

NOTAS PRELIMINARES SOBRE A INDÚSTRIA CALÇADISTA BRASILEIRA: REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL PÓS DÉCADA DE 1990

Helton Rogério da Rosa¹

RESUMO

O presente artigo busca fazer uma análise sobre o processo de reestruturação do setor calçadista brasileiro, sobretudo, após a abertura comercial da década de 1990. Neste sentido, buscar-se-á analisar o setor a partir de sua inserção nos mercados mundiais a partir da década de 1970 e suas mudanças estruturais impulsionadas pelas práticas de mercado sob a ótica neoliberal, fato que desembocou na consolidação de novas práticas gerenciais, técnicas e produtivas no setor calçadista brasileiro, bem como, na reorganização geográfica da produção mediante os novos padrões de acumulação do sistema capitalista.

Palavras-chave: indústria calçadista; reestruturação; Brasil

PRELIMINARY NOTES ON THE FOOTWEAR INDUSTRY IN BRAZIL: INDUSTRIAL RESTRUCTURING AFTER THE 1990S.

ABSTRACT

This article seeks to analyze on the restructuring of the Brazilian footwear industry, especially after the trade liberalization of the 1990s. In this sense, it will seek to analyze the industry from its insertion in world markets from the 1970s and their structural changes driven by market practices under the neoliberal perspective, a fact that led to the consolidation of new management practices, techniques and productive in the Brazilian footwear industry, as well as the geographical reorganization of production by new patterns of accumulation of the capitalist system.

Key words: footwear industry; restructuring; Brazil

INTRODUÇÃO

Conforme assinalou Kupfer (2005), no plano internacional a década de 1990 foi fortemente marcada pela intensificação dos fluxos no comércio mundial e pela intensa desregulamentação financeira, baseada, sobretudo, na potencialização da mobilidade de mercadorias e capitais entre economias em nítido desequilíbrio estrutural e, naturalmente, marcadas por diferentes níveis de desenvolvimento sociais e econômicos.

No plano nacional, os anos de 1990 foram aqueles em que se vivenciou um acentuado movimento de abertura comercial, fato que reverberou em significativas mudanças no quadro econômico brasileiro e, em boa medida, pôs fim ao “processo de

¹ Mestrando do curso de Pós-graduação em Geografia pela Universidade Federal de Santa Catarina; E-mail: heltonrosa.geo@gmail.com

substituição de importações como paradigma básico do desenvolvimento nacional” (KUPFER, 2005, p. 203). Dentre as mudanças mais importantes, além da desmesurada abertura do mercado nacional, condição que vinha sendo gestada desde meados da década de 1980, merece destaque a abrupta queda das tarifas de importação que asseguravam substancial proteção a indústria nacional mediante estratégica reserva de mercado², onde o acirramento da concorrência no plano interno acabou por atingir de forma díspar grande parcela do parque industrial brasileiro e, como não poderia deixar de ser, inaugurando um período de intensas transformações.

Com efeito, o pareamento cambial efetivado pelo plano de estabilização dos preços lançado em 1994, veio a amplificar, sobremaneira, os efeitos da abertura colocando em cheque as estruturas de produção nacionais e, por conseguinte, imprimiu significativa pressão em diferentes setores da indústria, ressaltamos que a indústria calçadista figurou entre os casos de maiores impactos destas transformações sofrendo severas penalizações frente a abertura comercial que se seguiu.

Setor que figurou entre os primeiros movimentos de substituição de importações, a indústria calçadista é marcada pelo alto empenho de mão de obra intensiva, já que apresenta expressiva utilização de processos artesanais e encontra-se pulverizada por todo o território nacional, o que resulta na conformação de várias regiões produtoras, notadamente, cada qual com suas especificidades de produção e mediante vantagens competitivas específicas inerentes as formações socioespaciais (SANTOS, 2012) na qual foram gestadas.

Conforme destaca o quadro abaixo, na atualidade a produção nacional de calçados alcança a marca de aproximadamente 819,1 milhões de pares, os quais estão devidamente distribuídos em gênero feminino (56%), masculino (21%), infantil (21%) e unissex (2%), demonstrando a capacidade de diversificação produtiva do setor. Desta forma posto, ressaltamos que o parque industrial brasileiro destaca-se pela participação de aproximadamente 8.000 unidades fabris e contabiliza cerca de 337,5 milhares de empregos diretos, números de produção que alçam o Brasil ao posto de terceiro maior produtor de calçados do mundo, atrás apenas da China e Índia, além de ocupar o oitavo lugar no ranking exportador e figurar como quarto maior mercado consumidor mundial.

²Conforme destacou Lins (2000), embalado pelo plano teórico ideológico Neoliberal, as tarifas de importação médias caíram de 45% para menos de 20% em toda a América Latina, movimento que escancarou as economias latino-americanas que sofreram com significativo revés em suas balanças comerciais.

Quadro 01: Síntese da indústria calçadista brasileira (2011)

Empresas (milhares)	8,2
Empregos (milhares)	337,5
Produção (pares/milhares)	819,1

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados retirados de Brazilian Footwear 2012.

No entanto, é importante destacar que a partir das já referidas mudanças no quadro econômico nacional pós anos 1990, a indústria calçadista brasileira se ressentiu, principalmente, com a acentuada entrada de produtos similares a preços mais convidativos, sobretudo asiáticos, obrigando o setor a realizar um profundo processo de reestruturação industrial e consequente realocação das suas forças produtivas.

Na atualidade, destacam-se neste setor a tradicional participação do Vale dos Sinos (Rio Grande do Sul), Franca (São Paulo), além de regiões produtoras que figuravam, até a década de 1990, como produções periféricas no quadro geral brasileiro com destaque para Minas Gerais, Goiás, Jaú e Birigui (São Paulo), Bahia, Ceará, Paraíba e Santa Catarina com a concentração industrial no município de São João Batista.

Neste ínterim, o presente artigo buscará alinhar algumas notas preliminares sobre o quadro da indústria calçadista nacional observando os movimentos da economia brasileira durante o período em tela. No que tange ao desenvolvimento das estruturas de produção, destacar-se-ão as distintas trajetórias percorridas pelos dois principais grupos de empresas compositores da estrutura produtiva nacional, cisão motivada, sobretudo, pelo movimento de inserção internacional da produção calçadista brasileira.

DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA NACIONAL E A INSERÇÃO INTERNACIONAL DA PRODUÇÃO

Como dito em seção anterior, a indústria calçadista nacional, integrante do que se convencionou chamar de grupo das indústrias tradicionais, esteve presente entre os primeiros movimentos de substituições de importações no quadro industrial brasileiro. Ao lado de setores tradicionais como os de alimentos, bebidas e têxtil, a indústria calçadista ocupou-se da demanda interna como foco principal de sua produção e estruturou importante parque fabril representado, sobretudo, por milhares de pequenas unidades produtivas com marcantes características artesanais de produção.

A este respeito, conforme nos lembra Mamigonian (2011), é preciso deixar claro

que a industrialização da periferia capitalista, incluindo naturalmente o caso brasileiro, teve seu início pela realização de etapas que, setor após setor, buscou desvincular-se da dependência externa de abastecimento edificando sua própria estrutura de produção. No caso da fabricação dos calçados, ressaltamos que o Brasil vinha em processo de industrialização desde o início do século XX, alcançando significativo sucesso no período entre guerras graças ao estancamento das transações comerciais com o continente europeu, fato que findou por impulsionar internamente a produção calçadista nacional já que, segundo Mamigonian (2011), nossas importações de calçados derivavam, principalmente, daquele continente³.

Isto posto, deve-se aclarar que a indústria calçadista nacional nasceu altamente regionalizada e centrada, como dito anteriormente, em pequenos estabelecimentos fruto de modestas iniciativas que deslumbravam nos mercados locais a distribuição de seus produtos, mostrando que, a industrialização do setor veio a substituir, além das importações, a produção realizada pela economia natural praticada no interior das grandes fazendas (MAMIGONIAN, 2011). Neste processo merecem destaque as tradicionais participações de São Paulo e Rio Grande do Sul, não por acaso, ambos os estados acolhedores de importantes levas de imigrantes europeus no século XIX que, ao contrário da situação encontrada no Brasil, ofereceram importante desenvolvimento ao mercado interno para os produtos de bens de consumo simples⁴.

É importante destacar que concorreram, entre outros importantes condicionantes, o caso de que tanto Novo Hamburgo-RS quanto Franca-SP terem se aproveitado

da longa tradição coureira nascida na primeira metade do século XIX. Novo Hamburgo abastecia o Rio Grande do Sul, então fortemente pecuário, em utensílios de couro para montaria a cavalo, da mesma forma que Franca, que ficava no caminho de São Paulo para Goiás, trilhado por tropas de animais e por vaqueiros (MAMIGONIAN, 2011, p. 04).

³É importante se ter ideia que tal afirmação está vinculado ao próprio movimento histórico de colonização brasileiro que, sobretudo no século XIX, abrigou importantes contingentes populacionais daquele continente. No que concerne ao processo de industrialização brasileiro cabe destaque, principalmente, aos imigrantes italianos e alemães, marcadamente os grupos mais presentes entre as primeiras iniciativas industriais brasileiras.

⁴Conforme ressalta Mamigonian (2011, p. 02), “Deve-se dizer que nas fazendas de café do século XIX enquanto dominou o trabalho escravo e seus descendentes o uso dos calçados era restrito aos senhores, o que foi alterado com a presença dos trabalhadores imigrantes europeus, que usavam as chamadas “botinas rigideiras”, confeccionadas por sapateiros igualmente imigrantes, em dezenas de artesanatos e manufaturas no interior de São Paulo, sendo que algumas delas se transformaram depois em grandes indústrias, sobretudo na cidade de Franca... Também no Sul do Brasil a imigração europeias de fins do século XIX deu origem a estrutura de pequenas propriedades rurais, acopladas a inúmeros artesanatos, inclusive de calçados, que se transformaram em indústrias em inúmeros casos”.

Com efeito, aproveitando-se da prerrogativa industrializante assumida pelo Estado brasileiro a partir dos anos de 1930 e do crescimento da demanda interna nacional propiciada pelo intenso processo de urbanização que vivenciara o país, a indústria calçadista nacional chegou a década de 1970 com significativa capacidade instalada e consolidada enquanto importante ramo da indústria nacional, no entanto, com fortes restrições no que tangiam as exportações, fato que mudaria circunstancialmente graças a atuação de dois fatores.

O primeiro e mais importante se caracterizou pela marcante atuação do Estado como primordial instrumento de estruturação e consolidação do setor industrial, fruto, sobretudo, de uma política macroeconômica expansionista com nítido viés nacionalista. Já o segundo fator caracterizou-se pelos movimentos emanados “pelo dinamismo do comércio mundial até a crise internacional até meados da década de 1970” (SUZIGAN, 1989, p. 285), fatos que somados, alçaram a indústria brasileira de calçados a novos patamares de atuação.

Considerada ponto tangencial na trajetória da indústria calçadista brasileira, a década de 1970 marca um grande avanço para toda a cadeia produtiva dos calçados. Ancorada em movimentos da economia mundial engendrados pelo centro do sistema capitalista, a indústria calçadista nacional passou a ser chamada com maior efetividade na participação dos mercados mundiais, aprofundando ainda mais a participação brasileira na divisão internacional do trabalho.

Importa salientar que, durante a crise supracitada, os países industrializados buscaram a transferência da demanda industrial, sobretudo, a de setores que requeriam grande quantidade de trabalho intensivo (têxteis, calçados, etc.), vale dizer, mão de obra abundante, a países periféricos que pudessem atender as necessidades de produção exigidas. Segundo N. Rosenberg, no que tange ao movimento geográfico da produção mundial

é precisamente isso que se esperaria dentro de uma perspectiva de “ciclo de produto” e de vantagens comparativas do comércio internacional. Nessa estrutura analítica, o bem menos sofisticado produzido em massa é o primeiro a ter sua produção transferida para o exterior (ROSENBERG, 2006, p. 375-376).

Chamamos a atenção para o fato que, nos países desenvolvidos este movimento engendrou grande protecionismo aos setores capital intensivo, paradoxalmente,

favorecendo a entrada de produtos de bens de consumo simples produzidos na periferia do sistema, notadamente, a preços mais convidativos, servindo para arrefecer as pressões sobre o custo de vida da população ao manter o padrão de consumo da classe trabalhadora sem exercer tensão sobre as remunerações⁵.

Considerada importante fator referente à organização territorial da produção e atuando de forma seletiva privilegiando determinados centros produtivos, o prematuro desenvolvimento da indústria calçadista, que até então estava geograficamente localizada, principalmente, em Novo Hamburgo – RS e Franca – SP, acabou servindo como fator primordial para a eleição dessas duas regiões produtoras frente aos grandes pedidos de exportação⁶.

Esta divisão produtiva e a consequente adesão à divisão internacional do trabalho acabou impactando de forma desigual no espaço nacional e, por conseguinte, nas estruturas de produção, cindindo-a em dois grupos distintos de estruturas produtivas⁷.

O primeiro grupo industrial configurou-se em torno das fábricas mais modernas e com maior *know how* de produção, logo, maior capacidade instalada⁸ e que representavam importantes economias de aglomeração para suas regiões, fazendo parte desta primeira categoria, as já citadas, indústria de calçados de Novo Hamburgo – RS e Franca – SP, notadamente, arquitetadas para o atendimento do mercado externo.

⁵Ilustrando o que acima foi exposto, ressalta-se que a indústria de calçados norte-americana que, em fins de 1960 importava uma fração pequena de calçados devido ao abastecimento proporcionado pela indústria nacional, sofreu significativo desmonte nos anos subsequentes e adentrou a década de 1990 produzindo domesticamente apenas 10% da oferta total do mercado interno (Costa e Fligenspan, 1997).

⁶Segundo Achylles (2004, p. 10) O fato de Franca – SP e o vale dos Sinos – RS “terem recebido os pedidos dos importadores de calçados deve-se a fato trivial: há muito se achava ali instalado um parque industrial calçadista com uma longa tradição de produção, o que não ocorria em outras regiões do país”.

⁷Importa-nos ressaltar “que o impacto modernizador é seletivo, isto é valido tanto no nível nacional quanto no nível regional e local” (SANTOS, 2008. p. 35), justificando a seleção e a exclusão de regiões tradicionais na fabricação de calçados no Brasil durante a década de 1970.

⁸Segundo Coutinho e Ferraz (1994, p. 323-324) “apenas as empresas de porte e exportadoras conseguiram reunir as capacitações necessárias para a competitividade num conjunto mais amplo de empresas”. Importante observar que esta foi a realidade para a fase inicial das exportações de calçados, tanto em Franca quanto no vale dos Sinos, contudo, não conseguindo acompanhar a demanda requerente pelo mercado externo, as empresas de maior porte iniciaram num sistema de repasses dos pedidos às empresas de menor porte, onde aos poucos, foram sendo atraídas para a produção “tipo exportação” empresas de pequeno e médio porte mais capacitadas. Interessante analisar que esta, segundo Beltrão (2001), foi a condição da estrutura produtiva alocada na região sul do estado de Santa Catarina (Sombrio/Aranguá/Criciúma), gravitando em torno das empresas gaúchas ao receberem repasses de pedidos daquela concentração produtiva.

A estrutura secundária, periférica portanto, constituía-se em torno das firmas localizadas nas regiões onde a atividade calçadista não se sobrepunha a outros ramos da economia regional com marcantes características artesanais de produção, baixa produtividade, apresentavam equipamentos e maquinários defasados, e na maioria das vezes não apresentavam especialização produtiva⁹ pelo fato de atenderem a mercados locais/regionais com limitada atuação no mercado nacional. Faziam parte deste grupo as concentrações industriais menos expressivas como Birigui em São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Ceará, Paraíba e Santa Catarina.

CONSOLIDAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA BRASILEIRA: MODIFICAÇÃO NO QUADRO PRODUTIVO NACIONAL (1970 – 1994)

Os anos que compreendem a década de 1970 e o ano de 1994, marcaram para indústria calçadista brasileira significativo movimento de ascensão em seus quadros produtivos. Impulsionada pelo que se convencionou chamar de “esforço exportador” (NAVARRO, 2006), a produção calçadista nacional alçou voo aos mercados internacionais mediante grandes incentivos fiscais e tributários ofertados pelo Estado visando, sobretudo, uma medida paliativa frente a crise da Dívida Externa brasileira.

Tal medida, posta em vigor em finais dos anos de 1960, buscava fomentar a exportação de produtos primários e manufaturados com vistas a incrementar a pauta de exportação nacional mediante um conjunto de estímulos que incluía

a isenção de impostos, a concessão de créditos e de incentivos fiscais, verdadeiros subsídios às exportações, e uma política de câmbio apoiada em taxas cambiais que desvalorizavam continuamente a moeda nacional aumentando, deliberadamente, o crédito a ser recebido pelos exportadores (NAVARRO, 2006, p. 142).

É interessante deixar claro que o ambiente forjado a partir da década de 1970 fomentou grandes mudanças no quadro estrutural brasileiro onde, naturalmente, as regiões que foram tocadas pelo impulso gerado pela exportação, empreenderam em significativa estruturação buscando atender as especificações dos contratantes internacionais. Desta forma posto, cabe destacar que a produção “tipo exportação”, além

⁹A indústria localizada no vale dos Sinos – RS e Franca – SP, prematuramente se especializaram na fabricação de calçados femininos (RS) e masculinos (SP). No entanto, regiões produtoras com menor capacidade de inserção na economia nacional, como São João Batista – SC por exemplo, sobreviveram fabricando sapatos surtidos ofertados, principalmente, aos mercados locais e regionais, impossibilitando uma prematura especialização produtiva.

de se aproveitar de incentivos já mencionados¹⁰, acabou sendo atraída pelas facilidades produtivas requerentes.

No geral, este tipo de produção, baseado no sistema *private label*, isto é, quando as vendas são feitas com as etiquetas dos clientes, tinha por característica o total condicionamento às exigências externas ditadas pelos agentes de exportação, figuras que agiam como intermediários entre os produtores nacionais e os compradores internacionais¹¹.

Conforme destaca Navarro (2006, p. 145), essa relação comercial era definida “pela crescente subordinação da produção às exigências e imposições desses intermediários, que afetam o volume de produção, as características do produto, o próprio processo de produção e os níveis de rentabilidade da empresa”, já que os pedidos eram feitos com base em grandes volumes¹² (produção em escala) e limitados modelos e cores. Importante ressaltar que tal subordinação aos contratos de exportação implicou num gradativo atrofiamento das linhas de produção e no corte de setores específicos dentro das fábricas, tolhendo do setor produtivo a autonomia frente as características de desenvolvimento da produção¹³, notadamente, setores com maiores responsabilidades de inserção de valor agregado aos produtos.

Diante a conjuntura estrutural da indústria calçadista nacional¹⁴, esta condição

¹⁰Conforme ressalta Costa (2004) “tratava-se da imunidade do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM) e da isenção de Imposto sobre Produto Industrializados (IPI) aos produtos industrializados exportados e o benefício do crédito-prêmio, que consistia em abater do imposto devido nas operações internas o valor de um crédito calculado com base em uma tributação hipotecária sobre o valor exportado”.

¹¹Interessante destacar que o mesmo sistema foi identificado por Marcos Aurélio Silva ao analisar as estratégias de exportação utilizadas pelas empresas têxteis do Vale do Itajaí. Segundo o autor, “estas formas de penetração no mercado externo parecem trazer a marca dos baixos investimentos em pesquisa e da baixa capacidade autóctone de inovações – que antes aparecem apenas na forma incremental, mediante a adaptação dos processos e produtos às condições ditadas pelos compradores internacionais” (SILVA, 2004, p. 84 – 85).

¹²Este fator, em boa medida, explica a razão pela qual regiões estabelecidas com uma estrutura produtiva baseada em pequenas unidades fabris, caso de São João Batista por exemplo, ficaram de fora da onda exportadora da década de 1970 e 1980, já que eram incapazes produtivamente de atender aos grandes volumes requerentes pelos compradores internacionais.

¹³Conforme ressaltado por Beltrão (2001), as adaptações produtivas à fabricação do calçado “tipo exportação” resulta na diminuição das linhas de produção justamente pelas características desse tipo de calçado, que ao contrário do mercado interno, mantém o foco em limitados modelos e grandes volumes de produção. Ainda segundo Navarro (2006), essa subordinação aos condicionantes produtivos internacionais atrofia, no país, setores estratégicos da produção de calçados, implicando em desmobilização da cadeia produtiva ao retirar da estrutura de produção os setores de criação e design.

¹⁴Convém ressaltar que até a década de 1970, tanto a produção quanto o consumo dos calçados se encontrava altamente regionalizada. Para este fato concorrem 1) a falta de integração nacional e a restrita malha viária nacional, 2) a expansão do consumo ancorado na elasticidade da renda per capita da população e 3) o carácter artesanal empregado na fabricação dos calçados limitando a produção

proporcionada à produção “tipo exportação” mostrou-se extremamente atrativa ao empresariado, isto porque na produção “tipo exportação” a maximização dos lucros se apresentava na dupla possibilidade de redução dos custos operacionais ao reduzir tanto o número de funcionários especializados, e portanto melhores remunerados, quanto pela redução da cartela de produtos.

Em contrapartida, a produção endereçada ao mercado interno implicava em produção diversificada de modelos (produção em escopo) acarretando em paradas para calibrações de máquinas, reorganização de equipamentos e trabalhadores, treinamento para execução de novos modelos exigidos pelas trocas de estações climáticas, troca de matérias-primas, além de implicarem em novos métodos de produção já que requeriam trabalhos manuais mais apurados, situação inexistente na produção voltada ao mercado externo.

Este movimento produtivo, ao atingir as principais estruturas de produção (Vale dos Sinos – RS e Franca – SP), acabou reverberando de forma positiva na alavancagem das estruturas de produção periféricas, pois, ao focarem suas forças no mercado externo mais atrativo, as indústrias que compunham a principal estrutura produtiva nacional deixaram abertos os mercados nacionais ainda por explorar, principalmente os localizados à grandes distâncias dos centros produtores como o norte e nordeste brasileiro.

Por outro lado, as firmas que não alcançaram as exportações mantiveram-se condicionadas às oscilações do mercado nacional, notadamente, muito mais dinâmico em termos de estratégias empresariais se comparado ao mercado internacional. Ora, ao contrário das vendas seguras endereçadas aos mercados internacionais, a produção ao mercado interno necessita de grande flexibilidade e atenção às mínimas variações da moda, precisando estar preparada para as constantes trocas dos modelos.

Neste sentido, não é exagero dizer que a diferença no mercado objetivado, exportação ou mercado interno, acabou forjando firmas, e por conseguinte, um corpo empresarial diferenciado, notadamente, passivo no caso exportador e outro ativo voltado ao mercado interno. Naturalmente, ao dar forma a quadros produtivos diferenciados e ações empresariais com significativa disparidade entre os casos, não causa surpresa dizer que a crise não atingiu de maneira uniforme as firmas nacionais como proposto pela literatura corrente.

A CRISE DA DÉCADA DE 1990 E O EFEITO NA INDÚSTRIA DE CALÇADOS: A REORGANIZAÇÃO ESPACIAL DA PRODUÇÃO NACIONAL

No plano nacional, destacamos que o ano de 1994 foi aquele em que a indústria calçadista brasileira sofreu grande golpe em sua estrutura produtiva, fato que reverberou em significativo impacto na produção total trazendo à tona a incapacidade da indústria brasileira em competir com os produtos asiáticos mais competitivos no mercado *low market*, aquele baseado em calçados com menor valor agregado.

Tal situação se deve a uma drástica mudança na política de âncora cambial levada a efeito em 1994, atingindo as grandes indústrias voltadas à exportação despreparadas frente aos desafios impostos pelo acirramento competitivo nos mercados internacionais e, principalmente, no mercado norte-americano, maior comprador individual dos calçados brasileiros¹⁵.

É importante aclarar que, até a década de 1990 o mercado externo, pelas particularidades já mencionadas, representava um porto seguro às relações comerciais para as firmas exportadoras brasileiras. Este ambiente, forjado pela ligação subordinada à dinâmica dos mercados internacionais, acabou por retardar ações empresariais frente à crise que vinha se desenhando desde meados da década de 1980, naturalmente, sentida de forma prematura pelas firmas integrantes da estrutura produtiva periférica direcionada ao mercado nacional¹⁶, acarretando numa situação paradoxal.

Foi paradoxal porque, frente à conjuntura de crise que se apresentou com a insustentabilidade do plano Cruzado (1986), afetando de forma significativa a dinâmica do mercado interno, as empresas periféricas menos qualificadas que tinham nesse nicho de mercado sua base de produção empreenderam, mesmo que instintivamente, num movimento de reestruturação produtiva, tornando-as melhores preparadas frente às ondas que seriam deflagradas pela recessão neoliberal que se aprofundaria pós 1994.

Com o fim das isenções fiscais e tarifárias que facilitavam, sobremaneira, o acesso a mercados internacionais, as grandes empresas do setor foram obrigadas a

¹⁵Segundo A. Barros de Castro (2011, p. 89) “uma interessante ilustração pode ser encontrada no ocorrido com a empresa Alpargatas. Entre 1991 e 1992, a empresa enfrentou um grave período de sua história, amargando um prejuízo de US\$ 121 milhões” Ainda segundo o autor, em virtude da queda significativa no faturamento a empresa foi obrigada a enxugar o quadro de funcionários passando de 32.000 em 1991 para 17.000 em 1992.

¹⁶Convém destacar que no ano de 1985 a produção destinada à exportação girou em torno de 133 milhões de pares, em 1990 o número atingiu 143 milhões de pares, em 1993 atinge 201 milhões, números que nos levam a afirmar que durante o período as maiores empresas do setor, notadamente as mais capacitadas, empreenderam no aprofundamento de suas relações com o mercado externo.

empreenderem em profunda reestruturação, notadamente, buscando no mercado interno a salvaguarda para a produção. No entanto, diferentemente da conjuntura econômica dos anos de 1980 que contava, além do câmbio propício as exportações e com mercado interno protegido mediante uma série de medidas (COUTINHO e FERRAZ, 1994), a principal estrutura industrial, agora focada no mercado nacional, encontrou um mercado interno aberto as importações e com empresas nacionais competitivas, gestadas, sobretudo, nos finais da década de 1980.

Quadro 02: Detalhamento das importações e exportações brasileiras de calçados – 1993/2000 (em Milhões de pares)

Ano	Importação	Exportação
1993	4,0	201,0
1994	3,8	171,2
1995	44,5	137,9
1996	48,0	142,6
1997	49,0	142,4
1998	29,0	131,0
1999	7,0	137,1
2000	9,0	162,5

Fonte: elaborado pelo autor com base em ABICALÇADOS: Resenhas estatísticas (vários anos).

Este novo ambiente competitivo imposto a produção brasileira pela abertura do mercado nacional as importações (ver quadro 02) propiciado, sobretudo, pela queda nas barreiras fiscais e tributárias, além do pareamento da moeda nacional frente ao dólar norte-americano (COSTA, 2004), acentuou-se devido a presença de uma estrutura industrial periférica pulverizada e melhor estruturada ao atendimento das necessidades do mercado interno.

Esta estrutura periférica, principalmente na década de 1980, especializou-se

na produção de calçados exclusivamente para o mercado interno. Tais plantas industriais já vinham se firmando desde os anos 70, no entanto é na década seguinte, em função das imposições do próprio mercado, que elas se consolidaram. Tais imposições têm origem na queda do poder aquisitivo da população, o que sinalizou a busca de formas de produção de um bem com menor preço de mercado. Os empresários calçadistas que atuavam nesse segmento passaram a utilizar matérias-primas alternativas mais baratas na confecção de seus produtos: pano, lona, plástico, borracha, etc. (REIS, 1991, p. 321).

Tomando os parques industriais calçadistas de Santa Catarina e Birigui-SP como exemplo, cabe lembrar, periféricos frente a principais indústrias do setor, ressaltamos que foi justamente no período de maior constrangimento para a principal estrutura de

produção nacional em que ambos viram emergir uma pulsante indústria calçadista. No caso catarinense, os anos que compreendem o intervalo entre 1986 e 1999 foram aqueles em que nasceram as principais indústrias de calçados de São João Batista-SC, tornando a atividade calçadista o carro-chefe da economia local e, com o passar dos anos, assumindo as rédeas no desenvolvimento regional (ROSA, 2012).

Neste sentido, ao que pese a rica contribuição de A. Costa (2004) nos estudos da indústria de calçados nacionais, somos levados a discordar veementemente das afirmações postas pelo autor ao afirmar que “a crise atingiu as empresas a partir do mesmo ano e mesma direção, tanto para as empresas localizadas no *cluster* do Vale dos Sinos quanto para as demais regiões brasileiras” (COSTA, 2004, p.19).

Outro importante ponto a destacar se refere a reorganização espacial da produção nacional de calçados. Além do já citado movimento de ascensão de regiões produtoras periféricas, observou-se nos últimos anos a consolidação de novos espaços produtores sediados, sobretudo, na região Nordeste do país. Esta nova configuração espacial dá-se, sobretudo, pela adoção de inovadoras estratégias empresariais que resultaram no deslocamento de partes da cadeia produtiva¹⁷ de importantes empresas paulistas e gaúchas (Grendene, Vulcabrás, Calçados Bibi, etc.), as quais, reagindo positivamente à implantação de atrativas políticas regionais que visavam isenções fiscais e tributárias, bem como subsídios estruturais de toda monta, deslocaram-se em direção ao Nordeste brasileiro, sobretudo Ceará e Paraíba, visando o aproveitamento de espaços regionais ociosos (KEHLE, 2006).

Destacamos que, assim como ocorrido em escala global na década de 1970, vale lembrar, migração da produção de calçados com baixo valor agregado à países periféricos, a partir da década de 1990, apostando na redução de custos da produção e consequentemente buscando manter competitivo no mercado internacional o calçado brasileiro menos sofisticado, as principais redes produtoras de calçados nacionais, paulatinamente, buscaram se instalar na região Nordeste visando a produção de calçados em grandes escalas, logo, produtos com maior utilização de capital intensivo, vale dizer, produção que permite o emprego de maquinários em sua execução.

¹⁷ Torna-se interessante a análise do quadro industrial calçadista brasileiro a partir das mudanças macroeconômicas ocorridas no país. Esta nova realidade impôs à produção de calçados endereçados a públicos consumidores com menor poder aquisitivo mudanças produtivas/locacionais. Muitas empresas gaúchas e paulistas transferiram para o Nordeste do país as linhas de produção deste tipo de calçado, preservando nos estados sedes a produção de calçados mais sofisticados.

Em contrapartida, a região Sul manteve a produção dos calçados com maior valor agregado, produzindo assim, produtos diferenciados e com alto emprego de trabalho intensivo, logo, com maior utilização de trabalhos manuais, e por conseguinte, com melhores condições de concorrer internacionalmente com as melhores marcas mundiais.

Com efeito, numa análise do quadro produtivo brasileiro, destaquemos que a região Nordeste, atualmente a maior produtora de calçados nacionais com 42,8% da produção geral brasileira, lidera também as exportações nacionais em pares com os impressionantes 71% do total, o que lhe confere uma participação na receita líquida de 41,7% (em U\$). Já a região Sul, que participa com 21,5% do volume exportado, foi responsável por 46,1% da receita total do setor (ABICALÇADOS, 2012). Ora, isto posto não restam dúvidas quanto a disparidade atribuída ao valor da produção, notadamente, concentrando na região Sul do Brasil a produção de calçados com maior valor agregado graças ao *know how* produtivo garantido pela histórica tradição na confecção de calçados.

No entanto, apesar da situação favorável acima descrita, cabe deixar claro que a adesão desmesurada as ditas “instituições e políticas boas” impostas pelas instituições Neoliberais da década de 1990 (CHANG, 2004), ainda se fazem sentir no quadro da estrutura produtiva nacional de calçados. Com o feroz ataque ao mercado nacional somado a condição de insustentabilidade das exportações provocado pelo câmbio supervalorizado, a indústria calçadista nacional vem sofrendo com a concorrência desleal de produtos asiáticos a preços muito mais baixos, sobretudo chineses, amargando reduções significativas na produção¹⁸.

Mesmo a medida antidumping imposta aos produtos chineses em março 2010 pela sobretaxação de U\$ 13,85 por par, não fez recuar a entrada de produtos provindos daquele país. Frente a política de proteção do mercado nacional reivindicada pelos industriais brasileiros, os produtores chineses empreenderam em processo de triangulação mediante exportações via países do entorno asiático não inclusos nas restrições aduaneiras. Isto posto, convém relatar que, a partir dos anos de 2010, países

¹⁸É importante destacar a significativa queda da produção nacional. Em 2010 a produção brasileira girou em torno de 889 milhões de pares, já em 2012 a produção, que tinha por expectativa dos empresários do setor ultrapassar a marca de 400 milhões de pares produzidos, amargou a perda de aproximadamente 70 milhões de pares retrocedendo para os atuais 819 milhões. (dados obtidos nas resenhas estatísticas oferecidas pela ABICALÇADOS).

como Vietnã, Indonésia e Malásia passaram a figurar entre os maiores importadores de calçados ao mercado brasileiro, nítido movimento que visa burlar as restrições ao mercado nacional na utilização de plataformas de exportação no processo de triangulação liderado pela China.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O movimento de realocação da produção, não só de calçados mas também de produtos baseados em oferta de mão-de-obra barata, vem se deslocando para a periferia do sistema capitalista, sobretudo, pós-crise de 1970. No entanto, é preciso destacar que a inserção de tais países na divisão internacional da produção se faz conforme o grau de subordinação a que se submetem aos organismos balizadores do comércio mundial.

No caso Brasileiro, a indústria calçadista que na década de 1970 experimentou passivamente os mercados internacionais, vem respondendo ativamente as ondas deflagradas pelo centro do sistema, representado, sobretudo, pela inserção dos produtos brasileiros em mercados onde figuram quesitos tais como a qualidade e exclusividade dos produtos, caso exemplificado pelas crescentes vendas brasileiras ao exigente mercado europeu.

A agressiva inserção da produção chinesa no mercado mundial vem forçando países como Brasil e Espanha, por exemplo, a focarem na produção de calçados mais elaborados e a uma reordenação de suas estruturas de produção, fazendo com que o foco no mercado *low market* venha gradativamente cedendo espaço a uma produção mais sofisticada baseada, sobretudo, na maior aplicação de trabalhos manuais a produção.

Como resultado desta reestruturação produtiva, a indústria calçadista nacional vem experimentando importante movimento de realocação da produção e emersão de importantes parques produtores nacionais, sobretudo, os sediados no Nordeste do país que, na atualidade, lideram a produção e exportação nacionais de calçados.

No entanto, é preciso que o Estado volte a tomar as rédeas do desenvolvimento nacional e garanta condições estruturais e de ordem regulatórias, sobretudo no que tange as taxas de câmbio, para garantir a manutenção e desenvolvimento da indústria calçadista brasileira. Em caso contrário, continuaremos a amargar perdas substanciais da produção e índices como o observado em 2004, vale lembrar, produção de 916 milhões de pares, se torne cada vez mais difíceis de serem retomados.

REFERÊNCIAS

- ABICALÇADOS. **Brazilian Footwear 2012**. Novo Hamburgo, 2012.
- BELTRÃO, Leila Maria V. **A industrialização em Sombrio/SC: gênese e evolução**. Florianópolis: CFH/PPGG/UFSC, 2001. (Dissertação de mestrado).
- CASTRO, A. Barros de. **O desenvolvimento brasileiro: da era Geisel ao nosso tempo**. Rio de Janeiro: INAE, 2011.
- CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Unesp, 2004.
- COSTA, Achiles. Da; e FLIGENSPAN, Flávio B. **Avaliação do movimento de relocação industrial de empresas de calçados do Vale do Sinos**. Porto Alegre: SEBRAE-RS/NETIT-UFRGS, 1997.
- COSTA, Achiles. B. da, PASSOS, M. Cristina. (Org.). **A indústria calçadista no Rio Grande do Sul**. São Leopoldo: Unisinos, 2004.
- COUTINHO, L; FERRAZ, J. C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Unicamp, 1994.
- KEHRLE, Luiz. **A indústria de calçados da Paraíba**. Brasília: SEBRAE, 2006.
- KUPFER, David. A indústria brasileira após a abertura. In: CASTRO, A; LICHA, A; PINTO JR, H; SABOIA, J. **Brasil em desenvolvimento**, V. 01. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2005.
- LINS, H. Lins. **Reestruturação industrial em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 2000.
- MAMIGONIAN, Armen. A indústria de calçados na América Latina: o caso brasileiro. In: **Encuentro de geógrafos de América Latina**, 13º, Costa Rica: 2011. Anais em CD... Costa Rica: 2011.
- NAVARRO, Vera Lucia. **Trabalho e trabalhadores do calçado**. SP: Expressão Popular, 2006.
- REIS, C. N. **A indústria de calçados no Brasil: Notas preliminares**. Porto Alegre: FEE, 1991.
- ROSA, Helton R. **Notas preliminares sobre a indústria calçadista catarinense: Gênese e evolução**. Florianópolis: Informativo PET/GEO/UDESC, Novembro 2012.
- ROSENBERG, N. **Por dentro da caixa-preta: tecnologia e economia**. São Paulo: Unicamp, 2006.
- SANTOS, Milton. **Da totalidade ao lugar**. São Paulo: Edusp, 2012.
- SILVA, M. Aurélio da. **Reestruturação industrial na zona de colonização alemã**

catarinense: o caso do complexo têxtil. **Geosul**. n. 37. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, 2004.

SUZIGAN, Wilson. Estado e industrialização no Brasil. In. ODÁLIA, Nilo (Org.). **O desenvolvimento ameaçado**: perspectivas e soluções. São Paulo: UNESP, 1989.