

COMPLEXO COUREIRO-CALÇADISTA

Ana Paula Fontenelle Gorini
Sandra Helena Gomes de Siqueira*

Resumo

A balança comercial do segmento de calçados é positiva, apesar do crescimento das importações nos últimos anos, assim como a do segmento de couro, com exportações crescentes bem superiores às importações. Ambos os setores destinam apenas 30% da sua produção para o mercado externo.

Fatores como a isenção de taxa para exportação do couro wet-blue até a pouca atenção dada a atividades importantes na definição do preço final, tais como o desenvolvimento do produto, marca e comercialização, diminuem as chances de maior competitividade do setor, embora o Brasil esteja, ainda, entre os grandes exportadores mundiais.

Neste artigo procuramos destacar os principais problemas do setor coureiro-calçadista que prejudicam o seu desempenho exportador.

* *Respectivamente, gerente e técnica da Gerência Setorial de Bens de Consumo Não-Duráveis do BNDES.*

As autoras agradecem a colaboração dos estagiários de economia Adriana Araújo Beringuy e Mauro Arnaud de Queirós Mattoso.

Introdução

A cadeia industrial coureiro-calçadista abrange desde o curtume – que transforma o couro cru em matéria-prima para confecção do sapato – até os fornecedores de materiais sintéticos – matéria-prima para os calçados sintéticos; assim como os fornecedores de embalagens, de máquinas e componentes. Em geral, há grande tendência à formação de pólos industriais, concentrando num mesmo local diversos fornecedores, inclusive de máquinas, e fabricantes do produto final.

No Brasil, destacam-se os pólos do Vale dos Sinos (RS) – que concentra cerca de 40% da produção nacional de calçados e 80% das exportações totais – e o de Franca (SP). Os Estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraíba também se destacam na produção de calçados, sendo seus parques industriais formados por pequenas empresas voltadas para o mercado interno. Atualmente, existem pelo menos cinco pólos calçadistas em desenvolvimento (Ceará, Paraíba, Pernambuco, Goiás e Bahia), com claras indicações de formação de conglomerados e boas condições de aproveitamento da mão-de-obra disponível nessas regiões, seguindo a tendência que mais se observa no panorama mundial da indústria calçadista, qual seja, de deslocamento para as regiões que oferecem baixos custos de mão-de-obra.¹

A indústria brasileira de calçados – constituída quase totalmente por capital nacional – é composta por aproximadamente 4 mil empresas, empregando diretamente cerca de 300 mil pessoas e, indiretamente, mais de 1 milhão, caracterizando-se, portanto, por ser uma indústria intensiva em mão-de-obra. Sua capacidade produtiva é estimada em cerca de 600 milhões de pares calçados/ano, dos quais 70% são destinados ao mercado interno e 30% à exportação. Similarmente, o setor coureiro – constituído por cerca de 700 indústrias curtidoras e tendo gerado 50 mil empregos diretos em 1995 (o pico verificou-se em 1993, com 70 mil empregos diretos) – também tem destinado em torno de 30% do valor total produzido às exportações.

As empresas do setor calçadista são muito heterogêneas segundo o estágio tecnológico e possuem especializações claras em termos de atuação no mercado. O segmento de calçados de couro, por exemplo – concentrado especialmente no Sul do país – é muito pulverizado e voltado para as

¹ Esse é o caso, por exemplo, da Paquetá Calçados Ltda. – uma das maiores fornecedoras brasileiras de calçados em couro para a rede varejista norte-americana 9 West –, que está se deslocando para o Estado do Ceará em busca de mão-de-obra barata, mas sobretudo dos incentivos fiscais oferecidos pelo estado, entre os quais se destaca um financiamento de longo prazo às exportações de calçados. Esse também é o caso da Dilly e da Dakota, que abriram fábricas no Ceará visando exportar para os Estados Unidos. Entre outras empresas que se deslocaram, inteira ou parcialmente, para o Nordeste, cabe destacar a Grendene – concentra 58% da sua produção no Estado do Ceará –, a Samello, Azaléia, Ortopé etc., estimuladas pela mão-de-obra barata e visando atender regionalmente o mercado doméstico.

exportações, apresentando reduzidos investimentos em tecnologia e em canais de comercialização, uma vez que as empresas domésticas somente se responsabilizam pelas funções de compra de insumos e produção de calçados. As demais funções – desenvolvimento do produto, definição de marca, distribuição, definição do preço final e comunicação – são centralizadas nas mãos dos clientes, formados geralmente por grandes cadeias de lojas e seus agentes de importação. Estas, que são as funções que garantem o controle do processo e que representam cerca de 2/3 do preço final do calçado, não são de responsabilidade dos exportadores brasileiros.

Em geral, as empresas do setor calçadista podem ser esquematicamente classificadas em:

a) grandes empresas – atuam basicamente no mercado interno, com forte presença na produção de tênis, cujos requisitos de tecnologia são mais sofisticados e as despesas de marketing mais elevadas;

b) médias empresas – ligadas em geral ao segmento de couro (bastante concorrido e pulverizado), têm atuação voltada fundamentalmente para o mercado externo, apresentando níveis de tecnologia e gastos com marketing diferenciados; e

c) micro e pequena empresas – utilizam-se preponderantemente de processos artesanais.

A abertura da economia levou a uma racionalização maior da produção, com conseqüente diminuição dos custos – esse movimento foi mais forte principalmente entre 1994 e 1995. Esse foi, também, um dos fatores relacionados ao declínio dos preços no mercado doméstico – o preço industrial médio do par de calçados está em torno de R\$ 13,00, com queda de 13% em média, em relação a 1995, segundo dados da Abicalçados. Além disso, a variação do mix de produção destinado ao mercado interno, com aumento da participação relativa dos calçados de menor custo, também influenciou a queda do preço médio. Cabe destacar ainda o incremento de 24% na produção física em 1996 – totalizando 550 milhões de pares de calçados contra 445 milhões produzidos em 1995 –, o que se traduziu no aumento de 8% do faturamento, que atingiu US\$ 7 bilhões em 1996. A expectativa para 1997 é de obtenção de resultados similares.

O setor coureiro-calçadista espera exportar montante superior a US\$ 3 bilhões no ano 2000 (significando incremento acumulado de 30% em relação ao patamar atual), gerando 130 mil empregos. Os investimentos projetados nos próximos três anos situam-se em torno de US\$ 1,8 bilhão (US\$ 500 milhões no segmento de couros).

Nos itens a seguir apontaremos os principais problemas do setor, destacando

aqueles de caráter estrutural, os quais vêm prejudicando o seu desempenho exportador.

Comércio Exterior

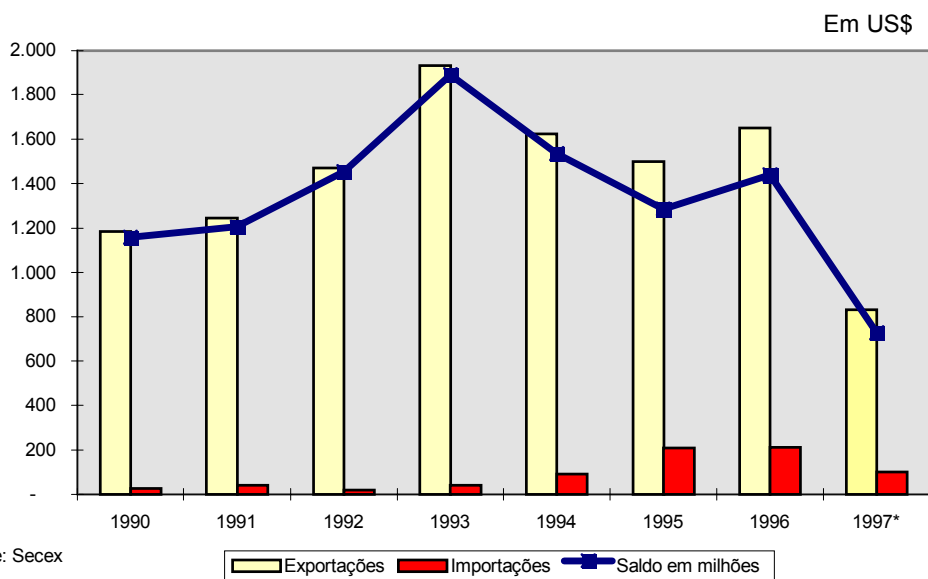
O Setor de Calçados

A balança comercial do setor é positiva e o saldo tem apresentado tendência levemente crescente nos últimos anos, apesar do grande crescimento das importações (especialmente no período 1990/96, que foi de 718%) em relação às exportações (que cresceram 39,4% no mesmo período). Não obstante, em 1996, houve um pequeno incremento do saldo comercial no setor, que, tradicionalmente, tem sido favorável ao Brasil. Entre 1990 e 1996, o saldo cresceu 24%, passando de US\$ 1.157 milhões em 1990 para US\$1.438 milhões em 1996.

Em relação a 1997 (dados até junho), as exportações de calçados já atingiram US\$ 831 milhões (Gráfico 1), enquanto as importações ficaram em US\$ 103 milhões, conforme dados da Secex.

Gráfico 1

Evolução do Comércio Exterior de Calçados Brasileiros



Em relação ao Mercosul, cabe destacar que o saldo comercial é favorável ao Brasil. As exportações brasileiras de calçados para o Mercosul cresceram de US\$ 15,8 milhões, em 1991, para US\$ 66 milhões em 1996, ao passo que as nossas importações aumentaram de US\$ 2,7 milhões para US\$ 50,9 milhões, no mesmo período. Cabe destacar que 90% das importações brasileiras oriundas

do Mercosul foram originárias da Argentina, país com o qual passamos a ter déficit comercial a partir de 1994, estando atualmente em torno de US\$ 16 milhões.

Exportações

A indústria calçadista, hoje, se destaca no setor externo. As exportações totais de calçados, que foram de apenas US\$ 8 milhões em 1970, passaram para US\$ 1,9 bilhão em 1993, quando atingiram seu pico² (representando 183 milhões de pares). Os calçados em couro representam 97% das exportações de calçados brasileiros, graças à grande competitividade de calçados femininos de couro de baixo/médio preço. Apesar da queda das exportações brasileiras, em 1995, passando para US\$ 1.414 milhões (138 milhões de pares), em 1996, houve um incremento de 17% em relação ao ano anterior, totalizando US\$ 1.650 milhões (150 milhões de pares).

O preço médio do calçado exportado, que se situava em torno de US\$ 2 quando da entrada do país no mercado internacional em 1969, tem apresentado uma trajetória crescente. Em 1990 era de US\$ 8,34 e, em 1996, estava na faixa de US\$ 11 (Tabela 1).

Tabela 1
Brasil: Evolução das Exportações de Calçados

ANO	US\$ milhões	Pares (mm)	Preço Médio
1984	1.072	144	7,44
1985	969	132	7,34
1986	1.028	141	7,29
1987	1.168	139	8,40
1988	1.281	151	8,48
1989	1.312	170	7,72
1990	1.184	142	8,34
1991	1.245	133	9,36
1992	1.472	160	9,20
1993	1.932	183	10,56
1994	1.624	171	9,50
1995	1.414	138	10,25
1996	1.650	150	11,00

Fonte: Secex

Nota: total do capítulo

² O elevado valor das exportações brasileiras de calçados em 1993 foi resultado da conjugação de três fatores, que dificilmente se repetirão com a mesma intensidade: a) a moda nos Estados Unidos estava dirigida a um produto típico da indústria de Novo Hamburgo: o calçado de tiras de couro trançadas; b) a China teve problemas de prazos de entrega e de qualidade; e c) os calçados parecem ter comportamento de bens inferiores no mercado norte-americano, ou seja, seu consumo aumenta nas épocas de recessão, devido à retração das compras de bens mais sofisticados.

A queda das exportações nacionais de calçados em 1994 e 1995 pode ser ainda relacionada a dois fatores, além dos fatores atípicos já mencionados: a) as empresas exportadoras nacionais, que atuam em um competitivo mercado internacional, obtiveram prejuízos com a valorização do real ante o dólar, procurando direcionar maior parcela das vendas para o mercado interno;³ e b) além disso, a concorrência dos produtos chineses, que se baseia principalmente nos baixos custos salariais – o quociente “custo/trabalhador por hora” na China está na faixa de US\$ 0,50 –, tem sido bastante prejudicial.⁴

Em 1996, as exportações de calçados voltaram a subir, em especial devido ao esforço desenvolvido pelas empresas quanto à melhoria da qualidade de seus produtos, o que permitiu reconquistar o mercado.

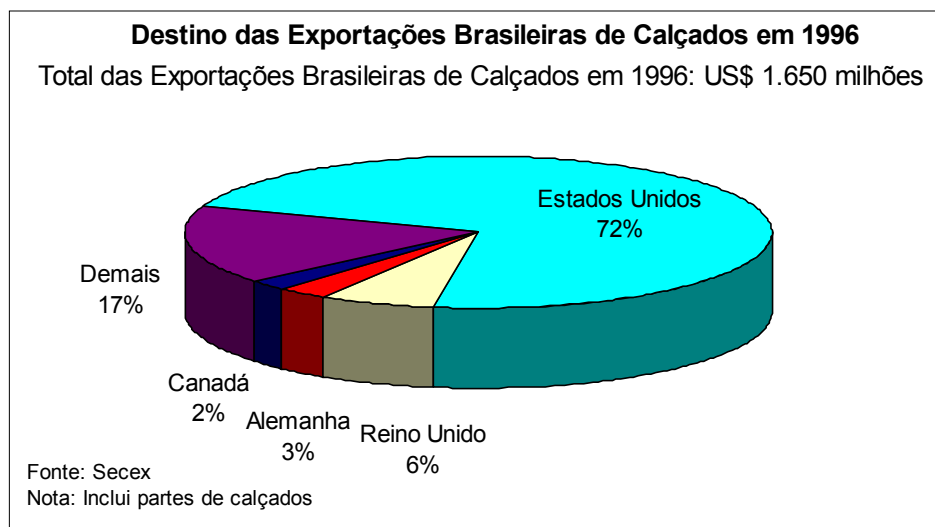
As exportações brasileiras de calçados são fortemente concentradas nos Estados Unidos, que absorvem mais de 70% do total exportado pelo Brasil, correspondendo a aproximadamente 9% das importações totais de calçados daquele país.⁵ A maior parcela das exportações nacionais para os Estados Unidos é na categoria “calçados femininos de couro com solado sintético”, onde temos um bom nível de competitividade, apesar da acirrada concorrência dos calçados chineses. O Gráfico 2 mostra o destino de nossas exportações em 1996, com destaque para o grande peso dos Estados Unidos. Os países do Mercosul, juntos, importaram apenas 3,7% dos nossos produtos.

Gráfico 2

³ Esse é o caso, por exemplo, da empresa H. Bettarello – maior exportador de calçados masculinos do Brasil –, que já teve 80% da produção (em torno de 8.900 pares/dia) voltados ao mercado externo. Atualmente essa proporção praticamente se inverteu, ou seja, somente 30% da produção da empresa destinam-se ao mercado externo, sendo a maior parcela é vendida no mercado doméstico. A fábrica de Franca (SP) está sendo transferida para o Ceará, em função dos incentivos fiscais e do menor custo da mão-de-obra.

⁴ Em contraste, o quociente custo/trabalhador por hora encontra-se aproximadamente em US\$ 9,41 nos Estados Unidos e US\$ 14,99 na Itália. Na Indonésia e no Vietnã situa-se entre US\$ 0,19 e US\$ 0,24. Publicado na Gazeta Mercantil, baseado em relatório da Footwear Industries of America (Dez. 1996).

⁵ Os Estados Unidos são responsáveis por 29% das importações mundiais de calçados.



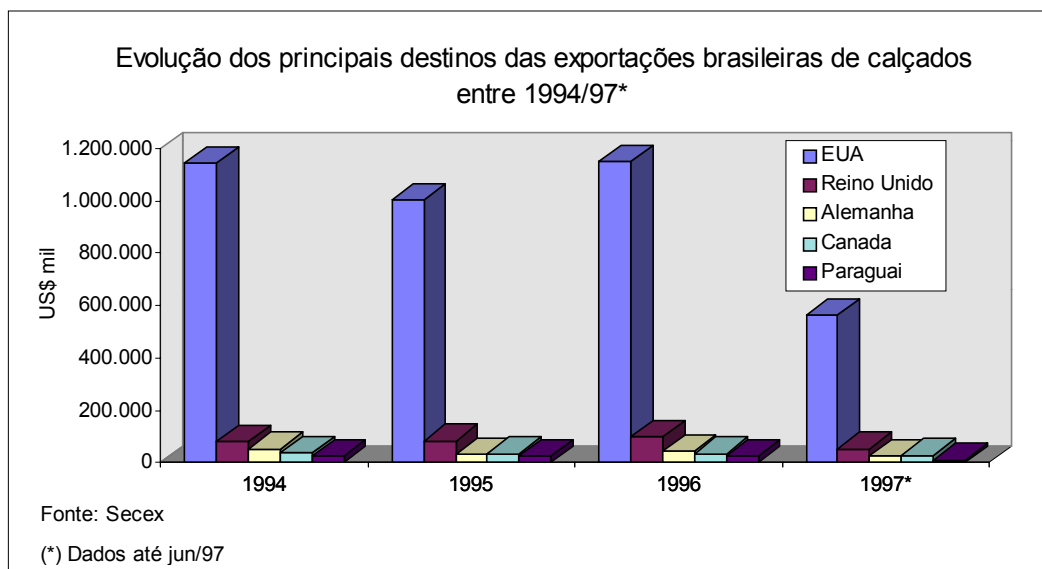
Com relação a 1997 (dados até junho), verificamos uma ligeira queda na participação dos Estados Unidos, que passou de 72% do total exportado em 1996 para 68% de participação. Por outro lado, notamos um crescimento da participação da Argentina que passou de 1,3% do total exportado pelo Brasil, estando o Mercosul com uma participação, até aquele mês, de 4,3%.

Podemos acompanhar, no Gráfico 3, a evolução do destino das exportações brasileiras, que mostra a tradicional e grande concentração no mercado norte-americano.

Enquanto as importações físicas norte-americanas de calçados aumentaram 189% entre 1978 e 1995, chegando a pouco mais de 1 trilhão de pares em 1995, as importações provenientes do Brasil cresceram 255% no mesmo período, destacando-se como o segundo maior país exportador de calçados para os Estados Unidos – atingindo algo em torno de 94 milhões de pares exportados para aquele país em 1995 (no valor total de US\$ 1 bilhão) – à frente da Indonésia (70 milhões de pares) e da Itália (45 milhões de pares).

Todavia, as exportações brasileiras para os Estados Unidos são muito inferiores às maciças importações norte-americanas da China – 700 milhões de pares em 1995 (equivalente a US\$ 6,12 bilhões, 13% acima das cifras apuradas em 1993). Esse volume representa 59% do mercado norte-americano de calçados, à frente dos próprios calçados fabricados no país (parcela de 11,4% do mercado norte-americano doméstico), do Brasil (8%) e da Itália (3,7%), entre outros, tendo deslocado, inclusive, competidores asiáticos tradicionais como Taiwan e Coréia do Sul.

Gráfico 3



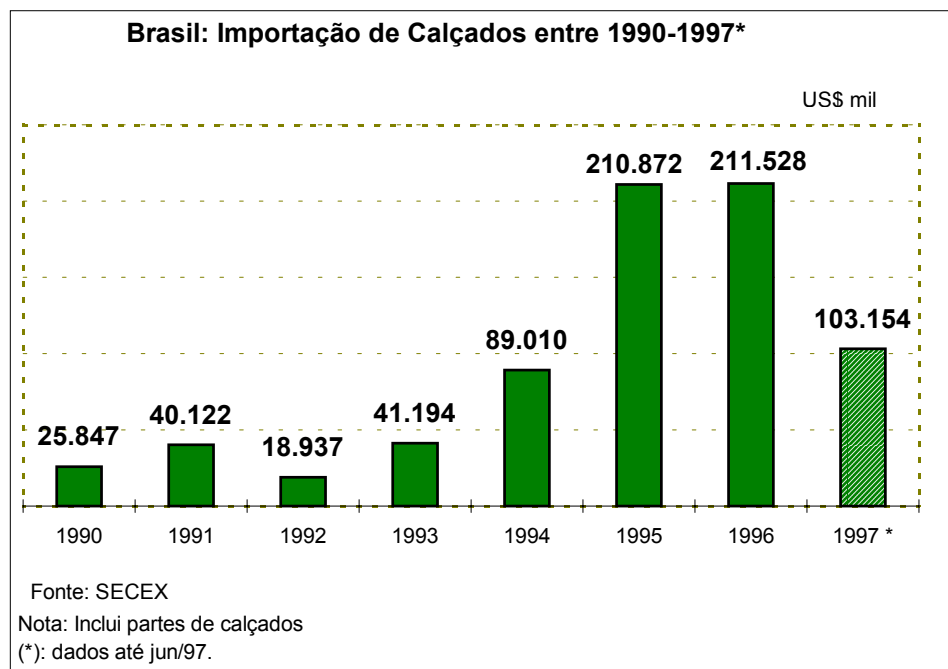
Com preço médio na faixa de US\$ 10/US\$ 12, o calçado brasileiro situa-se em um nível intermediário entre o calçado italiano, cujo preço médio de exportação para os Estados Unidos é de US\$22, e o produto chinês, na faixa de US\$ 4 a US\$ 5 o par. A China vem apresentando uma progressiva evolução na linha de sapatos de couro, sendo que nos últimos anos, além dos sapatos populares que saem a US\$ 4, ela passou ainda a produzir calçados de couro mais barato do que o Brasil, incorporando o visual brasileiro. É fundamental, portanto, que as empresas brasileiras invistam em tecnologia e na diferenciação do produto para não perderem o espaço já conquistado.

A seguir (Tabela 2), apresentamos a lista das 20 maiores empresas exportadoras de calçados entre 1992 e junho de 1997, as quais foram responsáveis por cerca de 51% do total exportado em 1996, cabendo destacar um claro movimento de concentração das exportações. Em 1997, no período citado, essas empresas já são responsáveis por 52% das exportações totais.

Importações

Apesar do bom desempenho das exportações, a abertura comercial implicou um incremento substancial das importações brasileiras de calçados (Gráfico 4), que cresceram 718% entre 1990 e 1996, alcançando US\$ 211 milhões nesse último ano. Dados referentes ao primeiro semestre de 1997 revelam importações em torno de US\$ 103 milhões.

Gráfico 4



Os principais fornecedores estrangeiros têm sido tradicionalmente os asiáticos, principalmente China, Indonésia e Hong Kong, além da Tailândia e Coréia do Sul, entre outros. Em 1996, esses países representaram 63% do valor total das importações, cabendo aos três primeiros parcela de 57% do total.

O declínio da participação relativa dos países asiáticos já citados no total das importações nacionais de calçados – essa participação já foi superior a 85% em 1994 – ocorreu não só em virtude da queda das importações da China, mas principalmente em função do aumento das importações brasileiras do Mercosul: incremento de 21 pontos percentuais de participação em relação a 1994, atingindo parcela de 25% das importações nacionais.

Entretanto, o destaque dos últimos anos foi mesmo a Argentina. As importações de calçados argentinos obtiveram um incremento anual médio de 782% a.a. entre 1993 e 1996, sendo que a Argentina passou a ocupar a segunda posição no ranking das importações brasileiras, à frente da Indonésia, de Hong Kong e dos Estados Unidos.

As importações de calçados chineses, que evoluíram de US\$ 7,2 milhões em 1993 para US\$ 63 milhões em 1996, representando um crescimento médio anual superior a 100% a.a., vêm apresentando volumes decrescentes e, até junho de 1997, já foram inferiores às da Argentina.

Tabela 2

As 20 maiores empresas exportadoras de Calçados - 92/97

US\$ mil FOB

Razão Social	1997*	1996	1995	1994	1993	1992	% 92-96 a.a.
PAQUETA CALCADOS LTDA	63,29	113,7	84,0	63,4	71,2	59,7	17,5
REICHERT CALCADOS LTDA	46,12	105,9	84,3	65,7	72,1	70,2	10,8
SOUTH SERVICE INTL IMP. E EXP. LTDA	37,42	29,4	20,7	12,1	6,7	4,8	57,6
SCHMIDT IRMAOS CALCADOS LTDA	32,95	75,4	53,9	51,8	55,8	47,9	12,0
CALCADOS REIFER LTDA	27,19	54,3	39,8	32,4	34,8	34,2	12,3
CALCADOS MAIDE LTDA	24,71	51,2	37,4	31,3	37,5	30,0	14,3
CALCADOS AZALEIA SA	24,32	33,4	29,2	13,0	15,4	10,0	35,2
MUSA CALCADOS LTDA	19,66	63,5	59,3	46,1	70,3	59,0	1,9
SULEXPOR AGROP. COMERCIO IMP.E EXP.LTDA	18,46	34,5	19,6	10,3	2,9	0,0	420,3
CALCADOS ANDREZA LTDA	16,09	27,2	22,1	16,1	17,6	9,7	29,3
INDUSTRIA DE CALCADOS WIRTH LTDA	14,32	25,5	21,9	13,6	20,5	17,1	10,5
INDUSTRIA DE CALCADOS BLIP LTDA	13,97	18,9	14,3	12,2	13,0	10,6	15,6
NOVABRAS EXPORTACAO LTDA	12,88	28,0	21,0	35,1	32,7	33,5	(4,4)
CALCADOS MAJOLO LTDA	12,18	21,7	22,4	13,1	17,2	13,7	12,3
CALCADOS DILLY LTDA	11,69	33,6	23,0	23,7	27,7	24,3	8,5
DAIBY S A	11,36	22,7	20,4	15,6	22,1	13,5	13,8
INDUSTRIA DE CALÇ.E ARTEFATOS CARIRI LTDA	11,21	20,8	16,3	14,2	14,7	10,8	17,8
CALCADOS CATLEIA LTDA	11,07	24,9	16,0	22,8	33,6	27,2	(2,2)
INDUSTRIA DE CALCADOS TRAVESSO LTDA	10,94	21,4	18,3	15,2	15,4	10,0	21,0
ATLANTICA BRASIL INDUSTRIAL LTDA	10,91	36,7	25,0	20,4	20,8	14,3	26,5
TOTAL DAS 20 MAIORES	430,76	842,9	648,9	528,0	602,1	500,6	
PARCELA DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS (%)	52%	0,51	0,46	0,33	0,31	0,34	

* Até Junho de 1997

Fonte: Secex

Elaboração: BNDES

A Tabela 3 mostra as importações, por país, nos anos de 1995, 1996 e 1997 (até junho).

Tabela 3

Evolução das importações brasileiras de calçados

em mil US\$ FOB

País	1995	1996	Part. (%) em 1996	1997*
China	67.386	63.048	29,8	25.964
Argentina	41.703	50.045	23,7	32.854
Indonésia	30.307	36.389	17,2	15.468
Hong-Kong	12.488	20.745	9,8	8.885
EUA	6.498	7.496	3,5	1.481
Tailândia	8.823	7.490	3,5	6.561
Coréia do Sul	19.579	6.326	3,0	1.686
Itália	5.347	5.185	2,5	2.081
Filipinas	3.385	3.003	1,4	1.899
Vietnã	1.889	2.437	1,2	2.462
Taiwan	5.241	2.330	1,1	1.076
Japão	1.542	1.191	0,6	458
Uruguai	2.795	859	0,4	435
Paraguai	65	3	0,0	-
Sub-Total	207.047	206.547	97,6	101
Total	210.762	211.528	100,0	103.154

Fonte: SECEX

(*): dados até Jun/97

Nota: Inclui partes de calçados

Elaboração: BNDES

Os calçados com cobertura têxtil e de couro foram os produtos mais importados em 1995, respectivamente, com 45% e 28% de participação no montante importado naquele ano, atingindo parcelas de 45% e 21% em 1996. A queda da parcela referente aos calçados de couro deu-se em função do incremento das importações de calçados de plástico da China e da Indonésia (principalmente tênis), deslocando os calçados de couro e passando a representar a segunda categoria mais importada em 1996, após os calçados com cobertura têxtil.

Nas Tabelas 4 e 5 estão discriminadas as importações brasileiras de calçados pelo tipo de calçado e país de origem, em 1996 e até junho de 1997, respectivamente.

Tabela 4

Origem das importações brasileiras de calçados - 1996

em mil US\$ FOB

País	Calçados Injetados	Calçados de plástico	Calçados de couro	Calçados de têxtil	Outros	Total*	Part. (%)
China	628,1	20.854,9	12.294,1	22.891,2	4.172,3	60.840,6	30,44
MERCOSUL	224,4	353,1	1.697,6	46.319,8	1.925,3	50.520,1	25,28
Argentina	224,4	353,1	1.499,3	46.153,5	1.432,7	49.662,9	24,85
Indonésia	26,4	17.294,4	11.047,5	6.461,4	1.323,5	36.153,2	18,09
Hong-Kong	142,1	8.984,5	5.222,7	1.511,5	4.441,5	20.302,3	10,16
Tailândia	6,4	2.542,7	3.737,8	-	1,1	6.288,0	3,15
Coréia do Sul	83,0	1.381,1	669,7	3.593,0	552,0	6.278,8	3,14
EUA	187,3	221,8	1.053,0	4.322,0	416,4	6.200,4	3,10
Taiwan	293,4	667,8	203,0	-	65,9	1.230,1	0,62
Uruguai	-	-	198,1	166,3	492,6	857,1	0,43
Paraguai	-	-	0,2	-	-	0,2	0,00
Sub-Total	738,6	31.092,3	22.132,1	16.054,1	7.293,1	77.310,1	38,68
Total	1.713,7	53.580,2	41.867,7	89.234,5	13.466,8	199.862,8	100,00
Part. (%)	0,86	26,81	20,95	44,65	6,74	100,00	

Fonte: SECEX

(*):nota: não inclui partes de calçados - cap.6406

Elaboração: BNDES

Origem das importações brasileiras de calçados - 1997*

em mil US\$ FOB

País	Calçados Injetados	Calçados de plástico	Calçados de couro	Calçados de têxtil	Outros	Total**	Part. (%)
MERCOSUL	123,0	35,7	754,6	31.635,5	429,5	32.978,2	34,11
Argentina	123,0	34,6	619,5	31.560,8	220,8	32.558,6	33,67
China	551,7	9.017,5	6.632,7	5.360,6	2.502,2	24.064,7	24,89
Indonésia	6,1	4.829,2	2.826,8	6.808,5	997,0	15.467,6	16,00
Hong-Kong	21,8	2.572,1	819,7	1.316,7	3.136,0	7.866,3	8,14
Tailândia	125,7	1.090,6	3.551,1	1.791,6	1,9	6.560,9	6,79
Coréia do Sul	4,8	358,0	150,8	964,6	186,2	1.664,4	1,72
EUA	42,0	18,4	288,5	330,9	149,0	828,8	0,86
Uruguai	-	1,1	135,1	74,7	208,7	419,6	0,43
Paraguai	-	-	-	-	-	-	0,00
Taiwan	-	-	-	-	-	-	0,00
Sub-Total	200,4	8.869,5	7.771,9	11.287,0	4.678,8	32.807,7	33,93
Total	1.150,8	18.926,9	19.242,4	49.505,3	7.865,5	96.690,9	100,00
Part. (%)	17%	47%	40%	23%	59%	34%	

Fonte: SECEX

(*) Até Junho de 1997

(**):nota: não inclui partes de calçados - cap.6406

Elaboração: BNDES

As importações de tênis cresceram muito nos últimos cinco anos, principalmente de produtos de marcas famosas e produtos populares de baixa qualidade – representando a maior parcela das compras externas, girando em torno de 50% do total importado.⁶ Vale salientar que, em 1991, foram importados 11,5 milhões de tênis populares, a um preço médio de US\$ 1,65. A partir de 1992, as importações foram direcionadas para produtos mais nobres, elevando o preço médio dos tênis importados para a faixa de US\$ 20. Nesse segmento, a China é bastante competitiva, em contraste com o Brasil, que não apresenta competitividade internacional.

⁶ O produto tênis está compreendido nas categorias calçados de plástico, calçados de couro e calçados com predominância de materiais têxteis.

A Nike, maior fabricante mundial de tênis, concentra 35% de sua produção na China. Nosso preço de venda gira em torno de 35% acima dos concorrentes do Sudeste Asiático. Em nível doméstico, devido às taxas de internação dos produtos importados, nosso tênis possui bom nível de competitividade, o que motivou as grandes marcas a produzir internamente e competir no mercado brasileiro, que se encontra em fase de crescimento acentuado (Tabela 6).

Tabela 6

Taxa de Crescimento das Importações Brasileiras de Calçados, por Produto

(Em %)

Ano	Calçados Injetados	Calçados de Plástico	Calçados de Couro	Calçados de Têxtil	Outros	Total
1993/94	234,97	175,64	124,64	130,95	349,47	144,70
1994/95	524,74	589,41	91,47	162,34	29,20	156,61
1995/96	(6,05)	25,62	(24,86)	(1,99)	22,00	(1,19)
Taxa Média 1993/96	169,90	187,93	47,85	81,09	92,06	83,75

Fontes: Secex – Alice e Lince

Elaboração: BNDES.

Nota: não inclui partes de calçados.

Tendo em vista amenizar os efeitos gerados pela concorrência externa, em maio de 1995 foram elevadas as alíquotas de importação de 20% para 63% dos principais produtos – especialmente a categoria tênis. Esta alíquota vigorou até abril de 1996, quando caiu para o patamar de 40%. Com isso, a previsão de importações do setor passou para a casa de US\$ 150 milhões, valor subestimado ante o montante efetivo: as importações de calçados em 1995 totalizaram US\$ 210 milhões e em 1996 US\$ 211 milhões. Atualmente, essa alíquota caiu para 36% e deverá regredir paulatinamente até 20% em 2001, nível fixado na Tarifa Externa Comum (TEC).

O Segmento de Couro

A balança comercial do segmento de couro também é positiva, com volume de exportações bem superior ao de importações. Vale observar, no entanto, que as exportações de couro wet-blue vêm crescendo, com acentuada ênfase nos últimos dois anos, e com preços decrescentes, no mesmo período. Já o couro semi-acabado e o acabado têm apresentado comportamento relativamente estável, produtos esses de maior valor agregado e processo de produção já livre

dos problemas de poluição ambiental. Esses tipos de couro, em 1996, responderam por 87% das importações nesse segmento.

Exportações

As exportações de couro totalizaram US\$ 633 milhões em 1996 (incluindo couros salgados, wet-blue e curtidos), significando um crescimento acumulado de 132% em relação a 1991. Não obstante, em termos de unidades, as exportações de couro aumentaram cerca de 144% no mesmo período, cabendo destacar uma mudança no mix das exportações: até 1994, as exportações de couros semi-acabados e acabados eram superiores às de wet-blue – de menor valor agregado –, que passaram a predominar a partir de então.

As exportações de wet-blue mais que triplicaram entre 1991 e 1996 (em unidades), enquanto as exportações de curtidos (couros acabados e semi-acabados) apresentaram pequeno incremento acumulado no período, em torno de 30%.

Entre os fatores explicativos para tal desempenho, posteriormente detalhados, destacamos: a) alíquotas de importação diferenciadas na Europa, nosso maior importador, com sobretaxas atingindo nossas exportações de couros crust e acabados da ordem de 7%; b) declínio do consumo doméstico de couro, ocasionado pelo incremento do consumo de calçados de menor valor unitário (calçados com materiais sintéticos, principalmente); e c) progressivo deslocamento da matéria-prima para a região Centro-Oeste do país, distante das indústrias acabadoras de couros, concentradas predominantemente no Sul do Brasil. Até julho de 1997, as exportações estavam em torno de US\$ 408 milhões, sendo US\$ 217,5 milhões de wet-blue e US\$ 184,3 milhões de crust e acabados (Tabela 7).

Tabela 7

EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE COUROS BOVINOS

ANO	SALGADO			"WET BLUE"			CRUST + ACABADOS			TOTAL		
	US\$ (milhões)	UNIDADES (milhões)	PR.MED.P/ COURO	US\$ (milhões)	UNIDADES (milhões)	PR.MED. P/COURO	US\$ (milhões)	UNIDADES (milhões)	PR.MED. P/COURO	US\$ (milhões)	UNIDADES (milhões)	PR.MED. P/COURO
1991	0,17	0,01	12,63	88,47	2,46	35,90	183,92	2,66	69,04	272,56	5,14	53,01
1992	0,43	0,04	10,29	120,34	3,62	33,28	227,43	3,13	72,65	348,20	6,79	51,30
1993	0,05	0,01	9,80	111,82	2,67	41,86	241,05	3,64	66,22	352,93	6,32	55,87
1994	1,70	0,08	21,77	161,14	2,98	53,99	251,07	3,25	77,37	413,91	6,31	65,62
1995	13,46	0,75	17,87	283,22	6,10	46,42	239,36	2,84	84,37	536,04	9,69	55,31
1996	17,21	0,95	18,12	341,60	8,12	42,07	274,38	3,49	78,66	633,19	12,56	50,42
1997*	6,48	0,31	21,21	217,50	5,13	42,44	184,33	2,57	71,68	408,31	8,00	51,02

FONTE: SECEX

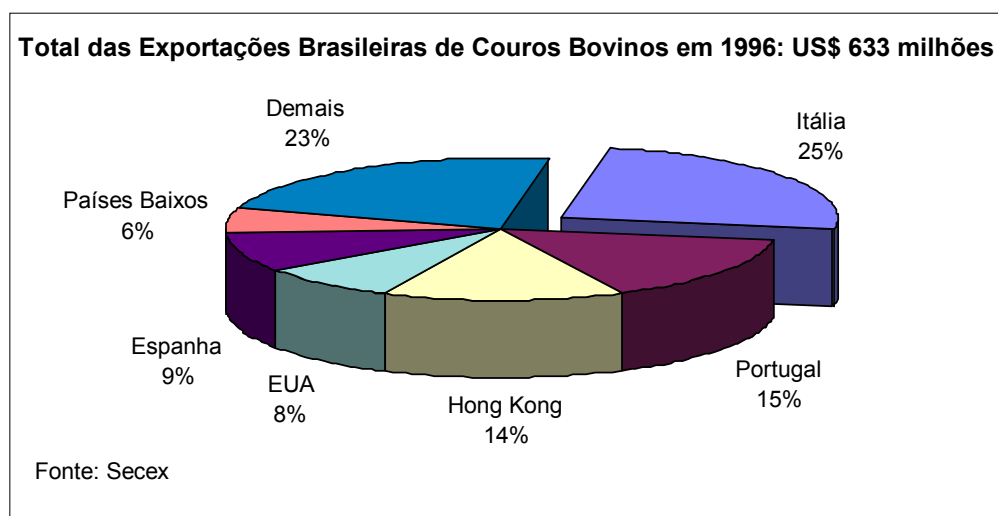
(*) Os dados até Julho/97 (CICB)

ELABORAÇÃO: ABICOURO / AICSUL

Os países asiáticos respondem por cerca de 18% das exportações brasileiras de couro wet-blue, mas o maior importador continua sendo a Europa – especialmente a Itália –, que absorve 75% das vendas externas do wet-blue brasileiro. O Gráfico 5 indica o destino das exportações brasileiras de couros, em 1996, incluindo todos os tipos.

Gráfico 5

Destino das Exportações Brasileiras de Couros Bovinos – 1996



Importações

As importações de couros bovinos encontram-se estabilizadas no patamar de 2 a 3 milhões de unidades, tendo declinado nos anos de 1994 e 1995 para 1,5 milhão de unidades. Em 1996, as importações de couros totalizaram 3 milhões de unidades, e o maior volume vem da Argentina.

Nesse ano, as importações da Argentina, em valores, representaram quase 57% das nossas importações neste segmento, em especial couros curtidos e acabados. Em seguida, vieram as importações da Austrália e Bangladesh.

Em 1997, até junho, a participação da Argentina nas importações brasileiras continuou crescendo, tendo representado, nesse semestre, cerca de 61% do total importado, em valor. Ainda nesse período, o Uruguai passou a segundo lugar, tendo ultrapassado Austrália, Bangladesh e Estados Unidos, país este que por sua vez também exportou couros em valores superiores aos de Austrália e Bangladesh para o Brasil.

O Gráfico 6 mostra essa forte predominância de importações de couros crust e acabados, e a Tabela 8 a evolução das importações de couros, segundo sua origem.

Gráfico 6

Importações Brasileiras de Couros - 1996

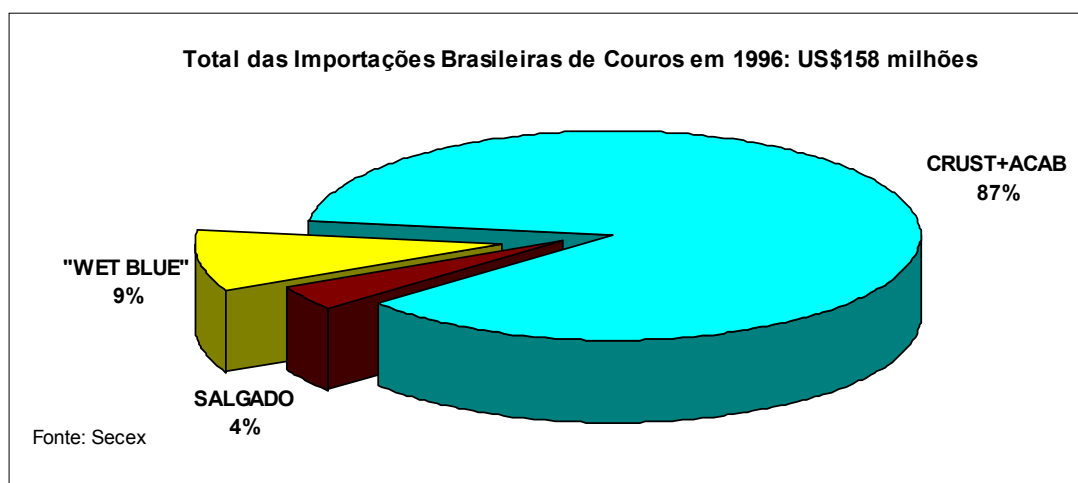


Tabela 8

Importações de Couros Bovinos por Origem

US\$ milhõe

Países	1993		1994		1995		1996		1997*	
	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
Argentina	92,8	45,1	98,8	51,8	101,4	55,1	90,0	56,7	53,6	60,8
Uruguai	20,5	10,0	11,0	5,8	8,8	4,8	8,0	5,0	6,2	7,1
EUA	6,4	3,1	8,2	4,3	10,1	5,5	10,4	6,5	5,8	6,5
Austrália	8,7	4,2	5,7	3,0	8,4	4,5	16,0	10,1	4,8	5,5
Bangladesh	31,5	15,3	20,5	10,7	13,9	7,6	10,7	6,7	4,4	5,0
Itália	3,0	1,5	8,9	4,7	10,9	5,9	4,4	2,8	2,9	3,2
Nigéria	0,1	0,0	1,2	0,6	2,9	1,6	2,0	1,3	1,6	1,8
Alemanha	5,9	2,9	2,7	1,4	3,8	2,1	3,2	2,0	1,2	1,4
Paraguai	11,1	5,4	9,9	5,2	4,8	2,6	1,0	0,6	0,4	0,4
Índia	6,3	3,1	3,5	1,8	2,7	1,4	0,1	0,1	0,2	0,2
Sub-total	186,3	90,5	170,4	89,3	167,6	91,1	145,9	91,9	81,1	91,9
Demais	19,5	9,5	20,5	10,7	2,1	1,2	12,9	8,1	0,0	0,0
Totais	205,8	100,0	190,9	100,0	183,9	100,0	158,8	100,0	88,2	100,0

Fonte: MICT/SECEX

(*) Até Jun/97

Principais Deficiências da Cadeia Coureiro-Calçadista Nacional

Entre as principais deficiências das empresas exportadoras de calçados de couro no Brasil, cabe destacar a inexistência de canais próprios de comercialização e os reduzidos investimentos em tecnologia e desenvolvimento de produto – conforme já foi mencionado anteriormente. A grande maioria dessas empresas possui contratos bastante informais com seus clientes –

especialmente norte-americanos – e depende dos pedidos de compras, que já incluem as especificações do produto pelos clientes. Ademais, os fabricantes nacionais investem pouco na imagem e qualidade do seu produto, não adotando marcas próprias no exterior.

Em relação ao segmento de couro, destaca-se o baixo investimento no acabamento final, em grande parte estimulado pela facilidade em exportar o couro ainda no estágio wet-blue – com apenas 15% de agregação de valor – em contraposição às exportações do couro acabado, as quais sofrem sobretaxas da ordem de 4% a 7% na Europa, nosso maior mercado importador.⁷ Não obstante, o Brasil também taxa em 10% (tarifa externa comum) as importações nacionais de couros semi-acabados e acabados.

Além disso, é ainda incipiente no país a integração frigoríficos/curtumes, a qual poderia gerar ganhos de eficiência consideráveis, e ainda o melhor aproveitamento de subprodutos do processo produtivo. Com o declínio do grau de informalidade dos frigoríficos – a partir da redução da carga tributária –, as perspectivas são favoráveis ao incremento das parcerias no setor, contudo, outras distorções fiscais, entre as quais a não-compensação de créditos interestaduais de ICMS, estão dificultando maiores movimentos de integração. Esse fator, em especial, vem reduzindo os ganhos de competitividade nas exportações, além de afetar negativamente o capital de giro das empresas, podendo levar ao aumento das importações via drawback tanto de insumos químicos como de couros acabados.

Outras deficiências que afetam a cadeia industrial são:

- Custo Brasil: encargos sociais elevados, excessiva regulamentação, custos operacionais elevados de comunicações, transportes e portuários.
- O frete tem sido um sério entrave enfrentado pelos exportadores brasileiros: no setor dos calçados, em particular, esse fator de estrangulamento torna-se crítico. O frete marítimo para a costa leste dos Estados Unidos atinge US\$ 0,43/par de calçado, enquanto os concorrentes mais agressivos – os asiáticos – pagam US\$ 0,19.
- Os preços dos insumos domésticos são pouco competitivos em relação ao mercado internacional, principalmente produtos químicos e petroquímicos que são empregados no setor de calçados.
- Há um baixo grau de modernização da indústria de bens de capital voltada

⁷ O desestímulo às exportações de couros acabados pode ser apontado, inclusive, como um dos fatores que têm elevado o grau de ociosidade do segmento de acabamento de couros instalado no Rio Grande do Sul, por exemplo, onde o grau de ociosidade nesse segmento era estimado em torno de 30% a 40% no final de 1995, tendo melhorado cerca de 10% em 1996, graças ao incremento das exportações de calçados naquele ano, segundo dados da Abicouros.

para o setor, no que se refere à incorporação de tecnologias, principalmente quanto aos componentes microeletrônicos.

- Além da desvantagem em relação à China quanto ao custo de mão-de-obra, o setor calçadista se defronta com problemas estruturais, que dificultam a concorrência externa e interna. Cabe destacar, por exemplo, a ausência de maior integração/cooperação (tanto horizontal como vertical) nas etapas da cadeia produtiva que confira às pequenas empresas melhores condições para superar conjunturas desfavoráveis e ter acesso às práticas das empresas com maior capacitação. Além disso, verifica-se frágil cooperação entre clientes e fornecedores ao longo da cadeia produtiva, o que poderia ter importante papel na redução dos custos de produção e no aumento da qualidade do produto final.
- O desenvolvimento de mercados alternativos aos Estados Unidos não está ocorrendo com a velocidade desejada. Os negócios com o Mercosul, que poderiam representar uma saída para os calçados nacionais, evoluem lentamente. As sobretaxas criadas pelo governo argentino atingiram os calçados brasileiros, prejudicando as exportações para a Argentina: o calçado brasileiro atualmente sofre imposto de 20% ao entrar na Argentina, enquanto o produto argentino não sofre taxaço no Brasil. Além disso, as exportações de couro wet-blue da Argentina para o Brasil são taxadas em 25% (taxação efetiva).⁸
- Há a necessidade de modernização e aparelhamento adequado dos curtumes para a produção de couros acabados com qualidade suficiente para competir no mercado internacional, eliminando a perda da ordem de 35% verificada atualmente. Além disso, no Brasil, ainda é pequena a integração dos frigoríficos com os curtumes nos primeiros estágios de produção. Em contraste, nos Estados Unidos – maior exportador mundial de couros – cerca de 70% da produção são integrados.
- O setor vem ainda buscando uma melhor coordenação que iniciaria com a pecuária, na tentativa de eliminar os problemas mais comuns que interferem na qualidade do couro, como doenças e ferimentos sofridos pelo boi no pasto, rasgo no couro durante o transporte dos animais vivos, marcação do sinal do proprietário em lugares indevidos, bem como uso do arame farpado em lugar do arame liso. Investimentos em pesquisa genética vêm ainda reduzindo o tempo de crescimento do boi até o abate: esse período evoluiu de quatro anos e meio para cerca de 18 meses.
- Os abates clandestinos, além de serem perigosos à saúde pública, dificultam ainda mais o crescimento de curtumes integrados.

⁸ A alíquota do imposto de importação de calçados na Argentina deverá ser zero a partir de 1999, caindo para 13% em 1997 e 6% em 1998. Já o imposto de exportação argentino sobre o couro wet-blue, que deveria ser zero a partir do ano 2000, foi mantido por mais três anos.

Vantagens Competitivas da Cadeia Coureiro-Calçadista

- O rebanho brasileiro é o maior do mundo, com 165 milhões de cabeças e 28 milhões de abates em 1996.
- A capacidade instalada de frigoríficos e curtumes é expressiva, com, respectivamente, 750 indústrias frigoríficas e 600 curtidoras.
- Grande disponibilidade de couros grossos com preços atrativos.
- Incremento da qualidade dos calçados, com aplicação de materiais mais sofisticados e melhoria nos processos de acabamento.
- Abundância relativa e custo adequado da mão-de-obra: existem pelo menos cinco pólos calçadistas em formação (Ceará, Paraíba, Pernambuco, Goiás e Bahia), com claras indicações de formação de conglomerados e boas condições de aproveitamento da mão-de-obra disponível nessas regiões.
- Qualidade e disponibilidade de matérias-primas: em geral são de boa qualidade e abundantes no país e, salvo alguns produtos derivados de petróleo, os preços são compatíveis com a oferta internacional.
- Tecnologia e capacidade instalada: a cadeia industrial é praticamente auto-suficiente, com exceção de alguns equipamentos mais sofisticados e de alguns insumos químicos e petroquímicos.
- Concentração geográfica (cluster): na região do Vale dos Sinos (RS) existe completa conglomeração industrial, representando forte vantagem competitiva; em Franca (SP) também se observa boa concentração, embora incompleta pela falta de fabricantes de máquinas.
- Terceirização⁹ e subcontratação de serviços: sobretudo no segmento de calçados e artefatos de couro, observa-se já com alguma frequência a formação de cooperativas de mão-de-obra.

Ações já Realizadas de Apoio ao Setor¹⁰

⁹ A Arezzo, por exemplo, somente industrializa 1/3 do total das suas vendas, em duas unidades fabris localizadas em Minas Gerais. O restante é produzido por terceiros, em Franca (SP) e Novo Hamburgo (RS).

¹⁰ Fonte: MICT – SPI e Secex.

Por Parte do Governo

O setor foi incluído pelo BNDES como prioritário no apoio a projetos que tenham por objetivo:

- Implantação, expansão, realocação e modernização;
- Desenvolvimento tecnológico;
- Melhoria de qualidade e aumento de produtividade;
- Aquisição de máquinas e equipamento nacionais e importados;
- Reestruturação e racionalização empresariais;
- Conservação do meio ambiente e energia; e
- Investimento em infra-estrutura social.

- O setor foi incluído no Proex.

-

Imposição de alíquota de 70% sobre calçados esportivos importados (tênis) – vigente entre meados de 1995 e abril de 1996 –, alíquota que atualmente caiu para 36% e deverá regredir paulatinamente até 20% em 2001, nível fixado na TEC.

Por Parte das Empresas

- Verifica-se um esforço individualizado, em especial de grandes empresas, na aquisição de máquinas tecnologicamente mais evoluídas e de investimento em qualidade e produtividade.
- Encontra-se em desenvolvimento o programa “Calçado Brasil” que é uma iniciativa das entidades representativas da cadeia produtiva, com o objetivo de promover ações para o desenvolvimento da indústria. Alguns dos projetos já estão em andamento na região de Novo Hamburgo, como o projeto de Indicadores de Qualidade; de Capacitação de Fornecedores (em conjunto com o Sebrae);¹¹ e da Formação Gerencial.
- Foi acertado pelos participantes do Fórum Coureiro-Calçadista (nov./1996) pleitear junto ao governo federal a imposição de imposto sobre as exportações brasileiras de couro wet-blue e salgados, caso não seja solucionado o embate tarifário com a Europa e a Argentina. Pelo acordo, as exportações nacionais de wet-blue, hoje isentas, seriam taxadas em 3% a partir de maio de 1997, 6% a partir de setembro de 1997 e 10% a partir de janeiro de 1998. As exportações do couro salgado, que hoje já são taxadas em 9%, também seriam tributadas progressivamente com alíquotas de 12%, 16% e 20%, nas mesmas datas acima citadas. Segundo fontes do setor, tais ajustes poderão estimular investimentos no Brasil de países hoje somente

¹¹ Já participaram do Projeto de Capacitação de Fornecedores no setor coureiro-calçadista as empresas Catléia, Artecola, Simpatia, Ortopé, Bibi, Belange e Frizzo, envolvendo em média 60 fornecedores cada.

importadores do wet-blue, como já vem ocorrendo na Argentina, onde há investimentos italianos no semi-acabamento de couros.¹²

Apoio do BNDES – Programa Couro-Calçado (28/04/1995 a 30/06/1997)

O Estado do Rio Grande do Sul realizou 48% das operações de financiamento do BNDES, até junho de 1997, vindo em seguida os Estados de São Paulo, Minas Gerais e Ceará. Em valores, cerca de 55% foram destinados ao Rio Grande do Sul e 18% a São Paulo (Tabela 9).

A grande maioria das operações foi de valor inferior a US\$1 milhão, caracterizando a grande demanda das pequenas empresas, e mais de 90% foram para preparação do couro.

O BNDES estendeu o seu programa de apoio a esse setor até junho de 1998, com o objetivo de contribuir para a recuperação da capacidade competitiva das empresas de calçados, atendendo também a toda a cadeia produtiva até os frigoríficos, de modo a melhorar a qualidade do produto final desde a sua matéria-prima principal, o couro.

¹²Não tiveram êxito as negociações junto ao governo federal. A exportação de couro wet-blue ainda está isenta, enquanto o manufaturado é taxado na UE

**Dados acumulados das operações por Estados do sistema
Setor coureiro-calçadista**

Dados até **Julho /97**

em US\$

Unidade da Federação	Valor Operação	N. Oper	Valor Liberação
Ceará	12.035.155	11	7.227.436
Distrito Federal	7.493	1	7.450
Espírito Santo	301.100	1	301.322
Minas Gerais	16.664.543	61	7.432.520
Mato Grosso do Sul	187.206	2	187.989
Paraíba	3.528.852	11	1.588.773
Pernambuco	4.761.039	13	4.135.438
Paraná	3.416.970	14	2.295.864
Rio de Janeiro	486.071	3	25.705
Rio Grande do Sul	101.283.694	168	79.758.711
Santa Catarina	4.266.529	26	4.199.197
Sergipe	2.707.558	2	2.686.802
São Paulo	33.856.145	37	28.847.121
Total	183.502.354	350	138.694.327

Fonte: AP/BNDES

em US\$

Produto	Valor Operação	N. Oper	Valor Liberação
FINEM Direto	8.192.767	1	0
FINEM Indireto	47.312.883	10	44.206.383
FINAME - Especial	10.881.317	106	8.859.750
BNDES Automático	117.115.297	233	85.628.194
Total	183.502.264	350	138.694.327

Fonte: AP/BNDES

em US\$

Gênero / Atividade	Valor Operação	N. Oper	Valor Liberação
Fab Prod Têxtil	7.589.115	33	5.968.730
Prep Couro Artef	172.937.272	309	129.741.565
Fab Prod Químico	794.267	2	794.142
Borracha e Plástico	1.719.713	4	1.727.852
Transp. Terrestre	38.970	1	38.638
Ativ Imobil e Servic	422.928	1	423.400
Total	183.502.264	350	138.694.327

Fonte: AP/BNDES

em US\$

Faixa de Operação	Valor Operação	N. Oper	Valor Liberação
0 a 1.000.000	55.164.707	305	47.007.152
1.000.001 a 10.000.000	117.572.284	44	80.926.614
Acima de 10.000.000	10.765.273	1	10.760.561
Total	183.502.264	350	138.694.327

Fonte: AP/BNDES