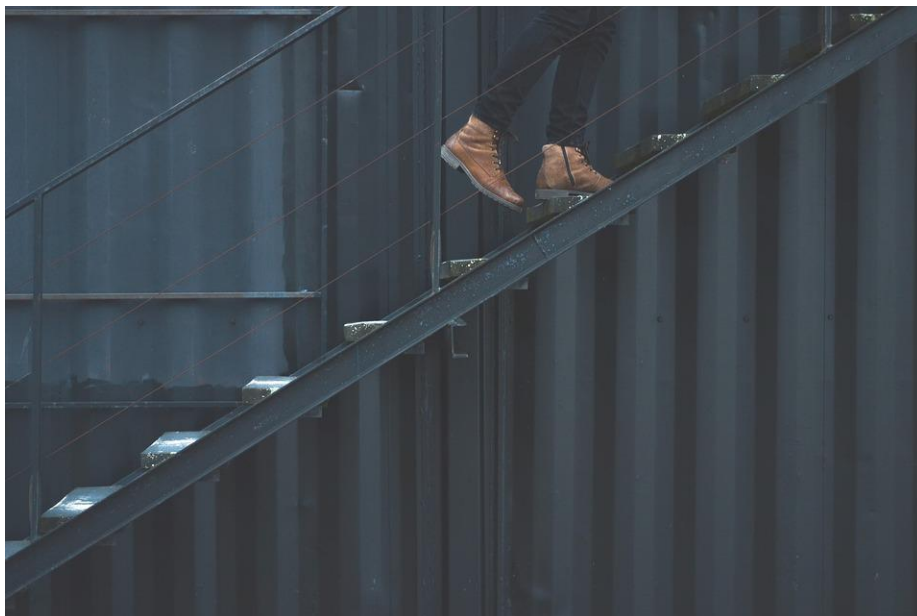


COMPETITIVIDADE POR VIA DA EFICIÊNCIA E ORIGINALIDADE



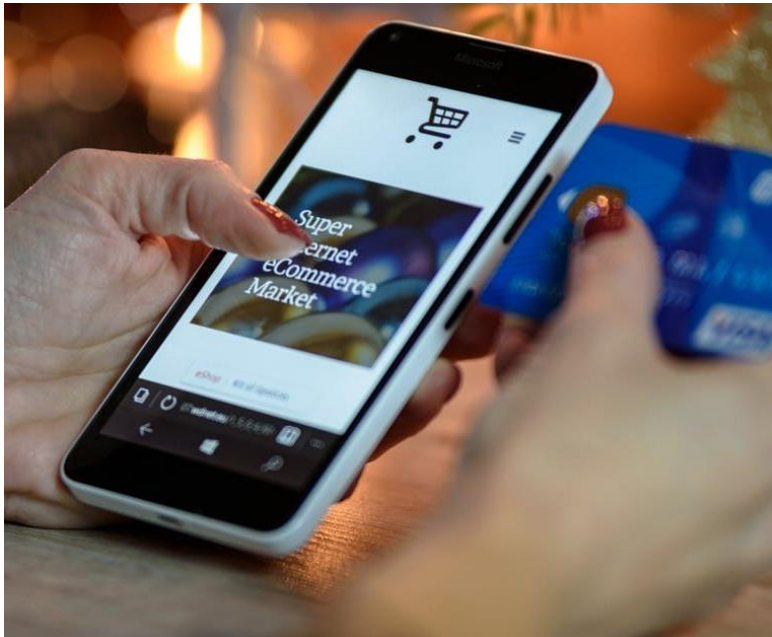
O setor do calçado português tem vindo a crescer exponencialmente nos últimos anos, marcando uma presença internacional demarcada pela constante inovação e perseverou no seu rumo de progressão na cadeia de valor apostando firmemente nos mercados internacionais. Em 2016, as exportações do sector cresceram 3,2%, para 1,923 mil milhões de euros, ou 81 milhões de pares vendidos em 152 países. É o sétimo recorde consecutivo numa fileira que viu as vendas ao exterior aumentarem 58% desde 2009.

Denominando-se como uma “indústria sexy” e com forte aposta em ações de marketing internacional marca presença em feiras apresentando vantagens competitivas que demarcam a oferta nacional.

A Indústria do calçado tem-se focado num posicionamento que se distingue da concorrência internacional pela **flexibilidade, rapidez de resposta e qualidade do produto**. O crescimento económico de países emergentes acrescenta pressão sobre os recursos e as matérias primas, pelo que a tendência de subida de preço do calçado será uma certeza. Estes fatores tornam a **eficiência um fator chave** para manter este posicionamento e fazer frente à concorrência que tende, igualmente, a aumentar.

Não podendo concorrer pelo custo da mão-de-obra no fabrico de grandes séries, a indústria reinventou-se. Reforçou a sua capacidade de desenvolvimento do produto, a criação de amostras e elevou os seus padrões de qualidade. A indústria portuguesa de calçado tem solidificado a reputação de excelente competência manufatureira, sendo este o seu maior diferenciador no mercado internacional. Continua a reforçar as suas capacidades de criação, design e moda com um número crescente de entre empresas avançando para a criação de marcas próprias.

A Indústria de calçado deixou de ter como cliente grandes marcas internacionais que subcontratam a produção passando para cadeias de retalho que procuram coleções interessantes e competitivas, em pequenas quantidades. A abordagem aos mercados muda radicalmente e as **empresas passaram a ter um trabalho contínuo de inovação, internacionalização e promoção comercial**.



Com a digitalização, o mercado potencial de consumidores finais ganha um alcance mundial com o comércio online que só tem tendência a aumentar de forma acentuada. Este canal permite que a empresa, onde quer que esteja, apresente as suas coleções e se relacione diretamente com os clientes, trazendo desafios numa complexa **gestão da distribuição**.

Para fazer frente a este novo modelo e abrangência do negócio, as **soluções digitais deverão continuar a ganhar importância**, não se podendo esquecer o potencial destas na **estruturação das relações dentro da cadeia de valor e até na gestão interna da própria empresa**.

Todas estas transformações são um processo difícil e demorado de adaptação, pois ainda é frequente em Portugal empresas com carências em termos de organização e controlo de gestão que podem ser facilmente colmatadas com **planeamento, consultoria e software adaptado** às exigências do mercado e do posicionamento que este setor pretende manter.

Portugal exporta calçado caro e quer exportar calçado ainda mais caro. A conquista de altos níveis de eficiência e adaptabilidade são fundamentais para fazer face à concorrência. A forma de o conseguir é através da **inovação nos equipamentos, nos materiais, nos processos, nos produtos e nos modelos de negócio**, aproveitando o potencial das tecnologias de informação e comunicação e inovando na relação com fornecedores, clientes e consumidores, preparando a indústria para alcançar mercados mais distantes e compatibilizar a **eficiência económica com a nobreza da produção artesanal**.

O calçado tem que ter uma estratégia inteligente de desenvolvimento assente no conhecimento e na inovação. Só a inovação permitirá contrariar a competitividade por via do custo que favorece os produtores extraeuropeus e criar fatores de diferenciação face a concorrentes mais evoluídos.

Oferecendo soluções que reforcem a flexibilidade produtiva, reduzindo os limiares de produção necessários à viabilização de uma unidade industrial e apostando em **tecnologias de fabrico e transformação, informação e soluções para comércio eletrónico e distribuição internacional**, a Indústria do Calçado Português tem todas as condições para continuar a destacar-se no mercado.