

Universidade Federal do Ceará - UFC
Faculdade de Economia, Administração, Atuária,
Contabilidade e Secretariado - FEAACS

Curso de Ciências Econômicas

A Indústria de Calçados
do Ceará na Década de 90

RAFAEL BARBOSA ARY

Fortaleza, junho de 2001 - A

A Indústria de Calçados
do Ceará na Década de 90

RAFAEL BARBOSA ARY

Orientador: **Antonio Luiz Abreu Dantas**

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado, para obtenção do grau de Bacharel em Economia.

Fortaleza - CE
2001

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Economia da UFC, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, outorgado pela Universidade Federal do Ceará e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Rafael Barbosa Ary

Prof. Antonio Luiz Abreu Dantas
Orientador da Monografia

Prof. Agamenon Tavares Almeida
Membro da Banca Examinadora

Prof. Eurípedys Ewbank Rocha
Membro da Banca Examinadora

Monografia aprovada em ___ / ___ / ____.

AGRADECIMENTOS

Agradeço imensamente aos meus pais que ao longo da vida me proporcionaram, educação, alimentação, moradia, enfim, me deram aquilo que considero a maior dádiva que um ser humano pode possuir, o amor incondicional. Sem isto, talvez não teria vencido esta batalha.

Agradeço também aos meus queridos irmãos que tiveram participação de extrema importância em todas as etapas já trilhadas e a minha namorada tão amada, Ludmila. Migas, valeu pela paciência.

Sou grato a todos aqueles professores que me fizeram adquirir uma consciência crítica a respeito da situação econômica e social tão cruel em que vivemos. Poder olhar para esta realidade e tentar analisá-la de uma maneira mais reflexiva e humanista foi algo de fundamental relevância para minha formação.

Devo ainda prestar agradecimento ao meu orientador, Prof. Abreu, pela disponibilidade e simpatia com a qual me tratou em todos os momentos em que precisei de suas análises e comentários. Obrigado também aos Profs. Agamenon e Eurípedys por aceitarem fazer parte da Banca Examinadora de minha monografia.

Por fim, não poderia deixar de agradecer a todos os meus colegas de faculdade, inclusive os funcionários, com os quais tive o prazer de conviver ao longo do curso.

RESUMO

Neste trabalho é feita uma análise dos motivos que levaram grandes empresas do sul do País a transferirem, para a Região Nordeste, mais especificamente para o Estado do Ceará, grande parte de sua produção de calçados.

Outro aspecto abordado, é a predominância do setor calçadista tradicional na economia cearense. Mesmo com a expressiva transferência das indústrias calçadistas, as empresas menos dotadas de tecnologia ainda são maioria no Estado.

Alguns impactos nas exportações, no emprego e na economia cearense também são apreciados ao longo do trabalho, concluindo-se com sugestões a respeito de possíveis medidas a serem adotadas com vistas à correção de distorções identificadas.

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1: ABORDAGEM HISTÓRICA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NA REGIÃO DO VALE DOS SINOS.....	3
1.1 A IMPORTÂNCIA DO VALE DOS SINOS PARA O BRASIL.....	3
1.2 FATORES QUE EXPLICAM O CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS NO VALE DOS SINOS ..	6
CAPÍTULO 2: A POLÍTICA DE ATRAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS PARA O NORDESTE : O CASO DO CEARA	7
2.1 ALGUMAS CAUSAS QUE INFLUENCIARAM NA MIGRAÇÃO DA CADEIA DE CALÇADOS PARA O NORDESTE BRASILEIRO	8
2.2 MÃO-DE-OBRA BARATA COMO FORÇA DE ATRAÇÃO	11
2.3 INCENTIVOS FISCAIS	12
2.4 OUTROS FATORES	13
CAPÍTULO 3: OS IMPACTOS DOS INVESTIMENTOS NAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS DO CEARÁ.....	15
3.1 OS INVESTIMENTOS NO NORDESTE	15
3.2 OS IMPACTOS NO CEARÁ E EM OUTROS ESTADOS DO NORDESTE.....	20
3.3 UMA POLÍTICA INDUSTRIAL NO CEARÁ: O SETOR CALÇADISTA	24
CAPÍTULO 4: A PREDOMINÂNCIA DA INDÚSTRIA TRADICIONAL DE CALÇADOS NO ESTADO DO CEARÁ	28
4.1 A INDÚSTRIA CALÇADISTA CEARENSE	28
4.2 A EXPANSÃO DAS FIRMAS.....	29
CONCLUSÃO.....	34
BIBLIOGRAFIA.....	37
ANEXOS	38

LISTA DE TABELAS

TABELA 1.1 - Exportações Brasileiras (1968 - 1997)	5
TABELA 3.1 - Número de Estabelecimentos e Firmas em Unidades Federativas Selecionadas	16
TABELA 3.2 - Desembolso do Sistema BNDES para o Setor de Couro, Artefato e Calçado	16
TABELA 3.3 - Dezenove Maiores Empresas de Calçados e Artefatos de Couro do Brasil	19
TABELA 3.4 - Exportações de Calçados Brasileiras Desagregadas por Estado	21
TABELA 3.5 - Lucros do Agribusiness	27
TABELA 4.1 - Exportações e Importações Cearenses para o Mercado Externo	33

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 3.1 - Participação nas Exportações Totais do Brasil	22
---	----

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - Dakota de Russas-CE	25
FIGURA 2 - Dakota de Maranguape-CE	25
FIGURA 3 - Planta da Grendene (Sobral-CE)	28

INTRODUÇÃO

Nos anos 90, o que se pôde perceber no Nordeste do Brasil e, mais especificamente no Estado do Ceará, foi uma transferência considerável de indústrias do setor calçadista provenientes do sudeste do Brasil e principalmente da região do Vale dos Sinos, localizada no Estado do Rio Grande do Sul. Estas indústrias viram, nos incentivos concedidos pelos governos Nordestinos e na abundância da mão-de-obra barata, uma grande oportunidade de investimentos.

Esta monografia tem como objetivo precípua fazer uma análise da migração, na década de 90, de várias indústrias da cadeia de calçados do sul do país para a Região Nordeste, mais especificamente para o Estado do Ceará, identificando alguns de seus impactos na economia cearense.

No primeiro capítulo do trabalho, apresenta-se uma abordagem histórica da indústria de calçados na região do Vale dos Sinos mostrando a sua importância para o Brasil como um todo, até porque esta região é considerada um dos principais pólos de produção, principalmente de calçados femininos, em toda a Federação.

Não obstante, tal região vem perdendo espaço, notadamente na década de 90, para o Nordeste brasileiro, principalmente pelas condições e facilidades que este tem proporcionado às indústrias calçadistas. No segundo capítulo, trataremos justamente desta questão, mostrando que os incentivos fiscais, a mão-de-obra barata e vários outros fatores, aparentemente menos relevantes, são um excelente ingrediente para a atração de indústrias, quaisquer que sejam elas, embora os impactos dos investimentos realizados por estas firmas venham causando verdadeiros embates entre os analistas.

No terceiro capítulo deste trabalho, são abordados principalmente os impactos observados, ao longo da década passada, em relação aos investimentos realizados por grandes

empresas oriundas do Sul e Sudeste do País. Reporta-se também ao caso da empresa Grendene, mostrando alguns dos resultados de seus investimentos no Estado do Ceará.

No capítulo quarto, percebe-se que esta transferência de grandes empresas vem causando imensos prejuízos as chamadas indústrias tradicionais, ou seja, aquelas que operam com tecnologia obsoleta e que não possuem facilidades quando o assunto é crédito. Estas indústrias se viram alheias a todo o programa de incentivos fiscais concedido às grandes empresas que aqui se instalaram recentemente. Tais incentivos, o aporte de capital a baixo custo e a alta tecnologia empregada em seu processo produtivo são características que fazem com que as empresas de grande porte passem a ter uma enorme superioridade em relação as micro e pequenas firmas.

Destarte, o trabalho busca encontrar respostas que possibilitem entender o porquê de várias indústrias da região em torno do Município de Franca e, mais especificamente, da região do Vale dos Sinos migraram para o Nordeste do Brasil, principalmente a partir da década de 90.

CAPÍTULO 1:
ABORDAGEM HISTÓRICA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NA
REGIÃO DO VALE DOS SINOS

A região do Vale dos Sinos é um dos exemplos mais conhecidos de como se organizou, no Brasil, um conglomerado industrial de calçados (cluster¹), que fosse competitivo no mercado interno e externo. Podemos observar, principalmente a partir do final da década de 60, que a maior parte do crescimento da cadeia de produção de calçados nacional, bem como a inserção da indústria calçadista brasileira no cenário internacional, devem-se, em grande parte, à articulação de atividades produtivas e complementares naquela região (UNE e PROCHNIK, 2000).

Neste capítulo, portanto, é feita uma abordagem histórica da indústria de calçados na região do Vale dos Sinos mostrando a sua relevância para o Brasil como um todo, enquanto importante pólo de produção.

1.1 A importância do Vale dos Sinos para o Brasil

Atualmente, no Brasil, a produção de calçados e sua respectiva cadeia produtiva são localizadas em três importantes pólos geográficos, a saber: O Vale dos Sinos, situado no Estado do Rio Grande do Sul, e a região que circunda o Município de Franca, no Estado de São Paulo e o Ceará. A maior parte da produção nacional, principalmente no que diz respeito a calçados femininos, ainda se concentra na região do Vale dos Sinos (UNE e PROCHNIK, 2000).

O Vale dos Sinos é uma região situada no interior do Rio Grande do Sul, onde se concentram vários municípios em torno do Rio dos Sinos, que tem como uma das principais

¹ Agrupamentos de produtores onde são geradas externalidades econômicas e, também, são mais intensas as relações de cooperação.

ciudades Novo Hamburgo e que, atualmente, já se estende até o norte de Porto Alegre. Em um raio de 50 km, apenas, é possível se encontrar tudo o que seja necessário para a fabricação de calçados (COSTA e FLIGENSPAN apud UNE e PROCHNIK, 2000).

Segundo COSTANZI (2000), ao longo da segunda metade do século XX ocorreu o deslocamento da indústria de calçados para o interior da região Sul e do Sudeste. São Paulo e Rio de Janeiro, até a primeira metade do século, eram os principais produtores de calçados do País, com destaque também para as cidades de Belo Horizonte e Porto Alegre. Já no final do século XX, os principais centros de produção de calçados passaram a ser, não mais os supracitados, mas, sim, a região do Vale dos Sinos no interior do Rio Grande do Sul, Franca, Birigui e Jaú, no Estado de São Paulo e Nova Serrana, no interior de Minas Gerais. Mesmo no novo pólo calçadista do Nordeste, a indústria está se localizando no interior dos estados do Ceará, Bahia e Paraíba.

Para se ter uma idéia da importância da Região do Vale dos Sinos no que tange à produção calçadista brasileira (é interessante explicitar que se trata de um dos principais pólos produtores e exportadores de calçados do Brasil, na atualidade), basta visualizar alguns dados: “O emprego na indústria de calçados do Vale dos Sinos se elevou 1.006,7% (5,4%a.a) no período de 1950 a 1996, tendo saltado de 6.511 para 72.055 postos de trabalho. A participação da região no emprego total da indústria de calçados brasileira cresceu de 14,0% em 1950 para 35,5% em 1996, ou seja, esta região responde por mais de 1/3 do emprego total do setor no Brasil. Os destaques ficam para as cidades de Novo Hamburgo (segunda maior cidade do País em volume de emprego na indústria de calçados em 1996), Sapiranga (terceira maior cidade do País em volume de emprego na indústria de calçados em 1996), Parobé (quarta maior cidade do País em volume de emprego na indústria de calçados em 1996), Campo Bom (sexta maior cidade do país em volume de emprego na indústria de calçados do País em 1996), Igrejinha (sétima maior cidade do país em volume de emprego na indústria de calçados em 1996), Dois Irmãos (oitava maior cidade do País em volume de emprego na indústria de calçados em 1996), Nova Hartz (décima primeira maior cidade do País em volume de emprego na indústria de calçados), Estância Velha, Taquara, Ivoti e Nova Petrópolis. A região possui, portanto, seis cidades entre as dez maiores empregadoras do País na indústria de calçados, conforme dados da RAIS de 1996. Esta região é especializada na produção de

calçados femininos de couro, mas também são produzidos em larga escala, tênis e calçados infantis” (COSTANZI, 2000, p. 130).

Existem outros fatores que mostram a relevância do Vale dos Sinos para o País. Por exemplo, em 1987, aproximadamente 80% das exportações brasileiras de calçados eram originada nessa região e cerca de 80% destas exportações tinham como destino precípua os Estados Unidos. No ano de 1996, as exportações do Rio Grande do Sul representaram 88,2% do total de pares de calçados exportados pelo Brasil. Somente o Vale dos Sinos, excluindo suas extensões nos vales do Paranhama e do Taquari, produziu cerca de 64,5% dos pares de calçados exportados pelo País, segundo estimativa da ABAEX, 1997.

TABELA 1.1
Exportações Brasileiras (1968 - 1997)

Ano	Pares (mil)	Vendas (US\$ correntes)	Preço Médio (US\$ correntes)	Vendas (US\$ 1996)	Preço Médio (US\$ 1996)
1968	338	450	1,33	2.030	6,00
1973	21.604	93.479	4,33	329.926	15,28
1978	39.699	278.840	7,02	670.557	16,88
1983	93.439	681.521	7,29	1.073.261	11,48
1988	139.198	1.168.760	8,40	1.549.737	11,14
1993	201.468	1.931.795	9,59	2.095.980	10,41
1997	142.475	1.522.944	10,69	1.487.008	10,44

Fonte: estimada com base em ABAEX, ABICALÇADOS, DECEX, Deflator: Índice de Preços ao Consumidor EUA, FMI, International Financial Statistics Yearbook. In: SCHMITZ, 1998.

1.2 Fatores que explicam o crescimento da produção de calçados no Vale dos Sinos

Um conjunto integrado de fatores, segundo PROCHNIK (1991), é capaz de explicar o crescimento da produção de calçados no Vale dos Sinos. Um dos fatores mais relevantes foi a decisão das cadeias varejistas norte-americanas de calçados, em meados da década de sessenta, de organizar seu fornecimento de calçados a partir da produção do Vale. Essas cadeias, que dominavam as importações de calçados para os Estados Unidos, se afastaram dos produtores deste país e da Europa por causa do crescimento dos salários no pós-guerra e foram atraídos pelas condições mais propícias da América do Sul.

No Brasil, ao contrário do que foi observado em relação ao ambiente sócio econômico dos Estados Unidos, a conjuntura política era extremamente favorável à industrialização e a moeda se encontrava relativamente desvalorizada, criando um clima de otimismo para os exportadores. Outros dois fatores de fundamental importância para o crescimento da produção de calçados no Vale, foram a abundância de mão-de-obra tendo como consequência os baixos salários pagos, e a concessão de fortes incentivos e subsídios à produção e às exportações.

A hipótese de relevância dos salários mais baixos e concessão de incentivos como principal fonte de atração locacional para a indústria, historicamente, tem sido bastante fortalecida. A indústria de calçados, vem, continuamente, migrando em busca de novas localizações. Ela saiu, como podemos observar ao longo da história, de países mais desenvolvidos, no norte, e migrou para o hemisfério sul, se deslocando para o Brasil, Coreia do Sul e Taiwan. Desde o final da década passada que este segmento econômico vem apresentando mudanças no contexto mundial. No sudeste asiático, migrou para China, Indonésia e outros países de baixos custos de mão-de-obra, existindo também, nestes países, fortes indícios que apontam para concessões fiscais.

CAPÍTULO 2:
A POLÍTICA DE ATRAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS
PARA O NORDESTE : O CASO DO CEARA

A região do Vale dos Sinos vem perdendo espaço, notadamente na década de 90, para o Nordeste brasileiro, principalmente pelas condições e facilidades que este tem propiciado às indústrias calçadistas.

De acordo com COSTANZI (2000), a indústria brasileira passou por profundas transformações na década de 90, como reflexo da ação combinada de abertura comercial, estabilização com âncora cambial e reforma do papel do estado na economia. A indústria calçadista, em virtude dessas mudanças, também foi afetada. Embora a abertura comercial tenha permitido um aumento plausível das importações de calçados na década em questão, o volume importado não chegou a atingir cifras expressivas. Entrementes, no que tange às exportações, a indústria de calçados brasileira passou a enfrentar grandes dificuldades em função da ação conjunta dos seguintes fatores: valorização da taxa de câmbio real no Plano Real, competição agressiva por parte dos países asiáticos, principalmente da China, e redução dos incentivos às exportações.

Diante destas dificuldades, a indústria de calçados nacional foi obrigada a se reestruturar com o objetivo precípuo de aumentar sua competitividade no mercado internacional. Dentre as estratégias utilizadas, pôde-se perceber uma significativa realocação ou alteração da distribuição espacial desta indústria. As grandes empresas dos Estados do Rio Grande do Sul e, em menor grau, de São Paulo, transferiram fábricas ou passaram a realizar novos investimentos no Nordeste brasileiro, mais especificamente nos Estados da Bahia, Paraíba e Ceará.

Este segundo capítulo aborda justamente tais aspectos, mostrando que o binômio incentivos fiscais e mão-de-obra barata, entre outros fatores, especificamente na década de 90,

foi, e tem ainda se mostrando, um excelente ingrediente para a atração destas grandes empresas do Sul do País.

2.1 Algumas causas que influenciaram na migração da cadeia de calçados para o Nordeste brasileiro

Alguns fatores mais importantes são considerados como as principais causas para a migração da indústria de calçados para o Nordeste brasileiro, a saber: a pressão da concorrência externa, os incentivos concedidos pelos governos estaduais e municipais da Região e, por último, menores custos salariais.

No que diz respeito à concorrência externa podemos observar que a evolução dos mercados e da oferta internacional de calçados, na década de 90, afetaram a cadeia de calçados brasileira de três maneiras distintas:

- a) as importações dos EUA, principal mercado de destino das exportações brasileiras, passaram a crescer de forma mais lenta.
- b) devido à entrada, no mercado internacional, de novos países ofertantes, que dispunham de maiores vantagens competitivas, observou-se um aumento da concorrência internacional.
- c) em decorrência das alterações na legislação nacional e nos preços macroeconômicos básicos (taxa de câmbio e de juros), as importações de calçados passaram a concorrer, favoravelmente, com a produção nacional.

Portanto, segundo COSTANZI (2000, p. 167), “a migração da indústria de calçados para o Nordeste não pode ser entendida sem levar em conta o processo de perda de competitividade da indústria de calçados brasileira no mercado internacional em função da combinação da realocização da indústria de calçados a nível mundial, com acirramento da concorrência com países asiáticos, principalmente a China, valorização da taxa de câmbio real e aumento dos salários na principal região exportadora do Brasil”.

Em relação à realocação da indústria de calçados em nível mundial, pode-se relacionar a mesma com a perda de dinamismo da economia mundial no final dos anos 60 e começo dos 70, devido ao esgotamento do modelo de produção em massa com métodos tayloristas/fordistas de produção, além de choques de oferta contracionistas. Em resposta a esta nova conjuntura, deu-se o processo de reestruturação industrial, de todos os setores, caracterizado por mudanças tecnológicas (aplicação da microeletrônica, da informática e da biotecnologia), introdução de novos métodos de gestão (just-in-time, kanban) e novas formas de relacionamento entre firmas, com tendência de aumento do grau de desverticalização através da subcontratação e terceirização.

A perda de competitividade no mercado internacional foi um fator importante para a expressiva queda das exportações brasileiras, de 80 até o começo do Plano Real. A realocação da indústria de calçados, em nível mundial, pode ser considerada, como uma constante e renitente procura por trabalho barato. Observa-se que, no período que vai da década de 60 até meados da década de 80, esta realocação não foi tão prejudicial para o Brasil. Entrementes, quando se trata do período compreendido entre a segunda metade da década de 80 até 1998 a produção mundial de calçados começa a se deslocar para países com salários ainda mais baixos, como é o caso da China, Tailândia e Indonésia. É, principalmente, neste período que as exportações brasileiras ficam estagnadas.

Este movimento da indústria de calçados, a nível mundial, por si só, tenderia a gerar perda de competitividade, já que a produção passou a ser feita, em grande escala, em países com custo de mão-de-obra inferior aos principais pólos calçadistas brasileiros. Porém, além disso, esta perda de competitividade do Brasil, e de outros países como Coréia do Sul e Taiwan, está ligada à tendência altista dos salários nestes países. O movimento de alta dos salários no Rio Grande do Sul, foi incompatível e oposto a este deslocamento em busca de menores salários.

Para dificultar ainda mais a competitividade da indústria calçadista brasileira, os incentivos fiscais às exportações e a política cambial, que haviam exercido uma influência de relevância incomensurável no *boom* exportador da década de 60 até meados dos anos 80, deixaram de galvanizar, ou até mesmo passaram a ser prejudiciais às exportações. Os

incentivos fiscais foram reduzidos no período da segunda metade dos anos 80 até o começo do Plano Real, como por exemplo, o fim do crédito fiscal de IPI/ICMS em 1985 (SUZIGAN e VILLELA apud COSTANZI, 2000). Embora, no decorrer do Plano Real, os crescentes déficit na balança comercial e os respectivos problemas no Balanço de Pagamentos tenham levado a uma política de aumento dos incentivos às exportações, como por exemplo, através da melhora do PROEX e FINAMEX, os problemas fiscais do governo brasileiro vêm sinalizando para uma restrição ao volume de incentivos.

Depois da maxidesvalorização no começo da década de 80, a política cambial caracterizou-se pela tendência de estabilidade ou valorização da taxa de câmbio real. Em particular, com a adoção do Plano Real, baseado na âncora cambial, ocorreu expressiva valorização da taxa de câmbio real, com efeitos bastante negativos sobre as exportações de calçados, que recuaram quase 40% no período de 1993 a 1998 (em número de pares). Devido à grande importância das exportações na produção doméstica de calçados (cerca de 1/4 a 1/3 é destinada para o mercado externo), esta queda nas vendas para o mercado externo teve um impacto bastante negativo na produção total.

De acordo com este quadro negativo de perda de competitividade internacional, com um considerável aumento das importações e uma expressiva queda das exportações, a indústria calçadista brasileira foi forçada a reestruturar-se para que pudesse retomar a competitividade internacional e reduzir custos de produção. Para que se pudesse atingir tais objetivos, foram traçadas algumas metas, a saber: aumento do número de modelos e linhas de calçados, aumento do grau de desverticalização da produção através da terceirização e subcontratação, automação da produção, treinamento da mão-de-obra, instalação de CAD/CAM, diversificação de mercados no exterior, dada a grande concentração das exportações nos EUA, redução no prazo de entrega, busca de maior agilidade no tempo de desenvolvimento do produto e adaptação com o intuito de atender pedidos em lotes menores e mais frequentes.

Os objetivos supracitados foram muito importantes para que se pudesse resgatar a competitividade internacional, pelo menos em parte, da indústria doméstica de calçados. Contudo, a estratégia mais relevante de todas foi, sem dúvida, a busca de redução de custos

via realocização para o Nordeste brasileiro. A migração para o Nordeste permitiu uma redução de custos, principalmente, pelos baixos salários prevalentes nesta região, vis-à-vis o Sul e o Sudeste, e pela concessão de incentivos fiscais pelos estados Nordestinos e pela SUDENE.

Para se ter uma idéia da relevância da realocização da indústria de calçados, visando à retomada de sua competitividade em nível mundial, há de se destacar a maciça transferência de grandes empresas para o Nordeste brasileiro. Das 39 empresas produtoras de calçados que destinaram seus investimentos para esta região, na década de 90, oito se encontram entre as dez maiores exportadoras de calçados do Brasil².

2.2 Mão-de-obra barata como força de atração

Não resta dúvida que a mão-de-obra mais barata e abundante foi um dos principais atrativos que motivaram as empresas do Sul a buscarem novos investimentos em terras nordestinas, principalmente, para o Ceará, Bahia e Paraíba. Segundo NAIDITCH (2000), um trabalhador que começa como auxiliar de produção na fábrica da Grendene no município de Sobral, por exemplo, recebe em torno de 160 reais por mês, cerca de 30% menos que no Rio Grande do Sul. Cid Gomes, prefeito do município, diz que o salário realmente é baixo, mas para os 150.000 habitantes de Sobral os empregos gerados pela empresa representam uma nova era de prosperidade.

A indústria de calçados, principalmente aquela que se dedica aos calçados de baixo e médio valor unitário (Vale dos Sinos), de acordo com BRANDÃO e ROSA apud UNE e PROCHNIK (2000), pelo fato de ser intensiva em trabalho, tem sua competitividade relativa afetada quando o fator salário se mostra alto. No Brasil, os salários representam, nada mais nada menos, do que 15% do valor da produção. Segundo Ronaldo Lúcio Estephaneli, diretor da Calçados Samello, mesmo que não existissem incentivos em termos fiscais, apenas pelo fato do Nordeste apresentar mão-de-obra abundante e mais barata, já era possível observar uma redução de 10% nos custos se comparando ao calçados produzido no centro-sul. Outro

² Esse valores foram calculados com base nos dados da ABAEX 97.

dado interessante de ser visualizado e que juntando-se mão-de-obra barata aos incentivos fiscais, financeiros e de infra-estrutura, o custo total se reduz em 25%. De acordo com COSTA e FLIGENSPAN apud UNE e PROCHNIK (2000, p. 115), “a diferença de salários entre a média do Nordeste e o pago no Vale dos Sinos é muito grande. Enquanto na indústria de calçados do Nordeste brasileiro paga-se, em média, um salário mínimo para cada trabalhador (dados de 1997), no Vale, paga-se de dois a dois salários e meio”.

2.3 Incentivos fiscais

Os Estados da Bahia, Ceará e Paraíba, os quais vêm captando mais investimentos na cadeia de calçados na região Nordeste, concedem, a grosso modo, quatro tipos de incentivos, a saber:

- a) financiamento de ICMS
- b) isenções de impostos municipais e beneficiamentos em infra-estrutura
- c) empréstimos visando às exportações
- d) isenção de Imposto de Renda

Em decorrência desses incentivos, a produção no Nordeste é 16% mais econômica do que no Rio Grande do Sul. Quanto ao financiamento do ICMS, principalmente nos Estados da Bahia, Ceará e Paraíba, é possível se observar uma renúncia, por parte do governo local, de 50 a 100% deste imposto, caso as empresas invistam em capital fixo ou de giro. No Ceará, o Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI) do Estado financia até 100% do ICMS a ser recolhido pela beneficiária e se destina às empresas industriais realocizadas e duplicadas, com prazo de pagamento de seis anos para a região de Fortaleza e de dez anos para o interior (MATTOSO, 1998). Este tipo de financiamento também é concedido para os Estados da Bahia e da Paraíba, com algumas diferenças nos percentuais, porém com o objetivo semelhante ao do Ceará: atração de grandes empresas.

No que tange a isenção de impostos municipais e a concessão de benefícios em infra-estrutura, o Estado cearense, segundo MATTOSO (1998), subsidia lotes industriais dotados

de infra-estrutura, nos distritos industriais do Cariri, no município de Fortaleza e de Sobral. Além do Ceará, estas facilidades são disponibilizadas também para a Bahia e para a Paraíba onde o diferencial notório, se comparado aos outros Estados da Federação, é a rapidez com que estas isenções e benefícios são concedidos.

Os dois outros tipos de incentivos restantes (empréstimos visando às exportações e isenção do Imposto de Renda) são únicos da Região Nordeste, proporcionando-lhes mais um diferencial em relação aos demais Estados da União. O incentivo às exportações, por exemplo, vem sendo concedido faz pouco tempo e deste não há paralelo nos outros Estados do país. O governo da Bahia, por exemplo, oferece um empréstimo automático de 11% do valor FOB (*Free on Board*) exportado, com prazo de 15 anos e carência de três, amortizados até 10% do total da dívida. No Ceará, este mesmo incentivo ocorre, contudo com um percentual de 10,5% do valor exportado, com prazo de pagamento de 10 anos, três de carência, mas podendo amortizar até 25% do total (COSTA e FLIGENSPAN apud UNE e PROCHNIK, 2000).

Para finalizar, é interessante citar a isenção total do Imposto de Renda, concedida pela União, através da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (órgão recém-extinto por medida provisória). A isenção é concedida por um prazo de 10 anos, renováveis por mais cinco, com redução de 50% na alíquota, quando se tratar de reinvestimentos. Para aquelas empresas cujo interesse precípua é a exportação, esse benefício é de extrema relevância e, muitas vezes, mais vantajoso que o ICMS, uma vez que as vendas para o mercado externo já são isentas deste imposto.

2.4 Outros fatores

É possível visualizar alguns outros fatores, aparentemente menos importantes, que pesam bastante na decisão de investir na indústria de calçados do Nordeste. Um deles é a existência, nesta região, de um forte e crescente mercado para a indústria. Segundo ABAEX apud ROSA e SILVA (1998), dos 420 milhões de pares de calçados consumidos no Brasil, 61 milhões de pares são consumidos no Nordeste brasileiro, portanto superior ao de países como

a Áustria, Bélgica ou Holanda. Este crescimento do mercado consumidor nordestino vem exercendo uma grande importância no atual deslocamento da indústria de calçados do Sul e Sudeste para o Nordeste brasileiro. Mesmo que, muitas empresas tenham se deslocado para o Nordeste com o intuito de ganhar ou recuperar competitividade no mercado internacional devido a uma série de fatores já citados anteriormente, este mercado consumidor regional crescente vem chamando atenção dos analistas. Para algumas empresas, em particular aquelas produtoras de chinelos e sandálias, o mercado nordestino representa parte relevante das vendas e ainda oferece oportunidades de expansão, já que vem mostrando perspectivas de crescimento contínuo. Neste caso, a presença física na região permite maior penetração neste mercado regional, redução dos custos de distribuição do produto final, respostas rápidas às mudanças nos gostos dos consumidores e maior rapidez nos prazos de entrega (SEBRAE, 1997).

Outro fator interessante de citar, pois se trata de posição geográfica, é o fato do Nordeste se encontrar mais próximo, em relação ao Vale dos Sinos, tanto dos mercados do Norte, principalmente Europa e Estados Unidos, quanto do mercado do Centro-Norte do país. Esta maior proximidade física se mostra um fator importante, pois o produtor tanto pode reduzir o tempo de entrega, já que as distâncias são menores, quanto o custo com transporte, visto que o frete será menos oneroso.

Quando algumas empresas já migraram para uma determinada região, o incentivo a migração de outras é notoriamente maior. Alguns estabelecimentos pioneiros na transferência de suas atividades para a Região Nordeste foram grandes empresas produtoras de calçados. Estas, pelo seu próprio porte, criam, em torno de si, condições de operação que podem ser aproveitadas por outras empresas que se transferem posteriormente. Este deslocamento recente das empresas de calçados cria condições favoráveis para a migração de outras empresas retardatárias. Algumas empresas podem se deslocar para o Nordeste com receio de perder competitividade diante daquelas que migraram anteriormente. O receio de que uma empresa concorrente, que se transferiu para a região nordestina, possa se utilizar da redução de custos e praticar preços menores, pode vir a fomentar empresas a se deslocarem para a mesma região como parte de uma estratégia defensiva. Já as empresas menores têm um estratégia diferente, com tendência de migração em grupo.

CAPÍTULO 3:
OS IMPACTOS DOS INVESTIMENTOS
NAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS DO CEARÁ

Parte dos impactos dos investimentos feitos por grandes empresas no Nordeste brasileiro já estão sendo observados nas exportações de calçados. Essas exportações deram um salto considerável quando comparadas as exportações de toda a Federação. Os Estados que mais se destacaram foram o Ceará e a Paraíba. Economias do interior do Estado do Ceará, por exemplo, tiveram reações significativas no que diz respeito à renda de sua população, bem como um incremento, ainda que não tão considerável, no número de emprego, pois é notório que a indústria não é responsável pela criação de um número expressivo de emprego.

Neste terceiro capítulo são analisados justamente os impactos que a transferência daquelas empresas de calçados causaram no Nordeste e, mais especificamente, no Ceará. O caso da Grendene também é abordado, mostrando quais as novidades que esta grande empresa trouxe para a região onde se instalou.

3.1 Os investimentos no Nordeste

Pode-se notar que, no Ceará e na Paraíba, com a crise de 1994, houve uma diminuição no número de empresas, aumentando, ao mesmo tempo, o número de empregados na indústria de calçados (ver tabela 3.1). Na Bahia, o ciclo de investimentos e, conseqüentemente, o aumento do emprego, deu-se posteriormente. O Estado de Pernambuco se encontra em uma situação diferente, já que foi afetado pela concorrência dos incentivos fiscais dos estados vizinhos e, por isso, a geração de emprego em sua indústria se viu atingida (UNE e PROCHNIK, 2000).

TABELA 3.1

Número de Estabelecimentos e Firmas em Unidades Federativas Seleccionadas

Unidade Federativa	1990		1993		1994	
	Firmas	Nº de trab.	Firmas	Nº de trab.	Firmas	Nº de trab.
Bahia	73	311	77	338	36	264
Ceará	109	1.525	119	3.513	80	5.081
Paraíba	51	1.709	47	5.344	26	5.497
Pernambuco	65	3.053	58	1.334	35	1.530
Sergipe	15	406	17	1.630	6	772
São Paulo	2.765	61.890	2.725	65.328	2.120	63.836
R. G. do Sul	1.857	122.661	1.927	146.775	1.713	128.882
Total	7.554	226.045	7.818	256.801	5.674	240.179

Fonte: Com base MTb/RAIS - Relação Anual de Informações Sociais, In: COSTA e FLIGENSPAN (1997)

A partir da segunda metade da década de 1990, acentuam-se os investimentos na Região Nordeste. Em 1995, o BNDES implementou o “Programa Coureiro-Calçadista” com o objetivo de ampliar a capacitação competitiva das indústrias de calçados. Ao longo de três anos, o Banco do Nordeste desembolsou mais de 40 milhões de dólares para projetos só na Região.

TABELA 3.2

Desembolso do Sistema BNDES para o Setor de Couro, Artefato e Calçado (US\$ milhões.)

U.F.	1995	1996	1997	1998*
Maranhão	854	-	2.064	760
Piauí	210	-	57	-
Ceará	4.825	8.246	9.916	7.158
R. G. do Norte	156	58	63	-
Paraíba	983	713	982	-

(continua)

(continuação)

U.F.	1995	1996	1997	1998*
Pernambuco	2.836	1.108	2.093	52
Sergipe	728	1.123	-	-
Bahia	178	193	150	-
Nordeste	10.770	11.441	15.325	7.971
Minas Gerais	4.329	4.389	6.230	213
Espírito Santo	219	436	26	-
São Paulo	11.531	25.408	27.960	108
Sudeste	16.079	30.232	34.216	321
Paraná	788	1.355	7.307	69
Santa Catarina	2.660	1.706	392	-
R. G. do Sul	23.743	71.030	46.743	1.832
Sul	27.192	74.091	54.442	1.901
Mato Grosso	1.368	1.104	74	-
M. G. do Sul	1.985	230	1.686	-
Goiás	150	12.807	7	21
Centro-Oeste	3.502	14.141	1.768	21
Total	57.543	129.905	105.750	10.214

* Valores até abril de 1998

Fonte: BNDES (Análise Setorial, Setor Calçados, Maio 1998)

Segundo UNE e PROCHNIK (2000), os investimentos realizados pelas empresas da cadeia de calçados não se restringiram apenas aos projetos financiados pelo Banco. De acordo com a Consultoria Lafis, a região nordestina atraiu investimentos totais de até R\$ 279 milhões de reais no período 1996/1998. Os Estados do Ceará e da Paraíba receberam investimentos de quase R\$ 90 milhões. A Bahia, com base em uma política de incentivos extremamente agressiva e na concessão de vantagens de infra-estrutura física, além de contar com um parque industrial mais desenvolvido, atraiu projetos de investimentos no valor de R\$ 176 milhões de reais, no mesmo período. Em 1998, o Estado de Pernambuco também passou a conceder incentivos para atrair investimentos na indústria de calçados, objetivando a reprodução, no sertão de Caruaru, de um novo Vale dos Sinos, oferecendo isenção do ICMS por 12 anos,

terrenos, infra-estrutura pronta para a instalação das fábricas entre outras vantagens. Conforme uma projeção feita pelos autores supracitados, o Nordeste brasileiro acumularia projetos de investimentos em indústrias de produção de calçados na ordem de mais de meio bilhão de dólares, entre os anos de 1996 e 2004.

Ainda é possível observar a existência de muitas outras empresas, no Vale dos Sinos, que possuem interesses em continuar investindo no Nordeste. Uma pesquisa realizada por COSTA e FLIGENSPAN (1997), em 42 empresas do Vale, revelou que enquanto 63% acreditam que o deslocamento para outras regiões tende a aumentar, outros 21% apostam em uma estabilização do movimento migratório.

As empresas fornecedoras, por serem menores, encontram mais dificuldades em realizar a migração. Porém, por pressões idênticas às das grandes firmas de calçados, elas se vêem na obrigação, para não perder seu mercado, de se instalar nas proximidades das unidades produtivas migrantes, diminuindo assim o custo com frete e o prazo de entrega.

Embora não seja possível avaliar, com precisão, o impacto total da chegada das grandes empresas ao Nordeste, nota-se que, com esta segunda fase de investimentos, a presença de grandes empresas dedicadas ao couro e ao calçado na região aumentou significativamente. Comparando-se os dados da revista Balanço Anual Nacional referente às maiores empresas de cada setor, elaborado pela Gazeta Mercantil, dos anos de 97 e 93, percebe-se o crescimento da participação de empresas líderes do Nordeste entre as empresas líderes do Brasil, no setor de couro e calçados. No ano de 1997, das 19 maiores empresas de calçados e de artefatos de couro em receita líquida, cinco tinham sede no Nordeste. A mesma publicação, para o ano de 1993, evidencia somente uma grande empresa com sede na região nordestina.

TABELA 3.3

Dezenove Maiores Empresas de Calçados e Artefatos de Couro do Brasil

1993			
Ordem	Empresa	Receita	UF
1 ^a	Calçados Azaléia S/A	27.866	RS
2 ^a	Grendene S/A	14.378	RS
3 ^a	Vulcabras S/A	8.721	SP
4 ^a	Cambuci S/A (Penalty)	7.004	SP
5 ^a	Brochier	5.795	SP
6 ^a	Ortopé	5.048	RS
7 ^a	Grendene do Nordeste	3.464	CE
8 ^a	Martiniano	3.290	SP
9 ^a	Le Cheval	3.261	SP
10 ^a	Samello	2.820	SP
11 ^a	Itapuã	2.716	ES
12 ^a	Incomex	2.621	RS
13 ^a	Saad	2.144	SP
14 ^a	Jacob	2.063	RS
15 ^a	Daiby	1.998	RS
16 ^a	N. Martiniano	1.600	SP
17 ^a	Berger	1.511	RS
18 ^a	Raasa	1.373	RS
19 ^a	Fasolo	1.313	RS

(continua)

(continuação)

1997				
Ordem	Empresa	Receita	UF	Cidade
1ª	Calçados Azaléia S/A	421.394	RS	Parobé
2ª	Grendene Sobral S/A	273.674	CE	Sobral
3ª	Calçados Beira-Rio S/A	160.937	RS	
4ª	Cambuci S/A (Penalty)	100.450	SP	São Roque
5ª	Grendene S/A	71.137	RS	Farroupilha
6ª	Calçados Ortopé S/A	48.010	RS	Gramado
7ª	Dakota Nordeste S/A	41.232	CE	Maranguape
8ª	Calçados Itapuã S/A - CISA	37.521	ES	C. de Itapemirim
9ª	Calçados Andreza S/A	34.888	RS	Santa Clara do Sul
10ª	Novabrás Trading S/A	28.469	RS	
11ª	Calçados Sândalo S/A	27.646	SP	Franca
12ª	Daiby S/A	26.359	RS	Sapiranga
13ª	Vulcabrás S/A	19.984	SP	Jundiaí
14ª	C. Fillis S/A Ind. Com.	18.877	RS	Campo Bom
15ª	C. Santa Rita S/A (Ortopé)	14.263	PB	Santa Rita
16ª	Saad S/A	13.245	SP	
17ª	J. Motta Ind. e Com. S/A Curtume	9.445	RN	Natal
18ª	Zebu Ecológica S/A	3.618	MG	Uberaba
19ª	Arpel S/A Calçados e Artefatos de Couros	563	RN	Natal

Fonte: Balanço Anual (1998)

3.2 Os impactos no Ceará e em outros Estados do Nordeste

Os Estados do Ceará e da Paraíba foram os destaques nos últimos anos no quesito exportação de calçados. Como pode ser visto na tabela 3.4 e no gráfico 3.1, enquanto as exportações de calçados, em valor, no período de 1994 a 1998, dos estados do Ceará e Paraíba se elevaram, respectivamente, 2.098,8% (116,5% a.a) e 125,7% (22,6% a.a), é possível visualizar uma retração das exportações de calçados do Brasil como um todo (-12,4%) e da

maioria dos demais estados, como Rio Grande do Sul (-7,5%), São Paulo (-55,7%) e Santa Catarina (-83,2%). Neste mesmo período (1994-1998), as exportações de calçados, em pares, também cresceram de forma significativa nos estados do Ceará (364,5%) e Paraíba (78,3%), enquanto apresentava expressivo declínio na Federação como um todo (-23,5%), e nos estados do Rio Grande do Sul (-27,6%) e São Paulo (-45,4%), como pode ser visto na tabela 3.4.

Em função do comportamento das exportações de calçados do Ceará e da Paraíba, completamente contrário ao apresentado pela maioria dos demais estados, estes estados ganharam expressiva importância relativa no total das exportações brasileiras daquele produto (ver tabela 3.4 e gráfico 3.1). Em número de pares, o Ceará foi o segundo maior exportador do Brasil em 1998, perdendo apenas para o Rio Grande do Sul, porém em valor, as exportações do Ceará foram inferiores às do Estado de São Paulo. O estado da Paraíba, por sua vez, se tornou, em 1998, o quarto maior exportador de calçados do país, perdendo apenas para o Rio Grande do Sul, Ceará e São Paulo. O crescimento da importância relativa do Ceará e da Paraíba se deu em detrimento dos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo, em especial deste último (ver tabela 3.4 e gráfico 3.1).

TABELA 3.4

Exportações de Calçados Brasileiras Desagregadas por Estado
(em US\$ milhões e milhões de pares)

Ano	R.G. do Sul		São Paulo		Ceará		Paraíba		Brasil	
	US\$	pares	US\$	pares	US\$	pares	US\$	pares	US\$	pares
1994	1.255,5	137,8	228,3	19,1	2,9	3,3	3,4	1,7	1.537,2	171,2
1995	1.213,5	117,2	169,5	12,5	2,0	1,8	3,3	1,8	1.413,5	137,9
1996	1.388,9	122,0	149,2	11,7	10,1	3,8	3,7	2,7	1.566,9	142,5
1997	1.341,6	115,7	127,2	11,4	35,1	10,2	3,9	2,9	1.522,9	142,5
1998*	1.161,3	99,8	101,1	10,4	62,9	15,4	7,6	3,1	1.346,4	131,0
98/94 (%)	-7,5	-27,6	-55,7	-45,5	2.098,8	364,5	125,7	78,3	-12,4	-23,5

(continua)

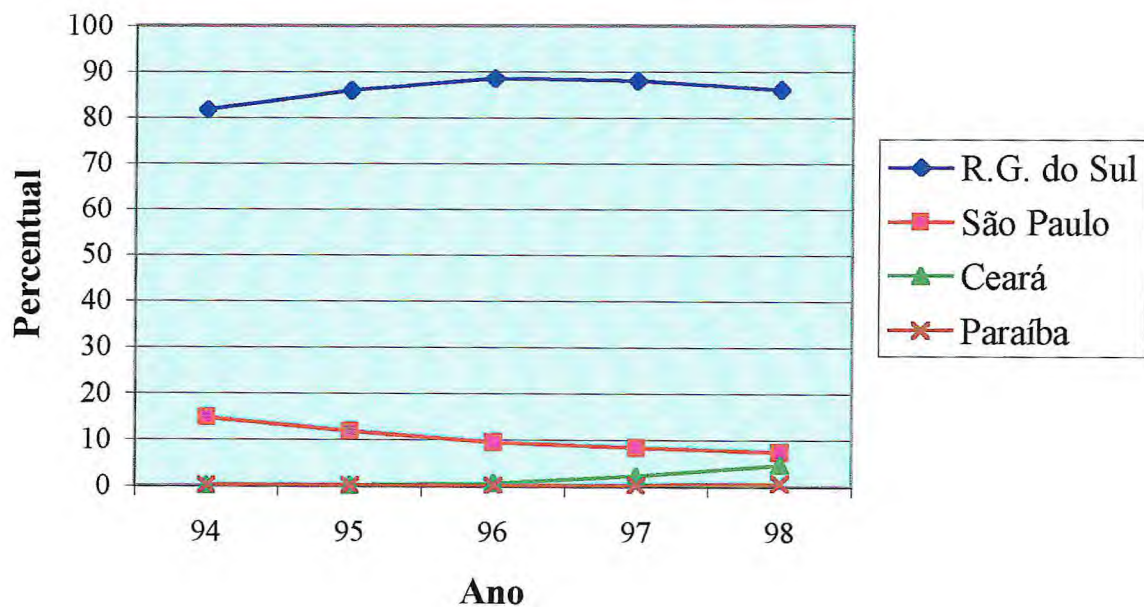
(continuação)

Participação do Setor de Calçados nas Exportações Totais do Brasil (%)										
Ano	R.G. do Sul		São Paulo		Ceará		Paraíba		Brasil	
	US\$	pares	US\$	pares	US\$	pares	US\$	pares	US\$	pares
94	81,7	80,5	14,9	11,2	0,2	1,9	0,2	1,0	100,0	100,0
95	85,9	85,0	12,0	9,0	0,1	1,3	0,2	1,3	100,0	100,0
96	88,6	85,6	9,5	8,2	0,6	2,6	0,2	1,9	100,0	100,0
97	88,1	81,2	8,4	8,0	2,3	7,2	0,3	2,1	100,0	100,0
98	86,2	76,1	7,5	8,0	4,7	11,8	0,6	2,4	100,0	100,0

* Estimativa com base nos dados de janeiro até outubro 1998.
Fonte: Abicalçados.

GRÁFICO 3.1

Participação nas Exportações Totais do Brasil



Além disso, os investimentos da indústria de calçados na Bahia estão criando mais um importante pólo exportador no Nordeste, uma vez que várias empresas de peso estão se instalando naquele estado. Seis empresas que se instalaram na Bahia estavam entre as dez maiores exportadoras de calçados do Brasil em 1996, tendo exportado US\$ 432 milhões naquele ano (27,6% do total nacional).

Logo, o Nordeste brasileiro está, a cada ano que passa, se tornando um importante pólo de exportação de calçados, e a realocização para esta região faz parte de uma estratégia que visa a recuperação da competitividade no mercado internacional, através da redução dos custos de produção, em função dos menores salários prevalentes na região vis-à-vis o Sul e Sudeste, pela redução dos custos de transporte no produto final e pelo menor volume de impostos. Esta recuperação da competitividade no plano internacional, irá acarretar uma maior rentabilidade das empresas envolvidas com este processo.

Ainda não é possível dispor de estatísticas atuais e confiáveis sobre o número e as características das empresas que já instalaram unidades produtivas no Nordeste. Segundo dados de 1994 da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), observa-se que a indústria de calçados está empregando muito mais pessoas. No ano de 1994, o Ceará e a Paraíba empregavam, respectivamente, 333% e 322% mais pessoas nesta indústria do que em 1990. É interessante lembrar que nenhum destes números refletem o emprego das cooperativas de trabalho, contratadas, em larga escala, pelas novas unidades produtivas (ver tabela 3.1). Segundo NAIDITCH (2000), de 1995 para cá, a indústria de calçados cearense gerou 32.000 dos 71.000 novos postos de trabalho abertos no Estado. O PIB Estadual cresceu 4,6% em 1999, contra pouco mais de 1% do Brasil. Segundo o Secretário de Desenvolvimento Econômico do Estado do Ceará, a transferência das atividades de grandes empresas do setor de calçados, como a Grendene, por exemplo, foi de extrema importância para a economia local.

É relevante notar que os menores salários do Nordeste em comparação ao Sul e Sudeste, os incentivos fiscais e a maior proximidade em relação a Europa e os Estados Unidos, entre outros fatores, são, portanto, interessantes atrativos que o Nordeste tem para oferecer para as indústrias de calçados do Sul e Sudeste, embora alguns analistas argumentem

que todas estas vantagens não apresentam impactos tão positivos. quanto os defendidos pelos governos. Para o assessor regional em Política Fiscal da Cepal, Juan Carlos Lerda, a adoção de políticas de concessão de subsídios a indústrias, por si só, não é capaz de gerar investimentos, emprego e renda. “Educação é muito mais importante do que atração de indústrias em cima de subsídios. Sem a alteração das relações entre cidadãos e agentes econômicos, o resultado é o crescente enriquecimento dos que captam os benefícios dos subsídios. A evidência empírica mostra que subsídio à indústria não é capaz de gerar investimentos, emprego e renda. Quando se olha para o conjunto de indústrias do Nordeste, não se vê aumento dos salários reais, e sim declínio. A política industrial nordestina, na medida que lamentavelmente não vem acompanhada de uma política para melhorar o nível educacional da sociedade, só fez aumentar ainda mais a concentração de renda”, argumenta o assessor (O POVO, 2001).

3.3 Uma Política Industrial no Ceará: O Setor Calçadista

Segundo o BALANÇO ANUAL DO CEARÁ (08/2000), nos últimos anos, nenhum outro setor do Estado teve um desempenho tão favorável quanto ao da indústria de calçados. Os resultados obtidos, desde o ano de 1994, são frutos diretos de todas aquelas vantagens já citadas anteriormente, que atraem sobretudo médias e grandes empresas do Sul e Sudeste do País. Em 2000 a previsão era de que a produção alcançasse 12 milhões de pares, dos quais 5 milhões seriam embarcados para os Estados Unidos, Argentina, México e, inclusive, a Índia. De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), os embarques para fora do País somaram cerca de US\$ 45 milhões no primeiro semestre de 2000. Esse números podem ser considerados impressionantes, visto que há cinco anos, apenas, os calçados cearenses exportavam não mais que US\$ 2 milhões.

O setor também possui uma marca bastante interessante no Estado: as empresas estão espalhadas por lugares bem diferentes como Fortaleza, Sobral, Canindé, Cascavel e Crato, ao contrário de outros segmentos industriais, que concentram a produção em alguns poucos municípios. De norte a sul do Estado, os investimentos do setor somam a quantia de R\$ 200 milhões, desde 1994. Segundo o Secretário de Desenvolvimento Econômico do Ceará, trata-

se de um desempenho sem igual na economia cearense. Ele enfatiza que a consolidação do setor ocorreu em apenas quatro anos. “Em breve a exportação de calçados vai dominar a pauta do Ceará”. Do ponto de vista da interiorização do desenvolvimento, a cadeia produtiva do couro é de extrema importância para o Estado, pondera ele. “Em quatro anos, a meta é exportar US\$ 500 milhões em calçados”.

Entre os fabricantes de sandálias, sapatos, chinelos e tênis estão verdadeiros grupos de peso, como a Grendene e a Dakota. A primeira já transferiu para o Ceará todo o seu parque fabril. Segundo o gerente administrativo da Grendene, Darci Batistello, em 2000 estavam previstos investimentos na ordem de mais de R\$ 10 milhões para a ampliação da produção. A empresa possui fábricas nos municípios de Sobral e Crato e controla também a Vulcabrás, que detém uma unidade em Horizonte, a 44 quilômetros de Fortaleza.

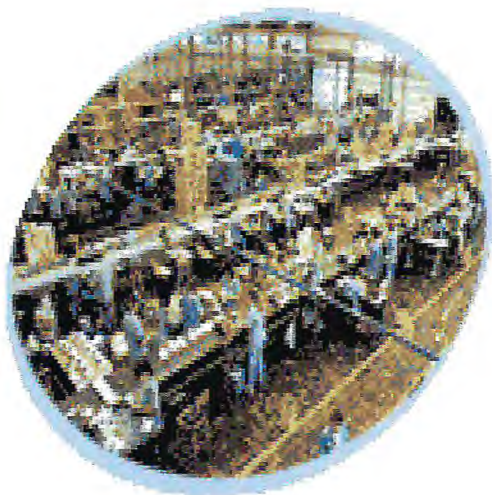


FIGURA 1 - Dakota de Russas-CE



FIGURA 2 - Dakota de Maranguape-CE

Segundo NAIDITCH (2000), a Grendene de Sobral emprega 9 mil pessoas na cidade. Nos últimos 10 anos, a empresa gaúcha, uma das maiores fabricantes de calçados do País, vem conduzindo o processo de transferência de produção do Rio Grande do Sul para o Ceará,

atraída pelos incentivos fiscais e mão-de-obra abundante e barata. A empresa segue uma tendência mundial: a combinação de mão-de-obra intensiva e baixo custo. Foi justamente esta lógica que fez com que as grandes empresas americanas de confecção e de calçados transferissem suas atividades para o Sudeste Asiático. Foi ela também que levou a Grendene a investir um total de 210 milhões de reais no Nordeste do País. Alexandre Grendene, presidente da empresa, diz que a empresa não teria a capacidade produtiva que tem hoje caso continuasse suas atividades em Farroupilha. “Se ficássemos, quebraríamos”, relata um dos donos da empresa.

A decisão de Grendene foi de fundamental relevância para que sua empresa sobrevivesse e e alterasse de maneira significativa a vida de cidades como Sobral. Em um ano, o lucro da empresa cresceu 166%. Foi de 26,3 milhões de reais, em 1998, para 70,6 milhões de reais em 1999 (NAIDITCH, 2000). Outro dado interessante revela que a participação, direta e indireta, da empresa no ICMS de Sobral é superior a 60%. A cidade é a quinta maior do Estado em população e a terceira em arrecadação do imposto.

A empresa gaúcha é a maior empregadora no Estado do Ceará , com 14 mil postos de trabalho. No Rio Grande do Sul, ficaram a parte administrativa, de criação e desenvolvimento de produtos e a fábrica de matrizes, com 800 funcionários, em Farroupilha, Novo Hamburgo e Carlos Barbosa.

A gigantesca Grendene é, no entanto, uma exceção. As pequenas e médias empresas é que dominam o setor. Fábricas com nomes desconhecidos como Casco Mole, Injevale ou Banas é que constituem o grosso da produção de calçados no estado. A maioria das empresas está instalada no Cariri, região ao sul do Estado, onde o trabalho artesanal com couro é uma tradição.

TABELA 3.5
Lucros do Agribusiness

Os dez produtos mais exportados pelo Ceará Jan/Jul 2000 (em US\$ milhões)	
Castanha de caju	72,72
Calçados	39,85
Couros e peles bovinas	27,32
Tecidos de algodão	24,74
Lagosta congelada	11,96
Cera de carnaúba	9,64
Fio de algodão	9,73
Camarão	9,06
Fio sintético	5,85
Consumo de bordo	4,83

Fonte: Secex/Decex



FIGURA 3 - Planta da Grendene em Sobral – CE

CAPÍTULO 4:
A PREDOMINÂNCIA DA INDÚSTRIA TRADICIONAL DE
CALÇADOS NO ESTADO DO CEARÁ

A entrada, no mercado cearense, de grandes empresas beneficiadas com uma série de vantagens já citadas ao longo do corpo do trabalho, trouxe várias mudanças no cenário calçadista tradicional do Estado. Os que mais sofreram os impactos com a entrada dessas empresas foram justamente os pequenos produtores. A indústria tradicional se viu alheia a todo o programa de incentivos fiscais oferecido pelo governo estadual. Estes incentivos, o aporte de capital a baixo custo (capacidade que as grandes empresas possuem de tomarem empréstimos sujeitos a um prazo de amortização e a taxas de juros em patamares bem mais favoráveis que os obtidos pelas firmas de menor porte já estabelecidas no mercado) e a alta tecnologia empregada em seu processo produtivo são características que fazem com que as grandes empresas passem a ter uma superioridade, em relação às empresas mais tradicionais.

Neste último capítulo, é feita uma abordagem da indústria calçadista tradicional, mostrando a sua dificuldade de competir com as grandes empresas que aqui começaram a se estabelecer ao longo nos anos 90.

4.1 A indústria calçadista cearense

O Ceará se encontra ao lado dos Estados de São Paulo e Rio Grande do Sul como um dos pólos de produção mais importantes da indústria calçadista nacional. Como já foi abordado anteriormente pelo trabalho em questão, o Estado, além de sua extraordinária vocação e localização estratégica em relação aos grandes mercados consumidores, disponibiliza uma oferta de mão-de-obra abundante e barata, entre outros fatores. Segundo a ABAEX, na região Nordeste concentra-se aproximadamente 20% da produção calçadista nacional.

De acordo com estatísticas do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento (MEFP), o número de empresas calçadistas no Estado do Ceará, evoluiu satisfatoriamente nessas últimas décadas. O total de firmas operando no setor aumentou de 87 para 269, no período de 1980-90. Ainda que se possa observar um grande crescimento na quantidade de firmas, este não foi acompanhado por incrementos na produção, que decresceu de 6,2 milhões de pares de calçados em 1980, para 4,2 milhões em 1989.

A tendência quanto à expansão no número de empresas manifestadas anteriormente, continuou na década de 90. Segundo informações da SEFAZ-CE, em 1997, existiam 443 empresas calçadistas operando no Estado do Ceará. Entrementes, este total é constituído, em sua imensa maioria, por micro e pequenas empresas formalmente cadastradas como contribuintes fiscais junto à SEFAZ-CE, não incluindo os estabelecimentos clandestinos ou informais, cujo número é notoriamente significativo em todo o Estado (SILVA e ROSA, 1998). Estas empresas de segmento tradicional, por serem menos estruturadas, terem limitada visão estratégia e baixo nível de informação não têm se beneficiado com os incentivos oferecidos pelo governo do Estado para que pudessem ampliar e reestruturar suas bases produtivas, com vistas à elevação da produtividade e competitividade, apresentado, portanto, desempenho insuficiente.

4.2 A expansão das firmas

É sabido que a indústria local, ao lado da expansão, vem se aprimorando em termos qualitativos através da diversificação de seus produtos, dos mercados consumidores e das matérias-primas utilizadas no processo de fabricação. Por conta disso, as empresas calçadistas cearenses vêm, ao longo dos últimos anos, conquistando e se integrando geograficamente a vários mercados. Desta maneira, mais da metade dos calçados produzidos no Estado são comercializados fora, principalmente em outros Estados do Nordeste, na Região Norte, na Região Sul e no Sudeste. Nos últimos três anos, aproximadamente 40% do total produzido pela indústria foi destinado ao mercado local.

É interessante observar a seguinte diferença quando se trata do destino da produção das grandes empresas e das pequenas empresas: As primeiras, por serem mais competitivas, destinaram nos últimos três anos, mais da metade da produção para o mercado extra-regional. Inversamente, os pequenos empreendimentos concentram as suas vendas nos mercados local e nordestino.

Entrementes, a parte da produção destinada ao mercado externo é inexpressiva, visto que corresponde apenas a 0,4% do total produzido localmente. As projeções feitas para os anos vindouros, segundo estudos, não alteram substantivamente os padrões de destino ou os fluxos de comércio prevalecentes, seja na ótica dos grandes ou dos pequenos estabelecimentos. Além do inexpressivo desempenho no que diz respeito às exportações, a grande maioria das empresas que operam no setor tradicional da indústria calçadista cearense desconhece inteiramente a política do governo do Estado de incentivos para estas exportações. Segundo SILVA e ROSA (1998), 84,9% do total de uma pesquisa feita junto ao setor tradicional ignoram o programa e 15,1%, apesar de conhecerem, vêm dispensando a sua utilização. Logo, a falta de informação sobre a política de incentivos às exportações atinge, de forma quase generalizada, as micro e pequenas empresas. Já em relação às grandes empresas, apesar de conhecerem relativamente o programa, não confirmam a sua utilização.

No que tange às principais causas ou barreiras enfrentadas, principalmente pelas empresas tradicionais, na exportação de calçados para o exterior, observam-se especificamente três:

- Qualidade do produto
- Tarifas portuárias
- Inadequados canais de comercialização

As empresas de maior porte destacam, além dessas, uma outra restrição bastante relevante que é o inadequado conhecimento do mercado internacional. O mercado interno, ao contrário do mercado internacional, pelo seu conhecimento, diversidade e dimensão, continua sendo o alvo precípua da indústria de calçados tradicional, justamente por causa das vantagens competitivas que o mesmo confere ao setor.

De acordo com SILVA e ROSA (1998), em 1996, foram comercializados internamente 422 milhões de pares de calçados, o que assegura ao Brasil a posição de quinto maior consumidor do produto no mundo. Assim, o seu consumo de 2,68 pares/hab./ano é baixo comparativamente ao de países como a França (5,9 pares), Estados Unidos (5,5 pares), Alemanha (4,7 pares) e Japão (4,2 pares), conforme divulgado pelo SERASA (1996).

No Nordeste, a ABAEX registra um consumo total anual de 61 milhões de pares de calçados ou o correspondente a 1,36 pares/hab./ano. Para o Ceará, as últimas estimativas sobre o consumo per capita de calçados, referem-se ao ano de 1992 e são restritas à Capital. Tomando como parâmetro o índice de 3,8 pares/hab./ano, referente à média de consumo para todos os tipos de calçados, nas categorias masculino e feminino (adulto e infantil), estimada pelo BNB/ETENE (1993), projetar-se-ia um consumo total anual de aproximadamente 9 milhões de pares, apenas no Município de Fortaleza.

Enquanto os cenários apontam para um crescimento apenas moderado do mercado interno, prenuncia-se bastante favorável à expansão das vendas do calçado cearense para o exterior, seja pela dinamização do MERCOSUL ou induzida pelos incentivos governamentais concedidos através do FDI (Fundo de Desenvolvimento Industrial). A indústria calçadista tradicional não ocupa uma posição de destaque no *ranking* das exportações cearenses para o exterior (em torno do décimo lugar) e a sua contribuição para a formação de divisas ou de receitas cambiais tem sido historicamente inexpressiva. De todo modo, a sua participação tem sido positiva e compensado parte do *déficit* acumulado de nossa combatida balança comercial (ver tabela 4.1). O *boom* de crescimento ocorrido nas exportações cearenses de calçados em 1996 - 1997 não pode ser creditado ao segmento tradicional³, mas principalmente às empresas modernas, recém-instaladas no Estado com incentivos do governo, inclusive para exportação.

³ Referidas empresas destinaram menos de 1% de sua produção para o mercado externo.

TABELA 4.1

Exportações e Importações Cearenses para o Mercado Externo
(US\$ 1.000/FOB)

ANOS	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES			SALDO	
	Calçado (A)	Total (B)	A/B	Calçado (C)	Total (D)	C/D	Calçados (A-C)	Total (B-D)
1993	4.230,9	274.824,6	0,0154	175,7	387.967,2	0,0006	4.055,2	(113.132,6)
1994	4.598,1	334.860,9	0,0137	299,6	522.728,0	0,0006	4.298,5	(187.867,1)
1995	2.646,2	352.131,2	0,0075	746,4	646.953,8	0,0012	1.899,8	(294.822,6)
1996	9.679,5	380.433,7	0,0254	1.007,1	813.408,9	0,0012	8.672,4	(432.975,2)
1997	30.513,9	352.131,2	0,0867	8.304,9	646.953,8	0,0128	22.209,0	(294.822,6)
TOTAL	51.668,6	1.694.381,6	0,1487	10.633,7	3.018.001,7	0,0163	41.134,9	(1.323.620,1)

Fontes: Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo/Secretaria do Comércio Exterior (MICT.SECEX).

Esse elevado incremento de vendas, no período recente, é um claro indicativo do inexplorado potencial de mercado no exterior. Com efeito, o mercado externo não pode ser ignorado pela indústria calçadista tradicional que, para se inserir no mercado internacional, tem que investir em tecnologias de produtos, de processos e de gestão.

Um dos grandes problemas enfrentados pelas pequenas empresas no setor calçadista cearense, entre outros, é o aumento da concorrência com a entrada de novas firmas no mercado.

A reclamação dos pequenos empresários parte do pressuposto que as grandes empresas já possuem capacidade para enfrentar qualquer tipo de barreira existente no mercado, visto que, dadas as dimensões, elas são possuidoras de vantagens competitivas com relação às outras, como, por exemplo, ganhos de escala, linhas de financiamento obtidas com o setor externo, maior alcance de produtividade, incentivos fiscais, dentre outras.

Com efeito, são parcialmente reconhecidos os méritos da política industrial do governo cearense que, fundada em um agressivo programa de incentivos fiscais, trabalhistas e

financeiros, vem atraindo grandes investimentos para o setor, visando a disseminação do progresso tecnológico, elevação da renda e geração de empregos produtivos, ainda que não tão expressivos como alardeiam as empresas e o governo. Consideramos fundamental que se faça uma reestruturação produtiva e organizacional severa na indústria tradicional objetivando um desenvolvimento mais equilibrado do setor, até por que, se isso não ocorrer, o Estado estará fadado a apostar em empresas que aqui se instalarão por um determinado período somente por interesses próprios, não criando os vínculos necessários com o desenvolvimento do Estado. Fica sem resposta a seguinte pergunta: será que ao findar toda essa política de atração, as grandes empresas continuarão aqui presentes?

Para que se tenha uma idéia da premência de se investir maciçamente na reestruturação da indústria calçadista tradicional do Ceará é interessante observar as considerações de SILVA e ROSA (1998, pg. 71): “Três elementos-chave deverão marcar a evolução e o futuro do setor calçadista em todo mundo: o desenvolvimento de novos materiais, a modernização das práticas organizacionais/gerenciais e a automação industrial. Ao lado disso, porém, uma outra tendência mundial, que provavelmente se consolidará, será a prevalência da pequena empresa, sobretudo pela sua notável flexibilidade e capacidade de adaptação às necessidades, preferências e rápidas mutações de um mercado altamente sensível aos ditames da moda e desejos crescentes do consumidor”.

CONCLUSÃO

As vantagens oferecidas por alguns Estados do nordeste brasileiro para a atração de indústrias vêm causando grande polêmica quanto aos seus fundamentos. Questiona-se essa política em relação à sua sustentabilidade, à geração de emprego, à geração e de distribuição de renda, entre outros aspectos. Algumas reflexões são sugeridas para uma análise mais aprofundada do assunto. Por exemplo:

- Na ausência dessas vantagens, teriam as indústrias de calçados se deslocado para o Nordeste e particularmente para o Ceará?
- Se não houvesse essa política de atração, teria havido a criação, ainda que pontual, de empregos nos municípios, principalmente, do interior nordestino?
- Em relação à arrecadação de impostos, qual o efeito dessa “guerra fiscal” travada entre os Estados?
- O que acontecerá se os incentivos deixarem de ser concedidos pelos governos estaduais na Região?
- Qual o futuro das empresas tradicionais que não se beneficiam dos incentivos?

Todas estas questões são alvo de muita controvérsia entre os analistas. Conforme COSTA apud UNE e PROCHNIK (2000), a indústria de calçados é um setor nômade, buscando sempre localidades onde a mão-de-obra é relativamente barata e abundante. A indústria de calçados migrou dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento no final dos anos sessenta, quando os salários reais destes países se elevaram. Uma outra transferência, segundo COSTA e FLIGENSPAN apud UNE e PROCHNIK (2000), está acontecendo desde o final da década de oitenta, entre os chamados “tigres asiáticos”, Coreia do Sul e Taiwan principalmente, e uma segunda leva de países asiáticos de desenvolvimento tardio, China e Indonésia sobretudo.

De igual forma, no Brasil, este movimento “nômade” também estaria acontecendo em direção ao Nordeste. Destarte, a região como um todo seria alvo espontâneo de futuros investimentos, sem que os governos precisassem abdicar de arrecadação para captá-los.

Portanto, nesse sentido, para alguns estudiosos, a “guerra fiscal” se mostraria pouco eficaz, fazendo com que os governos estaduais estivessem abrindo mão de recursos, ao mesmo tempo que estaria havendo uma perda líquida para o País. Do ponto de vista dos Estados beneficiados, entretanto, restaria a pergunta: quem garante que essa migração se daria espontaneamente para tais Estados?

De acordo com FAJNZYLBER apud UNE e PROCHNIK (2000), as vantagens oferecidas são espúrias, visto que se baseiam na exploração da mão-de-obra barata e dos incentivos. Vários formadores de opinião do setor já alertam para o fato de que os benefícios fiscais irão expirar nos próximos anos. Com isso, a única vantagem comparativa da Região Nordeste que irá restar para atrair mais investimentos, será o custo de sua mão-de-obra, além da proximidade dos mercados consumidores.

Em outras palavras, com o fim dos incentivos, alguns autores dizem que se as vantagens findarem as empresas migrarão para aquelas regiões onde os governos ofereçam melhores condições, causando assim muitos prejuízos para as economias onde se encontravam instaladas tais empresas. Outros, todavia, assinalam que as empresas não são predatórias, de tal sorte, que se a produção do Nordeste se mostrar viável economicamente, e mais rentável que no Sul e Sudeste, elas tendem a permanecer na Região, mesmo após o fim dos incentivos fiscais.

Já outros analistas apontam a “guerra fiscal” como uma das responsáveis pelo grande crescimento recente da incipiente cadeia de calçados nordestina. Uma característica, de suma importância, da natureza dos investimentos feitos no Nordeste, para alguns, é que estes teriam sido feitos com mais intensidade no interior da Região, objetivando, com isso, a diminuição da pobreza e do movimento migratório da população do interior para as capitais, através da interiorização da indústria recém-chegada.

É inegável que a concessão de vantagens para as indústrias calçadistas e para outros ramos industriais trouxe um razoável incremento nos empregos e gerou, ainda que de maneira localizada, uma certa renda. Não obstante, esses subsídios, por si só, para muitos analistas não parecem ser capazes de acabar com o desemprego ou, até mesmo, minimizar o

sofrimento da população nordestina, uma vez que a indigência no interior continua grande e a migração para as capitais continua bastante intensa.

É sabido que a indústria é cada vez menos capaz de gerar emprego em quantidade compatível com as necessidades. Além disso, as empresas que respondem aos apelos dos incentivos, não trazem necessariamente seus quadros pensantes e os empregos criados são de baixa qualificação. Com efeito, embutida nessa política de atração industrial, é preciso que se obrigue as empresas, como contrapartida, a investirem parte dos incentivos em programas de desenvolvimento tecnológico em parceria com a comunidade de pesquisa existente nas universidades.

Apesar da renúncia fiscal, poder-se-ia dizer que não estaria havendo, em termos estaduais, uma redução na arrecadação líquida no setor beneficiado. Poderia, entretanto, estar havendo arrecadação adicional em outros setores, em decorrência de efeitos diretos e indiretos dos incentivos. Por exemplo, supõe-se que entre os fornecedores locais do setor calçadista esteja havendo aumento significativo no nível de atividades. Da mesma forma, o aumento da massa salarial eleva o consumo agregado das famílias, transferindo renda para o comércio e os serviços.

É importante relembrar que o setor calçadista é hoje o maior exportador do Estado do Ceará, e isso resultou da ação governamental. No entanto, existe ainda uma enorme desigualdade de tratamento entre as grandes empresas que se instalaram, e que ainda estão se instalando, no Nordeste e aquelas empresas tradicionais, ditas de pequeno porte. Achamos importante que se reveja essa política, estendendo alguns dos incentivos ao setor como um todo e que haja uma reestruturação no sistema produtivo, gerencial e tecnológico das pequenas empresas, para que possa haver um maior equilíbrio no setor.

Por fim, faz-se necessário, também, que o governo invista maciçamente em educação, elevando sobretudo sua qualidade, e que incentive igualmente o setor Serviços, este sim, capaz de criar uma grande quantidade de empregos, fazendo com que haja uma maior distribuição de renda.

BIBLIOGRAFIA

- ABAEX. **Brazilian Footwear 96/97**. Novo Hamburgo - Catânia: Associação Brasileira dos Exportadores de Calçados e Afins, 1997.
- COSTA, A.B. da e FLIGENSPAN, F.B. **Avaliação do Movimento de Relocalização Industrial de Empresas de Calçados do Vale dos Sinos**. Porto Alegre: SEBRAE, 1997.
- COSTANZI, R. N. **Distribuição Espacial da Indústria de Calçados no Brasil no Século XX**. Dissertação de Mestrado. Instituto de Pesquisas Econômicas. Universidade de São Paulo, 2000.
- GAZETA MERCANTIL. Balanço Anual do Ceará, 1998.
- GAZETA MERCANTIL. Balanço Anual do Ceará, nº 6, agosto/2000.
- JORNAL O POVO. Fortaleza, 12/03/2001.
- MATTOSO, M. A. de Q. **A Recente Industrialização Nordestina**. Monografia de Bacharelado em Economia. Rio de Janeiro: FEA/UFRJ, 1998.
- MORAES, M. C. de. **A Indústria de Calçados do Ceará: Os Impactos Sofridos pelas Empresas Estabelecidas com a Guerra Fiscal**. Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado. Universidade Federal do Ceará, 2000.
- NAIDITCH, S. Revista EXAME, novembro/2000.
- PROCHNIK, V. **Spurious Flexibility: Technical Modernization with Social Inequalities in the Brazilian Footwear Industry**. Genebra, 1991.
- SILVA, P. R. e ROSA, A. L. T. **A Indústria de Calçados Tradicional do Ceará: Diagnóstico da Competitividade**. SEBRAE, Fortaleza, 1998.
- UNE, M. Y. e PROCHNIK, V. **Desafios para a Nova Cadeia de Calçados Nordestina**. Banco do Nordeste, 2000.

ANEXOS

TABELA 1

Principais Países Produtores de Calçados no Mundo - 1996 *

Países Produtores	Produção Total (em milhões de pares)	Participação (%)
China	4.430,00	43,9
Brasil	529,00	5,2
Itália	492,00	4,9
Índia	474,00	4,7
Tailândia	415,00	4,1
Indonésia	379,00	3,7
Estados Unidos	220,00	2,2
Japão	202,00	2,0
Espanha	195,00	1,9
Coréia do Sul	180,00	1,8
Outros	2.585,00	25,6
Total	10.101,00	100,00

Fonte: Brazilian Footwear - ABAEX, 1996-97

* México e Argentina produziram, neste mesmo ano, 272,0 milhões de pares de calçados.

TABELA 2

Produção, Importação, Exportação e Consumo de Calçados nos Principais Países Produtores -
1996 (em milhões de pares)

Países Produtores	Produção Total (em milhões de pares)	Importação	Exportação	Consumo
China	4.430,00	9,0	2.690,0	1.749,0
Brasil	529,00	35,0	142,0	422,0
Itália	492,00	142,0	437,0	197,0
Índia	474,00	1,0	130,0	345,0
Tailândia	415,00	1,0	296,0	120,0
Indonésia	379,00	2,0	217,0	164,0
Estados Unidos	220,00	1.431,0	33,0	1.618,0
Japão	202,00	394,0	4,0	592,0
Espanha	195,00	49,0	138,0	106,0
Coréia do Sul	180,00	22,0	91,0	111,0
Outros	2.585,00	3.379,0	2.257,0	3.707,0
Total	10.101,00	5.465,0	6.435,0	9.131,0

Fonte: Brazilian Footwear - ABAEX, 1996-97

TABELA 3

Produção Brasileira de Calçados: Segundo as Grandes Regiões Produtoras - 1996

Regiões Produtoras	Produção Total (em milhões de pares)	Participação (%)
Norte	1,0	0,2
Nordeste	106,0	20,0
Centro-Oeste	5,0	0,9
Sudeste	242,0	45,8
Sul	175,0	33,1
Total	529,0	100,0

Fonte: Brazilian Footwear - ABAEX, 1996-97

TABELA 4

Principais Pólos Produtores de Calçados no Brasil

Pólos Produtores	Produção	
	Valor absoluto (em milhões de pares)	%
Rio Grande do Sul	175,8	33,0
São Paulo	130,9	24,5
Ceará *	65,9	12,3
Outros	156,4	30,2
Total (Brasil)	529,0	100,0

Fonte: Brazilian Footwear - ABAEX, 1996-97

* Estimada pela pesquisa UFC.FCPC/SEBRAE-CE/SINDICAL (1996)