



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIAS, CONTABILIDADE
E SECRETARIADO EXECUTIVO
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

MARCELO UCHOA CAVALCANTE

O MOVIMENTO DE REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA
BRASILEIRA E SUA INFLUÊNCIA SOBRE O SALÁRIO MÉDIO E A
PRODUTIVIDADE

FORTALEZA

2017

MARCELO UCHOA CAVALCANTE

O MOVIMENTO DE REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA
BRASILEIRA E SUA INFLUÊNCIA SOBRE O SALÁRIO MÉDIO E A
PRODUTIVIDADE

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas da faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado Executivo da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: prof. Dr. Fabio Maia Sobral

FORTALEZA

2017

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

C364m Cavalcante, Marcelo Uchoa.

O movimento de reestruturação da indústria calçadista brasileira e sua influência sobre o salário médio e a produtividade / Marcelo Uchoa Cavalcante. – 2017.

49 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Ciências Econômicas, Fortaleza, 2017.

Orientação: Prof. Dr. Fabio Maia Sobral.

1. Reestruturação industrial. 2. Deslocamento industrial. 3. Salário médio. 4. Produtividade. I. Título.

CDD 330

MARCELO UCHOA CAVALCANTE

O MOVIMENTO DE REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA
BRASILEIRA E SUA INFLUÊNCIA SOBRE O SALÁRIO MÉDIO E A
PRODUTIVIDADE

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Economia, Administração, Atuárias, Contabilidade e Secretariado Executivo da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: __/__/____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fabio Maia Sobral (Orientador)

Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Carlos Américo Leite Moreira

Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Alfredo José Pessoa de Oliveira

Universidade Federal do Ceará (UFC)

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, que nos dá vida, força e conhecimento.

Agradeço também à minha esposa Viviane, aos meus pais Raimundo e Helena, aos meus irmãos e ao meu sobrinho Davi pelo apoio e por estarem sempre me incentivando na finalização do meu trabalho.

Agradeço também ao professor Fabio Sobral por ter aceitado me orientar na realização dessa pesquisa e aos professores Américo e Alfredo, que fizeram parte da banca examinadora.

Enfim, agradeço a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para que eu me empenhasse durante o curso.

RESUMO

A reestruturação industrial do setor calçadista brasileiro devido à crise em meados da década de 1990 tem levado a um movimento de migração de empresas em direção ao nordeste do país. O que pode ter influenciado na desvalorização do salário médio dos trabalhadores. Desse modo, a finalidade da pesquisa é analisar o processo de recuperação da rentabilidade das indústrias intensivas em trabalho por meio do deslocamento industrial para regiões menos desenvolvidas em busca de diminuir custos com mão de obra. Para que fossem atingidos os objetivos foi elaborada uma pesquisa descritiva, com a identificação do problema e elaboração de uma hipótese a ser corroborada através do método estatístico. Os resultados tornaram evidentes as desigualdades de salário médio e produtividade entre os trabalhadores do Centro-Sul e do nordeste brasileiro, e também o aumento na participação do setor calçadista na região Nordeste. A conclusão a que se chegou é que a indústria calçadista buscou se tornar mais competitiva explorando as diferenças salariais entre as regiões, e assim, recompor sua rentabilidade.

Palavras-chave: Reestruturação industrial. Deslocamento industrial. Salário médio. Produtividade.

ABSTRACT

The industrial restructuring of the Brazilian footwear industry due to the crisis in the mid-1990s has led to a migration of companies towards the northeast of the country. This may have influenced the devaluation of the average salary of the workers. Thus, the purpose of the research is to analyze the process of recovering the profitability of the labor intensive industries through the industrial dislocation to less developed regions in order to reduce costs with labor. In order to achieve the objectives, a descriptive research was elaborated, identifying the problem and elaborating a hypothesis to be corroborated through the statistical method. The results made evident the inequalities of average wages and productivity among workers in the Center-South and Northeast Brazil, as well as the increase in the participation of the footwear sector in the Northeast region. The conclusion reached is that the footwear industry has sought to become more competitive by exploiting the wage differences between the regions, and thus to recover its profitability.

Keywords: Industrial restructuring. Industrial displacement. Average salary. Productivity.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
1.1 Objetivos	7
1.1.1 Objetivo geral	7
1.1.2 Objetivos específicos.....	8
1.2 Justificativa.....	8
1.3 Problema e hipótese	9
1.4 Definição dos termos	9
1.5 Metodologia	10
2 REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL.....	12
2.1 Reestruturações da produção e redefinição da sua localização	12
2.2 Deslocamento da produção e recuperação da rentabilidade.....	14
3 REESTRUTURAÇÃO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE CALÇADOS.....	17
3.1 Intensividade no fator trabalho e tendências de deslocamento	17
3.2 Dinâmica do deslocamento da produção de calçados no Brasil.....	23
3.2.1 Desenvolvimento da produção de calçados no Brasil.....	23
3.2.2 Crise na indústria de calçados brasileira.....	28
3.2.3 Deslocamento industrial para o nordeste brasileiro	31
3.2.4 Deslocamento da produção e busca por competitividade	33
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	36
4.1 Relações de crescimento da produtividade e do salário médio	36
4.2 Salário médio e produtividade: diferenças regionais	38
4.3 Reconfiguração no espaço da indústria calçadista do Brasil.....	40
5 CONCLUSÕES	47
REFERÊNCIAS.....	49

1 INTRODUÇÃO

A ocorrência de fatores externos e internos como o acirramento da competitividade internacional, o processo de abertura econômica e a valorização da moeda nacional em relação ao dólar tornaram a indústria de calçados brasileira menos competitiva, dando origem a uma crise no setor.

Para recuperar sua competitividade o setor buscou se reestruturar. Devidos às características intensivas em mão de obra da produção de calçados, a principal estratégia seguida com movimento de reestruturação foi o deslocamento da produção em direção a regiões com menores custos salariais como o nordeste brasileiro. Nesse sentido o deslocamento da produção do Centro-Sul em direção ao nordeste brasileiro consistiu em explorar as disparidades salariais existentes entre essas regiões.

Desse modo, a pesquisa tem como foco analisar a desvalorização salarial no setor em um contexto de crise e reestruturação da indústria de calçados nacional. Portanto, o tema do trabalho está delimitado da seguinte forma: a reestruturação da indústria calçadista brasileira e sua influência sobre o salário médio e a produtividade.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

O objetivo da pesquisa é mostrar como as indústrias intensivas em mão de obra, por meio do processo de reestruturação industrial e exploração das diferenças salariais entre regiões com diferentes níveis de desenvolvimento, buscam manter-se competitivas, recompondo a rentabilidade e aumentando as taxas de lucro, isto é, como a transferência de produção em busca de mão de obra mais

barata pode exercer influência sobre a relação de crescimento da produtividade e salário médio, diminuindo o custo unitário do trabalho para as indústrias.

1.1.2 Objetivos específicos

Para alcançar o objetivo geral foram estabelecidos três objetivos específicos, os quais estão definidos da seguinte maneira:

- a) fazer uma análise da relação de crescimento da produtividade (VTI/PO) e do salário médio (S/PO), levando-se em consideração as variações dos empregos (PO), salários (S) e valor da transformação industrial (VTI);
- b) fazer um comparativo por regiões selecionadas: Nordeste, estados de São Paulo e Rio Grande do Sul, do salário médio e da produtividade no setor coureiro-calçadista; e
- c) identificar a perda da participação na indústria coureiro-calçadista dos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul e seu aumento na região Nordeste do Brasil.

1.2 Justificativa

A relevância da pesquisa está em aprofundar o conhecimento sobre a relação de crescimento das variáveis que compõem a produtividade e o salário médio do setor coureiro-calçadista (empregos, valor da transformação industrial e salários) e sua relação com o processo de deslocamento das empresas desse setor entre regiões com diferentes níveis de desenvolvimento.

Tendo em vista o significativo número de empresas do setor calçadista que transferiu atividades produtivas para a região Nordeste a partir da década de 1990, como a razão de crescimento dessas variáveis pode ser diferente entre as

regiões mais desenvolvidas e as menos desenvolvidas devido às diferenças de salários da mão de obra e condições de produtividade, é interessante observar como a migração industrial para regiões menos desenvolvidas exerce influência sobre a variação do salário médio e da produtividade do setor no país.

1.3 Problema e hipótese

O problema da pesquisa se define da seguinte forma: o processo de reestruturação da indústria calçadista brasileira exerceu influência sobre a variação do salário médio em relação à produtividade do setor no país?

A hipótese que guia a investigação é a seguinte: A reestruturação industrial exerceu sim influência sobre a variação do salário médio em relação à produtividade da indústria calçadista do Brasil, pois a migração da produção para a região Nordeste induziu à queda do salário médio e à elevação da produtividade no setor, diminuindo o custo unitário do trabalho para a indústria calçadista no período em análise.

1.4 Definição dos termos

Como a pesquisa busca determinar a existência de uma correlação entre o processo de reestruturação industrial e a queda do salário médio em relação à produtividade na indústria calçadista do Brasil, então para a verificação da hipótese é necessário realizar a definição dos seguintes termos que serão vistos ao longo do trabalho:

- a) pessoal ocupado (PO): são as pessoas assalariadas com ou sem vínculo empregatício, inclusive as que se encontram afastadas em gozo de férias. Não são consideradas as pessoas que se encontram afastadas por licença e pelo seguro por acidentes por mais de 15 dias. Não estão incluídos os membros dos conselhos administrativos, diretor

ou fiscal que não desenvolveram qualquer outra atividade na empresa, os autônomos e, ainda, o pessoal que trabalha dentro da empresa, mas é remunerado por outras empresas (IBGE, 2010);

- b) salários, retiradas e outras remunerações (S): importâncias pagas no ano a títulos de salários fixos pró-labore, retiradas de sócios e proprietário, honorário, comissões sobre vendas, ajuda de custo, 13º salário, abono de férias, gratificações e participação nos lucros (IBGE, 2010);
- c) valor da transformação industrial (VTI): Corresponde à diferença entre o valor bruto da produção industrial e os custos das operações industriais (IBGE, 2010);
- d) produtividade (VTI/PO): define-se pela divisão do valor da transformação industrial pelo número de pessoas ocupadas na produção industrial do setor coureiro-calçadista.
- e) salário médio (S/PO): define-se pela divisão dos salários, retiradas e outras remunerações pelo número de pessoas ocupadas na indústria coureiro-calçadista;
- f) participação dos salários em relação ao valor da transformação industrial (S/VTI): Razão entre os salários, retiradas e outras remunerações dividido pelo valor da transformação industrial. “A relação salários/VTI mostra o quanto as remunerações representam do VTI em termos relativos” (CORNEJO, 2013, p. 223).
- g) custo unitário do trabalho $[(S/PO) / (VTI/PO)]$: Corresponde à razão entre o salário médio e a produtividade.
- h) assimetrias regionais: trata-se das diferenças de tamanho entre os mercados, ou seja, conforme Salama (2002, p. 23) “um mercado grande e um pequeno”.

1.5 Metodologia

A pesquisa, no que concerne aos objetivos, pode ser classificada como descritiva, uma vez que ela busca identificar/estabelecer a relação entre as

variáveis. “Algumas pesquisas descritivas vão além da simples identificação da existência de relações entre variáveis, e pretendem determinar a natureza dessas relações” (GIL, 2009, p.42).

O método de abordagem do problema é o hipotético-dedutivo. De acordo com Marconi e Lakatos (2009, p.110), “se inicia pela percepção de uma lacuna nos conhecimentos acerca da qual formula hipóteses e, pelo processo de inferência dedutiva, testa a predição da ocorrência de fenômenos abrangidos pela hipótese”.

Quanto aos métodos de procedimento, a pesquisa foi realizada utilizando-se o método estatístico. A técnica utilizada para a objetivação da pesquisa trata-se da documentação indireta. Desse modo, a pesquisa classifica-se como documental. A coleta dos dados foi realizada utilizando-se de fontes estatísticas, por meio de um órgão oficial: o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Quanto à delimitação do universo da pesquisa, a população é definida pela indústria coureiro-calçadista do Brasil.

2 REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL

2.1 Reestruturações da produção e redefinição da sua localização

Conforme Galvão (2001), a intensificação da competitividade internacional e a substituição da produção em massa e padronizada pela flexível foram fatores que, por meio de inovações e progressos técnicos, causaram profundas reestruturações no sistema de produção e na gestão do trabalho.

O conceito de especialização flexível surge da constatação de que o antigo regime fordista de produção em massa e verticalizado, está sendo crescentemente substituído por outro, baseado na produção flexível, no sentido de que tanto o capital quanto a mão de obra, deverão se prestar a propósitos cada vez mais gerais e serem capazes de operar dentro de contextos que exigem rápidas mudanças [...]. Essas mudanças seriam resultado da intensificação da competição internacional, das freqüentes alterações nos padrões de demanda na direção de produtos mais diferenciados e de um crescente desejo do consumidor por produtos de melhor qualidade. Esses fatores, por sua vez, teriam levado a profundas reestruturações no sistema produtivo e de gestão da mão de obra [...] (GALVÃO, 2001, p. 80).

De acordo com Galvão (2001), essa nova ordem industrial caracterizava-se por uma grande flexibilidade organizacional tanto em nível de processos internos quanto locais. Ao nível dos processos internos, as novas tecnologias possibilitaram rápidas mudanças no perfil da oferta dos bens produzidos. Em termos de localização, ficou consubstanciada a tendência de localização das diversas etapas de fabricação dos produtos em diferentes partes do mundo.

“O resultado desse novo ‘paradigma tecnológico’ gerado no bojo da globalização é uma progressiva desterritorialização das atividades econômicas” (GALVÃO, 2001, p.80). Ainda de acordo com Galvão (2001), através desse processo, as grandes corporações internacionais procuram localizar cada segmento de produção no local mais apropriado e fazer transações com outras firmas em toda parte do mundo, em busca de melhor qualidade dos produtos e de aumentar a competitividade.

Paralelamente a esse movimento de ajuste produtivo, tem-se observado o aumento do comércio mundial mediante reduções de barreiras tarifárias e não-tarifárias, levando à globalização dos mercados, da produção e financeira (COSTA; FLIGESNPAN, 2013, p. 20).

Conforme Galvão (2001), as novas tecnologias também trouxeram mudanças na gestão da mão de obra. De um lado, argumenta-se que os progressos tecnológicos estão alterando o modo de produção das fábricas e exigindo a participação de um novo trabalhador, isto é, uma mão de obra mais qualificada e com maior nível de escolarização.

Por outro lado, acredita-se que as novas tecnologias estariam ocasionando a perda de importância do operário qualificado no processo de fabricação, pois a introdução da automação no processo produtivo estaria tornando as atividades mais simplificadas e menos dependentes das habilidades dos trabalhadores. Desse modo, as novas funções passariam a ser executadas por operários menos qualificados, mais baratos, e mais facilmente substituíveis (GALVÃO, 2001).

De acordo com Galvão (2001), a partir dos conceitos mencionados acima, ou seja, da flexibilização dos novos processos tecnológicos, progressiva desterritorialização das atividades econômicas e emergência de um novo trabalhador, foram gerados impactos espaciais em duas direções: concentração de indústrias intensivas em conhecimento e mão de obra muito qualificada nos países e regiões mais industrializados; e dispersão pelo mundo, inclusive nos países e regiões menos desenvolvidos, daquelas indústrias intensivas em mão de obra menos qualificada e em recursos naturais. Muitas indústrias buscam se localizar onde os custos de trabalho e as exigências ambientais sejam menores e longe da ação de sindicatos.

As características brevemente assinaladas- a da flexibilização dos novos processos tecnológicos, a da progressiva “desterritorialização” das atividades econômicas e a da emergência de um novo trabalhador- poderão produzir efeitos espaciais em duas direções: concentrar indústrias intensivas em conhecimento e mão de obra muito qualificada nas regiões e países mais industrializados [...], e dispersar pelo mundo, inclusive nos países e regiões menos desenvolvidos, as indústrias intensivas em recursos naturais e mão de obra menos qualificada, e até muitas intensivas em capital e utilizadoras de tecnologias avançadas, mas baseadas em

operações repetitivas e elementares, com exigência de apenas um reduzido número de trabalhadores muito qualificados. Ainda dentro desse quadro, muitas indústrias poderão preferir localizar-se (ou realocar-se) onde uma mão de obra equivalente for mais barata, onde for mais reduzidas as exigências ambientais, ou ainda, longe de ambientes fortemente dominados por sindicatos (GALVÃO, 2001, p. 8).

De acordo com Costa e Fligenspan (2013), à medida que se introduz a difusão de novas tecnologias, as bases de competitividade, que se constituem nos fundamentos da inserção e especialização dos países no comércio externo, sofrem alterações. O que induz a uma redefinição na divisão internacional do trabalho em que produtos intensivos em energia, matéria-prima e mão de obra barata perdem importância em relação àqueles intensivos em conhecimento e com tendência a economizar energia e materiais.

2.2 Deslocamento da produção e recuperação da rentabilidade

Dado que exista assimetria entre duas regiões, as diferenças de salários sejam consideráveis, as leis trabalhistas menos rígidas e as exigências ambientais menores. Se há um grande aumento sobre a concorrência em torno dos produtos, então os custos de transação se tornarão relativamente menores e a tendência é que haja um deslocamento de firmas entre essas regiões (SALAMA, 2002).

Conforme Salama (2002), a hipótese é que em determinado período uma firma tem duas opções de produção de um segmento de mercadoria: a primeira alternativa consiste na utilização de uma técnica de produção simples, associada a uma mão de obra não qualificada; a segunda é a utilização de uma técnica mais sofisticada com o emprego de mão de obra qualificada, sujeito a leis trabalhistas rigorosas e maiores exigências ambientais.

Quando o custo unitário do trabalho associado à primeira alternativa é menor, se há condições de valorização do capital e os custos de transporte são baixos, é possível então, que haja um deslocamento de A (economias do centro) para B (economias semi-industrializadas) de um segmento de produção.

Em B o custo do fator trabalho é menor, e a legislação trabalhista e exigências ambientais são menos rigorosas. O que torna possível a utilização de técnicas de produção mais simples, produtos poluidores e maior exploração do trabalho nessa região. Desse modo, a debilidade relativa da produtividade do trabalho devido à utilização de uma técnica de produção mais simples seria compensada pela livre gestão da mão de obra em B. Entretanto, a aplicação dessa mesma técnica nos países industrializados resultaria em uma produtividade menor que a das economias semi-industrializadas (SALAMA, 2002).

Com a expansão do aparelho industrial na região B, a tendência é que os salários tenham um aumento real e acima da produtividade. Esse fato poderia dar início a um novo movimento de realocização industrial. Agora, esse movimento partiria de A para B, e também de B para C, que são as economias periféricas, caracterizadas por um nível de desenvolvimento menor.

A realocização pode assumir a forma de um novo deslocamento para os países C (economias periféricas caracterizadas por um nível de desenvolvimento menor) com taxas de salários mais baixas e com gestão da força de trabalho mais flexível. De fato, em B, a taxa de salário real tende a crescer bastante com a expansão duradoura e vigorosa do aparelho industrial, sendo esse crescimento, às vezes maior que o da produtividade média do trabalho [...] e sobretudo a gestão da força de trabalho se torna menos livre à medida que a democratização se desenvolve (SALAMA, 2002, p.24-25).

Conforme Cornejo (2013), o valor da força de trabalho é mais elevado no centro (regiões desenvolvidas) do que na periferia. A explicação para a maior elevação dos salários no centro é que naquelas regiões o custo de reprodução da força de trabalho é maior, isto é, custos de formação, moradia, transportes, lazer, saúde e previdência.

Como o valor da força de trabalho depende de condições físicas, mas também históricas e sociais, o valor dela é maior no centro do que na periferia do sistema. Os salários são maiores no centro porque o custo de reprodução da força de trabalho é maior (o que incluiu custos de formação, moradia, transporte, lazer, saúde e previdência) e isso é dado pelas condições históricas e sociais negociadas entre o capital e o trabalho numa dada formação social (CORNEJO, 2013, p. 31).

De acordo com Cornejo (2013), há diferenças no valor da força de trabalho entre países porque os determinantes do valor da força de trabalho, físico e histórico-social variam. Devido à heterogeneidade da força de trabalho, a taxa de mais valia irá divergir entre os países, em um mesmo segmento de produção. Um dos condicionantes para essa divergência é a dificuldade de mobilidade do fator trabalho entre países, que é praticamente nula. O mesmo raciocínio pode ser estendido a países de grandes extensões como o Brasil.

Sendo heterogêneo o valor da força de trabalho, a taxa de mais valia será diversa entre países, no mesmo ramo de produção. Uma das condições para essa diferença é a mobilidade do trabalho. No geral se pode aceitar que a força de trabalho não seja móvel em nível internacional. Em países com dimensões continentais, como o Brasil, também se poderia aceitar a hipótese de não mobilidade do trabalho, e se houver, seria em escala reduzida (CORNEJO, 2013, p. 35).

De acordo com Cornejo (2013), é através dos diferenciais de custo de reprodução da força de trabalho que o capital consegue obter a recomposição da sua taxa média de lucros internacional. Na história do capitalismo é constante a movimentação do capital em busca de recuperar suas condições de lucratividade, ou seja, através das assimetrias regionais as firmas conseguem reduzir o custo unitário do trabalho.

3 REESTRUTURAÇÃO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE CALÇADOS

3.1 Intensividade no fator trabalho e tendências de deslocamento

De acordo com Costa e Fligenspan (2013), o setor de produção de calçados tem sua competitividade baseada no fator trabalho. É um setor que se caracteriza por ser intensivo no uso de mão de obra. Desse modo, com a sua reestruturação, a principal estratégia seguida por essa indústria tem se constituído na realocação da produção desses bens. Desse modo, o movimento de migração das fábricas tem origem nos países/regiões desenvolvidos em direção àqueles em desenvolvimento.

Na evolução do setor de calçados, o seu ajuste às mudanças de mercado e à perda de rentabilidade tem sido o deslocamento da produção no espaço geográfico. Esse comportamento “nômade” da indústria é o que explica a rotatividade de países produtores-exportadores dessa mercadoria no âmbito internacional (COSTA; FLIGENSPAN, 2013, p.35).

Conforme Costa e Fligenspan (2013), o processo de fabricação de calçados pode ser dividido em diferentes fases, tais como modelagem, corte, costura, montagem e acabamento. Como cada etapa não necessariamente necessita ser realizada em um único estabelecimento fabril e pelo fato de sua competitividade ter como base o fator trabalho, as indústrias desse setor têm direcionado a realocação da produção para aquelas regiões com mão de obra relativamente mais barata, em busca de recuperação da rentabilidade e aumento das taxas de lucro.

De acordo com Becker (2008), a indústria calçadista é tradicionalmente intensiva em mão de obra e utiliza poucos recursos tecnológicos. O que pode ser confirmado pela tabela 1, que mostra o grau de automação de cada processo de produção do calçado. Constatou-se que as etapas que possuem maior independência de mão de obra são modelagem e corte. Por outro lado, as fases que

tem maior necessidade de utilização de mão de obra são a montagem e o acabamento.

Tabela 1- Grau de automação dos processos produtivos na produção de calçados

Etapa	Escala				
	0-1	2-3	4-6	7-8	9-10
Modelagem	2	1	4	4	2
Corte	2	-	4	1	6
Costura	5	1	6	-	1
Montagem	7	1	5	-	-
Acabamento	8	-	5	-	-

Fonte: Becker (2008)

Nota: 10 equivalem a 100% automatizado e 0 equivale a 100% manual

De um total de treze empresas pesquisadas, seis tinham automação completa na fase de corte. Na etapa de modelagem quatro estavam na escala de sete a oito graus de automação e duas tinham automação completa. Por outro lado, na etapa de acabamento o grau de automação é zero para oito empresas, enquanto que na fase de montagem em sete empresas o processo de fabricação é completamente manual (BECKER, 2008).

As grandes corporações localizadas nos países desenvolvidos mantiveram nessas regiões aqueles setores com menor intensidade em mão de obra, como atividades de design, marketing e gerenciamento de marcas. No entanto enviaram para os países em desenvolvimento as atividades diretamente ligadas à produção de calçados, em busca de mão de obra de baixo custo. Conforme Becker (2008, p. 86).

As grandes empresas situadas nos países desenvolvidos mantiveram em suas unidades os setores relacionados às atividades de design, marketing e gerenciamento de marcas. Entretanto, estabeleceram a sua linha de produção em países que ainda não estavam plenamente desenvolvidos e que possuem mão de obra de baixo custo. Os principais exemplos desse processo são os grandes fabricantes das marcas Nike, Reebok, Adidas, e L.A. Gear, que transferiram a etapa de fabricação para os países cujo fator trabalho é abundante e conservaram a sede dos seus escritórios nos países de origem.

Conforme Costa e Fligenspan (2013), embora o custo da mão de obra seja o principal fator de competitividade dos países produtores de calçados no âmbito internacional, ainda pode ser constatada a presença de indústrias desse

setor em países desenvolvidos como Itália, França e Estados Unidos. A explicação para esse fenômeno encontra-se nos seguintes fatos:

O calçado não é uma commodity, uma mercadoria padronizada em que unicamente o preço e o nível de renda determinem a demanda desse bem. As necessidades de consumo que o calçado atende são múltiplas [...]. Outro fator de peso na manutenção da indústria calçadista de países com níveis salariais elevados é a proteção e o apoio que seus governantes dispensam ao setor com o objetivo de evitar a perda de empregos decorrente da substituição da produção doméstica pela importada. [...] No que se refere à promoção do setor, os governos colaboram na infraestrutura das exportações, auxiliando na participação em feiras e no apoio a arranjos cooperativos no uso de tecnologias modernas, cujo custo dificulta sua difusão generalizada entre as empresas (COSTA; FLIGENSPAN, 2013, p.38-39).

Conforme Pinto (2008), no que diz respeito à realocização da produção de calçados no mundo, é possível fazer a seguinte afirmação: esse movimento está relacionado ao processo de reestruturação do capital ocasionado pela crise gerada resultante do esgotamento do sistema de produção fordista no final da década de 1960 e início da década de 1970. O que deu origem ao modelo de produção flexível.

O setor industrial foi um dos mais afetados pela reestruturação produtiva, que lhe impôs uma reconfiguração da sua forma de produzir com implicações sobre a configuração da sua estrutura industrial. Os ganhos de produtividade e os conseqüentes ganhos de competitividade se tornaram muito mais importantes no desempenho das empresas no mundo, que estava cada vez mais globalizado (PINTO, 2008, p. 33-34).

Com relação ao setor de calçados, cuja competitividade é baseada nos custos do fator trabalho, ou seja, por se tratar de um setor intensivo em mão de obra, a realocização da produção foi uma das principais estratégias adotadas com a reestruturação e teve como objetivo principal a redução de custos. Conforme Pinto (2008, p.34),

Em relação à estratégia de subcontratação internacional e/ou a realocização do setor calçadista, verifica-se que ela teve como principal motivação a redução de custos, p da BR meiousca *sic* de salários menores, importante para a competitividade deste setor, por ser intensivo em mão-de-obra, principalmente para aquelas empresas que concorrem no segmento

de calçados populares, em que o custo da mão-de-obra tem parcela significativa na formação do preço.

Conforme Pinto (2008) a estratégia da indústria calçadista consistiu em transferir a produção para os países em desenvolvimento para tornar a produção mais competitiva. Os ganhos de competitividade ocorreriam em função dos menores custos com mão de obra nesses países, associados ao domínio das atividades de design e comercialização nos países desenvolvidos. Com a adoção dessa estratégia houve uma profunda alteração da distribuição espacial da indústria de calçados em âmbito mundial.

Com relação ao processo de realocização, o custo da mão de obra parece ser o fator principal de mobilidade do capital. Em um primeiro momento a elevação dos salários provocou um deslocamento da produção para países como Coréia do Sul e Taiwan, que tinham salários industriais menores. Com o desenvolvimento da indústria nesses países houve uma elevação salarial, o que tornou as exportações de calçados menos competitivas. Desse modo, a queda na rentabilidade impulsionou um novo movimento de realocização industrial em direção a países menos desenvolvidos como a China, em busca de menores custos da mão de obra que prevaleciam nesse país.

A região mais beneficiada por tal realocização foi a Ásia. Num primeiro momento, na década de 1970, Coréia do Sul e Taiwan tornaram-se os principais fornecedores do mercado norte-americano, superando Japão e Itália, que foram os principais exportadores mundiais de calçados, nas décadas de 1950 e 1960. Entretanto, uma vez que custo da mão-de-obra nesses países aumentou, em decorrência do avanço do processo de industrialização, a desvantagem competitiva decorrente de um custo de mão-de-obra maior forçou uma nova realocização, com migração de fábricas da Coréia do Sul e de Taiwan para a China, em função de menores custos da mão-de-obra vigentes neste (PINTO, 2008, p. 34-35.).

De acordo com Moreira e Castro (2008), as grandes corporações internacionais buscam se beneficiar do movimento que associa convergência de produtividade e manutenção de fortes disparidades em termos salariais, como também de condições de trabalho. Desse modo, diferentes estratégias são utilizadas no intuito de explorar os diferenciais de custos de produção entre países. E a forma

mais tradicional consiste em deslocar a produção industrial de países/regiões desenvolvidas para locais onde prevalecem baixos custos da mão de obra.

No caso do setor calçadista, observa-se que em nível mundial, a produção vai migrando gradualmente para os países onde o custo da mão de obra é menor. Um exemplo é o caso dos EUA, que na década de 1960 apenas 4% do seu mercado consumidor era mantido por produtos estrangeiros. Em 1976 o país importou em média 29,2 milhões de pares ao mês. Em 1980 a média subiu para 30,5 milhões de pares ao mês, chegando a 74,8 milhões em 1990 e atingindo o patamar de 90 milhões de pares em 1995. Nesse mesmo ano o percentual de calçados importados já representava 89% do consumo americano (MOREIRA; CASTRO, 2008).

Conforme Moreira e Castro (2008), mesmo entre os exportadores estrangeiros havia um dinamismo na participação mundial. Em meados da década de 1980, aproximadamente 45% das exportações mundiais de calçados eram supridas por Taiwan e Coréia do Sul. Entretanto, em 1994 a participação desses países caiu para 7%. Por outro lado, a China, que em 1986 exportava 8% dos calçados no mundo, elevou sua participação para 50% em 1994.

Devido a essa característica do setor calçadista de ser intensivo no fator trabalho, a produção desse bem está sempre em deslocamento. Como a alternativa de produção dos bens é a utilização de técnicas de produção intensivas em mão de obra, a estratégia de recuperação das taxas de lucros se define pela busca de regiões com menores custos de mão de obra para se instalar. Desse modo, o movimento de realocização sempre se direciona a países/regiões menos desenvolvidos. Como pode ser visualizado na tabela 2, é possível perceber o dinamismo na participação dos países nas exportações de calçados no mundo.

Tabela 2- Participação percentual de países selecionados nas exportações mundiais de calçados (1984 a 1993)

Países	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Itália	31,7	31,3	32,5	24,6	21,7	25,7	24,2	22,1	20,1	18,5
Coréia do Sul	12,2	12,8	13,9	12,8	15,8	16,7	15,3	13,0	9,6	6,5
Hong Kong	2,1	2,1	2,1	2,3	3,2	5,5	6,9	1,0	13,8	17,6
China	-	1,4	1,6	2,5	3,5	6,2	7,2	10,2	13,0	15,4
Alemanha	3,5	4,0	4,0	3,3	3,0	4,1	7,1	4,1	3,5	3,0
Espanha	7,0	6,9	6,4	5,0	4,7	5,2	5,3	4,6	4,0	3,9
Portugal	2,0	2,5	3,4	3,2	3,4	4,3	4,4	4,4	4,7	1,0
Brasil	9,3	7,6	6,5	5,1	5,1	5,9	4,1	4,2	4,5	5,7
Indonésia	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	1,0	2,1	3,5	4,1	5,0
França	4,6	4,8	4,7	3,4	3,1	3,3	2,9	3,0	3,0	2,9

Fonte: Costa e Fligenspan (2013)

Até meados da década de 1980 os maiores exportadores de calçados eram Itália, Coréia do Sul, Brasil e Espanha. 60 por cento das exportações mundiais partiam desses quatro países. Somente na Itália estavam concentrados metade desse valor. Entretanto, percebe-se que no ano de 1993 houve uma queda da concentração das vendas externas entre os maiores exportadores.

A Itália, devido à qualidade superior de seus calçados, continuou sendo o maior exportador de calçados, embora sua participação tenha se reduzido em mais de 40 por cento. China e Hong Kong despontaram entre os três maiores exportadores, seguidos por Coréia do Sul e Brasil, que foram superados por esses países em razão dos menores custos da mão de obra.

Como pode ser visto anteriormente, a manufatura de calçados faz parte de um segmento industrial intensivo no fator trabalho. Por essa razão a sua estratégia de manutenção da competitividade consiste em deslocar a produção para países menos desenvolvidos em busca de mão de obra mais barata.

O tópico seguinte busca discorrer sobre o desenvolvimento da produção de calçados no Brasil e seu processo de migração, que de modo semelhante ao que ocorreu a nível mundial, partiu da região Centro-Sul em direção à região Nordeste do país, em busca de melhores condições de competitividade por meio do menor custo relativo da mão de obra.

3.2 Dinâmica do deslocamento da produção de calçados no Brasil

3.2.1 Desenvolvimento da produção de calçados no Brasil

De acordo com seu desenvolvimento, a produção de calçados no Brasil pode ser dividida em duas fases. A primeira etapa estende-se a partir das primeiras atividades produtivas até meados da década de 1960. Esse período caracterizou-se pela produção destinada ao consumo interno, sendo a produção realizada praticamente de modo artesanal (COSTA; FLINGESPAN, 2013, p. 43).

Conforme Costa e Fligenspan (2013), a segunda fase teve início no final dos anos 1960, e foi marcada pelo início das exportações de calçados. A partir do início das exportações a indústria calçadista desenvolveu, aumentando o tamanho médio de suas unidades produtivas e também demandando uma quantidade maior de mão de obra.

A produção de calçados brasileira, inicialmente possuía um caráter quase artesanal, dividindo espaço com a fabricação de celas e arreios, pois o principal meio de transporte na época era realizado através de tração animal. Somente no final do século XIX é que ocorreu a especialização da produção de calçados na região do Vale dos Sinos, devido à ampliação do mercado consumidor e melhorias na infraestrutura como fornecimento de energia e ligação entre as regiões através da implantação de ferrovias (COSTA; FLINGESPAN, 2013, p. 43).

Conforme os setores fornecedores da cadeia produtiva desenvolviam a matéria-prima, a indústria calçadista se modernizava. Assim, a partir da década de 1930 passou-se a utilizar a borracha natural como matéria-prima para a fabricação de calçados. A borracha sintética foi introduzida na década de 1950 e, a partir da década de 1960 foram introduzidos componentes oriundos da indústria petroquímica no processo de fabricação de calçados (COSTA; FLINGESPAN, 2013, p. 44-45).

Esses materiais alternativos (poliuretano, borracha termoplástica, EVA, entre outros) passaram a ser fortemente utilizados a partir da década de 1970 com a inserção da indústria calçadista no mercado mundial. Apesar de

não substituírem o couro em termos de qualidade e plasticidade esses materiais representam importante avanço para o setor (BECKER, 2012, p.80).

No final da década de 1960 o setor calçadista iniciou a fase de exportações. A partir desse momento houve o desenvolvimento da indústria calçadista e a formação dos dois principais pólos calçadistas brasileiros, localizados na região do Vale dos Sinos, no estado do Rio Grande do Sul, e o pólo calçadista de Franca, no interior de São Paulo. Essas duas regiões, no século XIX receberam imigrantes alemães e italianos, respectivamente. Um fato que influenciou na produção de calçados dos municípios dessas regiões (COSTA; FLIGENSPAN, 2013).

Em relação ao caso brasileiro, destaca-se que a partir de fins da década de 60 e início da década de 70, nosso país se firmou como um dos grandes fornecedores de calçados para o mercado estadunidense. Assim a elevada participação no mercado internacional, especialmente nos Estados Unidos, credenciou os produtores brasileiros a participar da cadeia internacional de suprimento do setor (BECKER, 2012, p. 94).

Apesar de a produção de calçados ser dispersa pelo país, Rio Grande do Sul e São Paulo desenvolveram suas indústrias, tornando-se os principais produtores do Brasil. A região do Vale dos Sinos tornou-se o principal exportador de calçados brasileiro. Conforme Une e Prochnik (1999, p. 25),

A importância da produção realizada no Vale dos Sinos pode ser demonstrada com alguns dados. Em 1987, por exemplo, cerca de 80% das exportações brasileiras de calçados tinham origem no vale do Rio Sinos e cerca de 80% dessas exportações tinham como destino os Estados Unidos.

De acordo com Une e Prochnik (1999), o crescimento da produção de calçados no Vale dos Sinos pode ser explicado por um conjunto de fatores. O mais importante, foi a decisão da cadeia de varejistas americanos de organizar o fornecimento de calçados a partir dessa região. A oferta de mão de obra barata em torno da região, composta por 35 municípios, foi um fator importante para o desenvolvimento da produção no Rio Grande do Sul. Outro fator importante foi a

participação do estado ao conceder incentivos fiscais e subsídios à produção e à exportação de calçados.

Os Estados Unidos se destacaram como o principal importador de calçados do Brasil. A decisão das cadeias varejistas norte americanas de tornar o pólo calçadista do Vale dos Sinos em seu principal fornecedor de calçados surgiu com o aumento de custos dos produtores europeus e dos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial. “Essas cadeias, um oligopsônio que domina as importações de calçados para o maior mercado mundial, os Estados Unidos, se afastaram dos produtores dos Estados Unidos e Europa por causa do crescimento dos salários [...]” (UNE; PROCHNIK, 1999, p. 26).

A América do Sul dispunha das condições ideais para o abastecimento do mercado norte-americano. O Brasil possuía um ambiente favorável à industrialização e moeda desvalorizada. A região do Vale dos Sinos, mais especificamente, possuía um pequeno parque industrial, infraestrutura portuária e a oferta de couro como matéria prima. (Prochnik, 1999).

Conforme Cornejo (2013), as exportações de calçados brasileiras eram realizadas de acordo com pedidos de importadores, os quais traziam os desenhos e as especificações já padronizadas dos produtos a serem comercializados. O representante no Brasil dos grandes compradores americanos, o agente exportador, determinava o padrão dos calçados quanto ao modelo e ao preço que deveriam ser comercializados. O Brasil, tendo os Estados Unidos como o principal importador, e por se especializar somente na oferta de calçados de preços médio/ baixo acabou se tornando muito dependente do mercado norte-americano.

“su factor de competitividad fue siempre el bajo costo de producción. Este es un punto importante para entender el desplazamiento territorial de la actividad no solo en el Brasil, sino también en otras regiones del mundo” (CORNEJO, 2013, p. 189 *apud* COSTA, 2010, p. 170).

Com a inserção da indústria calçadista brasileira no comércio internacional, a região do Vale dos Sinos ganhou importância, sendo responsável pela maior parte das exportações de calçados do país. Desse modo os estados do

Rio Grande do Sul e São Paulo se firmaram como os maiores empregadores da indústria calçadista do Brasil, conforme pode ser visto na tabela 3.

Tabela 3- Estrutura da indústria de calçados brasileira, conforme o número de funcionários em 31/12/1994, em unidades selecionadas da federação

Unidades da federação	0 a 19 funcion. Microempresa	20 a 99 funcion. Pequena	100 a 499 funcion. Média	500 e + funcion. Grande	Total de funcionários
Ceará	208	475	1.082	3.316	5.081
Paraíba	44	542	1.485	3.426	5.497
Pernambuco	137	92	674	627	1.530
Sergipe	15	0	0	757	772
Bahia	203	61	0	0	264
Minas Gerais	3.361	7.188	8.279	2.120	20.948
Espírito Santo	143	547	601	0	1.291
Rio de Janeiro	682	680	746	899	3.007
São Paulo	7.767	15.266	21.079	19.724	63.836
Paraná	512	623	502	0	1.637
Santa Catarina	897	2.586	2.267	0	5.750
Rio Grande do Sul	4.311	15.373	55.595	53.603	128.882
Goiás	416	240	173	855	1.684
Total	18.696	43.673	92.483	85.327	240.179

Fonte: Costa & Flingspan (2013)

Aproximadamente 54 por cento do pessoal ocupado encontrava-se na indústria gaúcha, enquanto que São Paulo concentrava 27 por cento dos empregos do setor, ou seja mais de 80 por cento do pessoal ocupado na indústria de calçados faziam parte das indústrias gaúcha ou paulista. 85 mil funcionários pertenciam às empresas de grande porte, isto é, aquelas unidades com 500 ou mais empregados. Desse total, 86 por cento trabalhavam nas indústrias dos dois estados do Centro-Sul do país.

A participação dos cinco estados da região Nordeste que constam da tabela dos maiores empregadores do país era de apenas 5 por cento dos empregos do setor. Como foi possível perceber a concentração de empregos nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo era bastante elevada até o início da década de 1990, enquanto que a participação dos empregos no nordeste brasileiro era insignificante.

Com relação ao número de estabelecimentos industriais do setor calçadista, como pode ser visto na tabela 4, percebe-se que, diferentemente dos empregos, sua concentração era menor nos estados de São Paulo com 37 por cento dos estabelecimentos, e Rio Grande do Sul com 30 por cento. As duas unidades da federação detinham em torno de 67 por cento desses estabelecimentos. Entretanto, aproximadamente 85 por cento dos estabelecimentos de grande porte se encontravam nesses dois estados do Centro-Sul do país.

A participação dos estados da região Nordeste era ainda menor, com apenas 3 por cento das empresas calçadistas do país, no entanto 9,5 por cento dos estabelecimentos de grande porte já se encontravam nessa região, um indicativo de que o nordeste brasileiro já apresentava uma atratividade para as grandes empresas do setor de calçados.

Tabela 4- Estrutura da indústria de calçados brasileira, de acordo com números de estabelecimentos em 31/12/1994, em unidades selecionadas da federação

Unidades da federação	0 a 19 func. Microempresa	20 a 99 func. Pequena	100 a 499 func. Média	500 e + func. Grande	Total de estabelecimentos
Ceará	61	11	5	3	80
Paraíba	8	9	6	3	26
Pernambuco	28	3	3	1	35
Sergipe	5	0	0	1	6
Bahia	34	2	0	0	36
Minas Gerais	720	164	41	3	928
Espírito Santo	18	14	2	0	34
Rio de Janeiro	133	19	4	1	157
São Paulo	1.650	350	106	14	2.120
Paraná	151	17	3	0	171
Santa Catarina	208	47	17	0	272
Rio Grande do Sul	1.080	328	248	57	1.713
Goiás	88	6	1	1	96
Total	4.184	970	436	84	5.674

Fonte: Costa & Flingspan (2013)

Como foi visto anteriormente, a produção de calçados no Brasil teve início, primeiramente na região Centro-Sul do país. Até a década de 1990, Rio Grande do Sul e São Paulo dominavam o mercado de calçados brasileiro, e as

indústrias desse setor encontravam-se bastante concentradas nessas duas unidades da federação.

Os tópicos seguintes mostrarão os fatores que levaram a indústria de calçados brasileira a enfrentar uma crise de competitividade e as conseqüências dessa crise, ou seja, a reestruturação do setor e a adoção da estratégia de deslocamento territorial da produção de calçados para a região Nordeste do Brasil.

3.2.2 Crise na indústria de calçados brasileira

Conforme Costa e Flingspan (2013), três fatores, agindo cumulativamente, resultaram na perda de competitividade da indústria calçadista brasileira. Primeiro, o acirramento da concorrência internacional, que resultou da entrada dos países asiáticos no mercado global de calçados; segundo, a maior exposição do mercado nacional em relação aos concorrentes externos devido à diminuição das barreiras alfandegárias e alíquotas de importação; por último, a valorização da moeda nacional frente ao dólar, com a implantação do Plano Real.

O processo de abertura econômica, por meio da queda nas tarifas de importações, tornou os produtos nacionais menos competitivos em relação aos estrangeiros, como os oriundos da China. A implantação do Plano Real levou à valorização cambial, o que tornou os calçados brasileiros menos competitivos em relação aos asiáticos. O resultado dessas alterações foi uma crise na indústria calçadista com o fechamento de empresas e perda de postos de trabalho em meados da década de 1990. Conforme Stürmer (2006, p.84),

Os anos 90 trouxeram uma mudança no ambiente competitivo do setor calçadista. A abertura da economia brasileira no início desta década, com queda de barreiras tarifárias e não-tarifárias, e a política de estabilização, que produziu valorização do câmbio e juros elevados, levaram as fábricas a enfrentar um período de constrangimento com fechamento de empresas, eliminação de postos de trabalho e demanda por proteção.

O aumento do poder de compra da moeda nacional em relação ao Dólar acabou diminuindo a competitividade das exportações brasileiras de calçados. De acordo com Costa e Flingspan (2013), no período inicial da década de 1990 as exportações de calçados atingiram o ponto máximo de crescimento em 1993. A partir de 1994 as exportações passaram a ter uma trajetória descendente em seu crescimento com quedas consecutivas no volume de exportações, como pode ser visto na tabela 5.

Tabela 5- Exportações brasileiras de calçados (1990 a 1996)

Ano	Pares (mil)	Valor (US\$ mil)	Preço médio (US\$/par)
1990	142.900	1.106.728	7,74
1991	132.969	1.176.684	8,85
1992	158.162	1.408.982	8,91
1993	201.468	1.846.217	9,16
1994	171.278	1.537.203	8,97
1995	137.974	1.413.692	10,25
1996	142.684	1.567.227	10,98

Fonte: Costa e Flingspan (2013)

Conforme Costa e Flingspan (2013), o segundo fator que contribuiu para a queda das exportações de calçados do Brasil foi a entrada dos países asiáticos no mercado internacional, fato que tornou a competitividade desse setor ainda mais acirrada. Os produtores asiáticos, em especial a China, contavam com uma vantagem competitiva em relação ao Brasil, que era o menor custo da mão de obra.

Desse modo, a indústria brasileira, que era um dos principais fornecedores do segmento de calçados de baixo preço para o mercado norte-americano, acabou perdendo espaço para a produção asiática (COSTA; FLINGESPAN, 2013).

Como pode ser visto na tabela 6, o valor pago em dólares aos trabalhadores da indústria de calçados dos países asiáticos eram inferiores ao valor percebido pelo trabalhador do setor no Brasil, com exceção da Coreia do Sul e Taiwan. Como pode ser visto anteriormente, houve um movimento de migração da produção de calçados para esses países, sendo que na década de 1970 os dois estavam entre os maiores fornecedores de calçados no mundo, porém o

crescimento industrial acabou ocasionando a elevação do preço da mão de obra dessas nações.

Tabela 6- Custo da mão de obra na produção de Calçados em países selecionados

Países	Dólar- EUA/ Hora
Itália	13,39
Espanha	8,13
Taiwan	3,71
Coréia do Sul	2,39
México	1,62
Brasil	0,94
Tailândia	0,63
China	0,50
Índia	0,40
Indonésia	0,30

Fonte: Une e Prochnik (1999)

De acordo com Costa e Flingspan (2013), em relação ao mercado interno, a indústria calçadista do país atendia praticamente toda a demanda de calçados até o final da década de 1980. Entretanto com a redução das tarifas de importação e a valorização do câmbio, possibilitou-se a entrada no mercado brasileiro dos calçados estrangeiros provenientes dos países asiáticos.

Tabela 7- Impostos de importação no Brasil

Ano	Alíquota média simples
1990	32,1
1991	25,2
1992	20,8
1993	16,5
1994	14,0
1995	13,1

Fonte: Jara, apud Baumann ET al. (1998)

Conforme pode ser visualizado na tabela 7, os impostos de importação sofreram uma redução de mais de cinquenta por cento na primeira metade da década de 1990. Isso atingiu a competitividade dos calçados brasileiros, pois esse fato possibilitou que os calçados estrangeiros penetrassem com maior facilidade no mercado nacional.

O ingresso de novos países com mão de obra relativamente mais barata em relação à da indústria brasileira, intervenções governamentais como o processo de abertura da economia e a valorização cambial após ser posto em vigor o plano Real levaram o setor calçadista nacional a enfrentar uma crise de competitividade. Desse modo, a indústria passou por ajustes na produção e a principal estratégia

seguida foi a realocação para a região Nordeste do país, como será visto no tópico seguinte.

3.2.3 Deslocamento industrial para o nordeste brasileiro

Conforme Costa e Fligenspan (2013), o ambiente competitivo dava sinais de que a indústria calçadista brasileira necessitava se reestruturar, pois o setor passou a enfrentar dificuldades que surgiram como o início do processo de abertura econômica, estabilização da moeda nacional e a entrada no mercado mundial dos produtores asiáticos.

A estabilidade da economia deu maior visibilidade aos preços relativos, bem como trouxe à tona para as empresas o seu grau de eficiência produtiva, sua saúde financeira, a efetividade de seus métodos de gestão e a adequação de suas estratégias empresariais. O período inflacionário anterior permitia que ineficiências ficassem escondidas, não estimulava o esforço para o controle de custos e, em alguns casos, mascarava comportamentos patrimonialistas (COSTA; FLIGENSPAN, 2013, p. 61).

De acordo com Costa e Fligenspan (2013), para ajustar-se ao novo ambiente competitivo, o setor calçadista tem adotado estratégias no sentido de modernização tecnológica, no entanto, devido ao caráter artesanal de várias operações de fabricação do calçado, os ganhos de produtividade obtidos com a automação da produção não tem sido suficientes para compensar os baixos custos da mão de obra. Outra estratégia além dos ajustes no âmbito empresarial tem consistido na realocação da produção industrial de calçados para a região Nordeste do Brasil, em busca de recuperar a competitividade e rentabilidade do setor.

Conforme Costa e Fligenspan (2013), o deslocamento da produção de calçados da indústria da região do Vale dos Sinos pode ser dividido em dois momentos. O primeiro ocorreu em virtude da expansão do setor a partir da década de 1970 com o início das exportações. Nesse período a realocação se limitou a municípios vizinhos dentro do estado do Rio Grande do Sul. O segundo momento

iniciou-se no final da década de 1980, acentuando-se em meados da década de 1990, quando a indústria calçadista expandiu sua produção em direção à região Nordeste do Brasil.

De acordo com Pinto (2008), o processo de realocação da produção de calçados para o nordeste do Brasil deve-se à perda de competitividade da indústria em virtude do desencadeamento de três fatores: o acirramento da concorrência mundial após a entrada da China, a valorização da taxa de câmbio e a elevação salarial nas regiões exportadoras do país.

Assim, a partir da segunda metade da década de 1980 até 1996, a indústria de calçados brasileira entra em estagnação como consequência da perda de competitividade no mercado internacional. Mas, além disso, a perda de competitividade da indústria calçadista brasileira também esteve relacionada à tendência altista dos salários no Rio Grande do Sul, principal pólo exportador brasileiro, [...] a competitividade do setor calçadista nacional também foi afetada pela política cambial da década de 1990, marcada pela tendência de estabilidade ou valorização da taxa de câmbio real (PINTO, 2008, p. 35-36).

Conforme Pinto (2008), apesar de outras medidas terem sido adotadas com a reestruturação industrial do setor calçadista, a estratégia mais relevante, cujo objetivo era a diminuição dos custos de produção e aumento competitividade, tem sido a transferência de segmentos de produção para a região Nordeste do Brasil. Esse processo trouxe profundas alterações na configuração territorial do setor de produção de calçados do país.

Nesse cenário de perda de produtividade interna e de competitividade internacional, na indústria doméstica de calçados e artigos de couro, houve estados que ganharam e outros que perderam espaço nessa indústria. Entre 1996 e 2010 quem mais ganhou foram três estados do Nordeste, Bahia, Ceará e Paraíba, enquanto que São Paulo e Rio Grande do Sul encolhiam de tamanho em termos de VBP e VTI (CORNEJO, 2013, p. 229).

Como foi visto anteriormente o objetivo das indústrias intensivas em mão de obra com o deslocamento territorial é sempre buscar melhores condições de lucratividade através da exploração das diferenças salariais entre as regiões. Como será visto no tópico seguinte, três estados da região Nordeste se destacaram na atração de investimentos da indústria de calçados: Ceará, Paraíba e Bahia. Assim,

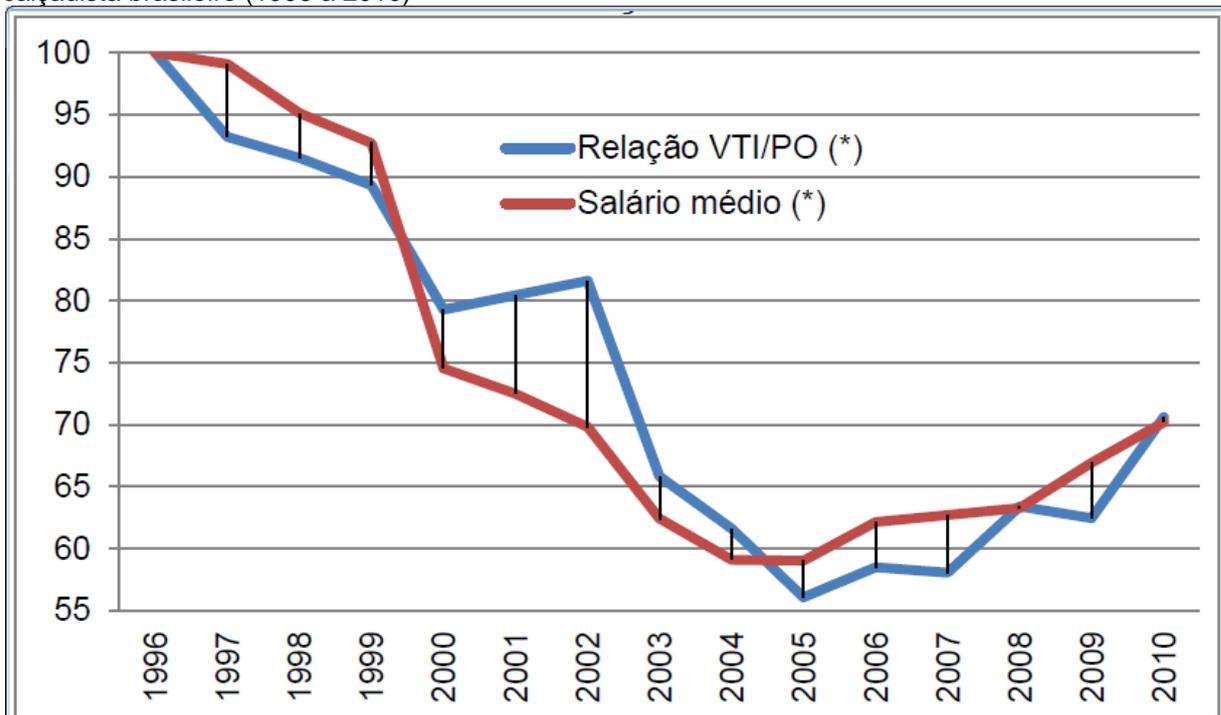
serão mostrados os fatores que tornaram esses locais mais atraentes para a indústria de calçados.

3.2.4 Deslocamento da produção e busca por competitividade

Conforme Cornejo (2013), no setor coureiro-calçadista a trajetória de crescimento do salário médio (S/PO) e da produtividade (VTI/PO) apresentou um ritmo de crescimento aproximado no decorrer dos anos. Haja vista que, a partir de meados da década de 1990, as duas variáveis apresentaram, simultaneamente, uma queda em seus ritmos de crescimento.

Ao observar a trajetória de crescimento das duas variáveis verificou-se que ela pode ser dividida em três momentos distintos. No primeiro momento, de 1996 a 1999, o salário médio está acima da produtividade; no segundo, de 2000 a 2004, ele permaneceu abaixo dela; e na última etapa, de 2005 em diante, o salário médio volta a crescer acima da produtividade (CORNEJO, 2013).

Gráfico 1- Números índices (base 1996= 100) da relação VTI/PO e salário médio no setor coureiro-calçadista brasileiro (1996 a 2010)



Fonte- Cornejo (2013)

Nota: valores atualizados pelo IPA- origem- PI- IT.

Conforme Cornejo (2013), Houve um esforço de ajuste do setor coureiro-calçadista brasileiro, “e o peso desse ajuste caiu nas costas dos trabalhadores” (CORNEJO, 2013, p.226) conforme pode ser visto no segundo período da trajetória de crescimento da relação salário médio x produtividade.

Nesse período o crescimento do salário médio foi menor que o da produtividade no setor coureiro-calçadista. Cornejo (2013) atribui esse ajuste ao processo de realocização industrial para regiões que pagam salários menores aos trabalhadores, como é o caso da região nordeste do país.

O problema de competitividade do setor coureiro-calçadista brasileiro tinha uma vertente interna e uma externa: a primeira estava relacionada à queda da produtividade do setor; já a segunda estava associada ao crescimento da China no mercado internacional de calçados. Devido ao problema de competitividade da indústria coureiro-calçadista, foi constatado um movimento de realocização da produção para a região Nordeste do país em busca de diminuir os custos com mão de obra (CORNEJO, 2013).

Frente ao problema de falta de competitividade da produção local, no mercado internacional, [...], entre 1996 e 2010 se constatou no Brasil, uma realocização industrial na produção doméstica, em direção aqueles estados que tinham como vantagem relativa, o menor custo da mão de obra. Isso significava, portanto, de um lado, menores salários e custo de reprodução da força de trabalho, e de outro lado, mais-valia e lucro e a recomposição da taxa de lucro (CORNEJO, 2013, p. 229).

Conforme Cornejo (2013), nos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul a média da relação salários/VTI, isto é, o percentual de salários (S) em relação ao valor da transformação industrial (VTI) era maior que nos estados do Ceará, Paraíba e Bahia no período de 1996 a 2010. Nos dois estados do Centro-Sul do país, a relação valor da transformação industrial por trabalhador (VTI/PO), isto é, a produtividade industrial era menor que a dos três estados da região Nordeste.

De acordo com Cornejo (2013), as condições de lucratividade da indústria coureiro-calçadista nos estados da Paraíba, do Ceará, e da Bahia foram melhores que as da indústria do Rio Grande do Sul. Isso só foi possível porque os estados do

Ceará e da Paraíba apresentaram produtividade média maior que a do Rio Grande do Sul e relação salários/VTI menores.

Já o estado da Bahia, apesar de ter uma produtividade 7% inferior à do Rio Grande do Sul, tinha uma relação salários/VTI inferior ao mesmo de 26% e também custos de operações industriais (COI) menores, o que possibilitou melhores condições de lucratividade nesse estado (CORNEJO, 2013).

Como pode ser constatado, o setor coureiro-calçadista passava por uma crise de competitividade. Para diminuir os impactos dessa crise as indústrias buscaram transferir a produção para a região Nordeste brasileira, principalmente para os estados do Ceará, Paraíba e Bahia, em busca de mão de obra mais barata para se tornar mais competitiva no mercado.

Esse movimento de deslocamento da produção industrial pode ter causado impactos sobre a relação do salário médio com a produtividade, como foi visualizado no gráfico 1. No capítulo seguinte será feita uma análise buscando verificar se a realocação da produção para a região Nordeste do país influenciou o comportamento do salário médio em relação à produtividade desse setor.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Conforme foi visto em capítulos anteriores, a estratégia de reestruturação do setor coureiro calçadista consistiu em realocar a produção para o nordeste brasileiro. De acordo com Cornejo, atribui-se ao processo de realocação industrial a queda no salário médio em relação à produtividade. Nesse sentido, a análise busca mostrar se houve influência da reestruturação industrial sobre a trajetória de crescimento dessas variáveis.

Desse modo, nos tópicos seguintes será realizada uma análise do crescimento das variáveis que compõem o salário médio e a produtividade industrial com o intuito de explicar como cada uma delas pode interferir em suas relações de crescimento. Em seguida será feita uma comparação entre o salário médio e a produtividade dos estados da região Nordeste, Rio Grande do Sul e São Paulo.

Por último realizar-se-á uma análise da distribuição da indústria coureiro-calçadista no país entre os anos de 1996 e 2010. O objetivo é constatar se o processo de reestruturação industrial influenciou no crescimento do salário médio em relação à produtividade do setor calçadista nacional.

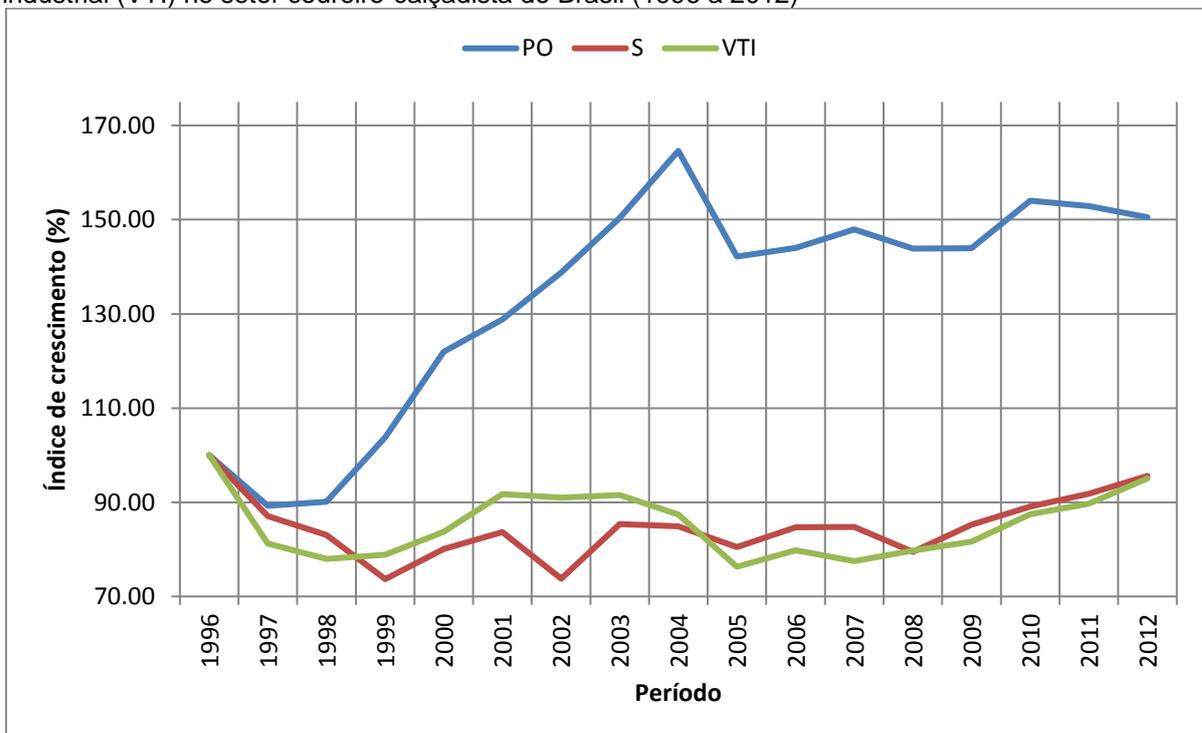
4.1 Relações de crescimento da produtividade e do salário médio

A produtividade define-se pela divisão do valor da transformação industrial (VTI) pelo pessoal ocupado (PO) na indústria, sendo representada da seguinte forma: (VTI/PO) . Logo, quando o crescimento relativo de PO é maior que o de VTI indica que houve uma queda na produtividade. O salário médio é definido pela divisão dos salários brutos (S) pelo número de pessoas ocupadas na indústria (PO), sendo representado por (S/PO) . De modo análogo, o crescimento relativo de PO maior que o de S indica uma queda do salário médio.

Já a relação S/VTI mostra a participação dos salários (S) em relação ao valor da transformação industrial (VTI). Um crescimento menor de S em relação a VTI indica uma queda no salário médio em relação à produtividade.

A partir de 1998 o índice de crescimento do pessoal ocupado (PO) foi maior em relação aos salários (S) e ao valor da transformação industrial (VTI) no setor coureiro-calçadista brasileiro. Já os salários e o valor da transformação industrial apresentaram uma trajetória de crescimento praticamente estável durante esse período, no entanto percebe-se que houve uma queda dos salários em relação a VTI entre 1999 e 2004, conforme pode ser visualizado no gráfico 2.

Gráfico 2- índice de crescimento do pessoal ocupado (PO), salários (S) e valor da transformação industrial (VTI) no setor coureiro-calçadista do Brasil (1996 a 2012)



Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE
Nota: valores atualizados pelo IPA- Mercado a preços de 2013.

O maior crescimento do pessoal ocupado (PO) na indústria coureiro-calçadista em relação aos salários (S) e ao valor da transformação industrial (VTI) explica a trajetória de queda simultânea do salário médio e da produtividade a partir de meados da década de 1990, como pode ser constatado anteriormente no gráfico 1. Já a queda dos salários em relação a VTI indica a queda do salário médio em relação à produtividade, conforme pode ser visualizado no gráfico 1.

O que se pode inferir disso é que o setor coureiro-calçadista já apresentava problemas de ineficiência produtiva, porém sua competitividade era mantida devido à desvalorização da moeda nacional. Com a valorização cambial, a partir de meados da década de 1990, esse problema se tornou evidente, sendo um dos fatores que levou à crise do setor, juntamente com o acirramento da competitividade internacional devido à entrada dos países asiáticos e ao processo de abertura econômica.

Por se tratar de um setor intensivo em mão de obra, a principal estratégia adotada com a reestruturação industrial foi transferir a produção para regiões menos desenvolvidas com mão de obra relativamente mais barata, como o Nordeste do país. Desse modo a baixa produtividade do setor seria compensada pelos menores níveis salariais dessa região.

O tópico seguinte busca analisar as diferenças tanto de salário médio quanto de produtividade entre os estados da região Nordeste e os estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. O objetivo é mostrar que entre essas duas regiões prevalecia o fator de mobilidade do capital, ou seja, as disparidades salariais.

4.2 Salário médio e produtividade: diferenças regionais

A indústria coureiro-calçadista, assim como as dos segmentos intensivos em mão de obra tende a deslocar sua produção para as regiões menos desenvolvidas em busca de mão de obra mais barata, com menores exigências ambientais e longe da ação de sindicatos.

No caso do setor calçadista brasileiro, ao enfrentar a crise de competitividade, buscou-se como alternativa a migração para a região Nordeste, onde prevalecem essas condições. Desse modo, nesse tópico será feita uma comparação entre o salário médio e a produtividade da região Nordeste e do Centro-Sul do país, a fim de tornar evidentes as disparidades que existiam entre esses locais.

No que tange aos custos com mão de obra, a média salarial dos trabalhadores da indústria coureiro-calçadista da região Nordeste era significativamente menor se comparada à dos empregados nas indústrias do Rio Grande do Sul e de São Paulo, locais com tradição na fabricação calçadista, como pode ser observado na tabela 8.

Tabela 8- índices de salários médios pagos na indústria coureiro-calçadista brasileira por estados selecionados (base Brasil= 1)

Período	MA	PI	CE	RN	PB	PE	AL	SE	BA	NE	SP	RS
1996	-	1,04	0,55	0,73	0,68	0,85	0,35	1,26	0,77	0,67	1,23	1,01
1997	0,63	1,07	0,50	0,62	0,77	1,14	0,36	1,16	0,76	0,65	1,17	1,06
1998	-	0,84	0,62	0,78	0,72	1,04	0,39	1,38	0,71	0,70	1,17	1,07
1999	0,55	0,99	0,66	1,09	0,91	1,03	0,41	1,27	0,59	0,73	1,13	1,07
2000	0,96	1,05	0,69	0,94	0,79	1,25	0,40	1,29	0,67	0,75	1,13	1,07
2001	0,73	1,36	0,70	-	0,82	0,97	0,43	1,08	0,72	0,74	1,08	1,11
2002	0,73	1,22	0,71	2,83	0,69	0,99	0,70	0,95	0,77	0,80	1,06	1,11
2003	0,74	1,30	0,75	0,83	0,73	0,84	0,79	1,55	0,75	0,77	1,09	1,12
2004	0,97	1,07	0,77	0,77	0,81	0,89	0,51	0,99	0,69	0,76	1,08	1,16
2005	0,86	1,18	0,81	0,82	0,84	0,88	0,54	0,68	0,71	0,79	1,11	1,14
2006	1,23	0,90	0,83	0,79	0,83	1,08	0,80	1,18	0,81	0,84	1,16	1,10
2007	1,04	0,83	0,71	1,06	0,91	0,97	0,57	0,83	0,81	0,78	1,18	1,14
2008	0,72	0,84	0,77	0,92	0,95	1,08	0,64	0,84	0,82	0,82	1,18	1,10
2009	0,98	0,96	0,78	1,37	0,99	0,93	0,53	0,79	0,85	0,83	1,23	1,09
2010	0,87	1,01	0,85	0,64	0,95	0,97	0,65	0,82	0,84	0,86	1,17	1,08

Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

Nota: Valores atualizados pelo IPA- Mercado a preços de 2013.

No período de 1996 a 2010, a média salarial da região Nordeste era de 0,77, bem abaixo da nacional. Por Outro lado, nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo, a média era superior à nacional, de 1,09 e 1,14, de modo respectivo. Outro fato interessante é que na região Nordeste os estados do Ceará, Paraíba e Bahia, estavam entre os cinco que apresentaram médias salariais menores durante o período, com 0,71; 0,83 e 0,75; respectivamente. Como se sabe, esses locais tiveram maior relevância na atração de investimentos da indústria calçadista.

Já com relação à produtividade, a média da indústria no Nordeste era superior à dos estados do Centro-Sul do país: Rio Grande do Sul e São Paulo. Os estados do Ceará, Paraíba e Bahia, cujas médias salariais estavam entre as cinco menores, também estavam entre os cinco com maiores médias de produtividade da região Nordeste. Esse fato explica as melhores condições de competitividade para

setores intensivos em mão de obra como o coureiro-calçadista, como pode ser visto na tabela 9.

Tabela 9- Índice de produtividade na indústria coureiro-calçadista brasileira por estados selecionados (base- Brasil=1)

Período	MA	PI	CE	RN	PB	PE	AL	SE	BA	NE	SP	RS
1996	0,00	1,98	1,42	0,80	1,15	0,61	0,16	2,49	0,87	1,27	0,98	1,02
1997	1,10	1,82	1,26	0,70	1,03	0,66	0,27	2,10	1,07	1,16	0,90	1,07
1998	0,00	1,56	1,18	0,63	1,04	0,70	0,18	2,21	0,80	1,09	0,79	1,12
1999	1,39	1,40	0,95	1,00	1,72	0,90	0,38	0,79	1,07	1,09	0,80	1,12
2000	0,81	2,18	1,15	0,95	1,41	0,76	0,19	0,29	1,09	1,15	0,76	1,09
2001	0,89	2,34	1,12	0,00	1,46	0,58	0,12	0,27	0,98	1,10	0,80	1,10
2002	0,88	1,92	1,08	0,53	1,34	0,86	0,39	1,36	0,90	1,06	0,71	1,02
2003	0,88	1,55	1,23	0,78	1,63	0,95	0,30	1,88	0,94	1,19	0,90	0,99
2004	0,47	1,40	1,33	0,76	1,81	0,85	0,24	1,50	0,82	1,21	0,93	1,02
2005	1,37	0,67	1,34	0,86	1,93	0,92	0,46	1,28	0,71	1,20	0,84	1,00
2006	2,77	0,67	1,21	0,85	1,94	0,90	0,46	1,65	0,95	1,23	0,99	0,93
2007	2,61	1,45	1,15	0,76	1,62	1,01	0,45	1,34	1,19	1,22	0,83	0,99
2008	0,46	0,62	1,24	0,52	2,09	0,92	0,58	1,01	1,01	1,24	0,87	0,96
2009	0,76	0,58	1,23	1,60	2,34	0,92	0,31	0,68	0,85	1,20	0,83	0,95
2010	0,57	0,80	1,18	0,28	2,02	1,41	0,40	0,79	0,92	1,18	0,78	1,00

Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

Nota: valores corrigidos pelo IPA- Mercado a preços de 2013.

Como pode ser visualizado nas tabelas 8 e 9, em média, a produção de calçados na região Nordeste apresentou salários menores e produtividade mais elevada. O setor enfrentava uma crise de competitividade com queda na produtividade. Por tratar-se de um segmento industrial intensivo em mão de obra, para recuperar a competitividade o setor seguiu a estratégia de deslocamento da produção para a região Nordeste, pois através da exploração da mão de obra mais barata, poderia, desse modo, restabelecer as taxas de lucros, conforme poderá ser constatado no tópico seguinte.

4.3 Reconfiguração no espaço da indústria calçadista do Brasil

Como foi visto anteriormente, ao longo do tempo, a estratégia de recuperação da rentabilidade utilizada pelas indústrias intensivas em mão de obra é a transferência da produção para regiões menos desenvolvidas, abundantes em

mão de obra barata. Desse modo, elas conseguem reduzir o custo unitário e recuperar as taxas de lucros.

O processo de reestruturação da indústria calçadista no Brasil resultou em efeitos semelhantes. Para enfrentar a crise de competitividade, a indústria iniciou um processo de reestruturação no qual a principal medida foi a migração da produção industrial para o nordeste do país. As décadas de 1990 e 2000 foram marcadas por um grande aumento dos empregos do setor nessa região, como pode ser visto na tabela 10.

Tabela 10- número de empregos industriais do setor coureiro-calçadista brasileiro por regiões selecionadas (1996 a 2012)

Período	São Paulo	Rio Grande do Sul	Nordeste	Outros
1996	64792	141234	22941	44161
1997	55651	121362	29176	37602
1998	50567	124822	33715	36976
1999	59167	141798	43027	39501
2000	68831	167293	53589	43328
2001	73534	168572	59121	50652
2002	79380	176516	70273	52865
2003	68039	211524	76140	54918
2004	116421	173538	89691	69951
2005	76656	159034	90015	62584
2006	75735	150714	97477	69465
2007	79202	143837	108243	72831
2008	79995	133462	108342	71190
2009	72158	132320	121270	67395
2010	75862	141087	132395	71290

Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

Durante os anos de 1996 a 2004, período de maior crescimento dos empregos no país, conforme pode ser constatado no gráfico 2, a maior variação aconteceu na região Nordeste, com um saldo de 66,7 mil empregos. Nas indústrias do Rio Grande do Sul e de São Paulo as variações respectivas foram de 32,3 e 51,6 mil empregos.

Como pode ser observado no gráfico 2 o crescimento dos empregos no Brasil estabilizou-se a partir de 2005. Entretanto, na região Nordeste o número de empregos continuou aumentando, enquanto que nas indústrias gaúcha e paulista passou a haver uma redução dos empregos industriais. Na região Nordeste a

variação foi de 42 mil empregos. Por outro lado, nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo houve quedas respectivas de 32,4 e 40,5 mil empregos no setor.

O aumento de empregos na região Nordeste e a queda no Centro-Sul do país implicaram em alterações na distribuição percentual dos empregos industriais no setor. Desse modo, a região Nordeste ganhou em participação percentual de empregos na indústria coureiro-calçadista, enquanto houve uma diminuição nas indústrias do Centro-Sul do país, como poderá ser visualizado na tabela 11.

Tabela 11 - Evolução da participação percentual nos empregos na indústria coureiro-calçadista brasileira por regiões selecionadas (1996 a 2012)

Período	São Paulo	Rio Grande do Sul	Nordeste	Outros
1996	23,7	51,7	8,4	16,2
1997	22,8	49,8	12	15,4
1998	20,5	50,7	13,7	15,0
1999	20,9	50,0	15,2	13,9
2000	20,7	50,2	16,1	13,0
2001	20,9	47,9	16,8	14,4
2002	20,9	46,6	18,5	13,9
2003	16,6	51,5	18,5	13,4
2004	25,9	38,6	19,9	15,6
2005	19,7	41,0	23,2	16,1
2006	19,3	38,3	24,8	17,7
2007	19,6	35,6	26,8	18,0
2008	20,4	34,0	27,6	18,1
2009	18,4	33,7	30,8	17,1
2010	18,0	33,5	31,5	16,9

Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

A região Nordeste, no decorrer do período de 1996 a 2004 aumentou em mais de duas vezes sua participação nos empregos industriais do setor coureiro-calçadista. Em 2010 quase um terço dos empregos se encontravam nessa região, aumentando em quase quatro vezes sua participação em relação a 1996.

Nas indústrias de São Paulo e Rio Grande do Sul, estavam concentrados 75 por cento dos empregos industriais. Em 2010, por conta do movimento de reestruturação e deslocamento de produção a participação deles caiu para 50 por cento do total de empregos no país. Destaca-se a perda de participação da indústria gaúcha, que teve uma redução de 18,2 pontos percentuais.

Embora tenha havido um elevado ganho de empregos industriais na região Nordeste, o que tem causado consideráveis alterações na participação do

peçoal ocupado na indústria calçadista, o aumento do número de unidades locais de produção nessa região foi bastante inferior em relação ao do pessoal ocupado, como poderá ser visualizado na tabela 12.

Tabela 12 – Unidades locais de produção coureiro-calçadista por regiões selecionadas (1996 a 2012)

Região	São Paulo		Rio Grande do Sul		Nordeste		Outros	
	Núm.	Participação (%)	Núm.	Participação (%)	Núm.	Participação (%)	Núm.	Participação (%)
1996	1514	34,7	1205	27,6	224	5,1	1419	32,5
2000	1720	30,6	1837	32,7	389	6,9	1676	29,8
2004	1962	28,6	2420	35,3	496	7,2	1986	28,9
2008	2337	28,5	2773	33,8	619	7,5	2483	30,2
2012	2228	28,8	2597	33,6	639	8,3	2268	29,3

Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

No decorrer do período de 1996 a 2012 não houve grandes mudanças na distribuição de fábricas do setor coureiro-calçadista no país. Mais de 60 por cento dos estabelecimentos industriais permaneceram concentrados nos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul. O aumento de participação na região Nordeste foi de apenas 3,0 pontos percentuais, enquanto que a variação dos empregos foi 21,5 pontos percentuais nessa região.

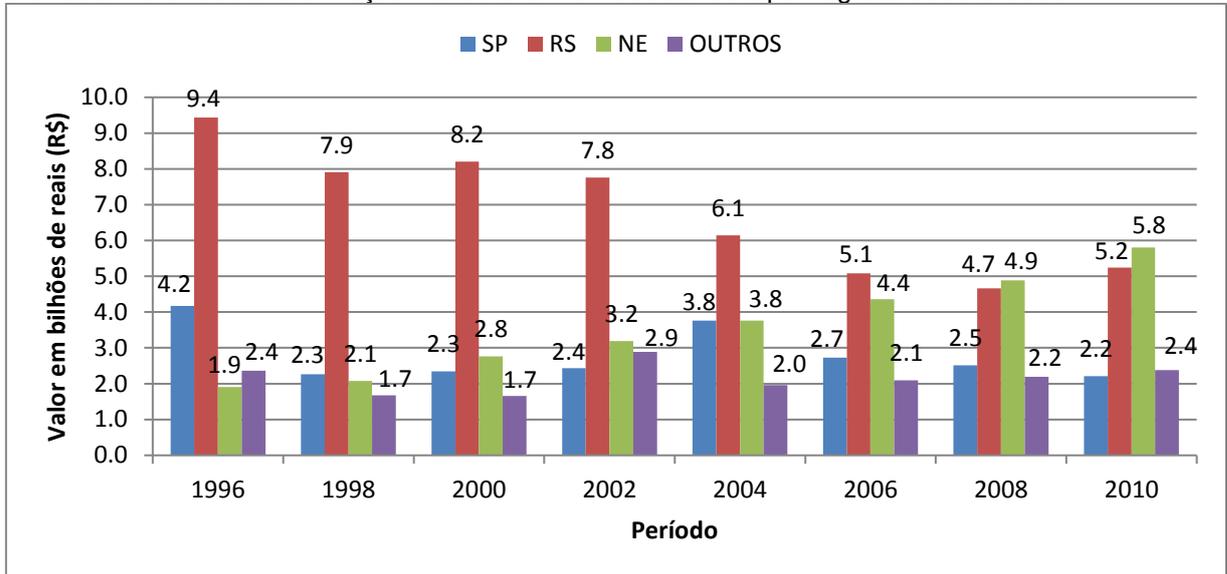
A média do pessoal ocupado por firma na região Nordeste era bastante superior à dos estados do Centro Sul do país. Em média, nessa região existiam 150 empregados por unidades de produção. Já nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo essa média era de 76 e 42 funcionários por empresa, respectivamente. O que denota o caráter intensivo em mão de obra dos segmentos de produção localizados na região Nordeste do país.

O que se pode inferir disso é que o movimento de reestruturação industrial do setor calçadista do brasileiro caracterizou-se pela transferência de empresas de grande porte e intensivas em mão de obra para o nordeste do país. O que reforça a hipótese de que com o movimento de reestruturação da indústria calçadista a estratégia de deslocamento territorial adotada tinha como objetivo diminuir custos com mão de obra e recuperar a rentabilidade do setor.

O processo de reestruturação também implicou em alterações na distribuição do valor da transformação industrial do setor. A produção de calçados era bastante concentrada nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. $\frac{3}{4}$ do

valor da transformação industrial tinham origem nessas duas unidades da federação, e apenas 10 por cento na região Nordeste, conforme pode ser constatado no gráfico 3.

Gráfico 3- Valor da transformação industrial em bilhões de reais por regiões selecionadas



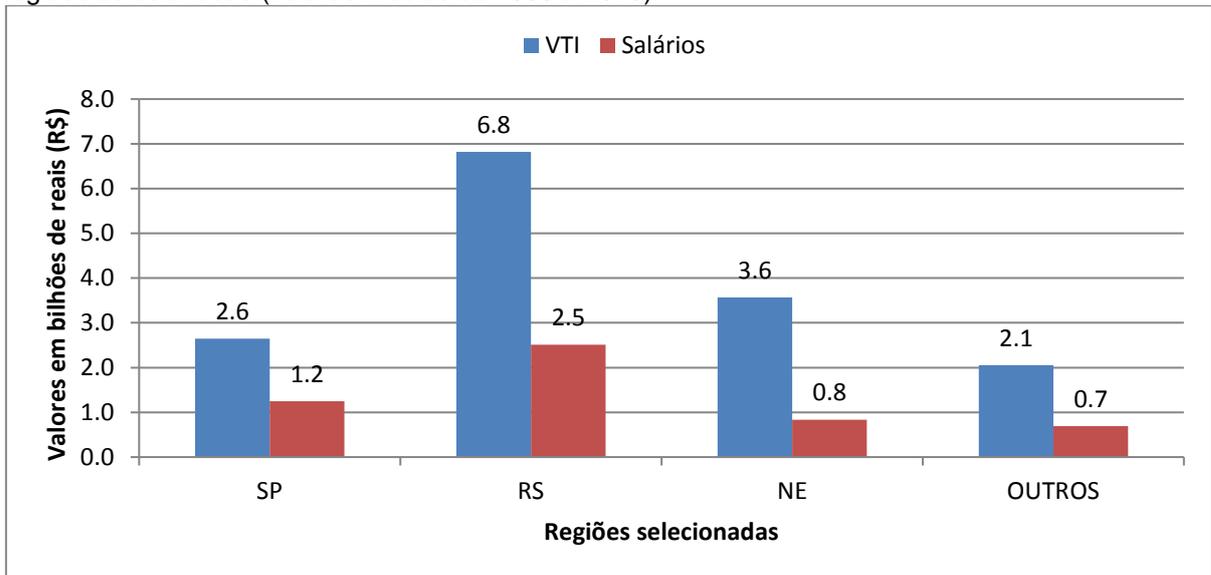
Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

Nota: valores corrigidos pelo IPA- Mercado a preços de 2013.

No entanto, percebe-se que com o avanço do processo de deslocamento da produção as indústrias, gaúcha e paulista, foram perdendo participação na produção industrial. Em 2004 o valor da transformação industrial do nordeste do país já se equiparava ao de São Paulo e em 2010 já havia superado o da indústria calçadista do Rio Grande do Sul.

Como pode ser visto anteriormente, na região Nordeste a média de trabalhadores por firma era bastante superior às de São Paulo e Rio Grande do Sul. Entretanto a relação salários por valor da transformação industrial no setor coureiro-calçadista da região Nordeste era muito inferior às das indústrias do Centro-Sul do país. Essa relação indica a participação relativa dos salários brutos no valor da transformação industrial. Conforme pode ser visualizado no gráfico 4.

Gráfico 4- Valor da transformação industrial e dos salários brutos no setor coureiro-calçadista por regiões selecionadas (valores médios de 1996 a 2010)



Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE

Nota: valores corrigidos pelo IPA- Mercado a preços de 2013.

Nas indústrias de São Paulo e Rio Grande do Sul, a participação relativa dos salários no valor da transformação industrial era de 46 e 37 por cento, respectivamente. Já na região Nordeste essa participação era de 22 por cento. O que se pode inferir disso é que o objetivo da transferência de produção para o nordeste brasileiro era diminuir os custos salariais através da exploração da mão de obra barata encontrada nessa região.

Desse modo, através da exploração dos menores salários na região Nordeste, os efeitos da queda na produtividade poderiam ser amenizados por uma redução no salário médio, o que pode ser constatado pela queda simultânea do salário médio e da produtividade a partir de meados da década de 1990, conforme pode ser visualizado no gráfico 1.

O que se pode concluir é que o processo de reestruturação da indústria de calçados do Brasil assemelha-se ao que ocorre em nível mundial, com a utilização de estratégias deslocamento da produção pelas indústrias intensivas no fator trabalho, ou seja, mantendo-se a utilização de técnicas de produção simples, que empreguem um grande número de trabalhadores com baixa remuneração, sempre se deslocando em direção às regiões menos desenvolvidas.

Desse modo, reforça-se a afirmação de Cornejo de que a queda do salário médio em relação à produtividade no setor coureiro-calçadista nacional tenha

vido influenciada pelo movimento de realocação da produção industrial a partir da década de 1990 para o nordeste brasileiro.

5 CONCLUSÕES

No decorrer da pesquisa procurou-se mostrar que a partir da década de 1970 a produção industrial enfrentou uma crise de competitividade a qual forçou as indústrias a realizarem reestruturações em seus processos produtivos, que resultaram na realocização da produção industrial. Foi visto que as indústrias intensivas em tecnologia e mão de obra especializada mantêm-se nas regiões desenvolvidas e aquelas intensivas em mão de obra buscam realocar-se em países/regiões menos desenvolvidos, cuja disponibilidade de mão de obra barata é maior.

Buscou-se mostrar que o setor calçadista está inserido no grupo de indústrias intensivas em trabalho e que no decorrer dos anos esse setor procurou direcionar segmentos de produção em direção às regiões menos desenvolvidas, sempre em busca de menores custos produtivos, para se manter competitiva e recompor sua rentabilidade.

Verificou-se que a indústria calçadista se instalou no Brasil, primeiramente no Centro-Sul do país, em busca de menores custos de mão de obra. Uma vez que houve uma elevação dos salários na Europa e EUA. Foi constatado que, devido à moeda desvalorizada e ao baixo custo da mão de obra, até a década de 1990 houve um crescimento exponencial do setor calçadista brasileiro.

Observou-se que a partir da década de 1990 a indústria calçadista enfrentou uma crise de competitividade cujas origens estavam no processo de abertura econômica, aumento da concorrência externa e na valorização da moeda nacional frente ao dólar. Também pode ser observado que a estabilização econômica deu visibilidade aos problemas de ineficiência produtiva da indústria calçadista durante aquele período.

Verificou-se, a partir de meados da década de 1990, uma queda simultânea do salário médio e da produtividade no setor coureiro-calçadista. Esse período caracterizou-se pelo processo de ajuste na produção calçadista e seu deslocamento em direção ao nordeste do país. A partir desses fatos foi elaborada a questão central do trabalho da seguinte maneira: a reestruturação da indústria

calçadista exerceu influência sobre o crescimento do salário médio e da produtividade?

Foi identificado que o movimento de reestruturação da indústria calçadista brasileira apresentou características semelhantes aos que ocorrem em nível mundial, isto é, quando o esgotamento da rentabilidade de um setor intensivo em mão de obra implica em um processo de ajustes na produção, sendo que a principal estratégia é o deslocamento espacial da produção em busca de regiões que ofereçam mão de obra relativamente mais barata.

Foi constatado que o salário médio na região Nordeste era inferior ao do Centro-Sul do Brasil e a produtividade relativamente superior. Outro fato constatado é que esse movimento se deu por firmas de grande porte que empregam um grande número de trabalhadores, ou seja, intensivas em mão de obra. Por último, constatou-se que a relação entre salários e valor da transformação industrial na região Nordeste era bastante inferior à do Centro-Sul do país, embora o número de empregados por firma fosse maior naquela região.

Desse modo, conclui-se que o movimento de reestruturação da indústria calçadista brasileira pode sim ter influenciado na queda do salário médio em relação à produtividade, pois o deslocamento da produção para regiões menos desenvolvidas como o nordeste brasileiro implicou em um aumento do número de empregados com salários relativamente menores. Em consequência, isso levou a uma redução do salário médio em relação à produtividade, ou seja, uma diminuição do custo unitário de produção.

Conclui-se também que com a reestruturação industrial o setor calçadista, por meio da estratégia de transferência da produção das regiões mais desenvolvidas em direção às menos desenvolvidas e explorando suas diferenças salariais, buscou tornar-se mais competitivo, recompor sua rentabilidade e elevar suas taxas de lucros.

REFERÊNCIAS

BECKER, Marina Miotto. **O processo de reestruturação e as mudanças de posicionamento estratégico das empresas da indústria calçadista brasileira no período de 1990 a 2011**. 2012. Dissertação (Mestrado em Economia)-Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/61933/000866984.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 03. maio. 2017.

CORNEJO, Ricardo Heli Rondinel. **A dinâmica da distribuição do setor coureiro-calçadista por microrregiões brasileiras no período de 1994 a 2011**. 2013. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional)- Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2013. Disponível em: <<http://repositorio.unisc.br/jspui/bitstream/11624/637/1/RicardoRondinel.pdf>>. Acesso em: 03. maio. 2017.

COSTA, Achyles Barcelos da; FLIGENSPAN, Flávio Benevett. **O deslocamento de empresas de calçados para o nordeste brasileiro**. 1ª Ed. Porto Alegre: editora da UFRGS, 2013.

GALVÃO, Olímpio J. de Arroxelas. **Flexibilização produtiva e reestruturação espacial**: considerações teóricas e um estudo de caso para a indústria de calçados no Brasil e no Nordeste. vol. 21, nº 1. Revista de economia política, 2001. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/PDF/81-5.PDF>>. Acesso em 03. mai. 2017.

GARCIA, Renato de Castro. **Vantagens competitivas de empresas em aglomeração industriais**: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais. 2001. Tese (Doutorado em Economia)- Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2001. Disponível em: <http://repositorio.unicamp.br/bitstream/REPOSIP/285900/1/Garcia,%20Renato%20de%20Castro_D.pdf>. Acesso em 03. mai. 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE): Disponível em: <<http://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=71719>>. Acesso em 09. abr. 2017.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2003. Disponível em: <[HTTPS://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india](https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india)>. Acesso em: 03. mai. 2017.

MOREIRA, Carlos Américo Leite; CASTRO, Inez Silvia Batista. **Reestruturação da indústria de calçados na região Nordeste nas décadas de 1990/00**. In: Trajetórias de Desenvolvimento Local e Regional: uma comparação entre as Regiões do Nordeste Brasileiro e a Baixa Califórnia, 2008, Fortaleza. Disponível em: <http://www.ric.ufc.br/evento1/carlos_americo_fabio_batista_mota.PDF>. Acesso em 03. mai. 2017.

PINTO, Ádila Maria Barbosa. **Avaliação da geração de emprego nas indústrias de calçados do Nordeste financiadas pelo Banco do Nordeste do Brasil, de 1998 a 2006**. 2008. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas)- Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2008.

SALAMA, Pierre. **Pobreza e exclusão do trabalho na América Latina**. 1ª ed. São Paulo: Boitempo editorial, 2002.

STÜMER, Francisco Assis. **Posicionamento estratégico das empresas de calçados femininos do Vale do Rio dos Sinos frente ao mercado externo**. 2006. Dissertação (Mestrado em Economia)-Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/10797/000601457.pdf?sequence=1>>. Acesso em 03. mai. 2017.

UNE, Maurício Yoshinori; PROCHNIK, Victor. **Desafios para a nova cadeia de calçados nordestina**. 1999. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/cadeiasprodutivas/pdfs/desafios_para_a_nova_cadeia_de_calculos_nordestinos.pdf>. Acesso em: 03. mai. 2017.