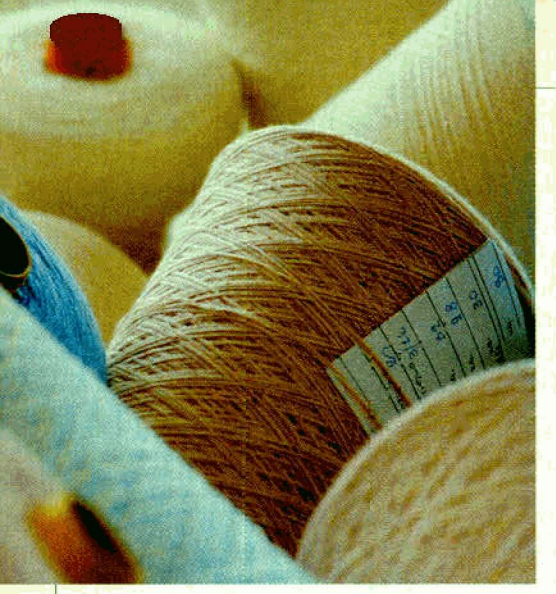


A ABERTURA E A CADEIA

Novos tempos

As empresas estão resistindo a crises e abrindo novas avenidas, num horizonte de eficiência econômica e competitividade

DANIELA DE PAULA ROCHA

O setor têxtil aceitou o desafio da abertura econômica e há muito está promovendo um ajustamento das suas estratégias empresariais, com o objetivo de manter um elevado desempenho para se adaptar e criar um novo paradigma de competitividade na cadeia têxtil brasileira.

Muitas empresas pereceram no processo. Mas as que sobreviveram promovem um profundo ajuste nos seus parques fabris através de moderna tecnologia e modernas técnicas de gestão empresarial, desenhando uma indústria têxtil nova, forte e competitiva. Há nos empresários grande capacidade de identificar pontos de estrangulamento no processo de gestão e desenhar estratégias para criar um potencial de crescimento para as empresas.

Novos caminhos

As empresas estão resistindo a crises que se abateram sobre o setor e abrindo novas avenidas, num horizonte de eficiência econômica e competitividade, combinando profundas adaptações tecnológicas e novos métodos de gestão. Grande parte delas diversificou a produção e concentrou seus recursos em segmentos de maior valor adicionado, com uma identificação correta de nichos de mercados e novos produtos.

Os empresários, por sua vez, identificaram com relativa precisão o potencial do mercado, adotaram gestão profissionalizada em escala variável e iniciaram um novo processo de reengenharia financeira bastante promissor, traduzido em fusões, parcerias e associações de capital, atacando frontalmente o ponto de estrangulamento mais grave que é a área financeira. As empresas de porte pequeno e médio são viáveis e estão adotando novos paradigmas com reformas concentradas nos processos de gestão.

Há concentração de esforço mercadológico em nichos de mercado e em produtos de alto valor adicionado. Entre as pequenas e médias empresas ainda prevalecem problemas relativos a custos, apesar da tentativa de superação via novos paradigmas de gestão e reestruturação produtiva e tecnológica.

Onde entra o Estado

Essas estratégias estão sendo severamente limitadas pela indisponibilidade e pelos custos dos recursos financeiros. Os segmentos de empresas com maior coeficiente de emprego, principalmente no setor de confecções, devem merecer prioridade nas formas de atuação do Estado por meio de instrumentos específicos que facilitem a oferta de crédito para esse conjunto de empresas.

Apesar do conhecimento existente nas empresas de pequeno e médio porte, o vulto dos investimentos necessários não

tem como contrapartida uma oferta compatível de recursos, muito embora a rentabilidade financeira dessas empresas permita maior aporte de recursos. Em todos os segmentos da cadeia têxtil o problema mais grave é o de descapitalização, ocasionado pelos elevados níveis de passivo e pelo serviço da dívida contraída nos anos de abertura, que em conjunto representam um peso excessivo para o crescimento no futuro. Se esses problemas forem equacionados (com prazo, por exemplo), pode-se antever um futuro promissor em termos de vantagens competitivas.

No momento em que todas as empresas promovem reformas e ajustes profundos não pode faltar a eliminação do ponto de estrangulamento financeiro. Os empréstimos para produção e equacionamento dos passivos não devem ser feitos em relação às estruturas patrimoniais e indicadores econômico-financeiros do passado, mas sim em relação ao futuro.

As empresas não tiveram um desempenho econômico-financeiro satisfatório no passado. Mas conseguiram equilibrar seus demonstrativos financeiros, estabilizaram suas dívidas e resultados e estão em condições de crescer. Nesse momento, o financiamento é a peça fundamental que não pode faltar para a recuperação do setor. Esse talvez seja o ponto de estrangulamento mais importante a ser enfrentado na cadeia têxtil brasileira.

O Estado deve completar um ciclo de reformas estruturais. O custo das reformas incompletas pode ser bastante elevado, pois se cria um ambiente econômico e financeiro hostil ao desenvolvimento do setor privado.

O CUSTO DOS RECURSOS

Além da indisponibilidade de recursos, outro ponto de estrangulamento é o elevado custo de recursos de financiamento para investimento. No caso da pequena e da média empresa, a desatualização tecnológica é um gargalo, uma barreira insuperável, se não houver financiamento. Sobre esse ponto deve recair a prioridade da ação do Estado de promover a reestruturação tecnológica para a competitividade da pequena e da média empresa em todos os segmentos, principalmente de confecções e malharia. É preciso centrar as atenções na desatualização tecnológica do setor.

Outro aspecto de estrangulamento da cadeia diz respeito à escala reduzida do varejo. Hoje, grande parte das vendas está concentrada em *shoppings* (num conjunto atomizado de lojas em *shoppings*) e nos subúrbios. A existência de poucas empresas-âncora não facilita a entrada do Brasil na fase de economia de venda em grande escala. A pulverização da distribuição de confecções têxteis acarreta problemas na medida em que o setor absorve grande parte da margem de lucratividade dos produtos, impedindo de certa forma que haja rentabilidade a montante da cadeia, mediante a transmissão de melhores margens e preços para os outros segmentos anteriores.

Outro ponto importante de estrangulamento da cadeia é a questão da oferta de fios. O parque de fiação nacional não seria suficiente para atender à expansão acelerada da demanda de produtos têxteis. Nesse sentido, investimentos nessa área são necessários e têm boas perspectivas de alto retorno.

Finalmente, alguns pontos merecem menção:

- *comércio ilegal de produtos têxteis* – a relevância desse problema foi ofuscada até certo ponto em função do regime de taxas de câmbio flutuantes, mas teve repercussões danosas junto aos produtores internos de têxteis à época da massiva importação de similares ocorrida com sobrevalorização no Plano Real;
- *peso excessivo dos encargos sociais na cadeia* – a maioria das empresas não adotou o Contrato de Trabalho por Tempo Determinado. A adoção desse contrato representaria uma redução de aproximadamente 42% no montante dos atuais encargos sociais da folha de pagamento dessas empresas;
- *a oferta da matéria-prima, sua indisponibilidade para atender à demanda nacional e a falta de qualidade* – a solução desse problema permitiria o desenvolvimento da cadeia têxtil industrial no Brasil.

MERCADO EM POTENCIAL

Os pontos de estrangulamento são relativamente reduzidos se comparados aos aspectos positivos que a cadeia apresenta. Há um grande potencial do mercado interno nas classes de renda C, D e E, que forma no mercado brasileiro um dos maiores potenciais do mundo. O setor de consumo tem elevada elasticidade de renda da demanda, que embora não tenha sido medida no Brasil, está entre 1 e 1,3 nos países em desenvolvimento (podendo atingir 1,7, em alguns deles). Outros aspectos positivos incluem a perspectiva de ganho de escala no varejo, mediante consolidações de alianças ou consórcios de vendas e exportações.

A perspectiva de aumento de emprego no setor é um ponto positivo na cadeia, assim como uma segunda onda de consumo ou de expansão do consumo, com a estabilização da renda e o crescimento da economia.

Há sinais inequívocos de recuperação da produção da matéria-prima. Há esforços para a integração da cadeia, estabelecimento de parcerias e um diálogo entre todos os segmentos, harmonizando interesses a partir da mudança do quadro verificado no passado, da abertura comercial e sobrevalorização cambial. O diálogo estabelecido dentro do setor é um aspecto promissor para o futuro da cadeia.

O Brasil dispõe de mão-de-obra qualificada com tradição e alta capacidade de adaptação. O perfil empresarial do gestor também merece destaque como aspecto favorável ao desempenho positivo do setor. Apesar da pouca capacitação formal, os empresários são agentes hábeis em lidar com mudanças rápidas na economia e constantes ajustes em seus horizontes de produção e comercialização.



Papéis do Estado

O Estado deve oferecer bens públicos e promover suas reformas para alavancar o crescimento do setor e propiciar um ambiente econômico sadio para o desenvolvimento do setor privado. Iniciativas de fortalecimento, de treinamento e pesquisa devem ser apoiadas pelo Estado. Em ambos os casos, em parceria com o setor privado, utilizando um excelente acervo de organismos de treinamento tecnológico, representado pelo Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil (Cetiqt) e pelos centros de excelência existentes no Brasil.

Se o objetivo da sociedade é gerar emprego e renda entre as pequenas e médias empresas, o papel primordial do Estado deve ser o financiamento da reestruturação administrativa e tecnológica desse segmento de empresas, de forma absolutamente prioritária. Da mesma forma, o Estado deve desempenhar um papel importante na pesquisa, no apoio à produção de fibra de algodão, por meio de tecnologia, sementes selecionadas e, sobretudo, na questão do fomento a uma classificação da fibra na origem.

O Estado deve completar um ciclo de reformas estruturais empreendidas nas linhas de política fiscal, monetária e tributária. O custo das reformas incompletas, como se sabe, pode ser bastante elevado, pois se cria um ambiente econômico e financeiro hostil ao desenvolvimento do setor privado.

Não ao protecionismo

Há entretanto políticas que o Estado não deve promover sob pena de comprometer a competitividade do setor. A primeira e mais importante delas todas é não introduzir políticas que gerem quaisquer formas de distorção no ambiente competitivo de mercado, como por exemplo medidas de protecionismo.

O setor que hoje está aberto à concorrência internacional mostrou-se sensível a mudanças de mercado e dá respostas relativamente rápidas. Mudou muito com o processo de abertura e mais ainda com a liberalização do regime cambial – antevendo a capacidade de abastecer o mercado interno e disputar o mercado externo com exportações.

Nesse sentido, as distorções de sinais de preço no mercado também devem ser evitadas pelos formuladores de política. A atuação seletiva do Estado, elegendo subsetores e empresas, ou privilegiando segmentos, seria a solução eficiente para alterar e melhorar o regime competitivo no setor têxtil.

O mercado financeiro brasileiro está em condições de atender a grande parte da demanda de recursos para capital de giro e empréstimos de curto prazo. Contudo, é imprescindível se discutir em profundidade se o Estado deve entrar num segmento de financiamento de créditos de curto prazo, quando há uma prioridade fundamental de financiamento de pequenas e médias empresas para a reestruturação tecnológica e empresarial.

Ao eleger segmentos da demanda de crédito, que poderiam ser atendidos por agentes financeiros privados, o Estado provocaria um *crowding out* no crédito privado no mercado financeiro. Ou seja, é preciso repensar um modelo de atuação do Estado no mercado financeiro.

A idade média das máquinas e equipamentos vem caindo nos últimos anos, o que revela um esforço das empresas em atingir um grau de modernização comparável aos padrões internacionais.

Facilitar o diálogo

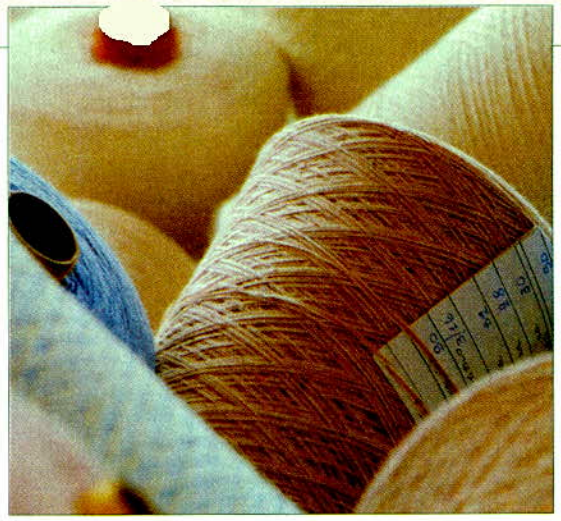
Papel fundamental do Estado é facilitar o diálogo entre os interesses organizados em todos os elos da cadeia. Grande parte da superação dos problemas da cadeia está na falta de mecanismos internos de coordenação. Eis por que o Estado deve promover o fortalecimento de câmaras setoriais de cadeias agroindustriais, respeitando princípios de neutralidade e de promoção da harmonização de interesse entre todos os participantes da cadeia.

O segmento produtor de fibras e filamentos artificiais e sintéticos demanda investimentos freqüentes em pesquisa e modernização, para aumentar a eficácia de suas operações industriais, reduzir custos e manter competitividade internacional. Precisa de alta sofisticação tecnológica e também de um controle intenso e climatização adequada. A indústria brasileira mostra que nesses quesitos ela é competitiva. As empresas no Brasil pré-abertura vinham modernizando suas máquinas e equipamentos. A intensidade entretanto era menor que a de empresas de outros países.

Com a abertura comercial, as empresas sofreram com a concorrência acirrada das fibras e filamentos da Ásia, que ingressavam no país com um preço abaixo do custo de produção nacional. Outro ponto crítico foi a redução no número de pessoas empregadas no segmento. Apesar da concorrência, o segmento mostrou que é competitivo.

As empresas do segmento conseguiram competir com os produtos importados com modernização do parque tecnológico; redução ao máximo do custo de produção; diferenciação dos tipos de fibras e filamentos artificiais e sintéticos produzidos. E no período mais crítico de importação, a flexibilidade desse segmento foi primordial; ou seja, as empresas se

distanciavam rapidamente da produção de fibras e filamentos que eram importados.



Matérias-primas caras

O principal problema no segmento de fibras artificiais e sintéticas, que impede um ganho maior de competitividade, é o preço elevado das matérias-primas utilizadas comparado com o praticado em outros países, especialmente a nafta, que é derivada do pólo petroquímico.

Outro ponto que deu margem a um aumento da competitividade foi a busca de parcerias, que propiciou o desenvolvimento de novas fibras. Só que as parcerias não proliferam, em decorrência da falta de confiança entre as partes

No Brasil, o volume de produção nacional é relativamente baixo comparado aos padrões mundiais. O que não é um problema, uma vez que há duas tendências para o segmento produtor de fibras artificiais e sintéticas. Ou seja, haverá um grupo de empresas que tenderá a produzir uma linha mais diferenciada de fibras e filamentos artificiais e sintéticos, com um volume relativamente baixo; e outro grupo de empresas ligadas ao ramo petroquímico, que produzirão uma quantidade maior, porém estarão produzindo *commodities*. A tendência das empresas no Brasil é seguir o primeiro caminho, que é o de produzir fibras e filamentos diferenciados.

> O financiamento é a peça fundamental que não pode faltar para a recuperação do setor. Esse talvez seja o ponto de estrangulamento mais importante a ser enfrentado na cadeia têxtil brasileira.

Atualização tecnológica

Depois da abertura comercial o segmento nacional de fiação passou por profunda reestruturação, especialmente por ser predominantemente de capital intensivo. Na época do protecionismo os avanços foram lentos na adoção de tecnologia de ponta. A abertura comercial exerceu forte pressão pela atualização tecnológica .

Antes de serem expostas à concorrência externa, era possível às empresas nacionais manter aqui uma planta de fiação com máquinas e equipamentos defasados. Com a abertura comercial, essa possibilidade ficou cada vez mais remota e um grande número de empresas foi a pique. Entre 1990 e 1997, a redução ficou em torno de 53%. O segmento teve perdas significativas também na mão-de-obra. A redução na produção no entanto foi pouco significativa: menos 5,62%.

Há três principais razões que amenizaram a queda da produção. A primeira é que algumas empresas tinham como característica a tradição de produzir espécies de fios diferenciados e trabalhar com flexibilidade (elevada capacidade de mudança na linha do tipo de fio produzido).

Antes da abertura comercial, os fios do tipo *commodities* tinham um peso extremamente grande nas linhas de produtos das empresas. Com a abertura, passou-se a privilegiar a produção de fios com composições, tipos e variedades diferenciadas, especialmente, nas empresas verticalizadas (fiação-tecelagem), que para produzirem um tecido diferenciado tinham que partir de fios com certos tipos de especificidade. As empresas que diferenciavam parcela da produção sofreram com a abertura comercial, mas continuaram no mercado; as que não o fizeram, passaram a fazer para garantir sua fatia de mercado e se tornar mais competitivas. Essa alternativa foi adotada especialmente pelas empresas que não têm condições de realizar a atualização de máquinas e equipamentos que necessitam investimentos de grande vulto.

Estratégia de integração

Outro fator que aumentou o poder de competitividade das empresas do segmento de fiação foi a estratégia de integração, com o intuito de agregar maior valor à mercadoria, especialmente por terem sofrido de forma significativa um achatamento nas margens de lucratividade. O poder de ganho e lucratividade acabou caindo de forma acentuada, mesmo nos fios diferenciados – ainda que nesses a queda nas margens tenha sido menor.

No Brasil é visível que após a abertura comercial um razoável número de médias e grandes empresas teve que se limitar a atender um determinado nicho de mercado, se especializando na diferenciação dos fios. Essa foi a alternativa encontrada por empresas que se viram impossibilitadas de investir em novos filatórios ou em tipos mais modernos, como os filatórios *open-end*. As empresas que decidiram inovar o parque tecnológico optaram por filatórios de anéis.

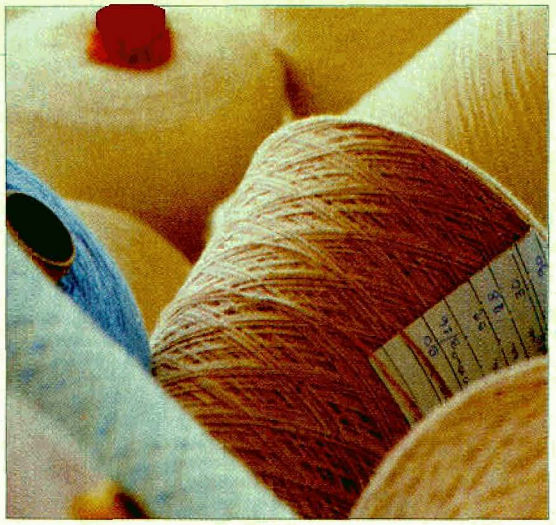
Índice de modernização

A terceira razão de não ter havido perdas significativas na produção de fios decorreu dos incentivos existentes no Nordeste, que possibilitaram a implantação de unidades de fiação com elevado índice de modernização e a atualização do parque tecnológico de empresas já instaladas. Os fios produzidos no Nordeste são em geral do tipo *commodities*, voltados para o segmento de malharia.

A idade média das máquinas e equipamentos do segmento vem caindo nos últimos anos, o que revela um esforço das empresas em atingir um grau de modernização comparável aos

padrões internacionais.

Comparado a outros segmentos da cadeia têxtil, o da fiação foi o que mais incorporou novas tecnologias, com elevado incremento no grau de automação e na produtividade e caracterizado como indústria de capital intensivo. As novas máquinas e equipamentos estabelecem maior resistência ao fio, destacando-se o desenvolvimento da fiação a *rotor* (*open-end*) e, mais atualmente, *o jet-spinner* (filatório a jato de ar), cuja utilização é bastante restrita no país.



Novas estratégias

Ao longo dos anos 90, o segmento de tecelagem experimentou queda da produção física, aumento das importações e queda considerável do número de empresas (1.458 empresas em 1990, para algo em torno de 700 em 1997) e do número de empregados (140 mil em 1990 para 47 mil em 1997). O segmento promoveu uma profunda reestruturação nesse período, adotando novas estratégias de competitividade.

Dois caminhos distintos foram tomados dentro do segmento, que ultimamente vem se tornando mais capital-intensivo e por isso comporta cada vez menos empresas de pequeno porte. As grandes empresas integradas concentraram seus negócios em produtos padronizados (*commodities*) e para isso procuraram ao máximo aumentar as escalas de produção.

Nessas empresas foram realizados grandes investimentos para a aquisição de novas máquinas e para adoção de novas técnicas de gestão, profissionalizando o relacionamento com os clientes, racionalizando a utilização de matéria-prima e de mão-de-obra. Nas empresas de menor porte, a chave para a sobrevivência foi e continua sendo a busca contínua de diferenciação de suas linhas de produtos para fugir dos tipos padronizados que só geram rentabilidade em empresas com alta escala de produção.

Nesse segmento o Brasil detém vantagem competitiva na tecelagem de tecidos pesados de algodão (índigos e denim) e se destaca como um dos maiores produtores e consumidores mundiais. Há também vantagem competitiva na produção de tecidos felpudos e de tecidos para a linha de cama e mesa. Mas na produção de tecidos leves e na produção de tecidos sintéticos o país não tem vantagem competitiva e enfrenta a concorrência dos asiáticos.

Problemas de ponta a ponta

Há problemas de fornecimento de matéria-prima para as empresas não-integradas, que necessitam de insumos diferenciados para a produção de artigos com qualidade e diferenciação. Isso está mais associado à disponibilidade dos tipos específicos exigidos do que à qualidade e preço desses insumos. Há também problemas com a produção de fios sintéticos e artificiais, uma vez que as empresas aqui instaladas sofrem com o fornecimento das matérias-primas necessárias à produção desses fios. A matéria-prima é fornecida por um pequeno grupo de empresas, o que acaba lhes gerando grande poder de barganha nas negociações de preço e quantidade.

Há ainda grande defasagem tecnológica nos parques industriais. Há também sérios entraves para o financiamento do capital de giro, de alto custo e de difícil obtenção no retraído mercado interno de crédito. Esses problemas são maiores ainda nas empresas não integradas, que não dispõem das altas garantias exigidas pelos agentes financeiros.

Hoje, grande parte das vendas está concentrada em *shoppings* e nos subúrbios. A existência de poucas empresas-âncora não facilita a entrada do Brasil na fase de economia de venda em grande escala.

Afora estes problemas, ressaltam-se os problemas relacionados com as políticas públicas no que tange à ineficiência com relação ao combate às importações ilegais (subfaturadas, indevidamente classificadas ou contrabandeadas), a questão dos altos impostos e dos encargos trabalhistas.

Pequenos e informais

Comparado ao segmento da tecelagem, a malharia guarda duas características marcantes: maior ocorrência de empresas de pequeno porte e maior grau de informalidade dessas empresas.

Nos anos 90 a produção subiu até 1994, para depois, já num ambiente de altas taxas de juros e de câmbio sobrevalorizado, entrar em queda, ao mesmo tempo em que as importações subiam consideravelmente, num acréscimo superior ao aumento das importações de tecidos planos. Apesar de um acréscimo maior de importações nesse segmento, o número de empresas caiu a um percentual inferior à queda da tecelagem, quando, de 3.766 empresas em 1990, passamos para algo em torno de 2.960 em 1997 (-21%). A queda do emprego também se deu em percentual inferior, de cerca de 32%, o que pode ser explicado pela maior facilidade de acesso ao segmento devido às menores necessidades de financiamento para a construção de uma unidade fabril e pelo maior grau de integração da indústria de malharia, principalmente com a confecção, segmento que experimentou crescimento constante da produção de peças.

Na produção de camisetas com 100% algodão ou mescla de

algodão com poliéster, o Brasil tem competitividade, pois as empresas produtoras são grandes e integradas e dispõem de fábricas modernas. Também na produção de malharia de artigos íntimos, meias femininas e meias esportivas, o país é competitivo, por conta dos investimentos realizados ultimamente para a modernização dos parques fabris.

A informalidade é um dos problemas nas empresas do segmento, já que afeta a competitividade das empresas formais via distorção do sistema de preços. Como é um segmento com maior incidência de empresas de pequeno porte do que o setor de tecelagem plana, questões relativas ao financiamento de capital de giro e para modernização tecnológica são urgentes e passam necessariamente pela questão da criação e fortalecimento de pólos de produtores. Nas malharias a busca por diferenciação foi mais intensa do que nas empresas de tecelagem.

Baixo investimento

O segmento de confecções se caracteriza pela falta de barreira tecnológica à entrada de novas empresas e baixo investimento necessário à construção de uma unidade produtiva de pequeno a médio porte, o que acaba fazendo com que o segmento tenha um grande número de empresas atuando, notadamente empresas de pequeno porte. Há também grande informalidade e utilização intensiva da mão-de-obra no processo produtivo. Essas três características norteiam as sugestões de políticas para o incremento da competitividade do segmento.

Ao longo dos anos 90, a confecção de vestuário manteve uma tendência constante de crescimento do número de peças produzidas. Houve uma tendência crescente nas compras externas, ocorreu elevação do número de empresas e pequena queda do número de empregados, de cerca de 6% em relação ao observado no início da década .

Ainda assim o segmento de confecção não se esquivou de promover os ajustes necessários. Transferência de unidades de confecções para áreas com menor custo de mão-de-obra, associações estratégicas entre empresas, investimento em maquinário moderno e profissionalização da gestão das empresas familiares foram algumas saídas encontradas pelas empresas em dificuldade. Porém a busca pela produção de artigos com maior valor agregado e diferenciados com relação à confecção de *commodities* foi notória na maioria das empresas, o que demandou fortalecimento das marcas e contatos mais estreitos e profissionais com os clientes.

No Brasil há competitividade tanto com relação a preço como com relação à qualidade na confecção de artigos de cama, mesa e banho e isso vale também para as camisetas de malhas de algodão, que atualmente conseguem ser competitivas até mesmo com relação às produzidas pelos asiáticos.

Pólos de confecção

A incidência de empresas de pequeno porte no ramo da confecção é a maior dentro da cadeia têxtil e a criação de pólos de confecção é primordial para garantir-lhes sobrevivência. A centralização das compras de matéria-prima e dos canais de distribuição e a aquisição de máquinas modernas de CAD/CAM de uso compartilhado são essenciais para garantir competitividade.

O processo de criação de pólos, por sua vez, passa necessariamente pela necessidade de um maior nível de treinamento dos gestores das pequenas confecções.

Outro problema detectado é a falta de marcas brasileiras consolidadas no mercado internacional, o que impacta nas exportações do segmento e da cadeia têxtil. Essa consolidação das marcas passa necessariamente pela definição de um *design* brasileiro como forma de difundir o conceito de moda Brasil no mercado internacional.

Outro aspecto importante é o combate à informalidade, que é muito grande no setor e distorce em muito o sistema de preços. Por ser um setor intensivo em mão-de-obra, corrigir as distorções com relação aos altos encargos trabalhistas por meio da adoção em maior número de contratos de trabalho mais flexíveis, iria incrementar a competitividade do segmento. As políticas públicas, além da solução dos impostos e encargos sociais, precisam coibir as importações ilegais de confeccionados que impactam toda a cadeia têxtil, do produtor do algodão ao confeccionista.

A perspectiva de aumento de emprego no setor é um ponto positivo na cadeia, assim como uma segunda onda de consumo ou de expansão do consumo, com a estabilização da renda e o crescimento da economia.

E-mail: daniela@fgv.br

Este artigo resume a pesquisa Análise da Eficiência Econômica e da Competitividade da Cadeia Têxtil Brasileira, que é parte do Programa de Reestruturação Produtiva das Cadeias Agroindustriais. A elaboração do estudo ficou a cargo do Ibre/CEA-FGV e centrou-se em tópicos específicos de avaliação da eficiência econômica e da competitividade dos segmentos da cadeia têxtil, partindo da fibra natural, o algodão, e fibras sintéticas; da competitividade do setor de fiação e tecelagem; da malharia e da confecção. A pesquisa foi realizada em parceria com a Confederação Nacional da Indústria, através do Instituto Euvaldo Lodi, com a Confederação Nacional da Agricultura e com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

O objetivo da pesquisa foi levantar e disponibilizar informações de empresas com características diferenciadas, de forma a obter uma visão abrangente da realidade do setor. A partir dessa visão de conjunto, elaborou-se uma série de sugestões de políticas para a promoção de um diálogo do setor têxtil com o governo e de uma harmonização de interesses dentro da cadeia têxtil no Brasil.