	1,434,850	6,949,107	16,581,666	2,995,803	25,461	458,502	129,912	21,471,422	3,337,023	2,406	20,850	52,326	1,292,708
Vestuário e seus acessórios, excepto de malha	15,515,101	2,389,344	4,473,154	17,090,088	2,214,123	19,647	277,066	27,867	29,422,137	1,208,305	11,628	58,741	14,635	849,041
Outros artigos têxteis confeccionados	1,265,843	805,737	746,795	966,724	421,614	5,413	193,866	4,411	3,588,026	361,469	12,831	37,691	9,623	19,447

Quadro 7 - Indústria Têxtil e da Moda

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nº de Empresas	7,274	7,719	7,775	8,484	n.d.	n.d.	n.d.
Volume de Emprego	276,761	263,277	284,105	271,975	256,588	245,811	234,258
Volume de Negócios	1,414,254	1,448,619	1,612,852	1,765,070	1,741,653	1,574,454	1,607,518
Valor Bruto de Produção	1,386,220	1,426,396	1,599,773	1,749,280	1,741,654	1,656,688	1,563,516
Varição dos Preços na Produção				0.54%	0.79%	-0.76%	0.4%
Varição da Produção Industrial			7.75%	-0.21%	-1.56%	-4.15%	-6.0%
Varição das Horas Trabalhadas			-2.02%	-6.25%	-3.25%	-3.86%	-5.7%
Varição das Remunerações			3.74%	2.84%	2.58%	-0.19%	0.5%
Valor Acrescentado Bruto	471,255	462,272	514,668	532,498	545,777	n.d.	n.d.
Grau de Transformação	34.00%	32.41%	32.17%	30.44%	31.34%	n.d.	n.d.
VAB a preços de 90	452,029	465,984	441,820	433,515	n.d.	n.d.	n.d.
Importações	441,158	486,333	516,722	576,563	643,429	612,234	640,900
Exportações	771,541	820,856	862,204	927,298	965,314	955,898	958,188
Saldo Comercial	330,383	334,523	345,482	350,735	321,885	343,664	317,288
Taxa de Cobertura	174.89%	168.78%	166.86%	160.83%	150.03%	156.13%	149.51%
Exportações/Volume de Negócios	54.55%	56.66%	53.46%	52.54%	55.43%	60.71%	59.61%
Volume de Negócios/Empresa	194	188	207	208	n.d.	n.d.	n.d.
Trabalhadores/Empresa	38	34	37	32	n.d.	n.d.	n.d.
Volume de Negócios/Trabalhador *)	5,110	5,502	5,677	6,490	6,788	6,408	6,869
Consumo Aparente	1,083,871	1,114,096	1,267,370	1,414,335	1,419,768	1,230,790	1,290,230
Quota do Mercado Nacional	59.30%	56.35%	59.23%	59.23%	54.68%	50.26%	50.33%
Investimento	88,692	71,133	82,466	69,569	97,389	n.d.	n.d.
Produtividade (VAB/Trabalhador)	1,703	1,756	1,812	1,958	2,127	n.d.	n.d.
Taxa de Crescimento da Produtividade		3.1%	3.2%	8.1%	8.6%	n.d.	n.d.

Valores em milhares de contos, excepto \*), em contos; n.d - não disponível

## Evolução das Vendas das OGFE



## Anexo L - Recursos Humanos das OGFE

	Pessoal			
	Fem	Masc	Total	Admin
Direcção	19	9	28	9
Serviços Industriais				3
Fabrica Confecções	109	9	118	
Fabrica Equipamento	24	3	27	
Fabrica Metalomecânica	2	22	24	
Fabrica Calçado	3	6	9	
Apoio	8	7	15	
Serviços Comerciais	10	4	14	10
Serviço Técnicos de Armazenagem	5	24	29	6
Serviço de Finanças e Contabilidade	13	7	20	16
Serviços Gerais	39	36	75	16
Centro Comercial	78	21	99	16

TOTAIS	310	148	458	76
--------	-----	-----	-----	----

Fonte : Secção de Pessoal das OGFE

## Anexo M - Mapa de Preços do Fardamento

ARTIGO	EXÉRCITO		FORÇA AÉREA	
	TOTAL	MILITAR	TOTAL	MILITAR
Blusão de cabedal	25.145	10.058	17.000	6.800
Botas - Exer + barata	8.944	3.578	7.400	2.960
Calção de educação física	1.300	520	400	160
Calças Uniforme de campanha	5.685	2.274	4.040	-----
Calças uniformes nº 1	9.600	3.840	3.200	1.280
Calças uniformes nº 2	5.000	2.000	3.200	1.280
Camisa Azul de manga comprida	4.800	1.920	3.600	1.440
Camisa Azul de meia manga	3.800	1.520	3.100	1.240
Camisa Branca - Masc	4.300	1.720	2.500	625
Camisola de agasalho	5.457	2.183	6.500	2.600
Camisola de meia manga - branca	650	260	450	180
Camisola de meia manga - verde	990	396	600	240
Francalete dourado para Boné	1.200	300	1.400	350
Gorro - cachecol	2.580	-----	530	-----
Gravata - Masc	815	326	900	360
Saia do Uniformes nº 2	5.100	2.040	2.500	1.000
Sapatos - Masc ( sola de couro )	5.400	2.160	6.900	2.760
Sapatos de verniz - Masc	8.400	2.100	7.000	1.750
Toalha turca de Banho	2.100	840	1.700	680

Fonte: Circular nº 01/DA/2001 - EMFA  
Tabela de preços - OGFE

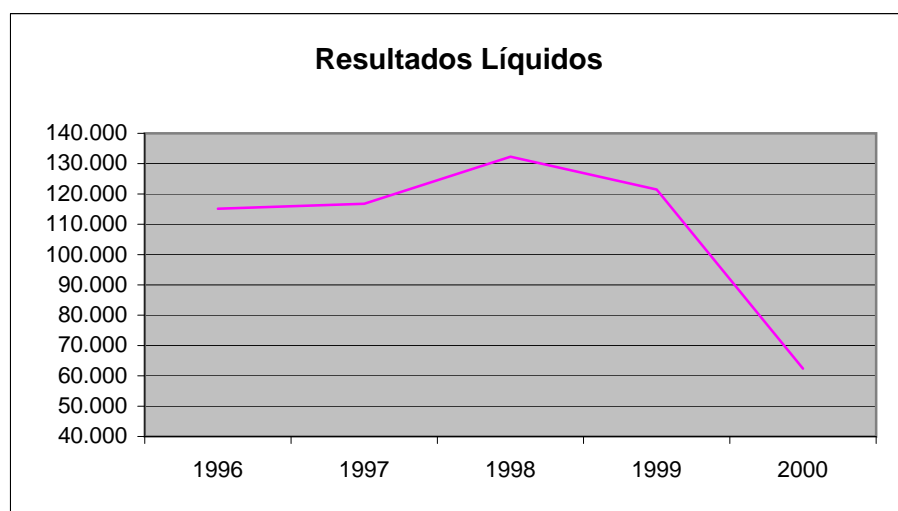
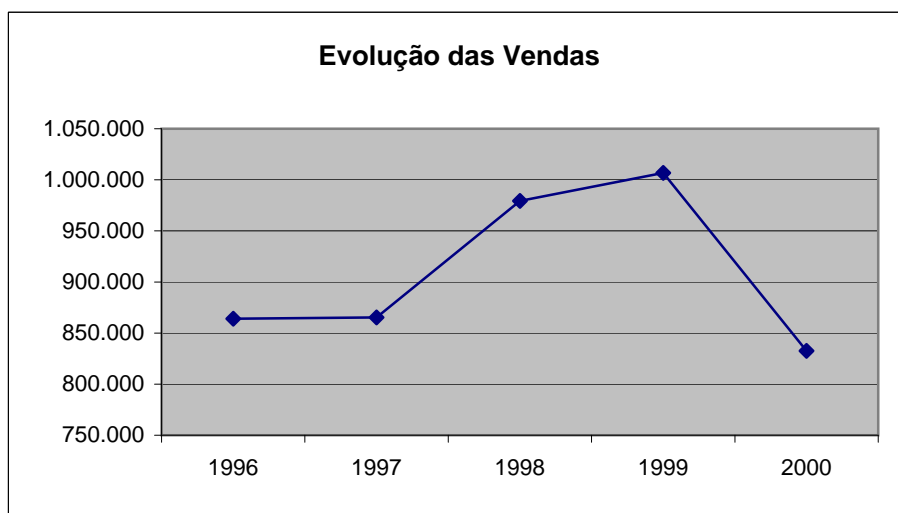
## Anexo N - Mapa das Comparticipações das OGFE

Meses	Comparticipações		Total
	a 60 %	a 75 %	
Janeiro	9.124.568,00	371.152,00	9.495.720,00
Fevereiro	9.526.104,00	1.323.568,00	10.849.672,00
Março	9.768.857,00	1.597.783,00	11.366.640,00
Abril	6.625.897,00	1.500.150,00	8.126.047,00
Maio	9.931.963,00	3.081.313,00	13.013.276,00
Junho	7.530.718,00	4.363.244,00	11.893.962,00
Julho	8.920.587,00	9.300.010,00	18.220.597,00
Agosto	7.151.743,00	2.414.827,00	9.566.570,00
Setembro	12.529.391,00	2.099.867,00	14.629.258,00
Outubro	12.119.738,00	1.959.415,00	14.079.153,00
Novembro	13.056.593,00	1.483.692,00	14.540.285,00
Dezembro	15.357.330,00	1.082.278,00	16.439.608,00
<b>Total</b>	121.643.489,00	30.577.299,00	<b>152.220.788,00</b>
<b>Total s/ Desc</b>	202.739.148,33	40.769.732,00	<b>243.508.880,33</b>

Fonte : Secção de Contabilidade das OGFE

## Anexo O - Evolução das vendas das OGME

	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Vendas</b>	864.073	865.292	979.349	1.006.729	832.555
<b>Resultados Líquidos</b>	115.116	116.790	132.307	121.481	62.383
<b>Dívidas a terceiros</b>					
Médio prazo	70.000	110.000	85.000	40.000	40.000
Curto prazo	471.688	659.444	464.911	565.225	254.063
Adiantamento de Clientes	351.355	523.906	346.187	249.937	106.307
<b>Dívidas de terceiros</b>	293.195	442.178	496.603	511.495	263.030



Fonte : Relatório e Contas das OGME

## Anexo P - Recursos Humanos das OGME

<b>Grupos Profissionais</b>	<b>31DEC99</b>		<b>31DEC00</b>	
	QTD	%	QTD	%
Pessoal Fabril	85	64	79	63
Pessoal Administrativo	20	15	17	13
Pessoal Técnico	23	17	25	20
Pessoal Auxiliar	5	4	5	4
<b>TOTAL</b>	133	100	126	100



Fonte : Relatório e Contas das OGME

Designação	1998		1999		2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Matérias primas e subsidiárias	95.730.597	56	43.283.260	38	37.737.079	36
Sobressalentes	67.029.597	39	62.679.320	55	57.034.029	55
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	4.369.451	3	4.369.451	4	2.414.868	2
Materias Diversos	3.980.726	2	3.980.726	3	6.977.990	7
<b>TOTAL</b>	171.110.371	100	114.312.757	100	104.163.966	100
Subcontratos	28.154.105		332.899.060		106.733	

