

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**O Incremento do Comércio Global e os Efeitos
Gerados no Mercado de Trabalho Brasileiro: Os
Impactos das Importações e Exportações Chinesas na
Indústria de Calçados**

Elen Castilho Lima
matrícula nº 099238276

ORIENTADOR: Prof. João Luiz Maurity Saboia

Março 2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**O Incremento do Comércio Global e os Efeitos
Gerados no Mercado de Trabalho Brasileiro: Os
Impactos das Importações e Exportações Chinesas na
Indústria de Calçados**

Elen Castilho Lima
matrícula nº 099238276

ORIENTADOR: Prof. João Luiz Maurity Saboia

Março 2010

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade da autora.

Resumo

O presente trabalho busca analisar o efeito do aumento da competição chinesa e a conseqüente perda de mercado pela indústria brasileira, tendo como foco a indústria de calçados, por ser intensiva em mão-de-obra e ter grande tradição no Brasil. A abertura comercial promovida pelo Brasil e outros países na década de noventa transformou a economia mundial, facilitando as trocas e intercâmbio entre nações. As mercadorias nacionais passaram a competir no mercado interno brasileiro com produtos importados, sem as proteções antes existentes. As empresas nacionais passaram a competir com base em condições macroeconômicas tais como: taxa de câmbio, custos de capital, carga tributária, entre outros custos de transação presentes na economia brasileira, com empresas que possuem custos diferentes, sendo esses muito inferiores em países como a China, gerando um padrão de competição desigual entre as economias.

O estudo busca entender como essas relações comerciais com países populosos, como a China, afeta o mercado de trabalho brasileiro. O efeito das importações no comportamento da indústria nacional de calçados e sua relação com o mercado de trabalho e ao consumo desses bens. Observa-se uma forte relação entre a concorrência internacional e nacional e a capacidade de manutenção e expansão das indústrias, dependentes fortemente da regulação interna para garantir o equilíbrio na concorrência nacional e internacional. A análise indica que o efeito da abertura econômica e do chamado “custo Brasil” têm relação direta com a manutenção e expansão do nível de emprego na indústria.

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 RODADAS DO ACORDO GATT E WTO	16
Tabela 2 INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO CHINA.....	30
Tabela 3 EMPRESAS E EMPREGADOS NA FABRICAÇÃO DE CALÇADOS POR ESTADO NO ANO DE 2007	36
Tabela 4 EMPREGOS RIO GRANDE DO SUL.....	36
Tabela 5 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA OS EUA - 1990 A 2008.....	47
Tabela 6 EXPORTAÇÕES TOTAIS E PARTICIPAÇÃO DO MERCADO AMERICANO....	48
Tabela 7 IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CALÇADOS	50
Tabela 8 PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO DA CHINA SOBRE O TOTAL DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS.....	52
Tabela 9 ELASTICIDADE EMPREGO-PRODUTO	53

ÍNDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO 1 VARIAÇÃO DAS MOEDAS EM RELAÇÃO AO DÓLAR (JUNHO 2009 / SETEMBRO 2008)	22
GRÁFICO 2 BALANÇA COMERCIAL BRASIL-CHINA DE MANUFATURADOS (US\$ BILHÕES).....	23
GRÁFICO 3 VALORES BALANÇA COMERCIAL BRASIL X CHINA (USD MILHÕES) .	26
GRÁFICO 4 SALDO DA BALANÇA COMERCIAL	27
GRÁFICO 5 COTAÇÃO DO DÓLAR E DO IUAN FRENTE AO REAL	28
GRÁFICO 6 MÉDIA DE VARIAÇÃO REAL X US DÓLAR.....	31
GRÁFICO 7 SALDO COMERCIAL DO BRASIL.....	32
GRÁFICO 8 TOTAL PARES ANO	33
GRÁFICO 9 TOTAL ANO US\$	34
GRÁFICO 10 NÚMERO DE EMPRESAS	37
GRÁFICO 11 ÍNDICE ANUAL NÚMERO DE EMPRESAS (BASE IGUAL ANO ANTERIOR)	37
GRÁFICO 12 EMPREGOS	37
GRÁFICO 13 ÍNDICE ANUAL EMPREGOS (BASE: IGUAL TOTAL DO ANO ANTERIOR)	37
GRÁFICO 14 DESTINO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS	39
GRÁFICO 15 TAXA DE JUROS (%).....	41
GRÁFICO 16 ENCARGOS TRABALHISTAS (%).....	42
GRÁFICO 17 CARGA TRIBUTÁRIA (%)	43
GRÁFICO 18 NÚMERO DE PAÍSES DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	46
GRÁFICO 19 EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES (VALORES REAIS).....	51
GRÁFICO 20 EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES (VARIAÇÃO PERCENTUAL).....	51
GRÁFICO 21 % PRODUÇÃO - CALÇADOS E ARTIGOS DE COURO	55
GRÁFICO 22 % EMPREGO - CALÇADOS E COURO.....	55

ÍNDICE

Introdução	7
1. Brasil e o Comércio Internacional.....	8
1.2 Políticas de Comércio Exterior no Brasil	9
1.3 Os Mercados Internacionais e a Circulação de Mercadorias.....	11
2. O Conceito de Dumping.....	14
2.2 - Dumping Social	19
3. China e o Comércio Internacional.....	24
3.1. O Comércio Internacional entre Brasil e China	26
4. A Indústria de Calçados Brasileira – Um Breve Histórico.....	33
4.1. A industrialização chinesa e os mercados intensivos em mão-de-obra, destacando-se o mercado calçadista	39
4.2 Competição Chinesa em Indústrias Intensivas em mão-de-obra.....	40
4.3 Os Impactos na Indústria de Calçados	44
4.4 As Importações Brasileiras de Calçados	50
4.5 O Efeito do Comércio Internacional de Calçados Chineses no Mercado de Trabalho Brasileiro	53
Conclusão	57
Bibliografia	61

Introdução

Este trabalho irá analisar as relações comerciais do Brasil, especialmente com a China, que vem ocupando um papel progressivamente mais importante no comércio internacional com o Brasil e com o mundo. O foco principal é a análise das trocas internacionais, avaliando como o crescimento do intercâmbio Brasil-China e Brasil - Mercados internacionais - China afetou o mercado de trabalho no Brasil, através do reconhecimento de diferenças setoriais e grau de elaboração dos produtos que exercem diferentes pressões sobre o emprego (em função da intensidade na utilização do fator trabalho e do perfil de qualificação da mão de obra).

Este trabalho busca analisar o impacto do aumento do investimento produtivo em indústrias intensivas em mão de obra na China, com objetivo de exportação. Avaliando o impacto dessa nova realidade nos mercados globais onde empresas brasileiras competem e os impactos tanto da importação de mercadorias quanto da concorrência nos mercados globais, afetando assim as economias de escala no Brasil.

Analisa-se como essas mercadorias estão sendo exportadas, qual o impacto das leis trabalhistas e impostos em cada país e a relação desses com o mercado de trabalho no Brasil. Discutindo o conceito de *dumping* para analisar a relação de preços das mercadorias nos diversos mercados e o custo equivalente de produção no mercado nacional.

Ao abordar o conceito de *dumping*, analisa-se a construção de Hyman, 2002, que defende o conceito de *dumping* social, ou seja, a mudança de posicionamento global de uma cadeia produtiva buscando reduzir os custos com salários, impostos, garantias sociais e respeito ao meio ambiente. O impacto dessas opções empresariais vai além do impacto sócio, econômico e ambiental na região para a qual a indústria está se mudando, ela deixa toda uma estrutura de produção, emprego e renda desmontada, passando ainda a competir com as companhias remanescentes sob patamares de custos bastante inferiores.

O objetivo deste trabalho é investigar o impacto dessas mudanças na economia brasileira e no perfil de emprego local e a conseqüente mudança no perfil das trocas comerciais brasileiras.

1. Brasil e o Comércio Internacional

No final dos anos 80 foram tomadas as primeiras medidas rumo à liberalização do comércio internacional no Brasil, a idéia era a redução de tarifas, no intuito de facilitar a inserção de produtos nacionais no mercado internacional.

O Brasil teve sua formação e desenvolvimento bastante orientado ao mercado externo e a exportação das mais diversas mercadorias. A economia brasileira passou por diversos ciclos de crescimento, orientada para a especialização em determinadas mercadorias, principalmente para o mercado europeu e mais tarde para o mercado americano, passando pelo ciclo do açúcar, ouro, café, sendo apenas após a Segunda Guerra Mundial e a industrialização gerada durante esse período e continuada durante os governos seguintes e mesmo durante o período de golpe militar, o Brasil reduziu gradativamente sua dependência no mercado externo passando a ter um mercado interno mais diversificado.

No final dos anos 80 foram tomadas as primeiras medidas rumo à liberalização do comércio internacional no Brasil, a idéia era a redução de tarifas, no intuito de aumentar a competição interna e com isso permitir um controle da inflação orientado pela competição com o mercado externo e por um câmbio parcialmente controlado através de faixas cambiais.

Essa política aliada à diversificação de mercados e de mercadorias direcionadas à exportação, o aumento no volume de mercadorias e no volume financeiro gerado pela exportação de mercadorias, permitiram ao país uma maior estabilidade em sua balança de pagamentos, formação de uma reserva de capitais em moeda estrangeira e controlar a inflação com menor variação da moeda local em relação às principais moedas de países desenvolvidos.

1.2 Políticas de Comércio Exterior no Brasil

No final dos anos 80 as políticas de comércio exterior na economia brasileira sofreram alterações, em meio a um cenário de crise, a reação foi de liberalização comercial, contrapondo a então predominante política de substituição das importações. As principais mudanças nessa fase inicial foram a redução de alíquotas, eliminação do IOF incidentes sobre as importações, redução da taxa de melhoramento dos portos e eliminação de alguns regimes especiais de importação.

A intenção era eliminar a redundância tarifária das tarifas legais e diminuir os custos de produção para facilitar a inserção dos produtos nacionais no mercado internacional (Pinheiro e Almeida, 1994).

Em 1986 foi iniciada a Rodada do Uruguai, baseada no encontro ministerial de Genebra do GATT - o Acordo Geral de Tarifas e Comércio, onde foi criada a Organização Mundial do Comércio - OMC, em substituição ao GATT.

O processo de internacionalização da produção brasileira avançou a partir dos anos 80, e tem provocado transformações nos planos tecnológico, organizacional e financeiro, que tem intensificado a concorrência em escala mundial.

Nos anos 90, as políticas macroeconômicas no Brasil não permitiram aumento do volume de exportações, devido à apreciação cambial. O resultado dessa apreciação cambial foi um nível baixo de investimento agregado e baixo dinamismo tecnológico na indústria brasileira nos setores de ponta, especialmente se comparados ao que ocorreu no leste da Ásia.

“O efeito mais forte da apreciação cambial nas cadeias produtivas de bens comercializáveis, tanto agrícolas e quanto comerciais, se faz sentir principalmente nas margens de lucro. Para um dado nível de preços em dólares de produtos comercializáveis, a apreciação cambial representa uma queda imediata e intensa de preços de venda e margens de lucro em reais em toda a cadeia que trabalha com preços internacionais, especialmente nos setores que não têm poder de mercado. A redução de preços de máquinas e equipamentos importados, decorrente da apreciação cambial está longe de compensar a redução nos lucros que, baixos, não estimulam o investimento.

Os aumentos de importação de bens de capital, observados na balança comercial, são primordialmente direcionados para a substituição da produção de máquinas e equipamentos domésticos, o que por si só pode reduzir nossa capacidade de inovação e melhora tecnológica em setores de ponta. O aumento da importação de máquinas não significa necessariamente o aumento do investimento agregado.

Sobre a aquisição da tecnologia no exterior, vale observar que a apreciação acaba tendo o efeito oposto do que argumentam os defensores do câmbio valorizado. Nas cadeias globais de fornecimento, as decisões sobre transferência de tecnologia são feitas pelas multinacionais que alocam sua produção de acordo com a situação de cada plataforma de produção, observando aspectos macroeconômicos, institucionais, etc. Regiões ou países que apresentam alta volatilidade cambial e recorrentes ciclos de sobrevalorização, como é o caso do Brasil, acabam ficando fora desse circuito. Não à toa a Ásia dinâmica se consolidou como grande plataforma de produção industrial para o resto do mundo, apresentando altíssimas taxas de investimento agregado e inovação tecnológica, enquanto a América Latina, com destaque para o Brasil, perdeu um enorme espaço desde os anos 80.” (Gala P. e Libanio G.)

No início dos anos 90 o Brasil sofreu um rápido processo de liberalização comercial, o que tornou sua economia mais exposta à concorrência internacional e sujeita a inúmeras mudanças, inclusive no mercado de trabalho. A participação nos fluxos comerciais internacionais passou a ser um importante indicador de sucesso de uma nação. Os produtos de maior valor agregado na pauta de comércio passaram a ser aqueles intensivos em tecnologia, desse modo, as políticas tecnológicas surgem como um importante condicionante para uma maior competitividade, e expansão das exportações no mercado internacional.

1.3 Os Mercados Internacionais e a Circulação de Mercadorias

O aumento dos fluxos comerciais desde a década de 70 nos países desenvolvidos, e da década de 90 nos países em desenvolvimento, teve como consequência alguns dos fenômenos observados no mercado de trabalho em vários desses países, principalmente na desigualdade dos salários e no desemprego.

No caso dos países em desenvolvimento, foram observadas fortes mudanças nas relações comerciais concomitantes com transformações no mercado de trabalho. As mudanças nas relações comerciais foram muito rápidas, uma vez que muitos países adotaram políticas de liberalização comercial repentinas, e por vezes, radicais.

No caso do Brasil, sua pauta de exportações é constituída por bens com maior valor agregado aos países de menor desenvolvimento relativo, com destaque para a América Latina, e produtos com menor valor agregado para os países mais desenvolvidos, sendo os Estados Unidos uma exceção, por ocupar uma condição intermediária entre esses dois termos.

A circulação de mercadorias foi potencializada nos nossos dias pelos meios de comunicação e transporte, que encurtaram barreiras e permitiram o incremento das relações de troca ou envio de recursos entre as nações. Não nos interessam um aprofundamento maior na questão da circulação de mercadorias, mas sim a discussão de como a diminuição e mesmo eliminação de barreiras está alterando as relações de produção e circulação de bens, alterando padrões ou uniformizando a geração de mais valia.

Essa questão afeta de maneira mais intensa indústrias que dependem de uma formação de mão-de-obra pouco especializada, onde a geração de mais valia se dá através do uso intensivo de mão-de-obra, mesmo que relativamente instruída, com a diluição do trabalho intelectual em um volume de produção maior devido à expansão das fronteiras de competição por mercados.

O trabalho de Soares (2007) discute os efeitos da expansão e ampliação das fronteiras de mercado, que aumentou as opções de produção, criando pressões sobre os modelos

de regulação trabalhista local. Essa situação contribui para o entendimento do trabalho como uma mercadoria, o que coloca uma insegurança na força de trabalho e diminui o poder do Estado enquanto nação soberana, uma vez que a decisão de alocação e/ou mudança das bases de produção se dá unicamente com base em uma análise econômica de geração de mais valia e não de criação de cultura de gestão e crescimento junto com os indivíduos que constituem a organização.

“Observa que mercados de trabalho crescentemente flexíveis e desregulados exacerbaram a concorrência entre os trabalhadores, que se tornou internacional, e acarretaram queda dos salários; e que, apesar de ter-se incrementado a produtividade na indústria, os salários se mantiveram no mesmo patamar, pelo que o resultado dessas políticas tem sido de elevadas qualificações ocupacionais e baixos salários.

Outra barreira de contenção da desregulação do mercado de trabalho, segundo ele, surge da necessidade dos países industrializados de poder competir nos mercados internacionais. Isso gerou um forte movimento para evitar que países em vias de desenvolvimento obtivessem vantagens competitivas mediante eliminação das medidas de proteção outorgadas pelas Instituições de Direito do Trabalho. Seria um dumping social sob formas veladas de protecionismo. Este fenômeno constitui sem dúvida alguma um freio à desregulação descontrolada do mercado de trabalho na América Latina. Vale observar, contudo, que tal movimento, nos países industrializados, não se funda no altruísmo nem no ideal de justiça social, mas em interesses próprios e na necessidade de manter-se competitivos.”
(Soares 2007, pág. 114 e 115)

A troca de mercadorias no mundo tem se intensificado com a formação de ambientes de livre comércio. É possível traçar um paralelo ou marco do processo de integração recente das trocas de mercadorias a partir do desenvolvimento do Plano Marshall. O estabelecimento desse plano permitiu a formação de áreas de livre comércio entre países ainda com base em commodities metálicas e de energia, estabelecendo as bases para a formação da Comunidade Européia com a criação em 1952 do Mercado Comum Europeu (Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemanha Ocidental, França e Itália). Essas ações só chegaram à integração financeira de fato em 1999, com moeda única

circulando a partir de 2002, diminuindo a capacidade de cada Estado responder individualmente a pressões externas, porém, permitindo uma maior força e estabilidade através do suporte mutuo entre os países.

Esse movimento foi acompanhado por acordos regionais diversos, onde destacam-se para os interesses do Brasil, o acordo do MERCOSUL e o Nafta. Acordos que estabelecem facilidades para circulação de mercadorias no território regional.

2. O Conceito de Dumping

A competição pelo domínio de mercados há muito tempo envolve interesses econômicos e estratégicos para as nações. Durante muito tempo a Companhia das Índias Ocidentais, com o apoio da potência militar dominante da época, a Inglaterra, buscava controlar e, efetivamente controlou, boa parte do comércio mundial. Entendendo o comércio como uma das importantes bases de sustentação da nação e com base no resultado observado após a grande depressão mundial de 1929, a Segunda Guerra Mundial, o entendimento de que um dos fatores que levaram ao conflito foram questões comerciais e de mercado.

Após 1947, o desequilíbrio em relações comerciais passa a ser regulado através do acordo de comércio GATT (na sigla em inglês de “General Agreement on Tariffs and Trade”) e outros acordos bilaterais, sendo regulamentado nas reuniões subsequentes o conceito de *dumping*. Souto Maior (2004) apresenta claramente essa interpretação:

“Ao término da Segunda Guerra Mundial, a comunidade internacional, sob a liderança dos Estados Unidos, pôs-se de acordo sobre o estabelecimento de uma estrutura jurídico-institucional de âmbito mundial, com o objetivo de disciplinar as relações econômicas entre os Estados. Em tese, tratava-se de assegurar que as inevitáveis rivalidades internacionais não tomassem rumos nocivos ao bem comum. Mais concretamente, visava-se a coibir práticas que, sobretudo no período entre os dois grandes conflitos bélicos do século passado, haviam contribuído para agravar os problemas econômicos e políticos internacionais, culminando na Grande Depressão e na guerra de 1939-1945.”

O conceito de *dumping* baseia-se fundamentalmente no princípio de que uma empresa não pode aplicar um preço inferior ao utilizado em seu país de origem para ganhar mercado, pois essa atitude prejudicaria o produtor local.

Um dos principais fatores de desequilíbrio nas relações de comércio internacional é a prática denominada *dumping*, segundo a Organização Mundial do Comércio, *dumping* é:

“Dumping is, in general, a situation of international price discrimination, where the price of a product when sold in the importing country is less than the price of that product in the market of the exporting country. Thus, in the simplest of cases, one identifies dumping simply by comparing prices in two markets. However, the situation is rarely, if ever, that simple, and in most cases it is necessary to undertake a series of complex analytical steps in order to determine the appropriate price in the market of the exporting country (known as the “normal value”) and the appropriate price in the market of the importing country (known as the “export price”) so as to be able to undertake an appropriate comparison”. (WTO, 2009)

A regulamentação do comércio mundial após o término da Segunda Guerra Mundial, ensejou a negociação e assinatura de acordos nas áreas financeiras e de comércio entre um importante grupo de países. Segundo diversos autores, entre eles Couto e Hackl, a motivação para a negociação desse acordo está no entendimento de que um dos principais motivadores para o início da Segunda Guerra Mundial foram às imposições e distorções nas finanças da Alemanha, perdedora da Primeira Guerra Mundial. Entre as restrições impostas, as que são apontadas como as principais motivadoras foram:

“a) o pagamento de reparações de guerra aos países vencedores, cujo valor seria posteriormente definido; b) a destruição de todos os armamentos e equipamentos de guerra alemães; c) a proibição de edificar qualquer espécie de construção militar na região das margens do rio Reno; d) a perda da região mineradora do Sarre para a França, como compensação aos prejuízos causados durante o conflito; e) a entrega de oficiais alemães nominalmente escolhidos para julgamento; f) a imposição à Alemanha de toda a responsabilidade moral pela guerra; g) a perda dos territórios do Togo (para a Grã-Bretanha e a França), de Camarões (para a França), da Tanzânia e Namíbia (para a Grã-Bretanha), de Ruanda-Burundi (para a Bélgica), das Ilhas Marianas e Ilhas Carolinas (para o Japão), do Arquipélago de Bismarck (para a Austrália), além da anexação da região da Alsácia-Lorena pela França e da anexação das regiões germânicas da Pomerânia, Prússia Ocidental e Alta Silésia pela Polônia. A perda das colônias e de algumas

regiões europeias reduziu o território do império alemão de 2.915.069 km² para apenas 540.000 km² (Reis, 2001)”(Couto et Hackl, 2007).

Com a compreensão de que o acordo deveria refletir as bases para a manutenção da paz entre as nações, buscou-se o estabelecimento de regras de manutenção do equilíbrio entre as nações.

Na área comercial, as negociações iniciaram-se com um acordo para regular de forma clara as tarifas e o comércio mundial, iniciando-se as rodadas de negociação denominadas GATT (sigla em inglês para General Agreement on Tariffs and Trade) . Essas negociações tinham como objetivo ainda a busca de redução de barreiras tarifárias, propagando-se a idéia de que a livre iniciativa seria melhor forma de fazer com que as economias e as nações pudessem se desenvolver.

O dumping foi estabelecido como prática desleal de comércio internacional pelo acordo do GATT, em 1947. As medidas anti-dumping foram estabelecidas em 1964, como parte das rodadas de negociação do GATT, como apresenta a tabela abaixo.

Tabela 1 RODADAS DO ACORDO GATT E WTO

Name	Start	Duration	Countries	Subjects covered	Achievements
Geneva	April 1947	7 months	23	Tariffs	Signing of GATT, 45,000 tariff concessions affecting \$10 billion of trade
Annecy	April 1949	5 months	13	Tariffs	Countries exchanged some 5,000 tariff concessions
Torquay	September 1950	8 months	38	Tariffs	Countries exchanged some 8,700 tariff concessions, cutting the 1948 tariff levels by 25%
Geneva II	January 1956	5 months	26	Tariffs, admission of Japan	\$2.5 billion in tariff reductions
Dillon	September 1960	11 months	26	Tariffs	Tariff concessions worth \$4.9 billion of world trade
Kennedy	May 1964	37 months	62	Tariffs, Anti-dumping	Tariff concessions worth \$40 billion of world trade
Tokyo	September 1973	74 months	102	Tariffs, non-tariff measures, "framework" agreements	Tariff reductions worth more than \$300 billion dollars achieved

Uruguay	September 1986	87 months	123	Tariffs, non-tariff measures, rules, services, intellectual property, dispute settlement, textiles, agriculture, creation of WTO, etc	The round led to the creation of WTO, and extended the range of trade negotiations, leading to major reductions in tariffs (about 40%) and agricultural subsidies, an agreement to allow full access for textiles and clothing from developing countries, and an extension of intellectual property rights.
Doha	November 2001	?	141	Tariffs, non-tariff measures, agriculture, labor standards, environment, competition, investment, transparency, patents etc	The round is not yet concluded.

A importância da proteção contra essa prática pode ser observada na especial preocupação que os países desenvolvidos têm com o tema, destacando-se nesta área os Estados Unidos. Este país mantém uma grande estrutura burocrática para acompanhar e defender suas empresas de ameaças de perda de mercado devidas a prática de dumping. Segundo Lacerda (2001):

“O governo americano investirá este ano US\$ 2,3 bilhões na promoção e financiamento da venda de bens e serviços de empresas americanas no exterior, para protegê-las contra o que considera práticas desleais de comércio, justificar as barreiras tarifárias e não tarifárias praticadas internamente e na negociação de acordos internacionais que propiciem benefícios para a economia do país. Cerca de 20.000 funcionários federais americanos são comprometidos com as diversas operações nessa área, que envolve mais de 40 agências oficiais no país e cerca de 130 representações espalhadas por 75 mercados potenciais.” (Lacerda, 2001).

“Dumping significa discriminação de preços. É uma prática tipicamente privada, ou seja, realizada por empresas situadas no exterior e ocorre sempre que uma ou mais empresas exportam seus produtos a um preço inferior àquele praticado nas operações de venda normais no seu mercado local. Envolve a comprovação de três etapas: a existência do dumping, o dano à indústria local do país importador e a relação causal entre dumping e dano.

Em caso de comprovação, o direito antidumping será baseado na diferença entre o preço de exportação praticado por aquela(s) empresa(s) e o valor

normal das vendas no seu país de origem, conferindo o direito à imposição de taxas antidumping (*antidumping duties*).

A utilização de medidas antidumping deve estar atrelada à verificação detalhada das vendas passadas e do cálculo de custos dos países em investigação, bem como seguir as regras da OMC devendo cessar imediatamente se ficar claro que a margem de dumping praticado é insignificante (menos de 2% do preço de exportação do produto), ou se o volume de produtos importados sobre os quais houve dumping for desprezível.” (Icône, Glossário).

O direito de aplicar sanções contra a prática de dumping está baseado na diferença entre o preço de exportação praticado por uma empresa em relação ao valor praticado nas vendas do da nação em que a empresa está instalada, essa situação permite o direito à taxação antidumping (*antidumping duties*). Essas sanções podem ser aplicadas apenas após uma investigação da OMC, não tendo validade se a margem for menor que 2% do preço de exportação do produto. Após a investigação e a comprovação da prática de dumping é possível aplicar salvaguardas:

No âmbito da OMC, salvaguardas são medidas adotadas pelos governos, tais como elevação de tarifas além dos níveis consolidados, ou estabelecimento de restrições quantitativas às importações (quotas), com o objetivo de dar uma proteção temporária à indústria doméstica contra surtos de importações que estiverem causando ou ameaçando causar um grave prejuízo a essa indústria. Por isso, são também conhecidas como "cláusulas de escape", pois são impostas como um "remédio" contra importações legais e permitidas, mas que causam prejuízo à indústria nacional. (Icône, 2009).

A aplicação de salvaguardas pode ser realizada apenas durante um limitado período de tempo. Essas determinações permitem a uma nação elevar suas taxas de importação ou a imposição de barreiras a entrada de produtos que ofereçam risco a competitividade interna de produtores domésticos ou bens e serviços. Porém, a aplicação dessas

medidas, deve ser realizada sempre a nível precário, ou por um período determinado com o objetivo de conter uma brusca elevação de importações.

2.2 - Dumping Social

O trabalho e o acesso aos meios de produção sempre foram tratados pelo estudo acadêmico de economia como importantes bases ao desenvolvimento das nações. O desenvolvimento tecnológico e a difusão do conhecimento e dos meios de produção, aliados a compreensão de que o melhor modelo de capitalismo seria o da livre iniciativa, sob um modelo liberal, geraram algumas oportunidades e “armadilhas” aos países.

O pensamento de se aproveitar as vantagens competitiva de cada nação para produção dos bens que melhor os remunerem e dos quais têm melhor “oportunidade” de capitalização através de sua exploração. Hyman (2002), apresenta claramente a questão quando realiza uma análise da entrada no bloco econômico europeu dos países da Europa ocidental, antiga área de influência russa, e o comportamento das empresas com a nova oferta de mão-de-obra barata em países dentro do bloco econômico e portanto sem tarifas para circulação de mercadorias e serviços.

“A importância crescente da ‘euro-empresa’ (Marginson e Sisson, 1994) ameaça formas estabelecidas de padronização nacional entre empresas, cujo principal instrumento tem sido o acordo coletivo sectorial. Daí advém o receio do ‘dumping social’, isto é, que muitas empresas desloquem a produção dos países com salários altos e critérios laborais rigorosos para aqueles em que os custos e as regulamentações laborais são mais baixos. Quer o ‘dumping social’ seja ou não uma realidade grave, há certamente evidências de que muitas ETNs usam a ameaça da realocação como factor disciplinador nas negociações colectivas. Um desafio diferente deriva do facto de que, ao mesmo tempo que as ETNs tipicamente atribuem uma significativa autonomia operacional às unidades locais, elas estabelecem normalmente um regime interno competitivo, procurando difundir sistemas de ‘boas práticas’ em todas as suas filiais (Ferner, 1998). Isto tem reforçado a viragem para formas mais ‘flexíveis’ de organização do trabalho, horário

laboral, distribuição de tarefas e sistema remuneratório, todos eles elementos centrais nas regras padronizadas, definidas pela lei nacional e pela negociação colectiva, reforçando a mudança do status para o contrato.”(HYMAN, 2002, pag. 20).

Segundo Hyman a solução para o ambiente global de desregulação das transações internacionais e da circulação de mercadoria seria eleger uma nova autoridade regional associada a uma série de restrições ao acesso a mercados nacionais do bloco formado na União Européia. Acredita-se que essa solução tenha sido interessante no princípio por fortalecer empresas instaladas dentro do bloco frente a concorrentes externos. Porém, com a expansão do bloco e a aceitação dos países do leste europeu, mais por questões geopolíticas do que econômicas. Introduce-se uma nova questão, a do bem estar social e as regulações trabalhistas e negociações salariais.

O fenômeno da concorrência global dentro de uma mesma empresa e da ameaça ou da efetiva realocação da produção de bens e mercadorias conforme as condições de legislação trabalhista, ambiental e obrigações sociais em diferentes países e mesmo dentro dos próprios Estados com a concorrência de diferentes regiões dentro da mesma nação, fazem com que o poder de negociação da empresa com o Estado seja muito maior atualmente.

O caso da realocação da montadora de veículos é um claro exemplo desse movimento. Durante os anos noventa, muitos estados brasileiros disputaram investimentos de empresas estrangeiras com o oferecimento de incentivos fiscais, tais como redução de impostos, postergação do pagamento destes por um longo período de tempo ou mesmo a isenção por longos períodos de impostos municipais como IPTU e ISS. Além desses, foram oferecidos ainda empréstimos a taxas subsidiadas por bancos federais, doação de terras e fornecimento de infra-estrutura como terraplanagem vias de acesso e mesmo ligação a portos e ferrovias. Segundo Arbix (2002) a competição dentro do Estado nação tem como base a busca de uma melhoria das condições sociais e de produção em detrimento a outros Estados. Ao analisar esses movimentos ele busca um comparativo com as teorias neoclássicas:

“No campo das teorias neoclássicas e do crescimento endógeno, as teses mais dominantes procuram demonstrar que o aprofundamento dos processos

de integração das economias em desenvolvimento com os circuitos econômicos internacionais deveria gerar mais vantagens do que desvantagens. Nessa perspectiva, considera-se que qualquer aumento nos fluxos de comércio e de informação entre os países desenvolvidos e os em desenvolvimento tenderia a gerar efeitos competitivos e reestruturadores que, a médio prazo, aumentariam a eficiência dessas economias com a elevação significativa da produtividade do trabalho (Grossman e Helpman, 1991). Isso significa que as economias abertas tenderiam a exibir um crescimento maior e mais rápido do que as economias fechadas, e também seriam mais aptas a se beneficiar dos processos de transferência tecnológica, como indicaram Levine e Renelt (1992). Ou seja, os países em desenvolvimento que conseguissem intensificar suas trocas internacionais com países tecnologicamente mais avançados estariam mais habilitados a aumentar sua produtividade, a partir do domínio sobre novos padrões produtivos e novos processos e produtos, praticamente impossível de ser alcançado com seus próprios recursos (Coe e Helpman, 1995; Coe, Helpman e Hoffmeister, 1997).

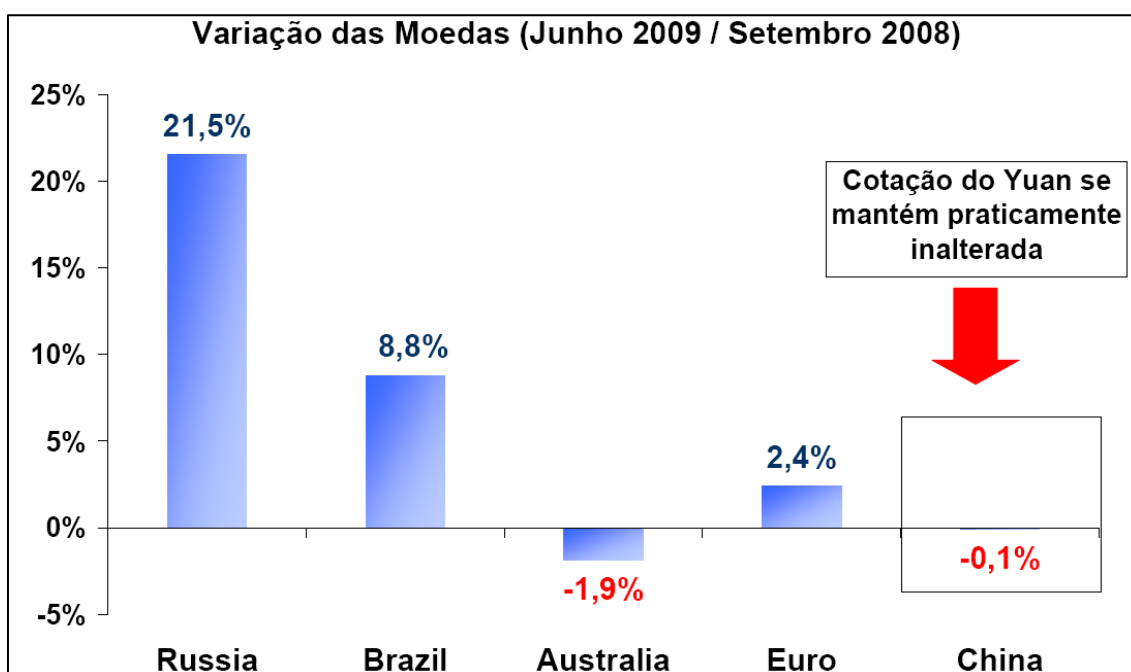
A idéia de que a integração e a livre circulação de tecnologias, mercadorias e capitais entre as economias desenvolvidas e subdesenvolvidas, ajudaria a desenvolver os países em desenvolvimento no longo prazo, ou o ideário neoliberal, foi o responsável pela adoção de políticas de abertura de mercado promovidas pelo Brasil na década de 1990. Essas políticas tiveram fatores positivos e negativos, nos quais não se pretende aprofundar nesse texto, no entanto, a estrutura deixada favorece a um ambiente de maior concorrência como no mercado interno de bens e serviços importados.

Tal qual a concorrência apresentada por Arbix (2002) em relação à formação da União Européia, para se contrapor a um mercado internacional com menos barreiras e mais competitivo, resguardando as empresas do bloco e o emprego e renda ali gerados; foi possível notar a maior competição no mercado de trabalho a partir da incorporação de países do leste europeu ao bloco econômico. A indústria brasileira de bens manufaturados está sofrendo grande concorrência dos produtos chineses em uma situação similar a que a união européia sofreu com a concorrência de países subdesenvolvidos e com a entrada do leste europeu no mercado de trabalho. É possível

observar no Gráfico 1, a seguir, que a valorização da moeda brasileira não foi acompanhada pela moeda chinesa, além disso, é marcante a diferença na balança comercial de manufaturados apresentada no Gráfico 2.

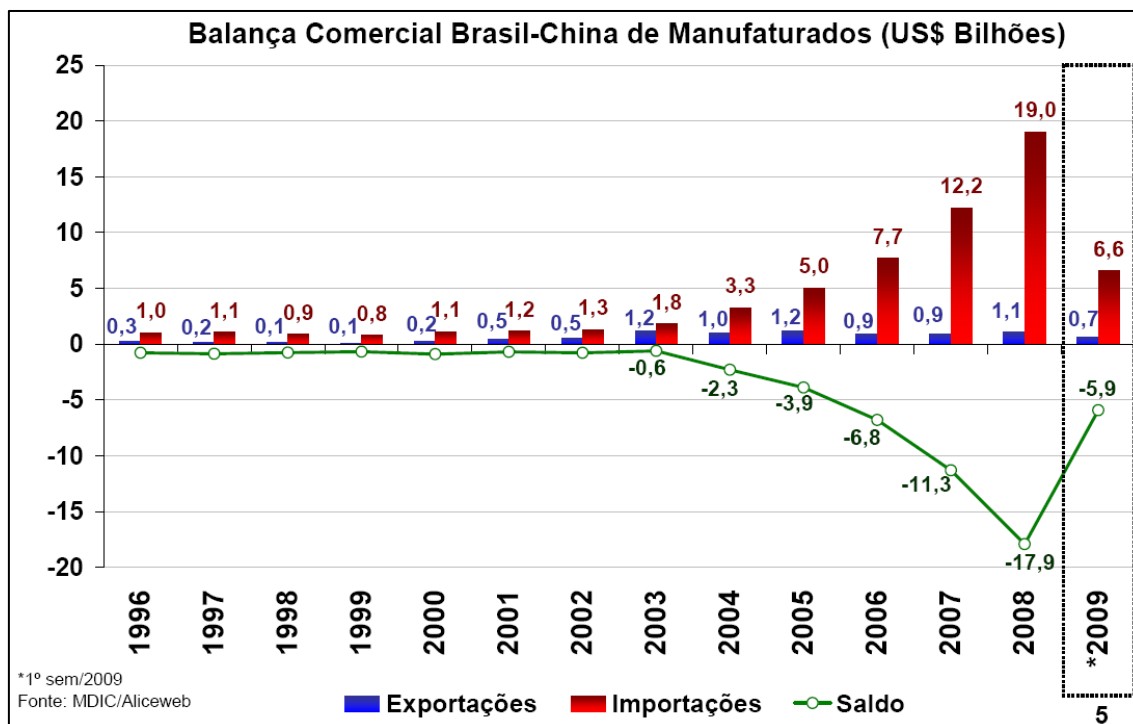
Os produtos manufaturados representam as indústrias do país, assim apesar do saldo global da balança comercial com a China ser positivo, ele mascara uma situação em que o Brasil está se deslocando para se tornar um fornecedor de matéria prima, mantendo uma pressão interna forte no emprego em manufaturas.

GRÁFICO 1 VARIAÇÃO DAS MOEDAS EM RELAÇÃO AO DÓLAR (JUNHO 2009 / SETEMBRO 2008)



Fonte: FIESP, 2009

GRÁFICO 2 BALANÇA COMERCIAL BRASIL-CHINA DE MANUFATURADOS (US\$ BILHÕES)



Fonte: FIESP, 2009

O aumento do fluxo de mercadorias de 2003 até 2008 apresenta uma forte tendência de deslocamento da atividade produtiva do Brasil para países como a China, porém não é só no mercado brasileiro que as empresas nacionais sofrem uma maior competição. Os mercados de influência, tais como Argentina, Chile entre outros na América do Sul estão sendo inundados com mercadorias chinesas com custos de produção medidos em homem / hora e em carga tributária, de modo que chegam ao Brasil e nos países que este tem grande corrente de comércio extremamente competitivo, sendo que, em alguns casos com valor de venda inferior ao custo de produção no Brasil. Assim sendo, nesses casos, apesar de o valor praticado no país de origem ser equivalente ao de venda no comércio internacional sem a configuração de dumping, devido aos diferentes custos de impostos para promoção de garantias sociais, leis trabalhistas extremamente flexíveis, taxas de juros baixas, cotação da moeda nacional subvalorizada, pouca ou nenhuma preocupação ambiental, inicia-se uma concorrência desleal com as empresas ou com os trabalhadores locais, com a mudança de empresas locais, se deslocando para manutenção das margens e a conseqüente demissão em grande quantidade, essa estrutura pode configurar o dumping social.

3. China e o Comércio Internacional

No início dos anos 70 a China iniciou sua abertura política e comercial, que gradualmente permitiu a instalação de negócios privados e abrindo sua economia aos poucos ao mundo capitalista. Após os movimentos que se seguiram a morte de Mao Tsé-Ttung, iniciando-se um período de reformas que permitiram avanços no campo agrícola, industrial, e tecnológico.

Com a morte de Mao Tse-Tung, em 1976, um novo líder entra no poder, Deng Xiaoping, sob seu comando, os chineses deram início a uma reforma econômica, concomitantemente a um processo de abertura da economia chinesa ao comércio exterior.

Sob o comando de Deng, nesse período os chineses passaram a ter o direito de abrir negócios e o país passou a ter relações formais de comércio com diversos países.

Porém, no início do século XX, surgiu um movimento nacionalista, não a favor da dinastia, esse movimento atingiu várias cidades do país, e pôs fim ao império e instaurou a república. Apesar da proclamação da república, o poder permaneceu fragmentado, e o país continuou sofrendo com o caos político, econômico e social.

No mesmo período iniciou-se a industrialização, que com a ajuda de capitais estrangeiros se aproveitava da mão-de-obra barata e abundante.

A China passou a seguir o modelo político-econômico da ex-União Soviética. Politicamente implantou-se um regime político centralizado sob o controle do Partido Comunista chinês. O Estado passou a controlar as fábricas e recursos naturais, na época os operários equivaliam a apenas 0,6% da população. Ao tentar seguir o modelo da União Soviética, a China acabou também sofrendo dos mesmos problemas: baixa produtividade, baixa qualidade, concentração de capitais no setor armamentista e burocratização.

Num país em que 70% da população era composta por camponeses, as reformas começaram na agricultura. Cada família poderia cultivar o que desejasse, embora as terras continuassem pertencendo ao Estado. Depois de entregar uma parte que produzisse ao Estado, poderia vender no mercado o restante. As restrições impostas

impediram relações capitalistas de produção, e os preços pagos aos agricultores foram elevados, ao mesmo tempo os consumidores passaram a receber subsídios para adquirir produtos agrícolas. E o resultado foi um notável crescimento na produção agrícola chinesa.

Com a reforma na agricultura disseminou-se a iniciativa privada e o trabalho assalariado no campo, aumentando a renda dos agricultores. Houve também uma expansão do mercado interno.

O governo também permitiu o surgimento de pequenas empresas e autorizou a constituição de empresas, atraindo o capital estrangeiro.

A grande revolução, porém, veio com a criação de zonas especiais em várias províncias litorâneas. Essas zonas econômicas tinham como objetivo atrair investimentos de empresas estrangeiras, que trariam além de capital, tecnologia e experiência de gestão empresarial. Numa tentativa de ampliar suas exportações, a China concedeu quase total liberdade ao capital estrangeiro nessas zonas econômicas.

Como consequência, a economia da China cresceu uma taxa média de 9% ao ano nas décadas de 80 e 90.

Além da liberalização econômica, um fator fundamental que está atraindo capitais para a China, é o baixo custo de mão-de-obra muito disciplinada e trabalhadora.

Destaca-se também o agravamento das desigualdades sociais e regionais, que tem provocado as migrações internas. Grande parte dos trabalhadores deseja migrar para as zonas econômicas especiais e as cidades que oferecem os melhores salários.

Desse modo, com base em uma abertura econômica e baixos salários, o mundo foi invadido por produtos chineses. Em 1980, período de início das reformas econômicas, a China ficou em 25º no ranking de exportadores, com um volume de exportações na ordem de 18 bilhões de dólares. Em 1997, porém o país exportou 183 bilhões de dólares, tornando-se o 10º maior exportador do mundo.

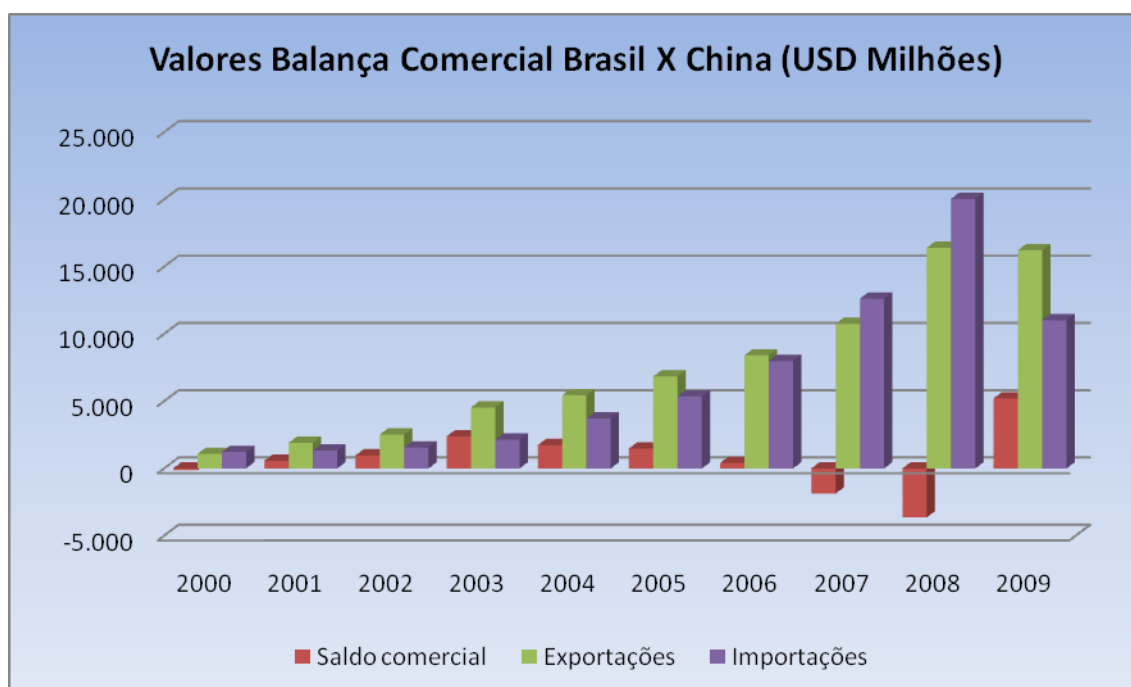
A China tem atualmente um parque industrial muito diversificado. Entretanto, tem apresentado um crescimento bem desigual territorialmente, e também setorialmente. As zonas especiais e as cidades abertas crescem muito mais rapidamente, e as empresas privadas e mistas crescem muito mais que as demais.

3.1. O Comércio Internacional entre Brasil e China

A corrente comercial entre o Brasil e China pode ser dividida em dois segmentos, a troca de *commodities* agrícolas, minerais e o comércio de produtos industrializados. Essa divisão permite a compreensão dos fluxos de mercadorias e do modelo de desenvolvimento e priorização de investimentos nos dois países, além da capacidade de expansão de suas indústrias.

A evolução do volume e do valor financeiro das transações entre os dois países foi intensa, como é possível observar no Gráfico 3. Porém, apesar da vantagem econômica para o Brasil, mantendo-se saldos positivos na maior parte do período, o tipo de mercadoria exportada ou importada em termos de intensidade de mão-de-obra coloca uma clara vantagem em favor da China.

GRÁFICO 3 VALORES BALANÇA COMERCIAL BRASIL X CHINA (USD MILHÕES)



Fonte: Elaboração própria utilizando o banco de dados <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>.

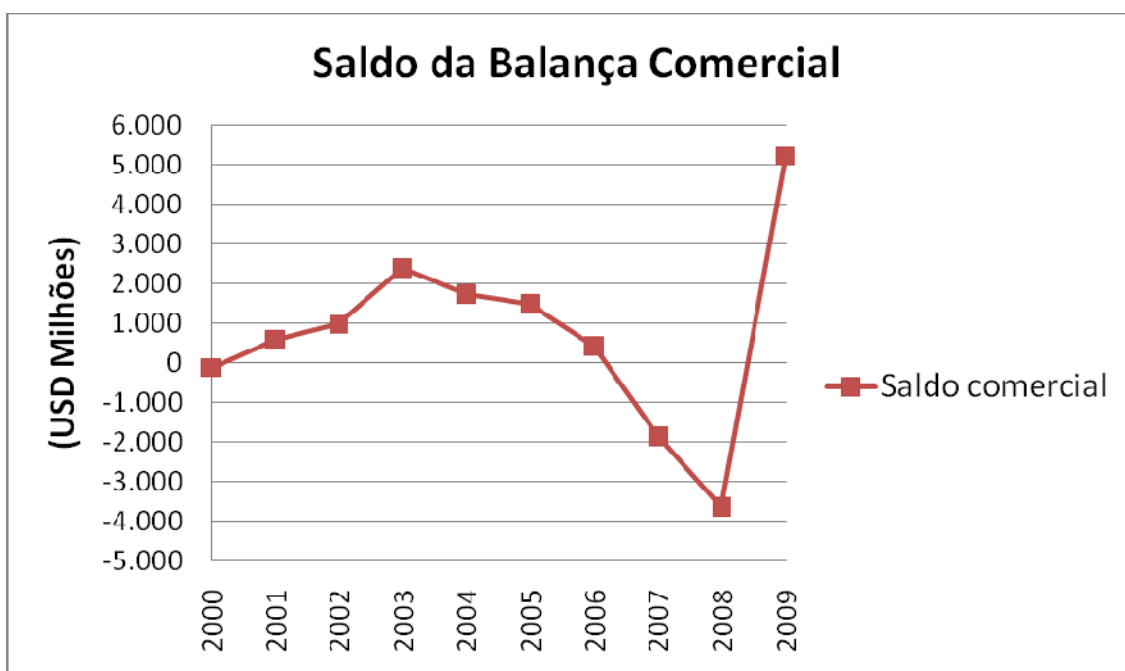
A alocação da força de trabalho em segmentos intensivo em mão-de-obra é fortemente impactada pelo custo final das mercadorias e, as condições de salário e renda impactam diretamente os níveis de ocupação na economia nacional. Em Kalleberg 2009, aborda-se o trabalho precário, onde se discute as dicotomias entre o Brasil e os EUA, com relação

às condições de trabalho nos dois países e as leis de proteção social. Apresentado uma retrospectiva da regulação e dos “contratos sociais” para a relação trabalhador e empregador ao longo das últimas décadas.

“O trabalho precário não é novo, mas pode ser visto historicamente como a condição “normal” em economias capitalistas. Nos Estados Unidos, a maioria dos trabalhos eram precários e a maioria dos salários eram instáveis até o fim da Grande Depressão (Jacoby, 1985). Pensões e planos de saúde eram extremamente raros entre as classes trabalhadoras antes dos anos de 1930, e benefícios (como aqueles associados aos experimentos de capitalismo de bem-estar social no início do século XX) dependiam da docilidade do trabalhador em vez de representarem direitos (Edwards, 1979).” (Kalleberg 2009, pág. 23).

A balança comercial entre os dois países, como observado no Gráfico 4 a seguir, apresenta uma tendência ao déficit. Apesar de um ganho no último ano da série, atribuído principalmente a desaceleração do consumo das famílias após a crise de derivativos dos EUA, que terminou por contaminar a economia mundial. A tendência apresentada no comércio entre os dois países é de redução de superávits, principalmente devido ao perfil de mercadorias trocadas.

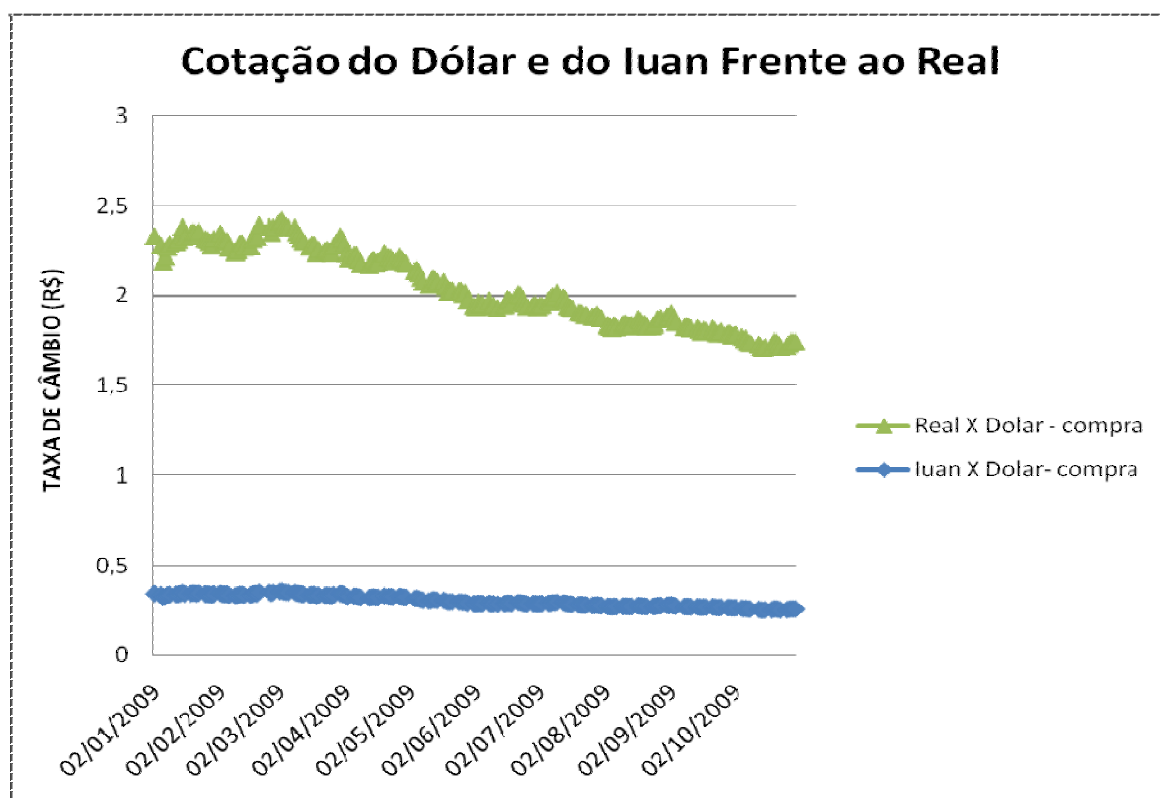
GRÁFICO 4 SALDO DA BALANÇA COMERCIAL



Fonte: Elaboração própria utilizando o banco de dados <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>.

O perfil dos custos totais da mão-de-obra no Brasil e na China traz vantagem ao país asiático, devido principalmente a ausência de regulação no mercado trabalhista, que impõem um custo baixo de impostos sob o salário pago, aliado ao custo da moeda local em relação a outras moedas e da carga tributária total da economia. Em consequência, o custo total da mão-de-obra chinesa é menor. A influência do câmbio pode ser observada no gráfico 5, que apresenta a curva de valorização da moeda brasileira e da chinesa em relação ao dólar.

GRÁFICO 5 COTAÇÃO DO DÓLAR E DO IUAN FRENTE AO REAL



Fonte: Elaboração própria. Baseado no banco de dados do Banco Central do Brasil.

Através desse gráfico é possível observar que a variação de apreciação do iuan em relação ao dólar foi muito pequena, apenas 6%, já a variação do real passa de 27%, passando do patamar acima de R\$ 2,329 em 02-01-2009, para R\$ 1,7029 em 15-10-2009. Essa apreciação tem dois efeitos diretos, o primeiro deles é um prejuízo para as exportações brasileiras, principalmente de produtos manufaturados e industrializados. O segundo é a depreciação no valor de aquisição de mercadorias importadas.

Algumas medidas foram tomadas para minimizar o avanço da apreciação cambial. Tais medidas tomaram forma na redução das taxas de juros, nas compras de dólar no

mercado a vista e futuro pelo Banco Central do Brasil durante todo o ano de 2009 e frente a uma apreciação consistente do dólar, o Ministério da Fazenda do Brasil, em 19 de outubro de 2009, anunciou a decisão de taxar as aplicações de investidores estrangeiros em 2% na entrada de recursos para especulação no mercado financeiro brasileiro.

Alguns setores intensivos em mão-de-obra são particularmente afetados. A indústria, em uma situação de moeda fortemente valorizada, tende a concentrar-se em setores com alto valor agregado, e normalmente pouco intensivo em mão-de-obra, protegidos por regulação local ou de nichos locais específicos. A tabela 2 a seguir, apresenta a variação de importação e exportação no período de 1988 a 2008 em dólar. Nesse período é possível observar a curva de aumento e redução do saldo comercial, sendo possível estabelecer uma correlação com o câmbio apresentado nos gráficos 6 e 7 a seguir. É possível reconhecer que há o viés de influência de crises econômicas e choques de oferta a partir da desregulação alfandegária e abertura comercial, sendo afetado ainda pela crise econômica da Rússia em 1998, porém, acredita-se que devido a pouca abertura da economia brasileira, o impacto da competição de produtos estrangeiros tem maior peso do que a redução da competitividade externa.

Tabela 2 INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO CHINA

INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO CHINA									16/11/2009
									US\$ F.O.B.
Exportação				Importação			Resultados		
A n o	US\$ F.O.B.	Var. %	Part. %	US\$ F.O.B.	Var. %	Part. %	Saldo	Corrente Comércio	Cobertura
1989	628.341.233	---	1,83	128.002.490	---	0,7	500.338.743	756.343.723	4,91
1990	381.803.845	-39,24	1,22	168.792.327	31,87	0,82	213.011.518	550.596.172	2,26
1991	226.405.821	-40,7	0,72	129.040.536	-23,55	0,61	97.365.285	355.446.357	1,75
1992	460.031.616	103,19	1,29	116.775.031	-9,51	0,57	343.256.585	576.806.647	3,94
1993	779.394.972	69,42	2,02	304.856.536	161,06	1,21	474.538.436	1.084.251.508	2,56
1994	822.416.147	5,52	1,89	463.495.924	52,04	1,4	358.920.223	1.285.912.071	1,77
1995	1.203.750.528	46,37	2,59	1.041.728.048	124,75	2,08	162.022.480	2.245.478.576	1,16
1996	1.113.828.697	-7,47	2,33	1.132.883.363	8,75	2,12	-19.054.666	2.246.712.060	0,98
1997	1.088.213.686	-2,3	2,05	1.166.420.980	2,96	1,95	-78.207.294	2.254.634.666	0,93
1998	904.879.640	-16,85	1,77	1.033.806.095	-11,37	1,79	-128.926.455	1.938.685.735	0,88
1999	676.142.137	-25,28	1,41	865.219.126	-16,31	1,75	-189.076.989	1.541.361.263	0,78
2000	1.085.301.597	60,51	1,97	1.222.098.317	41,25	2,19	-136.796.720	2.307.399.914	0,89
2001	1.902.122.203	75,26	3,26	1.328.389.311	8,7	2,39	573.732.892	3.230.511.514	1,43
2002	2.520.978.671	32,54	4,17	1.553.993.640	16,98	3,29	966.985.031	4.074.972.311	1,62
2003	4.533.363.162	79,83	6,19	2.147.801.000	38,21	4,44	2.385.562.162	6.681.164.162	2,11
2004	5.441.405.712	20,03	5,63	3.710.477.153	72,76	5,91	1.730.928.559	9.151.882.865	1,47
2005	6.834.996.980	25,61	5,77	5.354.519.361	44,31	7,28	1.480.477.619	12.189.516.341	1,28
2006	8.402.368.827	22,93	6,1	7.990.448.434	49,23	8,75	411.920.393	16.392.817.261	1,05
2007	10.748.813.792	27,93	6,69	12.621.273.347	57,95	10,46	-1.872.459.555	23.370.087.139	0,85
2008	16.403.038.989	52,6	8,29	20.044.372.314	58,81	11,59	-3.641.333.325	36.447.411.303	0,82

Fonte: DEPLA, 2009.

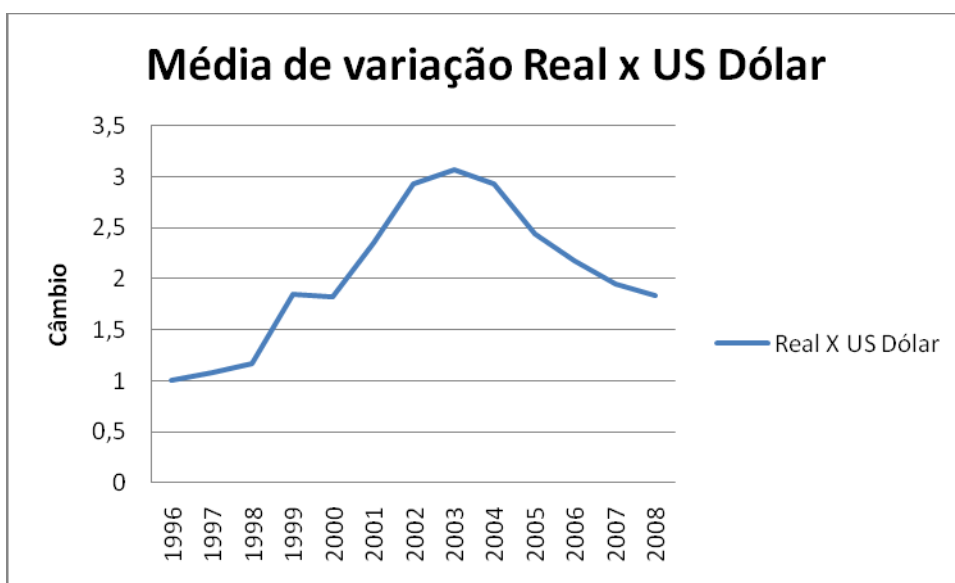
É possível observar a partir dos dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior que há uma tendência clara para a intensificação das trocas comerciais entre o Brasil e China. Porém, a análise mais detalhada no fluxo de mercadorias, apresentado na tabela 2 pode ser correlacionada com a variação do câmbio apresentada no gráfico 6, é possível observar que a relação entre o valor da cotação da moeda local em relação ao padrão de troca estabelecido gera uma pressão positiva para exportação. Como foi apresentado, a moeda chinesa mantém uma relação muito próxima com a cotação do dólar, variando muito pouco em relação a moeda de referência.

A competição provocada por essa valorização impacta ainda a capacidade de geração de caixa e o faturamento das companhias. O estudo da CNI apresenta claramente essa preocupação.

“A queda do faturamento na comparação com o mês anterior é explicada também pela valorização cambial de 4,7%, na média de abril contra a média de março. Nesse sentido, a revalorização do real volta a trazer preocupação para a indústria devido à perda de competitividade dos produtos industriais brasileiros, sobretudo em um cenário de deterioração do comércio internacional.” CNI 2009, pág. 01.

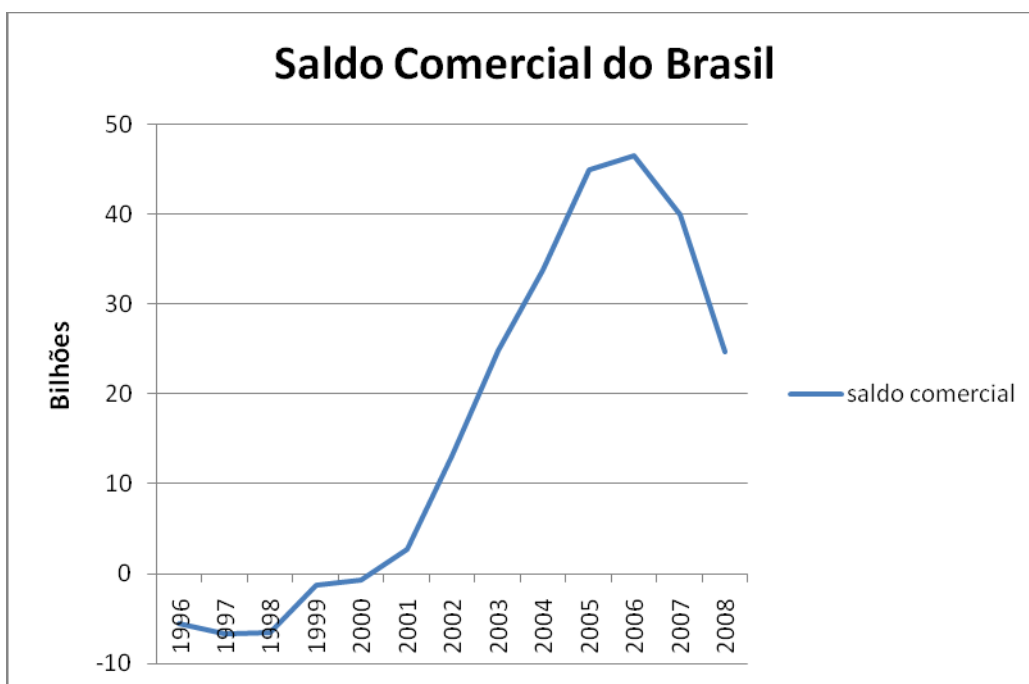
A preocupação com a relação do câmbio e da competitividade do país no exterior fica mais evidente a partir dos gráficos 6 e 7. Nestes é possível estabelecer uma correlação entre a curva de exportação e de valorização da moeda.

GRÁFICO 6 MÉDIA DE VARIAÇÃO REAL X US DÓLAR



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco Central do Brasil.

GRÁFICO 7 SALDO COMERCIAL DO BRASIL



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco Central do Brasil.

São variados os relatos de pesquisadores da área de economia, administração, comércio exterior, entre outras especialidades em defesa de que um ambiente previsível, onde é possível realizar planejamento de longo prazo, é mais provável que a economia se desenvolva com projetos maiores e, por isso mesmo, com maior tempo de maturação. Isso permitiria ainda o planejamento com taxa de retorno ao ano inferior as praticadas em economias instáveis, que não seriam possíveis em um projeto de prazo reduzido. Essa situação é apresentada por Lourenço 2007:

“Em suma, a conjugação entre juros reais elevados e progressiva apreciação cambial constitui fator inibidor das decisões empresariais em renovação e ampliação de capacidade, sendo as inversões mais vultosas concentradas na exploração de recursos naturais, como atividades extrativas, petróleo, gás, siderurgia, papel celulose e sucroalcooleiras” (pág. 5).

Apesar de a balança comercial ter sido favorável na maior parte do período ao Brasil, os dados recentes de crescimento de estrutura industrial, comercial e do perfil de trocas entre as nações aqui apresentados, apontam para uma tendência de diminuição da vantagem comercial e/ou a consolidação de uma troca de matérias primas por produtos industrializados, com um valor agregado elevado.

4. A Indústria de Calçados Brasileira – Um Breve Histórico

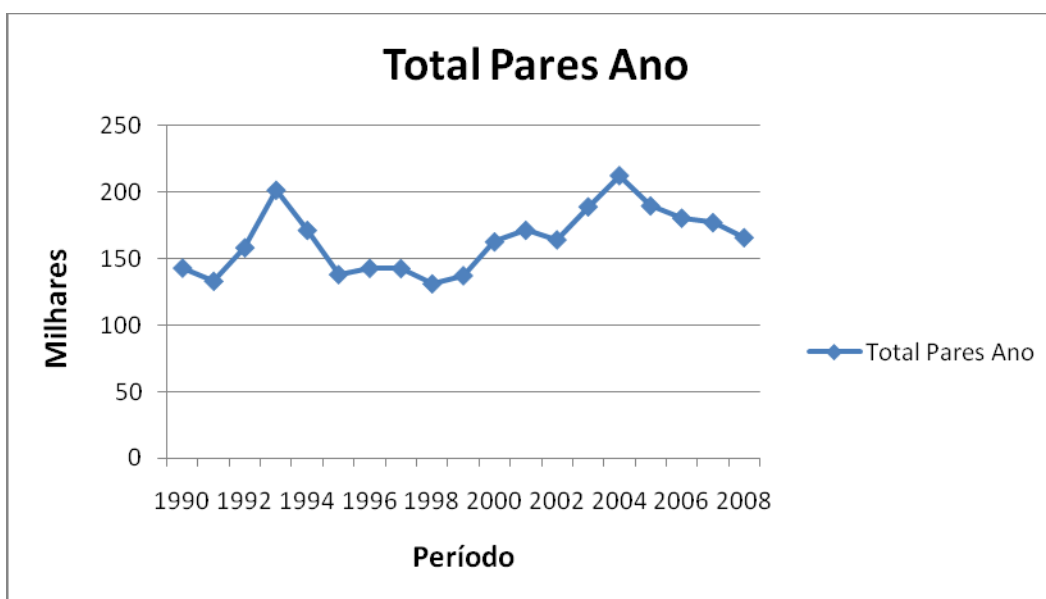
O processo de desenvolvimento econômico da indústria calçadista brasileira iniciou-se no sul do país, em 1824. A produção inicialmente era caseira e caracterizada pela confecção de arreios de montaria, ganhou mais força com a Guerra do Paraguai, que ocorreu nos anos de 1864 a 1870. Foi então quando surgiu a necessidade de aumentar o mercado comprador.

Em 1888 surgiu a primeira fábrica de calçados na região Sul do Brasil, e sua demanda aumentava, fazendo com que a produção se expandisse a cada ano, formando ao longo do tempo, um dos maiores clusters calçadistas mundiais da atualidade.

O Brasil iniciou sua inserção no mercado internacional nos anos 70, através de exportações que se tornaram crescentes em volume, e no final dos anos 80 o montante exportado chegou a 170 milhões de pares. Porém esse volume foi superado em 1993, quando alcançou aproximadamente 200 milhões de pares, e em 2004, com um volume acima de 210 milhões de pares exportados. Logo após esse período, observa-se um declínio constante no volume de exportações brasileiras, já conseqüente da forte e crescente entrada das exportações mundiais chinesas.

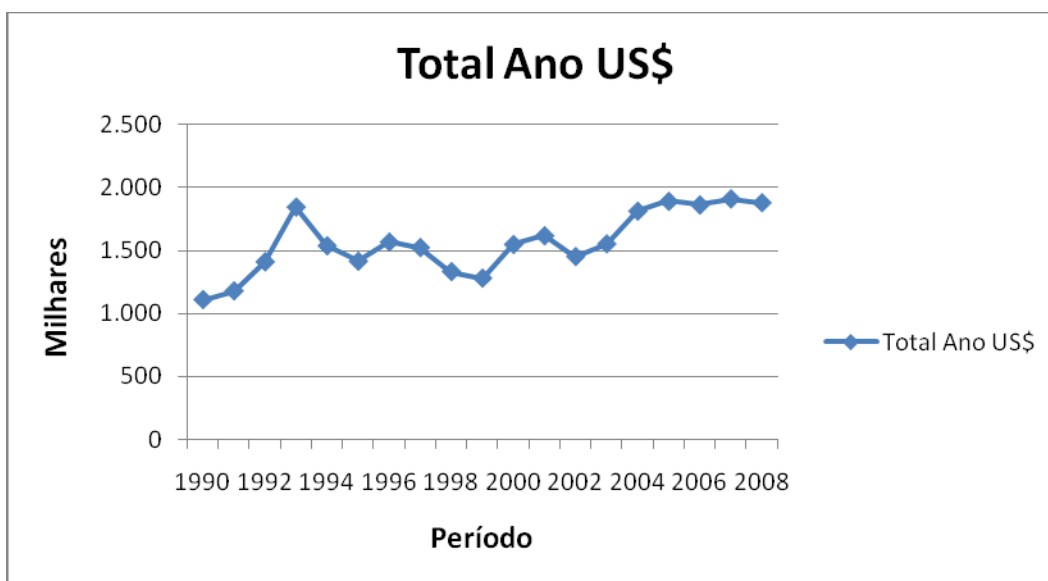
O gráfico a seguir demonstra o crescimento e declínio das exportações nos últimos anos.

GRÁFICO 8 TOTAL PARES ANO



Fonte: Elaboração própria com base no relatório Abicalçados 2009.

GRÁFICO 9 TOTAL ANO US\$



Fonte: Elaboração própria com base no relatório Abicalçados 2009.

O gráfico 8 apresenta o total de pares exportados por ano e o gráfico 9 apresenta os valores em recursos totais em dólar fruto das exportações realizadas naquele ano. Esses dados permitem observar que a indústria vem perdendo competitividade em seguimentos de compra em volume, tendo margem apenas para vendas em valores maiores que os praticados no ano anterior.

Essa perda de competitividade é mascarada pelo valor das exportações, que tem crescido ao longo do ano de 2004 a 2008, porém o número de pares exportados está sofrendo uma expressiva queda.

“as exportações em volume têm um resultado negativo de 22% entre 2004 e 2008. O valor exportado de 2004 para 2008 é de 1,8 para 1,9 US\$ bilhão ante uma redução de 212,5 para 165,8 milhões de pares exportados neste período.” (Abicalçados, 2009).

A maior concentração de empresas e pessoal ocupado na produção de calçados está localizada na região Sul do Brasil, especificamente no Rio Grande do Sul. Porém a produção brasileira está gradualmente sendo distribuída para outros pólos. Estes são localizados nas regiões Nordeste e Sudeste do país, com destaque para o interior do Estado de São Paulo, bem como estados emergentes, como Paraíba, Ceará e Bahia. Há

também crescimento da produção de calçados no estado de Minas Gerais e Santa Catarina.

Algumas indústrias localizadas nas regiões Sul e Sudeste se deslocaram para o Nordeste em busca de incentivos fiscais, mão-de-obra barata e, até mesmo por sua posição privilegiada, próxima de países importadores, como os Estados Unidos.

Os pólos calçadistas têm em comum a abundante disponibilidade de mão-de-obra, oferta de matéria-prima, tecnologia em processos e equipamentos que resultam na capacidade de produção dos mais variados tipos de calçados e com flexibilidade para atender de forma ágil as demandas dos mercados interno e externo.

Essa indústria tem grande importância no mercado de trabalho nacional. Sendo responsável por aproximadamente 300 mil empregos diretos, é uma dos segmentos industriais que mais emprega trabalhadores no mercado de trabalho formal. No último relatório estatístico da ABICALÇADOS, está bem representada esta nova tendência de difusão de pólos calçadistas em outros estados brasileiros, a partir da tabela 3 é possível observar que a indústria ainda guarda grande expressão no estado do Rio Grande do Sul, com 37% do total de empregos na indústria de calçados em 2007. A população economicamente ativa do estado do Rio Grande do Sul empregada na indústria, representa 29% de um total de 5.700.000.

Tabela 3 EMPRESAS E EMPREGADOS NA FABRICAÇÃO DE CALÇADOS POR ESTADO NO ANO DE 2007

EMPRESAS E EMPREGADOS NA FABRICAÇÃO DE CALÇADOS POR ESTADO ANO 2007				
ESTADO	EMPRESAS	% POR ESTADO	EMPREGO	% POR ESTADO
RIO GRANDE DO SUL	2.755	35,2%	111.966	37,0%
CEARÁ	236	3,0%	52.746	17,4%
SÃO PAULO	2.354	30,1%	52.055	17,2%
BAHIA	106	1,4%	28.134	9,3%
MINAS GERAIS	1.382	17,7%	24.770	8,2%
PARAÍBA	111	1,4%	12.710	4,2%
SANTA CATARINA	307	3,9%	6.880	2,3%
SERGIPE	15	0,2%	3.001	1,0%
PARANÁ	138	1,8%	1.999	0,7%
PERNAMBUCO	52	0,7%	1.653	0,5%
GOIÁS	170	2,2%	1.463	0,5%
RIO GRANDE DO NORTE	25	0,3%	1.375	0,5%
RIO DE JANEIRO	64	0,8%	1.323	0,4%
ESPÍRITO SANTO	29	0,4%	1.144	0,4%
MATO GROSSO DO SUL	24	0,3%	1.116	0,4%
OUTROS	62	0,8%	557	0,2%
TOTAIS	7.830	100%	302.892	100%

Fonte: TEM – RAIS. Elaborado pela UIC Abicalçados.

É possível observar que os empregos na indústria de calçados representam 6,8% do total de empregos na indústria do Rio Grande do Sul.

Tabela 4 EMPREGOS RIO GRANDE DO SUL

EMPREGOS RIO GRANDE DO SUL	
População Economicamente Ativa do RS	5.700.000,00
Empregos na Indústria	29%
População Empregada na Indústria	1.653.000,00
População Empregada na Indústria de Calçados	111.966,00
Empregos na Indústria de Calçados	6,77%

Fonte: Elaboração Própria com base em dados da Abicalçados e FEE.

“Para verificar a evolução do emprego e empresas na fabricação de calçados no Brasil, coletaram-se dados entre os anos de 1999 e 2007. Os resultados

do processamento dessas informações apresentam crescimento do emprego e do número de empresas no mesmo período. O índice de crescimento do número de empresas é mais moderado em 2007, com 2% ante uma redução de 3,7% no ano anterior (gráfico 10). Para o número de pessoal ocupado na fabricação de calçados (gráfico 11), constata-se retração nos anos de 2005 e 2006, com menos 4,5% e menos 1,2%, retomando um crescimento de 2,6% em 2007. A estimativa para o ano de 2008 é de retração de 2,9% no emprego.” (Abicalçados, 2009).

Os gráficos abaixo demonstram a evolução de pessoal ocupado assalariado, na fabricação de calçados.

GRÁFICO 10 NÚMERO DE EMPRESAS



GRÁFICO 11 ÍNDICE ANUAL NÚMERO DE EMPRESAS (BASE IGUAL ANO ANTERIOR)

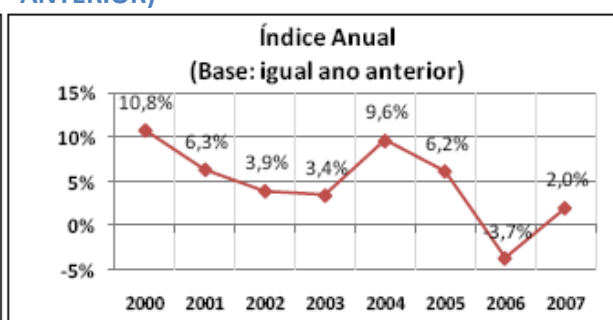


GRÁFICO 12 EMPREGOS

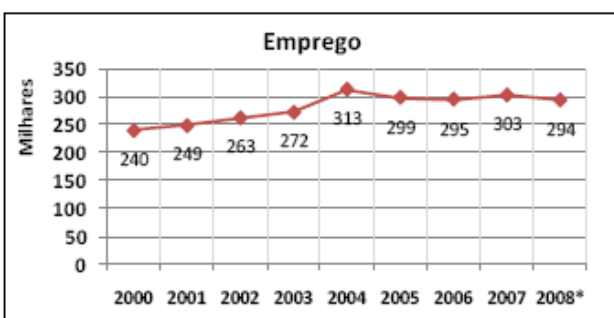
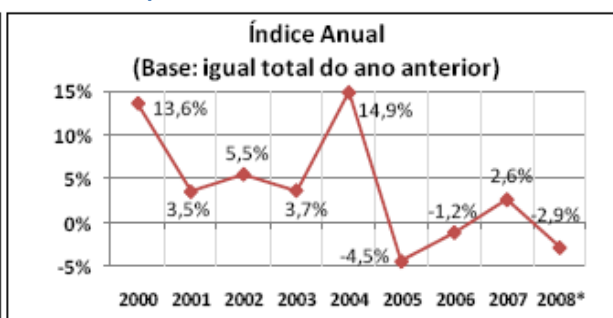


GRÁFICO 13 ÍNDICE ANUAL EMPREGOS (BASE: IGUAL TOTAL DO ANO ANTERIOR)



Fonte: MTE – RAIS. Elaborado pela UIC Abicalçados.

*Nota: Estimativa de emprego para o ano de 2008 pelo saldo negativo de 8,7 mil postos de trabalho entre admissões e desligamentos registrados pelo MTE (CAGED Dez/2008).

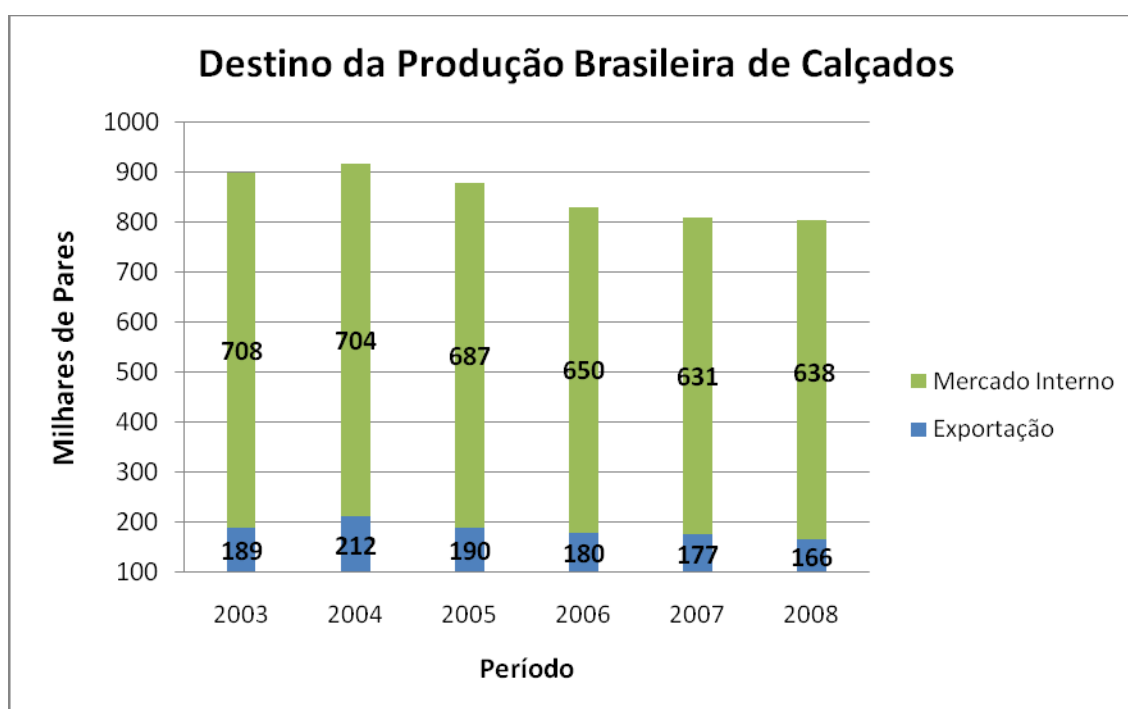
Ao analisar apenas o crescimento do número de empresas que atuam no setor de calçados, tem-se a impressão de um aumento consistente de 2000 a 2004, seguido por

uma aparente tendência de estabilização a partir do ano de 2005. Porém, ao analisar a taxa do crescimento percentual, é possível observar que tem havido uma tendência de redução do número total de empresas. É possível observar uma correlação direta entre a função de aumento ou diminuição do nível de emprego com o aumento e diminuição do número de empresas.

A partir da comparação realizada anteriormente entre o câmbio e o saldo comercial entre importações e exportações de calçados, é possível fazer um paralelo com a tendência de crescimento ou redução de empresas do setor calçadista brasileiro. Observa-se que durante o período em que o real encontrava-se desvalorizado ou com tendência de desvalorização, havia um crescimento positivo do saldo da balança comercial para o setor. Porém, a partir do momento que essa tendência se inverte, é possível observar que o índice de crescimento apresentado nos gráficos 10, 11, 12 e 13, acima, demonstra um crescimento até o ano de 2004, ainda que com diminuição em seu ritmo de crescimento.

Através do gráfico 14, é possível observar que a produção de calçados brasileira tem uma forte base na demanda interna, que absorve a maior parte de sua produção e permite à escala de produção necessária a formação de uma indústria competitiva. O excedente exportado tem pouca representatividade em relação à demanda nacional, porém, como foi demonstrado, permite a geração de um grande número de empregos e tem importância na complementação da receita das empresas e da diversificação dos canais de escoamento de mercadoria. Dessa forma de por alguma conjuntura de curto prazo ocorre a dedução da demanda interna, há um canal de escoamento da produção estabelecido, reduzindo assim a exposição ao risco e contribuindo para a manutenção no nível de emprego e renda do setor.

GRÁFICO 14 DESTINO DA PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CALÇADOS



Fonte: Elaboração própria com dados da Abicalçados

O efeito duplo da competição no mercado externo e interno fez com que a indústria nacional sofresse perdas no mercado interno e externo. Essas perdas se dão principalmente pelas condições desiguais de competição, a China mantém um controle do cambio rígido, mantendo a moeda nacional desvalorizada em relação ao dólar, uma carga tributária menor e menos encargos trabalhistas, além de um menor custo da hora trabalhada paga ao empregado industrial. Assim, praticamente todos os custos que impactam na cadeia produtiva e na formação do valor das mercadorias é menor.

4.1. A industrialização chinesa e os mercados intensivos em mão-de-obra, destacando-se o mercado calçadista

A abertura da economia chinesa às práticas capitalistas têm sido um processo gradual e constante, modelo diferente do adotado pela Rússia, que fez uma abertura mais rápida, mesmo que para realizar esse paralelo tenha-se como base apenas o fato das duas economias terem regimes “socialistas”. A China, devido a sua gigantesca população,

mais de um bilhão de pessoas, despertou grande interesse dos conglomerados internacionais e do capital estrangeiro, seja pelo seu potencial mercado de consumo interno, seja pela mão-de-obra abundante e barata, ou mesmo pela falta de regulação social, trabalhista, ambiental e industrial.

O desenvolvimento da economia capitalista em algumas regiões do país, selecionadas pelo governo central, contrasta com a maior parte de sua população vivendo no campo, da agricultura. A transformação de um país eminentemente agrícola para uma nação industrial em um período curto de tempo tem sido o desafio do governo chinês, que apesar da economia cada vez mais capitalista, mantém a política de um partido único e da centralização do poder e das decisões no governo central.

Este capítulo procura apresentar as conseqüências para o Brasil e, especialmente para o mercado calçadista, das políticas de produção adotadas pela China. Busca-se entender os efeitos diretos das praças de dumping econômico e social apresentadas anteriormente nesse texto com vistas a compreender melhor a influência dessa nova conjuntura na capacidade brasileira de manter o seu mercado interno atendido pela indústria nacional, a geração de excedentes dessa indústria e seu impacto no emprego para o Brasil.

4.2 Competição Chinesa em Indústrias Intensivas em mão-de-obra

O crescimento do comércio internacional chinês tem tido como conseqüência a queda no volume das exportações de alguns países, como é o caso do Brasil. A China tem aumentado seu volume de exportações, frente às exportações mundiais, e como conseqüência, já ocupa o lugar de maior exportador mundial.

Conforme apresentado nos capítulos anteriores, o arranjo macroeconômico de uma nação, sua legislação, seu nível de endividamento, o valor de sua moeda e aspectos culturais, impactam diretamente a capacidade de exportação e o emprego e renda no mercado doméstico.

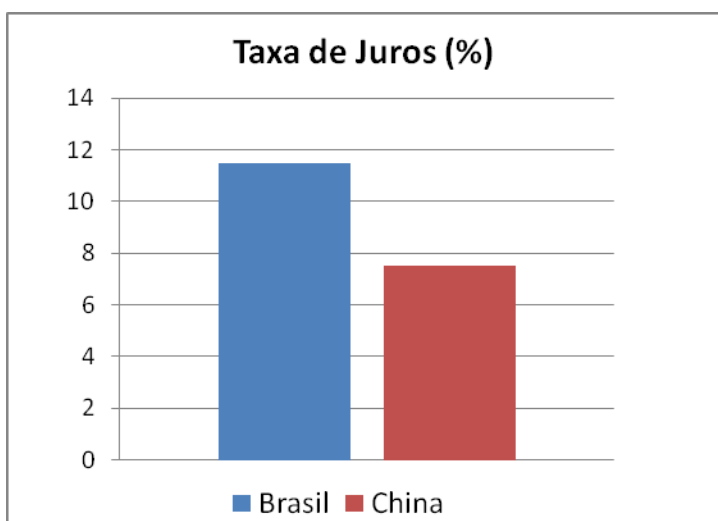
Setores intensivos em mão-de-obra, normalmente concentrados em indústrias manufatureiras classificadas pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior como indústrias de média tecnologia. Esse tipo de indústria foi fortemente

desenvolvida no Brasil, nas regiões Sul e Sudeste, representadas pelas indústrias de móveis, calçados, e outras.

Após abertura comercial promovida a partir da década de 90 com o governo Collor e continuada por seus sucessores, a indústria brasileira passou a ser obrigada a competir em eficiência, qualidade e preço, com os mercados internacionais. Essa conjuntura exigiu uma competição entre mercados com legislações trabalhistas e custo de vida e produção bastante distintos. Essa dicotomia é marcante quando há comparação entre China e Brasil.

A disparidade entre as duas nações acontecem por dois motivos. O primeiro se refere principalmente na diferença entre os dois países de sua gestão cambial. O segundo se refere às proteções trabalhistas apresentadas anteriormente no capítulo 3.2, sobre dumping social. A análise da questão cambial fica mais clara quando observa-se o gráfico 5, apresentado anteriormente, onde não só a relação entre o valor das moedas com base no valor do dólar como referência pode ser analisado, mas também a partir do gráfico 17, é possível observar que o custo de tomada de crédito para o financiamento da produção impõe uma perda adicional ao produtor brasileiro. Levando-se em conta que os serviços financeiros fazem parte da formação do custo total de produção, as elevadas taxas de juros praticadas no país colocam um menor incentivo a produção local de mercadorias e, impactam na capacidade competitiva dos agentes produtores locais frente a competidores externos.

GRÁFICO 15 TAXA DE JUROS (%)



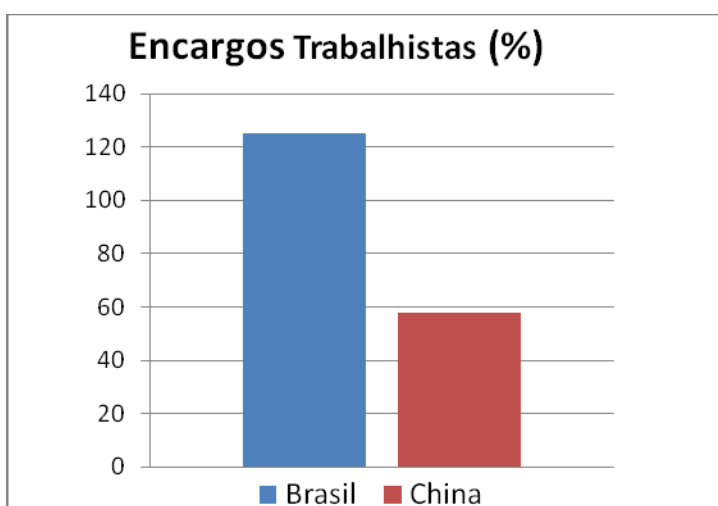
Fonte: Câmara de Comércio e Indústria Brasil-China 2009.

É possível observar que a variação dos juros real entre os dois países coloca uma pressão adicional sobre o custo das empresas, pois refletem o impacto direto sobre o custo de pessoal, transporte e aquisição de matérias-primas e insumos, todos atrelados ao custo de alavancagem necessário ao financiamento de uma produção eficiente e dinâmica.

Os custos totais dos produtos, nas indústrias citadas, têm grande impacto no valor de remuneração de mão-de-obra. Dessa forma, a China que, hoje passa por um processo de industrialização e urbanização, com uma legislação trabalhista ainda pouco restritiva consegue ser competitiva em seus preços, ganhando cada vez mais mercados para seus produtos em todo o mundo.

O gráfico 15, elaborado pela câmara de comércio Brasil X China, apresenta uma comparação entre os encargos trabalhistas dos dois países. O custo em encargos de se manter um trabalhador na China é duas vezes menor que o brasileiro, assim a contratação de um empregado formal na China passa a ser uma decisão mais rápida e vantajosa ao empregador, e sua manutenção em momento de crise também se torna mais viável. Essa diferença impacta diretamente no custos das mercadorias. A formação com custo de um produto intensivo em mão-de-obra, como é o caso do calçado, representa um importante fator de decisão de alocação da indústria.

GRÁFICO 16 ENCARGOS TRABALHISTAS (%)



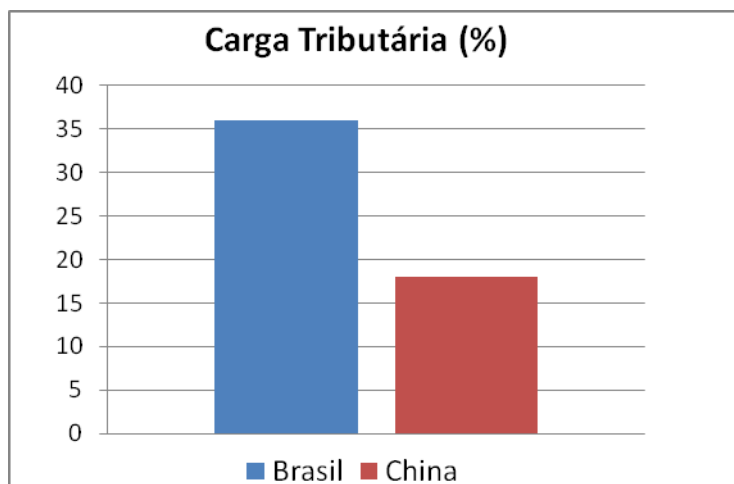
Fonte: Câmara de Comércio e Indústria Brasil-China.

O impacto dos impostos diretos sobre a folha de pagamento tem ainda um efeito de adiar a contratação de novos funcionários, principalmente devido ao passivo trabalhista

que se está gerando. Em uma situação de alto custo tributário sobre a folha de pagamentos, para a contratação e manutenção de uma equipe de produção, ocorre a opção por aumento de horas extras em momentos de pico de demanda e não de treino e contratação de novos funcionários. Essa situação restringe a velocidade da recuperação do mercado de trabalho após um período de retração e diminui a dinâmica do mercado de trabalho.

A mesma situação pode ser observada quando se analisa a carga tributária total, apresentada no gráfico 16. Os impostos incidentes sobre a produção de uma mercadoria são o dobro no Brasil em comparação com a China. Assim grande parte da margem do produto quando busca o mercado externo é consumida pelo pagamento de impostos, ficando em situação desfavorável ainda no mercado interno. Com uma diferença de até 15% apenas em relação ao peso fiscal de produção daquela mercadoria, as margens do produtor brasileiro ficam bastante reduzidas e tendem a, no longo prazo incentivar a mudança de suas instalações para um local com menor carga tributária total, ou mesmo a sua saída do mercado devido a sua pouca capacidade de melhoria de competição em custo, uma vês que os tributos não podem ser reduzidos.

GRÁFICO 17 CARGA TRIBUTÁRIA (%)



Fonte: Câmara de Comércio e Indústria Brasil-China.

4.3 Os Impactos na Indústria de Calçados

As exportações brasileiras de calçados ampliaram-se de forma contínua desde os anos 70, correspondendo por aproximadamente 3,5% do saldo comercial, no início dos anos 90. Ao longo desse período o Brasil ocupou a quarta posição entre os maiores produtores de calçados e esteve entre os cinco maiores exportadores mundiais desse produto. Porém, desde 1994 houve redução contínua do valor exportado, além de elevação das importações e perda de posição do Brasil no comércio internacional de calçados.

A Espanha, principal concorrente dos fabricantes brasileiros na produção de calçados de couro, perdeu mercado para os concorrentes asiáticos, entre 1891 e 1998, cerca de 32% das vendas de calçados espanhóis foram direcionados para os EUA. (REIS, 1994).

Entre o final dos anos 70 e início dos anos 80, a indústria de calçados passou por mudanças importantes em sua localização, os países que mais aumentaram sua produção de calçados nesse período foram os em desenvolvimento, com destaque para Brasil e países asiáticos. Enquanto alguns países desenvolvidos, como França, Estados Unidos e Inglaterra, apresentaram diminuição em sua produção ao longo desse mesmo período.

Tais mudanças determinaram diferenças em termos dos diversos segmentos que compõem essa indústria. Por exemplo, o segmento de calçados esportivos, dominado por grandes marcas mundiais, tendeu a se estabelecer em locais abundantes em mão-de-obra barata, como o Sudeste Asiático. Desse modo, estabeleceu-se então uma dinâmica em que os detentores das marcas utilizam esses países como plataformas de produção sem perder o controle sobre a comercialização. Para acompanhar as mudanças no ambiente competitivo, fabricantes tradicionais, como é o caso das empresas italianas, que atuam em segmentos de calçados de elevado valor agregado direcionados para classes de maior poder aquisitivo, adotaram estratégias de redução de custos que envolvem a contratação de empresas e de mão-de-obra em países asiáticos e também do leste europeu.

Esse segmento de calçados de couro encontra-se presente tanto em países desenvolvidos como naqueles em desenvolvimento, como é o caso do Brasil. A utilização do couro como principal matéria prima para a produção de calçados, faz com que esse segmento

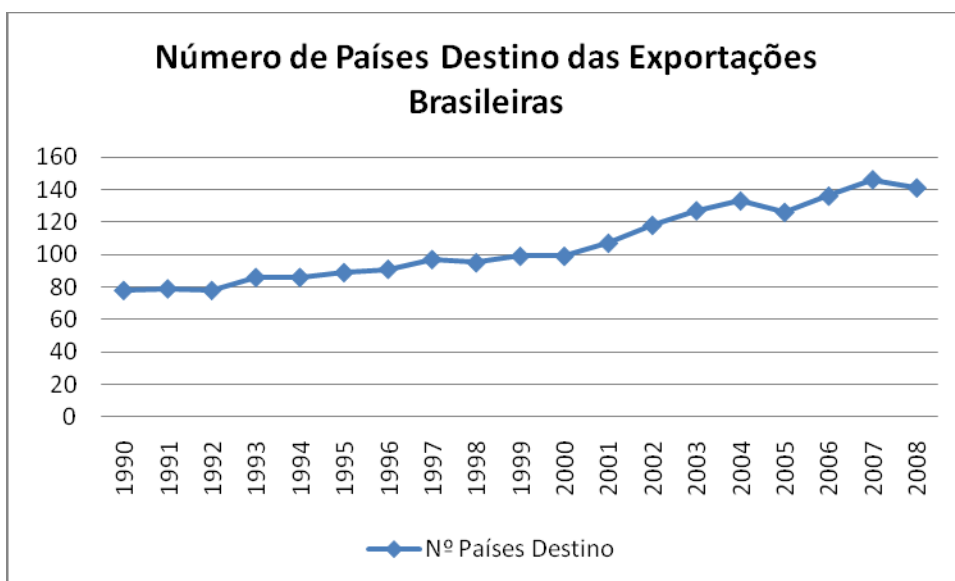
seja importante em termos de geração de emprego e renda. Dentro desse segmento o Brasil ocupou parcela de mercado referente a produtos de preço e qualidade.

Os custos de produção referentes a mão-de-obra são determinantes para localização e competitividade da indústria de calçados, como argumenta Costa (2002, p.4):

“... o preço é a base do padrão de competição do setor, pois o custo de produção continua sendo o determinante da geografia de produção de calçados e do sucesso competitivo. Os países que apresentam as melhores condições em termos de custos – principalmente os de mão-de-obra – são aqueles que têm conquistado competitividade internacional. Contudo, persistem ainda indústrias em países com salários relativamente elevados, embora com dificuldades competitivas. Nesses casos, a permanência nos mercados tem como fundamento atributos de competição como marca, qualidade, design, entre outros.”

A indústria de calçados, tradicionalmente associada a indústria de couros, com expressivo desenvolvimento na região sul do Brasil e, posteriormente na região nordeste vem sofrendo com a redução das exportações e a forte competição no mercado interno com as importações, principalmente oriundas da China. O relatório de 2009 da ABICALÇADOS demonstra que, apesar da diversificação do número de países, que sofreu um aumento praticamente constante ao longo do tempo, como demonstra o gráfico 18, por outro lado a variação do montante em dólares não acompanhou esse ritmo.

GRÁFICO 18 NÚMERO DE PAÍSES DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS



Fonte: Elaboração própria com base no relatório Abicalçados 2009.

O relatório da Abicalçados apresenta a evolução do número de países com quem o Brasil mantém relações comerciais de venda de calçados, alterando o posicionamento de mercado e elevando o preço médio dos produtos.

“No início da década de 90, o Brasil despontava com 78 países com os quais realizava negócios comercializando seus produtos. Em 2000 esse número já aumentava para 99 países de destinos (crescimento de 27% em relação a 1990) e em 2007 para 146 países (crescimento de 87% em relação a 1990). Entre os anos de 2007 e 2008 houve uma pequena redução no número de países de destino de 146 para 141, significando uma redução de 3,4%.” (Abicalçados, 2009).

A estratégia adotada pelas industriais brasileiras tem sido a diversificação dos mercados e a elevação dos preços médios dos produtos. Essa estratégia permitiu a manutenção do volume financeiro em dólar, porém, com uma redução de número total de exportações há o reflexo direto no número de empregos no setor.

A necessidade de diversificação pode ser entendida pela redução no número de pares exportados para seu principal destino, os Estados Unidos, é possível observar na tabela

5 a evolução dessa relação comercial. A redução no volume de exportações apresenta ainda uma tendência de substituição do fornecimento brasileiro por fornecedores de outros países, onde se destaca a região asiática, principalmente a competição promovida pela China.

Tabela 5 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA OS EUA - 1990 A 2008

	Exportações Brasileiras para os EUA - 1990 a 2008					
	US\$	%	Pares	%	PM	%
1990	837.343.713	-	100.425.817	-	8,34	-
1991	822.166.373	-1,8%	88.561.893	-11,8%	9,28	11,3%
1992	1.012.357.639	23,1%	107.493.612	21,4%	9,42	1,4%
1993	1.366.299.527	35,0%	137.489.726	27,9%	9,94	5,5%
1994	1.143.684.217	-16,3%	121.591.549	-11,6%	9,41	-5,3%
1995	1.002.242.453	-12,4%	93.538.409	-23,1%	10,71	13,9%
1996	1.143.666.082	14,1%	97.008.585	3,7%	11,79	10,0%
1997	1.044.761.811	-8,6%	90.596.954	-6,6%	11,53	-2,2%
1998	914.790.688	-12,4%	82.396.820	-9,1%	11,10	-3,7%
1999	875.958.915	-4,2%	85.902.419	4,3%	10,20	-8,2%
2000	1.079.242.934	23,2%	99.061.527	15,3%	10,89	6,8%
2001	1.105.035.279	2,4%	98.095.153	-1,0%	11,26	3,4%
2002	1.024.186.450	-7,3%	102.587.542	4,6%	9,98	-11,4%
2003	996.794.905	-2,7%	103.951.970	1,3%	9,59	-4,0%
2004	1.027.184.855	3,0%	97.762.708	-6,0%	10,51	9,6%
2005	948.797.521	-7,6%	75.494.719	-22,8%	12,57	19,6%
2006	853.601.978	-10,0%	65.393.070	-13,4%	13,05	3,9%
2007	717.492.198	-15,9%	49.094.950	-24,9%	14,61	12,0%
2008	483.835.214	-32,6%	37.708.586	-23,2%	12,83	-12,2%

Fonte: MDIC/SECEX; elaborado pela ABICALÇADOS

A associação dos produtores de calçados elaborou ainda uma comparação entre o total de pares exportados pelo Brasil e os destinados aos EUA. Neste é possível observar com clareza a redução no volume total e ainda a redução em relação ao volume exportado no início da série histórica, o que demonstra que o Brasil está gradativamente perdendo participação de mercado. O Brasil vendeu em 2008 57,78% do volume que vendia em 1990 e apenas 35,41% do volume de 1993, ano em que o Brasil obteve seu melhor resultado comercial com aquele país.

Tabela 6 EXPORTAÇÕES TOTAIS E PARTICIPAÇÃO DO MERCADO AMERICANO

	Exportações para os EUA		Exportações - Total BRASIL		PARTICIPAÇÃO %	
	US\$	Pares	US\$	Pares	US\$	Pares
1990	837.343.713	100.425.817	1.106.727.786	142.900.074	75,66%	70,28%
1991	822.166.373	88.561.893	1.176.684.063	132.969.261	69,87%	66,60%
1992	1.012.357.639	107.493.612	1.408.982.368	158.161.990	71,85%	67,96%
1993	1.366.299.527	137.489.726	1.846.216.796	201.467.822	74,01%	68,24%
1994	1.143.684.217	121.591.549	1.537.202.990	171.277.466	74,40%	70,99%
1995	1.002.242.453	93.538.409	1.413.692.550	137.974.434	70,90%	67,79%
1996	1.143.666.082	97.008.585	1.567.227.164	142.683.792	72,97%	67,99%
1997	1.044.761.811	90.596.954	1.522.943.883	142.475.434	68,60%	63,59%
1998	914.790.688	82.396.820	1.330.483.662	131.015.300	68,76%	62,89%
1999	875.958.915	85.902.419	1.277.768.537	137.173.179	68,55%	62,62%
2000	1.079.242.934	99.061.527	1.547.304.850	162.585.054	69,75%	60,93%
2001	1.105.035.279	98.095.153	1.617.201.863	171.329.560	68,33%	57,26%
2002	1.024.186.450	102.587.542	1.450.974.425	164.142.756	70,59%	62,50%
2003	996.794.905	103.951.970	1.552.074.127	188.951.513	64,22%	55,02%
2004	1.027.184.855	97.762.708	1.814.011.741	212.460.326	56,63%	46,01%
2005	948.797.521	75.494.719	1.891.559.365	189.671.565	50,16%	39,80%
2006	853.601.978	65.393.070	1.863.119.179	180.435.405	45,82%	36,24%
2007	717.492.198	49.094.950	1.911.750.369	177.052.084	37,53%	27,73%
2008	483.835.214	37.708.586	1.881.308.351	165.791.808	25,72%	22,74%

Fonte: MDIC/SECEX; elaborado pela ABICALÇADOS.

A diversificação de mercados seria uma boa notícia se esta não estivesse associada a uma forte redução nos níveis de participação de mercado nos principais mercados para os quais exportam.

O mercado interno, nos últimos anos tem sido fundamental para absorver boa parte da produção industrial e, particularmente no ano de 2009, permitiu a manutenção do nível de empregos, porém abaixo o potencial de produção da indústria. A produção brasileira conta com apoio de redução de IPI já a mais de dez anos, assim, diferente das linhas da indústria banca e de automóveis que receberam redução nesse imposto no ano de 2009, os pleitos estão mais apoiados sob demandas de créditos de exportação e impostos sobre empregos.

“Os pedidos centram-se principalmente na desoneração da folha de pagamento e na devolução dos créditos represados, como PIS/Cofins. Aliás, reivindicações que são bandeiras antigas das entidades ligadas ao setor.

As entidades são unânimes em afirmar que a desoneração tributária sobre a folha de pagamento é o caminho correto a ser seguido, o que trará equilíbrio

para a produção e geração de empregos. Uma das propostas da cadeia produtiva é que a redução da carga tributária se dê via folha de pagamento, cujos encargos ficam quase em 30%.”

Para se contrapor as praticas danosas praticadas pela China em relação aos mercados internacionais, entendidas pela Abicalçados com pratica de dumping, o governo brasileiro passou a impor uma sobretaxa de 12,47 dólares por par de calçados que for importado da China, essa taxa se soma ao imposto de importação de 35% sobre o valor da mercadoria. O efeito dessa medida já foi sentido segundo Luciano Pires Cerveira:

“O sapato chinês de baixo valor perde atratividade com a taxa antidumping.

Fica mais vantajoso para o varejista comprar um modelo similar nacional.

Com a decisão contra a China, muitos lojistas cancelaram as encomendas do país” (Gazzoni,2009).

O efeito dessa medida pode ser sentido nas importações de calçados, que caíram 50% se comparados os meses de outubro e novembro de 2009¹, “quando 530 mil pares foram importados, ao custo total de US\$ 8,6 milhões”(Gazzoni, 2009). Essa redução associa a demanda interna aquecida tem efeito no aumento do número de empregados contratados pelo setor, segundo o diretor-executivo da Abicalçados, Heitor Klein, sustenta que as fabricas abriram 14 mil postos de trabalho no país por conta da proteção ao mercado nacional promovido pela nova taxa. Porém os fabricantes não estão satisfeitos e pedem uma taxa de 18 reais por par.

O ministério das relações exteriores do Brasil em sua seleção de matérias jornalista para o assunto destaca o texto de Pacheco et all. (2009) que apresenta resumidamente a discussão sobre a cota a ser aplicada às exportações. Neste destaca-se o seguinte trecho:

“Para chegar a uma alíquota que colocaria os produtos brasileiros e chineses em condições semelhantes de competitividade, foi feita uma conta que comparava o preço médio na indústria italiana (segunda maior exportadora mundial) e o preço dos sapatos chineses vendidos no Brasil. Num primeiro cálculo se chegou à conclusão que a alíquota deveria ser de US\$ 25,99. A

¹ Segundo dados da Câmara de comércio exterior (camex) fornecidas ao portal IG.

conta foi refeita e caiu para US\$ 18,44 e agora, para US\$ 12,47.” (Pacheco ET all, 2009)

Segundo o mesmo autor as importações chinesas antes da imposição da taxa representavam 85% do total das importações do setor, causando grande distorção no mercado interno brasileiro.

4.4 As Importações Brasileiras de Calçados

O Brasil tem aumentado consideravelmente o volume de importações de calçados.

É possível observar a partir da tabela 7 a evolução das importações de calçados de 1999 a 2008. Durante o período estudado o volume de importações se manteve relativamente estável de 1999 a 2003, com períodos de alta e baixa, porém, a partir do ano de 2004 e 2005 o volume de importações sofreu grande elevação. O ano de 2006 foi um marco para essa nova realidade quando praticamente dobrou o volume de importações, seguindo uma tendência constante de alta nos anos subsequentes.

Tabela 7 IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CALÇADOS

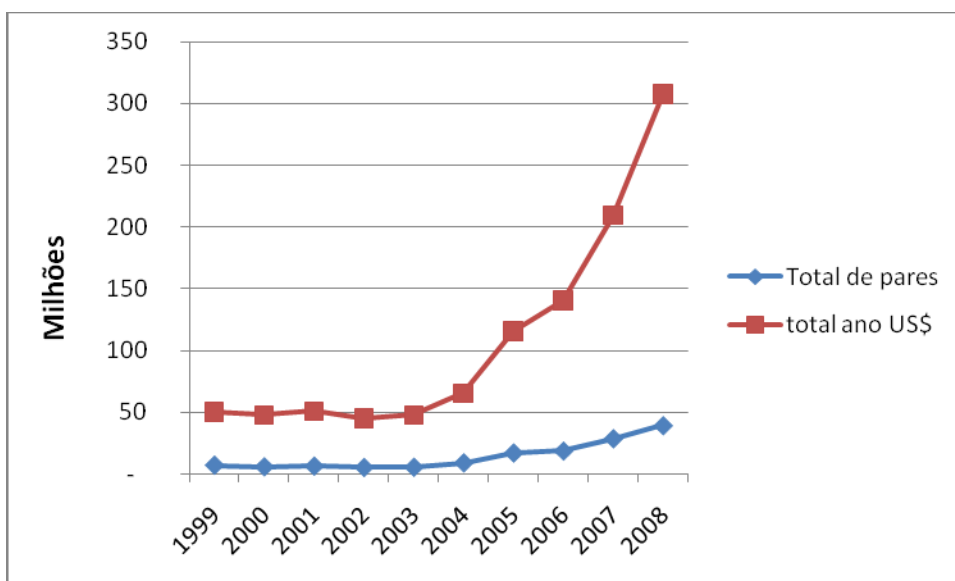
ANO	Nº PAÍSES ORIGEM	% PAÍSES	TOTAL ANO US\$	% US\$	TOTAL ANO PARES	% PARES	PM US\$	% PM
1999	45	-	50.020.447	-	7.023.019	-	7,12	-
2000	43	-4,44%	43.736.881	-12,56%	5.671.935	-19,24%	7,71	8,27%
2001	46	6,98%	50.776.248	16,09%	6.181.450	8,98%	8,21	6,53%
2002	54	17,39%	44.987.830	-11,40%	5.097.271	-17,54%	8,83	7,45%
2003	49	-9,26%	47.777.633	6,20%	5.271.711	3,42%	9,06	2,69%
2004	49	0,00%	65.284.453	36,64%	8.894.719	68,73%	7,34	-19,02%
2005	53	8,16%	115.483.016	76,89%	16.949.427	90,56%	6,81	-7,17%
2006	52	-1,89%	140.733.587	21,87%	18.561.139	9,51%	7,58	11,28%
2007	57	9,62%	209.477.152	48,85%	28.667.567	54,45%	7,31	-3,63%
2008	55	-3,51%	307.459.607	46,77%	39.321.060	37,16%	7,82	7,01%

Importações Brasileiras de Calçados Anual

Fonte: MDIC/SECEX – elaborado pela Abicalçados.

Uma análise mais detalhada dos dados apresentados na tabela 7 pode ser auxiliada se algumas de suas variáveis são transformadas no gráfico 19, onde é possível observar que a taxa de importação se manteve relativamente estável até o ano de 2004, quando iniciou uma forte tendência de alta. É possível ainda observar que o aumento do número de pares é menor que o aumento no volume financeiro recebido pelas mercadorias.

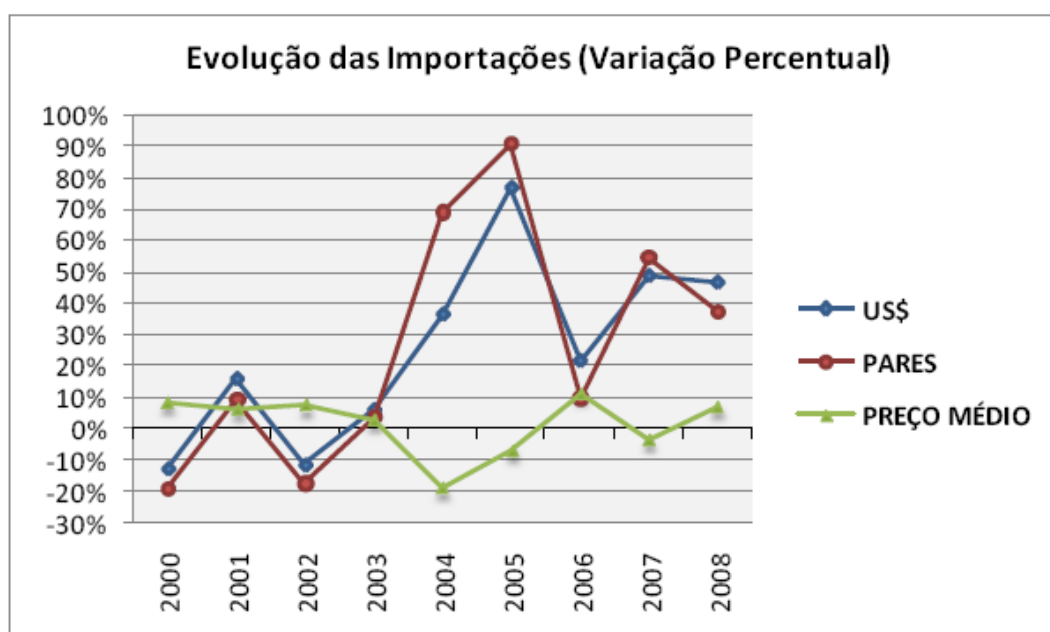
GRÁFICO 19 EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES (VALORES REAIS)



Fonte: Elaboração própria com base em dados fornecidos pelo MDIC/SECEX e ABICALÇADOS.

Se retomarmos o gráfico 6 (página 31), de variação da cotação do real frente ao dólar é possível observar que o aumento das importações coincide com a valorização da moeda nacional e a diminuição relativa do custo em dólar.

GRÁFICO 20 EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES (VARIAÇÃO PERCENTUAL)



Fonte: Fonte: MDIC/SECEX – elaborado pela Abicalçados.

Tabela 8 Percentual de Participação da China sobre o Total das Importações Brasileiras

	Importação da CHINA		Importação - Total BRASIL		PARTICIPAÇÃO %	
	US\$	Pares	US\$	PARES	US\$	PARES
1999	16.306.435	3.779.196	50.020.447	7.023.019	32,60%	53,81%
2000	19.143.461	3.198.477	43.736.881	5.671.935	43,77%	56,39%
2001	17.579.885	3.261.346	50.776.248	6.181.450	34,62%	52,76%
2002	25.684.090	3.490.065	44.987.830	5.097.271	57,09%	68,47%
2003	30.604.999	3.901.070	47.777.633	5.271.711	64,06%	74,00%
2004	45.853.172	7.282.658	65.284.453	8.894.719	70,24%	81,88%
2005	78.783.485	13.795.636	115.483.016	16.949.427	68,22%	81,39%
2006	87.852.554	14.610.282	140.733.587	18.561.139	62,42%	78,71%
2007	148.844.127	24.511.856	209.477.152	28.667.567	71,06%	85,50%
2008	218.715.996	33.572.118	307.459.607	39.321.060	71,14%	85,38%

Percentual de Participação da China sobre o Total das Importações Brasileiras

Fonte: MDIC/SECEX – elaborado pela Abicalçados.

4.5 O Efeito do Comércio Internacional de Calçados Chineses no Mercado de Trabalho Brasileiro

Através do cálculo da elasticidade emprego-produto, pode-se observar a sensibilidade do impacto das importações de calçados chineses no mercado de trabalho brasileiro.

A elasticidade foi calculada através da variação do percentual do número de empregos formais, dada uma alteração percentual da variação do produto, conforme mostra a tabela 9.

Dado que elasticidade (ϵ) é igual a:

$$\frac{\Delta L/L}{\Delta Y/Y} = \frac{-6,1\%}{-12,2\%} = 0,5$$

Desse modo, a elasticidade média calculada referente ao período de 2004 a 2008 é igual a 0,5.

Tabela 9 Elasticidade Emprego-Produto

Período	Produção*	Δ	Emprego**	Δ	Elasticidade
2003	897	-	272	-	-
2004	916	2,12%	313	14,9%	7,03
2005	877	-4,26%	299	-4,5%	1,06
2006	830	-5,36%	295	-1,2%	0,22
2007	808	-2,65%	303	2,6%	-0,98
2008	804	-0,50%	294	-2,9%	5,86

*Milhões de pares

**Milhares

Fonte: Elaboração própria com dados MTE-RAIS e IBGE.

Através dos dados de importações chinesas, apresentados na tabela 8, observa-se que a variação das importações referente ao período de 2004 a 2008 é igual a 26,290 milhões de pares de calçados. Portanto, caso o Brasil tivesse produzido internamente em 2008 esse volume que foi importado da China, o total da produção para o mesmo período seria de aproximadamente 830 milhões, e não 804 milhões, como mostra a tabela 9.

Então pode-se concluir que a variação do emprego devido ao volume de importações no período de 2004 a 2008 foi 1,7%. O que representa um total referente perda de aproximadamente 5 mil postos de trabalho.

Através dos dados das exportações brasileiras (volume total de exportações do Brasil), apresentados na tabela 6, observa-se a diminuição gradual do volume de pares exportados pelo Brasil, a partir do ano de 2004 até 2008. Portanto, com base em uma análise conservadora, partindo da premissa de que o volume maior de exportações brasileiras de calçados seria de 212,460 milhões (referente ao ano de 2004), conclui-se que o Brasil deixou de produzir aproximadamente 46 milhões de pares de calçados, conforme demonstrado abaixo:

Exportações 2004 = 212,460 milhões de pares

Exportações 2008 = 165,791 milhões de pares

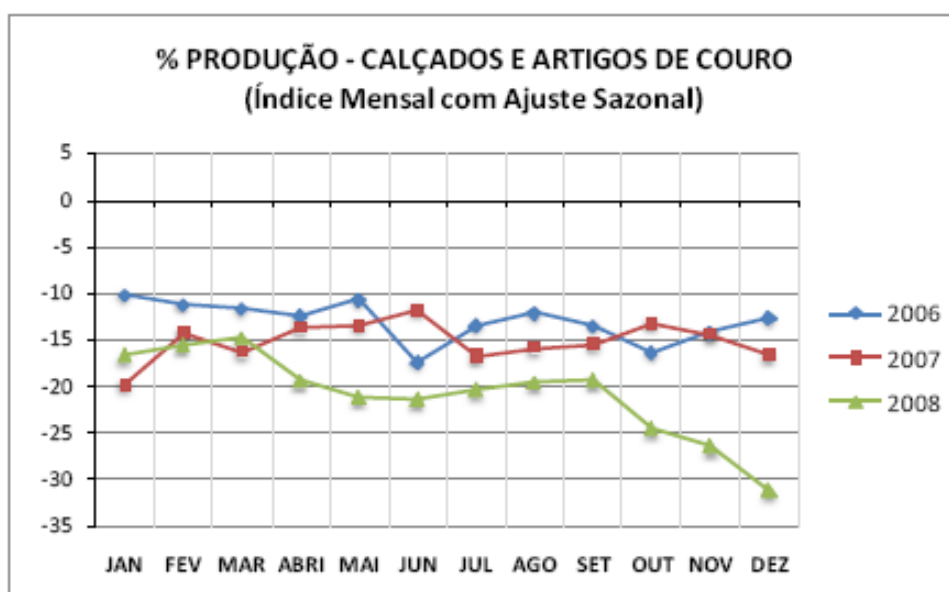
ΔY (variação da produção): 46,669 milhões de pares

Logo, pode-se concluir que a variação do emprego devido a redução das exportações brasileiras para o mercado mundial, especialmente para os Estados Unidos, foi negativa em aproximadamente 8,5 mil postos de trabalho no setor calçadista. Somando esse resultado ao obtido referente ao volume de importações chinesas, obtêm-se um total de perda de 13,5 mil postos de trabalho na setor de calçados brasileiro.

Analisando os dados abaixo, projetados no gráfico 22, observa-se que a produção de calçados no Brasil sofreu um declínio nos últimos anos, com destaque para uma queda acentuada no ano de 2008.

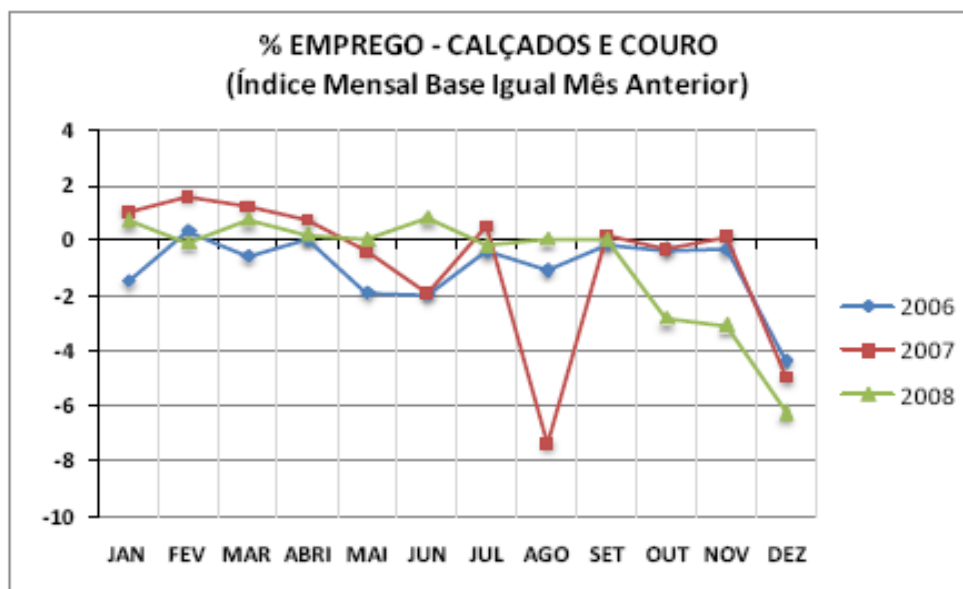
A partir da curva de produção de calçados e a porcentagem de crescimento ou redução de empregos apresentados no gráfico 22 e 23, é possível observar que há uma forte correlação entre a produção e o nível de emprego nessa indústria, observa-se a partir do gráfico 19, apresentado anteriormente, que o forte aumento do fluxo de importações do produto gerou uma pressão direta na indústria, com a redução dos níveis de emprego.

GRÁFICO 21 % PRODUÇÃO - CALÇADOS E ARTIGOS DE COURO



Fonte: IBGE. Elaborado pela Abicalçados

GRÁFICO 22 % EMPREGO - CALÇADOS E COURO



Fonte: IBGE. Elaborado pela Abicalçados.

O gráfico 23 apresenta a variação percentual do nível de emprego na indústria de calçados, é possível observar que existe uma tendência de estagnação e/ou recessão, quando observamos que o mais da metade do ano de 2007 e o ano de 2008. Essa

tendência se contrapõe ao crescimento do país e, principalmente do consumo interno, somam-se a esses dados o freqüente aumento de importações apresentados anteriormente na tabela 7 e no Gráfico 19.

É interessante observar que o valor total das exportações não se reduziu ao longo do tempo, porém, o volume de exportação e o número de empregos associados apenas são possíveis observar quando se analisa o gráfico 23. Essa redução consistente do nível de emprego na indústria de calçados tende a inverter-se com a aplicação de medidas anti-dumping que estão sendo adotadas, como por exemplo, a imposição de tarifas, nesse caso a sobretaxa de USD 12,47 sobre os calçados chineses (para cada par), que permitiram a retomada do nível de contratações segundo a Abicalçados, tendo um impacto direto, com a criação de 15 mil postos de trabalho no setor calçadista nos últimos 6 meses. É importante ressaltar, que o cenário de recuperação da economia, a partir do segundo semestre de 2009, também contribuiu para o aumento de geração de novos postos de trabalho no setor de calçados brasileiro.

Conclusão

As relações de comércio mundiais determinam fortemente a capacidade de geração e manutenção dos níveis de emprego, renda e bem-estar de uma dada população. A capacidade que uma nação tem de produzir os bens necessários a garantir uma boa qualidade de vida de seu povo e a permitir a manutenção de uma economia dinâmica e positiva são condicionadas, como foi demonstrado nesse trabalho, por fatores macro e microeconômicos.

As indústrias intensivas em mão-de-obra são essenciais para a manutenção de níveis baixos de desemprego e para manter o equilíbrio da relação capital-trabalho, essas indústrias nacionais passaram a sofrer o efeito de uma nova conjuntura mundial impulsionada pelas novas tecnologias de transporte e comunicação. A partir da análise do conceito de dumping e sua extrapolação para uma nova realidade, imposta pela abertura comercial de países altamente populosos e, portanto, com grandes reservas de mão-de-obra disposta a trabalhar por baixos salários, gerando desequilíbrios na troca de mercadorias e ensejando a criação do conceito de dumping social.

Esse conceito ganha força ao se analisar a estratégia de crescimento econômico da China, sua política de manutenção da moeda local desvalorizada, associada a um rígido controle do Estado na economia. Ou seja, a proteção da produção local contra variações geradas pelo mercado financeiro. Ao manter os preços e/ou custos de transação internos baixos, provocou um rápido crescimento industrial e de comércio exterior. Principalmente devido ao baixo poder aquisitivo da maior parte de sua população e do modelo de abertura econômica adotado após a transição do “socialismo chinês” para o capitalismo, a produção é voltada para a exportação.

A migração de um país altamente populoso e rural para uma nação industrial e urbana está ocorrendo em uma velocidade muito superior a que ocorreu no resto do mundo. Essa transformação ocorre baseada principalmente na instalação de indústrias abastecidas em mão-de-obra barata e pouco regulada. Os trabalhadores não contam com a maioria dos direitos trabalhistas comuns no ocidente, o que representa um custo total da mão-de-obra (salário + encargos trabalhistas + benefícios / horas de trabalho), bastante inferiores as observadas em países que concorrem diretamente com seus produtos no mercado internacional, como é o caso do Brasil.

Apesar de o Brasil estar se beneficiando do aumento da demanda interna chinesa por commodities metálicas e agrícolas, o que tem mantido uma balança comercial positiva para o país, a concorrência gerada por práticas ilegais de comércio, tais como as de dumping, têm prejudicado a indústria nacional, tanto no mercado interno quanto no mercado externo. Esse efeito pode ser percebido nas indústrias intensivas em mão-de-obra, onde destaca-se a indústria de calçados nacional.

A indústria de calçados têm sofrido com concorrência desleal das importações chinesas, amargando um declínio de sua receita anual constante, o que gerou como consequência perda de empregos na indústria. Situação que começa a se inverter ao final do ano de 2009 e início do ano de 2010 com a implantação de taxas antidumping nos produtos chineses em aproximadamente 12 dólares por par de sapatos importados. O efeito da aplicação dessa taxa foi imediato. Em poucos meses a perda de mercado amargada por produtores nacionais se inverteu, agentes de mercado comprovaram essa tendência, não sendo observado um aumento expressivo das vendas no comércio, mas sim uma diminuição da importação em benefício da produção local. Porém, essa medida não tem poder de alterar a relação de comércio encontrada pelo Brasil no resto do mundo, a concorrência com a China no mercado global gerou uma perda ainda maior de empregos no setor de calçados. A competição nesses mercados necessitaria de um novo arcabouço tributário para produtos destinados a exportação, o impacto do custo tributário direto na folha de pagamento e o efeito da tributação em cascata na cadeia produtiva tende a impor um custo de produção maior, ainda que o custo das matérias primas seja menor e, o custo líquido da mão-de-obra ser equiparável ao custo Chinês.

O efeito direto gerado pela medida de proteção comercial demonstra a influência exercida pela competição desleal em um mercado. A perda de aproximadamente 13 mil empregos diretos tem um efeito multiplicador de supressão de renda muito importante na economia.

Devido às novas tecnologias de comunicação e transporte, a transmissão de informações e a realização de transações comerciais entre países tornaram-se menos complicadas, diminuindo as barreiras a entradas de novos competidores em diversos mercados globais. Essa nova realidade foi importante para o Brasil atingir uma maior diversificação de parceiros comerciais, aumentando em volume de mercadorias e volume financeiro.

O mercado e a indústria de calçados compõem parte de um elo final da cadeia de produção de couros e plásticos. O Brasil tem tradição em ambas às indústrias, com a produção expressiva de couro. Tendo a produção de couro associada à produção de carne, e um parque petroquímico desenvolvido. Porém, como demonstrado nos capítulos anteriores, os impostos e a legislação ambiental e trabalhista, trazem um grande efeito negativo para a competitividade brasileira, sendo estes ainda prejudicados pelo elevado custo do capital no Brasil, muito associados à taxa básica de juros e ao nível de endividamento da nação. Esses fatores têm efeito direto no custo de produção e na capacidade de domínio de mercados mundiais diversos.

Os recentes aumentos no número de empregos na indústria calçadista nacional, poucos meses após aplicação da sobretaxa, e a manutenção desse crescimento durante o período superior a três meses, demonstra claramente o efeito benéfico de proteção a indústria local, quando a taxa aplicada esta ajustada custo internacional do produto é possível manter e ampliar o nível de emprego sem bloquear as trocas comerciais. Essa medida não tem a capacidade de equilibrar o comércio internacional, sendo ainda necessário a aplicação de uma tributação diferenciada para esses produtos com vistas a ajustar as condições de competição internacional da indústria brasileira.

A produção intelectual para geração de valor agregado, para o caso da indústria de calçados, não tem capacidade de gerar individualmente as vantagens competitivas necessárias a manutenção e expansão do mercado. Assim, apesar de importante o valor agregado gerado pela produção intelectual, deve necessariamente, repousar sobre uma base industrial sólida e dinâmica. Desta maneira, o caso da indústria de calçados no Brasil, é interessante para análise econômica, pois evidencia o efeito gerado por uma regulação positiva do mercado que garante a manutenção de empregos diretos, em cadeias complexas.

A capacidade de investimento e tributação sobre investimentos com alta geração de empregos pode e deve ser apoiada pelo governo central. Observou-se que a busca da compreensão dos fatores macroeconômicos nacionais e internacionais podem ser fator decisivo para a manutenção e expansão industrial. As pesquisas realizadas demonstram que a perda de postos de trabalho gerada pelo dumping de produtos chineses no mercado interno e externo é de quinze mil empregos em 2009. Apesar do aumento da dinâmica econômica no 4º trimestre do ano é possível observar que a taxação contribui

para o deslocamento da produção para o mercado interno. Dessa forma, a capacidade das instituições nacionais de entender as condições do mercado interno e externo e, de atuar de forma proativa, são fundamentais para proteção dos empregos, da capacidade de crescimento econômico e da manutenção e expansão do bem-estar social da nação.

Bibliografia

ABICALÇADOS, 2009. “Histórico das Exportações Brasileiras de Calçados Período: 1990 a 2008”, UNIDADE DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL, Evolução das Exportações Brasileiras de Calçados Ano a Ano e os Principais Países de Destino. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/estatisticas.html>.

ABICALÇADOS, 2009. Resenha Estatística. Associação Brasileira das Indústrias de Calçados. Unidade de Inteligência Comercial.

Arbix, G. 2002. “Políticas do Desperdício e Assimetria entre Público e Privado na Indústria Automobilística”, Revista Brasileira de Ciências Sociais - vol. 17 nº 48, Fevereiro/2002.

CNI, 2009. “Indicadores Industriais”. ISSN 1983-621X. Ano 20 Número 9 de Setembro de 2009. www.cni.org.br.

Costa, A. B. 2002. Organização Industrial e Competitividade da Indústria de Calçados Brasileira. Encontro Nacional de Economia Política, 6. São Paulo.

Couto, J. M. et Hackl, G. 2007. “Hjalmar Schacht e a economia alemã (1920-1950)”. Economia e Sociedade, Campinas, v. 16, n. 3 (31), p. 311-341, dez. 2007

DEPLA, 2009. Estatísticas de Comércio Exterior, “Balança Comercial Brasileira - Países e Blocos Econômicos” Outubro 2009. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. Acessado dia 24 de Novembro de 2009: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2033&refr=576>

Gala, P. e Libanio, G. 2008. “Efeitos da Apreciação Cambial nos Salários, Lucros, Consumo, Investimento, Poupança e Produtividade: Uma Perspectiva de Curto e Longo Prazo.

Gazzoni, M. 2009. “Sobretaxa Derruba pela Metade Importação de Calçado Chinês” 08/12 - 11:36 -, IG São Paulo. Acessado no dia 12/12/2009. <http://ultimosegundo.ig.com.br/economia/2009/12/08/sobretaxa+derruba+pela+metade+importacao+de+calcado+chines+9227079.html>

Hyman, R. 2002. “Europeização ou Erosão das Relações Laborais?”, Revista Crítica de Ciências Sociais, 62, Junho 2002: 7-32.

ICONE, Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais, Glossário, <http://www.iconebrasil.org.br>, acessado no dia 03/09/2009.

Kalleberg, A. L. 2009 “O Crescimento do Trabalho Precário: Um Desafio Global”, Revista Brasileira de Ciências Sociais, volume 24 número 69 São Paulo Fevereiro

Lacerda, A.C., 2001. “O Brasil na Economia Globalizada”, Gestão e Planejamento, Volume 1, número 4.

Lourenço, G. M. ,“Cenários Econômicos -2006”. Revista Análise Conjuntural, v. 29, n. 1-02, Jan/Fev.

Pacheco, P. et Simão E. 2009. Noticiário - Seleção Diária de Notícias Nacionais - 10/09/2009. “1v Brasil taxa calçados e pneus chineses”. O Estado de S. Paulo, Economia.

Pinheiro, A. C. e Almeida, G. B. 1994. Padrões Setoriais da Proteção na Economia Brasileira. Rio de Janeiro. IPEA. Texto para Discussão nº 355.

Reis, C. N. 1994. A indústria de calçados: inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80.247 f. Tese (Doutorado em Economia). – Instituto de Economia/Unicamp, Campinas.

Soares, J. F., 2007. “Sociedade Pós-Industrial e os Impactos da Globalização na Sociedade, no Trabalho, na Economia e no Estado, Editora Juruá.

Souto Maior, L. A. P., 2004. “A Crise do Multilateralismo Econômico e o Brasil” Revista Brasileira de Política Internacional, número 47 volume 2, páginas 163-190, ISSN 0034-7329.