Reunião Assembleia da República – 25 de Junho de 2014

Comissão da Economia e Obras Públicas

Comércio Internacional

Desde a revolução industrial que os sectores têxtil e vestuário representam uma parte crucial da industria transformadora e do comércio externo de Portugal; no seu conjunto respondem por 2,0 por cento do valor acrescentado bruto e 3,8 por cento do emprego das indústrias transformadoras e 9 por cento do total das exportações.

É inquestionável que assumem um papel de relevo em termos de emprego e um peso significativo na economia nacional, muito contribuindo para a criação da riqueza, mas é amplamente condicionado pelas flutuações e reajustamentos da actividade económica mundial.

Pela sua natureza e idiossincrasia, sofreram choques terríveis nas últimas duas décadas, sobretudo devido à forma como a Comissão Europeia tem desenvolvido a sua política comercial.

Os têxteis e vestuário são sectores distintos e com as suas especificidades, mas também com complementaridades em sede de politica comercial.

A sensibilidade do sector do vestuário pelo facto de se tratar dentro do universo da têxtil de um sector caracterizado por trabalho intensivo, actualmente emprega mais de 110 000 trabalhadores, distribuídos por cerca de mais de 6 000 empresas, que na sua maioria, cerca de 95%, empregam menos de 50 trabalhadores, com uma escolaridade limitada, sendo necessária uma geração para alterar este estado.

Em termos de produtos exportados, os artigos têxteis confecionados, continuaram a registar um bom desempenho, com um crescimento constante mesmo nos piores momentos da crise económica financeira mundial.

Em conformidade com a informação oriunda do INE, a Indústria de Vestuário Portuguesa, no ano de 2013, exportou 2.514 milhões de euros, ou seja, mais 2,1% do que no ano precedente.

A Balança Comercial dos produtos de vestuário, no ano em referência, registou um saldo positivo de 889 milhões de euros, com uma taxa de cobertura de 1,55.

Devendo ser realçado que este sector exportou mais 13,5% para os mercados não comunitários, nomeadamente as exportações para os dois nossos principais mercados – EUA e Angola – tiveram aumentos da ordem dos 18%

O mercado da UE continua a ser importante, impondo-se a Espanha como principal destino. Ora, sabe-se que o mercado espanhol aliás como outros, mesmo dentro da Europa, é um mercado em que o factor determinante é o preço. Apenas em caso de igualdade a qualidade intrínseca e o design imperam.

Sede:
Av. da Boavista, 3523 – 7º
4100-139 Porto
Tel 351226165470 Fax 351 22 6168714
www.anivec.com· info@anivec.com
NIF 500947937

Delegação:
R. Castilho, 75 – 4º Dto
1250-068 Lisboa
Tel 351213815250 Fax 351213815259

Como se trata de uma industria estabelecida em Portugal e com trabalhadores portugueses, encontra-se numa enorme desvantagem face ao mutante cenário mundial, que se vem repercutindo na eliminação de milhares de postos de trabalho, em resultado da forma selvática como se operou a queda das barreiras alfandegárias, e muito tem contribuído para a concorrência desleal e para o agravamento do fosso entre os países ricos e os países pobres.

Considerando as negociações em curso, quer para estabelecer novos acordos a nível da OMC, quer para a celebração de um importante acordo comercial entre a Europa e os EUA, a ANIVEC/APIV apoia e reconhece esta iniciativa da Comissão de Economia e Obras Públicas e não pode deixar passar a oportunidade de referir o que nas condições actuais constitui, na sua opinião, os maiores entraves à competitividade internacional do sector que representa.

Não quer, a ANIVEC/APIV perder igualmente o ensejo de chamar a atenção para o que possa vir a ser subtilmente introduzido em futuras normas de comércio internacional, visando no fim de contas beneficiar empresas só de natureza comercial dos países que transacionam com a Europa ou mesmo empresas europeias de sectores mais protegidos, em prejuízo da indústria, como tem vindo a acontecer.

A mais forte critica que a indústria de vestuário pode dirigir à actual situação das relações comerciais entre a Europa e o resto do mundo é a falta de reciprocidade que existe entre as taxas aduaneiras, bem como outras medidas restritivas de efeito equivalente.

Assim, países há, como o Egipto, a Turquia e o Dubai que exportam os seus produtos para a Europa com total isenção de direitos, sendo por esse facto utilizados como entrepostos, por outras grandes potências industriais, para também aqui colocarem a sua produção, em condições altamente favoráveis, contornando assim os acordos do comércio internacional, que elas próprias subscreveram – urge encontrar procedimentos que obstem a tais práticas abusivas na entrada incontrolada de bens através de certos portos como Roterdão e Amsterdão.

Outro exemplo:

Estão igualmente isentos de direitos aduaneiros na Europa todos os artigos de vestuário e produtos congéneres oriundos da Coreia do Sul, desde que o valor de cada embarque não exceda os 6 000 euros. Trata-se de artigos fabricados em empresas situadas no complexo industrial de Kaesong da Coreia do Norte na fronteira entre as duas Coreias, organizadas e dirigidas por empresários sul coreanos, onde mais de 200 000 operários norte-coreanos trabalham em condições sub-humanas.

Considerando que a UE e o Japão, em conjunto, representam mais de um terço do PIB mundial, que a UE é o terceiro maior parceiro comercial do Japão, a seguir à China e aos EUA, e o Japão o sexto maior mercado de exportação da UE, embora destas relações comerciais tenha resultado um saldo da Balança Comercial amplamente favorável ao Japão, importa que ambos os parceiros beneficiem em igual medida do acordo, e que o

Japão cumpra efectivamente os seus compromissos não só na redução das tarifas aduaneiras, mas sobretudo no que diz respeito às barreiras técnicas ao comércio.

Deve-se exigir, nestes domínios, uma completa reciprocidade de tratamento de modo que nenhuma das partes seja tentada a criar engenhosos procedimentos alfandegários para obter vantagens sobre a outra.

Donde importa acautelar que sejam escrupulosamente respeitados os certificados de origem, de forma a evitar uma escancarada abertura da UE aos produtos da Coreia, bem como de países terceiros que, através do Japão, transitem para a UE como se de origem japonesa fossem, ao abrigo do Acordo que venha a celebrar-se.

Esta condição, a reciprocidade, é o ponto mais importante a ter em conta também nas negociações em curso com os EUA.

Porquanto, mais uma vez se evidencia que a única solução reside na obrigatoriedade de uma etiqueta de origem e respectiva vigilância aquando da importação dos produtos. Outro aspecto que também nos parece ser digno de muita atenção refere-se à possibilidade de a Alemanha, confrontada com o impacto que este acordo possa vir a ter na sua indústria automóvel e de bens de equipamento, pretender ultrapassar as suas dificuldades nesta área, servindo-se do Sector têxtil dos países periféricos como moeda de troca, à semelhança do que sucedido noutras conjunturas. Esta situação não seria inédita.

Outro exemplo é o caso do Brasil e da China, cujos produtos pagam, em média, 13% de direitos alfandegários à sua entrada na Europa, enquanto aqueles países aplicam, em contrapartida, aos produtos europeus por si importados taxas aduaneiras que chegam a atingir os 98 e 45%, respectivamente, levantando ainda dificuldades na transição de estado para estado adentro do mesmo país.

A evitar por extremamente nocivas são as barreiras não tarifárias, tais como complicadas exigências de certificação ambiental, de qualidade, de rotulagem, etiquetagem e outros obscuros procedimentos alfandegários.

Entendemos igualmente que sendo as PMEs produtoras de bens transacionáveis as únicas capazes de resolverem ao mesmo tempo os dois principais problemas do país – baixo crescimento económico e desemprego – deverá ser sobretudo no interesse delas que os nossos negociadores deverão actuar na elaboração dos acordos, alijando o protecionismo até agora dispensado às importações.

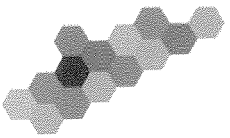
A obrigatoriedade na certificação da origem dos produtos fabricados na UE, torna-se imperiosa .

É indispensável uma etiqueta de origem, claramente identificável.

O uso da Marca CE e a simultânea ocultação, ou a não menção de forma evidente do país de origem do produto, induz uma sugestão subliminar no consumidor que é

Sede:
Av. da Boavista, 3523 – 7º
4100-139 Porto
Tel 351226165470 Fax 351 22 6168714
www.anivec.com· info@anivec.com
NIF 500947937

Delegação:
R. Castilho, 75 – 4º Dto
1250-068 Lisboa
Tel 351213815250 Fax 351213815259



propositadamente enganadora e potencialmente perigosa, para o consumidor e o "fair trade". Desejamos que não se repitam os desastrosos erros que enformaram o Acordo de Livre Comércio patrocinado pela OMC.

Em Abril de 2014 o PE mais uma vez aprovou a obrigatoriedade da indicação "Made in":

Os produtos vendidos na UE deverão indicar obrigatoriamente o país de origem ("made in") para melhorar a rastreabilidade e assegurar uma correta informação ao consumidor, defendeu o Parlamento Europeu ao votar regras sobre a segurança dos produtos.

Foi aprovada a regra vinculativa proposta pela Comissão, que tem gerado divisões no Conselho, entre os países do sul incluindo Portugal, que são favoráveis à indicação obrigatória, e outros que preferem o actual sistema "voluntário".

O texto aprovado estipula que os fabricantes e os importadores devem assegurar que os produtos que circulam na UE ostentem uma indicação do país de origem ("made in"). No caso dos produtos fabricados na União, a indicação deve fazer referência à UE ou a um dado Estado-Membro.

O objectivo é não ocultar ao consumidor a origem do produto, não lhe coartando a liberdade de escolha.

Segundo a relatora do Parlamento Europeu, Christel Schaldemose (S&D, DK), o requisito de indicação da origem nos produtos ou respectivas embalagens ***"é decisivo para melhorar a capacidade de rastreabilidade das autoridades de fiscalização do mercado, promovendo a transparência da cadeia de abastecimento e reforçando, desta forma, a confiança dos consumidores no mercado único".***

Mas as regras então aprovadas em plenário têm ainda de ser negociadas com o Conselho de Ministros da UE, que tanto quanto sabemos ainda não chegou a uma posição comum.

As negociações ficam a cargo do Parlamento Europeu, pelo que é muito importante que os nossos representantes, tanto os deputados junto do PE como as autoridades governamentais e os ministros portugueses, diligenciem no sentido de tal decisão, a bem de Portugal.

Acordo União Europeia/ Estados Unidos da América

A parceria transatlântica entre a União Europeia e os EUA (TTIP), representa para as nossas empresas uma oportunidade do ponto de vista concorrencial, especialmente se se pautar por um real desmantelamento tarifário e abolição de quaisquer outras barreiras não pautais, facilitando e agilizando o acesso aos mercados americanos.

Tanto a AICEP como o IAPMEI sublinharam que não conhecem os termos do acordo que está a ser discutido, limitando-se apenas a recolher informações e a remetê-las às autoridades competentes.

"O que fazemos é auscultar as empresas e associações, analisar os problemas e depois transmitir à tutela", que fornecerá a informação a quem está nas negociações europeias, explicou o administrador da AICEP.

Mais uma vez elencamos as condições sine qua non, sem as quais, qualquer acordo representará uma terrível ameaça para a economia portuguesa, a exemplo do que aconteceu com o famigerado acordo no inicio do século com a OMC e os países asiáticos:

A – Total reciprocidade
B – Impedimento da circulação de mercadorias ***de facto*** *produzidas em estados alheios ao acordo, sem pagamento de direitos.*
C – Para consecução do desiderato supra, criação de uma etiqueta de origem de aposição obrigatória, em local bem visível.

A ANIVEC/APIV fica ao total dispor para colaborar em tudo o que V. Exªs considerarem útil.

Assembleia da República

Comissão de Economia e Obras Públicas

ANIVEC/APIV

Lisboa, 25 de Junho de 2014

Sede:
Av. da Boavista, 3523 – 7º
4100-139 Porto
Tel 351226165470 Fax 351 22 6168714
www.anivec.com· info@anivec.com
NIF 500947937

Delegação:
R. Castilho, 75 – 4º Dto
1250-068 Lisboa
Tel 351213815250 Fax 351213815259