

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA – UESB
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – DCSA
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

ANNE KAROLLINE GONÇALVES SANTIAGO

**UMA ANÁLISE DA LÓGICA DE IMPLANTAÇÃO DO SETOR
CALÇADISTA EM MUNICÍPIOS SELECIONADOS DO CENTRO-SUL
BAIANO**

VITÓRIA DA CONQUISTA

2014

ANNE KAROLLINE GONÇALVES SANTIAGO

**UMA ANÁLISE DA LÓGICA DE IMPLANTAÇÃO DO SETOR
CALÇADISTA EM MUNICÍPIOS SELECIONADOS DO CENTRO-SUL
BAIANO**

Trabalho monográfico apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

ORIENTADORA: ANDRÉA BRAZ DA COSTA

VITÓRIA DA CONQUISTA

2014

Dedico este trabalho aos meus pais e meus irmãos, pilares da minha sustentação e fontes inesgotáveis de amor e carinho.

AGRADECIMENTOS

"Portanto, quer comais quer bebais, ou façais outra qualquer coisa, fazei tudo para glória de Deus" ICo 10:31.

E é exatamente por esta razão que agradeço primeiramente a DEUS, a quem devo tudo que tenho, tudo que sou.

Agradeço imensamente a meus amados pais, Pedro e Maura, por serem meu maior exemplo de bondade, ternura e determinação. Uma fonte de amor sem fim. Aos conselhos que lapidaram meu caráter, assim como constroem até hoje laços inabaláveis de união. Superaram dificuldades para me trazer até aqui e agora recebem todo mérito nesta conquista.

Agradeço aos meus irmãos, William e Patrícia por serem pacientes e me apoiarem em todos os momentos. A minha irmã Daniella, por dividir comigo as alegrias vividas à distância.

Agradeço aos meus amigos pela compreensão apesar de minhas ausências. Aos meus amigos de turma que com açúcar e com afeto fizeram desses anos mais felizes.

Agradeço ao Prof^o.Dr.Cristiano Ferraz, que contribuiu profundamente para minha formação pessoal e acadêmica, sendo um grande exemplo de competência e dignidade.

Agradeço a Prof^a.Ms.Andréa Braz da Costa, minha orientadora, por ter me indicado o caminho para que eu pudesse, enfim, concluir essa importante etapa da minha vida.

Agradeço a Prof^a.Ms.Fernanda Calasans, madrinha da turma, que sempre foi como um abraço de braços abertos de imensa generosidade. Eu particularmente, a admiro demais e há tempo demais para falar dela com justiça. Mas fica aqui minha gratidão. Finalmente, agradeço a todos que de alguma forma contribuíram para eu chegar até aqui.
MUITO OBRIGADO!

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo geral levantar elementos que expliquem a lógica de implantação do setor calçadista na Bahia e também mapear o perfil dos trabalhadores deste setor assim como traçar um retrato do desempenho econômico dos municípios em análise, frente a divisão inter-regional do trabalho estabelecida pós-1990 no Brasil. Pretende-se debater os aspectos da dinâmica regional e divisão inter-regional do trabalho em um contexto de mudanças no mundo do trabalho, verificar as transformações econômicas sofridas pelo país na década de 1990, e dedicar-se a analisar algumas variáveis que possam caracterizar os trabalhadores do setor de calçados nos municípios selecionados. Para o desenvolvimento da pesquisa tomou-se como recurso principal a pesquisa bibliográfica tendo como recurso auxiliar o levantamento de dados secundários oriundos de outras fontes de pesquisa específicas para o tema como dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego (CAGED/MTE), dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS/MTE), dados do Censo Demográfico e outras informações do IBGE. Os municípios selecionados para a pesquisa foram aqueles que possuem ou possuíram plantas industriais do segmento de calçados em seu território. A saber, Caatiba, Itororó, Macarani, Firmino Alves, Itambé e Itapetinga, pertencentes a mesorregião do Centro-Sul Baiano. O estudo buscou respostas para duas questões básicas: quais elementos explicam o movimento de implantação do setor de calçados na Bahia e qual seria o perfil dos trabalhadores deste setor em municípios selecionados. Para a primeira questão, com fulcro em opiniões de estudiosos da localização industrial e regional, como Cavalcante (2004), Matos (2005), Amaral Filho (1999) e Oliveira (2010), o estudo revelou que um dos maiores estímulos encontrados foi o baixo custo de mão-de-obra se comparado a regiões que possuem tradição fabril na produção de calçados. Isso pode ser visualizado nos dados para remuneração média por regiões, que no caso Nordeste, se aproxima ao nível de salário mínimo. Para a segunda questão, restava examinar os resultados efetivos na estrutura socioeconômica dos municípios, o que mostrou o baixo grau de instrução dos trabalhadores, que em sua maioria não possuem nem mesmo o ensino médio completo, o que também contribui na dificuldade de se organizarem e reivindicarem condições semelhantes a outras regiões que abrigam o mesmo setor industrial e em alguns casos a mesma empresa. Referindo-se aos municípios objetos da pesquisa, é inegável a relevância do setor enquanto atividade econômica para estas localidades, principalmente no que tange a participação na geração de empregos formais que com a instalação da Vulcabrás/Azaléia foram reorientados de maneira mais efetiva em direção ao setor industrial. Porém, embora tenha permitido uma maior inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho e ter contribuído com aumento de renda e movimentação da economia local, a política adotada pelo Governo do Estado para atração e permanência desse tipo de indústria na região não foram articuladas com outros setores dinâmicos da economia e em razão disso, manteve esses municípios dependentes da atuação dessas indústrias e dos repasses do governo, como apontados em dados ao longo do trabalho.

Palavras-chave: Divisão Inter-regional; Desenvolvimento Endógeno; Indústria Calçadista; Emprego; Renda; Bahia.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Maiores Produtores Mundiais De Calçados Em Milhões De Pares/Ano (2003-2011).....	27
Tabela 2- Principais Importadores De Calçados Em Milhões De Pares.....	28
Tabela 3- Comparativo da Exportação Brasileira de Calçados por Estado, 2012-2013.....	30
Tabela 4- Importações Brasileiras por país de origem/ 2012-2013.....	31
Tabela 5- Remuneração média nominal na indústria de calçados por região.....	34
Tabela 6- Movimentação de trabalhadores na Indústria de calçados em Municípios baianos selecionados, 2012.....	41
Tabela 7- Número de trabalhadores que declararam trabalhar na atividade de "Fabricação de calçados e partes de calçados, de qualquer material" nos municípios selecionados, Bahia, 2010.....	47
Tabela 8- Nível de instrução em municípios selecionados, Bahia, 2010 (%).....	48
Tabela 9- Série histórica do PIB a preços correntes para municípios selecionados entre 1999-2010.....	51
Tabela 10- Participação do emprego formal da atividade de fabricação de calçados no emprego formal total, municípios selecionados, 2010.....	53
Tabela 11- Percentual dos trabalhadores que atuam na fabricação de calçados que receberam remuneração entre R\$500,00 e R\$530,00 (2010).....	53
Tabela 12- Carga horária semanal dos trabalhadores que atuam na fabricação de calçados em municípios selecionados, 2010 (%).....	54
Tabela 13- Recursos Repassados Pelo Governo Federal Mediante Transferências Em 2013.....	55

Tabela 14- Ranking do Índice Municipal de Desenvolvimento Humano/ IDH-M para Municípios Selecionados -2013.....	56
--	----

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Fotografia 1 - Vista panorâmica da Azaléia no distrito industrial de Itapetinga-BA.....	46
Fluxograma 1 - Estrutura produtiva do polo industrial do município de Itapetinga.....	45

INTRODUÇÃO

A dinâmica regional brasileira é marcada por processos de concentração e desconcentração regional que segue em função das mudanças econômicas nos anos 1990 sobre a distribuição das atividades econômicas entre as regiões brasileiras. O que se busca mostrar é que a reestruturação produtiva realizada não determinou uma rota de crescimento econômico capaz de reduzir as disparidades intra-regionais e nem provocaram grandes transformações na configuração da divisão inter-regional do trabalho, que se mantém marcado pela forte presença de uma região no cerne da acumulação de capital do país. Porém, algumas mudanças intra-setoriais e regionais foram significativas, como no caso do setor de calçados que em sub-regiões no interior, foram responsáveis por parte do dinamismo econômico da região onde estão instaladas.

Para que isso fosse possível, a partir de 1990 o governo federal reduziu sua atuação como

planejador de programas de fomento transferindo para os Estados a responsabilidade do desenvolvimento de suas regiões. Em razão disso, cada Estado deu início a uma disputa pela atração de investimentos em seus territórios através de uma política de incentivo fiscal, crédito e de infraestrutura. Dentre as cinco macro regiões brasileiras, o Nordeste saiu a frente do país com destaque para a Bahia que participou de maneira agressiva desse processo de "guerra fiscal" acarretando em um movimento de migração de indústrias situadas fora das regiões tidas como tradicionais no setor, resultando em uma reorganização produtiva no território nacional. Exemplo disso, foi a vinda da empresa Vulcabrás Azaléia uma das empresas com maior representatividade no segmento, implantada em 1997 no centro sul-baiano com galpões de produção distribuídos em três distritos e dez municípios circunvizinhos à cidade de Itapetinga, sede da empresa no Nordeste.

Assim, o presente trabalho tem como objetivo geral levantar elementos que expliquem a lógica de implantação do setor calçadista na Bahia e também mapear o perfil dos trabalhadores deste setor assim como traçar um retrato do desempenho econômico dos municípios em análise, frente a divisão inter-regional do trabalho estabelecida pós-1990 no Brasil. Pretende-se debater os aspectos da dinâmica regional e divisão inter-regional do trabalho em um contexto de mudanças no mundo do trabalho, verificar as transformações econômicas sofridas pelo país na década de 1990, e dedicar-se a analisar algumas variáveis que possam caracterizar os trabalhadores do setor de calçados nos municípios selecionados. Nesse sentido, a problemática do estudo pode resumir-se em duas perguntas: Quais elementos explicam o movimento de implantação do setor de calçados na Bahia e como podemos caracterizar os trabalhadores deste setor em municípios selecionados?

Para o desenvolvimento da pesquisa tomou-se como recurso principal a pesquisa bibliográfica tendo como recurso auxiliar o levantamento de dados secundários oriundos de outras fontes de pesquisa específicas para o tema como dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego (CAGED/MTE), dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS/MTE), dados do Censo Demográfico e outras informações do IBGE. Os municípios selecionados para a pesquisa foram aqueles que possuem ou possuíram plantas industriais do segmento de calçados em seu território. A saber, Caatiba, Itororó, Macarani, Firmino Alves, Itambé e Itapetinga, pertencentes a mesorregião do Centro-Sul Baiano.

A relevância de trazer a luz tais relações para execução desse trabalho, deu-se devido uma maior afinidade com o objeto a ser estudado e em razão do movimento industrial não ser tão examinado em locais como o interior do Nordeste Brasileiro. Além disso, toda e qualquer contribuição fundamentada teoricamente sobre os processos econômicos que trouxeram a indústria de calçados à região e seus efeitos são de grande importância para futuras pesquisas.

Este trabalho será dividido em três capítulos. No primeiro, serão apresentados os aportes do desenvolvimento regional e suas relações com o trabalho. Serão revisadas as teoria clássicas de localização, a teoria do crescimento endógeno enfatizando a função dos agentes locais na promoção do desenvolvimento regional tal como os paradigmas de produção e desenvolvimento local e como a divisão inter-regional do trabalho se insere no curso desse processo.

O segundo capítulo é destinado a avaliação do mercado mundial de calçados abordando os países que se destacam na produção e comercialização do produto. Posteriormente, será apresentado o setor calçadista brasileiro e seu movimento de relocalização da indústria de calçados em direção a região Nordeste, especialmente para a Bahia, considerando o período em que o Estado começa a investir em programas de atração de indústrias na tentativa de dinamizar a estrutura da região.

No terceiro capítulo, será feita a análise da influência da indústria calçadista nos municípios selecionados do Centro-Sul baiano na geração de emprego e renda. Será observado a evolução econômica a partir de aspectos socioeconômicos dos municípios e por fim, será feito um breve comentário sobre os efeitos da migração de algumas unidades da indústria para outras regiões.

1. ASPECTOS TEÓRICOS DA DINÂMICA ECONÔMICA REGIONAL E SUAS RELAÇÕES COM O TRABALHO

O presente capítulo abordará os aportes da dinâmica econômica regional de maneira que se permita compreender as mudanças das relações no mundo do trabalho frente a divisão inter-regional do trabalho no Brasil e suas implicações. Para tal fim, versaremos sobre teorias da

localização industrial e do desenvolvimento regional, a teoria do crescimento endógeno e os novos paradigmas de produção.

1.1 Teorias da localização industrial e o desenvolvimento regional

A discussão em torno da concentração e aglomeração industrial ocupam posição de notoriedade na Economia Regional, partindo geralmente, da explicação das decisões locacionais permitindo que se compreenda outros aspectos do comportamento econômico. Nesse sentido, é necessário uma síntese das principais abordagens sobre o tema, através dos estudos em economia regional de Cavalcante (2004) e Matos (2005), para a partir de então destacar os elementos que nos auxiliam no entendimento do objeto de pesquisa em análise.

Cavalcante (2004) distingui duas correntes de pensamento que podem ser apontadas dentro da teoria em economia regional, segundo este viés. A primeira se refere as teorias de localização representadas por Von Thünen (1826), Weber (1909), Cristaller (1933), Lösch (1940) e Isard (1956); a segunda trata-se do grupo de teorias de desenvolvimento regional destacando os fatores de concentração, representadas por Perroux (1955), Myrdal (1957) e Hirschman (1958).

O primeiro conjunto de teorias se findaram a partir dos modelos tradicionais de localização industrial, representados em sua maioria por autores alemães com exceção de Isard, norte-americano. Esses autores de maneira geral procuram enfatizar os fatores que levam a decisão por parte de uma firma considerando em comum o papel do custo do transporte, de modo a determinar a melhor localização.

A exemplo, em 1826 o alemão Johann-Heinrich Von Thünen publicou o primeiro de três volumes do livro "*The isolated state*" sendo o pioneiro na inclusão da análise espacial nos problemas de ordem econômica por meio do estudo da estruturação das atividades agrícolas. Assim, a "*Teoria do Estado isolado*" de Von Thünen procurava determinar o ponto de maximização da renda da terra em diferentes localizações considerando apenas os custos de transporte através de uma formulação matemática.(CAVALCANTE, 2004)

Acatando como premissa fundamental a existência de uma região agrícola isolada de outras regiões, com custos de produção e transporte constantes, um único mercado consumidor localizado ao centro para escoamento da produção agrícola e condições homogêneas de

território, o modelo tentava responder o que deveria ser produzido em um dado local conforme a distância para onde estaria concentrado o mercado. Obviamente, maiores seriam os custos de transporte quanto maior o afastamento entre o local da produção e o mercado central dado o princípio de proporcionalidade entre custo e distância. Cavalcante (2004) explica que terras mais próximas do centro consumidor e conseqüentemente com menores custos de transporte eram mais valorizadas, onde o valor pago por elas recebia o conceito de "renda da terra". Quando a distância do mercado passa a exercer papel na determinação desta renda, passa a se chamar "renda da localização", que é o que diferencia verdadeiramente um sítio de outro, constituindo o cerne da teoria de Thünen. Nessa lógica, Cavalcante critica a aplicabilidade real do modelo estático de Thünen, claramente baseado em uma situação hipotética dado os pressupostos adotados, porém reconhece a relevância do estudo acerca da ordem espacial da produção agrícola que acabou por lançar as bases da teoria locacional que veio a ser explorada por autores posteriores.

Outra teoria de destaque, apontada por Matos (2005) em seu estudo, é a do economista alemão Alfred Weber, que em 1909 publicou "*A Teoria da Localização Industrial*" admitindo que a decisão locacional de atividades industriais baseava-se em três fatores principais de influência, sendo eles: o custo de transporte, custo de mão-de-obra e as forças de aglomeração e desaglomeração.

Tal como na visão de Thünen, para Weber as indústrias se instalariam onde os custos de transporte fossem inferiores a qualquer outra parte, pressupondo que a fonte de matéria-prima era conhecida e limitada assim como o mercado consumidor, preços de produtos e taxas de transporte constantes, funcionando sob um regime de concorrência perfeita. O custo com transporte era a principal variável sobre a localização das indústrias. Em seu modelo, buscava-se determinar o ponto de custo mínimo de transporte através do criado triângulo locacional, formado pelas forças: mercado de consumo e fontes de matéria-prima que oferecem maior vantagem. (MATOS, 2005)

Weber como explica Matos (2005) após exame dos custos de transporte segue para análise dos efeitos do custo de mão-de-obra. A ideia é que exista um dado local onde a mão-de-obra seja mais barata funcionando como um atrativo para as indústrias que partirão para uma estratégia de realocação. Porém, essa reorientação somente acontece se o total economizado

com mão-de-obra supere o custo adicional que a indústria terá com transporte, já que se deslocou do ponto de custo mínimo de transporte.

Conforme apresentado por Matos (2005) o terceiro fator de influência na teoria de Weber são os fatores de aglomeração e desaglomeração. Os primeiros concentram as indústrias em determinado local geográfico e o segundo tendem a escoá-las. Os elementos que contribuem para a aglomeração industrial são a proximidade de outras indústrias auxiliares, melhores condições de comunicação, etc e o principal elemento desaglomerativo trata-se da "renda da terra", que sofre elevação de preço com o aumento da concentração das indústrias em um referido local.

Pelo que até aqui foi exposto percebe-se que enquanto Weber procurou demonstrar onde se localiza determinada atividade industrial, Thünen se ocupa em responder quais atividades devem se localizar em dado local. Isso acontece em função das diferentes épocas em que ambos desenvolveram seus modelos. O primeiro escreveu no século XIX período significativo da economia agrícola alemã e o segundo, já no século XX período em que a Alemanha já estava em processo de industrialização.

Ainda compondo o conjunto de teorias de localização, em 1933 o geógrafo alemão Walter Christaller publica sua "*Teoria dos Lugares Centrais*" procurando compreender a forma como os diferentes cidades se distribuem no espaço. Segundo esta teoria, um "lugar central" fornece um conjunto de bens e serviços a uma determinada área no seu entorno e pode ser classificado hierarquicamente em função da quantidade e diversidade de bens e serviços que fornecem à sua área de influência. (CAVALCANTE,2004)

A partir desse conceito, Christaller aponta um sistema de cidades onde a posição de cada uma delas depende diretamente da quantidade e variedade de bens e serviços ofertados, que determinará o seu grau de centralidade. Fundamentando sua teoria sob análise das cidades do sul da Alemanha, ao tentar explicar os arranjos espaciais ali observados, desenvolveu o conceito de limiar, demanda requerida para garantir a produção de algum bem ou serviço, de modo a torná-los mais rentáveis. Após delimitar o espaço de um bem ou serviço, ou seja, a distância máxima para se obtê-los, o autor admite que esses elementos atuam decisivos na determinação do número, tamanho e distribuição das cidades, estabelecendo uma hierarquia entre elas. Aplicando esta metodologia, o autor demonstra que a distribuição das cidades numa determinada região assume a forma de arranjos hexagonais. (CAVALCANTE,2004)

A teoria dos Lugares Centrais também foi desenvolvida pelo economista alemão August Lösch em seu estudo sobre as regiões econômicas datado de 1940 " *A Ordem Espacial da Economia*" propondo uma hierarquia entre as áreas de mercado. Seu modelo respalda-se na teoria de localização agrícola de Thünen com algumas similitudes no que tange aos princípios teóricos. Considera-se que exista um espaço e população distribuída de maneira uniforme, com custo de transporte proporcional à distancia do lugar central, que fornecem bens e serviços conduzindo sua área de influência, os consumidores não devem estar a uma distância maior do que estão dispostos a percorrer até seus fornecedores, os lugares centrais que fornecem muitas funções recebeu o nome de "centros de ordem superior", aqueles com bens de consumo pouco frequente, enquanto outros lugares que oferecem menos funções são chamados de "centro de ordem inferior", bens de consumo frequente ou mais barato. (CAVALCANTE,2004)

Concomitante a ideia de Christaller para a teoria, o autor defende a formação de áreas de mercado hexagonais com uma cidade posicionada no centro representando a decisão ótima para dado bem ou serviço, supondo os pressupostos citados anteriormente. Porém, Matos (2005) salienta que dentro da proposta de hierarquização e organização das cidades, os autores diferenciam-se em suas análises ao passo que Christaller compunha sua ideia de disposição das cidades iniciando dos centros de ordem superior para os de ordem inferior, à medida que Losch traçou o percurso inverso.

A difusão dessas teorias de localização permitiram a formulação de um novo modelo baseado no trabalho já desenvolvido de Thünen à Losch. Foi o caso do economista Walter Isard, único teórico norte-americano dentre os alemães.

Com sua obra intitulada "*Localização e economia espacial*" (1956), buscou uma sistematização das teorias anteriores através de um modelo geral de redução de custos. Dentro da produção teórica já existente, as considerações de Isard se assemelham as de Weber assumindo também os custos com transporte como a principal influência na escolha locacional e distribuição espacial das atividades. (CAVALCANTE,2004)

Cavalcante (2004) comenta que ao propor a síntese das teorias clássicas da localização, Isard compõe o que se formalizou chamar "Regional Science", no qual autores dos mais diversos passaram a propor novos fatores de localização além dos que já haviam sido expostos pelas teorias anteriores, adequando-as cada vez mais a realidade. Nesse sentido, essa necessidade de

se resgatar as ideias cruciais das teorias locacionais é primordial para o aperfeiçoamento de novas análises sobre o desenvolvimento econômico com embasamento regional.

O segundo conjunto de teorias que integram a produção em economia regional, tem seus contornos estabelecidos durante o ano de 1950 com a difusão de novas teorias com ênfase nos fatores de aglomeração. Nesse grupo, merecem destaque o conceito de “*pólo de crescimento*” de Perroux (1955); o conceito de “*causação circular cumulativa*” de Myrdal (1957); e, o conceito de “*efeitos para trás e para frente*” de Hirschman (1958). Para apresentar essas teorias, se contará com a contribuição de estudiosos como Cruz (2000), Cavalcante (2004) e Silva (2012).

1.1.1 Os pólos de crescimento de Perroux

Adepto das ideias de Schumpeter sobre a função exercida pelas inovações no sistema capitalista, o economista François Perroux desenvolveu durante a década de 1950 o conceito de pólo de crescimento, esclarecendo as causas do processo de concentração e a função das empresas no crescimento regional.

Para Perroux, o crescimento econômico é localizado e não dispersado no ambiente econômico regional. Existem pólos de crescimento que transferem seus resultados de forma desequilibrada para o resto da economia. Desse modo, o crescimento não acontece em todo lugar, mas em lugares específicos que possuem condições mais adequadas para se tornar um pólo de crescimento. Nessa lógica, é interessante trazer o ponto defendido por Cruz (2000) de que o surgimento de novas indústrias traz consigo inovações e ainda motiva as imitações por parte das empresas já existentes, aguçando e qualificando a concorrência, acarretando em um ambiente favorável ao crescimento econômico. Completa:

O “complexo industrial” de Perroux está baseado na adoção teórica de um regime não-concorrencial e na defesa da aglomeração territorial, com a introdução do conceito de indústria motriz e indústria movida. A indústria motriz tem a capacidade de induzir o aumento nas vendas (e compras de matérias-primas e serviços) em outra(s) indústria(s) - a indústria movida - quando aumenta suas próprias vendas (e suas compras de serviços produtivos). (CRUZ, 2000, p.57)

Assim, o surgimento de uma indústria motora seria responsável por gerar economias externas. Ela permite a movimentação da vida regional a partir do ponto em que se relaciona

com outras unidades, atraindo novas indústrias, favorecendo as aglomerações, incentivando o desenvolvimento de outras atividades a sua volta.

Entretanto, mesmo servindo de referência direta para alguns países como EUA, França, Itália e Brasil entre os anos de 1950 e 1970, na elaboração de algumas estratégias de política de desenvolvimento regional, Cavalcante (2004) chama a atenção para as críticas que a teoria de Perroux sofreu ainda na mesma época - final da década de 1970 - que no geral sustentavam-se pelo fato das tentativas de desenvolvimento local baseadas nesses conceitos terem em grande parte falhado, já que as indústrias motrizes não possuíam capacidade de propagar as inovações tecnológicas para as indústrias movidas, levando por fim, a maior concentração regional das atividades econômicas pelos países que a adotaram, resultado contrário ao que se buscava. Outra explicação dada pelo autor é que a ideia dos pólos de crescimento ter sido criados num meio onde o fundamento da produção tinha uma base fordista, não condizentes com as mudanças que vinham acontecendo no período.

1.1.2 Causação Circular Cumulativa de Myrdal

O conceito de “causação circular e acumulativa” foi amplamente difundido pelo sueco Gunnar Myrdal, que o discutiu na obra “Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas” de 1957 explicando as desigualdades do nível de crescimento entre países e entre as regiões de um mesmo país, baseado em um processo de inter-relação causal e circular dos fatores ligados ao desenvolvimento.

Myrdal contesta a abordagem neoclássica de equilíbrio estável, pensamento até então predominante, criticando a falta de consistência da teoria com a ideia de livre mercado, argumentando que ao contrário "o jogo forças de mercado opera no sentido da desigualdade" (MYRDAL, 1957, p.42 apud CAVALCANTE, 2004, p.16). Então, na visão do autor o crescimento é algo altamente desequilibrado e instável e justamente por esta razão, defende a interferência do Estado para controlar as forças de mercado e evitar que os níveis das disparidades regionais se acentuem.

Para esclarecer sua teoria de causalidade cumulativa, o autor utiliza a ideia de ciclo vicioso que pode ter início por um impulso positivo ou negativo no momento de se determinar o crescimento. Silva (2012) afim de tornar essa análise mais clara traz o exemplo da abertura de

uma nova indústria em dada localidade, que criará emprego refletindo tanto nos salários quanto no incremento de uma série de atividades comerciais dado o fomento do consumo e também da poupança. Com a poupança em expansão, os investimentos em infraestrutura também crescem, favorecendo a implantação de outras indústrias e assim gradativamente. Seguindo essa lógica, podemos fazer uma análise oposta supondo o fechamento de uma indústria, onde os primeiros efeitos observados são a perda de postos de trabalho, redução da renda e consumo que, por sua vez, provoca os mesmos efeitos nas atividades restantes da região e redução da receita pública local, caracterizando o processo circular e cumulativo de um ciclo vicioso. Com isso, essa região ficará cada vez menos interessante e seus fatores produtivos (capital e trabalho) migrarão em busca de melhores condições, afundando a economia local.

Esse movimento dos fatores produtivos geralmente acontece em direção aos centros de expansão, em detrimento das regiões menos favorecidas. É o que Myrdal chama de *efeitos regressivos*. Em contraponto, há alguns *efeitos propulsores* favoráveis as regiões mais atrasadas trazendo ganhos pelo acréscimo das exportações (produtos agrícolas, matéria-prima, insumos) para as mais desenvolvidas. Porém, segundo Myrdal, a ação dos primeiros é maior que a dos segundos, que atuam de forma mais intensa no sentido do desequilíbrio, favorecendo as regiões mais enriquecidas. Nessa lógica, como enfatiza o autor, o papel do Estado é fundamental para neutralizar os efeitos negativos permitindo o desenvolvimento das regiões mais atrasadas potencializando os efeitos positivos a fim de gerar maior igualdade de oportunidades entre as regiões do globo. (SILVA, 2012)

1.1.3 Os "efeitos para trás e para frente" de Hirschman

Em contraponto a teoria dos pólos de crescimento de Perroux e aos neoclássicos - de crescimento equilibrado das regiões - o alemão Albert Hirschman publicou em 1958, "*A estratégia do desenvolvimento econômico*" voltado para as questões alusivas à aglomeração, defendendo tal como Myrdal que o desenvolvimento não se espalhava espontaneamente de uma região a outra evidenciando, ao contrário, a possibilidade da desigualdade aumentar por processos de polarização. (CAVALCANTE, 2004)

Em sua teoria, Hirschman defende que o desenvolvimento de uma determinada localidade promove dois efeitos inversos entre si: O *efeito para trás*, efeito este de dispersão do crescimento

que são mais benéficos as regiões mais pobres e dependentes das mais favorecidas, através da elevação das compras e dos investimentos e absorção do desemprego pelas últimas; e o *efeito para frente* que são nocivos as regiões mais empobrecidas em função da crescente competitividade e pela migração da mão-de-obra em direção as regiões mais enriquecidas. (SILVA, 2012)

Ao contrário do pensamento de Myrdal acerca dos efeitos que contribuíam para as disparidades regionais, o autor tem uma visão menos pessimista desse processo, pois para Hirschman os *efeitos para trás* são superiores aos *efeitos para frente*, permitindo que as regiões mais atrasadas avancem mais rapidamente. Porém, concorda com a visão de Myrdal e atribui ainda mais importância ao uso de políticas de intervenção nas regiões em processo de desenvolvimento como principal alternativa para se efetuar as oportunidades de investimento local.

Hirschman defende em seus estudos a necessidade de planos de desenvolvimento, propondo que se procure “pressões e processos de incentivo que farão eclodir e mobilizar o maior número possível de recursos escassos, tais como capital e atividade empreendedora” (HIRSCHMAN 1958 apud CAVALCANTE, 2002, p.16). Aponta ainda, os investimentos públicos como melhor maneira da política econômica influenciar as taxas de crescimento das diversas regiões de um país.

1.2 Nova ótica do desenvolvimento regional: A teoria do crescimento endógeno

No decorrer do século XX, o Brasil experimentou um rápido processo de crescimento econômico que ocorreu de forma mais acentuada em determinadas regiões do país do que em outras, criando as disparidades inter-regionais com maior concentração de atividade econômica nas regiões Sudeste e Sul. Essa discrepância entre crescimento das diversas regiões brasileiras resultou na necessidade de se criar políticas públicas adequadas que possibilitassem a dinamização de todas as regiões do país.

Assim, em virtude do processo de reestruturação produtiva, descentralização espacial e todos seus desdobramentos mencionados mais adiante, surgiram novos aportes para a economia regional distinguidos pelo teor endógeno do desenvolvimento.

Nesse cenário, as teorias de Perroux, Myrdal, Hirschman e dos demais autores da Ciência Regional abriram caminho a uma série de novos estudos tentando acrescentar aos modelos, esses fenômenos de reestruturação produtiva e divisão inter-regional do trabalho procurando entender as razões de localização das indústrias e desenvolvimento das regiões.

Amaral Filho (1996) verifica que a ideia de desenvolvimento regional com base no paradigma "*de cima para baixo*" prevaleceu até a década de 1970, no qual as diretrizes para o crescimento seriam elaboradas pelo governo central e adequadas pelos governos locais, contando com o aporte de forças exógenas, tais como as políticas que privilegiavam o capital externo à região e outros.

Contudo, na década de 1990 alguns estudiosos da dinâmica de territorialidade passaram a refutar tal constatação com a teoria do crescimento endógeno, que em similitude a sua designação, associa intimamente o crescimento de uma região a fatores endógenos à economia e não a forças exógenas como anteriormente tratado. A esse respeito Amaral Filho, criticando essa ação centralizadora como caminho para o crescimento, definiu que,

[...] o modelo de desenvolvimento passa a ser estruturada a partir dos próprios atores locais, e não mais pelo planejamento centralizado.[...] Assim, o modelo pode ser definido como desenvolvimento realizado de baixo para cima, ou seja, partindo das potencialidades socioeconômicas originais do local, no lugar de um modelo de desenvolvimento de cima para baixo, isto é, partindo do planejamento e intervenção conduzidos pelo Estado nacional. (AMARAL FILHO, 1996, p.38)

Com essa transição conceitual buscou-se compreender a razão da persistência das disparidades regionais em termos de crescimento através do reconhecimento dos fatores endógenos que conduziam a esse fim. A teoria apontou que a região equipada ou voltada para expandir internamente fatores como trabalho, capital social, tudo atrelado a noção de conhecimento gerariam externalidades positivas e conseguiriam alcançar um crescimento mais rapidamente e estabilizado.

Assim, o principal argumento da teoria é que o crescimento endógeno depende da ação local, que estimulado pelos próprios recursos internos das regiões serão capazes de conduzir ao crescimento do lugar. De uma maneira geral, como defendida por Amaral Filho, a teoria do desenvolvimento deve ser compreendida como um processo de transformação, fortalecimento e capacitação das estruturas internas criando a oportunidade de se atrair novas indústrias produtivas, consolidando o desenvolvimento local. Trata-se, portanto, de um desenvolvimento

determinado por fatores internos à região, onde os agentes locais são responsáveis pelas trajetórias de crescimento. Conforme Amaral Filho (2001, p.262),

O conceito de desenvolvimento endógeno pode ser entendido como um processo de crescimento econômico que implica uma contínua ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção, bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Esse processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região.

Desse modo, a promoção do desenvolvimento endógeno pode reduzir o grau de subordinação hierárquica de certas regiões, impulsionar a economia com aumento de consumo decorrentes da geração de emprego e renda, possibilitando certo abrandamento das desigualdades.

Porém, cabe salientar que não existe a possibilidade de se introduzir um mesmo modelo de desenvolvimento endógeno em qualquer parte, sem distinção. É necessário que se considere as particularidades e potencialidades de cada região para só então, compor a melhor estratégia de desenvolvimento a ser adotada. (AMARAL FILHO, 1996)

1.2.1 Novos paradigmas de produção e desenvolvimento local

Diante do esgotamento do modelo fordista e o surgimento de um novo paradigma produtivo, as políticas regionais passaram a embasar sua fundamentação em novos conceitos que põe a prova, no sentido crítico, a representatividade da abordagem de desenvolvimento regional endógeno, alterando os padrões locacionais das empresas a partir de uma organização espacial como estratégia de crescimento. Dentre os conceitos destacam-se os distritos industriais, *milieu innovateur* (ambiente inovador) e *cluster*.

1.2.1.1 Distritos industriais

O conceito de distrito industrial apresentado inicialmente por Alfred Marshall podem ser definidos de acordo Pike, Becattini e Sengenberger (1990, apud AMARAL FILHO, 2001) como

sistemas produtivos locais caracterizados por um grande número de firmas, geralmente de pequeno porte, que são envolvidas em vários estágios e em várias vias na produção de um bem homogêneo.

Essa forma de concentração industrial, tida como aglomerações organizadas de grande competência gerencial, cria vantagens para suas empresas participantes pelo nível de confiança e cooperação que há entre os agentes tal como benefícios em infraestrutura, proximidade com fornecedor, redução de custos, mão de obra especializada e aprendizagem coletiva pela transmissão do conhecimento técnico e tecnológico. Como ainda mais especificado por Santos, Crocco e Lemos (2007 apud FERNANDES, 2010, p.17),

os distritos industriais são caracterizados pela proximidade geográfica, especialização setorial, predominância de PME's, cooperação interfirmas, competição interfirmas determinada pela inovação, troca de informações baseada na confiança socialmente construída, organizações de apoio ativas na oferta de serviços e parceria estreita com o setor público local.

Para melhor entendimento da representatividade do modelo, cabe destacar como exemplo a região da chamada Terceira Itália onde os distritos foram bem comuns e chamaram bastante atenção pelos resultados obtidos. Essa nomenclatura como explicada por Schimtz (1997 apud ILHA et al, 2006) surgiu da divisão de regiões pelos seus próprios desempenhos econômicos, onde o noroeste tradicionalmente rico era denominado de primeira Itália, mas enfrentava uma grave crise. O Sul de pouca evolução era denominado de segunda Itália. E a região do centro e do nordeste, apresentava-se em contínuo crescimento, por intermédio da aglomeração de pequenas firmas, sendo chamada então de Terceira Itália.

Assim sendo, no final da década de 1970 na região da Terceira Itália, primando pela valorização do potencial ali disponíveis, pode-se notar um crescimento econômico amparado na ideia dos distritos industriais com ênfase nas pequenas empresas se tornando mais tarde referência de estudo para diversos formadores de políticas públicas regionais. (ILHA et al, 2006)

Do ponto de vista do desenvolvimento regional, a característica predominante dos distritos industriais, como já foi esclarecida, fica pautada no surgimento e propagação de uma cadeia de pequenas empresas especializadas em cada etapa do processo de produção, e integradas entre si, o que fomenta as economias de aglomeração. Dessa forma, em âmbito global tem se observado com o processo de reestruturação industrial em curso, aglomerações em certas regiões, ampliando uma série de relações pautada na concorrência e cooperação dos distritos

industriais, que por sua vez, fortalecendo as Pequenas e Médias Empresas (PME's) contribuem para uma certa estabilidade em termos de emprego e renda, melhorando a situação social da população em geral, além de dinamizar a economia atuando como alternativa para o desenvolvimento local.

1.2.1.2 Milieu Innovateur (Ambiente Inovador)

O conceito de *Milieu Innovateur* ou ambiente inovador, foi elaborado por pesquisadores europeus como Aydalot, Perrin, Camagni, Maillat, Crevoisier, entre outros, atrelados ao *Group de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*(GREMI), conforme assinala Amaral Filho (2001). De maneira geral, esses estudiosos dispensavam atenção especial a aspectos de ordem tecnológica decorrentes das relações de dependência e cooperação existente entre as empresas. Dessa forma, tal como feito por Amaral Filho, pode-se afirmar que para os defensores dessa corrente as inovações desempenham um papel determinante além de ser dotado de maior autonomia se comparado a abordagem presente no debate sobre os distritos industriais.

Reiterando esse argumento, na formulação de Maillat (1995 apud AMARAL FILHO, 2001) o conceito de ambiente inovador se sobressai ao conceito de distrito industrial ao considerar que o alcance produtivo e organizacional de uma região segue vinculada a uma dinâmica social que beneficia o aprendizado e a participação dos agentes locais no processo de crescimento, expandindo a visão do "bloco social" dos distritos. Ainda segundo o mesmo autor o *milieu innovateur*,

é lugar de processos de ajustamentos, de transformações e de evoluções permanentes. Esses processos são acionados, de um lado, por uma lógica de interação, e, de outro, por uma dinâmica de aprendizagem. A lógica de interação é determinada pela capacidade dos atores de cooperarem entre si em relações de interdependências, principalmente pelo sistema de redes de inovação. A dinâmica de aprendizagem, por sua vez, traduz a capacidade dos atores de modificar seu comportamento em razão das transformações do ambiente externo que os cerca. Desse processo de aprendizagem nascem conhecimentos, tecnologias. (MAILLAT, 1995 Apud AMARAL FILHO, 2001, p.274)

É de salientar ainda, ao passo que os distritos industriais se caracterizam pela existência de pequenas e médias empresas que com a estratégia de potencializar seus recursos locais se beneficiam com as vantagens da aglomeração, nos ambientes inovadores destacam-se as

inovações tecnológicas enfatizando a relevância da difusão e acúmulo do conhecimento. Ou seja, os recursos próprios de uma região perdem o papel determinante no processo de desenvolvimento como fora atribuído na abordagem dos distritos industriais, passando agora a reconhecer o aprendizado e os traços tecnológicos em seu lugar. Só para constatação, um exemplo do modelo é o parque tecnológico do Vale do Silício.

Tendo em vista o que já foi dito, a abordagem do *milieu innovateur* sustenta a premissa de que o desenvolvimento se atinge pela propagação das novas tecnologias em dado território. E é essa capacidade inovadora que permite se obter ganhos de competitividade face a outras regiões, ajudando na acumulação e no desenvolvimento, de base endógena.

1.2.1.3 Clusters

Amaral Filho (2001) ainda identifica uma terceira estratégia de desenvolvimento regional bem mais ampla, apresentada como uma espécie de síntese dos conceitos anteriores que além de incorporar alguns de seus elementos se diferencia, principalmente, por não se restringir apenas as pequenas e médias empresas.

O autor de maior influência e que deu notoriedade ao conceito foi o norte-americano Michael Porter em seus estudos sobre competitividade regional. Porter (1999, p.211) define um cluster como " um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área vinculada por elementos comuns e complementares". Nesse sentido, o autor comenta a influência exercida pelos aglomerados sobre a competitividade das empresas pelo incremento da produtividade, pelo enfoque na capacidade de inovação, pelo incentivo à criação de novas empresas e por gerar transbordamentos decorrentes de economias externas, tal como tratado de forma pioneira por Marshall.

Para reforçar esse argumento, é interessante trazer a baila a colocação de Amaral Filho (2001, p.277) de que a convergência dos três conceitos até aqui apresentados partem da noção de “economias externas marshallianas”, tendo na aglomeração industrial sua fonte principal. Marshall já chamava a atenção para os benefícios para empresas concorrentes com a concentração geográfica. Vantagem essa resultante da concentração de atividades produtivas, articulação e difusão de informações, localização geográfica estratégica próxima a fornecedores e clientes; pela circulação do conhecimento científico e tecnológico; etc.

Acrescentando a essa análise, Porter (1999) acentua que esse tipo de concentração desempenha um papel determinante também sobre as políticas públicas, propondo um novo pensar sobre a economia e o desenvolvimento econômico. Tudo isso possibilita que determinada região possua fatores locacionais que permitam a atração de novas atividades econômicas, dinamizando sua estrutura produtiva de modo a abrir possibilidade para competição nacional e internacional.

1.3 Implicações da reestruturação produtiva no mundo do trabalho: um olhar sobre a indústria

Numa breve contextualização histórica, até meados do século XX predominava-se o fordismo como modelo de acumulação capitalista. Este, pautado na ideia de uniformização e padronização de bens visando à produção em escala.

Baseado no princípio da racionalidade proposto e amplamente difundido por Frederick W. Taylor em 1911, que buscava aumentar a eficiência produtiva eliminando qualquer desperdício, seja de tempo ou de movimento por parte dos trabalhadores através da divisão do trabalho em funções simples e automatismo rigoroso, Henry Ford em 1913 retomou e aperfeiçoou essa ideia aplicando-a na indústria de automóveis introduzindo a linha de montagem, levando o trabalho ao trabalhador numa posição estática resultando em aumento de produtividade.

Tal como elucidado por Harvey (2004), "Ford fez mais do que racionalizar a detalhada divisão de trabalho já existente[...] Trata-se de um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho". Agora apoiado em um padrão tecnológico de alto investimento, mão de obra especializada para produzir grandes quantidades, vislumbrando mercados de consumo em massa. (2004, p.121)

Porém, ainda segundo o mesmo autor entre os anos de 1965 a 1973, período de forte recessão da economia mundial agravada pelo choque do petróleo, o fordismo demonstrava incapacidade de dar conta das incoerências intrínsecas do capitalismo, dada a rigidez do padrão de organização da produtividade e do trabalho, tida como elemento central neste modo de acumulação industrial. Como exemplificado por Harvey,

Havia problemas de rigidez nos mercados, na alocação e nos contratos de trabalho [...].E toda tentativa de superar esses problemas de rigidez encontrava a

força aparentemente invencível do poder profundamente entrincheirado da classe trabalhadora. (HARVEY, 2004, p.135)

Como resultado, deu-se início a uma série de transformações no mundo do trabalho por meio de uma reestruturação produtiva que promoveu a passagem para um novo regime de acumulação, marcado pelo embate direto ao rigor do sistema fordista agora com processos de produtos, consumo e mercados mais ágeis. São estabelecidos novos parâmetros de poder e acumulação traçados para atender de forma mais individualizada o mercado consumidor.

Denominado modelo de desenvolvimento pós-fordista ou flexível, essa nova organização capitalista do trabalho fundamenta-se na adoção do sistema Toyota de produção, criado no Japão por Taiichi Ohno (1912-1990), já que a produção em série não respondia mais às novas exigências de um mercado diferenciado. Essa nova gerência de produção era agora baseada na concepção de flexibilidade que, permite certa aceleração da inovação retratada pela introdução de novas tecnologias, mercado voltado para produção em pequena escala considerando a multifuncionalidade do trabalhador, opondo-se a especialização do taylorismo/fordismo.

Trata-se de uma produção enxuta onde vigora o sistema just-in-time sob a lógica da gestão de estoques, produzindo apenas a quantidade demandada evitando desperdícios, estimulando a acumulação perfeita do capital por meio do acréscimo da produtividade do trabalho.

A flexibilização do processo acumulativo decorre no diferente uso do tempo de trabalho, das formas de contrato e na preparação dos trabalhadores resultando em aumento da produção e competitividade. Nesse processo a tecnologia terá profunda relevância possibilitando ao trabalhador maior participação e conseqüente satisfação, dada maior autonomia permitida, sendo agora responsáveis por um conjunto de tarefas reconhecendo o conhecimento que o trabalhador possui, associado a limitação das relações hierarquizadas aproximando os vários níveis e cargos. (PIORI; SABEL apud LIMA, J.C., 2007)

Entre vários autores que discutem as questões relativas a reestruturação produtiva destaca-se o sociólogo brasileiro, Jacob Carlos Lima, que através de seus estudos possibilita melhor entendimento dos efeitos da flexibilidade sobre as relações de trabalho e seus desdobramentos. Assim, sobre as implicações desse processo de flexibilização do trabalho o autor destaca que o mesmo conduziu a perdas de direitos sociais e garantias trabalhistas tais como redução do quantitativo de trabalhadores e ampliação do desemprego. Surgem fatores

como versatilidade dos contratos de trabalho e conseqüente estímulo ao surgimento do trabalho temporário, precarizado; a terceirização; subcontratação; a diminuição dos salários e, por conseguinte, o enfraquecimento dos sindicatos trabalhistas; divisão sexual do trabalho onde os postos de trabalho femininos são desqualificados e pior remunerados, gerando uma gama de trabalhadores sujeitos a circunstâncias cada vez mais incertas. Desse modo, nas palavras do autor "sua positividade entendida como revalorização do trabalhador[...]termina por restringir-se a grupos de trabalhadores específicos". (LIMA, J.C., 2007, p.159) A reflexão de Lima segue em concordância com a posição de Harvey que destaca o seguinte:

Esses arranjos de emprego flexíveis não criam por si mesmos uma insatisfação trabalhista forte, visto que a flexibilidade pode às vezes ser mutuamente benéfica. Mas os efeitos agregados, quando se consideram a cobertura de seguros, direitos de pensão, níveis de salário e segurança no emprego não são nada positivos. (HARVEY, 2004, p.144)

Na indústria vastos programas de reestruturação foram usados de modo a atender as transformações exigidas no processo produtivo, com destaque à terceirização, onde se busca a redução de custos possibilitando proveitos de produtividade e eficiência. Lima (2010) introduz em sua discussão essa questão da terceirização, referindo-se a reorganização da produção que tem induzido a um processo de desconcentração das empresas através de uma crescente externalização de atividades, e suas conseqüências para os trabalhadores que, apesar de sempre presente na produção industrial tem se difundido e intensificado tanto nos setores de apoio como nas atividades centrais da organização no contexto da acumulação flexível. Enfatiza, que cada vez mais "as empresas eliminam setores produtivos, administrativos ou de serviços, considerados complementares às suas atividades finais e transferem sua realização para outras empresas, concentrando-se no produto principal" (LIMA, J.C., 2010, p.18). Os proveitos decorrem da possibilidade de crescimento, qualidade e competitividade. Em contrapartida, dada a existência de subordinação hierárquicas das terceiras e a forte relação de dependência a que leva a terceirização, a principal implicação para os trabalhadores é a intensificação do trabalho, progressiva informalidade e fragilização das representações sindicais estimulando a concorrência entre os trabalhadores.

Leite (2005), outra teórica de bastante destaque no tema, analisa o processo de reestruturação produtiva no Brasil por meio de uma periodização do processo considerando às especificidades para o caso brasileiro. Mediante um breve exame da perspectiva histórica, a

autora relata que nos anos 1990 o alcance da globalização faz o processo de reestruturação produtiva irromper de maneira mais efetiva levando a economia brasileira a passar por uma série de transformações. O país deu início a uma série de reformas estruturais acompanhando as tendências internacionais visto a necessidade de responder às novas bases de competitividade e modernização. Destaca-se, entre elas, abertura comercial, privatização de estatais, políticas de estabilização econômica, desregulamentação financeira e queda de barreiras tarifárias.

Toda essa mudança no cenário econômico do país foi reforçada pela política de abertura adotada pelo governo Collor propondo a passagem de uma economia fechada, liderada pelo Estado, para uma economia aberta liderada pelo setor privado, tendo como objetivo, ainda, por fim à crise econômica e ajustar a economia. Isso obrigou as empresas a aperfeiçoarem suas estratégias de produtividade para fazer frente à concorrência externa. (LEITE, 2005)

No geral, foram adotadas estratégias de reorganização da produção pautada na racionalização de custos e minimização de investimentos. Táticas de expansão também ganharam importância voltadas para a atualização de equipamentos e operações patrimoniais tais como fusões e absorções. A esse respeito Leite constata que,

Nessa fase as empresas passaram a concentrar seus esforços nas estratégias organizacionais, bem como na adoção de novas formas de gestão do trabalho mais compatíveis com as necessidades de flexibilização da produção e com o envolvimento dos trabalhadores com a qualidade e a produtividade. (LEITE, 2005, p.9)

Desse modo, todo este empenho inovativo acabaram por redefinir a estrutura industrial no país. Uma característica evidente no curso desse processo foi a substituição da força e aptidão do trabalho humano pelas incansáveis e duráveis máquinas resultando em contínuo desemprego. Também com o advento de inovações tecnológicas no setor produtivo, a busca de mão-de-obra especializada para manuseio adequado do maquinário em geral se intensifica, promovendo exclusão daqueles que não se adequam à tecnologia. Isso ocorre mais comumente em setores intensivos em capital e tecnologia. Mas em setores intensivos em mão-de-obra, como o setor calçadista explorado mais adiante, que conta com uma força de trabalho pouco qualificada, os efeitos dessa reorganização da produção assumem uma forma diferenciada através da terceirização, por exemplo.

Assim, pelos aspectos já discutidos as implicações da reestruturação brasileira para o mercado de trabalho configuram uma realidade de regressão e deficiência no que se refere nível de

emprego, grau de formalização do trabalho e salários, agravando os problemas de desigualdade no país.

1.4 Divisão Inter-Regional do Trabalho

Para dar seguimento a compreensão de como funciona a dinâmica regional econômica é necessário esclarecer sobre os aspectos da divisão social do trabalho no espaço e sua relevância para o estudo do desenvolvimento regional. Nesse campo a contribuição de Oliveira (2010) sobre a divisão inter-regional do trabalho é fundamental. A autora parte em sua análise dos ensinamentos de um dos maiores teóricos do desenvolvimento que enxerga a existência das desigualdades regionais como um resultado do conjunto geral das desigualdades entre os indivíduos e grupos sociais. Dessa forma, são os próprios processos sociais em curso que levam às desigualdades inter e intra-nacionais fortalecendo as disparidades regionais (MYRDAL apud OLIVEIRA, 2010). Estas, presentes devido à aglomeração de grande quantidade de pessoas em centros urbanos com desigual distribuição de renda entre elas. Nessa direção, Lima (1990) atribui o fator renda como elemento propulsor e estimulador das desigualdades não sendo possível uma [dissociação](#) entre os dois fenômenos. Tal como diz o autor,

as profundas iniquidades na distribuição da riqueza têm sido, ao longo dos anos, uma das características mais marcantes e persistentes do processo de desenvolvimento nacional. Nesse contexto, os desequilíbrios regionais devem ser compreendidos como uma das formas de manifestação de um mesmo fenômeno que, igualmente, tenciona a relação capital/ trabalho e aprofunda as disparidades na apropriação pessoal da renda. (LIMA, R.S., 1990, p.190)

Paralelamente, as desigualdades regionais estão intimamente associadas a divisão espacial do trabalho que se estende pelo país assumindo formas diferenciadas de acordo determinado setor e área geográfica. Assim, cada localidade desempenha uma tarefa específica e têm existência particularizada nas relações de domínio e subordinação com outras regiões.

Tratando especificamente do caso brasileiro, Oliveira (2010) aponta que foi com o fim da Crise de 1929 e subsequente política de proteção da economia, que as diretrizes econômicas voltaram-se para a integração do mercado nacional à dinâmica regional brasileira rompendo com a até então, lógica de separação entre ambos, deslocando o centro da economia do setor externo para o mercado interno. No entanto, a autora explica que no interior desse processo de interação

do mercado nacional, a centralização regional da indústria já se apresentava sob a liderança paulistana de maneira notável.

Nesse sentido, dar-se início a uma ampla concentração espacial da indústria brasileira se estendendo gradativamente sobre o território nacional, centralizando-se na Região Sudeste que, por sua vez, concebeu desequilíbrios na distribuição dos benefícios do crescimento econômico entre as demais regiões brasileiras.

As atividades econômicas foram se organizando geograficamente seguindo uma lógica setorial específica. Com efeito, no Brasil a dinâmica regional do país, como já mencionado, foi marcada pela concentração da indústria no Estado de São Paulo. A esse respeito Diniz (2002) em sua análise sobre a configuração regional da indústria a partir de um recorte das áreas mais relevantes pelo seu dinamismo, contextualiza que em 1970 fase inicial do processo de concentração, o Estado de São Paulo com apenas 2,9% da área geográfica do país, já participava com 19% da população e 39% do PIB, 58% da produção industrial e 24% do emprego industrial.

Esse processo de concentração econômica regional induziu a uma intensa discrepância também nas condições de vida e nos níveis de renda entre as regiões brasileiras. Diniz apresenta que ainda nos anos de 1970, a taxa de analfabetismo nordestina era superior a 50%, enquanto para alguns estados do eixo Sul-Sudeste, a mesma era inferior a 20%. Com uma expectativa de vida de 53 anos para o Brasil, a nordestina era de apenas 44 anos, contra uma média de 57 a 60 para o Sudeste e Sul do país. Para uma renda *per capita* média de US\$ 2.315, para o Brasil, a preços de 1996, a do Piauí, estado mais pobre na década de 1970, era de apenas US\$ 434; e a de São Paulo, estado mais rico de US\$ 4.629 (IPEA/PNUD/FJP,1998 apud DINIZ,2002)

Segundo Lima (1990), foi só a partir do final década de 1970 que deu-se início ao processo de reversão dessa tendência com a desconcentração regional da indústria. Nesse período contribuíram para esse fenômeno a busca de proximidade das empresas com as matérias-primas, a melhoria no sistema de transportes; políticas de subsídios e incentivos; dentre outros.

Entretanto, Oliveira permite que se abra um parêntese na discussão acerca da desconcentração industrial de 1970/1980, afirmando que o próprio estado de São Paulo se beneficiou com esse processo de reconfiguração também chamado de interiorização, já que o episódio não significou uma desindustrialização do estado. Houve sim, uma perda relativa da participação de São Paulo e sua região metropolitana, principalmente no que tange a produção industrial, criando um conjunto de novas áreas dispersas em cidades de médio-porte, mas com

relevante complementaridade entre a indústria paulista e aquelas instaladas nas demais regiões. (OLIVEIRA, 2010)

Na concepção da autora, essa conversão da tendência histórica de concentração econômica no país não impediu a crescente heterogeneidade interna às regiões atribuindo como causa a ausência de planejamento do desenvolvimento, no qual a visão de dificuldades, preferências e potencialidades regionais e setoriais não foram considerados; a existência de uma gama de incentivos fiscais adquiridos através de disputa predatória deflagrada entre os estados, a guerra fiscal; e baixo nível da taxa de crescimento, onde as consequências se resumem aos empregos originados e ao seu efeito multiplicador, por meio da renda gerada contribuindo seguramente para agravamento das desigualdades.

Criticamente Brandão (2004), corroborando à asserção de Oliveira, conclui que a divisão inter-regional segue caracterizada por áreas deprimidas ou pouco dinâmicas com a presença de uma região que é centro de comando da acumulação de capital no Brasil, sede de importantes empresas multinacionais e transnacionais, detentora de grande participação nos setores de bens de consumo e de capital, absorção e qualificação de mão-de-obra, com condições de competitividade frente à economia. Um legítimo núcleo financeiro moderno que dispõe de um parque produtivo inovador e conhecido mundialmente. O maior exemplo ainda é a área metropolitana de São Paulo que continua sendo o maior centro econômico e populacional do país.

Desse modo, à luz da divisão inter-regional do trabalho no Brasil, o autor acrescenta que a reestruturação produtiva e os investimentos realizados nos anos 1990 não acarretaram alterações significativas em sua configuração não sendo eficaz em conter as disparidades nos campos inter e intra-regionais. A partir dessas contribuições, é possível avançar acrescentando que a dinâmica de desenvolvimento econômico regional no que tange a divisão inter-regional do trabalho continuam, portanto, definidas por grandes heterogeneidades, com grande concentração das estruturas produtivas no Sudeste brasileiro, não implicando em significativas melhorias nas condições das demais macrorregiões do país, especialmente, Norte e Nordeste.

Os aspectos da dinâmica econômica regional tratados até aqui, como os modelos de desenvolvimento regional e local e o processo de endogeneização nas teorias de crescimento, servirão de base para a análise posterior acerca da estrutura da indústria calçadista e seus desdobramentos em termos de emprego.

2. TRANSFORMAÇÕES ECONÔMICAS A PARTIR DA DÉCADA DE 1990 E REFLEXOS PARA A INDÚSTRIA CALÇADISTA

Neste capítulo, será abordado as características cruciais da indústria de calçados mundial. Na sequência, será apresentado o mercado brasileiro para o setor com a indicação dos principais polos produtores e o contexto histórico-econômico que levou a indústria desse ramo a migrar do eixo Sul-Sudeste em direção ao Nordeste do país, especialmente à Bahia, tal como os programas e ações implementadas pelo governo do Estado no sentido de promover o desenvolvimento através da atração de indústrias.

2.1 Dinâmica produtiva do setor

A dinâmica da produção de calçados é caracterizada, nas palavras de Navarro (2006, p.387), por formar "uma atividade tradicional da produção industrial e, apesar de todo o desenvolvimento tecnológico, guarda ainda,[...]características de trabalho artesanal". A autora

explica que as etapas de produção no âmbito calçadista contam com a segmentação de suas operações que envolvem intervenções diferentes a cada uma delas como corte, costura, montagens e acabamento dificultando a automação plena da cadeia produtiva. Esta é a razão da capacidade de grande absorção de mão-de-obra pelo setor, inclusive a não especializada, implicando na participação de um considerável contingente de trabalhadores no processo produtivo.

Embora o perfil das indústrias de calçados e seu processo produtivo sejam de significativa importância, por hora, na presente análise nos remeteremos apenas a algumas características peculiares. Tal como apontado por Dias (2013), referente ao potencial empregatício da indústria de calçados, um aspecto primordial é a sazonalidade do trabalho, visto que períodos de maior contratação acontecem atrelados a expansão das vendas e, conseqüente aumento de produtividade que, geralmente, existem épocas certas para acontecer. Outra particularidade desse tipo de indústria de acordo a autora, decorre do fato de as técnicas de fabricação do bem de consumo não-durável em questão não exigirem qualificações especiais, o aprendizado acontece de forma diferenciada das indústrias intensivas em capital. O conhecimento nesse ramo produtivo é adquirido através da prática e de processos informais de transmissão de informação que se modificam a medida que se adquire mais recursos aumentando assim a destreza e habilidade do trabalhador. É o chamado *learning-by-doing* que consiste em aprender fazendo. O aprendizado acontece como produto da experiência, do acúmulo de conhecimento através dos processos de repetição pelos trabalhadores, gerando efeitos positivos sobre os ganhos de produtividade.

Uma prática comum do setor calçadista é o fenômeno da aglomeração das indústrias produtoras com intuito de redução de custos. Como já discutido anteriormente por meio da contribuição de Porter, os aglomerados funcionando como uma concentração geográfica de empresas correlatas facilitam a inovação através do compartilhamento de informações existentes, instigando o aumento da competitividade das empresas permitindo que se tire proveito das externalidades e extravasamentos gerados da inter-relação entre elas. Desse modo, as empresas concentradas no mesmo sítio geográfico e operando em conjunto beneficiam-se das vantagens da aglomeração em um ambiente de cooperação e eficiência coletiva e, por esta razão exercem forte atração sobre outras empresas que atuam no mesmo segmento, a exemplo da indústria de calçados.

De acordo com os dados da Associação Brasileira das indústrias de calçados (ABICALÇADOS, 2012a) de países em desenvolvimento proveem a maior parte dos calçados consumidos no mundo. Destacam-se exportadores como China, Itália, Hong Kong, Vietnã e Brasil. Segundo Reis (1992 apud NAVARRO, 2006) desde o fim da Segunda Guerra Mundial a produção tende a cair nos países mais industrializados e a se realocar nos chamados em desenvolvimento onde os menores custos em termos de força de trabalho representam um diferencial competitivo, resultando numa reconfiguração da produção mundial.

Isso pode ser observado na Tabela 1 onde estão apresentados os maiores produtores mundiais entre 2003 e 2011, com destaque para os países asiáticos tal como China, Índia, Vietnã e Indonésia concentrando no período 77,3% da produção mundial com crescente melhora de atuação por parte da Índia, ao contrário do Vietnã e Indonésia que não apresentaram mudança significativa de desempenho. Além dos países asiáticos, o Brasil que até 2004 ocupava o 2º lugar entre os maiores produtores do mundo perde espaço para produção Indiana com 909 milhões de pares de calçados no ano de 2005, permanecendo entre os cinco maiores produtores, mantendo-se na terceira posição com 819 milhões de pares, com participação de 6% no total mundial em 2011.

Tabela 1- Maiores Produtores Mundiais De Calçados Em Milhões De Pares/Ano (2003-2011)

PAÍSES	2004		2005		2006		2007	
	N	%	N	%	N	%	N	%
China	8800	76%	9000	76%	9600	76%	10209	77%
Índia	850	7%	909	8%	960	8%	980	7%
Brasil	916	8%	877	7%	830	7%	808	6%
Indonésia	564	5%	552	5%	560	4%	565	4%
Vietnã	445	4%	525	4%	630	5%	665	5%
Total	11575	100%	11863	100%	12580	100%	13227	100%
PAÍSES	2008		2009		2010		2011	
	N	%	N	%	N	%	N	%
China	10455	76%	10030	74%	9814	72%	9936	73%
Índia	1260	9%	1434	11%	1490	11%	1550	11%
Brasil	816	6%	813	6%	893	7%	819	6%
Indonésia	520	4%	525	4%	610	5%	688	5%
Vietnã	698	5%	735	5%	730	5%	692	5%
Total	13749	100%	13537	100%	13537	100%	13685	100%

Fonte: (FROEHLICH,2013)

No mesmo ano a China além de maior produtor, também atingiu a marca de maior exportador com participação de 72,4% do total da exportação mundial em volume de pares, seguido do Vietnã com 4% em volume, segundo dados do Brazilian Footwear. O Brasil alcançou neste período a 10ª posição entre os maiores exportadores de calçados com a marca de 113 milhões de pares exportados a mais de 145 Países. (BRAZILIAN FOOTWEAR,[2011]c)

Os dados apresentados só reforçam o cenário de mudança da produção para países em desenvolvimento. Pela ótica do consumo, ao contrário da lógica dos maiores produtores concentrarem suas atividades em países em processo de desenvolvimento, os países já desenvolvidos ainda são os grandes compradores de calçados no mundo.

Os EUA são os maiores importadores respondendo por 45% das importações globais, com 2,2 bilhões de pares em 2010. Trata-se do principal mercado consumidor mundial. Só o Brasil foi responsável por enviar para o país, 14,9 milhões de pares de calçados (BRAZILIAN FOOTWER, 2013a). Hong Kong, como mostrado na tabela 2, figura na 2ª posição tendo importado 635 milhões de pares. Japão, Alemanha, Reino Unido e França aparecem na sequência como principais importadores respondendo por entre 12% e 10% de participação global.

Tabela 2 - Principais Importadores De Calçados Em Milhões De Pares (2004-2010)

PAÍSES	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
EUA	2.124	47%	2.252	48%	2.371	49%	2.362	47%	2.200	44%	2.116	43%	2.264	45%
Hong Kong	780	17%	617	13%	586	12%	596	12%	617	12%	624	13%	635	13%
Japão	519	11%	556	12%	573	12%	594	12%	615	12%	602	12%	606	12%
Alemanha	412	9%	464	10%	438	9%	498	10%	511	10%	500	10%	477	10%
Reino Unido	375	8%	424	9%	443	9%	486	10%	520	11%	536	11%	532	11%
França	345	8%	379	8%	395	8%	445	9%	488	10%	523	11%	496	10%
Total	4.555	100%	4.692	100%	4.806	100%	4.981	100%	4.951	100%	4.901	100%	5.010	100%

Fonte: (FROEHLICH,2013)

Adicionalmente, os EUA além de maiores importadores trata-se também do principal mercado consumidor mundial seguidos da China, Índia e Brasil. Uma característica bastante relevante da cadeia produtiva calçadista é justamente que alguns dos países que se destacam como grandes produtores estão também entre os maiores consumidores, como o caso brasileiro, que em 2011 ocupava quarta posição com 740 milhões de pares consumidos (BRAZILIAN FOOTWEAR, [2011]c). Isso reflete a existência de um significativo mercado interno com consumo em boa parte atendido pela produção nacional, mesmo que haja algum volume de importação do setor no país. Situação essa oposta a países como EUA e Japão que possuem um mercado atendido praticamente em sua totalidade apenas pelas importações, como pode ser percebido na tabela acima.

2.2 Indústria calçadista Brasileira e inserção no mercado internacional

Segundo dados do relatório setorial de 2012 da Associação Brasileira das indústrias de calçados, a indústria calçadista brasileira se firma como terceira maior produtora em nível mundial, com 819 milhões de pares produzidos ao ano, e a oitava maior exportadora com resultados de exportação em 2011 de US\$ 1,3 bilhão/ano embarcando 113 milhões de pares. Possui mais de oito mil fábricas gerando cerca de 355 mil postos de trabalho (ABICALÇADOS, 2012a).

A configuração da indústria no Brasil apresenta-se distribuída em pólos localizados nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do país, abrigando dois pólos de destaque internacional: o do Vale do Rio dos Sinos (RS) e o de Franca (SP).

O chamado Vale do Rio dos Sinos ou Vale dos Sapateiros, pertencente à região metropolitana de Porto Alegre é uma das áreas com maior potencial econômico e industrial do Rio Grande do Sul. Composto por dezoito cidades, numa área de 140 quilômetros, esta região abriga um número estimado de 1.700 fábricas de calçados e de componentes, indústrias de máquinas e equipamentos, curtumes, entidades de classe e instituições de pesquisa e ensino. Os calçados produzidos no Vale dos Sinos são exportados para mais de 140 países. As principais fábricas de calçados estão localizadas nas cidades de Sapiranga, Campo Bom, Dois Irmãos, Ivoti e Novo Hamburgo (ABICALÇADOS, 2012b).

O segundo maior polo produtor de calçados do país está localizado no município de Franca, interior do Estado de São Paulo, sendo conhecida em todo o Brasil como a capital nacional do calçado masculino. Sua produção alcança o índice de 37,2 milhões pares/ano (SINDIFRANCA, 2012). Destacam-se também os polos de Santa Catarina com o Vale do Rio Tijucas e o município de São João Batista, os municípios de Jaú e Birigui em São Paulo, Minas Gerais com Nova Serrana e Belo Horizonte, Bahia, Ceará e Paraíba.

O Estado do Rio Grande do Sul apresentou entre 2012-2013, como exposto na tabela 3, o maior percentual de crescimento entre os principais estados exportadores, que apesar de participação sobre o volume ser inferior ao Ceará, manteve-se como principal exportador de calçados nacional com 387 milhões do total faturado pelo país. A Bahia em quinto no ranking enviou para o exterior 5 milhões de pares. Já o Estado da Paraíba que até o ano de 2011 registrava 11% sobre o total do faturamento obtido pelo Brasil, ocupando o terceiro lugar dentre os exportadores centrais, sofreu queda nos dois anos subsequentes com participação de 9,4% correspondente a 103 milhões em valores e 28 milhões em volume em 2013 (ABICALÇADOS, 2012b; BRAZILIAN FOOTWEAR, 2013b).

Tabela 3 - Comparativo da Exportação Brasileira de Calçados por Estado, 2012-2013

ESTADOS	US\$ 2012	PARES	US\$ 2013	PARES
Rio Grande do Sul	385.416.243	15.433.293	387.069.827	16.481.769
Ceará	319.748.285	48.482.484	314.911.164	51.796.332
São Paulo	122.131.197	6.017.828	144.438.854	10.137.954
Paraíba	108.668.023	29.136.039	103.447.470	28.547.871
Bahia	74.354.580	4.722.087	63.191.974	5.375.419
Sergipe	20.567.119	1.308.658	18.813.289	1.169.887
Minas Gerais	17.862.865	1.306.243	18.292.870	1.319.775
Pernambuco	9.976.098	4.287.185	12.612.723	5.280.587
Santa Catarina	10.628.056	764.018	11.540.240	800.795
Paraná	9.117.874	610.264	9.561.938	678.698
Outros	14.463.550	1.206.340	11.417.972	1.313.944
TOTAL	1.092.933.890	113.274.439	1.095.298.321	122.903.031

Fonte: Brazilian Footwear (2013)

Uma consideração relevante em relação a análise das exportações por Estado é que apesar dos Estados Nordestinos apresentarem uma produção física maior do que as demais regiões, em termos de valores a região Sul ainda se sobrepõe. Isso pode ser explicado pela diferença do preço médio do calçado entre as regiões em razão dos distintos tipos de calçados produzidos em cada uma, sendo no Sul fabricados os calçados de maior valor agregado. Ainda referente aos números expostos, percebeu-se um aumento do total exportado pela indústria nacional entre 2012 e 2013 vendendo ao exterior 122 milhões de pares, representando uma diferença de 7% em relação ao ano anterior.

A concentração industrial deste setor na região do Vale dos Sinos (RS) configuram um dos maiores clusters calçadistas do mundo especializado em calçados femininos, tal como na região de Franca que voltado para a fabricação de calçados em couro masculino, também possui toda estrutura de um cluster, porém em menor escala (CORRÊA, 2001). Como já elucidado no capítulo anterior, o cluster se refere a um conjunto de produtores que trabalham em conjunto em um ambiente de interação e cooperação, dinamizando sua estrutura produtiva de modo a ter força suficiente para introduzir-se nos mercados nacionais e internacionais. Retificando,

[...] Os *clusters* abrangem um arranjo de ligações industriais e outras entidades importantes para a competição. Eles incluem, por exemplo, ofertantes de

insumos especializados tal como componentes, maquinários, serviços, e providência a infra-estrutura especializada. Os *clusters* são extensões “para trás” e “para frente”, até o cliente, na cadeia produtiva e lateralmente para manufaturas de produtos complementares e para companhias em indústrias relacionadas por habilidades, tecnologias, ou insumos comuns. (SIQUEIRA, 2001 apud NERY, 2003, p.251)

Retornando a análise dos dados, no que tange aos índices de importação brasileira no ano de 2013, a importação de calçados prontos apresentou elevação de 12,5% em comparação com o do ano anterior, 2012. Como observado na Tabela 4, o Brasil dispendeu pelas importações US\$ 572 milhões, ao comprar 39 milhões de pares. O Vietnã ficou em primeiro lugar com US\$ 299 milhões e 16 milhões no volume de pares enviados ao Brasil. No volume físico, a China foi responsável por 9 milhões de pares, pelos quais recebeu US\$ 60 milhões, apresentando participação de 10,5%. A Indonésia ficou em segundo lugar embarcando para o Brasil 7 milhões de pares e obtendo US\$ 144 milhões. Os EUA, nosso principal consumidor enviou 17 milhões de pares e recebeu cerca de US\$ 560 milhões.

Tabela 4 - Importações Brasileiras por país de origem/ 2012-2013

PAÍS	2012		2013		% PARTICIPAÇÃO 2012	% PARTICIPAÇÃO 2013
	US\$	PARES	US\$	PARES	US\$ %	US\$ %
12,5 % US\$ / 9,8% PARES						
Vietnã	282.457.938	15.039.642	299.058.152	16.809.407	55,5%	52,2%
Indonésia	100.137.350	5.906.009	114.492.259	7.029.554	19,7%	20,0%
China	58.724.588	10.428.217	60.100.724	9.774.687	11,5%	10,5%
Camboja	2.810.906	254.301	20.745.960	1.589.961	0,6%	3,6%
Itália	13.946.589	113.416	19.458.137	151.243	2,7%	3,4%
Tailândia	7.482.128	577.754	10.404.932	691.270	1,5%	1,8%
Argentina	4.956.319	407.005	9.342.274	509.737	1,0%	1,6%
Paraguai	6.245.405	342.694	8.927.560	552.917	1,2%	1,6%
Taiwan	2.588.613	81.867	6.079.604	186.876	0,5%	1,1%
Índia	4.982.782	309.073	4.521.816	346.429	1,0%	0,8%
México	7.199.173	1.000.634	4.401.507	625.665	1,4%	0,8%
Espanha	2.622.285	87.357	4.371.333	195.138	0,5%	0,8%
Bangladesh	4.264.781	604.958	2.396.077	259.803	0,8%	0,4%
Portugal	1.317.845	38.535	1.529.128	44.245	0,3%	0,3%
Coréia do Sul	2.757.609	86.353	882.880	35.482	0,5%	0,2%
Bosnia-Herzegovina	920.464.464	65.850	882.714	48.486	0,2%	0,2%
Romênia	573.496.496	9.929	833.687	15.175	0,1%	0,1%
Colômbia	219.078	6.205	811.824	20.847	0,0%	0,1%
Estados Unidos	542.096	26.001	560.922	17.379	0,1%	0,1%
Paquistão	235.132	7.527	443.331	14.355	0,0%	0,1%
Outros	3.475.822	249.268	2.131.855	231.888	0,7%	0,4%
TOTAL	508.560.399	35.642.595	572.376.676	39.150.544	100%	100%

Fonte: Brazilian Footwear (2013)

Entre os países com maior participação nas importações do Brasil estão os asiáticos que estão entre os mais importantes produtores de calçados do mundo: China, Indonésia e Vietnã. Apesar do Brasil ter seu consumo em boa parte abastecido pela produção interna, as importações se expandiram em grande parte, dado o incremento de renda das famílias em virtude, por exemplo, de políticas sociais cada vez mais adotadas.

A indústria calçadista alcança as características de uma cadeia global a partir dos anos 1960, em um movimento de reconfiguração industrial. Até então, como esclarecido por Costa (2004), o cenário se apresentava como "uma organização industrial da produção de calçados com [...] baixas barreiras à entrada e à saída, uma produção com mão-de-obra intensiva e o

predomínio de pequenas e médias empresas fabris" (COSTA 2004 apud ZINGANO, 2012, p.24) . Nesse período, o setor se inicia no mercado externo apoiado pela coletividade das até então pequenas empresas e incentivos do governo à exportação, permitindo ao calçado brasileiro significativa importância no quadro das exportações nacionais.

Dentre os incentivos fiscais, cambiais e financeiros concedidos pelo governo ressalta-se a isenção do IPI e Imposto de Renda nos anos de 1964 e 1965; adoção do regime aduaneiro "*drawback*" em 1966, referente a suspensão de impostos sobre importação de insumos que serão utilizados na fabricação do produto exportado e desvalorizações cambiais em 1968. A indústria em resposta a esses estímulos exportou mais de um milhão de pares de calçados no ano seguinte, 1969, enquanto nos anos anteriores a média não ultrapassava a marca de 206 mil pares. (BRENNER, 1990 apud ZINGANO, 2012)

A grande expansão das exportações brasileiras permaneceu ininterrupta até a chegada de 1980. A partir de então, o setor começou a sofrer com a concorrência de um novo grupo de países asiáticos com abundante disponibilidade de trabalho a salários mais baixos, em especial a China, alterando toda a dinâmica de calçados no mundo causando certa apreensão aos países exportadores nos anos 1990. O país vem ampliando cada vez mais sua participação no mercado e segue no topo do *ranking* mundial dos países produtores de calçados, como já mencionado na tabela 1.

O impacto desse efeito foi significativo a nível mundial e, no Brasil não foi diferente. Vasconcellos (2012) destaca que o país viu seus produtos serem substituídos tanto no mercado nacional quanto em países estratégicos, relevantes importadores de nossos calçados como, a Argentina e Estados Unidos da América. O quadro econômico brasileiro no início da década de 1990 era de hiperinflação seguido de inúmeras tentativas mal sucedidas de estabilização que acabou provocando uma grave recessão na economia nacional. As consequências foram reflexos negativos no mercado de trabalho com aumento do índice de desemprego e redução salarial, estagnação dos investimentos, baixo crescimento e retração do mercado interno.

As ações de cunho neoliberal do Plano Collor e Plano Real entre 1990 e 1994 puseram em prática uma política de abertura comercial e financeira, seguida de alta de juros e câmbio valorizado afetando toda a estrutura industrial do país. O resultado foi a abrupta concorrência direta dos bens importados sofrida pela base produtiva doméstica (PRATES, 2005). O impacto sob a indústria calçadista coagiu as empresas do setor a produzirem bens de qualidade inferior

para competir com os baixos preços dos importados, preferidos pelos consumidores nacionais, tanto pela diferença de preço quanto por ser novidade para grande parcela da população.

No caso específico do Vale do Rio dos Sinos (RS) a entrada da China com seus baixos custos alterou a situação de prosperidade da região que coagidos por produtos de qualidade semelhante e preços e custos salariais menores não souberam reagir a nova situação resultando em falências de empresas de tradição no ramo.(COSTA;FLIGESPAN,1997 apud SUZIN et al, 2007)

De acordo com Tomazini (2003, p.48), "[...] no final de 1997 o custo médio da hora-trabalho na Alemanha orbitava em torno de U\$\$25,00, enquanto no Brasil era cerca de U\$\$3,00 e na China ficava em U\$\$0,50". Esta diferença muito abaixo dos praticados no mercado interno representa um grande risco para o fomento da indústria nacional, podendo acarretar graves conseqüências econômicas e sociais.

Segundo o Sindicato da Indústria de Calçados de [Franca](#) (2012), 34 milhões de pares confeccionados na Ásia entraram no Brasil em 2011 ao custo de US\$ 427,7 milhões. O número chega perto dos 37 milhões de pares fabricados no mesmo ano pelas 1.015 empresas ligadas ao Sindifranca.

Uma das saídas encontradas pelos industriais da classe para enfrentar essa concorrência foi o deslocamento industrial para regiões sem tradição fabril marcada por uma força de trabalho depauperada, a fim de produzir de forma mais competitiva, onde os custos produtivos pudessem ser menores, na tentativa de fazer frente à concorrência internacional.

2.3 Estratégia competitiva e a migração do setor calçadista para o Nordeste Brasileiro

O deslocamento da produção têm sido um dos movimentos mais importantes utilizado pela indústria calçadista como estratégia de sobrevivência no ambiente produtivo. Frente a isso, a produção nacional passou a procurar outras regiões brasileiras, principalmente o Nordeste com destaque para os estados do Ceará, Bahia e Paraíba.

Reafirmando o que já foi posto anteriormente, Weber (1909 apud MATOS 2005) com sua *Teoria da Localização de Indústrias* defendia que decisão da localização das atividades industriais não decorria apenas do uso de transporte das matérias-primas e dos produtos finais, mas como também do custo da força de trabalho e das forças de aglomeração e desaglomeração.

Diante disso, como entendido e exposto ao longo deste item por Corrêa(2001), a principal razão da migração geográfica rumo ao Nordeste do Brasil é motivado pelos menores custos de produção em seu conjunto. Navarro (2006, p.388) esclarece que, “a produção de calçados [...]tem característica migratória e tende a se deslocar para regiões onde a obtenção de mão de obra não é obstaculizada por salários elevados e pela avançada proteção legal ao trabalhador”. Ou seja, as indústrias calçadistas deslocar-se-ão para regiões com custos inferiores e de sindicalismo menos expressivo.

O pagamento de salários aos trabalhadores, por exemplo, são inferiores aos pagos nas regiões tradicionais. Isso pode ser confirmado de acordo com os dados da RAIS, na tabela 5, que mostra o salário médio pago na indústria calçadista nas cinco macrorregiões do Brasil.

Tabela 5 - Remuneração média nominal na indústria de calçados por região - 2012

REGIÃO	MÉDIA SALARIAL
Norte	R\$ 729,32
Nordeste	R\$ 822,95
Sudeste	R\$ 974,40
Sul	R\$ 1059,02
Centro-Oeste	R\$ 841,34
TOTAL	R\$ 950,97

Fonte: MTE (2012)

Nota: Dados retirados da Anuário RAIS

Verifica-se que a indústria de calçados na Região Sul e Sudeste possui um custo com a remuneração de trabalhadores bem mais elevado se comparado as outras regiões que, em média, se aproxima de um salário mínimo.

Outro fator determinante para o deslocamento se refere a posição favorável da região em relação aos Estados Unidos, nosso principal importador (CORRÊA,2001). Além disso, pode se contar ainda com o tamanho do mercado interno da região e a fraqueza dos sindicatos locais. Em suma, a escolha do local de migração se dará após avaliação criteriosa dos custos e benefícios em relação aos fatores encontrados em determinada localidade.

Cabe salientar que só foram deslocados para o Nordeste apenas uma parcial do seguimento produtivo, mantendo ainda nas regiões Sul e Sudeste as atividades de maior valor

agregado. Essas regiões apresentam uma estrutura produtiva completa com setores fornecedores de matérias-primas, componentes e outros serviços ligados à atividade de produção de calçados. Como exposto por Garcia (2001, p.104) "o *locus* da acumulação industrial não foi deslocado e ainda permanece nas regiões produtoras tradicionais". Ou seja, apesar do processo de realocação do setor, a indústria calçadista continua concentrada em regiões específicas nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo onde acontecem o gerenciamento da atividade e a produção de linhas mais refinadas. Assim, não existe na região um segmento mais notório tal como nas regiões Sul com a especialização em calçados femininos ou no Sudeste com produção mais acentuada em calçados masculinos. Diferente do que acontece nas regiões pioneiras nesta atividade industrial, não se objetiva a formação de aglomerações e necessidade de especialização. A localização na região Nordeste ocorre de maneira dispersa, desenvolvendo algumas cidades que sofrem com insuficiência de trabalho permitindo aumento de renda decorrente da chegada dessas unidades industriais (CORRÊA,2001). Não se busca, portanto, a formação dos chamados clusters no Nordeste do país privando a região dos benefícios dessa aglomeração.

Para transferirem suas unidades produtivas para essas regiões, as empresas industriais exigiam do Estado que houvesse uma infra-estrutura adequada à suas necessidades. Nesse sentido, estabeleceu-se uma verdadeira guerra fiscal entre muitas regiões do Brasil para atrair tais indústrias.

Conforme pontua Avena (2002), ainda na década de 1990 com o processo de liberalização econômica experimentado a partir da estabilização da economia, via Plano real, a adesão de políticas neoliberais deu início à substituição da intervenção do governo federal no processo de desenvolvimento da economia por iniciativas estaduais que passaram a ser responsáveis pelo emprego de medidas de estímulo a economia local.

O autor destaca que em função das disparidades regionais existentes e as restrições de recursos internos para investir em projetos capazes de sanar essas dificuldades, entrar nessa guerra pode ser a única alternativa para alguns Estados que possuem pouquíssimas chances de captar investimentos que pudessem viabilizar um parque industrial competitivo sem incentivos. Assim, uma das principais estratégias dessa política de desenvolvimento para tentar dinamizar as atividades produtivas, é o de intervir na decisão locacional das empresas buscando a distribuição de novas plantas em regiões menos ativas economicamente. Desse modo, são oferecidos

estímulos financeiros por parte do Governo Estadual para dar início à produção industrial naquela região. Como exemplo, a concessão de terrenos, isenção de impostos, créditos especiais de [ICMS](#) ou empréstimos subsidiados de [longo prazo](#) e outros.

Em geral, a Guerra Fiscal se dá pela necessidade de atrair [investimentos](#) para os [estados](#), geralmente, distantes de grandes centros urbanos, de modo a evitar que haja esvaziamento econômico favorecendo o crescimento e que se possa atenuar as desigualdades regionais. Porém, Varsano - criticando a dinâmica perversa da Guerra Fiscal entre estados pela disputa para receber novos empreendimentos - conclui que "os vencedores da guerra são os Estados financeiramente mais poderosos, capazes de suportar o ônus das renúncias e, ainda assim, assegurar razoáveis condições de produção", alcançando o resultado contrário ao que se buscava, agravando as disparidades e aumentando as tensões entre os Estados (VARSANO,1997, p.4). Cabe salientar que tais incentivos,

devem cobrir os custos de afastamento e compensar os riscos envolvidos na operação; logo, quanto mais distante uma localidade estiver da alocação ótima da empresa, maior o custo fiscal envolvido na concessão do benefício.(LIMA; LIMA, 2010, p.564)

Dessa maneira, os resultados da disputa para alguns Estados podem ser muito custosos já que quanto menos atrativa sua região, maior terão de ser os incentivos ofertados. Isso poderá refletir-se na redução de investimentos locais em saúde, educação e infra-estrutura e etc.

De todo modo, os efeitos das políticas de incentivos sobre os estados que as concedem são dos mais diversos. Se de um lado, promove-se a criação de postos de trabalho, geração de renda, aumento do consumo e investimento devido seus efeitos de encadeamento, por outro, eleva-se os custos envolvidos nos programas como as obras de infra-estrutura oriundos da renúncia de arrecadação tributária podendo gerar desequilíbrio orçamentário e ineficiência dos serviços públicos prestados (VARSANO,1997).

2.4 Estrutura do setor na Bahia

A indústria de calçados na Bahia no período anterior a política de incentivos adotada pelo Estado era basicamente artesanal, de pequeno porte caracterizada pela produção familiar, concentrada em grande parte em Salvador não gerando muitos efeitos na economia local dado o baixo índice de emprego direto promovidos. O calçado não era o único produto fabricado nas

unidades, que produziam também bolsas, cintos e outros artefatos de couro (SEPLANTEC, 2000 apud SPÍNOLA, 2008).

Dentre os estados do Nordeste, a Bahia em 1990 passou a ter uma inserção significativa no cenário nacional pela política de desenvolvimento regional apoiado em benefícios na área fiscal, adotado como tática para movimentar suas atividades produtivas. Além da concessão de incentivos, fatores como mão-de-obra barata, não especializada e abundante, elemento primordial para indústrias intensivas em trabalho (como o ramo calçadista), posição geográfica favorável dada a proximidade aos mercados do Sudeste, pouca expressão sindical, foram determinantes para inclusão da Bahia no processo de relocalização da indústria de calçados.

De acordo com Pessoti (2008), o Estado da Bahia a partir de 1990 passa a estimular mais fortemente a implantação de indústrias em regiões de seu território através de um processo agressivo de atração de investimentos. A primeira iniciativa com tal objetivo surgiu em 1991 com o Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia (PROBAHIA) visando a diversificação produtiva através da interiorização industrial do Estado na tentativa de dinamizar a região, impulsionando-a para um patamar de competitividade. O programa financiava até 75% do ICMS devido pela empresa beneficiada, sobretudo, de indústrias do ramo da mineração, agroindústria, empresas de energia elétrica e de turismo.

Outros projetos estaduais foram lançados para atração de investimentos industriais na Bahia como o BAHIAPLAST (1998) que objetivava estimular a instalação de indústrias nos ramos de transformação plástica e química. Pessoti (2008) destaca que o programa não obteve sucesso, atraindo apenas 31 empresas entre 1999 e 2005 gerando somente 4 mil postos de trabalho. Outro programa de alcance específico foi o PROCOMEX (1997) buscando incentivar a produção para o mercado externo, principalmente no ramo de calçados e seus derivados. Houve também o PROCOBRE (1999) voltado exclusivamente para a indústria mineradora do cobre que além do adiamento fiscal e do crédito oferecia também uma infra-estrutura de apoio para as indústrias que viessem para a Bahia; o PROFIBRA com incentivos para a indústria têxtil e de confecções; o PROAUTO (1999) que atraiu para o Estado a Ford Company do Brasil, uma das maiores montadoras de veículos do mundo.

Em 2002, foi lançado o Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia (DESENVOLVE) unificando todos os programas setoriais já existentes e ampliando os objetivos anteriormente propostos. O DESENVOLVE utilizando como

instrumento primordial o diferimento do ICMS por até 12 anos, foi atrelado a percepção de longo prazo tendo em vista a complementação e diversificação da matriz industrial, concentração em regiões com menor desenvolvimento socioeconômico, verticalização das cadeias produtivas, expansão, modernização e difusão de tecnologias, tudo com menor custo social e ambiental possível.

No que se refere a vinda das indústrias calçadistas à Bahia em função das estratégias criadas pelas políticas de atração fiscal, os investimentos no setor foram espalhados por diversos municípios, empregando força de trabalho local mais barata mantendo baixos custos e evitando intervenção dos sindicatos.

Corrêa (2001) salienta a existência de duas áreas que se sobressaem no Estado. A primeira se trata do sudoeste do Estado englobando os municípios de Vitória da Conquista, Itapetinga e Jequié. O município de Itapetinga recebeu em 1997 uma das maiores empresas de calçados do Brasil, Vulcabras Azaléia, com a fabricação de calçados femininos e esportivos com várias unidades pulverizadas em municípios vizinhos construídos pelo Governo Estadual. Vitória da Conquista abriga uma unidade do Grupo DASS calçados implantada em 2004, e Jequié recebeu a Calçados Ramarim em 1997. Além do Sudoeste baiano, outros municípios receberam investimentos como os municípios da região do Vale do Paraguaçu e da região metropolitana de Salvador, como Alagoinhas, Itaberaba, Santo Antônio de Jesus, Serrinha e Feira de Santana.

A participação da Bahia no setor calçadista brasileiro em termos de produção é de cerca de 43 milhões de pares/ano (SICM,2012). O perfil da produção é bastante heterogêneo não havendo uma especialização produtiva dentro do segmento tal como é a realidade do Sul e Sudeste. Isso se estende por todo Nordeste já que a política de atração dessas indústrias buscava o desenvolvimento regional e não a especialização produtiva, daí a opção pela criação de polos de desenvolvimento associada à construção dos distritos industriais.

O número de indústrias e funcionários tem crescido nos últimos anos. Segundo dados da RAIS (2012), a indústria baiana de calçados é composta por cerca de 142 estabelecimentos que correspondem a 1,27% do total de 18.550 estabelecimentos em todo território nacional. O número de empregos formais em 1º de janeiro de 2014 eram de 26.956 representando 8,11% do total ocupado no país. Em termos de admissão e desligamentos, a Bahia terminou 2013 com 41,44% e 58,56%, respectivamente com um salário médio de R\$932,05.

O Estado exportou em 2013 US\$ 63.191.974 o que corresponde a 5 milhões pares. (BRAZILIAN FOOTWEAR,2013) Grande parte da produção também é destinada para o mercado interno principalmente para o Rio Grande do Sul onde estão localizadas suas matrizes.

Dentre as principais empresas que transferiram unidades produtivas do Sul e Sudeste para o Estado destacam-se a Ramarim, Dass Calçados, Piccadilly, Bottero, Azaléia, Bibi, Bical, Schmidt, Andreza, Maide (em parceria com a Henrich), Ibi, Via Uno, Trevo, Cariri, Leve, Kildery, Klin, Ortopé (também na Paraíba), Bison, Daiby, Vadimello (em parceria com a Turin, fornecedora de componentes), Irwin, Cambuci. (GORINI; SIQUEIRA, 1997 apud GARCIA, 2001)

A produção no Estado segue bem diversificada com calçados femininos, esportivos, infantis e outros. As empresas de componentes presentes na Bahia acompanham a lógica da demanda por parte das empresas fabricantes de calçados contribuindo juntamente com empresas de suporte técnico e outras com a competitividade das mesmas.

A mão-de-obra na Bahia para o setor é composta, em grande parte, por trabalhadores com apenas o 1º grau incompleto ou completo alocados na produção. Não são muitos os funcionários que possuem um nível de escolaridade mais elevado, senão nos setores administrativos, dado o baixo nível salarial que em média não ultrapassa 1,5 salário mínimo. Numa tentativa de amenizar o baixo salário, algumas indústrias do setor Baiano adotam políticas de incentivo para os trabalhadores como gratificações por produtividade e cesta básica, por exemplo. (SEPLANTEC, 2000 apud SPÍNOLA, 2008)

Dados da SEPLANTEC expostos por Spínola (2008) denotam que a indústria calçadista da Bahia se caracteriza por dispor de um potencial significativo crescimento no mercado regional do Nordeste; tem certa facilidade no escoamento da produção com a existência de portos, aeroportos e malha rodoviária; contribuição do polo petroquímico com muitos dos insumos usados na produção pelo setor; proximidade satisfatória com o maior centro fornecedor e consumidor do país, Sul/Sudeste; e outros.

Não obstante, uma das limitações enfrentadas pelo segmento na Bahia se refere a dependência dos incentivos fiscais para manutenção do mesmo no Estado, que caso cessem poderá levar indústrias aqui instaladas a transferirem suas atividades para outras regiões ou países que ofereçam condições mais vantajosas. Os prejuízos dessa movimentação podem ser desastrosos. O Estado terá cada vez mais dificuldade em atender suas demandas, principalmente

no que tange a geração de renda e empregos, variáveis importantes para garantir o desenvolvimento econômico e social de seus espaços. A precariedade da infra-estrutura de transporte, tal como lembrado por Spínola (2008), dada a péssima condição de algumas estradas na região também se finda como um problema por encarecer os custos de transporte e distribuição. Além da força de trabalho não capacitada em razão de não haver uma cultura calçadista no estado.

O setor calçadista na Bahia mantém um papel primordial na desconcentração da matriz industrial do estado por estar distribuída espacialmente em vários municípios do interior, sendo uma fonte efetiva de emprego, renda e estímulo da atividade econômica regional. Todavia, desde o ano de 2012 o setor vem sofrendo dificuldades incluindo o fechamento de unidades fabris no estado, que será discutido no próximo capítulo. Um dos principais motivos é a perda de competitividade causada pela forte entrada de calçados importados a preços muito baixos se comparados aos nacionais. Nesse contexto, será analisado brevemente, na tabela 6 os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego (CAGED/MTE) para municípios selecionados do centro-sul e sudoeste do Estado que contam com maior incidência de indústrias do ramo, objetivando a identificação do comportamento do setor em termos da geração de empregos no período. Em toda Bahia no ano de 2012 foram admitidos na indústria de calçados 8.111 trabalhadores e os demitidos somaram 15.337. Em 2013 os números para admissões foram 7.171 representando 3,75% do total nacional e 10.132 demissões com participação de 5,15% no Brasil.

Observa-se que houve uma movimentação de trabalhadores no sentido de admissões e demissões bastante expressiva nos municípios baianos selecionados para os anos compreendidos entre 2010 e 2013. Dentre os selecionados, para o ano de 2010, Itapetinga e Vitória da Conquista despontavam entre os que mais empregaram e demitiram ao fim do período. No ano subsequente, Santo Estevão assume a liderança no quesito admissões com 1.446 trabalhadores empregados no setor. Itapetinga e Vitória da Conquista em 2011 permaneceram entre os municípios com maior número de desligamentos.

Tabela 6 - Movimentação de trabalhadores na Indústria de calçados em municípios baianos selecionados, 2012

MUNICÍPIOS	ADMITIDOS/ DESLIGADOS
------------	-----------------------

	2010		2011	2012			2013	
Caatiba	47	69	21	45	5	171	0	0
Firmino Alves	153	97	46	155	43	534	0	0
Itororó	409	299	190	642	121	866	69	0
Itambé	171	157	100	141	58	614	0	0
Itapetinga	6.027	4.325	1.422	4.211	469	4.536	1000	3.079
Itaberaba	539	357	537	561	288	631	190	523
Macarani	136	155	44	147	107	629	0	0
Santo Estevão	733	711	1.446	735	945	1.271	687	1.010
Vitória da Conquista	762	869	1.113	1.339	858	534	772	697

Fonte: MTE/CAGED

Nota: Elaboração própria

Em 2012 Santo Estevão mantém-se com maior saldo de empregos criados (945), seguido por Vitória da Conquista, enquanto Itapetinga fechou 4.536 postos de trabalho registrando o maior saldo de desligamentos em igual período. Santo Estevão teve o segundo maior saldo (1.271) embora a diferença com Itapetinga ainda seja bastante relevante. Ressaltando que Itapetinga recebe unidades da Vulcabras Azaléia e Santo Estevão abriga o Grupo Dass. Em 2013 os municípios de Itapetinga e Vitória da Conquista tal como em 2010, foram os que mais se destacaram no número de contratações e demissões, junto a Santo Estevão que na condição de desligamentos assume a posição ocupada por Vitória da Conquista.

Entretanto, a criação e novos postos de trabalho não significa dizer que tais municípios, apesar de agora industrializados e mais expandidos economicamente, se desenvolveram em todas as instâncias necessárias já que esses municípios continuam com indicadores socioeconômicos bastante precários, como será comprovado em análise posterior.

3. A INDÚSTRIA CALÇADISTA NA BAHIA: ANÁLISE DE ALGUMAS VARIÁVEIS EM MUNICÍPIOS SELECIONADOS

Aqui será destacado a estrutura produtiva da empresa Azaléia e os motivos que levaram a empresa a se instalarem na região do sudoeste baiano no final da década de 1990, mais especificamente, no Centro-Sul do estado. Por fim, será apresentada a evolução econômica a partir de dados socioeconômicos dos municípios selecionados e a influência da implantação da indústria de calçados sobre a geração de emprego e renda local.

3.1 Vulcabrás/Azaléia na Bahia

A Azaléia S.A é oriunda da cidade de Parobé no Estado do Rio Grande do Sul, cidade colonizada por alemães que trouxeram a aptidão artesanal para a confecção de calçados o que favoreceu mais tarde, a formação de indústrias na região. A empresa foi fundada em 1958 sendo pioneira na criação da primeira marca de tênis brasileiro, Olympikus. A fundação da empresa foi favorecida pelo período histórico por qual passava o Brasil durante o chamado "milagre econômico", período de forte crescimento econômico, especialmente da indústria, graças à expansão das exportações e do mercado interno. No ano de 2007 a Azaléia S.A foi adquirida por uma de suas principais concorrentes: a Vulcabrás. Foi pago cerca de R\$ 343 milhões pela aquisição, com 99,74% das ações ordinárias da Azaléia e 26,11% das preferenciais. Assim, 51,28% do capital total da Azaléia passou a pertencer a Vulcabrás. (MILAGRES, 2011)

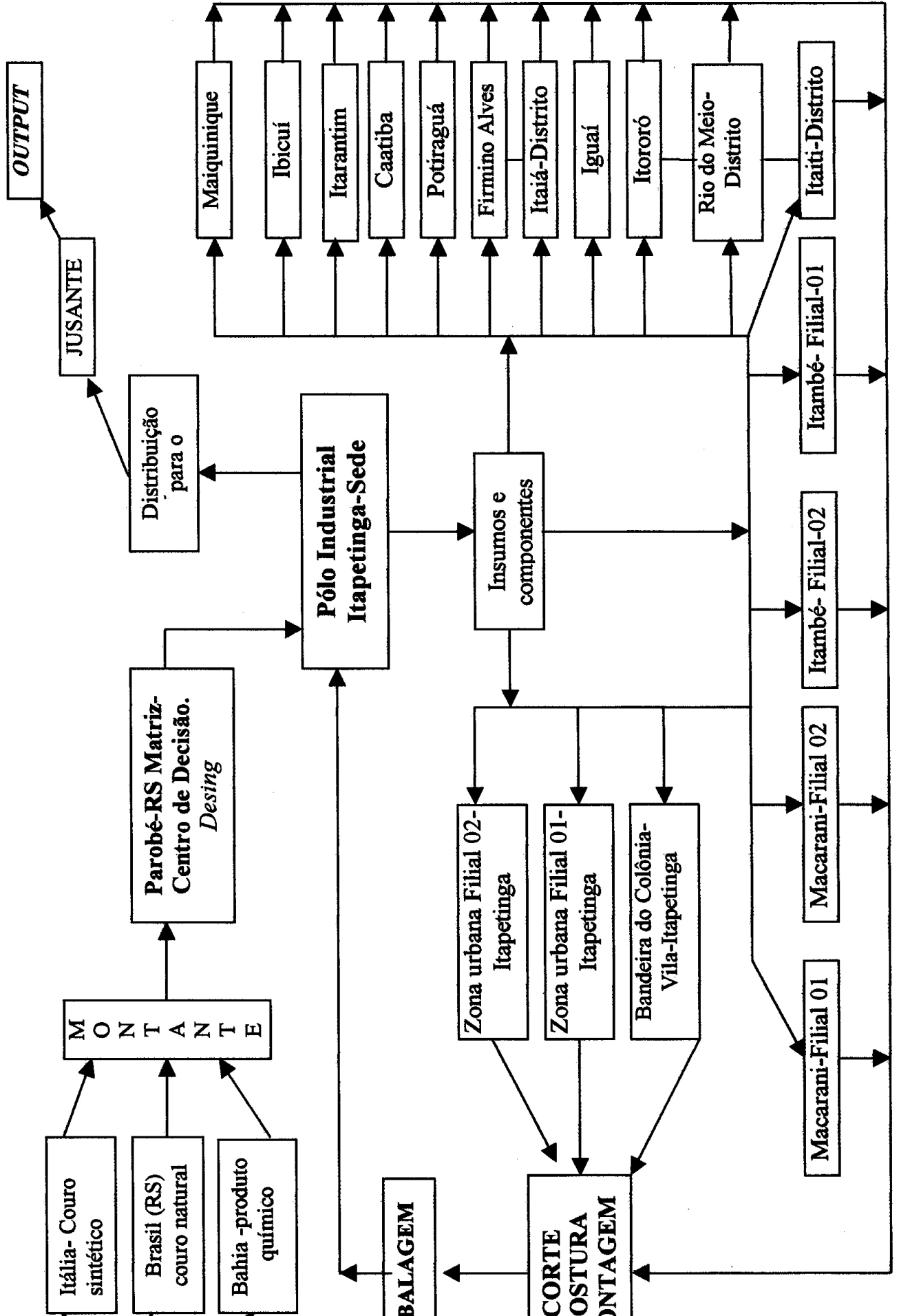
Atualmente é uma das dez maiores indústrias de calçados e artigos esportivos do mundo e a maior latino-americana. A empresa possui o maior centro de tecnologia do continente onde se realiza investimentos significativos para o desenvolvimento de produtos e engenharia de processos contando com cerca de 1,5 mil trabalhadores dedicados unicamente ao desenvolvimento de calçados inovadores, conferindo à empresa capacidade para competir globalmente. (AZALÉIA, [2011])

Suas marcas são representadas por produtos bastante reconhecidos pelo design e qualidade, incluindo as marcas Azaleia e Dijean, no segmento de calçados femininos, Olympikus e Rebook, no segmento de calçados e vestuário esportivos e a Opanka no segmento de chinelos, atendendo a segmentos de renda diferentes. No Brasil a Vulcabrás/Azaléia tem fábricas nos estados do Ceará, Sergipe, Bahia, Rio Grande do Sul e conta com a operacionalização em países como Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia e Peru.

Por uma distribuição espacial em busca de locais de mão-de-obra barata e posição geográfica favorável, se instaurou no interior da Bahia nos distritos de Itaiti, Rio do Meio e Itaiá e nos municípios de Macarani, Iguai, Ibicuí, Caatiba, Itambé, Itororó, Firmino Alves, Itarantim, Maiquinique, Potiraguá constituindo o polo regional, cuja sede encontra-se na cidade de Itapetinga instalada no ano de 1997. O grupo empresarial se beneficiou de incentivos bastante generosos como um desconto de ICMS por 15 anos através do Programa para o Desenvolvimento da Bahia (PROBAHIA), treinamento de pessoal efetuado pelo SENAI-BA, terreno com infra-estrutura pronta e ainda incentivos municipais com a isenção do Imposto

Pedrial e Territorial Urbano (IPTU) e o Imposto sobre Serviços (ISS) criando a Azaléia Nordeste.

Em Itapetinga a indústria se firmou composta por 18 unidades de produção distribuídas entre os municípios e distritos citados que recebem da sede os insumos, componentes e artigos necessários para montagem do calçado e depois enviam o resultado do processo de fabricação para Itapetinga, responsável por encaminhar o produto final entre o mercado interno e externo. Nery e Mendes (2003) destacam que os serviços de segurança, limpeza, transporte, alimentação e saúde são terceirizados, mas para as funções associadas diretamente à atividade fim da empresa são firmados contratos diretos. Sobre a organização produtiva do polo explica que essa difusão da produção na extensão regional por meio da implantação de filiais no entorno criando uma rede de atividades interligadas por relações interindustriais e por serviços acabam por dinamizar os setores produtivos, resultando em uma reestruturação da divisão territorial do trabalho e da produção, como observado no fluxograma 1.



Em análise da fluxograma 1 pode-se perceber aplicada a ideia de distrito industrial com várias indústrias de pequeno porte envolvidas em diversos estágios e vias da produção de um mesmo produto, como já discutido em capítulos anteriores. Claramente, Itapetinga assume as funções de núcleo da decisão regional dando as determinações aos municípios polarizados ligados a produção.

Fotografia 1 - Vista panorâmica da Azaléia no distrito industrial de Itapetinga- BA



Fonte: Blog do Anderson (2011)

Uma vez instaurada na região, os resultados foram dos mais diversos. Para mapear alguns destes resultados foram escolhidas algumas variáveis que possam retratar a existência de transformações econômicas e sociais nos municípios selecionados para a pesquisa. Em dados divulgados pelo Caged (2013), somente para o município de Itapetinga no ano de 2002, cinco anos após instalação da indústria de calçados Azaléia no município e seu entorno, o número de empregados no setor da indústria de transformação passou de 675 para 3.838 empregos formais em 2008.

Tomando como base o Censo demográfico de 2010, 14.314 pessoas declararam trabalhar na fabricação de calçados e partes de calçados, de qualquer material nos municípios selecionados nesta pesquisa: Caatiba, Firmino Alves, Itambé, Itapetinga, Itororó e Macarani. Este quantitativo de trabalhadores representa aproximadamente 41% dos ocupados nesta atividade na Bahia. Na tabela 7 a seguir é possível conhecer os dados por município.

Tabela 7- Número de trabalhadores que declararam trabalhar na atividade de "Fabricação de calçados e partes de calçados, de qualquer material" nos municípios selecionados, Bahia, 2010

MUNICÍPIOS	N	%
Caatiba	974	2,79
Firmino Alves	610	1,75
Itambé	1772	5,08
Itapetinga	7621	21,87
Itororó	1546	4,44
Macarani	1791	5,14
Total dos Municípios	14.314	41,08
Total Bahia	34.839	100,00

Fonte: IBGE (2012)

Notas: Elaboração própria a partir de microdados do Censo 2010.

3.2 Perfil dos municípios

Desde instalada na região a Vulcabrás/Azaléia sempre gerou-se um número expressivo de postos de trabalho. Só para os municípios de Caatiba, Firmino Alves, Itambé, Macarani, Itororó e Itapetinga entre 1990-2010, segundo dados de movimentação do trabalho do CAGED, a soma total de empregos criados foram de cerca de 28.369. A indústria de calçados começou a ser implantada com matriz em Itapetinga em 1997 e distribuída em pequenos municípios vizinhos a partir de 2000, totalizando 18 unidades na Mesorregião do Centro-Sul Baiano. Dentre outros fatores, os municípios que receberam os galpões foram escolhidos devido à proximidade com Itapetinga e pavimentação da estrada que os liga. O grau de instrução exigido do pessoal ocupado na produção é baixo sendo exigido apenas o ensino fundamental, não havendo portanto, nenhum impulso a investimentos em educação ou pesquisa. Já a mão-de-obra especializada, é proveniente de outros estados, principalmente do Sul, ocupando cargos superiores de liderança.

Os dados do Censo 2010 sobre o nível de instrução dos trabalhadores envolvidos nesta atividade comprovam esta observação. Na tabela 8 a seguir são apresentados os percentuais para cada município selecionado:

Tabela 8- Nível de instrução em municípios selecionados, Bahia, 2010 (%)

NÍVEL DE INSTRUÇÃO/MUNICÍPIOS	CAATIBA	FIRMINO ALVES	ITAMBÉ	ITAPETINGA	ITORORÓ	MACARANI
Sem instrução e Fundamental incompleto	50,1	40,9	52,0	39,6	43,4	40,3
Fundamental completo e Médio incompleto	20,6	23,1	24,6	24,7	28,3	24,7
Médio completo e Superior incompleto	29,0	36,0	21,5	34,1	27,6	33,9
Superior completo	0,3	-	0,4	1,0	-	0,8

Fonte: IBGE (2012)

Notas: Elaboração própria a partir de microdados do Censo 2010.

Esses dados apurados pelo IBGE mostram que a maioria dos trabalhadores ocupados na fabricação de calçados não terminaram o ensino fundamental ou não tem sequer algum nível de instrução. Este perfil das pessoas ocupadas é um retrato da própria situação educacional dos municípios em análise.

Com relação aos municípios selecionados, serão apresentados de maneira sucinta informações referentes às características básicas geográficas e econômicas dos mesmos, a seguir:

a) Caatiba

Caatiba é um município Baiano com uma área territorial de 515.862 km² e a 607 km da capital do Estado, o território de Caatiba antes chamado "Riachão" pertencia à cidade de Vitória da Conquista e só foi desmembrado pela Lei nº 4021 de 13 de maio de 1982. Faz parte da microrregião de Vitória da Conquista e do território de identidade de Itapetinga. O PIB em 2010 era de R\$ 1.675.164,00 com participação da indústria de R\$ 240.099 (IBGE,2013).

A principal atividade econômica do município é a pecuária com a criação de gado bovino, a produção de queijo, requeijão e manteiga. Na agricultura são trabalhadas as culturas de banana, mandioca, cacau, cana, feijão, milho, café e outras. Caatiba iniciou-se na indústria com a

instalação de um galpão de uma fábrica calçadista no ano 2000 que contou com a pavimentação asfáltica da Rodovia Estadual BA-265, Caatiba/Itapetinga, viabilizando oportunidades de crescimento gerando muitos empregos no município (CAATIBA, 2009).

De acordo com os dados do Censo 2010, a população de Caatiba era de 14.420 e como destacado na tabela 7 existiam 974 pessoas trabalhando na atividade de fabricação de calçados.

b) Firmino Alves

Com população estimada de 5.384 em 2010 e uma área territorial de 162.424 km², o ex-povoado antes denominado "Itamirim" passou a categoria de cidade por meio da Lei Estadual n^o 1748, de 27-07-1962 passando a chamar-se Firmino Alves em homenagem ao comendador Itabunense. O PIB em 2010 era de R\$ 23.667 com participação da indústria de R\$ 2.861. O município é dividido em zona urbana, distritos de Itaiá e Ipiranga e no povoado de Ponto do Astério. Com uma economia principalmente pautada na agricultura conta ainda com a produção de cacau e de gado de leite e de corte de significativa expressão (IBGE, 2013). Firmino Alves possui uma mão-de-obra qualificada no setor calçadista devido à permanência da empresa Vulcabrás Azaléia por quase 15 anos na cidade.

c) Itambé

Fundado em 12 de Agosto de 1927, pela Lei Estadual n^o 2.042 com território desmembrado de Vitória da Conquista, o município de Itambé possui 1.407,314 Km² de área territorial com uma população estimada em 2010 de 23.089 habitantes. O PIB em 2010 era de R\$ 117.176 com participação da indústria de R\$ 12.121. Instalado a 1.º de janeiro de 1928, ficou constituído de um único distrito, até que, por força do Decreto estadual n.º 11.089, de 30 de novembro de 1938, adquiriu do Município de Vitória da Conquista o distrito de Itatinga, que teve a denominação alterada para Itapetinga (Decreto-lei estadual n.º 141, de 31 de dezembro de 1943).

Nova alteração se verificou em sua formação administrativa com a perda de Itapetinga, elevado a Município em virtude da Lei n.º 508, de 12 de dezembro de 1952. Foi a Lei n.º 628, de 30 de dezembro de 1953, deu a Itambé uma nova constituição atual, pela qual o município se compõe de 2 distritos: o da sede, de mesmo nome, e Catolézinho (IBGE, 2013).

d) Itororó

Pertencente a microrregião de Itapetinga, o município com população estimada em 2010 em 19.914 habitantes foi criada pela Lei Estadual nº 1.045, de 22/08/1958. Possui uma área territorial de 313,589 km² e densidade (hab/km²) de 63,50. O PIB em 2010 era de R\$ 91.889 com participação da indústria de R\$ 13.436 (IBGE, 2013).

e) Macarani

Macarani é um [município](#) da [Bahia](#) com área territorial de 1.287,523 Km². A sua população em 2010, segundo estimativa populacional do IBGE, era de 17.093 habitantes. O município está localizado na mesorregião do Centro-Sul Baiano e na microrregião de [Itapetinga](#). O município conta com indústria de calçados e outras indústrias de menor porte que impulsionam a economia local. O PIB em 2010 era de R\$ 78.092 com participação da indústria de R\$ 8.674.

f) Itapetinga

O município Baiano a uma distância de 562 Km da capital do Estado e uma população em 2010, segundo estimativa populacional do IBGE, de 68.273 ocupa uma área de 1.627,518 km² e densidade (hab/km²) de 41,95. O município é um dos mais urbanizados da [Bahia](#), 97% da população mora na área urbana e apenas 3% na área rural. Foi elevado a categoria de cidade pela Lei estadual nº 508, de 12 de dezembro de 1952, que criou o Município de Itapetinga, desmembrando-o do de Itambé. O PIB em 2010 era de R\$ 826.662 com participação da indústria de R\$ 323.834 (IBGE, 2013). A economia do município é movimentada em grande parte pela pecuária com a produção de gado e leite e pelo setor secundário com indústria de calçados, Frigorífico e indústria de laticínios além dos serviços que fomentam o comércio local, ajudando no desenvolvimento do município.

3.3 Análise do PIB para os municípios/Série Histórica de 1999-2010

De modo que se permita avaliar o fluxo de produção dos municípios selecionados, será feito uma análise sucinta do PIB entre os 1999-2010 identificando os setores da agropecuária, indústria e serviços, com o valor adicionado total gerado por estes três segmentos.

Tabela 9 - Série histórica do PIB para municípios selecionados entre 1999-2010

Valor adicionado bruto da indústria												
MUNICÍPIO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ba-Itambe	7.782	7.879	8.101	8.755	8.813	10.998	12.947	11.883	16.785	11.031	13.027	12.121
Ba-Itapetinga	87.494	90.418	116.412	129.256	110.274	131.211	162.811	163.654	305.837	236.993	303.931	323.834
Ba-Caatiba	3.199	3.150	3.280	35.914	3.444	6.400	7.454	5.753	4.862	2.826	3.244	4.477
Ba-Firmino Alves	1.424	1.514	1517	1.974	1.627	2.777	3.318	2.732	3.021	1.983	2.398	2.861
Ba-Itororo	5.571	7.689	7.489	8.347	2.059	10.563	11.926	11.633	13.361	8.542	12.578	13.436
Ba-Macarani	4.555	3.775	3.654	4.154	4.930	6.338	8.137	8.889	9.899	5.895	6.987	8.674
Valor adicionado bruto da agropecuária												
MUNICÍPIO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ba-Itambe	21.794	22.134	27.070	29.580	25.098	22.933	24.764	24.934	44.800	27.566	30.314	25.580
Ba-Itapetinga	7.813	9.599	9.490	11.815	3.828	12.769	13.918	13.986	24.054	16.922	17.446	15.741
Ba-Caatiba	5.571	9.313	9.994	10.183	9.873	9.434	9.596	8.473	12.319	7.714	7.592	6.896
Ba-Firmino Alves	5.678	6.721	7.089	2.625	3.009	2.881	3.832	3.679	5.223	3.553	3.799	3.595
Ba-Itororo	7.974	10.360	10.481	10.012	11.611	10.738	8.873	10.907	13.176	7.263	8.330	8.447
Ba-Macarani	5.709	6.495	2.841	7.812	8.446	8.448	9.099	8.967	17.550	12.795	14.235	12.585
Valor adicionado bruto dos serviços												
MUNICÍPIO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ba-Itambe	53.170	50.563	60.619	52.932	52.451	53.702	66.135	68.697	117.974	76.727	86.756	76.851
Ba-Itapetinga	192.530	189.485	201.702	202.160	198.147	210.436	225.044	230.768	431.700	308.588	340.535	372.932
Ba-Caatiba	20.777	11.939	24.474	21.550	22.230	25.312	28.912	27.378	39.233	23.891	25.273	29.250
Ba-Firmino Alves	10.962	10.255	10.461	9.360	9.340	10.751	12.231	12.782	20.490	14.964	15.475	16.626
Ba-Itororo	44.163	43.377	44.892	42.479	41.391	4.385	51.541	51.071	88.061	55.693	62.860	68.363
Ba-Macarani	28.992	24.920	27.355	27.393	28.620	30.578	37.343	40.394	67.211	43.074	50.601	54.446
Valor do PIB total												
MUNICÍPIO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ba-Itambe	84.329	81.942	98.474	93.872	89.202	90.696	107.633	109.189	184.971	118.497	133.543	117.176
Ba-Itapetinga	324.904	331.213	377.215	392.487	386.571	420.102	462.188	474.100	917.403	666.575	758.431	826.662
Ba-Caatiba	30.609	34.428	38.306	36.256	25.342	42.060	46.895	42.668	58.270	35.461	1.683.386	1.675.164
Ba-Firmino Alves	18.370	18.944	19.490	14.466	14.993	17.325	20.424	20.074	30.211	21.173	22.305	23.667
Ba-Itororo	60.230	63.989	65.787	63.874	63.292	69.464	79.720	77.935	120.193	74.544	87.302	91.889
Ba-Macarani	40.400	36.088	38.885	41.246	44.128	47.637	57.260	61.301	98.843	64.273	69.701	78.092

Fonte: IBGE (2012)

Notas: Elaboração própria a partir de microdados do Censo 2010.

Valores corrigidos com base no INPC para valores de 2010

Para que se compreenda o comportamento do PIB é preciso considerar que para o conjunto de todos os municípios baianos, temos que a atividade produtiva está centrada,

basicamente, no setor de Serviços, que responde por 62% de toda a economia do estado com destaque para os serviços ligados à atividades comerciais e ao serviço público. A indústria, setor de grande importância do ponto de vista da geração de empregos, responde por 29,0% sendo o que setor que apresenta maior dinamismo em termos de crescimento econômico apesar de perdas de participação sendo seguida pela agropecuária, responsável por 9,0% de toda a riqueza produzida no estado. (BAHIA, 2013)

Isso pode ser claramente visualizado na tabela 9, que ilustra o peso do setor de serviços na estrutura do PIB estadual a partir dos números para os municípios selecionados entre 1999-2010. Os serviços, onde se inclui as atividades comerciais mais expressivas em municípios pequenos, apresenta um histórico de crescente expansão. A participação da indústria, principalmente a de transformação, que no caso desses municípios é composta pela indústria calçadista, se manteve em constante crescimento até 2010 e isso acabou refletindo nos indicadores de pessoal ocupado no setor. Porém, a partir de então o segmento tem sofrido uma retração afetada por uma conjuntura internacional de menor procura e aumento de competitividade com os importados.

Já o setor Agropecuário nos municípios em geral se mantiveram estáveis. Apenas em Caatiba observou-se uma oscilação mais significativa a partir de 2006 com certa redução em seu desempenho. Essa movimentação foi determinada pela redução dos preços dos grãos principal item na composição da agricultura do município, acompanhado do preço da carne bovina que vinha sofrendo queda em comparação a períodos anteriores.

Assim, o curso traçado pelo PIB setorial apresentado acima, influencia na trajetória de crescimento de cada um destes municípios. Dentre os grandes setores de atividades econômicas para os municípios selecionados entre 1999-2010, o maior destaque ficou por conta dos serviços com consecutivos ganhos de participação. Não sendo portanto, a indústria de calçados maior expressão econômica em termos de PIB desses municípios apesar de seu relevante papel em termos empregatícios e consequente renda.

Ao considerar os empregos gerados é importante verificar que tipo de emprego o setor calçadista tem proporcionado. De acordo com dados do Censo 2010, para os municípios selecionados em média 98,7% dos trabalhadores que declararam trabalhar em atividades de fabricação de calçados eram empregados com carteira de trabalho assinada. Já no que se refere a participação deste trabalho no conjunto de empregos formais nos municípios é possível verificar

a importância do setor calçadista na geração u de emprego, conforme exposta na tabela 10, a seguir:

Tabela 10- Participação do emprego formal da atividade de fabricação de calçados no emprego formal total, municípios selecionados, 2010

MUNICÍPIOS	EMPREGO FORMAL TOTAL (a)	EMPREGO FORMAL CALÇADOS (b)	PROPORÇÃO b/a
Caatiba	2.224	964	0,433
Firmino Alves	1.064	599	0,569
Itambé	4.194	1.740	0,414
Itapetinga	18.557	7.484	0,403
Itororó	3.395	1.546	0,455
Macarani	3.301	1.765	0,534
Total			

Fonte: IBGE (2012)

Notas: Elaboração própria a partir de microdados do Censo 2010.

É importante destacar que os dados se restringem ao mercado de trabalho formal não sendo considerados, portanto, os trabalhadores com vínculo precário de trabalho. Nessa lógica, a tabela acima demonstra a grande expressão do setor calçadista no número de empregos gerados nesses municípios. Em Firmino Alves, por exemplo, mais da metade do número de empregos formais do município se concentram na indústria de calçados.

Referindo-se a remuneração dos trabalhadores deste setor de atividade, como mencionado no item 2.4 o diferencial entre as regiões brasileiras é clara principalmente quando se compara a região Sul e Sudeste com o Norte e Nordeste, aproximando-se estes últimos ao nível de salário mínimo.

Verificou-se no censo 2010 qual o nível de remuneração encontrado nos municípios selecionados. Na tabela 11 são apresentados os dados:

Tabela 11- Percentual dos trabalhadores que atuam na fabricação de calçados que receberam remuneração entre R\$500,00 e R\$530,00 (2010)

MUNICÍPIOS	R\$ 500-510	R\$520-530	R\$500-530
Caatiba	85,3	8,0	93,3
Firmino Alves	48,65	31,07	79,72
Itambé	70,5	14,1	84,6
Itapetinga	60,8	11,6	72,4

Itororó	76,4	7,2	83,6
Macarani	68,3	17,1	85,4

Fonte: IBGE (2012)

Notas: Elaboração própria a partir de microdados do Censo 2010.

No ano de 2010 o salário mínimo foi definido em R\$ 510,00 e foi com base neste valor que definimos o intervalo apresentado na tabela 11. Os percentuais dos municípios selecionados demonstram que em média 83% dos trabalhadores recebem salário mínimo. Um outro aspecto a ser mencionado é a carga horária semanal dos trabalhadores que são apresentados na tabela 12.

Tabela 12- Carga horária semanal dos trabalhadores que atuam na fabricação de calçados em municípios selecionados, 2010 (%)

MUNICÍPIOS	ATÉ 44HS	ACIMA DE 44H A 48H	ACIMA DE 48H A 50H	ACIMA DE 50H A 60H	ACIMA DE 60H A 84H
Caatiba	43,2	32,3	20,5	4,0	-
Firmino Alves	23,5	62,6	7,5	6,0	-
Itambé	64,9	24,9	1,9	8,3	-
Itapetinga	44,0	46,9	2,8	5,0	1,1
Itororó	51,1	41,7	6,2	1,1	-
Macarani	76,4	21,5	1,4	0,5	-

Fonte: IBGE (2012)

Notas: Elaboração própria a partir de microdados do Censo 2010.

Observa-se que em todos os municípios a carga horária semanal de até 44h é ultrapassada o que indica que as horas extras são um recurso amplamente utilizado. É importante salientar que de acordo o DIEESE (2006) a legislação brasileira estabelece o limite máximo de 44 horas semanais e a possibilidade de utilização de horas extras eventualmente por mais duas horas "[...] com um pagamento adicional de 50% para os dias úteis e de 100% para os domingos e feriados" (DIEESE, 2006, p.21).

3.4 Aspectos socioeconômicos dos municípios selecionados

Toda a arrecadação dos municípios analisados neste trabalho não são o bastante para manter o funcionamento da administração local. Por esta razão dependem, em grande parte, dos recursos repassados pelo governo federal tal como impostos, convênios tal como programas de

transferência de renda, a exemplo do Bolsa Família. O fundo de participação dos municípios também constitui uma das principais fontes de receita para estas localidades.

Tabela 13- Recursos Repassados Pelo Governo Federal Mediante Transferências Em 2013

MUNICÍPIOS	BOLSA FAMÍLIA	FUNDEB	FUNDO PARTICIPAÇÃO	TOTAL
Caatiba	2.172.394,00	2.735.075,24	7.307.946,39	14.660.773,37
Firmino Alves	1.020.562,00	1.500.714,69	5.480.959,88	10.265.743,86
Itambé	5.083.376,00	7.071.812,92	10.961.919,43	30.185.774,12
Itapetinga	12.439.896,00	15.302.297,36	21.923.838,56	72.913.723,99
Itororó	4.774.946,00	5.808.468,02	10.961.919,43	26.926.694,76
Macarani	4.114.720,00	5.139.985,07	10.961.919,43	24.864.386,63

Fonte: Portal da Transparência (2014)

Dentre os municípios em análise, Itapetinga com 68.273 habitantes foi o município com maior total destinado de repasses do governo federal. No ano de 2013, o valor chegou a R\$72.913.723,99. Deste número, R\$12.439.896,00 foram referentes ao Bolsa Família e ao FUNDEB R\$15.302.297,36. Já Firmino Alves com seus 5.744 habitantes para igual período, os repasses do Governo Federal somaram R\$10.265.743,86. Deste total, R\$5.480.959,88 ao Fundo de Participação dos Municípios e para o Bolsa família foi destinado R\$1.020.562,00.

Até maio de 2014, a porcentagem de recebimento que os municípios de Caatiba, Firmino Alves, Itambé, Itapetinga, Itororó e Macarani representam no Estado da Bahia são de 0,084%, 0,056%, 0,166%, 0,443%, 0,151% e 0,142%, respectivamente. Esses fundos são destinados a investimentos, custeio e remuneração do funcionalismo, manutenção e desenvolvimento de serviços de ordem pública como saúde medida pela expectativa de vida, educação e segurança.

Na tentativa de permitir uma avaliação além da puramente econômica conseguido através do indicador do PIB per capita, que não considera o nível de desigualdade de renda dos municípios, será exposto abaixo, o *ranking* do índice municipal de desenvolvimento humano/Idh-m para municípios do Brasil de 2010, elaborado pelo Atlas do desenvolvimento humano no Brasil 2013 com dados dos censos 1991,2000 e 2010 que ilustra de maneira resumida o progresso para os municípios em três grandezas básicas do desenvolvimento humano que são renda, expectativa de vida e educação. Os municípios em análise ocupam as seguintes posições:

Tabela 14- Ranking do Índice Municipal de Desenvolvimento Humano/ IDH-M para Municípios Selecionados -2010

MUNICÍPIOS	RANKING	IDH-M 2010	IDH-M RENDA	IDH-M LONGEVIDADE	IDH-M EDUCAÇÃO
Caatiba	5027º	0,561	0,579	0,752	0,481
Firmino Alves	4670º	0,578	0,596	0,699	0,464
Itambé	4670º	0,578	0,589	0,750	0,436
Itapetinga	2738º	0,677	0,677	0,790	0,562
Itororó	4284º	0,594	0,598	0,739	0,474
Macarani	4029º	0,605	0,607	0,782	0,466

Fonte: PNUD (2010)

As dimensões são mensuradas de acordo os dados dos Censos Demográficos do IBGE, onde a variável longevidade é medida pela expectativa de vida ao nascer; a variável educação que é medido por meio de dois indicadores: a escolaridade da população adulta é medida pelo percentual de pessoas de 18 anos ou mais de idade com ensino fundamental completo - tem peso 1. O fluxo escolar da população jovem é medido pela média aritmética do percentual de crianças de 5 a 6 anos frequentando a escola, do percentual de jovens de 11 a 13 anos frequentando os anos finais do ensino fundamental, do percentual de jovens de 15 a 17 anos com ensino fundamental completo e do percentual de jovens de 18 a 20 anos com ensino médio completo - tem peso 2; e a variável renda que é medida pela renda média dos residentes de determinado município, ou seja, pela renda municipal *per capita*. É a soma da renda de todos os residentes, dividida pelo número de pessoas que moram no município – inclusive crianças e pessoas sem registro de renda. O indicador IDHM varia entre 0 e 1 e quanto mais próximo de 1 maior o desenvolvimento humano de um município. Os parâmetros são os seguintes: de 0 a 0,499 = muito baixo; 0,500 a 0,599 = baixo; 0,600 a 0,699= médio; 0,700 a 0,799 = alto; 0,800 a 1 = muito alto.

Assim, numa breve avaliação percebe-se que para os municípios selecionados no que tange a variável educação possuem um índice muito baixo de desenvolvimento humano com exceção de Itapetinga que encontra-se apenas baixo e ocupa melhor posição do ranking. Itapetinga se sobressai entre os municípios selecionados com índice de renda médio e

expectativa de vida maior. O restante dos municípios para a variável renda são de baixo desenvolvimento com exceção de Macarani com 0,607 sendo considerado médio. Enquanto a variável longevidade a não ser Firmino Alves considerado médio, o IDH-M do restante dos municípios é tido como alto apesar de a maioria dos serviços médicos hospitalares de maior natureza serem efetuados em municípios vizinhos, como Itapetinga ou Vitória da Conquista, no que refere a manutenção dessa longevidade.

3.5 Fechamento de unidades da Vulcabrás/Azaléia e os efeitos sobre os municípios baianos

No ano de 2012 os trabalhadores da indústria Vulcabrás/Azaléia viram seus postos de trabalho se extinguirem com o fechamento de 12 plantas industriais de 10 filiais localizadas nos municípios de Caatiba, Firmino Alves, Itambé, Itapetinga - com exceção da matriz, Itororó e Macarani. Com isso, cerca de 3.514 operários foram demitidos. A princípio a empresa se manifestou em nota garantindo que o enxugamento ocorreria apenas nas filiais. Porém, os trabalhadores da matriz também foram atingidos num montante de 785 demitidos da quantidade total.

Em entrevista concedida por James Santos Alves, presidente do sindicato dos funcionários da Vulcabrás/Azaleia a um site de notícias da cidade de Itapetinga, o mesmo informou que o número de demissões anunciado pelos dirigentes da Azaléia seriam de quatro mil funcionários. Mas, por interferência do sindicato, os desligamentos não alcançaram essa marca havendo, via negociação, a possibilidade de transferência de 1.800 funcionários que atuavam nas fabricas fechadas para as unidades que seguiram em atividade no Estado: Itapetinga, Itambé, Macarani, Firmino Alves, Itororó e Caatiba. (JORNAL DIGITAL, 2013)

Para os trabalhadores que concordaram com a transferência foram garantidos seis meses de estabilidade na matriz, três meses de cesta básica e, caso não se adaptassem na nova planta poderiam pedir demissão recebendo todos seus direitos trabalhistas. Já para os funcionários que preferiram a demissão foram assegurados um ano de cesta básica, gratificação financeira de dois [salários](#) mínimos, além do pagamento de todas as verbas rescisórias determinadas pela legislação trabalhista. (JORNAL DIGITAL, 2013)

Nesse sentido, o Ministério do [Trabalho](#) e Emprego acolheu a proposta do Governo da Bahia, que pleiteou o pagamento adicional de duas parcelas do seguro desemprego, totalizando

cinco parcelas; somente para aqueles com mais de dois anos de empresa. Com esse pagamento das duas parcelas adicionais, estimava-se que cerca de R\$ 3,5 milhões seriam injetados na economia local. A iniciativa era de minimizar o impacto que o desligamento dos trabalhadores do polo calçadista provocaria. (SICM, 2012)

O resultado desses fechamentos podem ser claramente visualizados nos dados do Caged para o saldo da evolução do emprego no setor da indústria de transformação, que para o ano de 2012 foi de -4.218 postos só para o município de Itapetinga. (BRASIL, 2012)

Dentre as ações tomadas pelo Governo do Estado na tentativa de amenizar os efeitos sobre os municípios atingidos, estavam a oferta de duas mil vagas em cursos de qualificação profissional. O que não pode ser recebido com gratidão já que em casos de demissão em massa o mínimo com que a empresa deva se comprometer é, ao menos, permitir aos demitidos uma preparação oferecendo a eles meios de fazer uma transição para outras atividades profissionais. (SICM, 2012)

A Vulcabrás/Azaléia, é uma das principais geradoras de empregos formais dos municípios baianos onde a fábrica está instalada, como pode ser visto anteriormente na tabela 10. Com a saída da região ocupada, o mercado local se retrai já que não há possibilidade de absorção de toda mão de obra existente, agravada com o processo migratório de trabalhadores de municípios circunvizinhos, em outros setores como o comércio, por exemplo.

A justificativa dada pela empresa para o fechamento das fábricas foi a existência de sucessivos e elevados prejuízos financeiros causados pelo aumento da competição dos calçados chineses, importados a preços menores que o custo de produção no país. Diante disso, o enxugamento da operação na Bahia faz parte de um plano de racionalização e centralização das atividades da empresa no estado. A concentração da produção apenas na matriz em Itapetinga tem sido a estratégia utilizada para manter a companhia competitiva no mercado. (VULCABRAS/AZALEIA..., 2012)

Nesse sentido, de acordo a secretaria da indústria, comércio e mineração, um financiamento de R\$ 64 milhões no Banco do Nordeste pode permitir que a Vulcabrás/Azaléia amplie sua escala de produção e reduza custos como forma de incentivo para que a mesma se mantenha no estado. (SICM, 2012)

Obviamente, apenas esse financiamento não resolve o momento de inquietação por qual tem passado o setor calçadista nacional. Apesar de medidas adotadas pelo país para impedir a

entrada de calçados chineses, o combate ainda é insuficiente, sofrendo com a triangulação. Isso acontece quando são importados peças e componentes para serem montados no Brasil, freando os investimentos das empresas nacionais e por consequência prejudicando diretamente seu desempenho.

Ainda tratando especificamente da Vulcabrás/Azaléia, a empresa também fechou suas portas na sua matriz em Parobé em 2011, que vinha funcionando a 50 anos, demitindo 800 funcionários. A decisão foi tomada pelo fato de a unidade gaúcha ser a menor em termos de volume de produção. Foram também encerradas as atividades em três fábricas no Estado de Sergipe nas cidades de Carira, Ribeirópolis e Lagarto no início de 2014. O fechamento dessas unidades foi uma medida tomada por questões de produtividade, que causaram um prejuízo incalculável aos municípios que as recebiam. Reduzir empregos é sempre uma medida dura, porém, diante da conjuntura econômica experimentada desde 2011(período que começaram o fechamento de várias unidades de produção), os setores intensivos em trabalho, como o setor de calçados, se viram obrigados a fazer adaptações em função de vários fatores desfavoráveis que já foram diagnosticados neste trabalho, como a concorrência externa, mas que seguem intocável pela política econômica e, com perspectivas cada vez mais evidentes de consolidação. (PORTAL R7, 2011)

Ao todo a empresa demitiu mais de 8.000 funcionários entre 2011 e 2012 com prejuízo R\$316 milhões, de acordo com Pedro Bartelle, diretor e acionista da companhia, em entrevista exclusiva à Paula Bezerra repórter de negócios da revista eletrônica EXAME.com. A principal razão é sempre a dificuldade em competir com os produtos asiáticos no mercado externo. Dados do Ministério do Desenvolvimento mostram uma redução de 2,5% na quantidade de pares vendidos e de 6,2% em volume financeiro. O preço médio do calçado brasileiro diminuiu de US\$ 8,46 o par, entre janeiro e abril de 2013, para US\$ 7,77, no mesmo intervalo deste ano. Esse cenário desfavorável levou a Vulcabrás/Azaléia a iniciar um processo de reestruturação na empresa diminuindo a produção na tentativa de se adaptar a nova lógica do mercado calçadista. Essa reestruturação se deu no sentido de investir mais no produto, além de cortar gastos e reorganizar a empresa dando maior atenção as marcas, investimentos em inovação e mudança da direção do grupo. Com isso, resultados melhores tem sido alcançados e a empresa tem conseguido reduzir calmamente seus prejuízos. (BEZERRA, 2014)

Enquanto isso, o comportamento do setor na Bahia apesar de ter enfrentado significativos fechamentos e preocupação quanto ao seu futuro, aos poucos o Governo do Estado da Bahia tem tentado suprir a demanda de empregos deixada nos municípios com novas plantas industriais em seu território amenizando os efeitos do desemprego na região e para voltar a impulsionar o desenvolvimento da economia e do comércio local.

Em galpões antes ocupados pelas fábricas da Vulcabrás/Azaléia nos municípios de Itororó e Firmino Alves novas unidades da empresa também de calçados tem se instalado desde 2013, como a Lia Line do Grupo Irmãos Soares, produtora de sapatos e sandálias femininas voltada para o público jovem. Cerca de 90% da mão de obra da fábrica da Lia Line é composta por ex-funcionários da Vulcabrás/Azaléia aproveitados pela experiência na área calçadista, um dos fatores que contribuíram para a expansão da indústria nesses municípios. Assim, outras indústrias tem se instalado e sendo cada vez mais buscadas pelo Governo do Estado, como a Bárbara Brás em Itambé e Macarani, W. Bozzi de confecções em Itapetinga e Mastic de artefatos plásticos também em Firmino Alves, através da mesma política de atração usada com a Vulcabrás/Azaléia, lançando mão de incentivos concedendo a essas empresas crédito presumido do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre a prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, referente ao ICMS, nas operações de saída dos produtos, tal como a postergação, do tributo para a importação de máquinas e equipamentos, além da compra de matérias-primas, componentes e embalagens(SICM, 2013). Todos esses municípios apesar de possuírem um bom comércio, tem o setor industrial ainda de forma incipiente e é inegável que a geração de novos postos de trabalho através delas darão sempre um forte abalo na economia local e regional, evitando a saída de pessoas para outras regiões.

Contudo, a busca por autonomia de regiões receptoras dessas indústrias, não só a Bahia, se faz fundamental. Deve-se buscar no próprio Estado o dinamismo necessário a esse formato industrial. Os programas estaduais baseados em incentivos fiscais e creditícios não são as únicas variáveis decisivas da atratividade local. É imprescindível que sejam empregadas medidas diferentes, de caráter mais prolongado para impulsionar as áreas de menor dinamismo do país através de, por exemplo, investimentos em educação, qualificação profissional e pesquisa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi levantar elementos que pudessem explicar a lógica de implantação do setor calçadista na Bahia frente a divisão inter-regional do trabalho estabelecida pós-1990, tendo como recorte os municípios de Caatiba, Firmino Alves, Itambé, Itapetinga, Itororó e Macarani. Antes, foram apresentados de maneira geral dados da produção mundial e brasileira de calçados demonstrando uma convergência para a interiorização produtiva deslocando suas atividades para regiões que lhe assegurem maior competitividade dado menor custo de mão-de-obra.

O estudo buscou respostas para duas questões básicas: quais elementos explicam o movimento de implantação do setor de calçados na Bahia e qual seria o perfil dos trabalhadores deste setor em municípios selecionados. Para a primeira questão, com fulcro em opiniões de estudiosos da localização industrial e regional, como Cavalcante (2004), Matos (2005), Amaral Filho (1999) e Oliveira (2010), o estudo revelou que um dos maiores estímulos encontrados foi o baixo custo de mão-de-obra se comparado a regiões que possuem tradição fabril na produção de calçados. Isso pode ser visualizado nos dados para remuneração média por regiões, que no caso Nordeste, se aproxima ao nível de salário mínimo.

Para a segunda questão, restava examinar os resultados efetivos na estrutura socioeconômica dos municípios, o que mostrou o baixo grau de instrução dos trabalhadores, que em sua maioria não possuem nem mesmo o ensino médio completo, o que também contribui na dificuldade de se organizarem e reivindicarem condições semelhantes a outras regiões que abrigam o mesmo setor industrial e em alguns casos a mesma empresa.

Referindo-se aos municípios objetos da pesquisa, é inegável a relevância do setor enquanto atividade econômica para estas localidades, principalmente no que tange a participação na geração de empregos formais que com a instalação da Vulcabrás/Azaléia foram reorientados de maneira mais efetiva em direção ao setor industrial.

Porém, embora tenha permitido uma maior inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho e ter contribuído com aumento de renda e movimentação da economia local, a política adotada pelo Governo do Estado para atração e permanência desse tipo de indústria na região não foram articuladas com outros setores dinâmicos da economia e em razão disso, manteve esses municípios dependentes da atuação dessas indústrias e dos repasses do governo, como apontados em dados ao longo do trabalho.

Percebe-se que a finalidade do movimento de realocização da indústria calçadista em todo país se dá basicamente pela busca de redução de custos indispensáveis para mantê-las competitivas no cenário nacional e internacional, não pensando em contribuir para a superação do atraso em que vivem geralmente as regiões para as quais elas migram.

Uma característica que não deve ser desprezada acerca da indústria de calçados é seu forte apelo nômade, que quando ameaçadas em sua produtividade e com vantagens esgotadas em determinada região, se deslocam novamente a procura de melhores condições e incentivos deixando graves lacunas na economia do lugar, como o que aconteceu a partir de 2011 no Centro-Sul baiano, ocasionando em redução significativa do número de emprego nos municípios em análise, comprovado por dados discutidos acerca da quantidade de emprego formal gerado pelo setor nestas localidades.

A política de incentivos indiscriminada usada pelo Governo da Bahia na década de 1990 e repetida recentemente em menor proporção, não é uma alternativa eficaz na promoção do desenvolvimento regional. A exemplo do setor calçadista, tais políticas não foram seguidas por um projeto de enrobustecimento da cadeia produtiva de modo que se tornasse por si só sustentável a longo prazo.

A principal dificuldade encontrada para realização desta pesquisa se deu devido a ausência de maiores dados que permitissem uma observação mais profunda sobre os efeitos da implantação da indústria de calçados sobre os municípios selecionados em termos de emprego e renda. Porém, espera-se que este trabalho possa colaborar para o desenvolvimento de novos estudos sobre a movimentação industrial, em especial, para regiões pouco examinadas como o interior do Nordeste Brasileiro e que se permita também com esta pesquisa o avanço de modelos de desenvolvimento regional levando ao crescimento de áreas menos dinamizadas.

A questão é trabalhar para que quando empresas de grande expressividade para determinado município, porventura, deixem aquela localidade, a mão-de-obra possa ser

absorvida de alguma maneira de modo que não sejam gerados efeitos negativos tão significativos. Assim, parece mais sensato que se adote uma política de desenvolvimento endógeno pautado nas potencialidades de cada região somado a estratégias de ciência e tecnologia, pesquisa e questões ambientais.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS. **Relatório da Associação Brasileira da Indústria de Calçados**, n.251, ano XXII, 2012. Disponível em: < <http://www.abicalcados.com.br> />. Acesso em 05 dez. 2012. a

_____. **Pólos produtores**. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/polos-produtores.html>. Acesso em 05 dez. 2012. b

_____. **Informativo da Associação Brasileira das indústrias de calçados**. Maio, 2012 c. N.251, anoXXII. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/documentos/abinforma/251-2012.pdf>

_____. **Resenha estatística 2009**. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/setor/couro-e-calcados/resenha_estatistica2009.pdf d.

AMARAL FILHO, Jair do. Desenvolvimento regional endógeno em um ambiente federalista. **Planejamento e Políticas Públicas**. n. 14, p. 35-70, dez. 1996.

AMARAL FILHO, Jair do. **A Endogeneização no Desenvolvimento Econômico Regional e Local**. **Planejamento e Políticas Públicas** (IPEA), v. 23, p. 261-286, 2001. <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/72/82>

AVENA, Armando. Bahia: Planejamento como instrumento de desenvolvimento. In: AVENA, Armando (Org.) **Bahia século XXI**. Salvador: SEPLANTEC, 2000.

AZALÉIA. **Institucional**. [2011]. Disponível em: <http://www.vulcabrasazaleia.com.br/institucional/>

BAHIA. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia. **Notícias**. Salvador: SEI, 2013. Disponível em: http://www.sei.ba.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1349:pib-municipal-setor-de-servicos-representa-63-da-economia-baiana&catid=1:latest-news&Itemid=243

BEZERRA, Paula. Após crise, Vulcabras|Azaleia está pronta para encarar 2014.

Revista Exame.com. 2014. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/apos- crise-vulcabras-azaleia-esta-pronta-para-encarar-2014>

BLOG DO ANDERSON. **Fotografia da Azaléia.** 2011. Disponível em: <http://www.blogdoanderson.com/tag/azaleia/>. Acesso em: 04 de mai.2014.

BRANDÃO, Carlos Antonio. **Mudanças na divisão inter-regional do trabalho do Brasil pós- anos 90.** Revista Paranaense de desenvolvimento, Curitiba, n.107, p.57-76, jul./dez. 2004 Disponível em: <http://www.ipardes.pr.gov.br/ojs/index.php/revistaparanaense/article/download/102/105>

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Cadastro Geral de Empregados e Desempregados. **Evolução do emprego por município e setor de atividade econômica.** jan/fev de 2002 a 2013. Disponível em: http://portal.mte.gov.br/caged_mensal/principal.htm#3. Acesso em 04 dez.2012

BRAZILIAN FOOTWER. **Evolução das importações brasileiras de calçados e os principais países de origem.** 2013 a. Disponível em: <http://www.brazilianfootwear.com.br/relatorios>

BRAZILIAN FOOTWER. **Evolução das exportações brasileiras de calçados e os principais países de origem.** 2013 b. Disponível em: <http://www.brazilianfootwear.com.br/relatorios>

BRAZILIAN FOOTWER. **Sobre o Brasil.** S/D, c. Disponível em: <http://brazilianfootwear.com.br/sobre-o-brasil/industria>

CAATIBA. Prefeitura Municipal de Caatiba. **Sobre a Cidade.** 2009. Disponível em: <http://www.caatiba.ba.gov.br/index.asp?link=cidade/cidade.html>

CAVALCANTE, Luiz Ricardo Mattos Teixeira. **Produção Teórica em Economia Regional: Uma Proposta de Sistematização.** Desenbahia. Salvador, 2004. Disponível em: http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/0906201115360781_Producao_Teorica_.pdf

CORRÊA, Abidack Raposo. **O Complexo Coureiro-Calçadista Brasileiro.** BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 14, p. 65-92, set. 2001. Disponível em: http://www.bnidespar.com.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set1404.pdf

CRUZ, Rossine. Marcos teóricos para a reflexão sobre as desigualdades regionais - uma breve revisão da literatura. **Revista de Desenvolvimento Econômico (RDE)**, Salvador, Ano II, n. 3, p. 53 - 65, jan. 2000.

DIAS, Neide Selma. **Desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local de Calçados Goiânia – Goiânia,**2013. Disponível em: <http://www.seplan.go.gov.br/sep/sep/pub/conj/conj11/artigo04.pdf>

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. **A jornada de trabalho no Brasil.** Relatório técnico. São Paulo: DIEES, 2006.

DINIZ, Clélio Campolina. Repensando a questão regional brasileira: tendências, desafios e caminhos. In: CASTRO, Ana Célia. (Org.). **Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II**. Rio de Janeiro, BNDES, v. 3,2002.

FERNANDES, Livia Socorro de Castro. **A realocação produtiva da indústria de calçados e a análise da participação das aglomerações produtivas calçadistas na cadeia global do setor**. Dissertação de Mestrado em Logística da Universidade Federal do Ceará, 115p.Fortaleza, 2010. Disponível em: http://www.repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/2780/1/2010_dis_lscfernandes.pdf

FROEHLICH, João Paulo Dias. **Avaliação dos esforços de capacitação tecnológica empreendidos pelas empresas do arranjo produtivo calçadista do Vale do Rio dos Sinos/RS**. Dissertação Monográfica em Ciências Econômicas. Florianópolis,2013.

GARCIA, Renato de Castro. **Vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais**. Universidade Estadual de Campinas UNICAMP. Tese de Doutorado. Campinas, junho 2001 Disponível em: <http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=vtls000246430>

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999. Disponível em: <http://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9cnicas-de-pesquisa-social.pdf>

HARVEY, David. **Condição Pós-moderna**. 13.ed. São Paulo: Loyola, 2004.

ILHA, Adayr da Silva; CORONEL ARRUDA, Daniel; ALVES, Fabiano Dutra. **O modelo italiano de desenvolvimento regional: algumas proposições para a metade sul do Rio Grande Do Sul**. In: 3º Encontro de Economia Gaúcha, 25 e 26 de maio 2006, PUCRS, Porto Alegre. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/3eeg/Artigos/ml1t05.pdf>

IBGE. Instituto Brasileiro De Geografia E Estatística. **Cidades**. 2013. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/home.php>

JORNAL BAHIA ONLINE. **Novas indústrias vão gerar 1.200 empregos no sudoeste baiano, diz Wagner**. 2013 Disponível em: http://www.jornalbahiaonline.com.br/noticia/23442/novas_industrias_vao gerar_1.200_emprego_s_no_sudoeste_baiano_diz_wagner

LEITE, Márcia. **Reestruturação Produtiva E Mercado De Trabalho: A Experiência Brasileira**. revista Galega de Economia, vol. 14, núm. 1-2 (2005), pp. 1-26. disponível em: http://www.usc.es/econo/RGE/Vol14_1_2/Outros/art10b.pdf

LIMA, Jacob Carlos. Trabalho flexível e autogestão: um estudo comparativo entre cooperativas de terceirização industrial. In J. C. Lima (Org.), **Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado**. 2007. São Paulo: Annablume.

LIMA, Jacob Carlos. A terceirização e os trabalhadores: revisitando algumas questões. **Cadernos de Psicologia Social do Trabalho**, 2010, vol. 13, n. 1, pp. 17-26
www.revistas.usp.br/cpst/article/download/25735/27468

LIMA, Ana Carolina da Cruz; LIMA, João Policarpo Rodrigues. Programas de desenvolvimento local na região Nordeste do Brasil: uma avaliação preliminar da “guerra fiscal”. ” **Economia e Sociedade**. Campinas, v.19, n.3 (40), p. 557 – 588, dez. 2010.

LIMA, Rubens Soares de. Mudanças na divisão inter-regional do trabalho: alguns obstáculos. **Revista Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 17, n. 4, p. 190- 193, 1990. (d) Disponível em:
<http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/183>)

MATOS, Guilherme Morávia Soares de. **O modelo de von Thünen: Um Aplicativo Computacional**. Dissertação para obtenção de Mestrado em Geografia. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Belo Horizonte: 2005. Disponível em:
http://www.biblioteca.pucminas.br/teses/TraInfEspacial_MatosGM_1.pdf

MILAGRES, Ana Cecília Martyn. **Processo de Internacionalização na Indústria Calçadista Brasileira: Estudo de Caso da Calçados Azaléia S.A.** Dissertação de Mestrado em Administração de Empresas da PUC-Rio. Rio de Janeiro, 2011, p.104 Disponível em:
http://www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/18191/18191_1.PDF

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. **Anuário RAIS**. 2012. Disponível em:
http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_anuario_rais/caged_anuario_raistela33.php

NAVARRO, Vera. A indústria de calçados no turbilhão da reestruturação. In: ANTUNES, Ricardo (Org.), **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. Editora Boitempo, São Paulo, 2006. p.387-424.

NERY, Maria Goreth e Silva. **O pólo calçadista de Itapetinga (BA): Um estudo das relações produtivas e dos aspectos políticos do espaço industrial**. 233p. Dissertação de Mestrado em Geografia. Instituto de Geociências e Ciências exatas. Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 2003.

OLIVEIRA, Adriano Souza de. **O papel da política industrial baseada na concessão de incentivos fiscais no processo de desconcentração e diversificação da indústria baiana no período de 1996 a 2006**. Dissertação para obtenção de Mestrado em Administração. Salvador, 2008, p.128. Disponível em: <http://www.adm.ufba.br/pt-br/publicacao/papel-politica-industrial-baseada-concessao-incentivos-fiscais-processo-desconcentracao>

OLIVEIRA, Hipólita Siqueira de. **Desenvolvimento regional recente no Brasil**. Rio de Janeiro: E-papers, 2010.

PESSOTI, Gutavo Casseb; SAMPAIO, Marcos Guedes; SPÍNOLA, Noélio Dantaslé. Incentivos Fiscais e a política de atração industrial na Bahia: Uma Análise Pós 1990. **Revista Desenbahia**

n.8,mar.2008.

Disponível

em:

http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/2508201110457343_Cap%201.pdf

PNUD. Programa das nações unidas para o desenvolvimento. **Atlas do desenvolvimento humano no Brasil**. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/atlas/ranking/Ranking-IDHM-Municipios-2010.aspx> Acesso em: 01.jul.2014

PORTAL DA TRANSPARÊNCIA. **Transferência de recursos**.2014.Disponível em: <http://www.portaltransparencia.gov.br/>. Acesso em 10 de Jun.2014.

PORTAL R7. **Azaleia fecha fábrica de Parobé (RS) e demite 800 funcionários**. 2011. Disponível em: <http://noticias.r7.com/economia/noticias/azaleia-fecha-fabrica-de-parobe-rs-e-demite-800-funcionarios-20110509.html>. Acesso em: 09 de jun.2014.

PORTER, Michael. E. **Competição: Estratégias Competitivas Essenciais**. Rio de Janeiro : Campus, 1999. Disponível em: http://books.google.com.br/books?id=SMfDDZCuCIEC&printsec=frontcover&hl=pt-BR&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

PRATES, Angelo Marcos Queiroz. **Reestruturação Produtiva No Brasil Dos Anos 90 E Seus Impactos Na Região Do Grande ABC Paulista**. Dissertação para obtenção de Mestrado em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente.Campinas, São Paulo, 2005. Disponível em: <http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=vtls000375906&fd=y>

SPÍNOLA, Vera. Indústria de calçados: características, evolução recente e perspectivas para o segmento baiano. **Revista Desenbahia**. Salvador-BA: Desenbahia, v.5, n.8, p.153-174, março 2008.

SICM.Secretaria Do Comércio E Mineração. **Audiência pública debate novas perspectivas para sudoeste baiano**. Dez.2012. Disponível em: <http://www.sicm.ba.gov.br/Noticia.aspx?n=31964>

SILVA, José Manuel Ferreira da. As assimetrias regionais em Portugal: **análise da convergência versus divergência ao nível dos municípios**. Dissertação para obtenção de Mestrado em Economia, Mercados e Políticas Públicas.Portugal, 2012. Disponível em: <http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/22795/1/Jos%C3%A9%20Manuel%20Ferreira%20da%20Silva.pdf>

SINDIFRANCA. **Relatório Mensal - NICC/Poló Franca**. São Paulo, 2012. Disponível em: <http://www.sindifranca.org.br/downloads.asp>. Acesso em 05 dez. 2012.

SUZIN, Juliana; GONÇALO, Cláudio Reis; SOUZA, Yeda Swirski. Capacidade Estratégica De Uma Empresa Calçadista No Brasil: O Caso Olympikus. **Revista de Ciências da Administração**, v. 9, n. 18, p. 105-122, mai./ago. 2007. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/1620>

TOMAZINI, Maria Lúcia Vanucchi. **A mulher na fábrica de sapatos: trabalho e gênero na indústria calçadista de Franca-SP.** Dissertação de doutorado em Sociologia. 313p. Araraquara, 2003. Disponível em: http://www.athena.biblioteca.unesp.br/exlibris/bd/bar/33004030017P7/2003/tomazini_mlv_dr_arafcl.pdf. Acesso em 08 dez.2012.

VARSANO, Ricardo. **A Guerra Fiscal Do ICMS: Quem Ganha E Quem Perde.** IPEA, Texto para discussão nº 500. Rio de Janeiro, 1977.

VASCONCELLOS, Gláucia M. **APLs de calçados – reestruturação produtiva e desafios no mercado global.** Minas Gerais, 2007. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1199979448.pdf. Acesso em 05 dez.2012

VULCABRÁS/AZALÉIA emite comunicado onde afirma que é “irreversível o fechamento das suas filiais neste estado, concentrando suas atividades na matriz em Itapetinga”. **Jornal Grande Bahia**, Feira de Santana, 12 dez. 2012. Disponível em: <http://www.jornalgrandebahia.com.br/2012/12/vulcabrasazaleia-emite-comunicado-nde-afirma-que-e-irreversivel-o-fechamento-das-suas-filiais-neste-estado-concentrando-uas-atividades-na-matriz-em-itapetinga.html>

ZINGANO, Eduardo Mariante. **O complexo calçadista brasileiro e as causas da queda de seu desempenho no período de 2003 a 2011.** Dissertação Monográfica em Ciências Econômicas. Porto Alegre, 2012. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/55009/000856498.pdf?sequence=1>