

DESLOCAMENTO DE EMPRESAS PARA OS ESTADOS DO CEARÁ E DA BAHIA: O CASO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA

**Angela Maria Medeiros M. Santos
Abidack Raposo Corrêa
Flávia Menna Barreto Alexim
Gabriel Barros Tavares Peixoto***

** Respectivamente, gerente, assistente técnico e estagiários da Gerência Setorial de Bens de Consumo Duráveis do BNDES.*

INDÚSTRIA CALÇADISTA

Resumo

Este artigo objetiva apresentar o deslocamento do setor calçadista brasileiro das regiões Sul e Sudeste para o Nordeste, especialmente para os Estados do Ceará e da Bahia. Nesse sentido, procura-se mostrar as políticas de atração de novos investimentos do setor nesses estados, assim como suas perspectivas e seus principais problemas.

Serão apresentadas as características gerais do setor no Ceará e na Bahia, os fatores que determinaram a migração de empresas calçadistas, a logística de suprimento de matéria-prima e os impactos que os investimentos causaram na região. Por fim, algumas considerações são feitas para a manutenção do processo de realocização e desconcentração da indústria calçadista brasileira, assegurando o desenvolvimento da região.

Introdução

O setor de calçados atravessou a década de 90 realizando mudanças importantes no sentido de fazer frente à concorrência externa, registrando-se investimentos relevantes nas grandes empresas para ganhos de competitividade. De fato, atualmente a indústria tem um papel relevante na pauta de exportações do país e ocupa a posição de quarto produtor mundial. Entre os programas adotados, sobressaiu a terceirização de atividades, mas se destaca o deslocamento de fábricas para o Nordeste. De acordo com relatório do MICT (1998), eram previstos mais de US\$ 500 milhões em investimentos na cadeia de produção de calçados nordestina para o período 1996/2004. Embora os estados do Sul e do Sudeste concentrem a maior parte da produção e das vendas, a produção dos estados do Nordeste vem crescendo pela transferência de unidades das grandes empresas para a região. Segundo dados da Rais/MTb, eles apresentavam, em 1999, 5% das empresas e 17% do emprego da indústria calçadista. As empresas instaladas no Ceará e na Bahia representavam então 67% das unidades do Nordeste.

Nesta década, mudaram as condições de produção e concorrência na cadeia produtiva de calçados. O aumento da concorrência externa e, sobretudo, no mercado interno, que adotou os padrões internacionais, fez com que as empresas buscassem a redução de custos de produção e o aumento de participação no mercado externo. As grandes empresas calçadistas deslocaram-se para o Nordeste em busca de custo reduzido de mão-de-obra e também em função dos incentivos dos governos estaduais. A decisão de aumentar a produção voltada para o mercado externo também foi um dos fatores, uma vez que o Nordeste possui localização privilegiada em relação aos Estados Unidos, principal importador de produtos do país.

Além da política econômica adotada, especialmente de câmbio e de juros, o que abalou a competitividade da produção nacional, a evolução dos principais mercados e a oferta internacional de calçados, sobretudo na década de 90, afetaram a cadeia calçadista brasileira de formas diferentes:

- as importações de calçados dos Estados Unidos, principal destino das exportações brasileiras, passaram a crescer mais lentamente; e

Concorrência Externa

- houve um aumento da concorrência externa, com a entrada de novos países ofertantes no mercado internacional, dispondo de vantagens competitivas superiores às brasileiras.

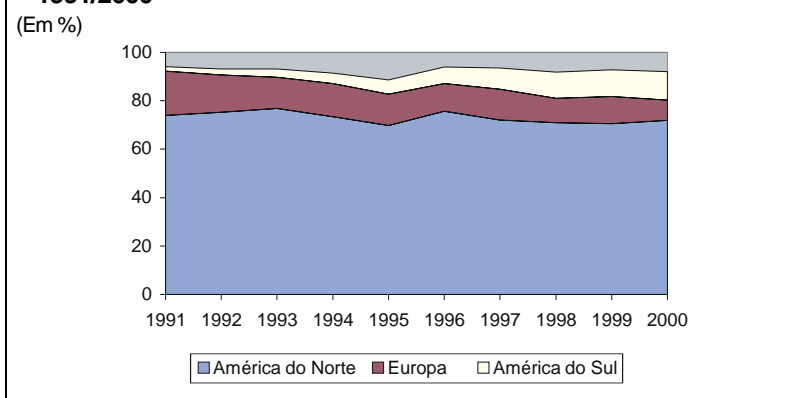
O desaquecimento das importações de calçados norte-americanas foi fator significativo para que as empresas do Sul e do Sudeste migrassem para o Nordeste. Observa-se na Tabela 1 que cerca de 70% das exportações de calçados brasileiros destinaram-se aos Estados Unidos, embora tenham registrado crescimento vegetativo, ou seja, estabilizando-se durante toda década de 90. Os outros destinos tiveram participação insignificante, à exceção do Reino Unido e da Argentina. Os principais mercados mundiais apresentaram crescimento vegetativo, enquanto que comportamento contrário foi verificado nos países latino-americanos, ou seja, crescimento nos anos 90.

Tabela 1
Destino das Exportações Brasileiras de Calçados – 1991/2000
(Em %)

PAÍSES	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	69,9	71,9	74,0	70,8	67,4	73,4	69,0	68,8	68,6	69,7
Reino Unido	7,0	7,3	5,3	6,3	6,6	6,5	8,2	7,8	8,3	6,5
Argentina	0,2	0,8	0,5	1,0	1,3	2,2	3,7	5,6	6,9	8,0
Canadá	4,1	3,3	2,8	2,5	2,4	2,3	3,1	2,2	2,0	2,2
Alemanha	5,1	3,9	3,6	4,7	3,7	2,8	2,5	0,9	1,3	0,8
Bolívia	0,8	0,6	0,7	0,9	1,5	1,7	2,1	2,3	1,5	1,1
Paraguai	1,0	0,8	1,6	1,6	1,8	1,6	1,7	1,7	1,4	1,4
Países Baixos	2,4	1,9	2,1	1,5	1,3	1,2	1,1	0,7	0,7	0,6
França	3,7	2,4	1,9	1,2	1,3	0,8	0,8	0,6	0,8	0,5
Chile	0,1	0,3	0,7	1,0	1,3	1,4	1,4	1,3	1,2	1,3
Subtotal	94,4	93,3	93,2	91,5	88,6	93,7	93,5	91,8	92,7	92,1
Outros	5,6	6,7	6,8	8,5	11,4	6,3	6,5	8,2	7,3	7,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Secex.

Gráfico 1
Destino das Exportações Brasileiras de Calçados segundo Região – 1991/2000
(Em %)



Além da retração no ritmo das exportações, novos concorrentes cresceram no mercado. Entre os principais estão China, Indonésia e Tailândia (Tabela 2), que, já em 1998, respondiam por 81% das importações americanas (China com 73%), enquanto o Brasil participava com 5%. Para verificar a dimensão desse crescimento, China e Indonésia tinham, em 1981, 3% e o Brasil 11%. Ressalte-se que as exportações de calçados do México para os Estados Unidos também cresceram com a implantação do Nafta. Dessa forma, com a entrada desses novos concorrentes, a composição das importações de calçados do principal mercado brasileiro foi afetada.

Apesar de alguns autores afirmarem que os asiáticos atendiam aos compradores internacionais com melhor qualidade, maior agilidade na entrega de modelos diferentes e lotes pequenos, a principal vantagem estava no preço do calçado.

Segundo Schimitz (1998) e Costa e Fligenspan (1997), após algumas visitas de empresários brasileiros às fábricas de calçados do Sudeste Asiático, tidas como detentoras de tecnologia gerencial superior às brasileiras, a produção no Vale dos Sinos conseguiu recuperar parte da competitividade, aumentando a qualidade, diminuindo o prazo de entrega e, de certa forma, até os preços dos calçados exportados. Todavia, mesmo assim não logrou alcançar os preços competitivos da nova geração de “tigres asiáticos”, baseados em vantagens de baixo custo de mão-de-obra.

Portanto, a competição de outros países com o calçado brasileiro se agravou desde o final dos anos 80. Para piorar a situação, em 1994, com o advento do Plano Real, as exportações caíram, e a crise do mercado interno tomou vulto, devido ao crescimento relevante das importações até 1998 (Tabela 3), que, sobretudo para aqueles produtos de menor qualidade, promoveu um processo de mudanças nas empresas em busca de ganhos de competitividade. A busca por redução de custos foi certamente um dos motivos que levaram ao deslocamento de fábricas para o Nordeste, onde se destacam os estados do Ceará e da Bahia.

Tabela 2

Importações Norte-Americanas de Calçados – 1981/98

(Em Mil Pares)

PAÍSES	1981	1983	1995	1996	1997	1998
China	7.105	622.240	992.000	990.000	1.183.000	1.247.000
Brasil	43.027	130.002	97.000	93.000	90.000	83.000
Indonésia		84.276	107.000	109.000	130.000	103.000
Itália	50.163	35.446	45.000	49.000	53.000	49.000
Tailândia	5.822	25.465	36.000	29.000	43.000	38.000
México			33.000	37.000	44.000	42.000
Subtotal	106.117	897.429	1.310.000	1.307.000	1.543.000	1.562.000
Outros	269.291	167.839	168.000	143.000	166.000	142.000
Total	375.408	1.065.268	1.478.000	1.450.000	1.709.000	1.704.000

Fonte: *Departamento de Comércio dos Estados Unidos da América.*

Tabela 3

Importações e Exportações Brasileiras de Calçados – 1993/2000

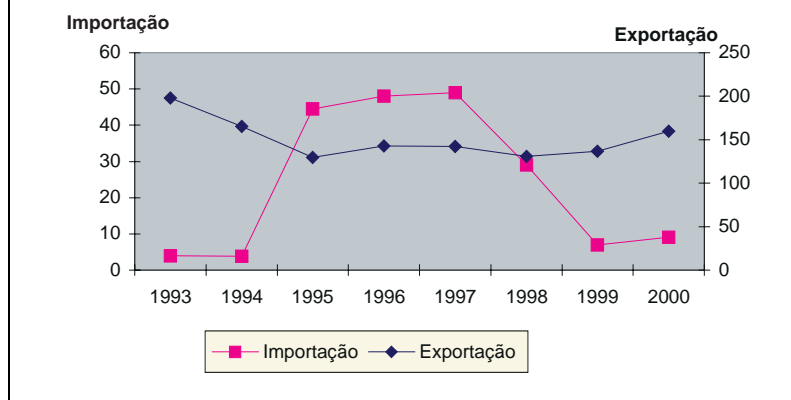
(Em Milhões de Pares)

ANO	IMPORTAÇÃO	EXPORTAÇÃO
1993	4,0	198,0
1994	3,8	165,4
1995	44,5	129,5
1996	48,0	142,6
1997	49,0	142,0
1998	29,0	131,0
1999	7,0	137,0
2000	9,0	160,0

Fonte: Satra/Abicalçados.

Gráfico 2

Evolução do Comércio Exterior de Calçados – 1993/2000



Características Gerais

Os Estados do Ceará e da Bahia representam 26% e 12,5% da produção e do emprego da indústria calçadista, respectivamente. O número de empresas e o de empregados têm aumentado nos últimos anos, principalmente com base em formas de contratação diferenciadas do Sul e do Sudeste, conforme será observado adiante. O perfil da produção é heterogêneo, não havendo uma especialização ou mesmo um segmento que se destaque, como é o caso do Vale dos Sinos (RS), Franca (SP) e Birigüi (SP), especializados em calçados femininos, masculinos e infantis, respectivamente. Todavia, essa diversificação é até normal em uma região que se encontra em fase inicial de formação e tendo em vista que a política traçada objetivava o desenvolvimento regional e não a especialização.

Em ambos os estados já havia uma indústria local. Porém, em função dos investimentos realizados, as empresas que se deslo-

caram são hoje as mais representativas em termos de produção e número de empregados. Como são de grande porte, vêm mudando o quadro de produção local, diferenciando-se das unidades existentes. Foram adotadas ainda tecnologias e organização para produções mais modernas, o que vem resultando em ganhos de competitividade e de exportação.

Quanto ao porte das empresas, tem-se que a grande maioria é de micro e pequenas, o que acompanha o perfil geral do setor, em que 93,5% são assim classificadas. De fato, apenas 8% das empresas de grande porte localizam-se no Ceará e de modo geral são originárias do Sul e do Sudeste, as quais mantêm suas sedes de administração nos estados de origem.

Embora tenha sido criado um pólo produtor de calçados, falta ainda a ambos os estados a agregação de outros produtos integrantes da cadeia produtiva, sendo necessário trazer de outros estados, em geral do Sul e do Sudeste, o que certamente tem impacto negativo sobre o custo de produção.

Os pólos do Nordeste são menos integrados que os do Sul e do Sudeste, inclusive por serem recentes e terem escala de produção menor. Os segmentos mais sujeitos à realocação foram os de plásticos e de outros materiais, tendo em vista que a competitividade dos produtos de couro está fortemente ligada à existência de rede de fornecedores competitivos locais, sobretudo em relação ao couro acabado.

A indústria calçadista do Estado do Ceará, segundo a Abicalçados, é composta por cerca de 150 empresas,¹ das quais 90% correspondem a micro e pequenas² de origem local. No total, elas respondem por aproximadamente 30 mil empregos diretos, com salário médio estimado de R\$ 180,00. Aquelas que migraram do Sul e do Sudeste para o Ceará, que correspondem a 10% do total das empresas do estado, são responsáveis por 80% dos empregos gerados.

Algumas áreas no estado destacam-se por terem recebido grandes investimentos, como, por exemplo, a região metropolitana de Fortaleza, onde, além da capital, também se beneficiaram as cidades de Caucaia, Horizonte, Maranguape e Cascavel. Nesta última, ressaltou-se a presença, desde 1998, do Curtume Bermas, do Grupo Bertin, que exporta 100% da produção, desde couro acabado até grupos estofados prontos. As outras áreas compreendem as cidades de Sobral e Crato e a região do Cariri. Em Sobral, o desenvolvimento da atividade calçadista ganhou maior expressão a partir de 1993, com a instalação da Grendene, que provocou um

Indústria Calçadista do Estado do Ceará

¹ *Todavia, segundo dados da Sefaz-CE, em 1997 havia 443 empresas operando no estado e formalmente cadastradas como contribuintes fiscais.*

² *A variável para determinação do tamanho da empresa foi o número de empregados, sugerido pelo Sindical, e abrange unidades de produção com até 10 funcionários (micro), de 11 a 50 (pequenas), de 50 a 200 (médias) e acima de 200 (grandes).*

efeito em cadeia com sua presença em Sobral e Crato, gerando, respectivamente, 9.700 e 2.600 empregos diretos. Na região do Cariri o destaque é a cidade de Juazeiro do Norte, que, além de ser um pólo de produção relativamente consolidado no contexto estadual, é a área de maior concentração de micro e pequenas empresas calçadistas do estado.

Produção de Calçados do Estado do Ceará

Atualmente, o Estado do Ceará é o terceiro maior produtor brasileiro de calçados, ficando atrás dos Estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo. Estima-se que, em 2000, a produção total tenha se situado em torno de 130 milhões de pares, o que correspondeu aproximadamente a 25% da produção nacional. Desse volume, cerca de 85% são produzidos pelas empresas que migraram do Sul e do Sudeste, conforme mostra a Tabela 4, onde se observa também que a produção é concentrada na Grendene, que responde por 73% da produção do estado.

Tabela 4
Principais Empresas Produtoras de Calçados do Estado do Ceará

EMPRESA	PRODUÇÃO (Mil Pares/Ano)	PARTICIPAÇÃO %
Grendene Sobral	90.000	69,2
Dakota NE	5.280	4,0
Vulcabras do Nordeste	4.452	3,4
Grendene Crato	3.600	2,7
Dakota Iguatu	1.980	1,5
Grendene Fortaleza	1.800	1,4
Paquetá do Nordeste	1.512	1,1
Aniger do Nordeste	1.200	0,9
Kawalli	403	0,3
Recamonde	378	0,3
Subtotal	110.605	85,0
Outros	19.394	15,0
Total	130.000	100,0

Fonte: Pesquisa de campo.

Exportações de Calçados do Estado do Ceará

Certamente, um dos fatores determinantes para a inserção externa do setor calçadista do Ceará é a capacidade dos produtores locais em produzir calçados com custos reduzidos. Outro fator que exerce um peso considerável nas exportações cearenses de calçados é a presença de empresas exportadoras, como se pode observar na Tabela 5.

Tabela 5

Maiores Empresas Exportadoras de Calçados do Estado do Ceará – 2000

EMPRESA	EXPORTAÇÕES (Mil Pares/Ano)	PARTICIPAÇÃO %
Grendene Sobral	9.000	50,00
Paquetá do Nordeste	1.512	8,40
Aniger do Nordeste	1.200	6,67
Grendene Crato	540	3,00
Grendene Fortaleza	270	1,50
Dakota NE	264	1,47
Vulcabrás do Nordeste	180	1,00
Subtotal	12.966	72,03
Outros	5.034	27,97
Total^a	18.000	100,00

Fonte: Pesquisa de campo.

^aSecex.

As exportações representam 14% do total produzido. Para a maior exportadora (Grendene) as vendas externas representaram 10% da produção e para algumas empresas, como a Paquetá e a Aniger, observa-se que o total produzido é exportado.

Na Tabela 6, observa-se que o Ceará é o terceiro maior exportador brasileiro de calçados, com uma participação de 11% na quantidade e 5% no valor exportado. De 1997 a 2000, as exportações tiveram um aumento de 80% em quantidade, de 10 milhões para 18

Tabela 6

Exportações Brasileiras de Calçados por Unidades da Federação – 1997 e 2000

(Em US\$ Milhões e Milhões de Pares)

ESTADO	1997				2000			
	Valor	%	Pares	Preço Médio	Valor	%	Pares	Preço Médio
Rio Grande do Sul	1.342	88,1	116	11,6	1.292,0	83,5	121,0	10,7
São Paulo	127	8,3	11	11,5	135,0	8,7	15,0	9,0
Ceará	35	2,3	10	3,5	81,0	5,2	18,0	4,5
Santa Catarina	9	0,6	1	9,0	6,0	0,4	1,0	6,0
Paraíba	4	0,3	3	1,3	17,0	1,1	3,0	5,7
Minas Gerais	4	0,3	–	0,0	6,0	0,4	1,0	6,0
Bahia	0	0	0	0	5,0	0	1	8,93
Subtotal	1.521	99,9	141	10,8	1.542,0	99,4	160,0	9,7
Outros	2	0,1	1	2,0	5,0	0,6	3,0	2,5
Total	1.523	100,0	142	10,7	1.547,0	100,0	163,0	9,5

Fonte: Secex.

milhões de pares, respectivamente, e de 131% em valor. No mesmo período, as exportações de calçados do Estado do Rio Grande do Sul (maior exportador brasileiro) aumentaram 4% em quantidade e tiveram queda de 4% em termos de valor. Ainda para o mesmo período, o total de calçados exportados pelo Brasil cresceu 15% e 1,6%, respectivamente, em quantidade e valor.

É importante ressaltar que o item “calçados” ocupa a segunda posição dentre os produtos mais exportados pelo Ceará, tendo correspondido, em 2000, a 16% do total das exportações do estado (Tabela 7).

Tabela 7
Principais Produtos Exportados pelo Estado do Ceará – 1997 e 2000

(Em US\$ Milhões)

PRODUTO	1997		2000	
	VALOR	PARTICIPAÇÃO %	VALOR	PARTICIPAÇÃO %
Castanha-de-Caju	138,72	39,3	137,48	26,7
Lagosta	37,66	10,7	35,43	6,9
Tecidos	33,6	9,5	50,52	9,8
Calçados de Borracha	15,45	4,4	29,49	5,7
Calçados de Couro	15,32	4,3	30,99	6,0
Outros Tipos de Calçados	4,23	1,2	20,52	4,0
Calçados Total	35,00	9,9	81,00	15,7
Couros de Bovino/Equídeo	–		45,53	8,8
Cera Vegetal	33,17	9,4	19,56	3,8
Outros	74,88	21,2	146,10	28,3
Total	353,04	100,0	515,62	100,0

Fonte: Secex. Elaborado pelo Centro Internacional de Negócios (Cinter) – 2000/01.

Características Gerais da Indústria Calçadista do Estado da Bahia

A indústria calçadista do Estado da Bahia, segundo a Abicalçados, é composta por cerca de 63 empresas, das quais 43 correspondem a micro e pequenas de origem local e 20 representam as que foram atraídas para o estado. No total, elas respondem por aproximadamente 12 mil empregos diretos, com salário médio estimado de R\$ 180,00. Assim como se observou no Ceará, 80% dos empregos são gerados pelas empresas que migraram do Sul e do Sudeste para a Bahia.

As áreas no estado que mais se destacam, pois têm recebido grandes investimentos, são as seguintes: sudoeste baiano, que compreende os municípios de Ipaú, Itabuna, Itapetinga, Jequié e Vitória da Conquista, além dos municípios na região do Vale do Paraguaçu, a região metropolitana de Salvador e as cidades de Feira de Santana, Alagoinhas, Itaberaba, Santo Antônio de Jesus e Serrinha.

No sudoeste do estado está localizada a Azaléia, maior empresa de calçados do Brasil, que instalou, em 1998, um complexo industrial para a fabricação de calçados femininos e esportivos no município de Itapetinga. O governo estadual construiu vários galpões em municípios vizinhos, cabendo à Azaléia os investimentos em máquinas. Com capacidade instalada para produzir 50 mil pares/dia, o complexo industrial é integrado por 15 pavilhões, destinados às operações industriais e aos demais serviços auxiliares.

Apesar de poucas estatísticas disponíveis, estima-se que em 2000 a produção total de calçados tenha sido em torno de 20 milhões de pares, o que correspondeu aproximadamente a 4% da produção nacional. Cerca de 79% desse volume foram produzidos pelas empresas que migraram do Sul e do Sudeste, conforme mostra a Tabela 8, onde se observa também que a Azaléia respondeu por cerca de 54% da produção do estado.

Produção de Calçados do Estado da Bahia

Tabela 8

Produção de Calçados do Estado da Bahia

EMPRESA	PRODUÇÃO (Mil Pares/Ano)	PARTICIPAÇÃO %
Azaléia	8.500	54,1
Ramarim	1.995	12,7
Via Uno	1.064	6,7
Solajit	1.037	6,6
Bibi	904	5,7
Piccadilly	823	5,2
Daiby	532	3,4
Itabuna	300	1,9
Kildare	292	1,8
Schimidt	266	1,7
Outros	4.285	21,4
Total	20.000	100,0

Fonte: Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração do Estado da Bahia.

A produção de calçados do Estado da Bahia ainda não apresenta grande participação nas exportações brasileiras, tendo sido registrada, conforme se pode observar na Tabela 6, uma pequena participação de 0,7% na quantidade e de apenas 0,3% no valor exportado em 2000.

Destino da Produção de Calçados do Estado da Bahia

A grande maioria das empresas de médio e grande portes do estado direciona quase a totalidade de sua produção para o

mercado interno, sendo a maior parte para as regiões Sul e Sudeste (Tabela 9). Por sua vez, ainda segundo a tabela, a Bahia absorve parcela mínima da produção de calçados e componentes. De acordo com a Secretaria do Planejamento, Ciência e Tecnologia, apenas a Injenorte e a Vinilex, fábricas de componentes, têm produção voltada totalmente para o mercado local. A Injenorte, localizada em Juazeiro, destina sua produção de solados e saltos e outros acessórios para a Piccadilly, da mesma forma que a Vinilex, localizada em Jequié, fornece grande parte de sua produção à Ramarim. Verifica-se também que apenas uma empresa direciona a totalidade de sua produção ao mercado externo.

Tabela 9
Destino da Produção de Calçados do Estado da Bahia

EMPRESA	PRODUÇÃO (Mil Unidades)	MERCADO INTERNO (%)			EXPORTAÇÃO (%)
		Sul/Sudeste	Nordeste	Bahia	
Azaléia	8.500	50,0	35,0	10,0	5,0
Ramarim	1.995	85,0		15,0	
Bibi	904	90,0			10,0
Piccadilly	823	75,5		4,5	20,0
Daiby	532				100,0
Itabuna	300	100,0			
Outros	6.945	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total	20.000	–	–	–	–

Fonte: Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração do Estado da Bahia.

Fatores de Migração da Indústria Calçadista para o Nordeste

A busca de maior competitividade e maior participação no mercado internacional provocou a migração de empresas calçadistas para o Nordeste, traduzida pela procura de redução de custos de produção e de transporte: mão-de-obra de menor custo, incentivos financeiros dos governos estaduais e maior proximidade do mercado americano. A seguir, apresentam-se comentários sobre os principais fatores que determinaram a ida de empresas do Sul e do Sudeste para os Estados do Ceará e da Bahia.

Mão-de-Obra

Certamente, a mão-de-obra de menor custo e em grande quantidade foi um dos fatores que mais influenciaram a migração das fábricas de calçados dos Estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo para o Nordeste. As empresas, principalmente as que se dedicam à produção de calçados de baixo valor agregado e que utilizam intensivamente a mão-de-obra, têm sua competitividade

afetada quando a variável salário apresenta um peso considerável em sua planilha de custos. No Brasil, os salários representam em média 15% do valor da produção do calçado [Brandão e Rosa 1997]. De acordo com executivos de algumas empresas entrevistadas, só pelo custo reduzido da mão-de-obra no Nordeste, mesmo que não houvesse incentivos fiscais, o calçado fabricado na região teria uma redução de pelo menos 10% em seu custo, se comparado ao produzido no Sul e no Sudeste. Enquanto a indústria de calçados no Nordeste paga em média 1 salário mínimo ao trabalhador de “chão de fábrica”, por exemplo, na região do Vale dos Sinos paga-se entre 2 e 2,5 salários mínimos. A diferença aumenta quando se considera a formação de cooperativas³ de trabalho, que é um modo de sub-contratação de mão-de-obra sobre o qual não incidem encargos trabalhistas.

Nessa forma de organizar o trabalho, a empresa, em vez de contratar diretamente o trabalhador, contrata os serviços de uma cooperativa, ou seja, de uma instituição jurídica que é remunerada em função da produção ou dos serviços realizados, gerando, assim, uma receita variável. As cooperativas não possuem folha de salário, não havendo, portanto, incidência de encargos sociais como acontece com empresas que contratam mão-de-obra diretamente. Elas apenas pagam uma alíquota de 15% sobre o faturamento, a título de contribuição para o INSS. Essa situação modificou-se em algumas empresas instaladas no Ceará que tiveram problemas com a adoção desse sistema, e hoje todos os seus empregados trabalham em regime da CLT.

Nas grandes empresas, o nível de escolaridade em 90% das que foram visitadas no Ceará é o de primeiro grau, sendo raros os casos em que a maioria dos funcionários possui o segundo grau completo. Há programas de treinamento, inclusive alguns promovidos pelos governos estaduais, devido à preocupação de aproveitamento da mão-de-obra local, cuja qualidade e capacidade de aprendizado vem sendo elogiada pelos empresários.

A política de incentivos para atração de investimentos tem sido utilizada desde a década de 50, com o objetivo não só de promover a industrialização e o desenvolvimento regional, mas também de diminuir as desigualdades. Várias são as formas de incentivar as empresas a se deslocarem de suas cidades de origem para as regiões menos favorecidas, como, por exemplo, isenções, reduções e diferimento de tributos.

Na década de 90 foram criados programas de atração de investimentos por muitos estados, inclusive o Ceará e a Bahia, que só surtiram efeito a partir de 1994 com a estabilização da economia,

Incentivos

³*Direcionada às empresas exportadoras e utilizada principalmente no Estado do Ceará.*

quando o fluxo de investimentos interno e externo foi retomado no país. Desde então, a atração de empresas mediante a concessão de incentivos fiscais e financeiros tem sido uma grande arma nos últimos anos na busca por novos investimentos nos estados nordestinos, beneficiando inclusive a indústria calçadista. A seguir apresentam-se os principais incentivos concedidos pelos governos estaduais nordestinos, voltados sobretudo para as novas empresas:

- **Benefícios fiscais** – O diferimento do ICMS para o momento da desincorporação, incidente sobre as importações de máquinas e equipamentos destinados a integrar o ativo imobilizado de empresa, e o diferimento para a operação de saída subsequente de ICMS, incidente sobre as importações de matéria-prima e insumos, são operações de financiamento do capital fixo ou do capital de giro das empresas até um limite que varia de 50% a 100% do ICMS a ser recolhido em projetos novos ou quando há incremento de capacidade produtiva em projetos já em operação. O percentual aplicado varia de acordo com a localização da fábrica, ou seja, as áreas distantes da região metropolitana têm um percentual maior. O prazo de carência é de 36 meses e a amortização gira em torno de 10 anos para as empresas localizadas na região metropolitana (exceto as capitais) e pode chegar até 15 anos para aquelas que estão fora da região metropolitana. Portanto, é visível que a política do governo do estado é favorecer as áreas menos industrializadas.
- **Isenção do Imposto de Renda** – Definida constitucionalmente e bancada pela União, de acordo com os benefícios negociados pela extinta Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), é concedida isenção de 75% do imposto de renda por um período de 10 anos, renovável por mais cinco anos, com redução de 50% na alíquota para investimentos.
- **Isenção de impostos municipais por prazos longos.**
- **Concessão de empréstimo automático** – Correspondente a um percentual incidente sobre o valor FOB da exportação, o empréstimo é concedido pelos bancos estaduais, com recursos “a fundo perdido”, proveniente dos repasses da União definidos constitucionalmente para os estados do Nordeste. No caso do Ceará, o percentual é de 10,5%, dos quais 10% são efetivamente recebidos pela empresa e 0,5% retorna ao fundo, para sustentar novos financiamentos. O prazo de carência é de três anos e a amortização se dá em 10 anos.

Além disso, os governos estaduais têm concedido apoio institucional e de infra-estrutura, como, por exemplo, fornecimento de área industrial para implantação de fábrica com infra-estrutura (água, energia, comunicação e acesso rodoviário) no “portão da fábrica”.

Também parcerias com instituições de formação profissional (IDT/Sine, Sebrae, Senai, escolas técnicas) têm sido formas importantes de apoio para treinamento e formação de mão-de-obra básica por um período médio de 60 dias.

Um importante gargalo observado para a produção calçadista no Nordeste é a logística da cadeia produtiva, fato apontado por diversas empresas. Por exemplo, a grande maioria dos calçados fabricados no Estado do Ceará, como em toda a região Nordeste, utiliza insumos provenientes de outras regiões do país (Sul e Sudeste) ou mesmo importados.

Os componentes e insumos de couro podem até utilizar o couro cru de origem nordestina, porém são beneficiados no Sul. Ressalte-se que as estruturas pesadas dos curtumes instalados no Vale dos Sinos dificultam o deslocamento para o Nordeste.

Os componentes sintéticos, como cola, salto de borracha, tintas e outros, são também adquiridos no Sul e no Sudeste. Embora as empresas não tenham dificuldades em adquirir esses insumos em outras regiões, se os fornecedores estivessem instalados no local, haveria redução de custos e maior produtividade. No Ceará, para o atendimento aos componentes como colas e tintas destaca-se a empresa Killing, filiada em Novo Hamburgo (RS) e instalada no município de Maracanaú. No mercado de palmilhas, a empresa Palmiflex (Fortaleza) fornece palmilhas para Grendene, Pé de Ferro, Samello e Vulcabras. Os únicos componentes que podem ser adquiridos com certa facilidade no próprio estado são os adereços metálicos e as embalagens de papel e papelão.

No Estado da Bahia, registram-se as empresas Sisa (localizada no município de Simões Filho), que fabrica forro sintético, Fortik FCC (Feira de Santana), que fabrica adesivos e palmilhas, Injenort (Juazeiro), fabricante de solados, Baplastil (Feira de Santana), fabricante de solados de poliuretano (PU) e copolímero de etileno e vinil acetato (EVA), e Vinilex (Jequié), fabricante de solados de PU e borracha termoplástica (TR).

De acordo com pesquisa realizada por Costa e Fligenspan (1997), a maioria das empresas fabricantes de componentes tem a intenção de se instalar no Nordeste, porém somente a médio e longo prazos, pois muitas delas ainda aguardam o crescimento da demanda local, o que garantiria, assim, uma escala mínima para implantação das plantas.

As empresas do setor de máquinas e equipamentos também têm avaliado a possibilidade de se instalarem no Nordeste. Todavia, registram a mesma necessidade de aumento de encomendas para justificar um deslocamento.

Logística de Suprimento de Matérias-Primas

Impactos da Migração de Empresas Calçadistas

Apesar de não se dispor de dados anteriores a 1994, pode-se afirmar que o deslocamento das empresas calçadistas do Sul e do Sudeste para os Estados do Ceará e da Bahia, e em geral para os demais estados do Nordeste, teve um impacto positivo com relação à geração de empregos⁴ e ao número de empresas instaladas. A partir de 1994 e até 1999, pelos dados publicados pela Relação Anual de Informações Sociais (Rais), divulgada pelo Ministério do Trabalho e Emprego, verificam-se os impactos que esse deslocamento industrial causou nas economias cearense e baiana.

Conforme se observa na Tabela 10, no caso do Ceará, o nível de emprego teve um acréscimo de quatro vezes entre 1994 e 1999. Considerando-se a estimativa de que atualmente a indústria calçadista cearense emprega 30 mil pessoas, esse crescimento passa a ser de quase 500%. E ainda utilizando os dados de Une e Prochnik (2000), que estimam que o número de pessoas empregadas na indústria de calçados no estado cresceu 333% entre 1990 e 1994, ter-se-ia um crescimento de aproximadamente 2.500% na década de 90. No mesmo período, o número de empresas calçadistas instaladas no estado também evoluiu positivamente, tendo crescido 102% entre 1994 e 1999.

No caso da Bahia, conforme mostra a Tabela 11, o nível de emprego teve um crescimento de quase 18 vezes entre 1994 e 1999. Levando-se em conta a estimativa de mercado, de que atualmente a indústria calçadista baiana emprega 12 mil pessoas, esse crescimento passa a ser de quase 4.500%. No mesmo período, o

Tabela 10

Empregos e Empresas no Estado do Ceará – 1994/99

VARIÁVEL	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Emprego	5.081	6.339	9.962	14.448	20.240	20.984
Empresa	80	85	97	136	149	162
Média de Emprego por Empresa	64	75	103	106	136	130
Emprego por Estado (%)	2,1	3,2	5,1	7,9	10,9	10,1

Fonte: Rais.

Tabela 11

Empregos e Empresas no Estado da Bahia – 1994/99

VARIÁVEL	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Emprego	264	229	153	237	1.625	4.965
Empresa	36	41	44	46	63	71
Média de Emprego por Empresa	7	6	3	5	26	69
Emprego por Estado (%)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,9	2,4

Fonte: Rais.

⁴Segundo estudo de Une e Prochnik (2000), em 1994 o Ceará empregava 333% mais pessoas na indústria de calçados, em comparação com 1990.

número de empresas calçadistas instaladas no estado também evoluiu positivamente, ou seja, entre 1994 e 1999 o crescimento foi de 97%.

As exportações de calçados originadas dos estados nordestinos cresceram 2.500% entre 1992 (US\$ 4 milhões) e 2000 (US\$ 104 milhões), mostrando o impacto positivo naquela região.

O BNDES também participou desse processo de descentralização da produção e desenvolvimento regional, o que pode ser visto pelos volumes de seus desembolsos. Entre janeiro de 1995 e dezembro de 2001, o setor calçadista nordestino obteve R\$ 114,6 milhões, ou seja, aproximadamente 18% do total desembolsado para o setor calçadista brasileiro, sendo que 63% desse total destinaram-se aos Estados do Ceará e da Bahia.

Tabela 12
Desembolsos do Sistema BNDES para o Setor
Coureiro-Calçadista – 1995/2001

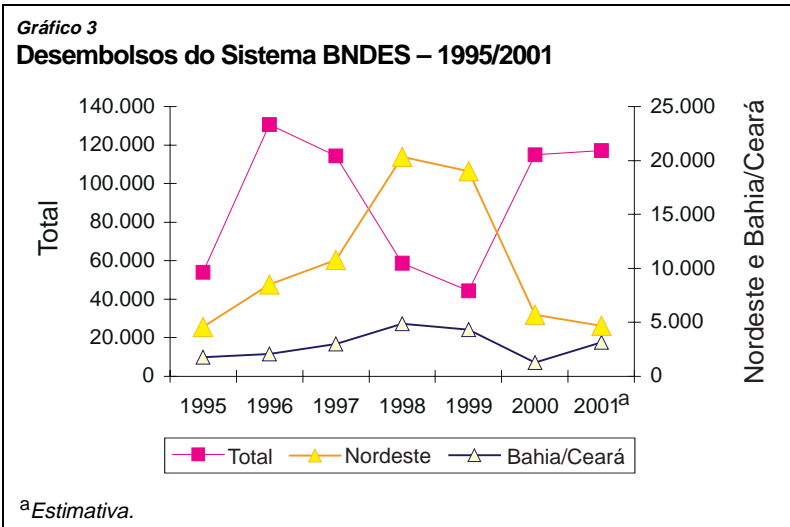
(Em R\$ Mil)

ANO	TOTAL	NORDESTE	BAHIA/CEARÁ
1995	54.006	9.962	4.559
1996	130.661	11.484	8.498
1997	114.387	16.691	10.777
1998	58.565	27.224	20.304
1999	44.424	24.381	19.006
2000	114.836	7.183	5.700
2001 ^a	117.199	17.699	4.677
Total	634.081	114.624	73.521

Fonte: Área de Planejamento do BNDES.

Elaboração: BNDES.

^aEstimativa.



Considerações Finais

A migração das empresas de calçados do Sul e do Sudeste para os estados do Nordeste já mostra efeitos positivos em termos de números de empresas, de empregos e de maior participação nas exportações.

Os investimentos realizados em infra-estrutura também implicaram o aumento de renda decorrente da demanda do governo e da construção das unidades industriais. A implantação de grandes empresas, principalmente no Ceará, está trazendo uma redução nos custos da entrada de outras empresas, especialmente as de menor porte, que têm dificuldades em se deslocar para o Nordeste.

Portanto, os investimentos das empresas calçadistas têm um efeito multiplicador positivo sobre a competitividade da cadeia de calçados, através da criação de melhores condições de produção e difusão de tecnologias mais modernas. As empresas que instalaram unidades produtoras no Ceará e na Bahia, como em toda a região Nordeste, são, em geral, verticalmente integradas e dependentes de suas matrizes no Sul e no Sudeste nas áreas financeira e comercial.

Um ponto importante diz respeito à formação ou não de aglomerações industriais. O deslocamento para o Nordeste e a localização das empresas de forma relativamente dispersa mostram que o governo estadual pretende desenvolver algumas cidades com carência de postos de trabalho, buscando com isso, dentre outros objetivos, criar uma renda familiar nos municípios menos desenvolvidos e evitar a escassez de mão-de-obra, que poderia ocorrer ao concentrar empresas em uma mesma localidade. Por outro lado, a concentração poderia levar também à organização sindical, o que geraria pressão sobre os salários reais.

Por fim, registra-se que o deslocamento da produção no espaço geográfico é tradicional no setor calçadista. Um movimento semelhante a esse aconteceu no pólo calçadista do Vale dos Sinos. No início da década de 70, as empresas de calçados deslocaram-se para outros municípios da região em busca de mão-de-obra que atendessem à expansão do setor, decorrente de seu ingresso no mercado externo. Em ambos os movimentos, as empresas procuram recuperar a lucratividade e a competitividade do setor, e a tendência é atrair parcela significativa de empresas que atuam na cadeia produtiva de calçados, ou seja, curtumes, componentes e máquinas e equipamentos para a indústria calçadista, promovendo assim o desenvolvimento das regiões mais carentes do país.

O processo de realocização e desconcentração depende de algumas variáveis que assegurem a sua manutenção, como, por exemplo, a continuidade dos investimentos, pois ainda existem obstáculos para a implantação de empresas de pequeno porte e uma carência grande de fornecedores de insumos e componentes. Em função dos investimentos necessários e de existência de uma escala mínima de produção, ainda não foram estabelecidos diversos elos da cadeia.

De modo geral, os governos estaduais criaram agências para identificar a necessidade de investimentos no segmento de matéria-prima e componentes para calçados e começam um processo de atração dessas empresas.

Anexo

Tabela A.1

Dados Econômico-Financeiros das Principais Empresas Calçadistas do Estado do Ceará – 2000

(Em R\$ Mil)

ÍNDICES	GRENDENE SOBRAL	VULCABRÁS NE	DAKOTA NE	GRENDENE CRATO	DAKOTA IGUATU	DAKOTA RUSSAS
Receita Operacional Líquida	416.356	93.172	75.614	71.388	25.974	39.318
Lucro Líquido	33.057	(15.332)	7.333	6.662	(331)	1.269
Ativo Total	399.816	83.264	70.100	43.947	17.599	34.997
Dívidas Financeiras	82.555	89.284	14.660	7.357	10.880	24.916
Patrimônio Líquido	278.881	(22.162)	48.592	29.987	2.964	2.817
Necessidades de Capital de Giro	154.786	40.802	37.770	19.618	10.948	15.282
Margem Líquida (%)	7,94	-16,46	9,70	9,33	-1,27	3,23
Rentabilidade Patrimonial (%)	11,85	69,18	15,09	22,22	-11,17	45,05

Fonte: Gazeta Mercantil, *Balanço Anual*.

Tabela A.2

Dados Econômico-Financeiros das Principais Empresas Calçadistas do Estado da Bahia – 2000

(Em R\$ Mil)

ÍNDICES	PICCADILLY	RAMARIM	AZALÉIA
Receita Operacional Líquida	13.275	23.440	96.407
Lucro Líquido	1.042	3.116	14.415
Ativo Total	11.532	16.532	104.031
Dívidas Financeiras	5.068	248	27.240
Patrimônio Líquido	4.768	14.470	62.334
Necessidades de Capital de Giro	6.775	8.516	30.612
Margem Líquida (%)	7,85	13,29	14,95
Rentabilidade Patrimonial (%)	21,85	21,53	23,13

Fonte: Gazeta Mercantil, *Balanço Anual*.

ABICALÇADOS. *Resenha estatística*. Novo Hamburgo, 2000.

ANDRADE, José Eduardo Pessoa de, CORRÊA, Abidack Raposo. Panorama da indústria mundial de calçados, com ênfase na América Latina. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 13, p. 95-126, mar. 2001.

Referências Bibliográficas

- BRANDÃO, F., ROSA, J. de A. *A indústria de calçados no Rio Grande do Sul: algumas questões e desafios que se colocam para o seu desenvolvimento*. Núcleo Indústria, Documento Síntese, Indústria de Transformação. Porto Alegre: FEESEH/FPMR/Secretaria Estadual de Coordenação e Planejamento, 1997.
- CEARÁ. *Guia industrial do Ceará*. Fortaleza, 1999 e 2000.
- COSTA, Achyles Barcelos da, FLIGENSPAN, Flávio Benevett. *Avaliação do movimento de relocalização industrial de empresas de calçados do Vale dos Sinos*. Porto Alegre: Sebrae, 1997.
- MICT. *Levantamento de oportunidades, intenções e decisões de investimento industrial no Brasil – 1997/2000*. Brasília, 1998.
- SCHMITZ, H. *Responding to global comparative pressure: local co-operation and upgrading in the Sinos Valley, Brazil*. Brighton: Institute of Development Studies/University of Sussex, 1998 (IDS Working Paper, 82).
- SECRETARIA DO PLANEJAMENTO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA/SUPERINTENDÊNCIA DE PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA BAHIA. *A indústria calçadista na Bahia*. Salvador, 2000.
- SILVA, Paulo Roberto, ROSA, Antonio Lisboa T. da. *A indústria de calçados tradicional do Ceará: diagnóstico da competitividade*. Fortaleza: Sebrae-CE/Sindical/UFC, 1998.
- UNE, Maurício Yoshinori, PROCHNIK, Victor. *Desafios para a nova cadeia de calçados nordestina*. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000.