

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

BRUNO AGOSTINI DIAS COSTA MATOS

O APL DO VALE DO RIO DOS SINOS: CARACTERIZAÇÃO E DESAFIOS

Rio de Janeiro

2021

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

BRUNO AGOSTINI DIAS COSTA MATOS

O APL DO VALE DO RIO DOS SINOS: CARACTERIZAÇÃO E DESAFIOS

Trabalho de conclusão de curso, submetido à banca examinadora do Instituto de Economia da UFRJ, como quesito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Dra. Renata Lèbre La Rovere

Rio de Janeiro

2021

BRUNO AGOSTINI DIAS COSTA MATOS

O APL DO VALE DO RIO DOS SINOS: CARACTERIZAÇÃO E DESAFIOS

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Rio de Janeiro, 8/3/2021.

RENATA LÈBRE LA ROVERE - Presidente
Professora Dra. do Instituto de Economia da UFRJ

VICTOR PROCHNIK
Professor Dr. do Instituto de Economia da UFRJ

KELLI ANGELA CABIA LIMA DE MIRANDA
Professora Dra. do Instituto de Economia da UFRJ

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

Dedico esse trabalho aos meus pais, Sebastião Alvino e Nilce Maria, por terem me concebido a vida e ser meu exemplo de superação, e ao meu irmão e amigo Gabriel Agostini, por sempre estar ao meu lado nessa jornada.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais Sebastião e Nilce pela vida, por sempre estarem ao meu lado e serem exemplo de superação. Meu irmão, Gabriel, pelo companheirismo e por me mostrar que a vida pode ser mais leve.

À minha ex-professora da quinta série, Ana Augusta, que me abriu portas logo cedo me levando para uma escola melhor. Muito Obrigado!

Ao meu professor do pré vestibular, Vitor Quintan. Um mestre que me ensinou sobre a importância de valorizar as pequenas coisas da vida!

À Universidade Federal Fluminense, em especial, ao polo de Campos dos Goytacazes, onde iniciei meus estudos em ciências econômicas e que sempre que recordo, tenho a sensação de que a UFF é uma família.

Agradeço à cidade de Cape Town, onde pude fazer meu intercâmbio e viver a melhor fase da minha vida até então, mesmo enfrentando um dos lockdowns mais rígidos do mundo. Que cidade maravilhosa. Uma energia inigualável. Obrigado a todos que fizeram parte dessa história, onde sempre que lembro, lágrimas de alegria escorrem.

Agradeço aos meus amigos Lucas Morgado, Henrique Almeida, Fernanda Felipe e Karen Alves que, assim como eu, tomaram a decisão de deixar a UFF. Essa união inicial foi muito importante. Agradeço também ao meu amigo Deyvid Toledo que me ajudou muito ao longo dessa trajetória.

Aos meus amigos que fiz na UFRJ, em especial, Vicente Carvalho e João Degenring. A minha orientadora, Professora Renata Lèbre La Rovere, pelo tempo que dispensou para acompanhar esse trabalho e ter aceitado o meu convite. Ao professor de administração André B. Barcaui que ministrava suas aulas com excelência. Ao professor, já aposentado, José Carlos Miranda, que me mostrou a beleza da macroeconomia. Aos professores Antônio Luís Licha e Ítalo Pedrosa, que sempre foram pacientes e me ajudaram a ser um melhor monitor. A professora Ana Cristina Reif, na qual tive o privilégio de cursar quatro matérias ao logo do curso. Obrigado pela dedicação ao Instituto de Economia da UFRJ.

Agradeço à Universidade Federal do Rio de Janeiro, onde mesmo possuindo milhares de problemas, mantém sua excelência inquestionável. A UFRJ me ensinou

a ser resiliente e a sempre encarar novos desafios. Ao longo do curso, fui muito bem nas cadeiras de macroeconomia e nem tanto nas de micro. E aqui estou eu, escrevendo sobre Arranjos Produtivos Locais. Estudar na Praia Vermelha foi um privilégio de muito poucos e sempre vou lembrar disso. Um sonho que se tornou realidade. Obrigado Instituto de Economia da UFRJ. Você sempre fará parte da minha história!

“O pessimista vê dificuldades nas oportunidades. O otimista vê oportunidades nas dificuldades”.

Winston Churchill

RESUMO

O presente trabalho faz uma análise de como a mudança na política econômica brasileira na década de 1990 impactou a indústria de calçados na região do Vale dos Sinos. A indústria de calçados se iniciou no Século XIX no Rio Grande do Sul por meio de imigrantes alemães e italianos que trouxeram consigo a técnica de curtimento do couro. Ao longo dos anos, diversas empresas começaram a ingressar na indústria que logo formaria o arranjo produtivo calçadista no Vale do Rio dos Sinos. Por décadas, foi a principal aglomeração do país, contribuindo expressivamente para a geração de investimentos e empregos na região, tendo Novo Hamburgo como principal força econômica do aglomerado.

Em 1990, a mudança da política econômica brasileira que promoveu a abertura econômica, afetou diretamente o APL calçadista. A partir desse ano, as taxas de exportações foram diminuindo, a moeda real elevou o poder de importação dos brasileiros e a China se lançou no mercado mundial com preços mais competitivos. Essa série de fatores levou à perda de competitividade brasileira no mercado nacional e internacional. O APL calçadista do Vale do Rio dos Sinos entrou em recessão e uma nova divisão de trabalho se estabeleceu no país. Calçados femininos de qualidade mais elevada continuaram na região do Sul do país. No entanto, os calçados masculinos e de crianças com qualidade elevada, se estabeleceram no interior de São Paulo, enquanto novas empresas com alta tecnologia, surgiram no Nordeste do país para produção de calçados de baixa qualidade.

O trabalho mostra que a indústria calçadista do APL no Vale do Rio dos Sinos necessita de estratégias que permitam maior competitividade através de flexibilizações de produção, investimentos em eficiência produtiva, em fortalecimento da marca e em design.

Palavras Chave: Política Econômica, Vale dos Sinos, Crise.

ABSTRACT

This paper analyzes how the change in Brazilian economic policy in the 1990s impacted the footwear industry in the Vale dos Sinos region. This industry began in the 19th century in Rio Grande do Sul through German and Italian immigrants who brought with them the technique of tanning leather. Over the years, several companies developed their entry into the industry that would soon form the footwear cluster in Vale do Rio dos Sinos. For decades, it was the main cluster in the country, significantly contributing to the generation of investments and jobs in the region, with Novo Hamburgo as the main economic force in the agglomeration.

In 1990, a change in Brazilian economic policy that promotes economic opening directly affected the footwear cluster. From that point onwards, export rates began to decrease, the real currency increased the import power of Brazilians and China launched on the world market at more competitive prices. This series of factors led to the loss of Brazilian loss in the national and international market. The footwear cluster of Vale do Rio do Sinos entered into recession and a new division took control in the country. Higher quality women's footwear continued in the southern region of the country. At the same time, production of high quality men's and children's shoes has been established in the interior of São Paulo, while new companies with high technology have emerged in the Northeast of the country for the production of low quality shoes.

The work shows that the footwear industry of APL in the Vale do Rio dos Sinos needs strategies that allow greater competitiveness through production flexibilities, investments in productive efficiency, brand strengthening and design.

Keywords: Economic Policy, Vale dos Sinos, Crisis.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Cadeia Produtiva do Setor Coureiro-Calçadista	28
Figura 2 - Municípios do COREDE Vale dos Sinos - RS.....	34
Figura 3 - Foto da História do Primeiro Pedido Tipo Exportação de Calçados do Brasil	35

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Produção de calçados em cavaletes e no Sistema de trilhos	36
Tabela 2 - Crescimento da população e taxa de crescimento populacional.....	37
Tabela 3 - Exportação Brasileira e Gaúchas de Calçados em US\$ e volume entre 1989 -1999	43
Tabela 4 - Importações de Calçados dos Estados Unidos, por Origem e Participação no Total – 1995-1997	45

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução da Balança Comercial de Calçados – 1990-1998 (em U\$\$ Milhões).....	42
Gráfico 2 - Postos de Trabalho na Fabricação de Calçados no Rio Grande do Sul, por Polo, Mim Empregos, de 1995 a 2017.	43
Gráfico 3 - Preço Médio Nacional e Gaúcho do Par de Calçados de 1989 a 2013 ...	44
Gráfico 4 - Preço x Participação do Brasil nas Importações Norte Americanas de Calçados – 1995/1997	45
Gráfico 5 - Estabelecimentos da Fabricação de Calçados no Rio Grande do Sul, por Polos, de 1995 a 2017	46

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APL	Arranjo Produtivo Local
ASSINTECAL	Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Calçados, Couros e Artefatos
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
COREDE	Conselho Regional de Desenvolvimento
EVA	Etileno Acetato de Vinila
FENAC	Federação Nacional de Cultura
ISSO	International Organization for Standardization
MPEs	Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	15
CAP. I – APRESENTAÇÃO DO CONCEITO DE ARRANJO PRODUTIVO LOCAL..	17
I.1 – Conceito e Características	17
I.2 - Estrutura do arranjo e a importância da inovação e do aprendizado.....	20
I.3 – Identificação de arranjos produtivos locais.....	23
CAP. II – ASPECTOS GERAIS DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS NO VALE DO RIO DOS SINOS	27
II.1 - Setores de produção dos calçados	27
II.1.1 - Setor de Corte e Chanfração	27
II.1.2 - Setor de Preparação e Costura.....	28
II.1.3 - Setores de Distribuição e Montagem	28
II.1.4 - Setor de Expedição	29
II.1.5 - Setor de Custos e na Fabricação de Calçados	29
II.1.6 – Certificado de Qualidade ISO 9000	30
II.1.7 – Sustentabilidade Ambiental	30
II.1 – Formação do APL.....	32
CAP. III – MUDANÇA NA POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO LATINO AMERICANO E DECLÍNIO DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS NO VALE DO RIO DOS SINOS.	37
III.1 – Mudanças de política de desenvolvimento pós Segunda Guerra Mundial	37
III.2 – 1990 e a crise calçadista	39
CONCLUSÃO	49
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	52

INTRODUÇÃO

A indústria de calçados brasileira surge no início do século XIX com a chegada dos alemães e italianos no Sul do país. Com o decorrer dos anos, os calçados sulistas começaram a se destacar no mercado nacional e internacional, fomentando a entrada de novas empresas na região, que logo formou o maior arranjo produtivo do mundo no Vale do Rio dos Sinos. As políticas de desenvolvimento nacional adotadas, pós segunda guerra mundial, beneficiaram fortemente o setor, sendo uma das principais fontes de arrecadação e promoção de empregos no Rio Grande do Sul.

Com a abertura comercial na década de 1990 e a implementação do Plano Real, os calçados do Vale do Rio dos Sinos perderam competitividade frente aos asiáticos, principalmente, aos calçados chineses. Nesse sentido, o APL calçadista enfrentou a crise mais acentuada da sua história, promovendo uma nova organização territorial de produtores de calçados no Brasil.

O objetivo geral desse trabalho será apresentar o conceito de Arranjo Produtivo Local e a história do APL calçadista do Vale do Rio dos Sinos, já o objetivo específico será analisar as principais consequências dos planos econômicos da década de 1990 sobre o APL calçadista do Vale do Rio dos Sinos.

No capítulo I, faremos uma breve revisão do conceito de arranjo produtivo local, assim como, discorreremos sobre sua estrutura, inovação, aprendizado interno à firma e a dificuldade de se formular teorias que identifiquem potenciais APLs.

O capítulo II descreverá o surgimento do APL calçadista do Vale do Rio dos Sinos e as etapas da produção de calçados, assim como seus impactos ambientais.

No capítulo III, será destacada a mudança política de desenvolvimento econômico na América Latina e Brasil, dando destaque para a visão cepalina. A partir desse fato, novas políticas econômicas, como a abertura comercial e o plano real, fomentaram a concorrência chinesa no setor de calçados no mercado mundial e nacional, o que provocou uma grave crise no APL do Vale do Rio dos Sinos. Serão destacados os impactos sobre estabelecimentos, valores exportados e empregos na década de 1990 e possíveis fatores internos ao APL que não o deixaram retomar a liderança do setor e como consequência, a consolidação de outras aglomerações calçadistas no país. Alguns impactos sentidos posteriormente à década de 1990 serão

mencionados, mas não serão o foco do trabalho, que tem como foco, a década de implementação da abertura econômica.

Fecharemos esse trabalho com uma breve conclusão. Esperamos, ao final dele, possibilitar, principalmente aos leitores não técnicos, um melhor entendimento sobre os arranjos produtivos locais e como as políticas de controle a inflação da década de 1990 fomentaram a competitividade chinesa, impactando fortemente o aglomerado calçadista do Vale do Rio dos Sinos.

CAPÍTULO I – APRESENTAÇÃO DO CONCEITO DE ARRANJO PRODUTIVO LOCAL

I.1 – Conceito e Características

Atualmente, na literatura sobre economia regional e industrial encontram-se diversos estudos sobre APL¹. De fato, aprofundar o conhecimento sobre essa aglomeração vem se tornando uma importante ferramenta na criação e implementação de políticas de desenvolvimento regional, industrial e tecnológica. Segundo Cassiolato (2003), os arranjos produtivos locais foram definidos pela RedeSist² como:

Aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultorias e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para a formação e capacitação de recursos humanos (escolas técnicas e universidades), pesquisa, desenvolvimento, engenharia, política, promoção e financiamento. Tais arranjos comumente apresentam fortes vínculos envolvendo atores localizados no mesmo território; por sua vez, as interações referem-se não apenas a empresas atuantes em diversos ramos de atividade e suas diversas formas de representação e associação (particularmente cooperativas), mas também às diversas outras instituições públicas e privadas (LASTRES; CASSIOLATO, 2003, p. 27).

Essa forma de organização, tem auxiliado empresas de diversos tamanhos, principalmente, as pequenas e médias, a ultrapassarem barreiras ao crescimento, resultado da aglomeração espacial que geram ganhos de eficiência coletiva através de redes de cooperação.

De um lado, a proximidade física das empresas gera externalidades, entre as quais que podem ser destacadas o mercado especializado e uma ligação mais forte entre produtores e fornecedores.

De outro, uma interação cooperativa é criada pela proximidade física. Através da cooperação³, as firmas poderiam atingir, coletivamente, economias de escala

¹ Arranjo Produtivo local

² Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist), sediada no instituto de economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

³ Alfred Marshall foi o primeiro autor a perceber a importância das economias externas para o desenvolvimento econômico das firmas.

maiores que economias de escala atingido por apenas uma empresa, através de ajustamento de uma escala ótima no uso de máquinas, compras coletivas de insumos, propaganda para diversas empresas e alinhamento da capacidade de produção para atender grandes clientes, o que seria denominado por Schmitz (1997) de “eficiência coletiva”⁴.

Em 1998, Michael Porter formula a concepção de cluster, onde seria uma concentração geográfica de instituições e empresas semelhantes que competiam pelo mesmo mercado e que, mutualmente, cooperavam entre si para gerar ganhos recíprocos. A interdependência e os elos estabelecidos entre seus componentes formulam a vantagem competitiva. Entretanto, Porter, não restringiu o contexto geográfico de estudo apenas ao local, mas também utilizou escalas regionais, nacionais e internacionais (PECQUEUR, 2009).

Para Caporali e Volker (2004) os arranjos produtivos locais seriam um tipo particular de cluster que contaria com um nível institucional maior.

“Os arranjos produtivos locais constituem um tipo particular de cluster, formado por pequenas e médias empresas, agrupadas em torno de uma profissão ou de um negócio, onde se enfatiza o papel desempenhado pelos relacionamentos – formais e informais – entre empresas e demais instituições envolvidas. As firmas compartilham uma cultura comum e interagem, como um grupo, com o ambiente sociocultural local. Essas interações, de natureza cooperativa e/ou competitiva, estendem-se além do relacionamento comercial e tendem a gerar, afora os ganhos de escala, economias externas, associadas à socialização do conhecimento e à redução dos custos de transação. [...] nesses sistemas, as unidades produtivas podem ter atividades similares e/ou complementares, em que predominam a divisão do trabalho entre os seus diferentes participantes – empresas produtoras de bens e serviços, centros de pesquisa, centros de capacitação e treinamento e unidades de pesquisa e desenvolvimento, públicas e privadas” (CAPORALLI & VOLKER, 2004, p. 230-231).

Atualmente, há um consenso na literatura econômica que os arranjos produtivos locais nascem de modo espontâneo como propunha Marshall. Entretanto, seu desenvolvimento é diretamente ligado às ações das autoridades públicas e das firmas. Assim:

“Os Arranjos Produtivos Locais se desenvolvem em ambientes favoráveis à interação, à cooperação e à confiança entre os atores, e sua formação está geralmente associada à construção histórica de identidades e de vínculos

⁴ Eficiência coletiva é o ganho oriundo da combinação de economia externas não planejadas, como experiência de mão de obra, presença de um conjunto de fornecedores especializados de matéria prima, disseminação de conhecimento, entre outros.

territoriais regionais e/ou locais, a partir de uma base social, cultural, política e econômica comum” (Lastres & Cassiolato, 2003, p.63).

Em 2003, Lastres e Cassiolato definiram algumas características fundamentais para a existência de um APL:

I – Dimensão Territorial: é um recorte específico de análise e ação política, o que define o espaço onde os processos produtivos, cooperativos e inovativos ocupam no APL. Podendo ser: um município ou conjunto de municípios, uma micro região ou um conjunto de micro-regiões, dentre outros.

II – Diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais: os arranjos produtivos locais envolvem a participação e a interação que podem ser desde produtores de bens e serviços finais até fornecedores de equipamentos e insumos, distribuidores, prestadores de serviços, clientes, entre outros, envolvem suas variadas formas de associação e representação e também um aparato institucional voltado para o apoio às ações coletivas de desenvolvimento composto por entidades privadas e públicas.

III – Conhecimento Tácito: são os processos de geração, compartilhamento e socialização de conhecimentos por parte dos indivíduos, organizações e empresas, que são verificados no contexto do APL, principalmente de conhecimentos tácitos que apresentam forte especialização local, devido as identidades empresarias, culturais, sociais e proximidades territoriais.

IV- Inovação e aprendizado interativos: a ampliação da capacidade produtiva, inovativa e transmissão de conhecimento são, fundamentalmente, constituídos pelo aprendizado interativo. A capacidade de inovar possibilita a introdução de novos produtos, métodos, processos e formatos organizacionais, sendo essencial para garantir a competitividade sustentada dos diferentes atores locais, tanto individualmente como coletivamente.

V – Governança: nos APLs a governança refere-se aos diversos modos de coordenação entre os agentes e as atividades que envolvem da produção a distribuição de bens e serviços e também, os processos de geração, disseminação e uso de conhecimentos e de inovações

VI – Grau de enraizamento: envolve as articulações e envolvimento dos diversos agentes dos APLs com as capacitações e outros recursos naturais, humanos, financeiros, técnico-científicos, e também com outras organizações e com o mercado consumidor local.

I.2 - Estrutura do arranjo e a importância da inovação e do aprendizado

Em 2001, Crocco & Horácio identificaram três tipos de Arranjos: informais, organizados e inovativos. Os arranjos informais têm como característica uma grande quantidade de micro e pequenas empresas que possuem baixo nível tecnológico e com baixa barreira à entrada para novas empresas. Os arranjos organizados também são formados por uma grande quantidade de micro e pequenas empresas, no entanto, possuem trajetórias crescentes da capacidade tecnológica, apresentando capacidade de cooperação entre as empresas, o que gera uma agilidade maior de adaptação tecnológica e de tempo de resposta para as transformações. Os arranjos inovativos são caracterizados por uma elevada capacidade gerencial e adaptativa e um grande nível de confiança e cooperação entre os agentes, tendo o fator inovativo como principal pilar do sucesso. Assim, os arranjos informais e organizados são, geralmente, encontrados em países em desenvolvimento, enquanto os arranjos inovativos estão presentes em economias desenvolvidas.

As micro e pequenas empresas estão presentes em grande parte dos arranjos produtivos locais e apresentam significativa importância para seu desenvolvimento. Sua inserção está atrelada as formas das estruturas locais e depende dos aspectos dos processos de governança existentes, que possibilitam induzir os processos de aprendizagem.

Para Cassiolato & Szapiro (2003) há duas formas de governança nos arranjos produtivos: a forma hierárquica e a forma de redes (subcontratação). Na forma hierárquica a autoridade é incorporada dentro das grandes organizações. Já na governança de redes, há um grande número de relações externas entre grande parte dos agentes, sem que tenha nenhum tipo de dominância entre os atores.

Nos últimos anos, a estrutura de governança sob a forma de redes de subcontratação tem aumentado consideravelmente, fomentando o aumento do tempo de acordo entre as empresas, maior cooperação técnica, troca de informações entre os agentes e nova repartição de tarefas entre o contratante e as empresas subcontratadas.

Para que haja uma estrutura de relações de subcontratação baseadas na colaboração é fundamental a montagem de uma estrutura de autoridade para o intercâmbio dessas ligações, onde essa estrutura é legitimada enquanto arranjo

Interorganizacional adequado para enfrentar as incertezas inerentes ao ambiente econômico. Em 2002, Britto destaca quatro aspectos em relação a esse processo:

I – Originação de códigos de condutas aceitos por todos que integrem as ações dos agentes.

II- Ordenação de informações e trocas que se criam entre os agentes.

III- Produção de uma estrutura de comando de acordo com a rede, com certo poder de centralização, que seja aceito pelos membros.

IV- Implementação de práticas de gestão para o desenvolvimento do arranjo ao longo dos anos. (Britto, 2002)

Para que todas essas relações entre as empresas ocorram e sejam sustentáveis, de forma a gerar desenvolvimento na região, é necessária a constante busca por inovação.

O economista Joseph Schumpeter⁵ (1934) destaca que o principal pilar para o desenvolvimento econômico capitalista é a inovação. Onde o empresário inovador busca e utiliza ferramentas para a criação de produtos que ainda não foram lançados no mercado. Entretanto, essa inovação não se estabelecerá por tempo ilimitado, pois logo outros empresários iriam copiar o processo produtivo para a fabricação de produtos similares. Assim, o produto que inicialmente foi inovador no mercado e gerou grande lucro para o empresário inovador não será mais destaque, havendo muita concorrência. Dessa forma, Schumpeter elabora o conceito de destruição criadora, uma vez que o sistema capitalista gera incentivos para a criação de inovação e que posteriormente, esse mesmo sistema, fomentará bases para a “destruição” dessa inovação, obrigando os empresários a sempre estarem em busca da inovação para sua sobrevivência.

Sob a ótica da firma, tem-se que a atividade de inovação passa por algumas etapas caracterizadas pela existência de rotinas, buscas e seleções que são elementos fundamentais para sua efetivação.

I – Rotinas: são as formas de operacionalização das atividades atuais das firmas, que regulam e direcionam um padrão de comportamento, onde a constante repetição das atividades torna o processo mais rápido e eficiente, gerando novas

⁵Joseph Alois Schumpeter nasceu na Áustria e foi um dos mais importantes nomes da economia e ciência política da primeira metade do século xx defendendo a tese de que a inovação é o principal motor do desenvolvimento capitalista.

oportunidades de operação. Dessa forma, as rotinas caracterizam-se pela repetição e experimentação, promovendo o processo de aprendizagem que guiará o comportamento de diversos agentes.

II – Busca de soluções: processo que busca melhorar o desempenho de atividades da firma sobre diversos problemas, mapeando as melhores soluções dentre diversas possibilidades.

III – Seleção: é guiado pelas regras estabelecidas no processo de busca das firmas, orientado na escolha das melhores práticas e projetos que resultem de maiores desempenhos e vantagens para a firma. O processo de busca e o processo de seleção são etapas simultâneas, interagindo como partes de um processo evolutivo.

A partir da análise neo-schumpeteriana é possível constatar a importância das configurações institucionais para sustentar a capacidade de inovação das firmas, destacando a importância do conhecimento e do aprendizado interativo como elementos centrais no processo de mudança tecnológica. De acordo com Malerba (1996) apud Vargas (2002), na base do processo de inovação, encontra-se o conhecimento e a sua criação e difusão são a fonte básica na mudança econômica e tecnológica. Já o aprendizado é o principal mecanismo no processo de acumulação de conhecimento, ocorrendo por meio de formas que mostram diferentes graus de complementaridade e contextualidade.

Para Campos (2002), o aprendizado possui um papel fundamental na formulação de novas competências e na construção de vantagens competitivas, o que desenvolve habilidades em nível individual e organizacional.

Chaves (2004) destaca que os processos de aprendizagem internos às empresas ocorrem de forma interativa e possuem diferentes graus, tipos e natureza:

I – *Learning by doing*: o aprendizado é originado pela prática, onde os melhores resultados são em inovações e melhorias em processos.

II – *Learning by using*: o aprendizado vem com o uso do produto, tendo maior eficiência quando há um sistema eficaz de informação entre produtor e usuário. Processos de produtos são os principais resultados relacionados.

III – *Learning by searching*: o aprendizado é originado através de investimentos nas estruturas formais das firmas, como laboratórios para pesquisa e desenvolvimento.

IV – *Learning by interacting*: o aprendizado origina de relações com clientes ou fornecedores, o que cria um aprendizado coletivo que pode ser implementado nos métodos de produção, qualidade dos produtos e capacitação tecnológica.

V – *Learning by spillover*: o aprendizado é oriundo das externalidades interindústrias, onde os melhores resultados são em melhoramento de produtos e processos.

VI – *Learning from advances in science and technology*: o aprendizado vem da evolução da ciência e tecnologia.

Dentre as vantagens que surgem das interações no processo de aprendizagem, o conhecimento incorporado aos indivíduos e as organizações tem se tornando cada vez mais importante, uma vez que esse conhecimento é a base para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Uma das características do aprendizado é a acumulação, uma vez que o agente ou a firma, através de conhecimentos prévios e do seu grau de complexidade promove a dinâmica do processo de aprendizagem, acoplando um novo conhecimento para cada unidade organizacional, e como consequência, tem-se um novo padrão de atividades e uma nova ordem organizacional. Assim, a firma segue uma rotina associada ao aprendizado e à inovação.

I.3 – Identificação de arranjos produtivos locais

Atualmente, na literatura econômica há múltiplos estudos em relação aos arranjos produtivos locais. Esses estudos possibilitaram o melhor entendimento dessas aglomerações, facilitando e direcionando políticas de desenvolvimento industrial, regional e tecnológica. Em vista disso, grande parte dos estudos empíricos voltaram-se para analisar os arranjos produtivos já conhecidos, através de uma avaliação *ex post* das características desse arranjo e sua cooperação para o desenvolvimento local/regional/nacional. Em contrapartida, são mais raros os estudos que são capazes ou procuram identificar o surgimento destes arranjos. Assim, tem-se grande dificuldade para a identificação da natureza de desenvolvimento dessas aglomerações, uma vez que há poucos estudos sobre o período em que eles estão se formando. Sob a perspectiva de elaboração de políticas de desenvolvimento econômico e regional, este hiato é grave, pois levam as políticas privilegiarem os arranjos já desenvolvidos ao invés daqueles em formação. Diante disso, é necessário construir metodologias que possibilitem preencher essa lacuna.

“Não são exatamente as políticas públicas construídas de cima para baixo, mas as ações públicas de construção compartilhada que constituem o fermento para o desenvolvimento territorial. Elas se concretizam por meio do projeto coletivo integrado e coerente, capaz de contemplar interesses diferenciados, mas com aspirações comuns para um cenário futuro e mediante compromissos coletivos Assumidos”. (Bourlegat & Falcón, 2017, p 120.)

Britto e Albuquerque (2002) propuseram uma metodologia de identificação de arranjos produtivos locais baseado no coeficiente locacional (QL). O QL indica se uma cidade desejada possui especialização em algum setor específico, procurando comparar duas estruturas setoriais-espaciais. O QL é uma razão entre uma “economia em estudo” e uma “economia de referência”. Sendo a fórmula do cálculo a seguir:

$$QL = \frac{E_j^i / E_j}{E_{BR}^i / E_{BR}}$$

Onde:

E_j^i = Emprego do setor i na região j ;

E_j = Emprego total na região j ;

E_{BR}^i = Emprego do setor i no Brasil;

E_{BR} = Emprego Industrial Total no Brasil

Para os autores, caso o coeficiente locacional fosse maior que um, existiria especialização do setor i na região j . Após o par região-setor passar por esse critério, ele será submetido a avaliação em termos de relevância nacional. O segundo critério será a participação relativa do par região-setor no emprego nacional, sendo que deve possuir no mínimo 1% do emprego nacional daquele setor. Assim, caso o arranjo produtivo local tenha $QL > 1$ e participação relativa de no mínimo 1%, deverá ser submetido ao último critério de análise, o de densidade. Esse critério, estabelece que só será considerado APLs os arranjos que possuírem no mínimo 10 estabelecimentos no respectivo setor e mais de 10 em atividades associadas.

Para Matos et al. (2017) o coeficiente locacional desconsidera a complexidade das diferentes estruturas produtivas. Em primeiro lugar, os dados estatísticos utilizados não consideram os agentes e as atividades informais, onde focam em atividades setoriais de forma abstrata e descontextualizada e geralmente recortadas espacialmente em municípios, microrregiões, estados, macrorregiões e países. Entretanto os APLs nem sempre respeitam as demarcações geográficas político-institucionais.

Em segundo lugar:

“... tanto para a implementação de políticas de apoio quanto para a seleção de casos a serem estudados, certa representatividade (ou peso relativo) de um setor de atuação em determinado espaço geográfico constitua um critério consistente para distinguir o que é um APL e o que não é. Em contraposição, a abordagem de APLs desenvolvida pela RedeSist não considera tal pressuposto. Como reiterado anteriormente e em diversos trabalhos da RedeSist, onde existe alguma atividade produtiva, existe um arranjo em torno, por mais fragmentado e desestruturado que seja”. (Matos, Cassiolato & Peixoto, 2017, p.76).

Assim, dificilmente se encontrará critérios deterministas para a formação de arranjos e sistemas produtivos locais, uma vez que a amplitude do conceito de APL não se restringe a casos e espaços, podendo abranger toda e qualquer estrutura produtiva, o que ressalta a importância do conhecimento de pesquisadores das realidades locais, de modo que não conduza a demarcações arbitrárias e errôneas de termos espaciais, setoriais e de atores relevantes.

Helena Lastres (2004) destaca que além da dificuldade se encontrar critérios de formação dos APLs, há também os desafios de sobrevivência e de desenvolvimento das micro e pequenas empresas (MPEs) dentro do aglomerado, devido ao seu grande número, a sua heterogeneidade, sua dispersão e sua falta de conceitos e indicadores que realmente representem a realidade dessas empresas.

Helena também destaca os importantes desafios associados a:

- problemas de sobrevivência e crescimento, advindos da política e contexto macroeconômico brasileiro (como as altas taxas de juros e as dificuldades de crédito);
- a ausência de política de desenvolvimento coordenada e de longo prazo;
- o quadro regulatório pouco adequado às necessidades das empresas de pequeno porte e algumas vezes até desfavorável por dar tratamento igual a desiguais.

“Aponta-se, portanto, e apesar do significativo aparato institucional de promoção às MPEs, para a cristalização de um quadro de inadequações, superposição e descoordenação de ações, as quais geralmente são indiscriminadas e não têm continuidade. Outro importante problema é que algumas políticas de apoio às MPEs já partem do princípio de que estas empresas não têm e nunca terão viabilidade econômica e, assim, circunscrevem-se dentro de ações muitas vezes caracterizadas como assistencialistas, cujos resultados não têm sustentabilidade” (HELNA, p 2-3, 2004).

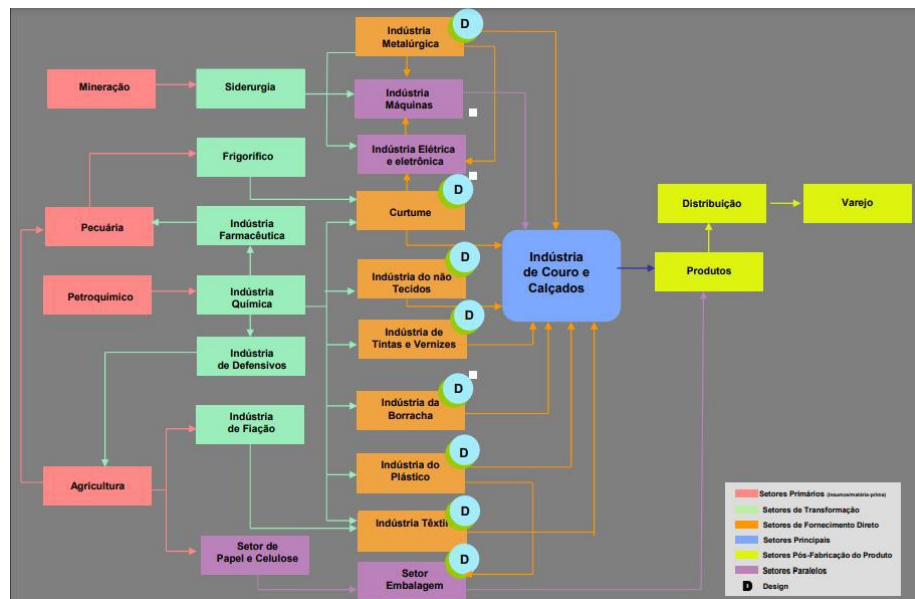
Para Helena, é fundamental que as políticas sejam adaptadas para as MPEs e não as MPEs se adaptarem as políticas para grandes empresas, visto a vasta heterogeneidade das MPEs. Entretanto, também seria inviável desenvolver políticas específicas para cada microempresa. Nesse sentido, um bom caminho para o desenvolvimento de políticas seria o desenvolvimento de ações para os aglomerados industriais, aproveitando as vantagens coletivas geradas por suas interações,

fortalecendo o ambiente onde se localizam e aumentando as chances de sobrevivência e crescimento.

CAPÍTULO II – ASPECTOS GERAIS DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS NO VALE DO RIO DOS SINOS

A Figura 1 mostra as diversas etapas da cadeia produtiva coureiro-calçadista. A seguir, serão detalhados os setores de produção de calçados.

Figura 1 - Cadeia Produtiva do Setor Coureiro-Calçadista



Fonte: FIESP (2018)

II.1 - Setores de produção dos calçados

As etapas de produção de calçados são marcadas pela busca por inovações técnicas com o intuito de reduzir os custos de produção e acelerar o tempo de fabricação. O processo de fabricação, incluindo qualquer modelo, mesmo após ser desenvolvido e aprovado para a produção ainda passa por diversos processos antes de chegar ao comércio.

II.1.1 - Setor de Corte e Chanfração

Setor responsável pela produção das peças que fazem parte do cabedal, sendo a matéria prima couro ou não couro⁶. O cabedal é a parte superior do calçado, que pode ser constituída de diversas peças de espumas, tecidos e couros. Todo o material é separado por lotes e distribuído para o setor de corte. Todas essas peças são

⁶ Não couro Matéria prima obtida através da transformação de polímeros, fibras naturais ou sintéticas, como: espumas, tecidos, sintéticos, entre outros.

cortadas com uma navalha específica para cada modelo e tamanho de calçado fabricado, após isso, o calçado será chanfrado⁷ ainda no setor de corte.

O sistema de controle de qualidade faz parte do processo de todas as etapas de produção, a começar pelo corte, onde todas as peças são revisadas para manterem o padrão de qualidade (OLIVEIRA, 2018).

II.1.2 - Setor de Preparação e Costura

As peças que compõem o calçado passam pelo processo de preparação, antes de chegarem na costura final, onde os materiais são conformados e unificados com adesivo para garantir a unificação dos materiais, proporcionando uma sequência de processos uniformes.

Na costura, os cortes são pespontados e a manutenção do controle de qualidade se torna mais rígida. Antes de serem pespontadas, todas as peças recebem marcações que são a referência guia da costura, seguindo padrões pré determinados. É utilizado um maquinário específico para cada tipo de costura de acordo com a necessidade indicada do modelo (OLIVEIRA, 2018).

II.1.3 - Setor de Distribuição e Montagem

O setor de distribuição recebe os cabedais costurados e revisados e os une com os demais componentes da construção (palmilha de montagem, taloneira/palmilha interna, sola, salto, taco) e fôrmas para encaminhá-los à linha de montagem. Logo em seguida, o calçado começa a ganhar forma através de um processo de choque térmico e montagem da base do adesivo que será ativado termicamente. O calçado começa a ganhar forma inicialmente pelo bico e termina no salto, onde todo o cabedal já ajustado ganha forma do calçado. Paralelamente a esse processo, ocorre a preparação dos solados, onde são realizados o processo de asperagem, halogenação das solas e limpeza, que são fundamentais para que a colagem seja completa, segura e durável. A sola, para obter uma aderência máxima, passa pelo processo de asperagem da superfície de contato. Depois são limpas todas as partículas através de um aspirador industrial e é misturado a halogen⁸, eliminando

⁷ Chanfrado é um desquinado que é feito nas bordas de algumas peças para ficar com uma espessura inferior, facilitando a emenda de peças, onde geralmente esses locais de emenda passam despercebidos pelos consumidores em função desse processo.

⁸ Substância química utilizada na indústria de sapatos para eliminar qualquer vestígio de gordura nos sapatos utilizado no processo de injeção

todos vestígios de gordura. Após esse processo, a sola recebe a colagem de adesivo, que após passar por uma estufa quente, está pronto para ser utilizado. Este processo ocorre rapidamente na própria esteira de rolagem de montagem do calçado.

O conjunto cabedal e solado recebe uma camada de adesivo especial que após aguardar seu tempo de cura, são elevados a uma temperatura controlada para obter a fusão completa do adesivo e assegurar uma ótima conexão entre solado e cabedal. Logo em seguida, espera-se o tempo necessário para resfriamento do adesivo, assim a forma é retirada e o calçado ganha forma que logo irá passar por uma limpeza adequada, serão colocadas buchas no interior do calçado para manter o formato. Após esse processo, os pares de sapatos serão etiquetados e embalados em saco plástico ou papel e por fim, colocados na caixa individual para serem enviados ao setor de expedição da fábrica (OLIVEIRA, 2018).

II.1.4 - Setor de Expedição

Os sapatos recebidos são separados e são colocados as devidas etiquetas com as informações específicas. Após essa separação, as caixas com os sapatos são submetidas à revisão do responsável técnico, no caso o revisor do agente exportador se for exportação ou o responsável pela liberação de produção da marca do cliente de mercado interno. Uma vez aprovada as caixas dos sapatos que foram abertas pelo revisor, as autorizações para embarque são emitidas, oficializando a liberação da carga, que será coletada pelo transportador indicado pelo cliente. (OLIVEIRA, 2018).

II.1.5 - Setor de Custos na Fabricação de Calçados

O setor de custo fica responsável por fazer o levantamento dos dados de quanto vai custar produzir determinado modelo de sapato, na qual irá variar de acordo com o modelo, a marca, material de couro ou sintético, entre diversas outras variáveis que deverá ser analisada para se chegar aos custos de produção. Apesar de utilizar muitos produtos em todos os calçados, o principal elemento dos custos dos calçados ainda continua sendo a mão de obra, sendo que a maior parte dos trabalhos da indústria não tem consciência do que representa, no custo do calçado o valor de sua mão de obra (OLIVEIRA, 2018).

II.1.6 - Certificado de Qualidade ISO 9000

A “International Organization for Standardization” é a organização que estabelece um conjunto de normas e padronizações, que podem ser utilizadas por todos os países visando ajudar as empresas a implementarem processos de Gestão de qualidade e garantia de qualidade, sendo o foco principal o processo e não o produto, garantindo assim, eficiência no processo produtivo e com isso, melhoria na qualidade do produto. No entanto, a Certificação ISO 9000 não garante inserção no mercado internacional, mas sim maior organização, produtividade e credibilidade para as organizações. Muitos empresários do Vale no Rio do Sinos acreditavam, que após possuírem o certificado, o número de vendas iria aumentar (OLIVEIRA, 2018).

II.1.7 - Sustentabilidade Ambiental

Como se sabe, de um modo geral, toda atividade econômica impacta de alguma forma o meio ambiente. A indústria de calçados tem um impacto ambiental expressivo, produzindo um grande volume de resíduos líquidos e sólidos, sendo a forma mais comum de descarte os aterros industriais (Aterro de Resíduos Industriais Perigosos (ARIP)).

No setor de calçados, o grande volume de resíduos é gerado, principalmente, durante a fabricação das placas expandidas do copolímero Etileno Acetato de Vinila (EVA) para o corte de palmilhas, solados, enchimento e entressolas e o processo de corte e modelagem das peças de couro. São gerados ainda, resíduos de tintas e adesivos à base de solvente, refugos de solado e pó oriundo do lixamento do calçado na fase de acabamento (Gordinho, 2006). As ameaças ao meio ambiente decorrentes do uso de toxinas, produtos químicos e combustíveis fósseis também são preocupantes, uma vez que geram poluição durante todo o ciclo de vida dos calçados. A produção em grande escala de dióxido de carbono contribui para os efeitos da mudança climática e do aquecimento global (THE SHOE INDUSTRY, 2018). O alto consumo de água e a geração de resíduos sólidos e efluentes também são grandes preocupações ambientais do setor calçadista (GORINI; SIQUEIRA, 2009, UMWELTBUNDESAMT, 2011, MUÑOZ, 2013).

Os calçados de couro geram grandes impactos ambientais, isso porque, segundo Gorini; de Siqueira (2009) a produção de couro produz emissões de:

- a) efluentes atmosféricos: gases e emissões;
- b) resíduos sólidos: aparas, serragem e lodos da estação de tratamento de

efluentes líquidos;

c) efluentes líquidos: provenientes principalmente dos banhos

A maior parte das toxinas do processo nos curtumes são oriundas do uso do cromo, o qual está presente nos efluentes líquidos e resíduos sólidos (GORINI; SIQUEIRA, 2009). O cromo está mantido em materiais de difícil degradação para o meio ambiente, como as aparas de couro, na serragem, no farelo e pó de couro. Segundo Gatelli, Zeve, Sikilero (2010), essas matérias geram problemas como:

- I- Poluição atmosférica devido ao uso de caldeiras à lenha, óleo, carvão e combustível.
- II- Contaminação do solo e das águas (rios e lençóis freáticos);
- III- Emissão de odores nas proximidades dos curtumes.
- IV- Doenças do tipo asma, bronquite e câncer, podem advir da absorção de matérias pesados pelos seres humanos.

Vale destacar, que os materiais alternativos do couro usados na indústria de calçados como a borracha termoplástica (TR), butadieno estireno (SBR), etil vinil acetato (EVA) e poliuretano (PU) para solados, são responsáveis por grande impacto no meio ambiente devido ao aumento da grande quantidade desses resíduos depositados incorretamente, visto que grande parte dessas matérias não são considerados recicláveis. (GATELLI; ZEVE; SIKILERO, 2010).

Uma das questões geralmente negligenciada é o impacto do transporte, no qual contribui expressivamente na produção do dióxido de carbono no ciclo de vida dos calçados. Devido aos custos de mão de obra serem parte relevante dos custos de produção dos calçados, as empresas buscam por regiões mais isoladas para sua diminuição. Nesse sentido, o uso de meio de transportes como aviões e navios se faz necessário para entregar as mercadorias para os varejistas (THE SHOE INDUSTRY, 2018).

Além disso, a geração de resíduos pós consumo não está sendo considerado um grande problema de poluição para a indústria, uma vez que o destino final de calçados gastos é tipicamente aterros municipais pagos pelos contribuintes (JACQUES; GUIMARÃES, 2012, p.2105). No entanto, a estimativa de decomposição média dos calçados é de cerca de 50 anos e que se deve ter um olhar acentuado para essa questão.

Vale destacar que a partir dos anos 2000, o consumidor vem buscando por formas alternativas de produtos que gerem o menor impacto possível no meio

ambiente, diante disso, diversas firmas vêm desenvolvendo formas mais sustentáveis de produção.

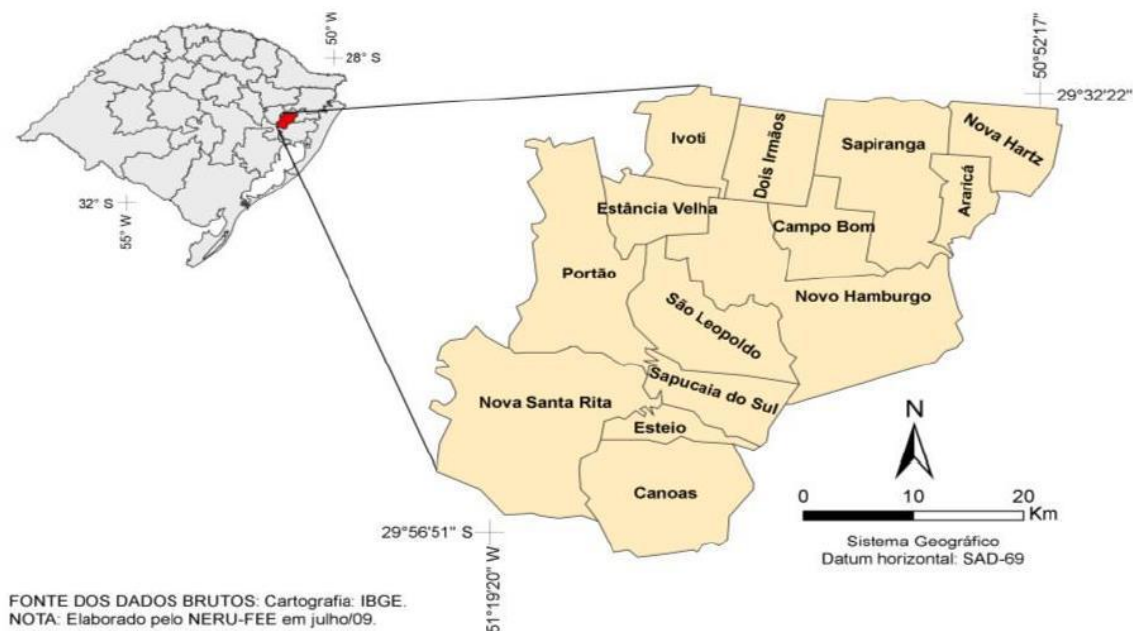
Assim, é importante olhar para todas as etapas de produção, onde os diferentes setores da produção calçadista permitiram que essa especialização formasse o Arranjo Produtivo Local do Vale dos Sinos, gerando uma interdependência entre as empresas, principalmente, de pequeno e médio porte. Em 2018, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) descreveu a cadeia produtiva do setor coureiro-calçadista, desde a pecuária, passando por diferentes setores até a distribuição e varejo. Na figura abaixo, pode-se observar a diversidade dessa cadeia produtiva.

II.2 – Formação do APL

O vale do Rio dos Sinos devido ao próprio Rio dos Sinos, que em seu percurso, forma um extenso e fértil vale coberto por diversos municípios, possui sua nascente no município de Caraá e deságua no Rio Guaíba, desempenhando um importante papel no desenvolvimento das cidades de toda a Bacia do Rio dos Sinos, pois é o principal recurso hídrico da região do Vale do Sinos, que juntamente com seus afluentes, o Rio Rolante, o Rio da Ilha, o Rio Paranhana e os arroios, fazem parte desta bacia. O Rio dos Sinos possui: 190 quilômetros de percurso, mais de 3,3 mil quilômetros de rios secundários e arroios e uma bacia estimada em 4 mil quilômetros quadrados (Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 2016).

Para delimitação da região do Vale dos Sinos, adotou-se a classificação institucional utilizada pelo Conselho Regional de Desenvolvimento (Corede), abrangendo quatorze municípios do estado, sendo: Araricá, Campo Bom, Canoas, Dois Irmãos, Estância Velha, Esteio, Ivoti, Nova Hartz, Nova Santa Rita, Novo Hamburgo, Portão, São Leopoldo, Sapiranga e Sapucaia do Sul (FEE, 2012).

Figura 2 - Municípios do COREDE Vale dos Sinos - RS



Fonte: Elaborado pelo NERU-FEE (2009)

A partir de 1824 a produção coureiro-calçadista teve início no Vale do Rio dos Sinos com a chegada dos imigrantes alemães que já possuíam conhecimento de artesanatos em couro.

“O desenvolvimento da manufatura do calçado na região do vale dos Sinos, teve como fatores estimulantes a presença, entre os recém-chegados, de sapateiros, curtidores e outros artesãos ligados ao trabalho em couro e também a existência em solo gaúcho das atividades de criação de gado e produção de charque, origem da matéria-prima para a confecção do calçado”. (Costa, 2004, p.12).

A prática agrícola e o artesanato se desenvolveram na Colônia Velha, que era formada pelas microrregiões do Vale do Taquari, Vale dos Sinos e Encosta da Serra, um sistema comercial, onde o comércio rural, promovia o principal contato da população colonial camponesa com a sociedade gaúcha. Os comerciantes compravam os produtos agrícolas dos colonos e vendiam em Porto Alegre. Assim como vendiam os produtos manufaturados da cidade para os colonos.

Em 1888, por meio da iniciativa de Jacob Vetter, surge no Vale do Rio dos Sinos a Primeira Fábrica especializada em calçados no Brasil, que também possuía produção de curtume e arreios. No início, a produção estava direcionada para o mercado regional, porém, com o crescimento populacional, a atividade se expandiu para todo o estado (Oliveira, 2018).

Em 1940 novas indústrias especializadas em calçados começaram a surgir por meio de antigos funcionários da empresa pioneira Vetter. Ao longo do tempo, a atividade de calçadores foi promovendo atividades subsidiárias a produção, formando aglomerados produtivos. A indústria de calçados alterou profundamente a estrutura produtiva da região do Vale dos Sinos, que mostrou sua superioridade econômica em relação as outras atividades e afetou uma série de valores sociais, como os costumes e a disciplina (Oliveira, 2018). Os colonos com um grande número de filhos não conseguiram absorver toda a força de trabalho no campo e muitos deles, procuraram trabalho nas fábricas de calçados, caracterizando a primeira geração de filhos de colonos da região a trocar a agricultura colonial por um salário em fábricas.

No final da década de 1960, a empresa Calçados Strassburger promoveu a primeira exportação de calçados do país, onde seu proprietário após uma viagem para Londres, conseguiu vender seu o primeiro pedido de exportação, que era um chinelo masculino em couro, tendo repetido as exportações para a Inglaterra por mais de dez anos.

Figura 3 - Foto da História do Primeiro Pedido Tipo Exportação de Calçados do Brasil



Fonte: Jornal NH, 2017.

Com a abertura do setor calçadista ao mercado externo, as empresas viram-se necessitadas pela urgência na melhoria dos processos produtivos para conseguirem suprir a crescente demanda dos produtos, com isso, a principal inovação na época foi a substituição do cavalete por trilhos de transporte de calçados.

Tabela 1- Produção de calçados em cavaletes e no Sistema de trilhos

Discriminação	Produção em Cavaletes	Sistema de Trilhos
Tipo de sapato em produção	Chispa salto alto	Chispa salto alto
Área útil de produção	1.25 m ²	1.87 m ²
Produção total média	1.100 prs/dia	1800 prs/dia
Empregados diretos ocupados	300	283
Produção média per capita	3.6 pares/pessoa/dia	6.4 pares/pessoa/dia

Fonte: Bredemeier (1989).

“O processo de industrialização do setor coureiro calçadista do Rio Grande do Sul, iniciou-se somente a partir de 1970. A partir desse período, ampliam-se estruturas favoráveis ao crescimento industrial. Fundamentalmente, o que ocorreu é que as empresas do setor, ao invés de continuarem crescendo em termos numéricos, passaram a ampliar o seu parque produtivo, seu nível tecnológico e a concentração de capital. Este processo pode ser denominado de passagem de estágio fabril simplificado para a constituição industrial propriamente dita”. (SCHNEIDER, 2004. P. 27).

Dentre vários fatores, destaca-se, a formulação de uma política de fomento às exportações via concessão de benefícios fiscais, onde Schneider (2004) exalta a importância dessa política criada pelo Estado do Rio Grande do Sul, que beneficiava os produtores de couro e calçados e patrocinava a vinda de importadores de couros e calçados à feira nacional de calçados (Fenac) em Novo Hamburgo.

A partir daí, a industrialização dos setores do couro e dos calçados, sobretudo femininos, mudaria radicalmente de rumo. Rapidamente, ampliaram-se os contatos com compradores externos, realizaram-se viagens e visitas a feiras internacionais e logo se instalaram no Vale do [Rio dos] Sinos os agentes de exportação, também chamadas de companhias de exportação que passaram a agenciar a compra de calçados e a fazer a interface entre as demandas do mercado externo e os produtores locais (SCHNEIDER, 2004, p. 27).

A partir de 1970, com o processo de industrialização recebendo milhares de trabalhadores de outras regiões, houve intenso aumento demográfico. Diante disso, surgiram diversas paisagens contrastantes entre as favelas e as casas dos operários locais. Os novos trabalhadores por não terem recursos financeiros, na ausência de planejamento urbano, construíam suas casas por meio de mutirões, para baixar os custos, em áreas baldias na periferia urbana, gerando um crescimento urbano desordenado.

. Tabela 2 - Crescimento da população e taxa de crescimento populacional

Municípios Total da pop. (em 1.000 pessoas)			
Taxas de crescimento (%)			
	1970	1980	70/80
Campo Bom	16.6	33.8	103.3
Novo Hamburgo	85.4	136.5	59.9
Sapiranha	16.4	37.3	127.3
Estância V	8.9	14.2	59.5
Dois Irmãos	13.8	15.2	10.2
Portão	7.5	10.7	42.7

Fonte IBGE, Censo Demográfico 1970,1980.

A década de 1980 foi marcada pelo expressivo crescimento da indústria de calçados no Vale dos Sinos impulsionada pela demanda internacional, onde os números de estabelecimentos saem de 756 unidades para 1933 unidades entre 1970-1980 e as exportações passaram de 49 milhões de pares em 1980, para 133 milhões de pares em 1985 e 143 milhões em 1990, quando 72% dos calçados produzidos no Rio Grande do Sul eram destinados à exportação, sendo o restante consumidos no mercado interno (Costa e Passo 2004).

A divisão técnica do espaço pode gerar ganhos econômicos. Nessa lógica, as fábricas mais antigas e maiores de Novo Hamburgo e Campo Bom, levaram parte da sua produção para os interiores, longe dos centros urbanos, marcando uma onda de descentralização regional das fábricas do setor calçadista do Vale dos Sinos. Os empresários estavam procurando por empregados mais submissos, visto que o movimento sindical originou uma força reivindicatória no final do regime militar pela luta por melhores condições de trabalho e melhores salários. Assim foram os anos dourados da produção de calçados no Vale do Rio dos Sinos, que em 1990 passaria por sérias dificuldades, como será relatado no capítulo III.

CAPÍTULO III – MUDANÇA NA POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO LATINO AMERICANO E DECLÍNIO DA PRODUÇÃO DE CALÇADOS NO VALE DO RIO DOS SINOS.

III.1 – Mudanças de políticas de desenvolvimento pós Segunda Guerra Mundial

Após a Segunda Guerra Mundial os estados desenvolvimentistas lideraram o processo de industrialização voltado para reprodução, em condições de atraso, da indústria moderna e tinham sua infraestrutura como principal pilar para o desenvolvimento econômico. No entanto, os resultados obtidos nos países periféricos se deram bastante heterogêneos.

Análises neoclássicas e institucionalistas, mesmo tendo suas divergências, acreditam em três aspectos em comum que são determinantes para o crescimento econômico: estado weberiano meritocrático como elemento central, correta estrutural de preços e incentivos para crescimento econômico e adoção da nação como locus central (CEPAL, 2000).

A metodologia baseada no estruturalismo latino-americano e na economia política clássica diverge dos três aspectos básicos acima. O desafio central seria articular a trajetória do desenvolvimento baseado nas instituições e condicionamentos estruturais (CEPAL, 2000). Acreditam também que as nações são influenciadas pelos estados hegemônicos gerando oportunidades diferentes de desenvolvimento.

Em contexto de pós guerra e hegemonia americana, os estados nacionais utilizaram da estratégia desenvolvimentista priorizando a acumulação e um projeto hegemônico do capital industrial estimulando a criação de grandes empresas e seus mercados. Países como México, Brasil, Coreia e Taiwan, seguiram um caminho parecido com os já industrializados que se reestruturaram pós Segunda Guerra Mundial, no entanto com um maior atraso. Houve uma busca para internalizar as principais indústrias americanas, onde essas indústrias, os serviços de infraestrutura e a urbanização criaram a base econômica agrária das economias atrasadas. Esses países tinham em comum a grande distância tecnológica em relação aos países industrializados, restrições de balanço de pagamentos e não possuíam tecnologia importante de propriedade nacional. A industrialização na periferia pós Segunda Guerra Mundial não se deu por coalizões sociais democratas em busca de distribuição de renda e pleno emprego. Entretanto, a modernização da produção agrícola influenciou fortemente a distribuição de renda e os interesses principais no projeto

hegemônico. Em países como o Brasil, que possuíam oligarquias tradicionais nos pactos do poder político, existindo um atraso na agricultura, a industrialização se deu acompanhada da crescente periferia urbana e grande marginalização social que culminou na crescente concentração de renda (Medeiros, 2010).

Nos países como Coréia e Brasil houve também grande intervenção pública sobre os investimentos, tanto indiretamente via bancos públicos como diretamente criando diversas empresas estatais.

O excesso de protecionismo, o viés anti-rural e urbano das coalizões desenvolvimentistas levou a América a um processo lento de diversificação de exportações.

“Argumenta-se numa linha similar a exploração por Diamand (1986) sobre o caso da Argentina, Mahon (1992) e mais recentemente por Bresser- Pereira (2010), que entre os países com setores exportadores altamente competitivos baseados em recursos naturais como os da América Latina, formou-se um “desequilíbrio na estrutura produtiva” entre a produtividade do setor primário exportador e a do setor industrial. Este desequilíbrio levou a formação de uma taxa de câmbio pouco competitiva para a indústria, consolidando a especialização do setor exportador. As políticas industriais favoreceram o mercado interno para a indústria através das tarifas e das taxas diferenciadas de câmbio, mas situaram-se num nível pouco competitivo para as exportações industriais” (MEDEIROS, 2010, p.164).

Um importante agente para o desenvolvimento dos países periféricos pós segunda guerra mundial foi a Comissão Econômica para a América-Latina e o Caribe (CEPAL). A CEPAL foi criada em 1948 e não constitui uma instituição acadêmica, tendo como objetivo gerar e divulgar ideias para os policy-makers da América Latina. Seu princípio normativo é a indispensável presença do Estado para o ordenamento das políticas econômicas para o desenvolvimento da periferia latino-americana e é possível identificar cinco fases da CEPAL que coincidentemente, acompanharam a evolução histórica da América Latina: 1950, 1960, 1970, 1980 e 1990. É importante ressaltar que a CEPAL se desenvolveu como referência do pensamento especializado de tendências econômicas e sociais de médio e longo prazo na América Latina com o método histórico-estruturalista baseando no argumento de condição periférica.

Os colaboradores da CEPAL acreditavam que o processo de crescimento, de distribuição de renda e emprego era diferente do que ocorria nos países centrais, uma vez que as economias periféricas tinham baixa diversidade produtiva, grande especialização no setor primário, acúmulo de capital e heterogeneidade tecnológica. Para os cepalinos o subdesenvolvimento é um processo em si mesmo, não sendo etapas espontâneas como propôs o modelo “etapista” de um processo universal de

desenvolvimento de Walt Whitman Rostow em 1956, onde sua teoria do desenvolvimento econômico era baseada em ciclos, na qual os países iriam se desenvolvendo até chegar na quinta etapa, sendo os setores dinâmicos da economia os responsáveis por essas mudanças. Para os cepalinos, devido aos aspectos citados acima, os países periféricos da América Latina necessitavam de uma grande presença do Estado, muita vontade política e uma robusta organização social para o seu processo de desenvolvimento (Bielschowsky, 2018).

A partir dos anos 1980, as estratégias de desenvolvimento na periferia do capitalismo industrial foram confrontadas pela “volta” do pensamento liberal. A ofensiva do presidente dos Estados Unidos Ronald Reagan e da primeira ministra do Reino Unido Margaret Thatcher contra o estado keynesiano nos países centrais, a crise da dívida externa na periferia, a desregulação financeira, o colapso da URSS em 1991 e a mudanças tecnológicas geraram mudanças na divisão do trabalho que diluíram os territórios nacionais financeiros e produtivos do pós Segunda Guerra Mundial.

III.2 – 1990 e a crise calçadista

A indústria de calçados encontra-se no segmento de produtos de bens tradicionais, uma vez que o processo produtivo é intensivo em mão de obra e possui baixas barreiras à entrada. Essas características fazem com que uma das principais estratégias adotadas pelas empresas seja a redução dos custos via mão de obra, tentando sempre descolar o capital para lugares onde a mão de obra local seja mais barata.

As empresas de calçados possuem duas características que modelam as estratégias utilizadas no processo produtivo. A primeira é relacionada ao processo de produção, que como visto no capítulo II é constituída por cinco etapas: modelagem, corte, costura, montagem e acabamento, o que como visto no capítulo anterior possibilita que a produção seja feita por empresas diferentes (Calandro, 2015). Essa fragmentação da produção possibilita a organização em redes, seja em aglomerados de empresas, seja em estruturas de subcontratação. A segunda refere-se ao fato de os calçados serem um produto ligado à moda, exigindo constates inovações e materiais, estilos e modelos, seguindo a tendência imposta pela moda.

Até a década de 1990, as empresas de calçados do APL do Vale dos Sinos estavam inseridas, de modo subordinado, na cadeia produtiva internacional,

fabricando calçados com baixo custo e alta qualidade (Calandro, 2015). Com os movimentos de globalização e o crescimento acelerado da produção chinesa, a especialização em manufatura já não garantia a posição no mercado. Para isso, era imprescindível melhorar as etapas de criação, design, marketing e comercialização, desempenhando maior esforço para agregar valor aos calçados.

A década de 1990 foi marcada por grandes transformações na economia brasileira. O Estado deixa de ser o principal agente promotor do desenvolvimento valorizando a atuação do mercado privado. Até então, a indústria de calçados do Vale do Rio do Sinos era beneficiada pela taxa de câmbio depreciada. Com abertura econômica iniciada na década de 1980, o APL gaúcho começa a enfraquecer-se.

“O real valorizado também impulsionou o aumento das importações, tanto de calçados como de suas partes e/ou componentes, e o setor calçadista nacional, ressentido-se da entrada de volumes crescentes de calçados baratos provenientes da Ásia, principalmente da China” (CAMPOS; CALANDRO, 2009, p.533).

As dificuldades das empresas gaúchas na década de 1990 foram inúmeras, uma vez que 90% da produção era voltada para o mercado externo. Duas medidas geraram grande impacto na indústria calçadista. A primeira, a abertura da economia brasileira, que se iniciou no final da década de 1980 e se acentuou ao longo da década de 1990, levando a mudanças na estrutura das tarifas e uma redução progressiva das alíquotas tarifárias.

“As alíquotas tarifárias simples (não ponderadas) foram as seguintes de: 1988-1990: 33,4%; 1991-1993: 17,8%; 1994-1996: 12,9%; 1997-1998: 13,9%” (BAUMAN, 2000, p.20).

O objetivo principal da abertura econômica era aumentar o investimento estrangeiro direto e elevar a eficiência da economia por meio de concorrência estrangeira. Tinha-se como hipótese que a abertura econômica levaria o mercado a uma competitividade maior e que com isso, as empresas iriam aumentar a qualidade dos produtos, ao mesmo tempo que reduzissem seus preços.

“A abertura comercial implicou um incremento substancial das importações brasileiras de calçados, que cresceram 700% entre 1990 e 1997, alcançando US\$ 200 milhões em 1997” (GORINI & SIQUEIRA, 199, p. 102).

A segunda medida, foi a criação e implementação do Plano Real⁹. O Plano Real conseguiu estabilizar os preços, através da moeda Real, tendo uma política monetária ancorada na política cambial. Tinha como princípio a valorização artificial do câmbio,

⁹ Plano econômico para contenção da hiperinflação iniciado em 1994 no governo Itamar Franco

através de elevadas taxas reais de juros. A inflação saiu do patamar de 50% ao mês para 14,8%, 9,3% e 7,5% em 1995, 1996 e 1997 respectivamente.

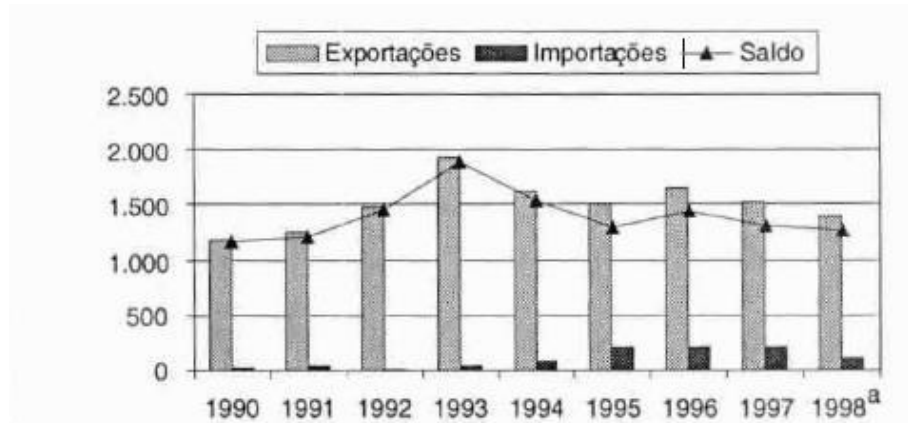
As duas grandes medidas (de juros e de câmbio) provocaram uma apreciação cambial e abertura econômica, o que incentivou um maior volume de importações. Nesse contexto, a China entra no mercado mundial com produtos sintéticos mais competitivos que os produzidos em couro no Brasil. Como destacam Gorini e Siqueira:

“Depois da implantação do Plano Real, o setor calçadista vem passando por uma série de dificuldades para se manter atuante nos mercados interno e externo. Internamente, entre as principais dificuldades destacam-se a baixa inovação tecnológica do setor e a concorrência com o produto importado [Courobusiness n. 1 (1988)]. Externamente, o crescimento da concorrência asiática e também de países europeus, como Itália, Espanha e Portugal, ultimamente tem absorvido parcela significativa do mercado brasileiro de sapatos. Some-se a isto o desenvolvimento de produtos sintéticos, que vêm substituindo os calçados de couro natural, base das exportações brasileiras de calçados” (GORINI; SIQUEIRA, 2009).

Por um lado, as empresas chinesas competiam pelas exportações a outros países, como Estados Unidos. Por outro, competiam pelo mercado interno brasileiro.

O setor de calçados foi afetado, não apenas no Rio Grande do Sul como em todo o Brasil, conforme mostra o Gráfico 1.

Gráfico 1 - Evolução da Balança Comercial de Calçados – 1990-1998 (em U\$\$ Milhões)



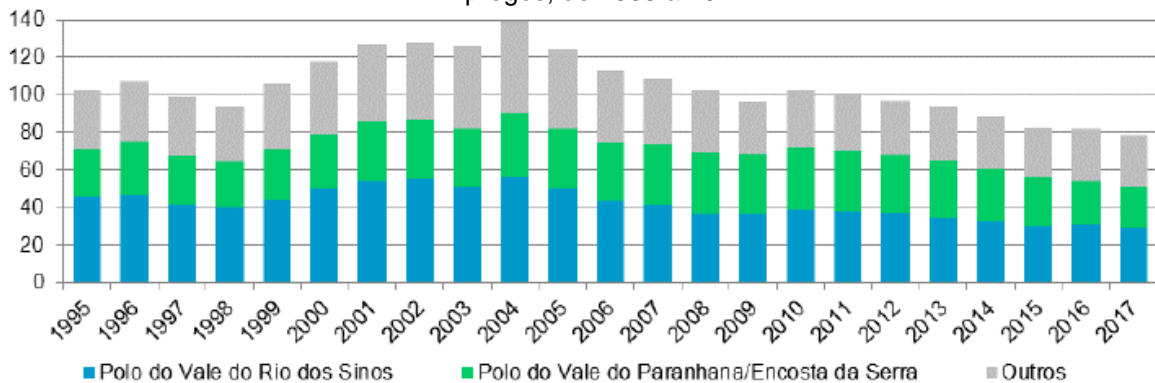
Fonte: Secex-Siscomex.

Nesse ambiente, os calçadistas gaúchos não conseguiram elaborar e implementar estratégias que pudessem impedir a perda de mercado dos seus produtos e reverter esse novo panorama.

Um segmento que incrivelmente já havia ultrapassado 200 milhões de pares exportados apresentava agora números abaixo de 140 milhões. Este cenário, segundo o informe setorial do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (1998) propiciou 69 pedidos de falência.. (HAFFNER; GONÇALVES, 2008, p.5).

Neste cenário, os números de empregos no setor calçadista do Rio Grande do Sul tiveram perdas importantes, saindo de 45,8 mil empregos para cerca de 28,9 mil empregos entre os anos de 1995 a 2017, representando uma queda acumulada de 36,9%. Entretanto, a produção Calçadista do Vale do Rio dos Sinos foi e ainda é o local que apresenta a maior concentração de empregos do ramo no Rio Grande do Sul, representando cerca de 37% dos postos de trabalho (ver Gráfico 2).

Gráfico 2 - Postos de Trabalho na Fabricação de Calçados no Rio Grande do Sul, por Polo, Mim Empregos, de 1995 a 2017.



Fonte: Garcia, Roehring (2020).

Entre 1996-1999, a participação das exportações de números de calçados do setor calçadista do Rio Grande do Sul em relação às exportações de números de calçados brasileiros cai de 85,5% para 75,1% (ver tabela 3). Entretanto, nesse mesmo período, a relação de participação em dólares das exportações do Rio Grande do Sul em relação as exportações de calçados brasileiros caem apenas 3,7 pontos percentuais, de 88,6% para 84,9%, pois o preço médio dos calçados do Vale do Rio dos Sinos era maior que o preço médio nacional, que será destacado no gráfico 3.

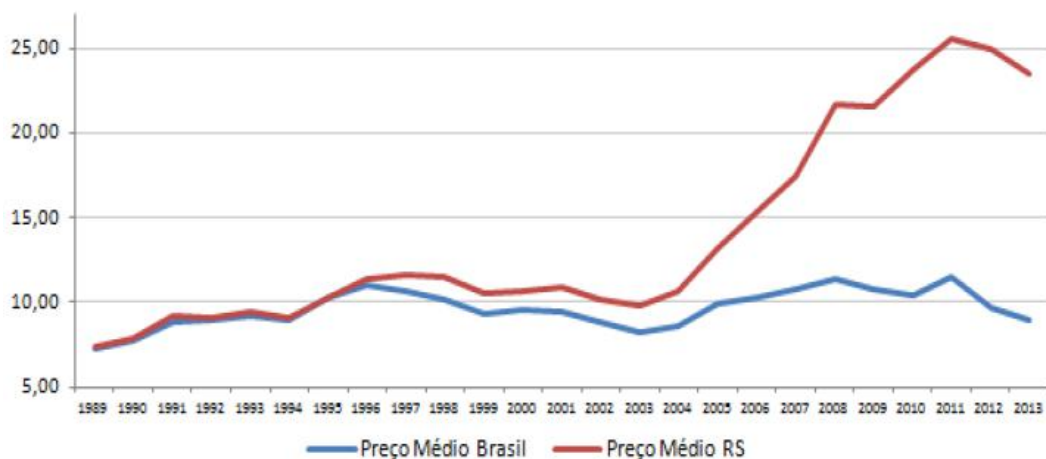
Tabela 3 - Exportação Brasileira e Gaúchas de Calçados em US\$ e volume entre 1989 -1999

Ano	Brasil		RS		Participação RS/Brasil	
	US\$	Pares	US\$	Pares	% US\$	% Pares
1989	1.238.204.978	169.983.321	1.005.951.548	136.375.893	81,2%	80,2%
1990	1.106.727.786	142.900.074	902.253.995	114.049.275	81,5%	79,8%
1991	1.176.684.063	132.969.261	993.142.473	108.431.320	84,4%	81,5%
1992	1.408.982.368	158.161.990	1.178.218.491	129.630.693	83,6%	82,0%
1993	1.846.216.796	201.467.822	1.528.093.041	162.626.725	82,8%	80,7%
1994	1.537.202.990	171.277.466	1.255.546.441	137.857.899	81,7%	80,5%
1995	1.413.692.550	137.974.434	1.213.549.966	117.229.507	85,8%	85,0%
1996	1.567.227.164	142.683.792	1.388.923.558	121.959.011	88,6%	85,5%
1997	1.521.797.270	142.402.099	1.341.108.426	115.621.213	88,1%	81,2%
1998	1.330.483.662	131.015.300	1.144.040.684	99.672.665	86,0%	76,1%
1999	1.277.768.537	137.173.179	1.084.658.660	103.048.258	84,9%	75,1%

Fonte: Abicalçados.

Em 1996, cerca de 75% das exportações brasileiras de calçados foram para os Estados Unidos. Devido à perda de competitividade brasileira, em 1997 houve uma queda de 9 pontos percentuais, fazendo com que as exportações para os EUA caíssem para o nível de 66%. Nesse mesmo período, os calçados italianos eram vendidos, em média, por US\$ 22, os chineses por US\$ 7 e os brasileiros por US\$ 10,70 (Gorini,1999). Essa perda de competitividade por preço está relacionada a flexibilidade espúria (Prochnik, 1992), uma vez que a região era competitiva porque se especializou em preços baixos, entretanto, quando houve um país que conseguiu fabricar calçados com preços mais baixos, o APL logo perdeu competitividade. Como se pode observar no gráfico 3, os preços dos calçados gaúchos começaram a cair, visto a grande concorrência, reduzindo as margens de lucro. Entretanto, após alguns anos, o preço médio voltou a subir, visto o aumento proporcionado pelas leis trabalhistas e a mudança de estratégia do Vale do Rio dos Sinos, que buscou elevar o padrão de qualidade na produção dos calçados para uma realocação no cenário mundial, deixando a região Nordeste com a competição por preços baixos.

Gráfico 3 - Preço Médio Nacional e Gaúcho do Par de Calçados de 1989 a 2013



Fonte: Abicalçados (2013).

A tabela a seguir, elaborada por Gorini e Siqueira (1999) mostra a origem das importações de calçados feita pelos EUA, onde se observa que a China e a Indonésia obtiveram crescentes valores de exportações, enquanto os outros países mantiveram os mesmos patamares. Nesse período, as importações americanas, chegaram a 1,4 bilhões de pares, representando 25% das importações mundiais.

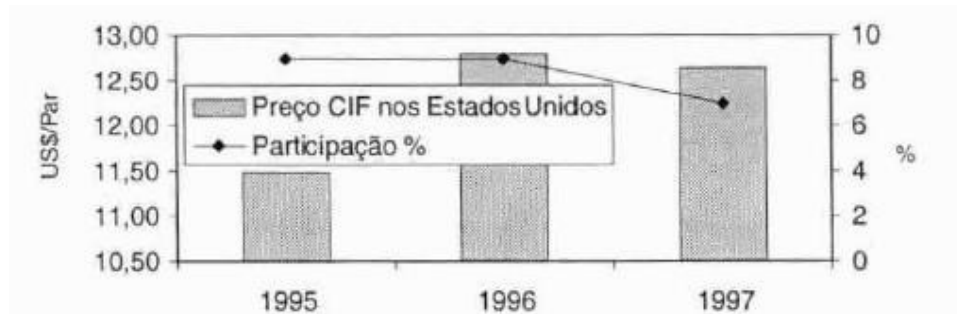
Tabela 4 - Importações de Calçados dos Estados Unidos, por Origem e Participação no Total – 1995-1997

PAÍSES	1995		1996		1997	
	Valor (US\$ Milhões)	%	Valor (US\$ Milhões)	%	Valor (US\$ Milhões)	%
China	6.072	49,53	6.728	51,93	8.966	55,41
Indonésia	1.095	8,93	1.248	9,63	1.632	10,09
Itália	945	7,71	1.134	8,75	1.181	7,30
Brasil	1.115	9,10	1.190	9,18	1.137	7,03
Tailândia	441	3,60	386	2,98	570	3,52
Espanha	368	3,00	393	3,03	413	2,55
Coréia do Sul	661	5,39	405	3,13	352	2,18
México	171	1,40	227	1,75	293	1,81
Reino Unido	0	0,00	149	1,15	235	1,45
Hong Kong	117	0,95	0	0,00	0	0,00
Taiwan	371	3,03	275	2,12	220	1,36
Outros	902	7,36	821	6,34	1.183	7,31
Total	12.258	100,00	12.956	100,00	16.182	100,00

Fonte: Departamento de Comércio dos Estados Unidos e Abicalçados (1998).

As exportações da China para os EUA crescem 11% entre os anos de 1995 - 1996 e 33% entre 1996-1997, representando 55% das importações de calçados americana. Já a Itália apresentou crescimentos de 20% e 4% respectivamente. Enquanto, o Brasil, entre 1995-1996 as exportações cresceram 7% e caíram 4% entre 1996-1997, representando apenas 7% das importações de calçados americana.

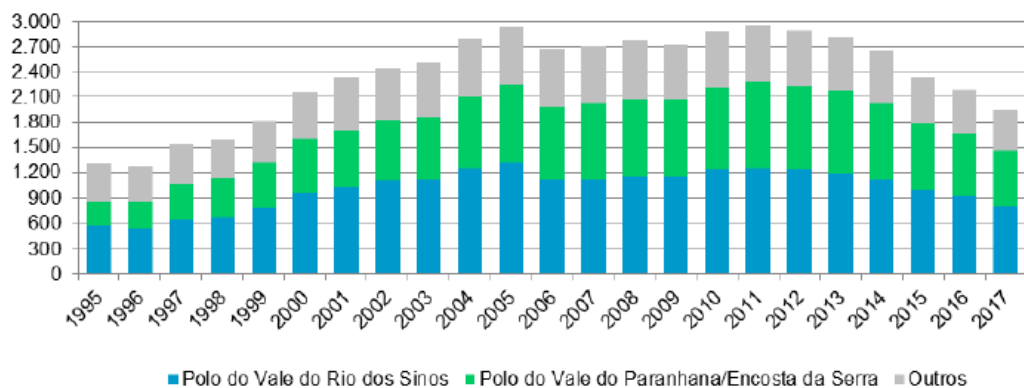
Gráfico 4 - Preço x Participação do Brasil nas Importações Norte Americanas de Calçados – 1995/1997



Fonte: Abicalçados.

Em relação ao número de estabelecimentos, houve um movimento de aumento. Analisando o gráfico 4 percebe-se que a abertura econômica também afetou o número de estabelecimentos tendo um movimento inicial de queda, logo em seguida revertido para um aumento acentuado, que, em 2017 voltou para perto do patamar de 1995. Aos longos desses anos, o APL calçadista ainda permaneceu com maior representatividade de estabelecimentos da região, que em 2017 representou 40,8% do polo, sendo 43,2% em 1995. O que se pode observar na evolução dos estabelecimentos é mais uma característica das indústrias tradicionais, onde não há muitas barreiras à entrada e a saída no mercado, uma vez que se pode perceber relevantes variações entre os anos de 1995-2017 (Garcia, Roehring, 2020).

Gráfico 5 - Estabelecimentos da Fabricação de Calçados no Rio Grande do Sul, por Polos, de 1995 a 2017



Fonte: Garcia, Roehring (2020).

Apesar de uma respeitável estrutura do APL de calçados gaúcho, após as políticas adotadas na década de 1990, segundo Fensterseifer (1995), uma série de falhas vieram à tona na qual destacam-se seis:

- 1) Baixa taxa de inovação: uma vez que já possuíam compradores certos e não existia grande concorrência internacional, os produtores de calçados não se preocuparam significativamente com a busca por inovação no setor.

- 2) Pouco investimento em marketing: uma vez que já haviam modelos pré-determinados pelo importador, os produtores de calçados não investiam em marketing para elaborações de novos modelos para lançamento.
- 3) Despreparo dos executivos: Não havia investimento em preparação dos executivos, uma vez que os EUA era um comprador fixo que absorvia 70% das exportações brasileiras de calçados.
- 4) Baixa inserção em outros mercados: um certo comodismo aliado ao medo de sanções norte americanas fez com que os gaúchos não procurassem novos mercados consumidores de forma representativa.
- 5) Concentração apenas em um produto: por ser um produto de mais fácil produção e de grande variação de design, os calçadistas gaúchos se especializaram em calçados femininos, concorrendo diretamente com a China, que também se especializou em calçados femininos.
- 6) Baixa articulação do APL: pouca integração dos elementos constituintes da cadeia industrial do setor, que em algumas ocasiões, competem entre si, comprometendo a atuação do complexo com um todo, baixando a qualidade e aumentando os custos, o que reduz o valor agregado ao produto.

Hubert Schmitz (1999) destaca que as economias externas como as apresentadas pelo APL são importantes para o crescimento, mas não são suficientes para sobreviver a grandes mudanças nos mercados de produtos ou fatores, que requer ação conjunta. Principalmente em crises, há uma relação positiva entre cooperação e desempenho, onde empreendimentos que aumentam a cooperação progridem mais do que os que não o fazem. Na crise do Vale dos Sinos de 1990 as instituições não foram suficientes para evitar fragmentação e conflitos, uma vez que mesmo em um ambiente institucionalmente bem dotado, o governo é necessário para mediar os conflitos e ajudar a promover um consenso. Schmitz também destaca a dificuldade de se manter a colaboração do APL calçadista visto o número relevante de grandes empresas, uma vez que elas precisam muito menos do APL do que as pequenas empresas dependem da complementaridade para compra de componentes e serviços, o que gera uma dependência das pequenas empresas em relação as grandes, onde nos momentos de crise, nem sempre essas grandes empresas irão colaborar de forma a beneficiar todo o APL.

“ is as follows: some very large firms have integrated vertically in spite of a relatively well-developed supplier network. Thus, while still located in the cluster they no longer need it, or certainly much less so than when they were

smaller. The rest of the industry, however, relies very much on complementarity for buying components and services” (SCHMITZ, 1995, p.16).

Na nova divisão do mercado internacional, os calçados de menor valor agregado passaram a ser produzidos em massa no continente asiático, principalmente pelos chineses, por possuírem mão de obra barata, que constitui parte importante na formulação do preço final.

“As exportações brasileiras são basicamente de calçados femininos de couro, onde temos um bom nível de competitividade. No entanto, a China vem apresentando uma progressiva evolução nessa linha de sapatos, competindo com preços médios em torno de US\$ 7.50 o par [Abicalçados (1998)]. O calçado brasileiro, que em 1984 custava cerca de US\$7, em 1997 custou aproximadamente US\$10.70 (FOB)”(GORINI E SIQUEIRA, 1999, p.111).

Os tradicionais produtores de calçados consolidaram produtos de marca, com alto valor agregado, como é o caso da Itália. Agravando a situação na Europa, ocorreu uma acentuada perda de competitividade como destacado por Haffner e Gonçalves:

“A forte desvalorização ocorrida nas moedas italiana e espanhola fez com que seus produtos, entre eles o calçado, voltassem a ser competitivos dentro do Mercado Comum Europeu tirando do Brasil boa parte da fatia de participação do país naquele continente. (HAFFNER; GONÇALVES, 2008, p.5).

O Brasil se encontrou em posição intermediária- os calçados não possuíam preços tão baixos como os Asiáticos e nem eram muito sofisticados como os Europeus. Assim, se estabeleceram dois tipos de aglomerações no Brasil. A primeira, organizada em redes locais de produção formadas, majoritariamente, por pequenas e médias empresas. As regiões do Vale do Sinos e Paranhana-Encosta da Serra se especializaram na produção de calçados femininos. A região de Franca e Jáu em São Paulo se especializaram em calçados masculinos. Já a região de Birigui, também em São Paulo, se especializou em calçados femininos. O segundo tipo de aglomeração, originou-se do deslocamento de plantas do Sul e do Sudeste para outras regiões do país em busca de menores custos de produção. Conta com nível tecnológico maior e com grandes empresas, principalmente na Bahia e no Ceará, que em conjunto com a mão de obra barata, buscaram se especializar em calçados com baixos custos de produção e de venda Silvestrin e Triches (2007).

Atualmente, o APL calçadista do Vale do Rio dos Sinos ainda se constitui como um importante APL brasileiro. Representa 45% da produção de calçados do Rio Grande do Sul, produzido, aproximadamente, 90,4 milhões de pares por ano. (Abicalçados, 2019). Entretanto, a competição por mercado vem aumentando ano

após ano. No Brasil, seus principais concorrentes se encontram na região de Franca em São Paulo e no Nordeste do país. Já em relação à concorrência externa a China, Indonésia e Tailândia ainda se constituem como grandes produtores, no entanto os novos tigres asiáticos (Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura) vem ganhando espaço, devido a preços de mão de obra mais baixos e leis regulatórias mais brandas (Abicalçados, 2020).

CONCLUSÃO

A indústria de calçados integra um segmento produtor de bens tradicionais, de modo que o processo produtivo utiliza intensiva mão-de-obra e possui baixas barreiras à entrada. Nos anos de 1990, o Brasil tinha se especializado na fabricação de calçados de baixo custo, com política de subcontratação ofertando tanto no mercado nacional tanto no mercado internacional. Entretanto, a abertura comercial e o aumento da concorrência afetaram a produção industrial calçadista brasileira, gerando dificuldade para concorrer com os países asiáticos, principalmente China, Indonésia e Tailândia, devido aos baixos custos de mão de obra nesses países.

Hoje, os países asiáticos são referência na produção de calçados com baixo custo, já os países europeus, principalmente a Itália, são os maiores ofertantes de calçados com alto padrão de qualidade e com design sofisticado. Nesse contexto, o Brasil se encontra em posição intermediária- os calçados não possuem preços tão baixos como os asiáticos e nem são muito sofisticados com os Europeus.

O trabalho procurou descrever as consequências das políticas brasileiras da década de 1990 sobre os estabelecimentos, valores exportados e empregos no Arranjo Produtivo Local calçadista no Vale do Rio dos Sinos, tendo cuidado em manter uma linguagem para não economistas. Foi também destacado alguns conceitos que giram em torno dos APLs, assim como a origem de formação das indústrias de calçados.

No capítulo I, foi feita uma breve introdução ao conceito de Arranjo Produtivo Local, onde se buscou apresentar seu conceito a partir da visão da Redesist. Foi também definido algumas características fundamentais para a existência de um APL, o conceito de inovação schumpeteriana e a dificuldade de se encontrar critérios deterministas para a formação de arranjos.

No capítulo II, foram descritas as etapas que compõem a produção de calçado do início da operação até a sua distribuição, foi relado os impactos da produção de calçados no meio ambiente, sendo esse setor, um grande poluente, visto a grande utilização de produtos tóxicos e a dificuldade de decomposição de seus materiais. Em sequência, foi mostrado que os diferentes setores de produção permitiram a especialização das empresas em setores. No final desse capítulo, deu-se destaque para as características do APL calçadista do Vale do Rio dos Sinos. Explicando sua

formação com a chegada dos imigrantes, sua delimitação territorial e a evolução das empresas do setor até a década de 1990.

O capítulo III, constituiu-se como o principal capítulo desse trabalho. Na primeira parte, foi relatada a mudança de política de desenvolvimento econômico no pós Segunda Guerra Mundial sobre uma ótica Cepalina. Na segunda parte, foram analisadas as consequências da mudança da política econômica brasileira sobre o APL calçadista, onde na década de 1990 a exportação de calçados do aglomerado sofreu impacto negativo com a abertura econômica e com a entrada da China no mercado internacional com preços mais competitivos, assim como as possíveis causas que fizeram com que o APL não conseguisse se manter frente à concorrência externa.

De forma geral, procurou-se realizar uma análise do Arranjo Produtivo Local entre o período da sua formação até a mudança de política econômica brasileira na década de 1990, destacando que a abertura econômica brasileira também provocou diversos benefícios ao país e que, o declínio na taxa de emprego e exportação do API calçadista teve como grandes responsáveis as próprias empresas do aglomerado que se acomodaram diante de uma economia fechada.

Em relação aos estabelecimentos, teve um pequeno declínio nos anos subsequentes, que logo foi recuperado com o aumento das exportações com maior demanda externa.

O valor das exportações também declinou nos anos subsequentes a abertura econômica, acompanhada pela queda do valor do preço médio dos calçados no Vale do Rio do Sinos, onde os produtores inicialmente foram comprimindo suas margens, mas que, com um aumento da demanda externa, uma busca pelo melhoramento do padrão de qualidade dos calçados e um custo de mão de obra mais caro que em outras regiões, o preço médio dos calçados do Vale do Rios dos Sinos logo se sobressaiu fortemente ao preço médio nacional.

Na década de 1990, a taxa de emprego foi o principal indicador afetado, e que mesmo com o passar dos anos, não conseguiu uma recuperação sólida, tendo um forte declínio de 36,9% dos postos de trabalhos entre os anos de 1995 – 2017.

Assim, a indústria calçadista do APL no Vale do Rio dos Sinos necessita de uma maior busca por estratégias que permitam maior competitividade através de flexibilizações de produção, investimentos em eficiência produtiva, em fortalecimento da marca e em design (Garcia, 2020), visto as grandes mudanças de consumo desde

o século passado, enfrentando o desafio de se obter um aumento no nível de capacidade produtiva em uma região formada, majoritariamente, por micro e pequenas empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS - ABICALÇADOS. **Relatórios Setoriais**. Novo Hamburgo. Disponível em: www.abicalcados.com.br/relatorios.

AMSDEN, A. **The Rise of the Rest**. Oxford University Press [Parte 2], 2001.

BAUMANN, R. **Brasil uma década em transição**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

BIELSCHOWKY, R. **Cinquenta Anos de pensamento na CEPAL**, Vol 1, 2000.

BREDEMEIER, F.W. **O Trilho de Transporte na Indústria de Calçados**. Vale dos Sinos. São Leopoldo, Faculdade de Economia do Vale dos Sinos, 1969.

BRITTO, J., ALBUQUERQUE, E. M. “**Clusters industriais na economia brasileira: uma análise exploratória a partir de dados da RAIS.**” Estudos Econômicos. São Paulo: v.32, n.1, p.71 - 102, 2002.

CALANDRO, M. L.; CAMPOS, S. H. APL Calçadista Sinos-Paranhana: o segmento de calçados de alto valor agregado. In: MACADAR, B. M. de; COSTA, R. M. da. (Org.). **Aglomerções e Arranjos Produtivos Locais no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2016. P. 444-486.

CALANDRO, Maria Lucrecia; CAMPOS, Silvia Horst. **Nova configuração do mercado internacional de calçados e os impactos sobre a indústria calçadista gaúcha**. Ensaio FEE, Porto Alegre, v.30, n.especial, p.517-546, 2009.

CAMPOS, R. R. **Projeto de pesquisa Micro e pequena empresas em arranjos produtivos locais-procedimentos operacionais para financiamento das bolsas**. Florianópolis: UFSC, 2002.

CAMPOS, R. R.; NICOLAU, J. A; BARBETTA, P. A. A. **Aspectos Metodológicos para Pesquisa de Micro e Pequenas Empresas em Arranjos Produtivos Locais**. Nota técnica 2. Florianópolis: UFSC/CSE/SEBRAE, 2002.

CAPORALI, R.; VOLKER, P. (Orgs.) **Metodologia de desenvolvimento de arranjos produtivos locais**. Projeto Promos-Sebrae-BID: versão 2.0. Brasília: Sebrae, 2004.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. **O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas**. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H.; MACIEL, M. L.(Comp.). *Systems of innovation and development: Evidence from Brazil*. Cheltenham, RU: Edward Elgar, 2003.

CASSIOLATO, J. E. **Principais características a investigar em uma pesquisa de inovação**. In: 1ª Reunião de Especialistas do Estudio Metodológico: La Encuesta de innovación Tecnológica en las Empresas, União Européia/Mercosul. Rio de Janeiro: mar.2002. Mimeografado.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M.; LASTRES, H. M. M. **Dilemas e perspectivas da política de inovação**. In: **BARBOSA, N.; MARCONI, N.; PINHEIRO, L.; CARDOSO, L.** (Orgs.). *Indústria e desenvolvimento produtivo no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015. p. 377-416.

CHAVES, Sidney. **Micro e pequenas empresas em arranjos produtivos locais: um estudo do setor pesqueiro da foz do rio Itajaí-açú/sc.** Florianópolis, 2004.

COSTA, A. B. A trajetória competitiva da indústria de calçados do vale do Sinos. In: COSTA, A. B.; PASSOS, M. C. (Org.). **A indústria calçadista no Rio Grande do Sul.** São Leopoldo: UNISINOS, 2004.

CROCCO, Marco Aurélio (Coord.), SANTOS, F., SIMÕES, R. & HORÁCIO, F. O Arranjo Produtivo Moveleiro de Ubá – MG. In: TIRONI, Luis Fernando (Coord.) **Industrialização Descentralizada: sistemas industriais locais.** Brasília: IPEA, 2001.

CROCCO, M. A. **Metodologia de identificação de arranjos produtivos locais potenciais.** Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2003.

DIAS, P. **O Desenvolvimento de Capacidades Dinâmicas das Cadeias de Suprimentos para as Inovações Sustentáveis,** Porto Alegre, 2019.

ERBER, Fábio. **Eficiência coletiva em arranjos produtivos locais industriais: comentando o conceito.** Nova Economia, Belo Horizonte, 2008.

FENSTERSEIFER, Jaime E.(org). **O complexo Calçadista em Perspectiva: tecnologia e competitividade: um estudo sobre a competitividade da indústria calçadista sob a ótica da tecnologia.** Porto Alegre: Ortiz, 1995.

FIESP. **Mapeamento da visão geral da cadeia produtiva do couro e calçado.** 2018.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA SIEGFRIED EMANUEL HEUSER (FEE). **Feedados.** 2016.

GARCIA, Renato *et al.* **Como vai o supercluster calçadista do Rio Grande do Sul? Uma análise da sua transformação estrutural recente (1995-2017).** UNICAMP, 2020.

GATELLI, E.; ZEVE, C. M. D. C.; SIKILERO, C. B. Impacto ambiental da cadeia produtiva do setor calçadista do Vale do Rio dos Sinos. Encontro Nacional de Engenharia de Produção, XX, 2010. **Anais do XX Encontro Nacional de Engenharia de Produção.** ENEGEP, 2010.

GONÇALVES, C.; HAFFNER, J. A. H. **O setor calçadista no Rio Grande do Sul: uma análise de sua evolução recente.** Porto Alegre, 2008.

GORINI, A. P. F.; DE SIQUEIRA, S.H.G. **Complexo Coureiro-Calçadista Nacional: Uma Avaliação do Programa de Apoio do BNDES.** BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 9, p. 95-134, mar. 1999.

HORSTER, Vitor. **Análise dos Fatores Determinantes da Evasão de Empresas do Setor Calçadista no Rio Grande do Sul.** Porto Alegre, 2014.

JARDIM, R. **O setor coureiro calçadista gaúcho e a crise internacional de 2008.** Porto Alegre, 2010.

- Lastre, H. Arroio, A. Lemos, C. **Políticas de apoio a pequenas empresas: do leito de Procusto à promoção de sistemas produtivos locais**. Relatório de Atividades da Análise de Políticas.
- LASTRES, M. M. H. & CASSIOLATO, E. J. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**. RedeSist, 2003.
- MATOS, Marcelo Pessoa *et al.* **Arranjos Produtivos Locais Referencial, experiências e políticas em 20 anos da RedeSist**. Rio de Janeiro: [s. n.], 2017.
- MEDEIROS, C. **Auge e Declínio dos Estados Desenvolvimentistas**. Novos Desafios. Parcerias Estratégicas, Vol 15, 2010.
- Moser, V; Martins, R. P. **Indústria, cidades e sociedades no vale do rio dos sinos: 1970-1980**. FEEVALE.
- MUÑOZ, Z. **Water, energy and carbon footprints of a pair of leather shoes**, Sweden, 2013.
- OLIVEIRA, R. B. **A organização da indústria calçadista na economia do vale dos sinos: estudo de caso no município de campo bom (1990-2015)**. Universidade Federal do Rio grande do Sul, 2018.
- PASSOS, C. **A indústria de calçados no Rio Grande do Sul**. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2004.
- PECQUEUR, B. **A guinada territorial da economia global**. Revista Política & Sociedade–Sociologia Política, v. 8, n. 14, p. 79-106, jan. 2009.
- PROCHNIK, V. **Spurious Flexibility: Technical Modernisation and Social Inequalities in the Brazilian Footwear Industry**. International Labour Organisation, 1992.
- RODRIGUES, H.F; SALOMAO, I. V. **O setor calçadista do vale dos sinos (RS) no âmbito do mercosul: desafios e potencialidades**. Revisão de cadernos de Campo, Araraquara, p. 169-186, 2018.
- SCHMITZ, H. **Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte**. Ensaio FEE, Porto Alegre, v.18, n.2, p.164-200, 1997.
- SCHMITZ, H. **Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Sinos Valley, Brazil**. University of Sussex, East Sussex, UK.1999.
- SCHMITZ, H. **Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster**. Institute of development studies, University fo Sussex, U.K.,1995.
- SCHNEIDER, Sergio. **O Mercado de Trabalho e a Indústria Coureiro Calçadista do Rio Grande do Sul**. In: COSTA, Achyles Barcelos da (Org.); PASSOS, Maria Cristina. São Leopoldo: Unisinos, 2004, p. 25-48.
- SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1934.

SILVESTRIN, L.E, TRICHES, D. **A análise do setor calçadista brasileiro e os reflexos das importações chinesas no período de 1994 a 2004**. IPES/UCS, 2007.

THE SHOE INDUSTRY. The Environmental Impact. **The Shoe Industry**, 2018.

UMWELTBUNDESAMT. **Environmental standards in the textile and shoe sector**. A guideline on the basis of the brefs – best available techniques reference documents of the EU. 2011.

VARGAS, M. **Aspectos conceituais e metodológicos da análise de arranjos e sistemas produtivos locais**. Nota técnica 1. Florianópolis, UFSC/FEPESE/SEBRAE, 2002.