

---

27º Fórum da Indústria Têxtil



# Do presente ao **futuro próximo**

*Que desafios existem?  
Que oportunidades temos à nossa frente?*

Ricardo Silva

04/07/2025

---

---

## Uma pergunta para o auditório:

“Pensem no momento atual,

e...”

---

---

Qual a **principal preocupação profissional** que está agora nas cabeças das **empresárias e empresários** nesta sala?

---

---

Qual a **principal preocupação profissional** que está agora nas cabeças das e dos **colaboradores (não empresários)** das empresas representadas nesta sala?

---

---

Provavelmente **algo diferente** entre os  
dois casos.

---

---

Provavelmente **algo diferente** entre os dois casos.

## No primeiro caso:

- Como pagar os salários?
  - Como pagar aos fornecedores?
  - Como vamos aumentar as vendas de novo?
  - Vamos ter lucro ou prejuízo?
  - Conseguimos aguentar depois das férias?
  - Faz sentido investir agora?
  - ...
-

---

Provavelmente **algo diferente** entre os dois casos.

## No segundo caso:

- Como vou conseguir pagar as contas com o mesmo salário, se tudo está mais caro?
  - Estou em risco de perder o emprego?
  - Teremos aumento de salário no próximo ano?
  - Como posso ser promovido?
  - Vou encontrar outro emprego?
  - ...
-

---

*Provavelmente **algo diferente** entre os dois casos.*

*No entanto, a **causa** das respostas, quase de certeza, **será a mesma**.*

---

---

**Situação** económica e financeira da empresa e do  
setor **difíceis**.

**Perspetivas de melhoria “difíceis” de encontrar.**

---

---

# Desafios atuais, pelo mundo inteiro

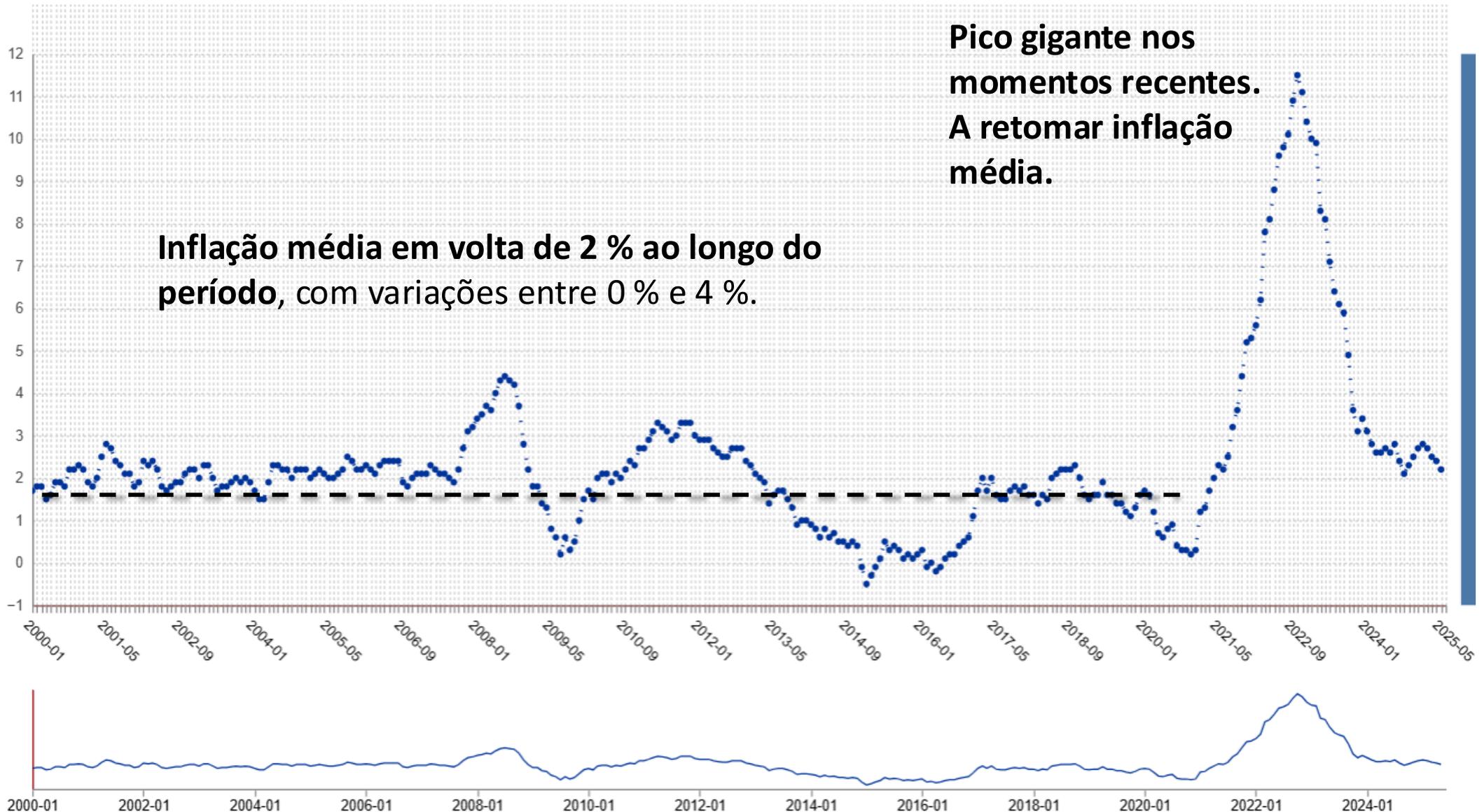
- Macroeconomia **estagnada**
  - **Consumo em baixa**
  - **Geopolítica** atribulada e **logística** interrompida ou **lenta e cara**
  - **Custo** da energia **superior**
  - **Concorrência** com **custos mais baixos** do que aqui
  - **Inflação** elevada → **salários mais altos sem produtividade**  
"visivelmente" aumentada
-

---

# Impacto direto na indústria têxtil e de vestuário portuguesa

- **Dificuldade** em planear a médio prazo → **menor eficiência, maior custo**
  - **Pressão nos preços**, pelos clientes → **margens mais reduzidas**
  - **Competição global mais agressiva** → **quebra de vendas regulares**
  - **Quebra dos fluxos de caixa** → situação de **tesouraria afetada**
-

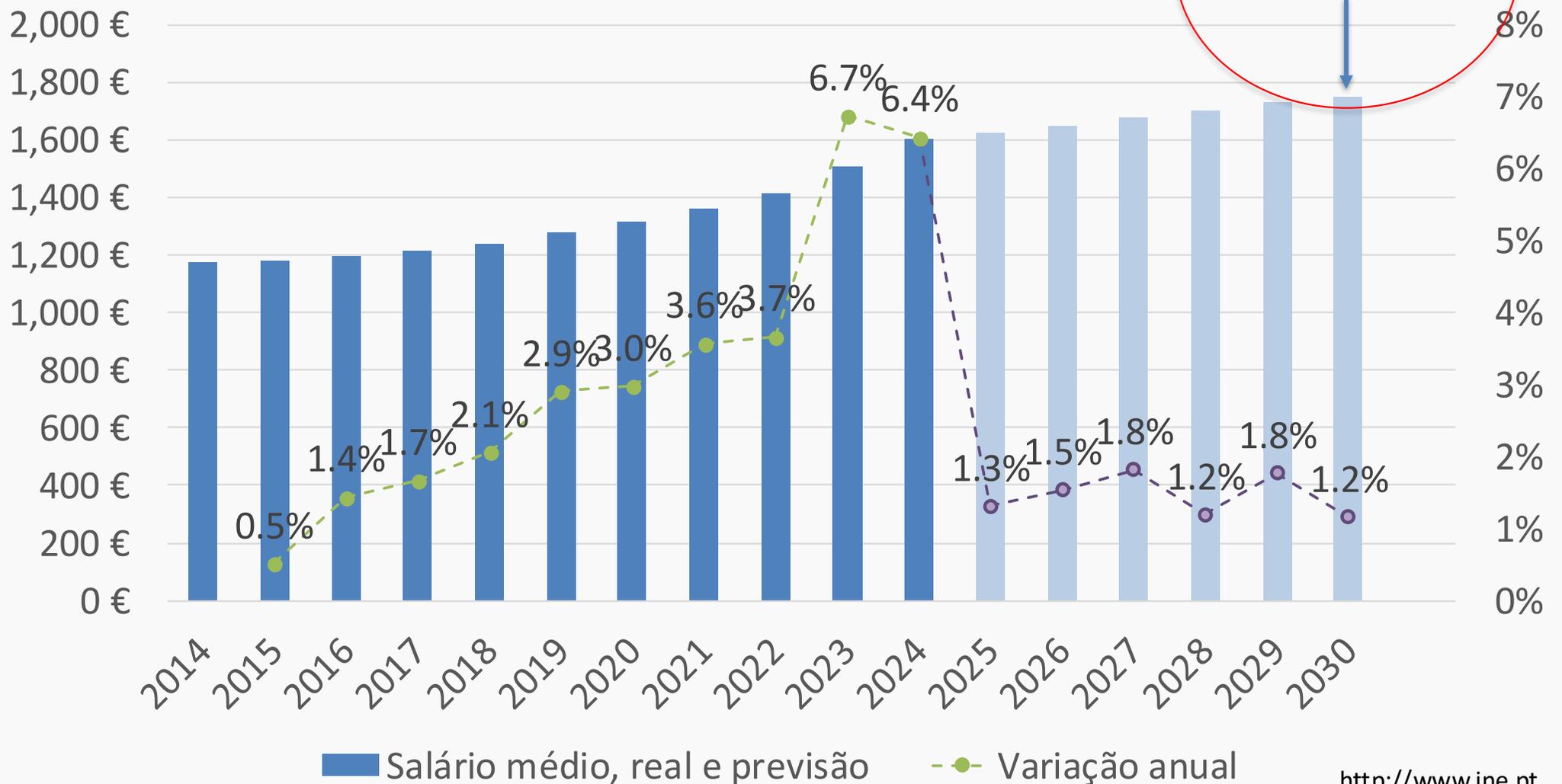
# Inflação na Europa (2000 – 2025)



# Evolução do Salário Médio em Portugal (2014–2030\*)

com estimativa quase linear de 2024 até 2030\*

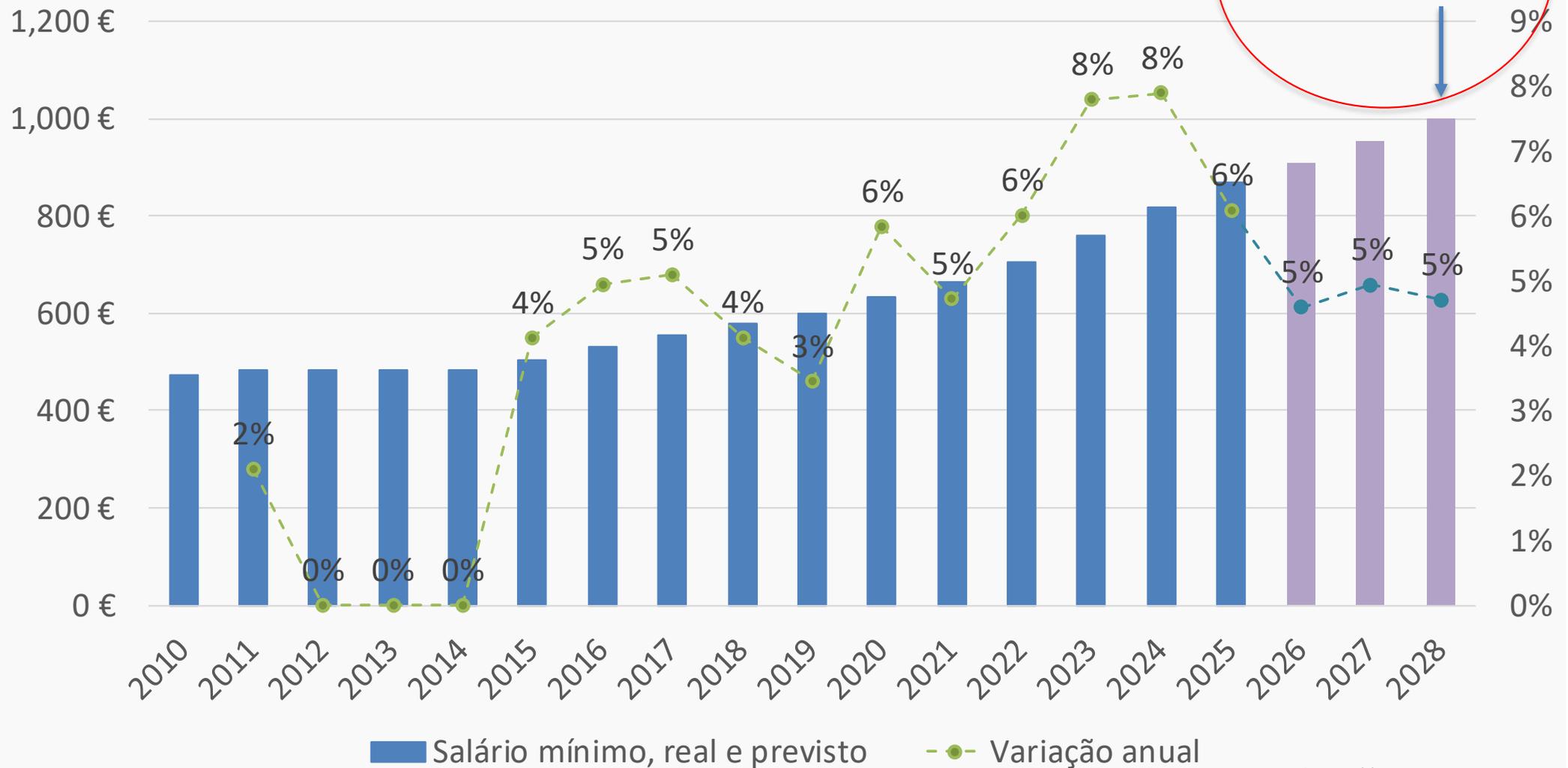
Salário médio em Portugal



# Evolução do Salário Mínimo em Portugal (2010–2028\*)

*com estimativa linear de 2025 até 2028\**

Salário mínimo em Portugal



# Histórico recente da Euribor 6 meses

- afeta a taxa de juro de dívida -

Euribor 6 meses

Período

De  Até



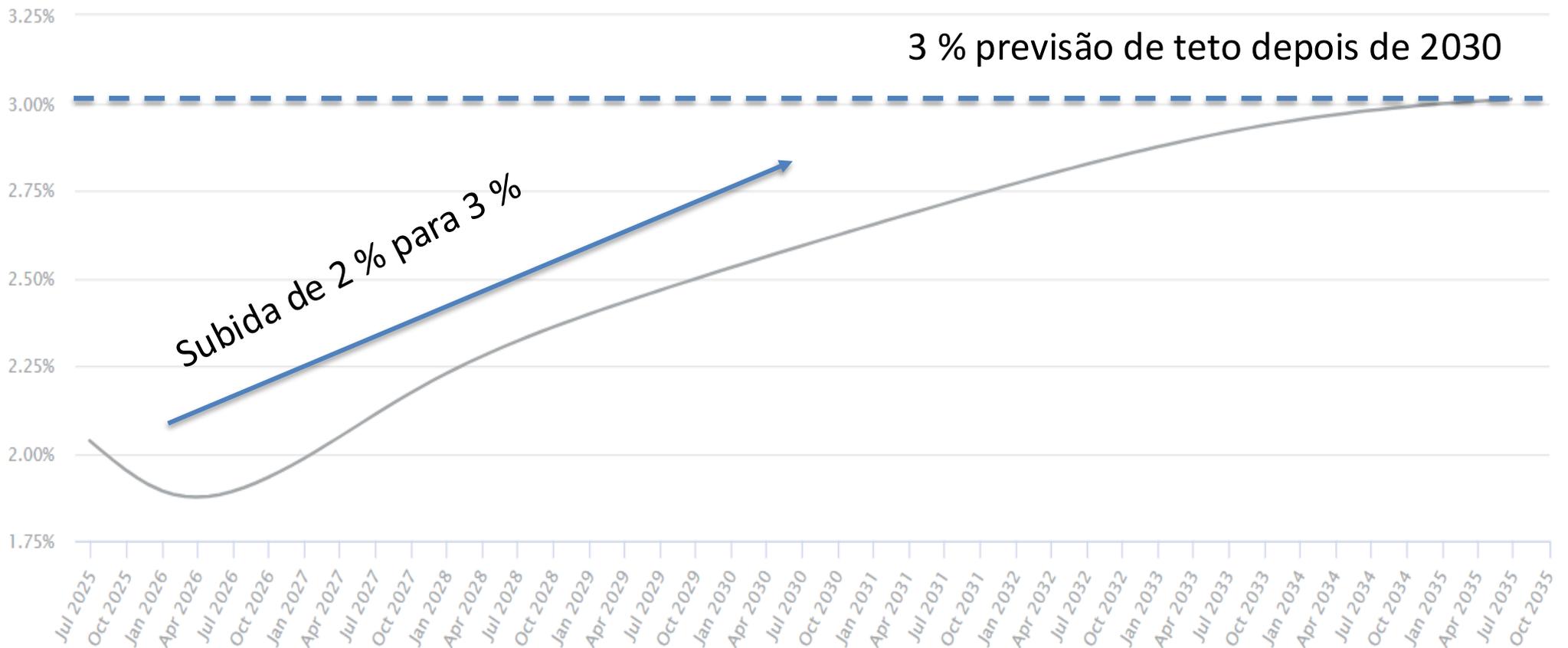
# Previsão de Euribor (6 meses)

- afeta a taxa de juro de dívida -

Currently showing:



Updated 23 Jun 2025



---

*Caminhos necessários para equilibrar os  
desafios à nossa volta*

**Para manter rentabilidade das empresas positiva e  
aumentada, não há truques...**

---

---

*Caminhos necessários para equilibrar os desafios à nossa volta*

**Ou aumentamos continuamente o Valor Acrescentado Bruto (VAB)**

*~ “Vendas – custos variáveis”*

**= Riqueza gerada**

**sem aumentar custos fixos na mesma escala**

---

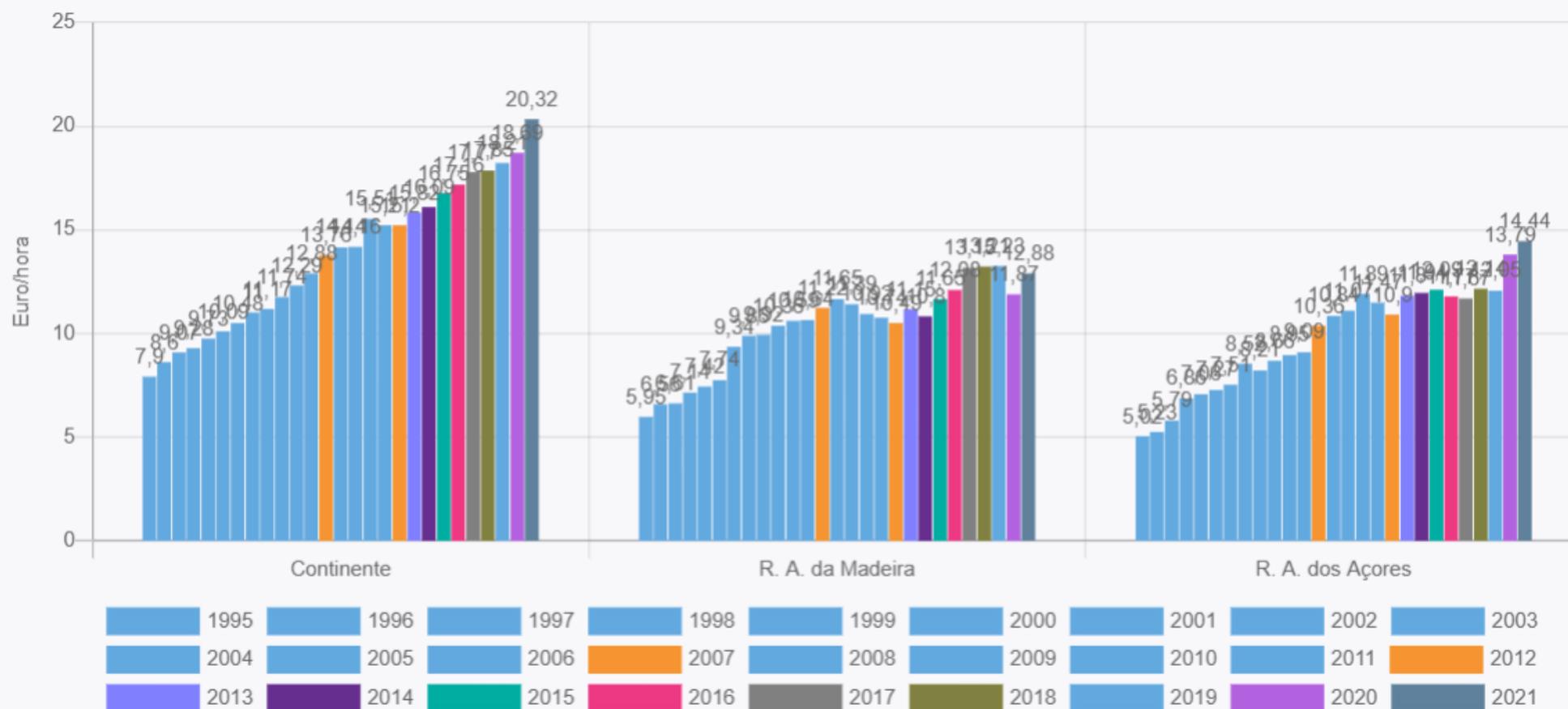
# VAB / hora → VAB / nº pessoas

## Valor Acrescentado por hora de trabalho

[Ficha técnica](#) ▾

→ **Atividade económica:** Indústrias transformadoras

É possível, pois tem acontecido. Temos de continuar focados.



EDUSTAT 2025

<https://www.edustat.pt/indicador?id=121>

---

*Caminhos necessários para equilibrar os desafios à nossa volta*

**Ou reduzimos os custos fixos/estruturais continuamente, em maior medida do que o VAB varia.**

Caso contrário, “as contas não batem certo”.

---

---

# *Caminhos necessários para equilibrar os desafios à nossa volta*

**Com ciclos económicos instáveis,**

**Com salários em aumento contínuo expressivo,**

**Com custo do dinheiro (taxas de juro) mais altas do que última década,**

**O caminho mais estruturado nos próximos anos,**

**terá de acontecer de duas formas:**

---

---

# *Caminhos necessários para equilibrar os desafios à nossa volta*

**Aumentar continuamente o preço médio de venda da empresa:**

- *Preço superior a cada ano para mesmos produtos*
- *Produtos novos mais diferenciados, a cada ano*

**Mesmo que de forma lenta**  
*(Pequena vitória de cada vez)*

---

---

# *Caminhos necessários para equilibrar os desafios à nossa volta*

**Reduzir continuamente os custos unitários (de produção) e estruturais:**

*Mais eficientes a produzir*

- *Maior produtividade em cada máquina/linha*
  - *Menos perdas no processo*
  - *Menor custo estrutural*



---

## *Tendências e direções possíveis*

**Digitalizar** os processos de comunicação, para melhor tomada de **decisão (mais dados, menos palpites)**

*Automatizar passos dos processos que são repetitivos*

*Colaborações para melhores produtos com menor custo de investimento individual*

---

---

# Conclusão

Precisamos de estar preparados para todos os cenários: **“É melhor prevenir do que remediar...”**.

Não é **“enfiar a cabeça na areia”**, mas sim **“enfrentar o touro de frente...”**.

**Focar o pensamento na tomada de decisão com base em dados, para reduzir o risco. Automatizar e digitalizar é o caminho mais certo.**

---

---

Obrigado e **bons negócios para todos.**

---