

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO  
REGIONAL - MESTRADO E DOUTORADO  
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Ricardo Heli Rondinel Cornejo

**A DINÂMICA DA DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DO SETOR COUREIRO-  
CALÇADISTA POR MICRORREGIÕES BRASILEIRAS  
NO PERÍODO DE 1994 A 2011**

Santa Cruz do Sul  
2013

Ricardo Heli Rondinel Cornejo

**A DINÂMICA DA DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DO SETOR COUREIRO-  
CALÇADISTA POR MICRORREGIÕES BRASILEIRAS  
NO PERÍODO DE 1994 A 2011**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional - Mestrado e Doutorado, Área de Concentração em Desenvolvimento Regional, linha de pesquisa Organizações, Mercado e Desenvolvimento, Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Regional.

Orientador: Professor Dr. Silvio Cezar Arend

Santa Cruz do Sul  
2013

Ricardo Heli Rondinel Cornejo

**A DINÂMICA DA DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DO SETOR COUREIRO-  
CALÇADISTA POR MICRORREGIÕES BRASILEIRAS  
NO PERÍODO DE 1994 A 2011**

Esta Tese foi submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional - Mestrado e Doutorado, Área de Concentração em Desenvolvimento Regional, linha de pesquisa Organizações, Mercado e Desenvolvimento, Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Regional.

*Dr. Silvio Cezar Arend*  
Professor Orientador – UNISC

*Dr. Marco André Cadoná*  
Professor examinador – UNISC

*Dra. Virginia Elisabeta Etges*  
Professor examinador – UNISC

*Dr. Adayr da Silva Ilha*  
Professor examinador - UFSM

*Dr. Eduardo Maldonado Filho*  
Professor examinador - UFRGS

Santa Cruz do Sul  
2013

*A Jussara, meu amor, minha esposa e companheira.*

*Aos frutos desse amor, minhas filhas, Vanessa e Tatiana.*

*Aqueles que com amor, um dia me deram a vida, Victor (in memoriam) e Obdulia.*

*Aos que já partiram, mas me deram seu amor e amizade: Miguel Angel, Henry e Ana Maria.*

## AGRADECIMENTOS

O meu primeiro agradecimento é à vida. Poucos brasileiros têm a chance de concluir um curso de doutorado. Por isso me sinto um privilegiado, mas alegre, porque com o conhecimento e a experiência adquiridos, terei força para ajudar minha família, alunos, minha comunidade e os trabalhadores nela inseridos.

Começo agradecendo os meus pais que sempre me ensinaram que a vida não seria fácil, que teria que trabalhar e estudar muito. Agradecer à minha família, amigos, irmãos, irmãs, minha madrinha, cunhados(as), sobrinhos(as), tios(as), primos(as), compadres e comadres, que me acompanharam nesta caminhada.

Faço um agradecimento especial a minha querida esposa Jussara, que me incentivou e apoiou para fazer o curso que agora culmino. Sou consciente que esta pesquisa me levou a um trabalho, às vezes solitário, mas a Jussara nunca deixou de estar ao meu lado e sempre confiou na minha capacidade. Também agradeço a minhas filhas, que devem ter sentido minhas ausências, que não foram poucas. Mas sei que entenderam que, esse caminho, devia ser percorrido. Ele fora apontado por meu pai, Victor (*in memoriam*), que hoje se deve estar *parando-se de cabeça*, como ele dizia.

Agradeço ao corpo docente e funcionários do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional - Mestrado e Doutorado, da UNISC, por ter me dado à oportunidade de participar deste curso. Meu muito obrigado, aos professores e colegas das turmas do PPGDR, com os quais convivi desde 2010. Minha eterna gratidão, pela amizade, pelos ensinamentos, pelos debates acalorados, pela confraternização. Não posso deixar de mencionar aqui à parceria semanal do Osmar. Também ao apoio e a amizade do Degrandi, Israel Mármol, Sérgio Prieb, Hugo Blois e Daniel Coronel.

Minha gratidão ao Prof. Dr. Silvio Cezar Arend que se dispôs a dar continuidade à orientação iniciada, no projeto de tese, com o Prof. Dr. Carlos Águedo Paiva. Obrigado Prof. Silvio, pelas críticas, sugestões, orientações e a confiança em mim depositada.

Finalmente, devo agradecer à Universidade Federal de Santa Maria, aos colegas e amigos do Departamento de Ciências Econômicas, que possibilitaram que pudesse participar do doutorado que agora estou concluindo.

O desenvolvimento geográfico desigual que resulta é tão infinitamente variado quanto volátil [...]. A fábrica no Norte da China ou em Ohio [EUA] fecha em parte porque se abrem fábricas localizadas no delta do Rio das Pérolas [sul da China]. O teleatendimento [agora realizado] em Barbados [ex-colônia inglesa no mar caribe] ou o atendimento ao consumidor de Bangalore [Índia], [que antes era feito no próprio local] em Ohio e em Londres e as camisas ou saias usadas em Paris tem etiquetas de Sri Lanka ou Bangladesh, assim como os sapatos que antes eram feitos em Itália agora são do Vietnã.

(HARVEY, D. *O enigma do capital: e as crises do capitalismo*)

## RESUMO

A finalidade da pesquisa é analisar a dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista, visando examinar como as diferenças inter-regionais dos salários afetaram a realocação industrial nesse setor. A regionalização do estudo são as microrregiões brasileiras do IBGE e o período da pesquisa é 1994-2011. A abordagem do estudo é a marxista e o método utilizado é o dialético. Segundo essa abordagem, o custo de reprodução da força de trabalho é um conceito central, que permite entender a dinâmica da localização industrial, principalmente em atividades mais intensivas em trabalho não qualificado. No método dialético se usa o conceito de totalidade, com o entendimento de que a indústria local está relacionada à dinâmica da mesma indústria mundial. As técnicas utilizadas são as pesquisas bibliográfica e documental, com o uso de dados secundários. Os resultados da investigação indicam que houve realocação na indústria calçadista nos Estados Unidos, Japão e países do Leste e Sudeste Asiático. O sentido da realocação é do centro para a periferia, na procura de menores custos, principalmente menores salários dos trabalhadores. Na indústria calçadista do Brasil foi constatado um longo período de estagnação e crise, de 1984 a 2004, que culminou com o declínio das exportações de calçados para os EUA. Os resultados dos coeficientes de redistribuição espacial indicam que houve alterações parciais na localização industrial, nos três grupos do setor coureiro-calçadista do Brasil. Na associação geográfica foi constatada uma dissociação, principalmente entre os grupos de curtimento e de calçados. A especialização regional foi maior nas microrregiões com mais empregos criados quando comparadas com as microrregiões de mais empregos perdidos. De 1994 a 2011 houve uma realocação industrial inter-regional na indústria coureiro-calçadista, na qual as microrregiões que atraíram mais empregos apresentavam salários menores do que as microrregiões que tiveram perdas de empregos. O resultado do índice de desigualdades regionais indica que ocorreu uma diminuição no diferencial dos salários dos trabalhadores, na fabricação de calçados. A realocação industrial possibilitou a queda das desigualdades regionais (entendidas como desigualdades de renda, neste caso dos salários) entre as microrregiões do país. Desse modo, conclui-se que os resultados apresentados confirmam a hipótese proposta no projeto de tese. Assim, a realocação industrial verificada na indústria calçadista, no período de 1994 a 2011, resultou em redução das diferenças salariais tanto em nível de microrregiões como nos estados da federação. O ajuste espacial verificado na indústria calçadista permitiu o aumento da mais-valia extra, decorrente do pagamento de salários menores em estados com custos salariais inferiores. Porém, com esse ajuste não se conseguiu manter a competitividade das exportações no mercado internacional. Entretanto, foi o suficiente para que a produção local continuasse abastecendo o consumo doméstico, considerando que o coeficiente de penetração na fabricação de calçados ainda é muito reduzido no país.

**Palavras Chave:** Realocação industrial. Ajuste espacial. Setor coureiro-calçadista. Desigualdades regionais. Fabricação de calçados de couro.

## ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the dynamics of spatial distribution in the leather-footwear sector, aiming at examining how the inter-regional differences in wages affected industrial relocation in this sector. The study regionalization is the *IBGE* Brazilian micro regions, and the research period is 1994-2011. The study approach is Marxist, and the Dialectic method has been used. According to this approach, the cost of labor force reproduction is a key concept which allows to understand the dynamics of industrial location, especially in more intensive activities in non-qualified jobs. In the Dialectic method, the concept of totality is used based on the understanding that local industry is related to the dynamics of the same world industry. Bibliography and documentary research techniques have been used along with secondary data. The results of this investigation show that footwear industry has been relocated in the United States, Japan and East and Southeast Asia. Relocation happens from the center to the periphery in search of lower costs, especially regarding lower wages. In the Brazilian footwear industry, a long period of crisis and stagnation was noticed between 1984 and 2004. As a result, there was a decrease in shoes exports to the US. The results of spatial redistribution coefficients show that there were partial shifts in industrial location in the three groups of leather-footwear sector in Brazil. Dissociation between tanning and footwear groups has been noticed in the geographic association. Regional specialization was greater in the micro regions which created more jobs when compared to the micro-regions which had more job losses. From 1994 to 2011 there was an inter-regional industrial relocation of leather-footwear industries. Micro regions which attracted more job vacancies had lower wages than the ones which had job losses. The result of the regional inequalities index shows that there was a decrease in the wage differential of workers in footwear manufacturing. Industrial relocation enabled the fall of regional wage inequalities among the micro-regions in the country. This way, it can be concluded that the results confirm the proposed hypothesis in the thesis project. Relocation verified in footwear industry between 1994 and 2011 resulted in a reduction of wage differences not only in the micro-regions but also in the country's states. The spatial adjustment verified in footwear industry enabled the increase of an extra surplus value, resulting from lower-paid wages in states with lower labor costs. Although there was such adjustment, it was not possible to keep exports competitiveness in the international market. However, it was enough for local production to carry on supplying national market, considering that the footwear manufacturing penetration coefficient is still reduced in the country.

**Key words:** Industrial relocation. Spatial adjustment. Leather-footwear sector. Regional inequalities. Leather footwear manufacturing.



## LISTA DE TABELAS

Tabela 01 -	Custos do trabalho na indústria manufatureira em países selecionados, números índices EUA=100, 1997/2010	134
Tabela 02 -	Crescimento anual do salário real, por região, variação 2010/2000	135
Tabela 03 -	Salários por hora na indústria de calçados de couro, em países selecionados, valores em US\$ - 1985, 1990, 2001, 2007	136
Tabela 04 -	Distribuição relativa anual do valor das importações de calçados dos principais parceiros comerciais, valores em percentuais – EUA – 1995-2011	140
Tabela 05 -	Quantum de exportações de calçados de Taiwan e da China para o Japão, em percentuais – 1990/2001	147
Tabela 06 -	Participação relativa de Taiwan e da China nas importações de calçados dos EUA – 1988/2008	148
Tabela 07 -	Distribuição relativa das importações mundiais de calçados, por grupos de países e tipo de comércio (intrarregional e extrarregional) - 1995-2011	160
Tabela 08 -	Distribuição relativa das importações mundiais de calçados, nos países selecionados, por grupos de países e tipo de comércio (intrarregional e extrarregional) - 1995-2011	161
Tabela 09 -	Índices de especialização do comércio Internacional em calçados dos países em desenvolvimento, desenvolvidos, Brasil e China - 1995-2011	163
Tabela 10 -	Índices de concentração e de mudança estrutural das exportações e importações mundiais de calçados -1995-2011	164
Tabela 11 -	Balança comercial e saldo em conta corrente por Grupos de Países e países - 2004, 2007, 2011	168
Tabela 12 -	Variação dos Índices de Preços ao Consumidor (IPC) Geral, Calçados e Vestuário, por períodos selecionados - EUA	173
Tabela 13 -	Preços e quantidades das importações de calçados, por tipos de calçados - EUA - 2006/2011	174
Tabela 14 -	Variação 2011/2006 no quantum e no preço de calçados com parte superior de couro no comércio exterior, por países selecionados	175
Tabela 15 -	Variação 2011/2006 no quantum e no preço das exportações e importações, por tipos de calçados - China, Brasil, EUA	176
Tabela 16 -	Exportações de calçados por grupos de países e principais parceiros comerciais - Brasil - 2004/2011	178
Tabela 17 -	Tarifas médias de importação, em percentual, no Vestuário e Calçados, por país de procedência – EUA - 2010	180

Tabela 18 -	Distribuição relativa das importações de calçados do código 6403999065, por principais países fornecedores - EUA - 2003/2011	184
Tabela 19 -	Participação relativa de países selecionados no valor das exportações mundiais de calçados - 1980, 1990, 2000, 2011	190
Tabela 20 -	Salários mensais na indústria manufatureira urbana e sub-setores escolhidos – China - 2002-2008	192
Tabela 21 -	Coeficientes de exportação (CX) e penetração (CP) no setor coureiro-calçadista – Brasil – 1996-2011	199
Tabela 22 -	Participação relativa da divisão 19 e grupos componentes na indústria de transformação, em variáveis selecionadas - Brasil - valores médios 1996-2010	211
Tabela 23 -	Composição da demanda do setor coureiro-calçadista - Brasil - Percentuais no ano de 2005	212
Tabela 24 -	Distribuição relativa do valor da produção do setor coureiro-calçadista, por classes de atividades – Brasil - 2001-2010	213
Tabela 25 -	Distribuição relativa do valor da produção do setor coureiro-calçadista por insumo utilizado – Brasil - 2001-2010	214
Tabela 26 -	Relação salários/PIB e PIB por trabalhador para atividades selecionadas - Brasil – 2005	222
Tabela 27 -	Variações do salário médio anual real na divisão 19 CNAE 1.0 – Estados selecionados – 1996-2010	234
Tabela 28 -	Índice de Gini do salário médio real e número de trabalhadores de cada estado, na divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1996-2010	236
Tabela 29 -	Distribuição relativa do emprego na fabricação de calçados por estados – Brasil - 1985-2009	237
Tabela 30 -	Salário médio de 1985 e crescimento médio anual dos empregos na fabricação de calçados - Estados do Brasil - 1985-2009	239
Tabela 31 -	Empregos e salário médio real na fabricação de calçados - Brasil e estados selecionados- 1985 / 2009	240
Tabela 32 -	Participação no Coeficiente de Redistribuição e variação do número de empregos das principais microrregiões na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011	244
Tabela 33 -	Distribuição relativa do ganho e a perda de empregos por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 e estados do país – Brasil – 1994-2011	245
Tabela 34 -	O ganho e a perda de empregos nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011	248
Tabela 35 -	Quociente Locacional nas microrregiões com mais empregos criados na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011	249

Tabela 36 -	Quociente Locacional nas microrregiões com mais empregos perdidos na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011	251
Tabela 37 -	Ganho menos perda de empregos nas microrregiões por classes da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994/2011	258
Tabela 38 -	Variação (em %) do número de empregos na fabricação de calçados de couro por períodos para o Brasil e estados selecionados - 1998/1994, 2004/1998, 2011/2004	265
Tabela 39 -	Variação absoluta do número de empregos na fabricação de calçados de couro por períodos para os estados selecionados – 1994-1998, 1998-2004, 2004-2011	271
Tabela 40 -	Distribuição relativa dos empregos perdidos por microrregiões e classes da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil - 1994-2011	274
Tabela 41 -	Distribuição relativa do total de empregos ganhos por microrregiões e classes da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011	275
Tabela 42 -	Número de empregos por microrregiões, anos e importância relativa do total de empregos ganhos por microrregião, nas microrregiões que mais ganharam empregos, na divisão 19-CNAE 1.0 - Brasil – 1994-2011	277
Tabela 43 -	Número de empregos por microrregiões, anos e importância relativa do total de empregos perdidos por microrregião, nas microrregiões que mais perderam empregos, na divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil - 1994 e 2011	277

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 -	Evolução da participação dos rendimentos do trabalho (RT) na renda nacional (RN) e crescimento médio do PIB – Brasil – 1950-2000	64
Gráfico 02 -	Fluxo líquido de IED dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, valores em bilhões de dólares a preços médios da década de 2000, nas décadas de 1970, 1980, 1990, 2000	124
Gráfico 03 -	Distribuição percentual, por década, do fluxo líquido de IED dos países em desenvolvimento, por continentes	125
Gráfico 04 -	Distribuição percentual, por década, do fluxo líquido de IED dentro da Ásia – décadas de 1970/2000	125
Gráfico 05 -	Produção de calçados, por tipo – Japão - 1980, 1990, 2000, 2008	137
Gráfico 06 -	Números índices (1998 = 100) da produção industrial bruta na indústria manufatureira e setores selecionados - EUA – 1998-2009	138
Gráfico 07 -	Números índices (1998=100) dos trabalhadores envolvidos na produção, indústria manufatureira e setores selecionados- EUA - 1998-2009	139
Gráfico 08 -	Gráfico 8 – Taxas de câmbio real US\$/Yuan e Yuan/US\$ a preços constantes de 2005 - 1980-2010	143
Gráfico 09 -	Salários reais e variação real anual na indústria manufatureira - China - 1986-2008	144
Gráfico 10 -	Taxas de câmbio real NT\$/US\$ e Yuan/US\$ a preços constantes de 2010 – 1980-2010	148
Gráfico 11 -	Valor, quantum e preço médio, das exportações de calçados de couro, dos principais países exportadores em 2010	158
Gráfico 12 -	Taxa de crescimento anual do valor das exportações mundiais de bens manufaturados e de calçados - 1996-2011	166
Gráfico 13 -	Variação anual dos índices de quantum dos Gastos de Consumo Pessoal e dos Gastos com Sapatos e outros Calçados – EUA – 1995-2011	167
Gráfico 14 -	Números índices do quantum de exportações (Qx) e importações (Qm) – EUA - 1995-2011	169
Gráfico 15 -	Índices de preços (base 1975=100) das exportações dos Países Desenvolvidos e dos Países em Desenvolvimento e Emergentes – 1986-2011	170

Gráfico 16 - Índices de preços das exportações (Px) e das importações (Pm) corrigidos pela TCEN US\$/Moedas estrangeiras – EUA – 1986-2011	171
Gráfico 17 - Índices de Preços ao Consumidor (IPC) Geral, Calçados e Vestuário – EUA - 1980-2011	172
Gráfico 18 - Índices de Preços ao Consumidor (IPC) de Calçados e de Vestuário – EUA - 1994-2011	173
Gráfico 19 - Exportações de calçados por destino, valores em milhões de pares – Brasil - 1994-2011	177
Gráfico 20 - Variação percentual anual <sup>(*)</sup> da distribuição relativa do valor das importações de calçados procedentes da China, do Vietnã e do Brasil - EUA – 1996-2012	179
Gráfico 21 - Quantidades exportadas (Qx) por China e Brasil e Quantidades importadas (Qm) por EUA, de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro – 1993-2011	181
Gráfico 22 - Preços das exportações (Px) da China e do Brasil e preços das importações (Pm) dos EUA, de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro – 1993-2011	182
Gráfico 23 - Preços em US\$ das importações de calçados do código 6403999065, procedentes de países selecionados – EUA – 2003-2012	185
Gráfico 24 - Exportações de calçados - Brasil - 1974-2011	190
Gráfico 25 - Salários por hora de um costurador de calçados à máquina – Brasil, China, EUA – 1999-2008	192
Gráfico 26 - Números índices (base 1980=100) da taxa de câmbio real US\$/RS\$ e US\$/Yuan – 1980-2010	194
Gráfico 27 - Números índices dos preços do couro bovino, da borracha e do plástico - 1970-2010	195
Gráfico 28 - Gráfico 28- Coeficientes de exportação e penetração no setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados – Brasil - 1996-2011	198
Gráfico 29 - Valor das exportações (X), importações (M) e balança comercial (BC) do setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados – Brasil - 1996-2011	200
Gráfico 30 - Índices de preços (Px) e de quantum das exportações (Qx) no setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados - Brasil - 1996-2011 - (base 2006 = 100)	201
Gráfico 31 - Brasil: Índices de quantum das exportações nos grupos do setor de Preparação de couros, seus artefatos e calçados 1996 a 2011, Base 2006=100	202

Gráfico 32 -	Participação relativa no valor das exportações dentro do setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados – Brasil – 1996-2011	203
Gráfico 33 -	Participação relativa no quantum das exportações de calçados do Brasil - Estados selecionados - 1997-2010	204
Gráfico 34 -	Participação relativa no quantum das exportações de curtimento e outras preparações de couro do Brasil - Estados selecionados – 1997-2010	205
Gráfico 35 -	Participação relativa no valor das exportações de artigos para viagem e artefatos diversos de couro do Brasil - Estados selecionados – 1997-2010	206
Gráfico 36 -	Calçados de sola exterior de material sintético ou couro natural e parte superior de couro natural. Preço em R\$ de 2010 e participação percentual nas exportações do Brasil – Estados selecionados – 1997-2010	207
Gráfico 37 -	Calçados de sola exterior e parte superior de material sintético. Preço de exportação em R\$ de 2010 e participação percentual nas exportações do Brasil – Estados selecionados – 1997-2010	208
Gráfico 38 -	Participação percentual no quantum exportado pelo Brasil de partes de calçados - estados do RS e de SP - 1997-2010	209
Gráfico 39 -	Números índices (base 1996=100) do quantum da produção industrial de indústrias selecionadas – Brasil – 1991-2010	215
Gráfico 40 -	Números índices (base 1996=100) de participação relativa da divisão 19 na indústria de transformação em variáveis selecionadas – Brasil – 1996-2010	217
Gráfico 41 -	Número índices (base 1996 = 100) do pessoal ocupado assalariado ligado à produção na indústria de transformação, setor coureiro-calçadista e seus grupos – Brasil – 1996-2010	219
Gráfico 42 -	Números índices (base 1996=100) da relação VTI/pessoal assalariado ligado à produção, na indústria de transformação, setor coureiro-calçadista e seus grupos - Brasil – 1996-2010	220
Gráfico 43 -	Números índices em valores correntes (base 2000=100) das compras do comércio varejista e do VBP industrial do setor de calçados, artigos de couro e de viagem – Brasil - 2000-2010	221
Gráfico 44 -	Relação salários/VTI (em %) na indústria de transformação e no setor coureiro-calçadista – Brasil – 1996-2010	224
Gráfico 45 -	Salário médio anual na indústria de transformação e no setor coureiro-calçadista - Brasil – 1996-2010	225

Gráfico 46 -	Números índices (base 1996=100) da relação VTI/PO e salário médio no setor coureiro-calçadista – Brasil – 1996-2010	226
Gráfico 47 -	Números índices (base 1996=100) do salário médio em R\$ e US\$ no setor coureiro-calçadista - Brasil – 1996-2010	227
Gráfico 48 -	Custos de produção e preços das exportações x taxa de câmbio na fabricação de calçados – Brasil – 1985-2008	228
Gráfico 49 -	Número índices (1996=100) do VBP e VTI na divisão 19 da CNAE 1.0 – Brasil e estados selecionados – 2010	229
Gráfico 50 -	Relação salários/VTI na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010	230
Gráfico 51 -	Números índices do VTI por trabalhador na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010	231
Gráfico 52 -	Números índices do custo das operações industriais por trabalhador na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010	232
Gráfico 53 -	Participação relativa (em %) no VBP nacional na divisão 19 CNAE1.0 - Estados selecionados - 1996-2010	233
Gráfico 54 -	Salário médio anual na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010	233
Gráfico 55 -	Coeficientes de Redistribuição nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011	242
Gráfico 56 -	Coeficientes de Redistribuição nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2001, 2001-2011, 1994-2011	243
Gráfico 57 -	Coeficientes de associação geográfica nas microrregiões entre os grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011	247
Gráfico 58 -	Índice de Desigualdades Regionais (Vw) por CNAE 1.0 e 2.0 nas microrregiões na fabricação de calçados – Brasil 1994-2011	254
Gráfico 59 -	Número de empregos nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011	256
Gráfico 60 -	Remuneração média real ponderada nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011	257
Gráfico 61 -	Índice de Desigualdades Regionais na fabricação de calçados e na fabricação de calçados de couro nas microrregiões – Brasil 1994-2011	259

Gráfico 62 -	Números índices (base RS=100) da remuneração média real na fabricação de calçados de couro – Brasil e estados selecionados – 1994-2011	260
Gráfico 63 -	Números índices (RS=100) do número de empregos na fabricação de calçados de couro – Brasil e estados selecionados – 1994-2011	261
Gráfico 64 -	Número de empregos nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados de couro- Brasil – 1994-2011	262
Gráfico 65 -	Remuneração média real ponderada nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados de couro - Brasil – 1994-2011	263
Gráfico 66 -	Número de empregos nas microrregiões que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – Rio Grande do Sul – 1994-2011	266
Gráfico 67 -	Remuneração média real ponderada nas microrregiões que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – Rio Grande do Sul – 1994-2011	267
Gráfico 68 -	Número de empregos das microrregiões que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – São Paulo – 1994-2011	268
Gráfico 69 -	Remuneração média real ponderada nas microrregiões que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – São Paulo -1994-2011	269
Gráfico 70 -	Números índices (base RS-Perda=100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro – RS, CE, BA – 1994-2011	272
Gráfico 71 -	Números índices (base RS-Perda = 100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro - RS, SP, MG – 1994-2011	273



## LISTA DE ABREVIATURAS

AAFA	American Apparel & Footwear Association
AAMA	American Apparel Manufacturers Association
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
APICCAPS	Portuguese Footwear, Components and Leather Goods Manufacturer's Association -
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BA	Bahia
BEA	Bureau of Economic Analysis
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
CAG	Coeficiente de Associação Geográfica
CE	Ceará
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNI	Confederação Nacional da Indústria
COI	Custo com as Operações Industriais
COK	Composição Orgânica do Capital
CP	Coeficiente de penetração
CPI	Consumer Price Index
CR	Coeficiente de redistribuição
CX	Coeficiente de exportação
DI	Disponibilidade Interna
EU	European Union
EUA	Estados Unidos da América
EVA	Etileno vinil acetato-copolímeros em formas primárias
FDI	Foreign Direct Investment
FIA	Footwear Industries of America
FMI	Fundo Monetário Internacional
FUNCEX	Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior
FUNDOPEM	Fundo de Operação Empresa
G-20	Agrupa países em desenvolvimento: África do Sul, Egito, Nigéria, Tanzânia, Zimbábue, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Paquistão, Tailândia, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Cuba, Equador, Guatemala, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela
G-8	Agrupa países desenvolvidos: Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Canadá e a Rússia
GO	Estado de Goiás
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICMS	Imposto sobre operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre prestações de Serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação
IEC	Índice de especialização comercial
IED	Investimento Estrangeiro Direto
IFS	International Financial Statistics
IMF	International Monetary Fund
IPA	Índice de preços no atacado
IPA-PI-IT	Índice de preços por atacado-produtos industriais-indústria de transformação
IPC	Índice de preços ao consumidor
IPEADATA	Banco de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPX	Índice de preços das exportações
IT	Indústria de Transformação
ITC	International Trade Centre
M	Importações
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MG	Minas Gerais
MT	Estado de Mato Grosso
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
MTS	Estado de Mato Grosso do Sul
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NATO	North Atlantic Treaty Organization
NE	Nordeste
NEI	Novas Economias Industrializadas
NICs	New Industrial Countries
NIEs	Newly Industrializing Economies
NT\$	New Taiwan Dollar
OCX	Organização para Cooperação de Xangai
OG	Oferta Global
OMC	Organização Mundial de Comércio
OTSC	Organização do Tratado de Segurança Coletiva
PB	Paraíba
PF	Produção Física
PIA	Pesquisa Industrial Anual
PIB	Produto Interno Bruto
PIM	Pesquisa Industrial Mensal
PNB	Produto Nacional Bruto
PO	Pessoal Ocupado
POASSLAPROD	Pessoal ocupado assalariado ligado à produção
PRD	Pearl River Delta
QL	Quociente de Localização

R\$	Reais, moeda do Brasil
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
RCT	Revolução Científico-Técnica
RJ	Rio de Janeiro
RS	Rio Grande do Sul
SIDRA	Sistema IBGE de Recuperação Automática
SM	Salário Mínimo
SP	São Paulo
SPOASSLAPROD	Salários do pessoal ocupado assalariado ligado à produção
TCEN	Taxa de cambio efetiva nominal
TCP	Teoria do Ciclo do Produto
THO	Teoria de Hechscher-Ohlin
TNCs	Transnational Corporations
UE	União Europeia
UF	Unidade Federativa
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNdata	Banco de Dados da Nações Unidas
US\$	United States Dollar
VBP	Valor Bruto da Produção
VTI	Valor da Transformação Industrial
Vw	Índice de desigualdades regionais
WB	World Bank
WEC	World Economic Forum
WTO	World Trade Organization
X	Exportações
¥	Yuan, moeda da China.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>21</b>
<b>2</b>	<b>O TRABALHO E A RELOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL.....</b>	<b>28</b>
<b>2.1</b>	<b>O valor da força de trabalho e a divisão territorial do trabalho.....</b>	<b>29</b>
<b>2.2</b>	<b>O trabalho no contexto da reestruturação do capitalismo.....</b>	<b>49</b>
<b>2.3</b>	<b>A inovação tecnológica e a relocalização industrial.....</b>	<b>67</b>
<b>2.4</b>	<b>O ajuste espacial, a relocalização industrial, a troca desigual e o padrão centro-periferia.....</b>	<b>86</b>
<b>3</b>	<b>A INDÚSTRIA CALÇADISTA NO MUNDO NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO.....</b>	<b>122</b>
<b>3.1</b>	<b>A movimentação de capital, a relocalização industrial e o declínio da indústria calçadista no Japão e nos Estados Unidos.....</b>	<b>123</b>
<b>3.2</b>	<b>A reestruturação espacial da indústria calçadista no Leste e Sudeste Asiático.....</b>	<b>142</b>
<b>3.3</b>	<b>A dinâmica do mercado mundial de calçados.....</b>	<b>159</b>
<b>3.4</b>	<b>O mercado de calçados dos Estados Unidos e a participação das exportações brasileiras</b>	<b>167</b>
<b>4</b>	<b>A INDÚSTRIA COUREIRO-CALÇADISTA NO BRASIL.....</b>	<b>186</b>
<b>4.1</b>	<b>As fases da indústria calçadista nacional no cenário de mudanças no mercado internacional de calçados.....</b>	<b>189</b>
<b>4.2</b>	<b>O comportamento do setor externo no setor coureiro-calçadista....</b>	<b>197</b>
<b>4.3</b>	<b>A produção na indústria coureiro-calçadista.....</b>	<b>210</b>
<b>4.4</b>	<b>A desigualdade dos salários e a relocalização industrial, em nível de estados da federação, na indústria coureiro-calçadista.....</b>	<b>222</b>
<b>4.5</b>	<b>Redistribuição espacial, associação geográfica e especialização regional, em nível de microrregiões, no setor coureiro-calçadista..</b>	<b>241</b>
<b>4.6</b>	<b>As desigualdades regionais nas microrregiões da indústria calçadista.....</b>	<b>253</b>
<b>4.7</b>	<b>A dinâmica dos empregos e salários no contexto da relocalização industrial.....</b>	<b>264</b>
<b>4.8</b>	<b>Considerações sobre o processo de relocalização da indústria coureiro-calçadista.....</b>	<b>279</b>
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>286</b>
	<b>REFÊRENCIAS.....</b>	<b>291</b>
	<b>ANEXO A - Quantidades exportadas (Qx) e importadas (Qm) de calçados de borracha ou plástico – China, EUA, Brasil -1993-2011.....</b>	<b>300</b>
	<b>ANEXO B - Quantidades exportadas (Qx) e importadas (Qm) de calçados de borracha ou plástico – EUA, Brasil - 1993-2011.....</b>	<b>300</b>

<b>ANEXO C -</b>	<b>Preços das exportações (Px) e preços das importações (Pm) de calçados de borracha ou plástico – China, EUA, Brasil -1993-2011.....</b>	<b>301</b>
<b>ANEXO D -</b>	<b>Percentuais de emprego por estado.....</b>	<b>302</b>
<b>ANEXO E -</b>	<b>Salário real a preços de 2010.....</b>	<b>303</b>
<b>ANEXO F -</b>	<b>Coeficientes de Redistribuição de <math>t_0</math> para <math>t_1</math> nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011.....</b>	<b>304</b>
<b>ANEXO G -</b>	<b>Coeficientes de Associação Geográfica nas microrregiões entre os grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011.....</b>	<b>305</b>
<b>ANEXO H -</b>	<b>Número de microrregiões e Índice de Desigualdades Regionais (Vw), pela CNAE 95 e 2.0, nas microrregiões, na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011.....</b>	<b>306</b>
<b>ANEXO I -</b>	<b>Número de microrregiões e Índice de Desigualdades Regionais (Vw), nas microrregiões, na fabricação de calçados e fabricação de calçados de couro - Brasil -1994-2011.....</b>	<b>307</b>
<b>ANEXO J -</b>	<b>Número de empregos na fabricação de calçados de couro – Brasil – 1994-2011.....</b>	<b>308</b>
<b>ANEXO K -</b>	<b>Número de empregos (em 1000 empregados) na fabricação de calçados de couro - Brasil e estados selecionados -1994-2011.....</b>	<b>308</b>
<b>ANEXO L -</b>	<b>Remuneração média real ponderada e número de empregos nas microrregiões na fabricação de calçados de couro – Ceará – 1994-2011.....</b>	<b>309</b>
<b>ANEXO M -</b>	<b>Remuneração média real ponderada e número de empregos nas microrregiões na fabricação de calçados de couro – Bahia – 1994-2011.....</b>	<b>309</b>
<b>ANEXO N -</b>	<b>Remuneração média real ponderada e número de empregos nas microrregiões na fabricação de calçados de couro – Paraíba – 1994-2011.....</b>	<b>310</b>
<b>ANEXO O -</b>	<b>Números índices (base RS-Perda = 100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro - RS, PB, SE – 1994-2011.....</b>	<b>310</b>
<b>ANEXO P -</b>	<b>Números índices (base RS-Perda = 100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro - RS, ES-Cachoeiro de Itapemirim, GO-Goiânia – 1994-2011.....</b>	<b>311</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O assunto desta pesquisa é a dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista no Brasil. O objeto de estudo é a indústria coureiro-calçadista, que forma parte da indústria de transformação e é constituída por três grupos: curtimento e outras preparações de couro, fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro e fabricação de calçados.

A distribuição espacial se refere à localização da produção num determinado território, ou seja, a apropriação do espaço para a acumulação de capital. De outro lado, a dinâmica remete ao tratamento dado ao assunto da pesquisa, este é analisado em movimento, ele nasce num determinado momento, em seguida se desenvolve e, finalmente, entra em declínio ou se vai transformando qualitativamente. Esse enfoque segue o ponto de vista dialético, no qual, numa visão de totalidade, o movimento inicia com uma negação, que resulta numa afirmação; a seguir, uma segunda negação se converte em uma nova transformação do objeto de estudo; ao final, a negação da negação resulta numa afirmação qualitativamente superior. Sobre o período da pesquisa ele é de 1994 a 2011, porém em determinadas partes do trabalho é necessário retroagir aos anos de 1960 a 1994, no intuito de analisar os elos anteriores a esse período.

A delimitação do espacial são as microrregiões brasileiras definidas pelo IBGE. O campo de investigação abrange: o padrão de especialização regional, a associação geográfica entre os grupos citados anteriormente, a redistribuição dos grupos ao longo do tempo, e a relação entre a dinâmica das microrregiões e as desigualdades regionais entendidas como desigualdades de renda, neste caso dos salários.

Parte-se da compreensão teórica de que conforme se vai desenvolvendo o capitalismo, aparece a necessidade de expansão do capital para além das fronteiras nacionais. Essa expansão ocorre para ocupar novos mercados ou pela necessidade de um ajuste espacial (HARVEY, 2005). Esse ajuste geralmente é decorrente da queda da taxa de lucro doméstica e a incapacidade de concorrer com a produção mais barata vinda do exterior. Desse modo, a realocação industrial (SALAMA, 1999), inter-regional ou para o exterior, pode ocorrer quando há possibilidade de produzir usando mão de obra, recursos naturais e insumos mais baratos ou em condições que permitam manufaturar a preços menores, permitindo a recuperação da taxa de lucro e a continuidade do processo de acumulação de capital.

A indústria calçadista do Brasil se afirma como exportadora a partir do declínio da indústria calçadista dos EUA. Entre 1974 e 1984 houve um grande crescimento nas exportações de calçados do país, principalmente para o mercado norte-americano. Porém, de 1984 a 2004, houve um longo período de estagnação nas exportações, quando começam a aparecer os problemas de competitividade da indústria local no mercado internacional. Nesse contexto, desde 1985, verifica-se uma realocação industrial inter-regional, a qual iniciou no estado de São Paulo, que na época apresentava os salários mais altos do país, e que mais adiante, a partir de 1994, também vai afetar o estado do Rio Grande do Sul.

Na análise dessa realocação industrial se utiliza o ponto de vista de Marx (1988), para quem o custo de reprodução da força de trabalho é um elemento importante na competitividade entre territórios ocupados com a produção. A indústria coureiro-calçadista é trabalho intensiva, ocupa muitos trabalhadores, aos quais paga os menores salários da indústria de transformação, que embora baixos, têm uma alta incidência no valor da transformação industrial. A realocação industrial inter-regional no setor coureiro-calçadista é um fato que ocorreu no Brasil, porém a questão central analisada nesta pesquisa é: como os diferenciais de salários entre as microrregiões brasileiras afetaram a realocação industrial no setor coureiro-calçadista no período de 1994-2011?

A hipótese que guiou este trabalho é a seguinte: a realocação industrial ocorrida no setor coureiro-calçadista provocou uma desconcentração produtiva regional, em termos de empregos, favorável à região nordeste. Ao longo do tempo, com o crescimento da produção, os salários reais da região nordeste cresceram em termos reais. Nas regiões centro e sul do país, a realocação de empresas não permitiu um crescimento dos salários reais. Em consequência, as desigualdades regionais no setor coureiro-calçadista diminuíram no período de estudo. Essas desigualdades regionais são entendidas, neste trabalho, como disparidades nas rendas dos trabalhadores, no caso dos salários.

O desenvolvimento regional engloba estudos locais e urbanos. Compreende também, a análise dos fenômenos econômicos no interior de uma região e as interações com o conjunto de regiões de um país. Assim, o desenvolvimento regional englobaria também a análise da mobilidade espacial do trabalho e do capital identificando os fatores que reduzem ou aceleram as desigualdades regionais.

A razão de ordem teórica para a realização da pesquisa é que, segundo o enfoque marxista, as empresas, em setores competitivos, procuram obter uma taxa de lucro média semelhante àquela das empresas concorrentes. Em ramos empresariais, que são trabalho-intensivos, conforme se expande o capitalismo num país, aumenta o custo de reprodução da força de trabalho. Isto diminui a taxa de lucro dos capitalistas. Quando não é mais possível reverter o aumento no custo de reprodução da força de trabalho, através do aumento das mais-valias absoluta ou relativa, as empresas procuram na realocação industrial uma mais-valia extra que lhes permitam a recuperação da taxa de lucro.

Nos mercados globalizados, o objetivo é ter competitividade tanto local quanto internacional. Nesse contexto, em nível internacional são procurados países, e dentro deles regiões, nos quais se possa realocar a produção. Este deslocamento do capital visa manter a lucratividade e, geralmente, ocorre do centro para a periferia.

A razão de ordem prática para a realização do estudo é que o enfoque, anteriormente descrito, encaixa-se na realocação industrial inter-regional do setor coureiro-calçadista ocorrida no Brasil. A inovação do trabalho está em tratar o tema de forma dinâmica, ao longo do tempo, buscando estabelecer laços entre o problema de pesquisa e as mudanças que ocorreram no mercado mundial de calçados.

O objetivo geral da pesquisa é analisar a dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista por microrregiões brasileiras, visando examinar como os diferenciais de salários afetaram a realocação industrial das empresas do setor, no período de 1995 a 2010, e como o ocorrido afetou a especialização e as desigualdades regionais.

Os objetivos específicos são: 1) fazer uma descrição sobre o desenvolvimento da indústria coureiro-calçadista nos Estados Unidos, Europa, Japão e países do Leste e Sudeste Asiático; 2) analisar a produção, o consumo, as exportações e as importações da indústria coureiro-calçadista, relacionando o comportamento dessas variáveis com a realocação industrial; 3) analisar o grau de especialização em nível microrregional ao longo do período do estudo, visando detectar as alterações na realocação no setor coureiro calçadista; 4) comparar a associação geográfica dos setores analisados, no período do estudo, visando verificar se a realocação afeta a associação; e 5) analisar a concentração ou dispersão espacial dos setores ao longo do tempo e a evolução das desigualdades regionais.



O tema da pesquisa parte de uma hipótese que é fundamentada em autores como Marx (1988), Salama (1999) e Harvey (2005), que em diferentes momentos analisaram a importância que tem o diferencial de salários na localização industrial. Como, segundo Marx (1988), o custo de reprodução da força de trabalho é determinado historicamente pelas condições materiais de produção, sempre existirão diferenças internacionais e inter-regionais nos salários. No momento em que a taxa de lucro não for adequada, para a continuidade do processo de acumulação capital num determinado espaço, abre-se a possibilidade da realocação industrial para novos espaços inter-regionais ou internacionais, que possibilitem manter essa acumulação.

A abordagem da pesquisa é marxista e o método utilizado é o dialético. Segundo Prado Jr. (1979, p. 34-35) quem deu forma à lógica dialética foram Marx e Engels. Ambos formularam uma nova interpretação da história baseados no conceito de totalidade, luta de contrários, transformações qualitativas e relações entre as coisas. Na lógica dialética de Marx e Engels, o conceito de valor da força de trabalho é importante.

Assim, para a dialética o conceito de totalidade é fundamental. A totalidade é uma totalidade concreta, resultado de um movimento histórico que está em constante transformação. O todo não é apenas a soma das partes. É mais do que isso, as partes relacionadas enriquecem o todo e são mais do que simples soma aritmética das partes. Também há relação dialética entre as partes de um todo e entre o todo e cada uma de suas partes.

Na análise de Konder (1981, p. 39-40), a modificação do todo se realiza, de fato, após o acúmulo de mudanças nas partes que o compõem. Processam-se alterações setoriais, quantitativas, até que se alcança o ponto crítico de transformação qualitativa. É a lei dialética da transformação da quantidade em qualidade. Cada totalidade tem sua maneira diferente de mudar.

Segundo Lencione (2001, p.196), “a região passou a ser vista como produto da divisão territorial do trabalho, tendo como referência o processo geral de produção capitalista”. Este conceito de divisão territorial do trabalho acabou trazendo à tona, a importância do território como espaço ocupado pelo homem. Deste modo, na evolução da humanidade a produção capitalista poderia alterar a divisão territorial do trabalho, ocupando novos espaços ainda não explorados.

Ao analisar o impacto que tem a moderna divisão territorial do trabalho na realocação industrial, Silveira (2010, p.78) afirma que cada empresa tem uma

lógica de localização baseada nas regras da competitividade. Desse modo, a empresa se localiza nos espaços existentes ou produz um novo espaço que mantenha a produção com uma taxa de lucro adequada. Porém “[...] essas empresas não hesitam em mudar de sítio quando este deixa de oferecer-lhes vantagens para o exercício de sua própria competitividade”. A competitividade tem que ser entendida, como a capacidade de concorrer nos mercados nacional ou internacional, realizando uma taxa de lucro média. Naturalmente a empresa visará obter a maior taxa de lucro possível e, na procura disto, procurará a relocação industrial.

A pesquisa passou por várias fases. Inicialmente, o estudo foi concentrado na fundamentação teórica cujos resultados são apresentados no capítulo dois. Na sequência, foi realizado o levantamento dos dados sobre os mercados internacional e nacional nas fontes abaixo apontadas. Após o levantamento dos dados se fez o tratamento estatístico, realizando os cálculos dos coeficientes e índices relacionados na sequência. Finalmente, toda a informação foi processada, analisada e interpretada. Os resultados desse trabalho são apresentados nos capítulos três e quatro.

As principais fontes de dados da investigação são em ordem de importância: a Relação Anual de Informações Sociais -RAIS- (PDET-MTE, 2013); a Pesquisa Industrial Anual -PIA- (IBGE, 2012); o banco de dados do Sistema Integrado de Comércio Exterior do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (ALICEWEB,2013); o banco de dados da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento -UNCTAD- (UNCTADSTAT, 2013); e o banco de dados da divisão de estatísticas da Organização das Nações Unidas ONU (UNDATA, 2013).

Os principais cálculos realizados são: o índice de Gini do salário médio real e número de trabalhadores de cada estado, na divisão 19 CNAE 1.0, para o período 1996-2010; o coeficiente de redistribuição (CR t0-t1) nos três grupos da divisão 19 da CNAE 1.0, em nível de microrregiões, para o período 1994-2011; o coeficiente de associação geográfica (CAGik) de todas as microrregiões, dos três grupos estudados, de 1994 a 2011; e o quociente locacional (QL) para analisar a dinâmica da especialização regional, em nível das microrregiões, na fabricação de calçados; o índice de desigualdades regionais (Vw) incluindo todas as microrregiões do país, em dois níveis de abrangência, a fabricação de calçados e a fabricação de calçados de couro, para o período 1994-2011.

Este trabalho está organizado em quatro capítulos, sendo que o primeiro trata da introdução.

No segundo, apresenta-se a fundamentação teórica da pesquisa e está dividido em quatro seções. A ideia central é relacionar os conceitos de trabalho, reprodução da força de trabalho e a realocização industrial. O conceito de divisão territorial do trabalho é importante para entender a dinâmica da localização das atividades industriais. Também se analisa o conceito de trabalho no contexto de reestruturação do capitalismo, mostrando as alterações que ocorrem na organização da força de trabalho com a flexibilização da produção. Do mesmo modo, analisa-se o papel das inovações tecnológicas no aumento da produtividade e como isso se relaciona com a realocização industrial. Por último, discutem-se os conceitos de ajuste espacial, realocização industrial e troca desigual em sentido restrito dentro do padrão centro-periferia.

O terceiro capítulo tem como objetivo entender a dinâmica espacial da indústria calçadista no mundo. Para explicar a dinâmica da indústria calçadista brasileira, tem que se compreender a dinâmica mundial, considerando que a indústria local tem um índice de especialização do comércio internacional elevado e voltado para exportações. O questionamento que orientou a pesquisa, deste capítulo, é por que existiu uma realocização da indústria calçadista dos países desenvolvidos em direção aos menos desenvolvidos? Uma vez que se usa o conceito de totalidade, entende-se que a explicação da realocização industrial no país passa pelo entendimento do que está acontecendo no todo e nas partes principais dele. Este capítulo está dividido em quatro seções, as quais tratam das alterações que ocorreram nos mercados de exportações e importações mundiais de calçados. Primeiro, aborda-se o caso das indústrias calçadistas dos Estados Unidos e do Japão. Num segundo momento, o foco se volta para emergência da produção calçadista no Leste e Sudeste Asiático, no qual há um tratamento especial ao caso da China. Finalmente, discutem-se as alterações no mercado de calçados dos Estados Unidos e a participação, nesse mercado, das exportações brasileiras, tentando pesquisar os motivos que levaram ao declínio dessas exportações.

O quarto e último capítulo, trata da dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista no Brasil. Começa mostrando porque o declínio da indústria brasileira de calçados iniciou entre 1984 e 2004 e teve um desenlace final a partir de 2004. A seguir se analisa o setor externo, nos três grupos que compõem a divisão 19 CNAE 1.0, com dados sobre preços e quantum das importações, exportações,

analisando a especialização por estados da federação e, principalmente, na fabricação de calçados. Na sequência se analisa a produção na indústria coureiro-calçadista, mostrando as alterações na matriz de produção do setor. Também se examina a produção física, o valor bruto da produção, o valor da transformação industrial, o pessoal ocupado assalariado ligado à produção, os salários desse pessoal ocupado e a produtividade. Na seção seguinte, do quarto capítulo, a partir da análise da produtividade, do custo das operações industriais e do peso dos salários no valor da transformação industrial, mostra-se em que estados da federação houve expansão ou retração da produção industrial. Junto com isso, apresentam-se os resultados do índice de Gini do salário médio real e o número de trabalhadores em cada estado. A próxima seção, mostra e discute os resultados da redistribuição espacial, a associação geográfica, e a especialização regional, em nível de microrregiões, no setor coureiro-calçadista. As análises anteriores convergem na discussão dos resultados para as desigualdades regionais nas microrregiões da indústria calçadista. Aborda-se o tema dessas desigualdades na fabricação de calçados e na fabricação de calçados de couro. Para finalizar o capítulo se discute a dinâmica dos empregos e salários no contexto da realocização industrial, discorre-se sobre o comportamento dos salários médios e dos empregos, nos principais estados da federação.

Para encerrar o trabalho se apresenta a conclusão, as referências e os apêndices. Nestes últimos se encontram informações complementares não incluídas no desenvolvimento do trabalho.

## 2 O TRABALHO E A RELOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL

Este capítulo visa contextualizar o processo de relocalização industrial que vem ocorrendo nos espaços internacionais e inter-regionais, no contexto do chamado processo de reestruturação produtiva que ocorreu no mundo, principalmente, após a crise no capitalismo que se aprofundou em meados dos anos 1960.

Neste sentido, o referencial teórico aplicado é o marxista e o método utilizado é o dialético. Pretende-se explicar a partir da dinâmica das contradições entre capital e trabalho, como o capital se movimenta em nível internacional e inter-regional, afetando deste modo a divisão territorial do trabalho.

No contexto de reestruturação do capitalismo a categoria trabalho é central, para o entendimento dos movimentos de deslocalização industrial, que ocorreram em níveis internacional e inter-regional.

Este capítulo está organizado em quatro seções. Na primeira, o valor da força de trabalho e a divisão territorial do trabalho, faz-se uma fundamentação teórica sobre o que determina o custo de reprodução da força de trabalho, seu valor e o preço do trabalho. Também são relacionados os conceitos de taxa de mais-valia e de lucro. Logo a seguir, a queda na taxa de lucro é inserida no contexto da nova divisão territorial do trabalho. Na segunda seção, o trabalho no contexto da reestruturação do capitalismo, apresenta-se o conceito de trabalho ou força de trabalho como relevantes no entendimento do processo de reestruturação do capitalismo. A passagem do regime de acumulação taylorista-fordista para o regime de produção flexível, possibilitou a volta de formas de exploração do trabalho que tinham sido banidas, ou ao menos não mais aceitas socialmente, no modo de produção capitalista. Com a terceirização da produção se volta a usar trabalho infantil e trabalho informal, aumentando-se a mais-valia relativa, e fortalecendo, portanto, a taxa de lucro. Na terceira seção intitulada, a inovação tecnológica e a relocalização industrial, ressalta-se o papel da inovação de produtos e processos e a forma de como os processos produtivos se vão relocalizando no espaço. Nesse sentido, a inovação tecnológica seria uma das saídas para a crise do capitalismo, já que conduziria a aumentos na produtividade do trabalho, portanto a negação do trabalho vivo e a reprodução de padrões de consumo capitalista, que não seriam possíveis de manter com a produção de manufaturas caras apenas nos países desenvolvidos. Assim, parte da produção de manufaturas se relocalizaria nas

economias em desenvolvimento. Finalmente, na quarta seção, o ajuste espacial, a realocação industrial, a troca desigual e o padrão centro-periferia, introduz-se o conceito de ajuste espacial como uma alternativa as crises do capitalismo. Este ajuste espacial leva a realocação industrial, o que dá uma dinâmica à localização das atividades que vai mudando à medida que se desenvolve o capitalismo. Também se analisa o papel da periferia como funcional à reprodução do modo de produção capitalista. Deste modo, a periferia dá fôlego à acumulação capitalista, e representa um espaço de acumulação de capital necessário para o desenvolvimento do capitalismo, o que gera um desenvolvimento regional desigual.

## **2.1 O valor da força de trabalho e a divisão territorial do trabalho**

Uma das principais características do modo de produção capitalista é a produção de mercadorias. Estas têm um valor de uso (coisas que sirvam para satisfazer as necessidades de alguma espécie) e um valor de troca (podem ser trocadas por dinheiro). Ao fim do processo de produção o valor do capital final tem que ser maior que o do capital inicial, essa diferença é a mais-valia. Sem ela não poderia existir o capitalismo como modo de produção.

No processo de valorização do capital, o capitalista procura duas coisas:

Primeiro, ele quer produzir um valor de uso que tenha valor de troca, um artigo destinado à venda, uma mercadoria. Segundo, ele quer produzir uma mercadoria cujo valor seja mais alto que a soma dos valores das mercadorias exigidas para produzi-la, os meios de produção e a força de trabalho, para as quais adiantou seu bom dinheiro no mercado. Quer produzir não só um valor de uso, mas uma mercadoria, não só um valor de uso, mas valor e não só valor, mas também uma mais-valia. (MARX, 2004a, p. 41).

A condição básica para a produção capitalista é a subordinação do trabalho ao capital. É necessário ter na sociedade, de um lado, trabalhadores que não sejam proprietário de meios de produção, e de outro, capitalistas proprietários desses meios. No processo de formação de valor, na produção de mercadorias, entram os meios de produção, que representam o trabalho morto, o trabalho de processo produtivos anteriores, cujo valor é transferido à mercadoria produzida. Também entra a força de trabalho, que representa o trabalho vivo, que tem como sua principal característica o fato de ser capaz de produzir um valor maior que o necessário para sua reprodução. O capitalista paga o valor de um dia da força de trabalho e tem

direito a toda produção obtida com esse trabalho. Agindo desse modo esse capitalista está pagando ao trabalhador o valor de sua força de trabalho, neste caso haveria uma troca de equivalentes.

No processo de formação do valor se deve considerar o seguinte:

Sabemos que o valor de toda mercadoria é determinado pelo *quantum* de trabalho materializado em seu valor de uso, pelo tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção. Isso vale também para o produto que o nosso capitalista obteve como resultado do processo de trabalho. De início, tem-se portanto de calcular o trabalho materializado nesse produto. (MARX, 2004a, p. 41). (O grifo é do autor).

E o trabalho materializado numa mercadoria é composto, de um lado, pela matéria prima e o desgaste das máquinas, e de outro, pelo trabalho, o trabalho social médio necessário para produzir a mercadoria. O capitalista compra força de trabalho e paga ela pelo seu valor, os meios de subsistência necessários para manter a força de trabalho.

O valor da força de trabalho e sua valorização no processo de trabalho são, portanto, duas grandezas distintas. Essa diferença de valor o capitalista tinha em vista quando comprou a força de trabalho. [...]. Mas o decisivo foi o valor de uso específico dessa mercadoria ser fonte de valor, e de mais valor do que ela mesma tem. [...]. E ele procede [o capitalista], no caso, segundo as leis eternas do intercâmbio de mercadorias. Na verdade, o vendedor de força de trabalho, como o vendedor de qualquer outra mercadoria, realiza seu valor de troca e aliena seu valor de uso. [...]. O possuidor de dinheiro pagou o valor de um dia da força de trabalho; pertence-lhe, portanto, a utilização dela durante o dia, o trabalho de uma jornada. A circunstância de que a manutenção diária da força de trabalho só custa meia jornada de trabalho, apesar de a força de trabalho poder operar, trabalhar um dia inteiro e, por isso, o valor que sua utilização cria durante um dia é o dobro de seu próprio valor de um dia, é grande sorte para o comprador, mas, de modo algum, uma injustiça contra o vendedor. (MARX, 2004a, p. 50-51).

Tem que diferenciar o valor da força de trabalho e a valorização que ocorre no processo de trabalho. Segundo Marx (2004a) o capitalista troca equivalentes e paga as coisas pelo seu valor. Paga ao trabalhador pelo valor da força de trabalho, que é igual ao valor dos meios de subsistência necessários para a reprodução do trabalhador como classe. O dinheiro somente pode se transformar em capital, após o processo de produção, na esfera da circulação, conforme ocorra a realização da mercadoria e o capitalista obtenha seu capital inicial acrescido da mais-valia.

Entretanto, para a produção da mais-valia, as condições de produção devem ser as normais. Se o valor da força de trabalho equivale ao trabalho socialmente necessário, ou ao trabalho social médio, isso equivale ao trabalho normal. Isto é:

O trabalho, seja contido nos meios de produção, seja acrescido a eles pela força de trabalho, somente conta por sua duração. Representa tantas horas, dias etc.

Mas conta somente, na medida em que *o tempo gasto na produção* do valor de uso *é socialmente necessário*. Isso envolve vários fatores. A força de trabalho tem que funcionar em condições normais. Se a máquina de fiar é o *instrumento de trabalho socialmente dominante* para a fiação, então não se deve pôr uma roda de fiar nas mãos do trabalhador. Ele não deve receber, em vez de algodão de qualidade normal, um refugo que rasga a todo instante. Em ambos os casos, ele precisaria de mais do que *o tempo socialmente necessário* para a produção de uma libra de fio, mas esse tempo excedente não geraria valor em dinheiro. (MARX, 2004a, p. 53). (O grifo é nosso).

As condições de produção devem ser as normais, o que significa usar máquinas que sejam socialmente dominantes e matérias primas em condições normais de produção. No que diz respeito ao trabalho, o trabalho social geral é um trabalho social médio. Para Marx (2004a, p. 53): “Outra condição [da produção] é o caráter normal da força de trabalho. No ramo que se aplica deve possuir o grau médio de habilidade, destreza e rapidez”. O capitalista espera que a força de trabalho tenha condições normais, nem mais, nem menos. Entretanto, nem toda a força de trabalho tem essas condições. Há trabalhadores mais capacitados e outros menos. O trabalho mais capacitado vai produzir mais valor, dado que o tempo de trabalho socialmente para produzi-lo é maior.

O trabalho que vale como trabalho superior, mais complexo em face do trabalho social médio, é a exteriorização de uma força de trabalho na qual entram *custos mais altos de formação*, cuja produção custa *mais tempo de trabalho* e que, por isso, tem um *valor mais elevado* que a força de trabalho simples. Se o valor dessa força é superior, ela se exterioriza, por conseguinte, em trabalho superior e se objetiva nos mesmos períodos de tempo, em valores proporcionalmente mais altos. (MARX, 2004a, p. 55). (O grifo é nosso).

No atual momento de globalização da produção, tendo em vista que a produção é sincrônica, as máquinas e as matérias primas usadas nos processos de produção podem apresentar muita semelhança. Essas máquinas e matérias primas, ou seja o capital constante, conseguem deslocar-se em nível internacional e também interregional. Entretanto, a força de trabalho apresenta mais dificuldade para seu deslocamento. Como o valor da força de trabalho depende de condições físicas, mas também históricas e sociais, o valor dela é maior no centro do que na periferia do sistema. Os salários são maiores no centro porque custo de reprodução da força de trabalho é maior (o que incluiu custos de formação, moradia, transportes, lazer, saúde e previdência) e isso é dado pelas condições históricas e sociais negociadas



entre o capital e o trabalho numa dada formação social. O desenvolvimento de uma sociedade leva a uma alta no custo de reprodução de sua força de trabalho. Contudo pode ocorrer aumento na produtividade do trabalho e, com isso, a possibilidade de reduzir os preços unitários das mercadorias ao longo do ciclo do produto de vida útil.

A possibilidade da deslocalização da produção, em níveis internacional e inter-regional, para a periferia do sistema, faz com que os processos produtivos possam ser realizados onde o custo de reprodução da força de trabalho seja menor em termos relativos, desse modo o valor das mercadorias seria menor e a taxa de lucro maior. Porém, como a mais-valia se transforma em lucro na esfera da circulação, as economias periféricas não conseguem realizar toda a mais-valia produzida no circuito da produção. Daí a transformação da mais-valia em lucro, ocorrerá no centro, e vai ser realizada pelas firmas que terceirizaram ou mantêm unidades de produção na periferia. Embora a produção seja internacionalizada, as possibilidades de desenvolvimento e acumulação de capital continuam sendo maiores no centro.

Para analisar as condições de competição das formações sociais do centro ou da periferia, precisa-se saber qual é o preço das mercadorias, o valor que elas têm, e a relação entre a produção de mercadorias e o lucro obtido com elas. Na explicação da formação de valor nesta pesquisa se considera a teoria do valor trabalho marxista. Deste modo, uma das primeiras perguntas a responder seria: o que determina o valor de uma mercadoria? Para Marx (2004b) o valor de uma mercadoria depende da quantidade de trabalho socialmente necessária para produzi-la.

Quando dizemos que o valor de uma mercadoria é determinado pela quantidade de trabalho incorporada ou cristalizada nela, queremos nos referir à quantidade de trabalho necessária para produzir essa mercadoria numa dada situação social e sob determinadas condições sociais *médias* de produção, com uma determinada intensidade social *média* e com uma destreza *média* do trabalho utilizado. [...]. Então, se a quantidade de trabalho socialmente necessária, incorporada nas mercadorias, é que determina o valor de troca dessas mercadorias, ao aumentar a quantidade de trabalho exigida para produzir uma mercadoria aumenta necessariamente o seu valor; e vice-versa, diminuindo aquela, baixa este. (MARX, 2004b, p. 63). (O grifo é nosso).

Se o valor de uma mercadoria depende do tempo de trabalho socialmente necessário em condições normais, ou seja, médias, esse tempo de trabalho vai mudar com o tempo e com o local de produção. A força produtiva do trabalho

depende das máquinas e a tecnologia que estão sendo utilizadas, mas também depende da qualificação e da experiência do trabalhador que vai produzir a mercadoria.

[...] as forças produtivas do trabalho dependerão [...] do aperfeiçoamento progressivo das forças sociais do trabalho por causa da produção em grande escala, da concentração do capital, da combinação e divisão do trabalho, da maquinaria, do aperfeiçoamento dos métodos, da aplicação de processos químicos e de outras forças naturais, da redução do *tempo* e do *espaço* graças aos meios e comunicação e de transporte, e todos os demais inventos pelos quais a ciência coloca as forças naturais a serviço do trabalho, e pelos quais se desenvolve o caráter social e cooperativo do trabalho. [...] Podemos, então, estabelecer com *lei geral* o seguinte: “Os valores das mercadorias estão na razão direta do tempo de trabalho incorporado em sua produção e na razão inversa das forças produtivas do trabalho empregado”. (MARX, 2004b, p. 64-65). (O grifo é nosso).

O valor das mercadorias varia dentro de cada formação social. Também, em cada formação social, a força de trabalho tem um determinado patamar de valor. Conforme as sociedades se vão desenvolvendo, o valor da força de trabalho vai aumentando, mas também aumenta a produtividade do trabalho, que depende do avanço e progresso das forças produtivas. Marx (2004b), na citação anterior, menciona que os fatores tempo e espaço podem influir nas forças produtivas. Quanto menor o tempo de produção e mais próximos os locais de produção, graças ao progresso dos transportes e das comunicações, maior o potencial produtivo, e, portanto, menores serão os valores das mercadorias produzidas.

A expressão monetária do valor de uma mercadoria seria seu preço. O preço geralmente é expresso em moeda corrente. Para Marx (2004b) ao longo do tempo os preços oscilam, porque a produção capitalista passa por ciclos de produção normal, crescimento da produção, prosperidade, superprodução, crise e estagnação. A produção é cíclica, mas os preços tenderiam a oscilar arredor dos valores. E, um dos valores importantes na determinação dos valores das mercadorias, é o valor da força de trabalho.

O valor da força de trabalho é formado por dois elementos: um *físico* e outro *histórico e social*. Seu limite mínimo é determinado pelo elemento *físico*, ou seja, para manter-se e reproduzir-se, a classe operaria precisa obter artigos de primeira necessidade absolutamente indispensáveis à vida e à sua multiplicação. O valor desses meios de subsistência indispensáveis constitui, portanto, o limite mínimo do valor do trabalho. [...]. Além desse elemento [...] na determinação do valor do trabalho entra o *padrão de vida tradicional* de cada país. Não se trata de vida física, mas também da satisfação de certas necessidades que emanam das *condições sociais em que vivem e se criam os homens*. [...]. Esse elemento *histórico e social*, que entra no valor do trabalho, pode aumentar, diminuir e, até mesmo,

desaparecer completamente, de tal modo que só subsista o limite físico. (MARX, 2004b, p. 92-93). (O grifo é nosso).

Está claro que na determinação do valor da força de trabalho há dois elementos. Um é o básico, no qual o limite mínimo é físico, o salário mínimo deveria corresponder a esse limite físico. O outro é histórico e social, depende das condições de desenvolvimento de cada sociedade. No decorrer do desenvolvimento de uma sociedade, cada vez mais mercadorias entram no custo de reprodução da força de trabalho. Isto depende da negociação que existe, em cada formação social, entre o trabalho e o capital. Conforme aumenta o valor da força de trabalho, para preservar a mais-valia, portanto o lucro, a solução é substituir capital por trabalho, aumentando desse modo a força produtiva do trabalho.

Entre as formações sociais, ou países, o valor da força de trabalho é diferente, porque são distintas as condições históricas e sociais da relação entre capital e trabalho. Desse modo, as diferenças no custo de reprodução da força de trabalho são normais entre os países. Nos países mais desenvolvidos, onde o custo de reprodução da força de trabalho é maior, haverá maiores salários, e também maior produtividade do trabalho. Nos países de menor grau de desenvolvimento relativo acontecerá o contrário.

Conforme Marx (2004b, p. 94):

Ao compararmos os salários normais ou valores do trabalho em diversos países, e comparando-os em diferentes épocas históricas no mesmo país, veremos que o valor do trabalho não é por si uma grandeza constante, mas variável, mesmo supondo que os valores das demais mercadorias permaneçam fixos.

E por que iria variar o valor do trabalho no espaço, entre os diversos países, e no tempo, em diferentes épocas? Porque varia tanto o elemento físico quanto o histórico e social. O físico, porque as necessidades de calorias variam, de uma região mais fria para outra mais quente. E, o histórico e social, porque são relações que se estabelecem entre os homens, o capitalista e o trabalhador, no processo de produção dentro de uma dada configuração de relações de poder e de grau de desenvolvimento de uma sociedade. Sendo o salário variável nada mais normal que o capitalista procure espaços de reprodução do capital, no âmbito inter-regional ou internacional, que permitam diminuir o trabalho pago e ampliar o trabalho não pago, a mais-valia. Desse modo, se procura recuperar a taxa de lucro, a competitividade do capital, contra outros capitais, e as possibilidades de reprodução ampliada do

capital, produzindo mercadorias, com competitividade, tanto para as formações sociais mais desenvolvidas, como para as menos desenvolvidas.

O funcionamento da economia mundial não obedece às mesmas regras das economias nacionais. Numa formação social nacional, se a economia for concorrencial, o capital se desloca entre ramos de produção e haveria uma tendência para equalização da taxa de lucro. O trabalho homogêneo, em condições médias normais, também tenderia a ter os mesmos salários, senão haveria movimentação de trabalhadores no mesmo ramo de produção até que os salários fossem mais o menos homogêneos.

Entretanto, quando se analisa uma economia mundial aberta a relações econômicas internacionais, temos troca de mercadorias e movimentação de capitais produtivos e financeiros. Considerando apenas a movimentação de mercadorias, Sweezy (1985, p 222), perguntou-se:

Até que ponto as leis que governam o valor, a taxa de mais-valia, e a taxa de lucro se aplicam a uma economia mundial? [...]. Havendo concorrência e mobilidade dos recursos nos países individualmente, as mercadorias serão vendidas internamente pelos seus valores ou preços de produção [...] e tanto as taxas de mais-valia como de lucro serão equilibradas pelos diferentes setores da indústria. Entre vários países, porém, tal equilíbrio não se pode realizar pelo comércio apenas. [...]. A lei do valor só se aplica entre mercadorias que sejam produtos da mesma *força de trabalho homogênea e móvel*; no caso de mercadorias produzidas em países diferentes, essa condição não é geralmente atendida. Igualmente, quando falamos da tendência das taxas de mais-valia de se igualarem na produção capitalista, consideramos implícita a *mobilidade livre do trabalho* [...] que falta nas relações econômicas internacionais. Portanto, a taxa de mais-valia [...] não precisa ser a mesma nos diferentes países. (O grifo é nosso).

A taxa de mais-valia, que é a relação entre mais-valia e capital variável, expressa o grau de exploração da força de trabalho. O valor da força de trabalho é diferente entre os países. Difere porque os determinantes do valor da força de trabalho, o físico (salário de subsistência) e principalmente, o histórico e social, são variáveis. Sendo heterogêneo o valor da força de trabalho, a taxa de mais-valia será diversa entre os países, no mesmo ramo de produção. Uma das condições para essa diferença é a mobilidade do trabalho. No geral se pode aceitar que a força de trabalho não seja móvel em nível internacional. Em países com dimensões continentais, como o Brasil, também se poderia aceitar a hipótese de não mobilidade do trabalho, e se houver, seria em escala reduzida.

Uma vez que a taxa de mais-valia não é a mesma entre os países, existe a possibilidade de produzir no exterior com uma taxa maior de mais-valia, e, portanto,

maior lucro. O mesmo raciocínio vale na análise das relações econômicas inter-regionais. O capital pode produzir mercadorias em regiões de menor desenvolvimento relativo, nas quais o custo de reprodução da força de trabalho seja menor, portanto, as taxas de mais-valia e lucro sejam maiores.

Mas como o comércio exterior pode ajudar a elevar a taxa de lucro das economias mais desenvolvidas?

O comércio aumentará de qualquer forma a massa de valores de uso à disposição de todos os países interessados, e poderá influenciar o tamanho tanto da taxa de mais-valia como da taxa de lucro em um ou mais desses países. Por exemplo, se o país A puder conseguir bens de salário mais barato (em termos de seu próprio tempo de trabalho) trocando com outros países, ao invés de produzi-los, então o mesmo salário real se manifestará numa taxa de mais-valia, e portanto também de lucro, que será maior com o comércio do que sem ele. [...]. Além disso, se o comércio resulta no “barateamento dos elementos do capital constante”, segundo a frase de Marx, a taxa de lucro se eleva. (SWEEZY, 1985, p 223).

De um lado, o barateamento dos bens de subsistência consumidos pelos trabalhadores, importados do exterior a preços mais baratos, podem resultar na diminuição do custo de reprodução da força de trabalho, portanto, do gasto do capitalista em capital variável. Em consequência, mantidas a intensidade e a jornada de trabalho como constantes, vai aumentar a mais-valia, e também, a taxa de mais-valia. De outro, se matérias primas e máquinas podem ser obtidas no exterior, mais baratas, isso vai aumentar a taxa de lucro no país. Alguns desses elementos são muito conhecidos na análise marxista, como causas que contribuem para contrabalançar a tendência decrescente da taxa de lucro.

Considerando também a movimentação de capitais em nível internacional, o capital procura espaços novos de investimento, quando as taxas de lucro são baixas no país, por excesso de acumulação ou por falta de mercados. Para Sweezy (1985, p. 224):

Evidentemente, os capitalistas em países onde o lucro é baixo – de modo geral, os países onde a acumulação atingiu seu ponto máximo – exportarão capital para os países de alto lucro. As taxas de lucro tenderão então para o mesmo nível, dando sempre a margem de compensação necessária aos riscos. Além disso, os capitalistas nos países de baixo lucro se beneficiarão duplamente.

O capital do país de baixo lucro obterá, desse modo, um duplo benefício. Primeiro, pela maior taxa de lucro obtida no exterior em face de investimentos produtivos. Segundo, já que não se realizam novos investimentos no país, a pressão

sobre o mercado de trabalho poderia ser menor, visto que o preço da força de trabalho poderia cair em termos relativos. Se isso ocorrer, a taxa de mais-valia poderia aumentar no país e o capital seria beneficiado, com o maior lucro relativo dos investimentos locais.

Contudo mesmo com a movimentação do capital, o valor da força de trabalho sempre será diferente entre os países, em consequência, as taxas de mais-valia serão diferentes, dado o elemento histórico e social específico de cada formação social.

Devemos notar que a igualdade internacional de taxas de lucro não significa igualdade internacional de taxas de mais-valia. Enquanto a mobilidade livre do trabalho através das fronteiras for limitada, qualquer que seja o motivo, os trabalhadores de alguns países continuarão a ser mais explorados do que outros, mesmo que a taxa de lucro obtida pelo capital seja idêntica em toda parte. (SWEEZY, 1985, p 224).

E é do aproveitamento dos diferenciais no custo de reprodução da força de trabalho, que o capital aproveita para aumentar suas taxas de mais-valia, recompondo sua taxa de lucro média internacional. A história do capitalismo mostra essa constante movimentação do capital na procura de países ou regiões, nas quais possa recompor suas condições de lucratividade. Conforme avança a acumulação do capital, o custo de reprodução da força de trabalho vai subindo, os países vão alterando sua estrutura produtiva de ramos mais intensivos em trabalho, para mais intensivos em capital e tecnologia, ou então, em trabalho qualificado. E, a produção que exija mão de obra menos qualificada se muda para países ou regiões de um país, onde essa seja mais barata em termos relativos. Deste modo, intensifica-se a divisão do trabalho.

Um conceito central para entender a mobilidade do capital é o conceito de divisão do trabalho. De acordo com Marx (1996, p. 466), o conceito mais básico é o de divisão do trabalho em geral, que corresponde à divisão entre a agricultura e a indústria. A divisão do trabalho em particular corresponde à diferenciação dos gêneros de produção, agricultura e indústria, em espécies e subespécies. A divisão do trabalho numa oficina seria a divisão do trabalho em detalhe. A divisão do trabalho dentro da sociedade corresponde à especialização dos indivíduos e às esferas profissionais particulares. A especialização das comunidades e dos países leva ao intercâmbio de mercadorias.

[...] O intercâmbio não cria a diferença entre as esferas de produção, mas as coloca em relação e as transforma assim em ramos mais ou menos interdependentes de uma *produção social global*. Aqui surge a *divisão social do trabalho* por meio do intercâmbio entre esferas de produção originalmente diferentes porém independentes entre si. [...]. Em um caso é a dependentização do que era autônomo, no outro a autonomização dos antes dependentes. A base de toda divisão do trabalho desenvolvida e mediada pelo intercâmbio de mercadorias é a *separação entre a cidade e o campo*. Pode-se dizer que toda a história econômica da sociedade resume-se no movimento dessa antítese [...]. Assim como para a divisão do trabalho dentro da manufatura certo número de trabalhadores utilizados simultaneamente constitui o pressuposto material, este é para a divisão do trabalho dentro da sociedade a grandeza da população e sua densidade, que ocupa aqui o lugar da aglomeração na mesma oficina. (MARX, 1996, p. 467). (O grifo é nosso).

A produção social global é o resultado da divisão do trabalho dentro da sociedade. Para Marx (1996, p. 467) a interdependência entre os produtores é o resultado da especialização. Assim, a produção e circulação de mercadorias é o pressuposto geral do modo de produção capitalista. A divisão manufatureira do trabalho exige um grau de desenvolvimento da divisão social do trabalho na sociedade.

A divisão manufatureira do trabalho pressupõe concentração dos meios de produção nas mãos de um capitalista, a divisão social do trabalho, fracionamento dos meios de produção entre muitos produtores de mercadorias independentes entre si. (MARX, 1996, p. 470).

Um exemplo de divisão social do trabalho, citado por Marx (1996, p. 469-470), é a relação que se estabelece entre ramos da pecuária e da indústria de couros e calçados:

A analogia parece mais palpavelmente incontestável onde um vínculo íntimo entrelaça diferentes ramos de negócios. O *criador de gado*, por exemplo, produz peles, o *curtidor* transforma as peles em couro, o *sapateiro*, o couro em botas. Cada um deles produz aqui um produto gradual, e a forma final acabada é o produto combinado de seus trabalhos específicos. Somam-se a isso os múltiplos ramos de trabalho que fornecem ao criador de gado, ao curtidor e ao sapateiro os meios de produção. [...]. O que estabelece porém a conexão entre os trabalhos independentes do criador de gado, do curtidor e do sapateiro? A existência de seus produtos respectivos como mercadorias. O que caracteriza, ao contrário, a *divisão manufatureira do trabalho*? Que o trabalhador parcial não produz mercadoria. Só o produto comum dos trabalhadores parciais transforma-se em mercadoria. (O grifo é nosso).

A divisão do trabalho na manufatura leva a criar novas divisões do trabalho conforme se diversificam as matérias primas, ou pelo surgimento de manufaturas

diferenciadas. A divisão do trabalho na manufatura leva à divisão territorial<sup>1</sup> do trabalho. Um exemplo disto aparece nesta citação de Marx (1996, p.468):

Assim, já na primeira metade do século XVIII, eram tecidas somente na França mais de 100 variedades de seda, e em Avignon era lei que “todo aprendiz tinha de dedicar-se a apenas uma espécie de fabricação, não devendo aprender a confecção de várias espécies, ao mesmo tempo”.

A *divisão territorial do trabalho*, que confina ramos particulares de produção em distritos particulares de um país, recebe novo impulso da empresa manufatureira, a qual explora todas as particularidades<sup>651</sup>. [...].

<sup>651</sup> "Não está a manufatura de lã da Inglaterra, dividida em diferentes partes ou ramos, que se assentaram em lugares particulares, onde elas são manufaturadas única ou principalmente; tecidos finos em Somersetshire, grossos em Yorkshire, enfiados em Exeter, seda em Sudbury, crepes em Norwich, fazendas de meia-lã em Kendal, cobertores em Whitney etc.!" (BERKELEY. *The Querist*, 1750, § 520.).(O grifo é nosso).

Para Santos & Silveira (2005, p. 105-141), no atual contexto da globalização está ocorrendo uma reorganização produtiva do território. Assim, haveria uma nova divisão territorial do trabalho, baseada na ocupação de áreas até então periféricas e na remodelação das regiões já ocupadas. Esta nova estruturação segmenta mais o território. As regiões mais ativas são aquelas que atendem da melhor forma ao mercado mundial. Assim, impõe-se mais cooperação entre os pontos do território e a circulação ganha um novo ímpeto.

De acordo com Benko (1999, p.73-74), Philippe Aydalot<sup>2</sup> desenvolve uma teoria de inspiração marxista, a divisão espacial do trabalho, em oposição à teoria neoclássica da localização. Com a globalização e a facilidade da comunicação, já não é o espaço que define a empresa e sim a empresa que vai moldar o espaço. À medida que o espaço é heterogêneo, ele vai servir de base à escolha da localização. Para Aydalot, o trabalho é o principal fator da localização, mais especificamente, o custo do trabalho, ou o custo de reprodução da força de trabalho, que não é o mesmo em todas as localizações, e que para Marx (1988) é determinado historicamente. Assim a empresa estaria procurando uma mais-valia extra<sup>3</sup> baseada

<sup>1</sup> Conforme Santos (1999, p.18-21), o território não é uma categoria de análise, a categoria de análise é *território usado*. Interessa a relação sociedade-natureza, mas apenas da natureza *valorizada pela sociedade*. Nos tempos de globalização o que comanda o uso do território é o poder das grandes corporações transnacionais. Elas produzem a ordem para as empresas e a desordem para o resto da sociedade e para o próprio território. O comando no uso do território não está na economia, mas na política exercida pelos agentes econômicos hegemônicos.

<sup>2</sup> Ph. Aydalot (1983), “La division spatiale du travail”, in J. Pailink e A. Sallez (orgs.), p. 175-200.

<sup>3</sup> Esta mais-valia extra seria decorrente de uma transferência de valor entre produtores que tem a nova localização e aqueles que não usufruem os benefícios dessa nova localização. Para uma discussão mais ampla ver, Reinaldo Carcanholo, Sobre o conceito de mais-valia extra em Marx. Disponível em: < <http://pt.calameo.com/read/000140749829ad8e81336>>. Acesso em: 20 dez 2013.



no uso de força de trabalho desvalorizada, com baixo custo de reprodução, o que também implicaria o uso de técnicas que sejam adequadas a uma mão de obra não qualificada.

Conforme Aydalot (1980, p.9), a busca de novos espaços de acumulação se dá na procura de força de trabalho mais barata para frear a queda da taxa de lucro.

“Es a nivel internacional donde más se ha tratado el análisis de la división del trabajo en el espacio. La teoría del imperialismo, la teoría del ciclo productivo, el análisis de la firma multinacional, han mostrado cómo la empresa buscaba, mediante la movilidad del capital, un freno a la disminución de sus ganancias a través de la posibilidad de sobrepasar las reglamentaciones nacionales y de utilizar una fuerza de trabajo más barata.”

Se a mobilidade do capital é possível, todos os capitais não têm iguais capacidades de movimentação. A grande e a pequena empresa não têm a mesma capacidade de deslocalização. A grande pode e a pequena é refém do local, a grande pode procurar outra localização no país ou no exterior.

Se pueden estos ‘ases de triunfo’ en términos espaciales: la *gran empresa* aparece como capaz de enfrentarse al *espacio*, lo que no parece posible en la *pequeña empresa*. Esta última se caracteriza por solo un establecimiento, mano de obra contratada en una zona urbana y suburbana única, un mercado local e proveedores próximos. Sus posibilidades de elección se ven, pues, limitadas: éstas están supeditas a la existencia de otras empresas vecinas que le proveen insumos locales, debe, por tanto, dirigirse a proveedores vecinos. Su política salarial está definida por normas locales, sin que puedan tomarse grandes libertades a este respecto. En resumen, deben adquirir *todo* en la zona donde está implantada, y así, es en último término, *el espacio el que define a la empresa*. Su debilidad le impide a menudo una *deslocalización*, lo que implicaría una renovación de su personal, sus proveedores y aún más, sus clientes. Sus selecciones, tanto técnicas como económicas, financieras y sociales, le son en el hecho impuestas por su medio. (AYDALOT, 1980, p.11). (O grifo é nosso).

A diferença essencial na grande empresa diz respeito ao domínio do espaço. Enquanto a pequena fica restrita ao espaço local, a grande empresa pode visar o espaço nacional, em países grandes, e também o espaço internacional, chamado por Marx (1996, p. 466) de produção social global. Deste modo:

Inversamente, la gran empresa, que posee varios establecimientos y tiene la capacidad de abrir otros, puede hacer abstracción de su medio inmediato, lo que modifica por completo su funcionamiento; puede escoger entre la mano de obra localizada en lugares diferentes, con aptitudes y costos diferentes; puede seleccionar a sus proveedores en gran escala y reclutar a sus clientes en una amplia zona. Tal empresa tiene capacidad de elegir desde el punto de vista social, económico o técnico y utilizar el espacio en busca de la localización que más le convenga.

Esto significa que esta empresa utilizará solamente lo que es útil de cada área o localización determinada: no está obligada, como la pequeña, a depender de la localización elegida en todo. *La división espacial del trabajo comienza cuando la empresa es capaz de sobrepasar los actuales límites espaciales de su actividad.* De esta manera, *no es el espacio el que define a la empresa, sino la empresa la que pasa a definir el espacio.* (AYDALOT, 1980, p.11). (O grifo é nosso).

A vantagem relativa da grande empresa é que ela pode aproveitar economias de escala e pode pagar menores salários para mão de obra menos qualificada. A concentração da indústria, deste modo, é uma consequência natural do processo de especialização. Na opinião de Aydalot (1980, p.12-13):

Aparece así una relación entre el tamaño de la empresa, la escala de producción, el grado de mecanización y el grado de descalificación de las operaciones de producción. Si las operaciones de preparación de la producción (investigación, desarrollo, ingeniería) y aquellas de vigilancia y mantenimiento sean muy calificadas, las tareas de producción son muy mecanizadas, ya que se trata de producción en gran escala y emplean, a menudo, mano de obra no calificada. La industria eléctrica y electrónica y la industria automotriz son claros ejemplos de ello.

La relación recientemente analizada entre pequeña y gran empresa se verifica aquí claramente: en la medida en que una producción se transforma en producción en gran escala, las grandes empresas adquieren una ventaja con respecto de las pequeñas: su aptitud para concebir los procesos mecanizados que permiten el empleo de una mano de obra no calificada de bajo costo y altamente productiva, aptitud para financiarlos y organizarlos. La concentración industrial aparece, pues, como la materialización de los procesos de producción-consumo masivos.

Entre as possibilidades da grande empresa está em poder jogar com o espaço e a tecnologia na procura de menores custos. A escolha da tecnologia leva a um determinado espaço, desse modo se configura a divisão espacial do trabalho.

Existe, entonces, una *substitución entre espacio e tecnología*, teniendo como intermediario el trabajo: cada espacio está definido por las técnicas posibles con la fuerza de trabajo localizada; en cada técnica está definida por el espacio que contiene la fuerza de trabajo que le es adaptada. La empresa escoge *simultáneamente* una técnica y un espacio, a través de la selección de una mano de obra.

Minimizar costo de producción, es pues, elegir una determinada tecnología que permita una productividad relativamente elevada y que pueda ser desarrollada en espacios que ofrezcan una fuerza de trabajo capaz de obtener su nivel de productividad a un costo (un salario) relativamente bajo. (AYDALOT, 1980, p.13).

Uma das críticas à teoria neoclássica é que esta pressupõe que o trabalho é homogêneo e que a remuneração do trabalho se dá pela produtividade marginal. Sendo assim, a migração de trabalhadores equilibraria o preço do trabalho, consequentemente, o trabalho seria neutro. Aydalot (1980) defende que o trabalho

não é homogêneo e que sua qualidade determinaria a localização dos empreendimentos possíveis num determinado espaço.

Pensar así significa salirse de los marcos neoclásicos habituales: si se piensa que el trabajo es un factor homogéneo, si se piensa que el salario representa la productividad del trabajo, entonces, el factor trabajo es neutro en el espacio y lo que precede carece de sentido. Sin embargo, si se rompen estas dos relaciones el trabajo aparece como el factor estructurante de las localizaciones en relación con la selección de técnicas.

No es sorprendente que la teoría tradicional, que admitía las tesis neoclásicas acerca de neutralidad del trabajo, haya propuesto la primacía de los costos de transporte en la explicación de las localizaciones; por otra parte, ella fue concebida en una época en que claramente los costos de transporte eran elevados e estructurados. Hoy en día se sabe que el factor transporte ha visto reducida su influencia. (AYDALOT, 1980, p.13).

Se o custo de reprodução da força de trabalho é importante, a discussão de se os salários dependem das relações de força ou do custo de reprodução da força de trabalho, não seria tão relevante. Mas na dinâmica social, quando o salário se afasta do custo de sua reprodução este vai avançar sobre os lucros. Na opinião de Aydalot (1980, p.14), “Los sociólogos tienden a presentar un análisis que gira en torno de las relaciones sociales, los economistas, en cambio, proponen mecanismos generados en datos medibles en términos de costos”.

As formas de organização da sociedade em cidades pequenas, médias ou grandes são as que definem o custo de reprodução da força de trabalho. O custo de moradia e transporte, a incorporação da mulher ao mercado de trabalho e a contínua sofisticação do consumo, são elementos que fazem parte do custo de reprodução da força de trabalho:

¿Cómo materializar las relaciones entre el costo de reproducción y las formas de organización social? Son muchos los factores que inciden en el costo de reproducción, tales como:

- *La urbanización.* La ciudad, sobre todo la gran ciudad, crea costos específicos ligados a su dimensión y también al modo de vida que impone a sus habitantes: las distancias entre el hogar y el lugar de trabajo; contribuciones territoriales que repercuten en el costo de la vivienda. La vida urbana genera tipos de fatiga específicos y hace necesarios esparcimientos originales y costosos.
- La *movilidad* de los trabajadores: separar a los trabajadores de su medio ambiente original aumenta las cargas que recaen en ellos y acrecienta su consumo cotidiano.
- *El crecimiento de las tasas de actividad* y la prolongación de la jornada de trabajo aleja cada vez más a las personas de su hogar (el incremento de las tasas de actividad femenina asalariadas provocan un alejamiento creciente del hogar). Reducir el tiempo de permanencia en el hogar impone nuevas formas para realizar las funciones comúnmente dedicadas al trabajo doméstico (alimentos comprados y preparados fuera, uso de aparatos electrodomésticos para reducir el trabajo en la casa, etc.).
- *La sofisticación* de las tareas crea gastos suplementarios, tanto en la producción de esta nueva fuerza de trabajo (duración de la educación, costo

de esta formación) como en su reproducción corriente (recreaciones, diversos consumos socio-culturales y que dependen, no ya de una organización espontánea, sino de una organización específica y costosa). Subyacente a este fenómeno, se encuentra que estos factores de reproducción no son más que indicadores de un fenómeno más general: éste es, sin duda, la extensión del modo de producción capitalista; la desaparición progresiva de las formas pre capitalistas, tanto en la producción (trabajo a domicilio, sistema de taller, formas artesanales, etc.) como en el consumo (trabajo doméstico, formas no mercantiles de bienes de consumo) que señalan el incremento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo. (AYDALOT, 1980, p.15).

Os fatores referidos anteriormente levam a um aumento no custo de reprodução da força de trabalho com o adensamento das cidades. A produção cada vez mais mercantil vai encarecendo os custos e em consequência, o mesmo capitalismo deve encontrar uma solução. Aumentar a produtividade ou procurar novos espaços para reprodução do capital. Para Aydalot (1980, p.16):

- Nuevas formas de trabajo y de vida colectiva obligan a recurrir a bienes y servicios *suplementarios* para reproducir la fuerza de trabajo; y
- las nuevas formas de organización de la producción y de la vida fuerza del trabajo obligan a recurrir a *formas mercantiles* que reemplazan a formas no mercantiles de consumo.

No centro, o custo de reprodução da força de trabalho é mais caro do que na periferia. Desta forma a tendência do capital é a procura de trabalho mais barato na periferia.

Con la concentración de las empresas y la popularización de las técnicas se pudo tener acceso a tipos de mano de obra diversificados, a menor costo. La creciente movilidad, característica de las grandes empresas, permite llevar la delantera en la búsqueda de la mano de obra periférica, mientras que la estandarización de las técnicas les permite lograr una elevada productividad. El problema reside, pues, en el menor costo de reproducción de los trabajadores de la periferia, mantenidos en un medio menos mercantil y menos urbano que en el "centro". Mantener a los trabajadores en su medio de origen, preservar un cierto *aislamiento* de esta mano de obra, permite perpetuar, a lo menos por un tiempo, modos de vida menos costosos, a pesar que las bases económicas que los habían generado, hayan desaparecido: las empresas que emplean personas en espacios caracterizados por las antiguas formas de industrialización, utilizan, al mismo tiempo, estos modos de consumo en su provecho. (AYDALOT, 1980, p.17).

O sentido da mobilidade das empresas é do centro para a periferia, sempre para regiões mais periféricas no país ou no exterior. Conforme Aydalot (1980, p.18):

Sin duda, tal estrategia no podría durar mucho tiempo: con la invasión de la técnicas modernas, las forma de consumo, tarde o temprano, evolucionarán, y el costo de la reproducción de la mano de obra acabará por ser idéntico al

de las innovaciones técnicas y sociales de la producción. En ese momento le corresponderá a la empresa buscar nuevas localizaciones más “periféricas”, que conserven los modos de consumo tradicionales.

Na relação entre trabalho e localização, o custo da mão de obra somente será considerado após ver os custos de transporte e da infraestrutura. Tanto nos países desenvolvidos quanto nos em desenvolvimento, observa-se uma tendência à concentração industrial nas capitais dos países, ou nas principais cidades nos estados ou regiões.

¿Una vez establecidas las bases de selección de una localización, cómo podrían las empresas conciliar tecnología y mano de obra?

Cabe destacar que las consideraciones relacionadas con los factores relativos a la mano de obra no intervienen sino una vez establecido un supuesto sobre igualdad de costos de transporte y de provisión de infraestructura. A pesar de que ha disminuido considerablemente la importancia de los costos del transporte, ello no implica que éste sea nulo, especialmente en el caso de localizaciones periféricas. Por otro lado, los procesos de mecanización intensiva, que son paralelos con el desarrollo de producciones con mano de obra no calificada, imponen, generalmente, la existencia de una poderosa infraestructura (establecimientos de energía eléctrica, redes de comunicaciones modernas, terrenos industriales vastos y bien dispuestos ...). Es decir que los antiguos espacios industriales aún poseen ventajas a este respecto frente a zonas de bajo costo de reproducción, que tienen a menudo una infraestructura deficiente.

De manera general, siendo que todas las localidades de pueden recibir implantaciones industriales modernas, el número de zonas correctamente equipadas se reduce a medida que se desplaza hacia la periferia. Así, por ejemplo, numerosos países en vías de desarrollo no pueden industrializarse en uno o dos centros; igualmente, en el espacio francés se observa que la industria, tan diseminada en las regiones cercanas a París, se concentra mucho más en las grandes ciudades de las regiones menos centrales. En la mayor parte de los departamentos periféricos la ciudad principal concentra entre dos tercios e tres cuartos de los empleos descentralizados. (AYDALOT, 1980, p.19).

Entre as possibilidades de redução do custo do trabalho, podem-se mencionar as modalidades que permitem pagar menos que o custo de reprodução da força de trabalho. Entre essas estão o uso de trabalhadores rurais, mulheres jovens e imigrantes. Segundo Aydalot (1980, p.20):

*Movilizar una fuerza de trabajo* de bajo costo, puede significar diversos procesos:

- Elegir una fuerza de trabajo de bajo costo: debido a que la localización elegida permite bajos costos de reproducción, o porque los trabajadores llevarán una parte de su modo de consumo a hogares más periféricos (como por ejemplo las zonas rurales de las cuales ellos son originarios, o los países del Tercer Mundo) que se han mantenido tradicionales.

- Situarse en forma tal que le permita tan sólo pagar una fracción del costo total de reproducción del trabajo, ya sea permitiendo la incorporación de trabajadores de corta duración de vida profesional (mujeres jóvenes que

abandonan la actividad al contraer matrimonio, e inmigrantes que regresan a su país de origen después de algunos años); o que el Estado subsidie una parte de ese costo (subvencionando las viviendas, los transportes, los servicios culturales y sociales, etc.).

El análisis de las políticas de localización de las grandes empresas en los últimos 25 años, muestra que se han utilizado particularmente varios “estanques” de mano de obra: los rurales, las mujeres, los jóvenes, los inmigrantes.

Assim como uma empresa pode estar buscando o uso de mão de obra mais barata, também pode ter que optar pela qualidade da força de trabalho. Uma posição monopólica pode ser vantagem ou desvantagem. Vantagem porque permite ter o monopólio sobre a compra de trabalho. Desvantagem porque não permite a possibilidade de economias externas, as possíveis trocas entre empresas que estão localizadas num mesmo espaço de trabalhadores e de conhecimentos.

Se puede decir, en términos generales, entonces, que la empresa busca un *monopolio total o parcial sobre su fuente de mano de obra*: se ha visto que la “recogida” constituye una de las políticas habituales de la empresa para conseguir este propósito. Cuando no parece posible un monopolio espacial, las empresas utilizarán otros mecanismos: el mecanismo salarial por ejemplo. La empresa localizada en un mercado laboral en el que entra en competencia con otras, tendrá que decidir entre un salario más bajo (lo que implica el riesgo de perder sus trabajadores en beneficio de otras empresas) y un salario más elevado (donde el aumento en el costo se ve acompañado por un dominio del mercado de trabajo). Abundan los ejemplos que muestran los diferentes caminos alternativos escogidos por las empresas en tales circunstancias. (AYDALOT, 1980, p.23).

A desigualdade social existe num determinado espaço. E esse espaço no é homogêneo, está dividido em centro e periferia. A desigualdade no custo da reprodução da força de trabalho entre o centro e a periferia se expressa numa troca desigual. É a periferia que garante os elevados custos de reprodução do centro. Na opinião de Aydalot (1980, p.28):

La teoría de la división espacial del trabajo permite, finalmente, avanzar en el análisis de la desigualdad: la desigualdad social y la desigualdad espacial están entrelazadas y se apoyan mutuamente. Cabe destacar, a este respecto, [...]

a) En la desigualdad del costo de reproducción de la fuerza de trabajo en el centro y en la periferia se perfila la imagen de la desigualdad en términos de intercambio. En el intercambio entre espacios, independientemente de las relaciones sociales entre trabajadores de diferentes status, los espacios con un costo de reproducción poco importante vendrán a los espacios centrales de los productos en los que se intercambiará un modo de consumo frustrado, mientras que en los espacios centrales impondrán, a través de sus ventas, una generalización de los tipos de consumo costosos y sofisticados. Implícito en los intercambios entre centro y periferia se encuentra, pues, mecánicamente un intercambio desigual: la periferia participa en el financiamiento de los elevados costos de reproducción del centro, mientras que ella no participa de estos costosos

modos de consumo; el centro en sus compras se beneficia del bajo costo de reproducción de la periferia.

Na divisão do trabalho entre o centro e a periferia, cabe à periferia a recepção de atividades que demandem menos sofisticação tecnológica e o uso de mão de obra menos qualificada. A periferia permite que o centro se reproduza através do deslocamento da produção de mercadorias menos sofisticadas para ela, enquanto que o consumo continua concentrado em diferentes localidades do centro.

Tras las múltiples materializaciones del centro y de la periferia y las relaciones que la estructuran, se encuentra un contenido nuevo. La periferia no se limita a la producción de bienes primarios, no es solamente el lugar de las relaciones desiguales y la expresión del imperialismo, sino que, *antes que nada, una forma de reproducción*. Tras las relaciones desiguales que las estructuran, el centro y la periferia se definen por modos diferentes de consumo, expresivos de una historia social y técnica contrastadas (sic). Y es porque en el pasado se ha generado formas de consumo diferentes, que el centro atraerá a las actividades que necesitan de un entorno costoso y sofisticado; será el lugar donde se originarán las decisiones, la distribución de los financiamientos y la elección de la técnica; y será abandonado por las actividades que puedan ser conducidas correctamente por trabajadores, insertas en un medio menos mercantil, más simple y menos costoso. La periferia, cuyo contenido está definido por la historia acogerá estas actividades y minimizará el costo. (AYDALOT, 1980, p.29).

Na relação entre o centro e a periferia a troca desigual é a troca de modos de consumo diferenciados. O centro tem o privilégio de transferir os elevados custos de reprodução, que têm, para a periferia. Desse modo, a articulação da produção social global permite a sobrevivência do centro, apesar de seus elevados custos. Conforme Aydalot (1980, p.29):

De esta manera definido, el conflicto centro-periferia acarrea mecanismo que amplían las relaciones desiguales que éste expresa. El intercambio desigual es intercambio de modos de consumo, mientras que el privilegio esencial del centro es poder transferir – en parte – los elevados costos que debe soportar. Los costos generados por la gran ciudad se benefician de un mecanismo compensatorio que reparte el gasto de su financiamiento en el conjunto del espacio.

Hirschman (1977), trata dos mecanismos de transmissão do crescimento econômico, fazendo um comparativo entre os espaços inter-regional e internacional. O modelo apresentado separa os países entre Norte e Sul, sendo que o Norte é desenvolvido e o Sul subdesenvolvido. Em nível de país se considera duas regiões, uma mais progressista (industrial) e outra mais atrasada (agrícola e produtora de matérias primas).

Para Hirschman (1977), a divisão internacional do trabalho depende de vantagens comparativas e a divisão nacional de vantagens absolutas. Se um país tem vantagens comparativas no bem X, apenas os produtores da região mais eficiente, dentro desse país, irão sobreviver, desaparecendo os produtores menos eficientes que têm menores vantagens absolutas. Desse modo, os menos eficientes das regiões atrasadas tenderão a deixar de produzir. Por outro lado, se as regiões do país fossem independentes (transformando-se em países) e ambas tivessem vantagens absolutas no bem X, embora diferenciadas (uma maior que a outra), as duas regiões poderiam produzir o bem X.

O autor também ressalta, no seu artigo, a importância que tem a taxa de câmbio na determinação das vantagens comparativas do país. Dizendo que: “[...] a ausência de soberania econômica, com respeito a questões como emissão de moeda e determinação da taxa de câmbio, podem constituir uma considerável desvantagem para o desenvolvimento de uma região”. (HIRSCHMAN, 1977, p.48).

No modelo de Hirschman (1977, p. 40-41), a mão de obra qualificada se movimenta, dentro do país, das regiões atrasadas para as progressistas, pelo efeito de polarização. Este efeito é reforçado pelas: “[...] diferenças reais de remuneração entre o Norte [região mais progressista] e o Sul [região mais atrasada, que] costumam tornar consideravelmente exageradas as diferenças reais de produtividade nas categorias mais qualificadas e de maior produtividade.” Para esse autor, haveria uma tendência à polarização no Norte do pessoal qualificado e das empresas e provavelmente o pequeno capital do Sul poderia migrar para o Norte. Assim, a localização das atividades econômicas no Norte, atrairia a mão de obra qualificada e as empresas do sul.

As forças do mercado, para Hirschman (1977, p. 42), não levam ao desenvolvimento equilibrado das regiões dentro de um país. Assim:

[...] se as forças de mercado que expressam amplamente os efeitos de fluência e polarização conduzirem a uma prevalência temporária desses últimos, será implementada uma política econômica deliberada, com vistas a corrigir tal situação.

Hirschman (1977, p. 46), deste modo, enfatiza o papel que poderiam ter as políticas públicas na promoção do crescimento das regiões atrasadas de um país. Assim, o governo: “[...] procurará compensar as vantagens locais do Norte, oferecendo vantagens tributárias especiais ou criando, no Sul, economias externas semelhantes, através dos investimentos públicos”. Entretanto, o autor era consciente



que não bastava no Sul criar capital social básico (sistemas de transporte, usinas de energia elétrica e infraestrutura necessária para a expansão do capitalismo).

Ainda, Hirschman (1977, p. 51) propõe “uma ajuda efetiva para o estabelecimento de indústrias no Sul pode, também, exigir deduções de imposto de renda (equivalentes à proteção tarifária) e alguma autonomia na formulação de políticas creditícias bancárias”.

Sintetizando os dois últimos parágrafos, Hirschman (1977) pensava que deveria existir, de um lado, uma política tributária ativa concedendo isenções fiscais às empresas e, de outro, a criação de capital social básico que geraria economias externas. Mas reconhece que não basta dar a infraestrutura para fomentar o crescimento econômico e, deste modo, diminuir as desigualdades inter-regionais.

Ele afirma explicitamente que as desigualdades são parte do processo de crescimento:

A necessidade do surgimento de “pontos de crescimento” [...] durante o processo de desenvolvimento significa que as desigualdades internacionais e inter-regionais de crescimento são condição inevitável e concomitante ao próprio processo de crescimento. (HIRSCHMAN, 1977, p. 36).

E se contradiz ao criticar a Gunnar Myrdal (1957)<sup>4</sup>:

A análise de Myrdal parece-me muito infeliz. [...] erra ao admitir que o surgimento dos pontos de crescimento e, por conseguinte, das diferenças de desenvolvimento entre regiões e entre nações é inevitável e é uma condição para o crescimento futuro de qualquer lugar. (HIRSCHMAN, 1977, p. 39).

Finalmente, Hirschman (1977, p. 50) conclui que: “[...] as forças que contribuem a transmissão inter-regional de crescimento são, provavelmente, mais poderosas que as que contribuem para a transmissão internacional”.

A conclusão desse autor se dá num contexto no qual a ajuda dos países desenvolvidos aos chamados subdesenvolvidos era muito pequena. No momento histórico que foi escrito o artigo, ano de 1957, a Guerra Fria estava em plena vigência e a ajuda aos países pobres era mera retórica, dado que a prioridade era a recuperação dos países da Europa Ocidental e o Japão, destruídos pela II Guerra Mundial. Deste modo, a solução para as desigualdades inter-regionais para Hirschman (1977, p. 51) passaria pela intervenção do Estado.

---

<sup>4</sup> MYRDAL, Gunnar. Economic theory and underdeveloped countries. Londres: Gerald Duckworth, 1957.

Um aspecto que se deve ressaltar na análise de Hirschman (1977, p. 45) é que a atração de empresas para as regiões mais atrasadas somente se daria através de política fiscal (isenções fiscais) e de capital social básico (infraestrutura). Em nenhum momento se refere aos diferenciais de salários de mão de obra não qualificada, como atraentes à realocação de empresas da região progressista para a mais atrasada. A sua análise se limita à mobilidade da mão de obra qualificada da região mais atrasada para a progressista e em nível internacional do Sul para o Norte.

Deve-se reconhecer que a mão de obra mais qualificada se movimenta com maior facilidade tanto no nível interno quanto no internacional. Entretanto, a mão de obra não qualificada também se movimenta e em alguns países da América Latina as remessas de imigrantes são parte importante da conta corrente do país<sup>5</sup>. De outro lado, parcelas significativas da mão de obra não se deslocam das regiões mais atrasadas, por diversas razões, entre as quais se poderiam citar, baixos custos da alimentação e de moradia, laços locais e familiares, ligações com economias de subsistência como a agricultura familiar, questões culturais e até climáticas.

## **2.2 O trabalho no contexto da reestruturação do capitalismo**

De acordo com a teoria neoclássica do comércio internacional, no processo de industrialização dos países em desenvolvimento a especialização se daria considerando as dotações de fatores de cada país. Um caso que chama atenção é a industrialização dos países do Leste Asiático.

O Banco Mundial tem sustentado, de acordo com Kwon e Kang (2011), que o desenvolvimento das economias do Leste Asiático estaria baseado na tese da economia neoclássica, que sustenta que um país terá sucesso se seguir o caminho da especialização, que leve em consideração sua dotação relativa de fatores.

Segundo Kwon e Kang (2011, p. 116-117) nos países do Leste Asiático ocorreu exatamente o oposto. O modelo de desenvolvimento desses países seria um exemplo de modelo não neoclássico de desenvolvimento econômico:

---

<sup>5</sup> Segundo dados da CEPAL, entre 2000 e 2009, as remessas de imigrantes no México e no Brasil equivalem, em média, a 8,5% e 3,5% das exportações desses países. Os valores médios anuais das remessas, no período antes referido, foram de U\$ 18,3 e U\$ 3,7 bilhões respectivamente. Os números são mais significativos no México dada sua proximidade com os Estados Unidos. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe de 2010*, Disponível em: <<http://www.eclac.org>>. Acesso em 19 jul.2011.

Numerous papers have been written identifying factors unique to the success of EA<sup>6</sup> economies, the most celebrated of which is the East Asian Miracle, by the World Bank (1993). As pointed out by Amsden (1994, 2001), Wade (2004), and Kwon (1994, 2004), the East Asian Miracle was an attempt by the World Bank to defend the neoclassical position in explaining the success of EA economies. To the contrary, industrial policies applied in East Asia have been viewed by many as effective, non-neoclassical tools for economic development.

De acordo com o modelo descrito por Kwon e Kang (2011), a variável central das economias do Leste Asiático foi ter abundância de trabalho, portanto salários baixos, mas antes de tudo uma política incisiva de valorização do capital humano. Eles acreditam que sem essa política de valorização o modelo asiático não teria decolado, embora fossem países de mão de obra barata.

The model consists of three propositions: first, an all-encompassing variable, namely, policy-augmented human capital (PAHC), the central piece of the EA model. Political stability is Proposition 2. If PAHC is the necessary condition for economic success, political stability serves as a sufficient condition. Contrary to prevailing views, Proposition 3 asserts that democracy is not necessarily a precondition for economic growth. (KWON; KANG, 2011, p. 118).

Embora os países do Leste da Ásia no início da sua industrialização tivessem escassez de capital e recursos naturais, tinham uma vantagem relativa, em relação a outras economias menos desenvolvidas, na capacitação do trabalho humano além de ter baixos salários. Conforme Kwon e Kang (2011, p. 119):

At the dawn of industrialisation, EA economies had little in terms of physical capital or natural resources but had a significant head start in human capital relative to other less developed economies (LDCs) ( World Bank 1993 ). It was this initial advantage in human capital, coupled with able policymaking and *low wages* that helped them achieve rapid growth despite an initial lack of natural resources, the scarcity of physical capital, and limited size of the domestic market. This proposition is consistent with Hecksher– Ohlin's (1950, 1919, 1933) factor endowment theory in which human capital is one of several factors except that PAHC is non-neoclassical by assumption. (O grifo é nosso).

Desse modo, a combinação inicial de capital humano e baixo salários favoreceu a criação de vantagens comparativas em setores que foram escolhidos pelos Estados dos países asiáticos. No caso da China ao entrar na OMC, em 2001, houve uma expansão do comércio exterior em direção a setores trabalho-intensivos e nos quais havia baixos salários nesse país. Isto teve impacto do comércio exterior

---

<sup>6</sup> O artigo de Kwon e Kang (2011) menciona explicitamente os casos de Japão, Coréia do Sul, Taiwan, Cingapura, China, Hong Kong, Malásia e Tailândia.

de países, como o Brasil, que tinham uma clara vantagem comparativa em calçados e exportavam para os Estados Unidos. De acordo com Yang (2006, p. 43):

The impact of China's WTO accession on other developing countries can be broken down into two offsetting effects. The first and most obvious effect is increasing opportunities for exports. This pushes up export prices as well as increasing export volumes. The second effect relates to the substitution of Chinese exports for its trading partners products, both in their own and third country markets. While increased competition in third-country markets reduces partner countries export revenues by lowering their export volumes and prices, increased exports from China reduce the cost of imports for partner countries.

Desse modo, o Brasil foi beneficiado com os aumentos do quantum e dos preços das exportações de commodities, como soja e minério de ferro, nas quais o país tem vantagem comparativa, esse seria o primeiro efeito de Yang (2006). Entretanto, o segundo efeito, mencionado por este autor, seria a entrada de exportações chinesas mais baratas em mercados até então ocupados pelo Brasil. Esse foi o caso das exportações de calçados brasileiros para os Estados Unidos, que começaram a cair em meados dos anos 2000, e também do aumento das importações brasileiras de calçados da China, sobretudo no segmento de calçados de borracha e plástico.

As referências anteriores ao caso dos Países do Leste Asiático, mostram a importância que teve a força de trabalho. Deste modo, a qualidade e o preço do trabalho são variáveis que influenciaram na especialização inicial, dentro do modelo de desenvolvimento seguido por esses países. No caso mais específico, da China, nos últimos vinte anos, a conquista dos mercados mundiais de indústrias trabalho intensivas, como têxteis, vestuário e calçados, são um exemplo de que o preço relativo da força de trabalho e as políticas públicas para qualificar o trabalho são componentes decisivos da competitividade em determinado momento do desenvolvimento.

É certo que conforme ocorre o desenvolvimento, os fatores de produção se vão encarecendo, novas tecnologias vão surgindo e o perfil de produção industrial se vai alterando; também, novas alternativas de localização industrial podem aparecer em espaços regionais, dentro de um país, ou internacionais, em países vizinhos, para enfrentar a queda do lucro em algumas localizações.

Assim, uma maior atuação em nível internacional foi a solução encontrada, pelo capitalismo internacional, para a crise que se arrastava desde meados dos

anos 1970. As novas tecnologias possibilitaram uma internacionalização da produção, que não era possível antes.

O preço de embarque de uma tonelada de carga caiu até 75% ao longo do século, e a melhoria dos sistemas de refrigeração e de transporte aéreo permitiu aos produtores viabilizar economicamente a travessia oceânica de framboesas e rosas. A partir de 1970, com a adoção do jumbo – avião a jato capaz de carregar mais de 400 pessoas – [...] o custo real das passagens aéreas caiu 90% de 1930 até 2000. Satélites e cabos de fibra ótica reduziram os custos das comunicações de longa distância a uma fração dos anteriores. [...]. A internet ofereceu a centenas de milhões de usuários de computador acesso instantâneo a informações do mundo inteiro. (FRIEDEN, 2008, p. 420).

A busca de saídas para uma maior lucratividade foi obtida com as novas tecnologias de informação e comunicação que favoreceram a integração dos mercados mundiais, visto que foram reduzidos os custos das transações comerciais, dos investimentos diretos e das aplicações em ações e títulos da dívida públicos e privados. Desse modo, o lugar de produção ou a localização da produção, passou a ser um dado importante na procura de melhor lucratividade.

O setor de alta tecnologia, que lançava novos produtos e técnicas precisava da liberalização e da integração econômica mundial, para viabilizar sua produção em larga escala e aproveitar os diferenciais de custos que existiam entre todos os países.

As alterações nos setores de alta tecnologia mudaram a face das corporações que dominavam a economia dos Estados Unidos. Conforme Frieden (2008, p. 427):

Em 1979, 18 das 25 maiores corporações norte-americanas eram do ramo industrial e do petróleo; e apenas três atuavam em alta tecnologia e telecomunicações. Vinte anos depois, 13 das 25 maiores empresas atuavam em áreas de alta tecnologia e telecomunicações, com somente duas do setor petrolífero e industrial. Além do mais, as novas empresas de alta tecnologia eram gigantes perto das companhias anteriores: em 1999, a maior empresa, Microsoft, valia sozinha, em *termos reais*, [...] tanto quanto a soma das 25 maiores de 20 anos antes.

Na economia globalizada essas grandes corporações, dos setores de alta tecnologia, precisavam de uma economia mais aberta e pressionavam para que os países abrissem suas economias. Entretanto, os setores de baixa tecnologia também se viram beneficiados com a possibilidade de realizar uma produção em escala mundial.

A economia globalizada permitiu que as economias recentemente industrializadas tirassem proveito de sua *mão-de-obra barata* para produzir aço, roupas, maquinário simples e outros bens industrializados básicos para os mercados mundiais. As corporações internacionais podiam combinar o gerenciamento de alta tecnologia, pesquisa e desenvolvimento do norte com a *industrialização a baixo custo do sul*. (FRIEDEN, 2008, p. 428). (O grifo é nosso).

Com a possibilidade de produzir em qualquer lugar, a produção que antes era integrada na grande fábrica passou a ser desintegrada. Com isso houve uma integração do comércio mundial, cresceu o comércio intraindústria<sup>7</sup>, Desse modo, a produção foi deslocalizada para regiões nas quais houvesse a possibilidade de produzir mais barato.

Os proprietários dos enormes *pools* de capitais podiam esquadrihar o globo atrás dos mercados mais atrativos. Quer buscassem *mão-de-obra barata, abundância de recursos naturais, técnicos experientes, regulamentações favoráveis ou grandes mercados*, os investidores tinham acesso a praticamente todos os países. [...] A produção tornou-se global nos últimos 25 anos do século XX. As empresas terceirizavam os componentes necessários para fabricar seus produtos, deixando seus insumos a cargo das indústrias de vários países diferentes. [...] isso facilitou a distribuição, pelas empresas, de produtos e serviços em varias localidades. (FRIEDEN, 2008, p. 442). (O grifo é nosso).

Nesse sentido, os países mais desenvolvidos perderam em termos absolutos e relativos empregos industriais, em ramos de produção que demandam mão de obra menos qualificada, como são os casos dos têxteis, confecções e calçados.

Nos países desenvolvidos, os empregos na indústria caíram de 27% da força de trabalho, no começo da década de 1970, para menos de 18% no fim dos anos 1990<sup>8</sup>. Enquanto em 1970 havia dois trabalhadores norteamericanos no setor serviços para cada trabalhador na indústria, no ano de 2000 a proporção era de cinco para um. As regiões com *mão-de-obra semi-especializada ou não especializada* foram atraídas para a economia global. Elas começaram assumindo a produção de bens que demandassem uso intensivo desse tipo de força de trabalho. [...] A Europa e a América do Norte não podiam competir com a China e o México na produção de itens que consumissem grande volume de mão-de-obra não especializada, e as tradicionais indústrias do norte encolheram à medida que as do sul se expandiram. (FRIEDEN, 2008, p. 444).

<sup>7</sup> O comércio intraindústria é o comércio de produtos diferenciados, ou de suas partes de peças, que ocorre dentro de um ramo de produção. Já o comércio interindústria é comércio de produtos heterógenos, que depende de vantagens comparativas relacionadas à dotação de fatores de produção. (KRUGMAN ; OBSTFELD, 2010).

<sup>8</sup> Nos Estados Unidos a participação do emprego industrial no emprego não agrícola caiu nos últimos 150 anos. Em 1850 era de 50,3%, em 1900 44,6%, em 1950 40,9% e em 1970 33,0%. (BRAVERMAN, 2011, p. 205).

Com a nova divisão internacional do trabalho que começa a se configurar nos anos 1970, a indústria mais intensiva em mão de obra se foi deslocando dos países desenvolvidos aos em desenvolvimento. Nesse sentido, os países Asiáticos foram os que se destacaram.

Os primeiros quatro tigres asiáticos - Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura – usaram os *baixos salários* para determinar logo no início sua pretensão de produzir manufaturados intensivos em mão-de-obra, como roupas, *calçados* e moveis. Como o sucesso industrial fez os *salários subirem* e os tirou desses mercados os tigres [...] passaram a fabricar eletrodomésticos e computadores.

Tailândia, Indonésia e a China, em especial – rapidamente preench[eram] o lugar no mercado que o grupo anterior [de tigres] havia deixado vago. No ano de 2000, havia nações do Leste Asiático adaptadas a todas as categorias da escala de *divisão regional do trabalho*, desde a mais pobre até a mais rica, das atividades mais intensivas em mão-de-obra até as de mais alta tecnologia, dos trabalhadores menos capacitados aos mais especializados. [...] Coréia do Sul e Taiwan dispunham de trabalhadores especializados, técnicos e administradores e se concentravam na fabricação de bens sofisticados, como computadores, automóveis e equipamentos eletrônicos. Os que se industrializaram um pouco mais tarde, como a *China*, em especial, *dominavam o mercado de produtos intensivos em mão-de-obra*. (FRIEDEN, 2008, p. 459-460). (O grifo é nosso).

Nos países do Leste Asiático, conforme a mão de obra era ocupada e se encarecia, os países alteravam sua especialidade industrial deslocando as indústrias mais intensivas em mão de obra não qualificada para países vizinhos que ofereciam condições de competitividade. O mesmo tipo de deslocamento pode ocorrer, em nível inter-regional, entre regiões de um mesmo país que tenham ofertas diferenciadas de mão de obra.

Como resultado da entrada de firmas no mercado internacional, que concorrem com base a preço baixo, houve duas consequências. A primeira, a diminuição da produção industrial nos países desenvolvidos. A segunda, a redução das diferenças de salários entre os países mais desenvolvidos e os menos desenvolvidos.

Os salários nas fábricas norte-americanas eram pelo menos 30 vezes mais altos do que nas chinesas – mais de U\$800 por uma semana de trabalho de 40 horas, contra U\$25 pela mesma carga horária – e, enquanto os trabalhadores norte-americanos eram mais produtivos, havia muitas empresas e indústrias que simplesmente não podiam compensar essas enormes diferenças. (FRIEDEN, 2008, p. 491).

Devido a essa diferença salarial, não tem incentivo fiscal, diferenciais de câmbio ou de juros, subsídios ou diferenciais de produtividade que possa cobrir

tamanha desigualdade. Assim, Frieden (2008, p. 492) conclui que “os trabalhadores não-qualificados dos Estados Unidos e da Europa foram prejudicados pela concorrência dos trabalhadores não-qualificados do Marrocos ou do México”.

A afirmação anterior foi formulada num contexto que não leva em consideração que o deslocamento da produção de manufaturados intensivos em trabalho, para as nações em desenvolvimento, implica que essas nações exportem não só esse tipo de bens, mas também outras manufaturas intensivas em capital, a preços menores do que aqueles dos produtores locais dos países desenvolvidos. Desse modo, todos os trabalhadores dos países desenvolvidos foram beneficiados com a globalização, dado que poderiam ter acesso a mercadorias mais baratas que aquelas produzidas localmente. Do ponto de vista do valor, as nações em desenvolvimento se incorporam ao processo de globalização com a impossibilidade de realizar todos os valores produzidos. Estes valores refletem o valor médio universal, o preço médio mundial, o que implica na existência de uma troca desigual no sentido restrito tal como sustentado por Lipietz (1988).

As diferenças de salários entre países devem ser analisadas levando em consideração o conceito de exército industrial de reserva. Mészáros (2002) fez uma reflexão crítica da obra de Marx, *O Capital*. Na análise desse autor, sobre o desempenho do capitalismo no século passado, resgatou o conceito marxista de exército industrial de reserva. A função desse exército é regular o nível de salários reais. À medida que aumenta o nível de salários reais e comprometendo a taxa média de lucros, haveria um aumento do desemprego, o que puxaria o nível de salários reais para baixo, recompondo, desse modo, a taxa média de lucros. Na opinião de Mészáros (2002, p. 310-344) o desemprego crescente foi um problema estrutural do capitalismo no século XX:

O New Deal Roosevelt esteve longe de resolver o problema de desemprego nos Estados Unidos, [...], e as estratégias keynesianas de intervenção estatal em larga escala na economia durante o pós-guerra chegaram todas a um final melancólico. Além disso, a tentativa contraditória da direita radical de “reduzir as fronteiras do estado” por meio do aumento da atividade do Estado na regulação do desenvolvimento econômico (mesmo não sendo de tipo keynesiano) – [...] – não produziram melhor resultado. (MÉSZÁROS, 2002, p. 344).

Por isso, para o referido autor, os problemas da precarização do trabalho e desemprego talvez sejam os maiores do capitalismo atualmente. Eles podem causar explosão social, desintegração social, porque o número de pessoas desempregadas



no mundo, pessoas mergulhadas na pobreza, aumenta o tempo todo. O crescimento da criminalidade no mundo estaria diretamente relacionado ao problema do desemprego.

Com a reestruturação do capitalismo, através da Globalização, haveria, no entendimento de Mészáros (2002), uma tendência à equalização da taxa diferencial de exploração. Essa taxa, que é mais elevada nos países periféricos, poderia cair com a migração de capitais das transnacionais que passariam a produzir na periferia auferindo maiores taxas de lucros. Por sua vez, no centro a taxa de exploração poderia aumentar, pela queda nos salários reais, através da precarização das condições de trabalho ou de aumento na mais-valia relativa.

[...] a tendência a *equalização da taxa diferencial de exploração* deverá afetar a todos os ramos da indústria em todos os países, inclusive os que estão no topo da hierarquia internacional do capital. A dominação neocolonial da maior parte do mundo por um punhado de países pode adiar o desenvolvimento completo dessa tendência objetiva do sistema nos países privilegiados (e mesmo assim de forma desigual), mas não pode amortecer indefinidamente, e muito menos anular completamente, o seu impacto. (MÉSZÁROS, 2002, p. 340). (O grifo é do autor).

Entretanto, os reais beneficiados com a Globalização não são nações periféricas que apresentam salários muito baixos, mas sim as Corporações Transnacionais que colhem taxas de lucros extraordinárias decorrentes do diferencial das taxas de exploração. A manutenção de salários elevados, nos países do centro, somente seria possível graças aos salários baixos que existem nos países periféricos. Conforme o capitalismo se expande, as possibilidades de encontrar novos espaços mundiais de exploração da força de trabalho seriam cada vez menores.

Concluindo, sobre os efeitos do deslocamento da dinâmica expansionista do capitalismo, Mészáros (2002, p. 342) afirma que a classe operária nos países subdesenvolvidos e avançados sofre com:

Um desemprego que cresce cronicamente em todos os campos de atividade, mesmo quando é disfarçado de “práticas trabalhistas flexíveis” – um eufemismo cínico para a política deliberada de fragmentação e precarização da força de trabalho e para a máxima exploração administrável do trabalho em tempo parcial; uma redução significativa do padrão de vida até mesmo daquela parte da população trabalhadora que é necessária aos requisitos operacionais do sistema produtivo em ocupações de tempo integral. (MÉSZÁROS, 2002, p. 342). (O grifo é do autor).

Antunes (1999) fez reflexões sobre o sentido do trabalho e sustenta a tese da centralidade do trabalho, como categoria importante na análise do capitalismo. Ele se contrapõe aos que sustentam a tese de que o trabalho estaria em extinção e a produção agora dependeria da ciência e da tecnologia, a qual seria o novo fator de produção<sup>9</sup>. O autor rejeita todas essas teses e sustenta que, o que mudou foi o regime de acumulação e não o modo de produção. O modo de produção é o mesmo, o capitalismo. O regime de acumulação mudou, foi abandonado o regime Taylorista-Fordista e passou a se utilizar o Flexível.

O ponto de partida, na visão de Antunes (1999), é que o capitalismo estaria passando por uma crise estrutural. A característica principal desta crise seria a tendência decrescente da taxa de lucro<sup>10</sup> e para encarar a crise uma série de medidas teriam sido tomadas:

Como resposta à sua própria crise, iniciou-se um processo de reorganização do capital e de seu sistema ideológico e político de dominação, cujos contornos mais evidentes foram o advento do neoliberalismo, com a privatização do Estado, a *desregulamentação dos direitos do trabalho* e a desmontagem do setor produtivo estatal, da qual a era Thatcher-Reagan foi a expressão mais forte; a isso se seguiu também um intenso processo de *reestruturação* da produção e *do trabalho*, com vistas a dotar o capital do instrumental necessário para tentar repor os patamares de expansão anteriores. (ANTUNES, 1999, p. 31). (O grifo é nosso).

Assim, a desregulamentação dos direitos do trabalho e a reestruturação do mesmo foram a resposta do capital para resolver essa crise. Estas medidas visavam recompor as taxas de lucro e os patamares da acumulação de capital usando novos, mas também velhos mecanismos de acumulação.

Antunes (1999), também defende a ideia de que na crise, de final dos anos 1960 e início dos 1970, existia um confronto entre capital e trabalho. Para ele, as lutas de classes solapavam pela base o domínio do capital e afloravam as possibilidades de uma hegemonia vinda do mundo do trabalho. A essa crise também se somam os fracassos das experiências socialistas dos países do leste europeu e da socialdemocracia na Europa.

Da reestruturação da produção e do trabalho emergiu uma nova classe trabalhadora. Antunes (1999) entende que houve no mundo como um todo um

---

<sup>9</sup> Um dos autores que mais se destacam nesta linha é Castells (1999) que, na obra citada, atribui à revolução técnico-científica-informacional um poder tão grande, que as transformações na sociedade parece que passam a depender mais da tecnologia que do homem.

<sup>10</sup> Aqui Antunes (1999) concorda com o ponto de vista de Mészáros (2002).

encolhimento do operariado industrial. Para ele a *classe-que-vive-do-trabalho* estaria constituída por não só pelos trabalhadores produtivos, aqueles que para Marx produzem mais-valia, mas também pelos improdutivos, aqueles que trabalham nos setores de comércio e de serviços<sup>11</sup>. Conforme esse autor:

Há, por outro lado, um enorme incremento do novo proletariado fabril e de serviços, que se traduz pelo impressionante crescimento, em escala mundial, do que a vertente crítica tem denominado trabalho precarizado (a que, exatamente por esse traço de precarização, me referi em *Adeus ao Trabalho?* como o novo subproletariado). São os “terceirizados”, subcontratados, part-time, entre tantas outras formas assemelhadas, que proliferam em inúmeras partes do mundo. (ANTUNES, 1999, p. 104-105). (O grifo é do autor).

Uma nova forma de precarização do trabalho seria o uso de trabalho feminino e infantil. Em alguns países as mulheres foram incorporadas maciçamente, principalmente, em setores intensivos no uso de trabalho, como têxtil e confecções e em outros houve o recurso ao trabalho infantil, algo que já parecia estar banido do capitalismo. Na nova divisão do trabalho, nas atividades intensivas em capitais e pesadas há o predomínio de trabalho masculino, enquanto o trabalho feminino é mais usado nas tarefas mais leves e intensivas em trabalho. No geral, na maioria dos países, no setor privado, as mulheres recebem salários menores que os homens. Também há uma diferenciação com os negros e os imigrantes, que são empregados precariamente com salários inferiores, aumentando, deste modo, a taxa de exploração.

Outra forma da reestruturação do trabalho foi a expansão do terceiro setor. Dentro dele se incluem as atividades de autogestão e a chamada economia solidária. Para Antunes (1999, p. 112):

O crescimento do “terceiro setor” decorre da retração do mercado de trabalho industrial e também da redução que começa a sentir o setor serviços, em decorrência do desemprego estrutural. [...]. Em verdade, ele é consequência da crise estrutural do capital, da sua lógica destrutiva vigente, bem como dos mecanismos utilizados pela reestruturação produtiva do capital visando reduzir o *trabalho vivo* e ampliar o *trabalho morto*. (O grifo é nosso)

Marx chama de trabalho vivo a força de trabalho utilizada no processo de produção, que é capaz de produzir um valor superior ao salário, este excedente se-

---

<sup>11</sup> Uma tese recente sobre este assunto é de Dias (2006) que discute o tema do trabalho produtivo e trabalho improdutivo.

ria a mais-valia. Já o trabalho morto seria o capital acumulado na forma de máquinas, que no processo de produção não cria valor, apenas transfere seu valor, o que seria a depreciação. Na reestruturação produtiva estaria havendo, através do progresso técnico, uma tentativa de diminuir o capital variável aumentando o capital constante, visando aumentar a mais-valia, portanto, a taxa de mais-valia, o que recomporia a taxa de lucro e o processo de acumulação de capital. Daí a necessidade da ampliação do espaço da acumulação de capital. Para Antunes (1999: p. 115-116):

Com a reconfiguração, tanto do *espaço* quanto do *tempo* de produção, dada pelo sistema global do capital, há um processo de *re-territorialização* e também de *des-territorialização*. Novas regiões industriais emergem e muitas desaparecem, além de cada vez mais as fábricas serem *mundializadas*, como a indústria automotiva, onde os carros *mundiais* praticamente substituem o carro nacional. (O grifo é do autor).

Desse modo, o elemento localização voltou a ser importante com a revolução que houve nos transportes, nas comunicações e na informática, o que possibilitou a produção longe dos mercados, a preços mais competitivos e, sobretudo, recompondo as taxas de lucro, que estiveram em queda na crise de meados dos anos 1970.

Uma discussão a respeito do futuro do trabalho na sociedade pós-industrial, que estaria em construção, foi realizada por De Masi (1999). Para ele, a sociedade pós-industrial começa a ser construída após a II guerra mundial. Esta sociedade não é definida, apenas são apresentadas algumas de suas características. Ao falar de sociedade pós-industrial, o autor se refere às sociedades anteriores, que teriam sido a rural (quando predominava o emprego do campo), a seguir, a industrial (com a população trabalhando nas fábricas) e, finalmente, a pós-industrial (com predomínio de emprego nos serviços).

Nas palavras de De Masi (1999, p. 167)

A passagem de uma fase à outra, de fato, não significa substituição radical da precedente pela seguinte: significa que um elemento passa a ser central em vez de outro, que perde a hegemonia mas não a presença e a influência. E como na mesma área convivem trabalhadores dos campos, trabalhadores das fábricas e trabalhadores de serviços, assim, no mesmo indivíduo, convivem modelos de vida rural, industrial e pós-industrial, determinando esta confusão que muitos chamam de “crise”.

O elemento central na sociedade pós-industrial, na visão do autor acima referido, é um novo trabalhador do setor serviços, que não trabalha num lugar fixo, é o trabalhador flexível, prestador de serviços, que não faz uma produção em massa, mas uma produção diferenciada. Já a “crise”, por ele referida, é uma “crise do ocidente”, uma crise do capitalismo, da sociedade industrial, que não consegue difundir seus benefícios para toda a humanidade, pelo contrário, concentra seus benefícios para alguns membros da sociedade.

Uma das características da sociedade pós-industrial seria a diminuição dos trabalhadores ocupados na indústria, o que antes teria ocorrido na agricultura. Ou seja, há muitos produtos e poucos produtores, pelo aumento da produtividade do trabalho, algo inerente ao capitalismo. A questão é saber se nessa sociedade pós-industrial haverá melhores condições de vida. A isto De Masi (1999, p. 168) responde da seguinte forma:

Não se diz, portanto, que a sociedade pós-industrial será para todos mais rica e com melhores condições de vida do que a sociedade industrial. Antes, *é forte o perigo* de que alguns países, alguns grupos e alguns indivíduos consigam chegar a modelos de vida e suportes tecnológicos bem mais adiantados do que outros; *que se aprofundem as diferenças entre as elites hegemônicas e massas subalternas*; que os ricos cedam à tentação de desencadear uma *guerra contra os pobres* para decretar uma nova forma de escravidão complacente. (O grifo é nosso).

Depois, mais adiante, ao sintetizar as características da sociedade pós-industrial, o autor faz uma especificação maior do que seria a guerra contra os pobres referida anteriormente:

Enquanto na sociedade industrial eram os pobres que moviam a guerra aos ricos, *hoje são os ricos que fazem a guerra aos pobres*, eliminando o welfare (seguro-desemprego) e outras formas de proteção social, ampliando a distância entre as remunerações do topo e as da base, desqualificando a formação, abandonando a própria sorte as vítimas do progresso e da concorrência. A falta de confronto com os modelos baseados na solidariedade (como pretendia ser o socialismo real) priva dos benefícios da concorrência exatamente o sistema econômico que se baseia na concorrência. (DE MASI, 1999, p.222). (O grifo é nosso).

O acirramento das diferenças entre os mais ricos e os mais pobres, parece estar vinculada ao desmonte do Estado do bem-estar, que veio com a globalização e a abertura mundiais, a internacionalização dos processos de produção e a falta de perspectivas, no sentido de ter um novo modelo de sociedade. Enquanto existiam países que estavam sendo orientados por outro modelo, baseado no planejamento e

no socialismo, como foram as experiências da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (até 1991) e da República Popular da China (até 1972), o perigo do socialismo obrigou os países capitalistas a seguir os moldes do *Welfare State* e a socialdemocracia. Mas também, deve-se ressaltar, que a concorrência e a disputa pelos mercados mundiais sempre existiu e teve consequências na realocação da produção mundial e do emprego.

Hoje a disputa se dá em novos patamares. Poderia dizer-se que, na divisão internacional do trabalho da sociedade pós-industrial, as possibilidades de sucesso dos países estão ligadas à pesquisa científica, à capacidade de criar novos produtos, processos e estéticas e, finalmente, à expansão a novos mercados. Deste modo, para De Masi (1999), os países desenvolvidos e grupos hegemônicos monopolizam as atividades científicas e artísticas, a produção de manufaturas e serviços intensivos em alta tecnologia; os países emergentes desenvolvem atividades produtivas e executivas que usem tecnologias médias; e os países subdesenvolvidos estão condenados ao simples consumo passivo, pago com exportação de commodities, ou manufaturas intensivas em trabalho ou matérias primas. Mas o que acontecerá com a grande massa da humanidade?

A resposta a esta pergunta é pessimista e otimista ao mesmo tempo, por parte de De Masi (1999, p. 224), em relação ao trabalho:

No interior da fábrica, as novas instrumentações tecnológicas, unidas às novas formas de organização, *liberam um número crescente de pessoas do trabalho* e, por conseguinte, *do salário*. Lamentavelmente, a evolução social é bem mais lenta do que a científica e tecnológica, pelo que demora a colocar em ação os mecanismos de redistribuição das tarefas, *de modo que todos possam trabalhar e trabalhar menos*, isto é, para que se possa levar a realização um dos maiores sonhos da humanidade, o que nunca esteve tão próximo quanto hoje. O resultado mais temível é que – pelo menos por alguns decênios – o *desemprego cresça* e, com ele, a violência e a ilegalidade, que fariam pensar na decomposição da velha sociedade mais do que no nascimento de uma nova. (O grifo é nosso).

A posição é otimista porque aceita a hipótese de que todos tenham um trabalho (emprego ou ocupação) nos moldes do capitalismo. Mesmo na chamada sociedade pós-industrial os mecanismos de mercado de trabalho continuam funcionando. Quando uma sociedade está em expansão e está próxima ao pleno emprego, os salários sobem e os lucros começam a cair, logo após caem os investimentos e a economia entra em recessão. Para recuperação da economia é necessário o aumento da produtividade, o que gera desemprego. Isso vale para todos os ramos de produção, da agricultura, da indústria e dos serviços, que hoje

empregam mais trabalhadores. O autor referido, anteriormente, parece acreditar que a revolução científica tecnológica levará a uma superação dos problemas de emprego. De outro lado, sua posição pessimista está em acreditar que por alguns decênios aumentará o desemprego, mas que após esse tempo será superado.

Um dos autores, especializado em assuntos de trabalho, que tem publicado no Brasil sobre os reflexos da reestruturação produtiva no mundo do trabalho é Márcio Pochmann. Para Pochmann (2001b), um dos mitos das políticas neoliberais implantadas no final do século XX, no Brasil, acreditava que com abertura comercial e a internacionalização da economia haveria uma modernização do parque produtivo e que seriam gerados mais e melhores empregos. Para esse autor, o saldo da liberalização comercial foi negativo para o conjunto das ocupações, considerando-se o decréscimo no nível de emprego nos setores onde houve entrada de capitais externos e o aumento nas importações de bens e serviços.

A concepção que existia no ideário neoliberal é que ao se importarem bens de capital e intermediários mais baratos, no contexto da apreciação cambial, haveria aumento da competitividade internacional, com o qual se expandiriam as exportações e, em consequência, o emprego local. Na realidade, o aumento da produtividade não foi suficiente para compensar a apreciação cambial, que no caso do Brasil, levou a uma crise cambial em dezembro de 1998.

Pochmann (2001b, p. 170), aponta que a precarização do trabalho nos anos 1990 pode ser identificado pelas seguintes mudanças na legislação trabalhista:

[...] o fim da política salarial; a abertura do comércio aos domingos; a instituição da figura do mediador nas negociações coletivas e das comissões de arbitragem; a desregulação dos contratos através das cooperativas de trabalho; a redução de parte dos encargos sociais para trabalhadores rurais; a introdução do regime SIMPLES para contratação de trabalhadores para as microempresas e a maior flexibilização dos empregos através dos contratos especiais de trabalho.

A maioria das medidas acima apontadas ocasionou aumento das relações de trabalho informal, arrocho nos salários pelo fim da indexação, aumento da rotatividade no trabalho e menor organização sindical, pressionada pelo aumento do desemprego.

Na avaliação de Pochmann (2001a), com a chamada globalização ocorrida nas décadas de 1980 e 1990, houve uma inflexão no crescimento econômico brasileiro. Entre 1890 e 1980 o PIB do Brasil cresceu a uma média de 4,14 % ao ano, sendo um dos países que mais cresceu nesse período. Já no período 1980-

1999 o crescimento foi de apenas 2,1%, enquanto que o centro crescia 2,45% e a periferia 2,5%. Com a abertura econômica houve uma desindustrialização no país, sendo que a participação do emprego industrial brasileiro no emprego industrial mundial caiu de 19,2% em 1980 para 11,8% em 1999, de acordo com dados da Organização Internacional do Trabalho.

Analisando o impacto que as novas tecnologias tiveram no desemprego, Pochmann (2002a, p. 18), conclui que os empregos de maior qualidade se localizam nas economias que têm maior capacidade de investir em novas tecnologias. Nas economias nas quais não há essa possibilidade o emprego se concentra nas atividades servis. “Ou seja, vinculadas à concentração de renda, como emprego doméstico, asseio e limpeza, segurança, construção civil, entre outras, que demandam pouca qualificação profissional, como no caso do Brasil”.

Na nova divisão internacional do trabalho decorrente da globalização, os empregos que demandam maior qualificação, por tanto que recebem maiores salários, ficam nos países desenvolvidos. Para os países em desenvolvimento, restam os empregos que demandam menor qualificação, neste sentido recebem menores salários. Deste modo, as possibilidades de desenvolvimento do mercado interno nas economias menos desenvolvidas ficam restritas, dado que não se expande o mercado doméstico, base do crescimento local.

Em meados dos anos 1970, houve uma crise econômica, com perda na capacidade geral de dinamização da economia mundial. A isto se somaram o fim da paridade ouro-dólar, a instabilidade das taxas de juros e o esgotamento do padrão de industrialização norte-americano. De acordo com Pochmann (2002b), surgiram críticas conservadoras de Milton Friedman e Friedrich Von Hayek, sobre o que estaria ‘inibindo o mercado’, decorrente da ação do Estado, dos sindicatos e do gasto social. Os argumentos levantados contra o Estado de bem-estar eram os seguintes:

- (I) o desincentivo ao trabalho e a restrição à liberdade do cidadão promovidos pelos mecanismos promotores de proteção e de garantia de renda, por meio do Estado do bem-estar social;
- (II) a elevação artificial do custo do trabalho decorrente das bases de financiamento do Estado de bem-estar social que oneravam, em parte, o salário pago;
- (III) o enrijecimento do padrão de uso e remuneração da mão-de-obra proporcionado pelo monopólio dos sindicatos na contratação coletiva de trabalho e na restrição e geração de ocupações flexíveis e a demissão com maior facilidade;
- (IV) a inibição ao crescimento econômico e abertura de novos empregos promovida pelo estrangimento da poupança privada e das margens de

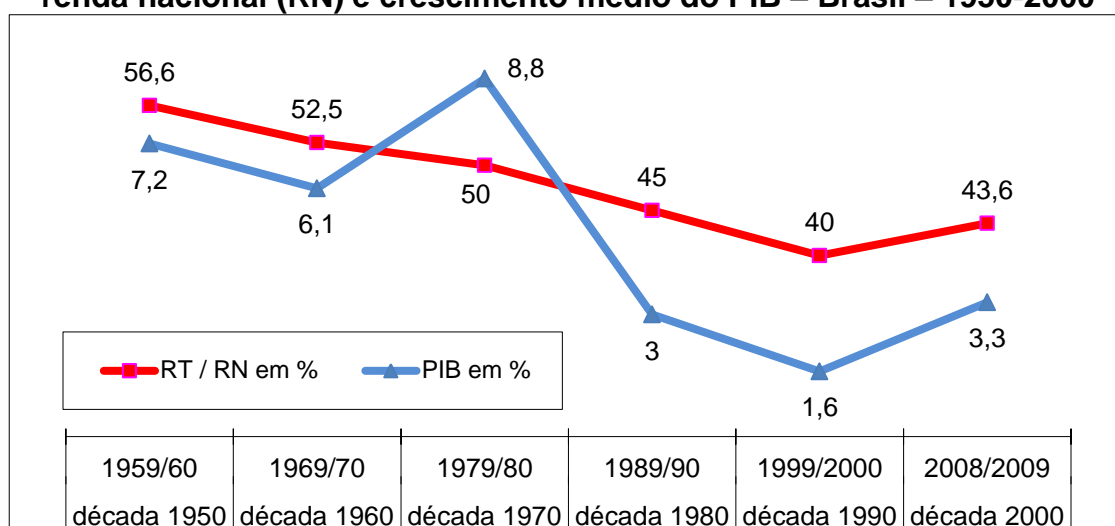


lucro, por meio do aumento da carga tributária e da regulação econômica pelo Estado e sindicatos; e  
(V) o aumento da inflação decorrente da pressão salarial exercida pelos sindicatos e pelo quase pleno emprego. (POCHMANN, 2002b, p. 15).

A reestruturação do capitalismo, promovida nos anos 1980 e 1990, resultou em ampliação das desigualdades sociais e o desemprego no final do século XX. A recuperação da disciplina laboral, a flexibilidade no uso e remuneração da mão de obra e a elevação da concorrência no mercado de trabalho não permitiram uma nova fase de expansão do capitalismo maduro. Na concepção liberal, após o período de ajuste viria um novo ciclo de expansão, como aconteceu no pós-guerra após as reformas de *Bretton Woods*.

O Gráfico 1, inserido a seguir, mostra que aconteceu o oposto ao previsto na concepção liberal. As décadas de 1950, 1960 e 1970, foram de crescimento elevado. Já nos anos 1980, 1990 e 2000 o crescimento foi muito baixo, equivalente a um terço do crescimento anterior. Após as políticas de ajuste dos anos 1980 e 1990 não houve uma recuperação significativa. Observe-se que entre as décadas de 1950 a 1970 houve crescimento com diminuição da participação dos rendimentos do trabalho na renda nacional. Isto continuou nas décadas de ajuste, 1980 e 1990, com uma perda de quase 29% comparando os biênios 1999/2000 e 1959/60.

**Gráfico 1 – Evolução da participação dos rendimentos do trabalho (RT) na renda nacional (RN) e crescimento médio do PIB – Brasil – 1950-2000**



Fonte: Elaboração própria. Os dados do PIB são do IBGE e os do RT/RN são do IPEA (2010)  
Nota: RT / RN em biênios e PIB por décadas

De acordo com Pochmann (2002b), a desestruturação do mercado de trabalho brasileiro tem que ser entendida no contexto da reestruturação do

capitalismo, que aconteceu no país a partir dos anos 1980. O entendimento da reestruturação, desse mercado, dá-se no âmbito do modelo de desenvolvimento e na forma da inserção da economia brasileira na economia mundial. Assim é possível, para este autor, diferenciar dois períodos entre os anos 1940 e 1990.

Em síntese, podemos observar dois períodos muito distintos no que diz respeito à evolução do mercado de trabalho. Um movimento de estruturação do mercado de trabalho que ocorreu simultaneamente ao processo de industrialização e institucionalização das relações e condições de trabalho (1940/1980), marcado pela *expansão do emprego assalariado, principalmente com registro*, e das ocupações nos segmentos organizados da economia (tipicamente capitalistas).

O período pós-1980 foi de reversão na trajetória geral das ocupações, com fortes sinais de uma progressiva *desestruturação do mercado de trabalho*. O desassalariamento de parcela crescente da População Economicamente Ativa e a expansão das ocupações nos segmentos não-organizados e do desemprego têm ocorrido paralelamente ao abandono do projeto de industrialização nacional e a adoção de políticas macroeconômicas de reinserção internacional e enfraquecimento do estatuto do trabalho. (POCHMANN, 2002b, p. 78-79). (O grifo é nosso).

De acordo com a citação anterior, à medida que houve uma expansão do mercado interno e crescimento econômico, no primeiro período, ocorreu o aumento do emprego e das ocupações formais. Uma das críticas a esse período é que a expansão foi concomitante com um processo de concentração de renda. Apenas uma parte da população foi beneficiada, principalmente aquela vinculada aos setores industriais e exportadores. Entretanto, no segundo período, além da desestruturação do mercado de trabalho, a concentração da renda piorou e somente veio a melhorar a partir das políticas distributivas que se iniciariam no início dos anos 2000.

De acordo com Pochmann (2006), o desemprego no Brasil apresentava uma grave crise no final dos anos 1990, para isso apontava duas razões; a primeira, o baixo crescimento econômico dos anos 1980 e 1990 e, a segunda, o receituário neoliberal nas políticas públicas. Ele assinala os seguintes argumentos:

O fenômeno do desemprego em massa no Brasil é uma realidade incontestável dos anos 1990. Em 2002, por exemplo, o país registrou a quarta posição mundial no *ranking* mundial do desemprego. No total de desempregados, o país perdeu apenas para a Índia, Indonésia e Rússia. Em 1986, o Brasil ocupou a 13<sup>o</sup> posição no *ranking* do desemprego mundial. Mas, desde o início da década de 1990, o desemprego ganhou maior dimensão, sendo a partir de 1994, responsável pela inclusão do Brasil no bloco dos quatro países com maior volume de desempregados. (POCHMANN, 2006, p. 60, grifo do autor).

Segundo dados citados por Pochmann (2006, p. 68), o volume de desempregados não passava dos dois milhões na década dos anos 1980, de acordo com dados do IBGE. No Censo Demográfico do ano de 2000 foi verificado um universo de desempregados de 11,5 milhões de pessoas. Em uma década, deste modo, teria aumentado número de desempregados em cinco vezes. A ideia da abertura comercial e financeira era priorizar a estabilidade da moeda, o que acabou provocando uma taxa de desemprego muito elevada, que na Região Metropolitana de São Paulo, segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), ficou entre setembro de 1998 e fevereiro de 2005 oscilando entre 18% e 20%, pelo critério da taxa média mensal acumulada em doze meses<sup>12</sup>.

O baixo crescimento econômico dos anos 1980 e 1990 e que continuou nos anos 2000, somente foi revertido na segunda metade destes anos, entretanto, essa recuperação foi interrompida pela recessão mundial de 2009, quando o PIB mundial caiu – 0,64%. Com o baixo crescimento econômico antes referido, o desemprego total aumentou muito. Segundo o DIEESE, a taxa média anual de desemprego total, que compreende o desemprego oculto (trabalho precário e desemprego por desalento) e o desemprego aberto, passou de 9% em 1987 para 20% em 2004, na região metropolitana de São Paulo, principal centro industrial do país. Ou seja, a taxa de desemprego dobrou.

O receituário neoliberal afetou de várias formas a economia do país. Foi realizada uma revisão do papel do Estado na economia, com a privatização de uma parte do setor produtivo estatal (energia elétrica, telecomunicações, mineradoras). Houve as desregulações financeira (aumentando o endividamento interno e externo e a dependência da poupança externa), tecnológica (importando tecnologia de outros países e não mais incentivando a produção de tecnologias locais), econômica (fusões de grandes conglomerados econômicos e financeiros) e comercial (diminuição das barreiras tarifárias e não tarifárias às importações). Isso gerou um déficit comercial sem precedentes em 1998 e que acabou na crise cambial de janeiro de 1999.

Deste modo, como foi mostrado no período de reestruturação do capitalismo no Brasil, o saldo foi de aumento do desemprego, elevação da exclusão social, diminuição do nível de empregos formais e a precarização das relações de trabalho.

---

<sup>12</sup> Os dados do DIEESE são da Pesquisa de Emprego e Desemprego, da Região Metropolitana de São Paulo, disponíveis em [www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br).

Os níveis de salários reais dos trabalhadores permanecem ainda baixos, e a armadilha cambial, decorrente da grande entrada de capitais do exterior, continua provocando a apreciação cambial e perda de competitividade das exportações brasileiras, o que significa menos trabalho para os residentes no país e mais trabalho para os residentes no exterior.

A reestruturação do capitalismo foi realizada para recompor as taxas de lucro, porque esse sistema estava entrando em numa crise caracterizada pela diminuição do ritmo de acumulação. Essa reestruturação ocorreu jogando o peso do ajuste na força de trabalho, através do aumento da produtividade e da competitividade. Com menos trabalho se passou a produzir mais e uma parte da população, antes empregada, ficou excluída do processo de produção. Isso aconteceu na agricultura e na indústria. Desse modo, sobrou o setor de serviços onde há ocupações que exigem pouca qualificação e que têm, portanto, baixos salários.

Na nova divisão internacional do trabalho, após a reestruturação, os países do centro ficaram com os empregos que exigem trabalho mais qualificado, notadamente as atividades mais intensivas em inovação e tecnologia. Restou para a periferia empregos de menor qualificação, em atividades intensivas em trabalho não qualificado ou em recursos naturais.

O trabalho mudou. A *classe-que-vive-do-trabalho* incorpora o trabalho produtivo e improdutivo. O trabalho tem futuro, ainda é central na análise do capitalismo. Sem trabalho não há mais-valia, sem ela não há lucro e sem lucro não há acumulação do capital.

No caso brasileiro, a reestruturação do capitalismo provocou vinte anos de crescimento econômico muito baixo, aumento do desemprego, precarização do trabalho e exclusão social de grande parte da população. Com a abertura econômica houve uma desindustrialização do país, diminuição do trabalho assalariado industrial, e o Brasil retrocedeu no tempo, voltando a ser primário exportador e transferindo uma parte de seus empregos industriais para outros países.

### **2. 3 A inovação tecnológica e a realocização industrial**

A inovação tecnológica é uma das formas de aumentar a produtividade do trabalho. Na concorrência internacional e inter-regional, países e regiões tentam se especializar na produção de algum bem. Com o aumento da produção pode ocorrer o encarecimento relativo de alguns fatores de produção e uma queda da

produtividade. Uma parcela importante do crescimento atualmente é creditada a inovação. Entretanto essa inovação não é homogênea, cada espaço central ou periférico tem sua função específica nos processos de inovação, produção, comercialização e consumo.

Para Santos T. (1987) a revolução científico-técnica (RCT) é a variável fundamental na compreensão das transformações que vem passando a economia mundial, desde meados dos anos 1970. O ponto de partida dele são os conceitos de invenção, inovação e difusão como fontes de mudança tecnológica e crescimento econômico. Fundamentado no marco conceitual marxista, o referido autor, entende que o processo de acumulação de capital precisa da inovação e do aumento da produtividade do trabalho para expandir a acumulação de capital e fazer a economia crescer.

Entretanto, a RCT exige uma concentração e socialização da produção que leva à formação da grande empresa e aumenta a composição orgânica do capital. Este aumento na composição orgânica poderia provocar a queda na taxa de lucro. Contudo, o aumento na produtividade do trabalho é tão grande que se reduz o tempo de trabalho necessário e aumenta o tempo de trabalho excedente, por tanto, aumenta a mais-valia relativa. À medida que aumenta a RCT esta se expande a todos os ramos e a produção vai se tornando cada vez mais cara. Isso abre a possibilidade de uma nova divisão do trabalho:

Esta nova divisão do trabalho se configura nos países que estão na ponta do sistema produtivo mundial e tende a se estender ao plano internacional. Os países mais desenvolvidos, que ocupam uma posição dominante dentro da economia mundial, tendem a dedicar-se fundamentalmente às atividades novas, geradas pela RCT, e transferir (em geral, sob controle de seu capital, mais surgem também os sistemas de subcontratação que repassam essas tarefas para empresas locais) para os países de desenvolvimento médio (particularmente os chamados New Industrial Countries ou *NICs*) a produção de peças e acessórios e outras partes do complexo produtivo global que ainda exigem *mão-de-obra barata*, mas que quase sempre com um certo grau de habilidade manual. (SANTOS T., 1999, p. 31).

Os *NICs* se integram ao sistema global de produção, fabricando mercadorias intensivas em mão de obra barata. A ideia que está por trás deste enfoque é a concepção de subdesenvolvimento dependente. Mesmo que anos mais tarde Santos T. (1999) tenha mudado um pouco sua posição em relação à teoria da dependência, essa visão está presente na afirmação desse autor, quando menciona que haveria um deslocamento para as economias periféricas da produção que usa tecnologias obsoletas:

Dentro dos países subdesenvolvidos e dependentes surgiram nações de desenvolvimento médio que se viram na possibilidade de desenvolver-se industrialmente para seu mercado interno [...] e, diante das limitações deste, de voltar-se para os mercados das economias centrais e dominantes. Estas, diante das mudanças tecnológicas produzidas por sua especialização crescente nas atividades de ciência e tecnologia, pesquisa e desenvolvimento e informação e gestão, tendem – como vimos – transpassar para a exterior a produção industrial que se torna obsoleta e poluidora.

Desse modo para os NICs se transfeririam, de um lado, as atividades industriais que usassem mais intensivamente mão de obra barata e menos qualificada e, de outro lado, aquelas que dentro da RCT utilizassem tecnologias já superadas ou poluidoras. Faltaria aqui o desenvolvimento do mercado interno. O ponto de vista de Santos T. (1999) é pessimista nessa forma de integração ao mercado mundial:

Esta incorporação [dependente da América Latina e o Caribe na Economia Mundial] se concretizaria na condição de exportadores manufatureiros [...]. É necessário ressaltar que as unidades de produção contemporânea são complexos sistemas produtivos [...] Neste sistema complexo, a produção manufatureira é cada vez menos independente. [...] Especializar-se numa produção manufatureira *localizada* e definida pelo mercado mundial, sem integrar a economia nacional [...] é o melhor caminho para reproduzir, em forma ainda mais marginalizadora e excludente, as relações de dependência estrutural [...]. (SANTOS T., 1999, p. 84-85).

Santos T. (1999) entende que, sem um desenvolvimento do mercado nacional e uma política de desenvolvimento científico e tecnológico que priorize as atividades de emprego de alta qualificação, não haverá uma solução para o emprego nas economias em desenvolvimento.

O emprego altamente qualificado é a solução mais completa e definitiva. Ele está associado com o avanço social dos países. [...] Os investimentos [nos países mais desenvolvidos] se orientam para os setores de alta inovação tecnológica, onde o emprego industrial e os serviços repetitivos diminui [sic], mas aumentam os empregos em pesquisa e desenvolvimento, educação, treinamento, gestão, “design” lazer, cultura, etc. Ora nesses setores a tendência é para salários mais altos [...]. *O mundo dos baixos custos salariais*, das jornadas de trabalho longas, etc. tende a gerar cada vez menos empregos e tais atividades *tendem a transferir-se para países socialmente mais atrasados* [...]. (SANTOS T., 1999, p. 155-156). (O grifo é nosso).

Com a RCT os custos salariais vão aumentando, sobretudo nos setores intensivos em tecnologia e inovação. Deste modo, para as indústrias mais intensivas em trabalho, onde é quase impossível substituir a mão de obra, resta a deslocalização para regiões e países onde o custo de reprodução da força de

trabalho é menor. Santos T. (1999, p.170-171) analisando as transformações que ocorreram nos anos 1990 afirma que:

[...] o fim da Guerra Fria abriu o mercado americano e o do Sudeste Asiático ao enorme aparato exportador da República Popular China. A entrada de produtos chineses teve efeitos arrasadores para a Coreia [do Sul] e outras economias da região. [...]

Em 1995 os Estados Unidos importaram 50% em calçados da China e só 3% da Coreia. A *marroquinaria*<sup>13</sup> chinesa representou 46% das importações americanas contra 1% da Coreia (em 1990 esta exportava 20% das importações norte-americanas).

Entretanto, entre os segmentos do capital internacional haveria alguns que seriam favoráveis a “pressionar a Ásia para elevar seus salários, aumentar seus direitos sociais e suas liberdades sindicais seria o centro desse caminho, que Clinton chamou de cláusulas sociais” (SANTOS T., 1999, p. 174). Desse modo, diminuiria a competitividade da China no mercado internacional. De outro lado:

Mas o grosso do capital, sobretudo os setores que se apóiam nas tecnologias em processo de substituição, opõe-se a esse caminho e chama a uma política contrária: precarização do trabalho, à diminuição dos custos sociais da força de trabalho, à livre atuação no mercado de trabalho. Trata-se da competitividade fundada no atraso e não no avanço socioeconômico. (SANTOS T., 1999, 174-175).

Nesse cenário de RCT os capitais que trabalham em ramos intensivos em trabalho, continuaram procurando, novos espaços nos quais possam retirar mais mais-valia relativa, condição para sua sobrevivência, de acordo com a lei do valor.

Com a globalização haveria uma nova lógica na organização do capitalismo. Nessa lógica, Galvão (2004) tenta desvendar o papel que tem a inovação e o espaço no processo de desenvolvimento. Assim, seria necessário analisar as novas formas de organização da produção e como a reprodução das relações sociais se dá no espaço, o que leva a dimensão regional.

Inovação e espaço corresponderiam à tecnologia e localização respectivamente. Galvão (2004, p. 34) trata das:

[...] determinações mais abstratas que respondem pelos papéis exercidos pelo espaço e pela tecnologia na valorização do capital, na superação das crises e na reprodução ampliada capitalista. Estes elementos, apropriados e traduzidos na análise como “localização” e “inovação”, desempenham

<sup>13</sup> Esta expressão aqui parece estar em sentido depreciativo. A marroquinaria é a transformação de peles em confecções, no caso de cabra.

funções assemelhadas [...]. Em momentos de crise aguda ou de transição estes papéis ficam realçados.

Na atual etapa do capitalismo, caracterizada pelo acirramento da competição entre os capitais, tanto a inovação tecnológica quanto a localização no espaço, teriam funções semelhantes no sentido de recuperar a taxa de lucro através do aumento da mais-valia relativa. Ora aumentando a produtividade do trabalho, ora aproveitando as economias dadas pelo novo espaço, o que pode envolver insumos ou mão de obra de menor preço ou vantagens fiscais e subsídios concedidos pelas instâncias municipais/estaduais/regionais, num contexto de enfraquecimento dos estados nacionais.

Ao analisar o papel do espaço na acumulação e reprodução capitalistas, Galvão (2004, p. 54-60), afirma que tanto as teorias sociais liberais quanto as marxistas não consideraram em suas análises o espaço, dando mais ênfase ao tempo. Entretanto, ressalta que o espaço é uma condição da existência dos objetos físicos e de suas relações. Deste modo, a localização das atividades humanas no espaço é produto das relações sociais dentro de modo de produção historicamente determinado.

À medida que ocorre a desvalorização do capital, este procura saídas que podem estar no plano espacial:

A perspectiva de *desvalorização acelerada dos capitais* seria obstada pela busca de condições excepcionais de *valorização em áreas inexploradas do sistema*, tendo sido esse, em essência, o processo que impeliu os *capitais cêntricos* a buscarem perspectivas renovadas na *periferia* como resposta aos controles e impedimentos vigentes na ordem capitalista do fordismo. [...] O mecanismo teria sido utilizado amplamente pelas grandes corporações transnacionais desde os fins dos anos 1950. Primeiro, de forma limitada; depois, a partir das inovações financeiras dos anos 1970 e 1980, com maior desenvoltura, posto que baseado num espaço monetário-financeiro integrado e coordenado pelos países centrais. O *espaço*, traduzido pelas *alternativas de localização das atividades*, se generaliza como opção das estratégias *individuais* de acumulação, mas seu alcance renovador pode vir a ser limitado para a reprodução do *capital em geral*, além de se mostrar circunscrito temporalmente. (GALVÃO, 2004, p. 57). (O grifo é nosso).

A estratégia de localização acima mencionada, que para Galvão (2004) se restringe aos capitais individuais, não valeria para o capital em geral. Mas este capital apenas é uma abstração, representativa de todos os capitais. Se todos os capitais tiverem a mesma estratégia, ao mesmo tempo, esta se torna nula para todos os capitais. Além disso, os capitais particulares são diferenciados. Há o grande



capital das Corporações Transnacionais e no outro extremo, o pequeno e médio capital com atuação geralmente restrita a instâncias locais. Deve-se ressaltar que o grande capital tem maior facilidade de movimentação internacional e inter-regional. Para o pequeno capital, seria pouco provável movimentar-se em nível internacional, já em nível nacional ou inter-regional dependeria da dimensão geográfica do país. Não dá para comparar um país com dimensões continentais, como o Brasil, que tem uma área total<sup>14</sup> de 8,5 milhões de km<sup>2</sup>, com, por exemplo, Taiwan, que tem uma área total<sup>15</sup> de 36 mil km<sup>2</sup>, equivalente a 10% do Estado do Mato Grosso do Sul. Assim, na dimensão espacial a questão da localização no espaço deve considerar o tamanho do capital e a dimensão territorial do país que está sendo analisado.

Outro fato a se ressaltar é que a mobilidade maior dos capitais está ligada a momentos de crise internacional ou nacional. Para a superação da crise, os capitais que podem se movimentar procuram uma saída.

Todo movimento de superação da crise pode ser descrito também como um processo de recuperação do controle exercido pelo capital sobre o espaço global e, por extensão, sobre o *trabalho concreto* mobilizado nos vários compartimentos territoriais do planeta. (GALVÃO, 2004, p. 59). (O grifo é nosso).

E esse trabalho concreto tem um valor diferenciado, entre os níveis internacional e inter-regional, e depende do custo de reprodução da força de trabalho. Claro que isto não é suficiente. O capital exige também condições mínimas de transporte, comunicações e infraestruturas, que nas condições de disputa por investimentos geralmente são oferecidas pelo Estado, que socializa os custos da localização em nome da criação de novos empregos locais.

Considerando que os espaços de acumulação são finitos a solução espacial é temporária. Entretanto a posição de Galvão (2004, p.59) reflete um pouco de pessimismo:

Como nos recorda Swyngedouw (1989, p.34)<sup>16</sup>, “a solução espacial para que se ganhe uma trilha de competitividade está limitada pelos limites físicos do espaço”, pois “(...) no momento em que a economia mundial global está integrada em uma divisão espacial do trabalho e dada a forma institucional de regulação, as possibilidades de um reparo espacial se tornam (temporariamente) exauridas”.

<sup>14</sup> A fonte é o IBGE. Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br/home/>>.

<sup>15</sup> A fonte é o *National Bureau of Statistics of China*. Disponível em: < <http://www.stats.gov.cn/english/>>.

<sup>16</sup> Swyngedouw, Erik. *The heart of the place: The resurrection of locality in an age of hyperspace*. *Geografiska Annaler*, nº 71 B, 1989.

Talvez isso possa ser explicado pela tese principal de Galvão (2004), para quem a inovação/tecnologia teria um papel mais importante que o espaço e a localização das atividades na solução das crises.

Entretanto, no momento em que esse autor analisa a relação entre inovação e localização como alternativas de valorização do capital, manifesta que o processo seria contínuo, ou seja, as possibilidades não seriam tão exauridas assim, como pensava Swyngedouw (1989). Diz Galvão (2004, p. 60):

Contanto a *vantagem locacional* não tenha sido exaurida ou a *inovação tecnológica* não tenha ainda se difundido, os benefícios auferidos por estas frações de capital tendem a estimular a cópia e a adoção pelos demais capitalistas das mesmas *posições locais e tecnológicas*. Inevitavelmente, outras frações do capital terminarão por fazê-lo, reduzindo os ganhos auferidos pelo capitalista inovador na tecnologia ou pelo pioneiro numa dada localização espacial. E assim para recriar a condição excepcional e voltar a auferir ganhos extraordinários, os capitalistas são instados a repor o processo de busca por novas posições vantajosas, fazendo com esse movimento, percebido de forma discreta em cada processo particular de acumulação, se transforme em *movimento recorrente que molda a trajetória global da sociedade*. (O grifo é nosso).

Esse movimento recorrente é um movimento contínuo e nele as políticas de Desenvolvimento Regional têm a função de ajudar o capital a continuar sua valorização. Desse modo, para Galvão (2004, p. 65-66):

Teoricamente, políticas de desenvolvimento, com ênfase para a dimensão regional ganham relevo nos momentos em que as possibilidades de intensa *relocalização de plantas produtivas* tornam-se mais plausíveis e também nos momentos em que as estruturas de produção e formas de organização da indústria capitalista recriam a perspectiva de descentralização de ações com centralização e comando unificado de capitais. Se para o *capital* isso significa maior *controle do espaço*, para o *Estado* e outras formas sociais pode significar a possibilidade de melhor concatenar esses movimentos contingentes com outros interesses sociais, especialmente na *compatibilização de criação de melhores condições de valorização dos capitais com objetivos de redução de desigualdades regionais e sociais* [...]. (O grifo é nosso).

Fica claro no parágrafo anterior, que não há contraposição entre o movimento de relocalização de plantas produtivas no espaço e a continuidade do processo de concentração e centralização do capital. Também há compreensão de que o Estado procura conciliar seu apoio ao processo de valorização de capital, com a possibilidade de redução de desigualdades regionais, o que não significa eliminação destas, já que sempre haverá regiões que ficarão fora do processo.

No contexto da relocalização de plantas produtivas há relações sociais, entre capitalistas e trabalhadores, deste modo, a política de ocupação do espaço adquire

um sentido social determinado pelas relações sociais. A produção no novo espaço significará a criação de espaços para transportes, comunicações, moradia e serviços públicos. O homem no processo de produção capitalista vai ocupando o espaço, submetendo-o aos seus interesses, que no fundo são os interesses da continuidade da acumulação do capital. Deste ponto de vista, a existência de desigualdades regionais tem que ser vista como uma das condições da continuidade do processo de acumulação de capital.

O segundo recorte analítico de Galvão (2004, p. 69-102) faz uma abordagem, das finanças e da tecnologia, na gênese e conformação mundial, nacional e regional do capitalismo globalizado. O entendimento é de que a partir da crise dos anos 1970, houve alterações tanto na esfera produtiva quanto na financeira. Na esfera produtiva, o capital produtivo precisava se expandir em nível mundial, era necessário abrir novos espaços de acumulação e viabilizar as corporações multinacionais que estavam perdendo produtividade. Na esfera financeira, ocorreu uma modernização do sistema financeiro e, em 1971, uma alteração de regime cambial - quando se abandonou regime de câmbio fixo e se passou a adotar o regime de câmbio flutuante – num contexto de pressões por maior abertura à movimentação internacional dos capitais. As alterações nessas duas esferas convergiram num novo momento histórico, conhecido como a globalização.

Nesse contexto, as inovações nos transportes, nas comunicações e na microeletrônica, possibilitaram ganhos de produtividade e maior escala de produção, que injetaram novo ânimo ao ritmo de acumulação do capital. O fluxo de capitais nos anos 1980 favoreceu aos países chamados de quatro tigres do sudeste asiático (Hong Kong, Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura) e na sequência aos chamados tigrinhos (Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia). Nesse período, os países menos desenvolvidos, entre eles os da América Latina, do Caribe e da África, passaram pelo período conhecido como de crise da dívida externa.

Já nos anos 1990, houve um significativo aumento dos investimentos em carteira (ações e títulos de renda fixa), investimentos estrangeiros diretos e capitais de curto prazo. De outro lado, verificou-se uma retração dos fluxos de empréstimos de longo prazo de entidades multilaterais (como FMI, Banco Mundial e BID). Os investimentos em carteira foram atraídos pelas altas taxas de juros e a apreciação cambial das moedas locais.

Nessa circunstância de reestruturação produtiva aconteceu a globalização financeira. As inovações na microeletrônica, informática e nas comunicações foram

resultado de pressões da estagnação econômica. E nesse contexto as Grandes Corporações são as mais tiraram proveito:

O mundo se encontra dominado por poucas megaempresas globais, que estruturam seus negócios em redes planetárias e tiram proveito de sua posição multilocacional para a obtenção de lucros extraordinários, inclusive os decorrentes de aplicações financeiras variadas e movimentos especulativos contra moedas nacionais de países economicamente fracos. Galvão (2004, p. 84)

Além dos lucros decorrentes dos investimentos em bens e serviços, as megaempresas aproveitam as suas vantagens de operação em escala mundial, para ganhar juros com aplicações financeiras e mais ainda ganhos cambiais, somente possíveis num contexto de taxas de câmbio flexíveis, na verdade de flutuação administrada.

Galvão (2004, p.85) destaca que no contexto da reestruturação produtiva:

As grandes cadeias globais de produção e circulação de valores incorporam uma permanente tensão para a redução de custos e a exploração de vantagens competitivas tornando potencialmente *voláteis as relações com as localidades*. A possibilidade de *deslocalização* de etapas produtivas do *centro para as periferias*, mesmo em alguns segmentos produtivos demandantes de competências tecnológicas e habilidades da força de trabalho, concorre para ajudar a obter concessões tanto nas áreas centrais do sistema como também da periferia.

Assim como há uma deslocalização, do centro para periferia, em nível internacional, também, em nível nacional, acontece o mesmo movimento inter-regional dos centros industriais maiores, onde os custos relativos são maiores, em direção a localizações periféricas onde se procuram custos menores e concessões das esferas de governo estadual/local que precisam legitimar-se politicamente, expandido as atividades econômicas nos novos espaços.

Galvão (2004), faz uma ligação da inovação e localização com as políticas de desenvolvimento regional na União Europeia. Entre os instrumentos identificados estão o que ele chama de micropolíticas. Dentro desse grupo se incluem duas opções: políticas para patrocinar a mudança da localização do trabalho e políticas para incentivar a deslocalização do capital. Estas últimas seriam a opção preferencial das políticas de desenvolvimento regional.

Instrumentos dedicados ao estímulo à realocação do capital tendem a ganhar fôlego e estiveram na base de ascensão relativa do poder de intervenção – limitado – dos governos regionais ou locais. Essa segunda

opção compreende: a) políticas para desenvolver o capital social; b) controles administrativos – como a redução dos requerimentos burocráticos para a instalação de firmas, a definição de usos territoriais etc.; c) políticas para aumentar a eficiência da operação das firmas – por exemplo, com a concessão de subsídios para a contratação de serviços de consultoria; d) políticas para melhorar a eficiência do mercado de capitais – como acordos de empréstimo, prestação de avais e garantias etc.; e) e, por último, incentivos fiscais, taxas e subsídios, sejam sobre insumos ([...] capital físico, terra e construções, [...] trabalho ou ainda [...] outros insumos, como fretes e energia) ou [...] tecnologia (como subsídios para P&D e para disseminação de informação tecnológica etc.). (Galvão, 2004, p.240).

A União Europeia (UE) constitui a única experiência da integração econômica que chegou a constituir-se numa União Econômica e Monetária com moeda única. A relevância da UE também está em ter uma extensão territorial equivalente, aproximadamente, a metade do território brasileiro e uma economia (PNB - no conceito paridade de poder de compra<sup>17</sup>) sete vezes maior que a do Brasil e com 27 países que tem uma grande diversidade regional.<sup>18</sup> Em face destas diversidades, a realocação industrial constituiu uma fonte de aumento das possibilidades da valorização do capital, num contexto de impossibilidade de vantagens cambiais. Para Galvão (2004), vários instrumentos mencionados na realocação industrial também estão presentes na inovação.

Em 1992, com o Tratado de Maastricht se formou a UE. A principal característica de uma União Econômica é a possibilidade da movimentação dos fatores de produção. Lars (1996, p. 38-54), analisa quais os efeitos do desenvolvimento econômico e técnico no contexto do processo de integração econômica. Segundo essa autora, a principal característica da indústria que opera em nível internacional é a atuação em escala global. Estas empresas se movimentam de uma área para outra para serem lucrativas. Geralmente as grandes empresas estão divididas em quatro áreas: administração, desenvolvimento de produto, produção e vendas.

As a result of modern information technology these four segments do not have to be located in the same geographical area. On the contrary, it is advantageous to separate them from one another to exploit cheap labour, land, raw materials, etc. (LARS, 1996, p. 44).

<sup>17</sup> O conceito de paridade de poder de compra é de Gustav Cassel. O nome original é *Purchasing Power Parity (PPP)*. A ideia é que se possa comparar valores de moedas diferentes e para isso ele criou o conceito de *PPP*. Quando os valores estão em *PPP* significa que o poder de compra é o mesmo em dois países, mesmo que as moedas sejam diferentes. *Library of Economics and Liberty*, < <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Cassel.html>>.

<sup>18</sup> Os dados são do *International Monetary Found*. Disponível em: < <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>>. Acesso 24 jul.2011.

A administração geralmente está localizada no país de origem da empresa. De outro lado, a área de pesquisa e desenvolvimento, pode estar ou no país de origem ou próxima aos grandes mercados consumidores, de tal modo a captar as tendências da moda, os modelos dos concorrentes ou as adaptações aos mercados locais.

No que diz respeito à localização da produção, vários fatores são importantes. As grandes empresas geralmente localizam sua produção no país de origem, onde há grandes mercados. Entretanto, devido à queda nos custos de transporte, houve uma segmentação da produção.

Therefore, major parts of the global demand for a certain product may be met from a few large plants. If these plants are located in *low wage countries* with *good infrastructure* and *skilled work force* a centralized production may be very competitive. However, such great opportunity is usually not available. Others factors must also be taken in consideration. Large production units may be vulnerable and difficult to supply with raw materials. Add to this the fact that a combination of *low wages* and a *highly skilled workforce* is rarely possible – it almost invariably involves a question of priorities and a compromise between these two factors. Furthermore, a *low wage country* may in time develop a higher level of cost than before, which might lead to a need for *relocalization of production*. (LARS, 1996, p. 45). (O grifo é nosso).

As grandes plantas são para aproveitar economias de escala, porém a procura da combinação de baixos salários com força de trabalho hábil é uma coisa rara. Entretanto, mesmo que a força de trabalho não seja hábil, os baixos salários podem compensar as perdas em produtividade. Contudo, com o tempo os salários podem aumentar e, deste modo, inicia-se a busca de um novo espaço para a realocação da produção.

Outro assunto, levantado por Lars (1996, p. 45), é a necessidade de diminuição do risco. Para isso as grandes empresas na escolha da localização da produção procuraram diversificar as suas localizações:

Perhaps the most important principle when it comes to risk spreading is to have at least one plant within the EU, one in the USA and one in the Far East. The reason for this strategy is that apart for these areas being large markets, there is a risk of a future trade war between the three. Being located in all three major areas the companies are safeguarded whether protectionism will increase or not.

Isto é válido para empresas com atuação internacional, quando fatores, como a taxa de câmbio, ou medidas como barreiras tarifárias ou não tarifárias podem ser acionadas, mesmo no marco de regulação da Organização Mundial do Comércio

(OMC). No caso de empresas que têm uma demanda mais voltada para o mercado nacional, as diversificações por risco não seriam necessárias, dado que não há risco cambial, nem barreiras ao comércio. Entretanto, aumentos nos salários em determinadas localizações podem fazer com que as empresas façam um deslocamento inter-regional para outros locais com salários mais baixos.

Com a criação da UE e a queda dos custos do comércio (barreiras tarifárias e não tarifárias e custos do transporte), esperava-se que a produção manufatureira fosse mais especializada e concentrada. De acordo com Amiti (1998, p.45):

'New' trade theories and the 'new economic geography' theories make a number of predictions about the characteristics of the industries we should expect to become geographically concentrated and the characteristics of the countries where these locate.[...] Consistent with new theories, empirical studies suggest that geographically concentrated industries are subject to scale economies and have a high proportion of intermediate inputs in final production; and they concentrate in countries that have access to large markets.

No trabalho de Amiti (1998), são apresentados os coeficientes de Gini<sup>19</sup> para países da UE, na indústria manufatureira classificada por ramos industriais. Os resultados da pesquisa empírica, com dados de 1968 a 1990, para dez países, permitem a Amiti (1998, p. 48) afirmar que:

Evidence of increased specialization in EU countries based on country Gini coefficients implies that at least some industries increased their geographical concentration, that is a larger proportion of an industry's output was increasingly concentrated in a smaller number of countries.

Os resultados da pesquisa em nível de ramos industriais, com dados de 1968 e 1990, mostram um aumento na concentração geográfica para a maioria das indústrias. A indústria de calçados aparece em 1968, em sexto lugar, com um coeficiente de Gini de 0,18 evoluindo, em 1990, para 0,33 ocupando o terceiro lugar entre vinte e sete indústrias pesquisadas. (AMITI, 1998, p.49).

No que diz respeito ao efeito de mercado local no modelo de Krugman (1980)<sup>20</sup>, este sugere que uma forte demanda local de um determinado bem em um país, leva que esse país seja um exportador líquido desse bem. Assim estar próximo

<sup>19</sup> Os Coeficientes de Gini estão baseados no índice de Balassa,  $B_{ij} = (q_{ij}/q_j)/(q_i/Q)$  onde  $q_{ij}$  é a produção da indústria  $i$  no país  $j$ ,  $q_j$  é o total da produção manufatureira no país  $j$ ,  $q_i$  é o total da produção da indústria  $i$  na UE, e  $Q$  é a produção manufatureira total na UE.

<sup>20</sup> Este modelo é apresentado em: KRUGMAN, Paul. *Scale economies, product differentiation and pattern of trade*. *American Economic Review*. v. 70, n. 5, p 950-959, 1980. Disponível em: <<http://www.aeaweb-.org/aer/index.php>>. Acesso em: 5 set. 2011.

a grandes mercados é importante, sobretudo em países próximos, como é o caso da União Europeia.

[In] paper by the two authors (Davis and Weinstein, 1997) in which the home-market effect was calculated in a way that allowed for demand spillovers between countries that were located close to each other. A simply gravity model was used to derive estimates of the effects of demand on distance, so allowing the degree on integration to vary across country pairs and industries. These estimates were used to test for home-market effects. [...] On average, if the effective demand deviation for goods in a particular industry increases by 1 per cent, then output will increase by 1.6 per cent in OCDE countries. This is consistent with what is predicted by new geography economic models in which one expects a more than proportional response in production [...]. (AMITI, 1998, p 52).

Deste modo, Amiti (1998. p.52), conclui que um dos fatores da localização industrial é o acesso a grandes mercados e que os países tendem a exportar bens para os quais tem um mercado local já consolidado. Finalmente, assinala que com a criação da União Monetária, a concentração industrial iria aumentar, com o qual as assimetrias entre os países membros da União poderiam se acentuar, já que não teriam mais como recorrer a um instrumento de ajuste do setor externo que é a variação da taxa de câmbio.

Se bem os mercados locais são importantes, as inovações têm o papel de ser impulsionadoras do comércio e do investimento. O trabalho de Vernon (1966), trata da influência da inovação tecnológica no comércio e no investimento internacional e de como e porque as empresas se deslocam dos países mais desenvolvidos em direção ao menos desenvolvidos. Ele é uma crítica à teoria de Heckscher-Ohlin<sup>21</sup> (THO). Esta teoria explica o comércio exterior com base na diferença dos preços relativos dos bens entre os países, que por sua vez depende das dotações de fatores de produção de cada país. A partir dessa teoria, um país capital-abundante deveria exportar bens intensivos em capital e, um país trabalho-abundante, bens intensivos em trabalho. Para Vernon (1966), entre 1945 e 1965, existia uma inadequação dos instrumentos analíticos que poderiam explicar o padrão de comércio e de investimento internacional.

De acordo com Vernon (1966, p.190), seu trabalho foi resultado de um estudo sobre as “implications of United States foreign direct investment”, deste modo o

---

21 Eli Heckscher (1879-1952) Bertil Ohlin (1899-1979). E Heckscher, *The Effect of Foreign Trade on Distribution of Income, Readings in the Theory of International Trade* (1949); Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade* (1933). Ver também Krugman; Obsfeld (2005).



resultado apresentado seria um “a by-product of the hypothesis-building stage of the study”.

Uma das hipóteses mais importantes da teoria do Ciclo do Produto (TCP)<sup>22</sup> é que a inovação tecnológica é limitada as empresas que atuam em caráter oligopólico em nível mundial. Este pressuposto é oposto à hipótese da THO que supõe que a tecnologia seria de livre acesso às empresas ou tecnologia homogênea, num modelo de livre concorrência. Conforme Vernon (1966, p.192): “[...] we abandon the powerful simplifying notion that knowledge is a universal free good, and introduce it as an independent variable in the decision to trade or to invest”.

A proximidade das empresas do mercado faz com que estas consigam ter a percepção de que tipo de produtos está demandando esse mercado. Assim, para Vernon (1966), o mercado dos Estados Unidos da América (EUA), na época, tinha as seguintes características. Primeiro: consumidores de renda média superior à de qualquer outro país, desse modo, a possibilidade de oferecer um novo produto, em resposta aos desejos de consumidores de alta renda, teria mais chance nos EUA. Segundo: altos custos unitários de mão de obra e abundância relativa de capital. Por exemplo:

In the case of consumer goods, for instance, the high cost of laundresses contributes to the origins of the drip-dry shirt and the home washing machine. In the case of industrial goods, high labor cost leads to the early development and use of the conveyor belt, the fork-lift truck and the automatic control system. (VERNON, 1966, p. 192-193).

O alto custo da mão de obra levaria substituir trabalho por capital e as altas rendas seriam as que possibilitariam um mercado de consumo, ou seja, a demanda efetiva. Entretanto, a inovação tecnológica em Vernon (1996, p. 193) é específica: “At this point in the exposition, it is important once more to emphasize that the discussion so far relates only to innovation in certain kinds of products, namely to those associated with high income and those which substitute capital for labor”.

O ciclo do produto, ao qual se refere Vernon (1966), estaria dividido em três etapas: A introdução de um novo produto, o produto em maturação e o produto padronizado.

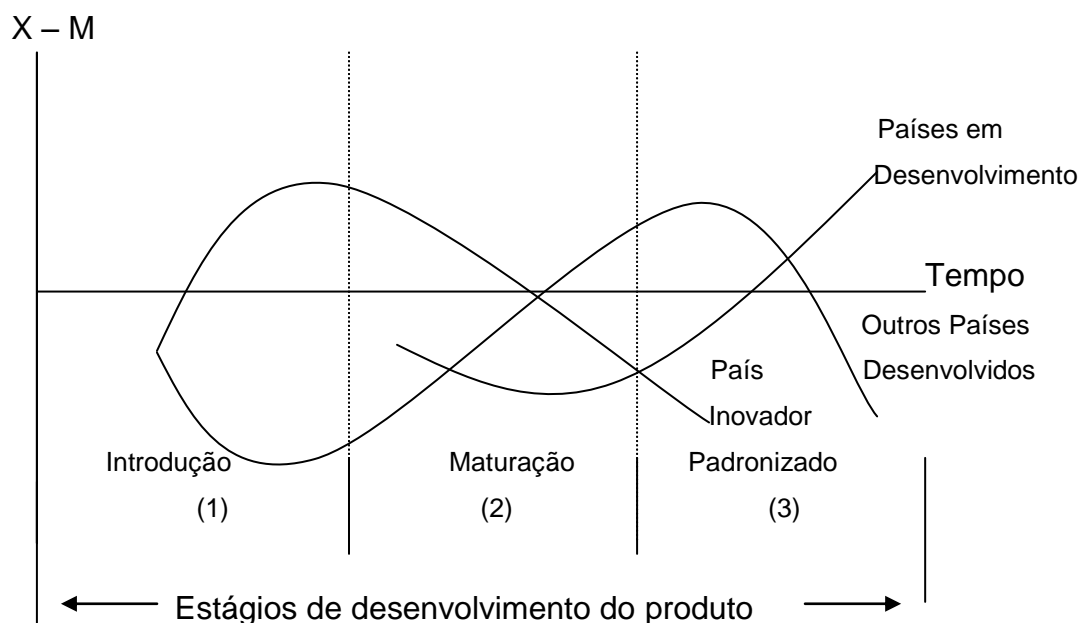
---

22 Assim é conhecido a trabalho de Vernon (1966) na literatura.

Na primeira etapa, de introdução, o produto pode ser pouco padronizado e haver uma grande variedade de insumos, processamentos e especificações finais devido à variedade de modelos. A localização provável da produção será próxima a grandes mercados, no caso os EUA, para ter uma liberdade na escolha de insumos. Tendo em vista que a elasticidade preço da demanda para as diferentes firmas é baixa, devido à elevada diferenciação de produto ou da produção monopólica nos estágios iniciais de produção, a produção deverá ser centralizada. Finalmente, a necessidade de comunicação com consumidores, ofertantes e competidores, reforça a localização inicial no mercado norte-americano. Nesta etapa, os EUA, o país inovador, exporta seus excedentes aos outros países desenvolvidos (VERNON, 1966, p. 165-166). (Veja a Figura 1).

Na segunda etapa, o produto em maturação, para Vernon (1966, p. 196-202), existe uma expansão da demanda o que leva a certo grau de padronização. Entretanto, a diversificação pode até intensificar-se porque os concorrentes tentam evitar a rivalidade baseada no preço. Conforme aumenta a demanda se abre a possibilidade de produção em escala, o que implica no compromisso de longo prazo que envolve padronização. A necessidade de flexibilidade declina e a análise de custos se torna mais importante.

**Figura 1 – O ciclo do produto ao longo do tempo nos países inovador, outros desenvolvidos e em desenvolvimento**



Fonte: Pessoa e Martins (2006), elaborado a partir de Vernon (1966).

Nesta segunda etapa, o mais provável é que se possam instalar plantas em países com uma alta elasticidade-renda da demanda para o produto ou em lugares nos quais, o produto em maturação, for substituto de mão de obra de alto custo. Este seria o caso das outras nações avançadas. Nesse estágio, já se começa a exportar (com o aumento na demanda em outros lugares) o que pode levar a oportunidades de investir no exterior. A decisão de investimentos estrangeiros diretos (IED) depende do diferencial entre os custos marginais de produção locais mais custos de transporte e os custos médios de produção no exterior. Se o produtor tiver IED em todo o mundo, os custos de instalações de produção não podem variar significativamente. Se a escala é atingida, a diferença está nos custos trabalhistas. Uma vez que um produtor investiu no exterior outros veem isso como uma ameaça ao *status quo*, sua quota de mercado, à incerteza sobre os custos futuros e às importações baratas. Eles vão reduzir a incerteza investindo também no exterior e tornando-se exportadores, um meio prudente de prevenir a perda de mercado (VERNON, 1966, p. 196-202).

It will have occurred to the reader by now that the pattern envisaged here also may shed some light on the Leontief paradox<sup>23</sup>. Leontief, it will be recalled, seemed to confound comparative cost theory by establishing the fact that the ratio of capital to labor in United States exports was lower, not higher, than the like ratio in the United States production which had been displaced by competitive imports. The hypothesis suggested in this paper would have the United States exporting high-income and labor-saving products in the early stages of their existence, and importing them later on. In the early stages, the value-added contribution of industries engaged in producing these items probably contains an unusually high proportion of labor cost. This is not so much because the labor is particularly skilled, as is so often suggested. More likely, it is due to a quite different phenomenon. At this stage, the standardization of the manufacturing process has not gotten very far; that is to come later, when the volume of output is high enough and the degree of uncertainty low enough to justify investment in relatively inflexible, capital-intensive facilities. As a result, the production process relies relatively heavily on labor inputs at a time when the United States commands an export position; and the process relies more heavily on capital at a time when imports become important.

A hipótese de Vernon (1966), era que nos estágios iniciais da produção, as exportações dos Estados Unidos teriam uma alta contribuição de mão de obra

---

<sup>23</sup> O paradoxo Leontief, muito conhecido na literatura, leva esse nome porque levou a conclusões contrárias ao previsto pela THO. De acordo com essa teoria a relação capital/trabalho das exportações dos Estados Unidos deveria ser maior do que aquela dos bens nacionais substitutos das importações norte-americanas. Veja LEONTIEF, Wassily. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined, *Proceedings of the American Philosophical Society*, v. 97, Sept. 1953, and Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis, *Review of Economics and Statistics*, XXXVIII, Nov. 1956.

especializada e no estágio final do ciclo do produto, esse país se tornaria um importador líquido do produto padronizado baseado em capital.

Na terceira e última etapa, o produto padronizado, os países menos desenvolvidos podem oferecer vantagens competitivas em termos de localização. A razão para isto estaria em que na fase final há mais produtores, a produção é menos concentrada e a demanda apresenta uma alta elasticidade-preço para produção em firmas individuais. Logo, a concorrência passa depender do preço do produto e então o custo da mão de obra pode fazer a diferença.

If we can assume that highly standardized products tend to have a well-articulated, easily accessible international market and *to sell largely on the basis of price* (an assumption inherent in the definition), then it follows that such products will not pose the problem of market information quite so acutely for the less-developed countries. This establishes a necessary if not a sufficient condition for investment in such industries (VERNON, 1966, p. 202-203). (O grifo é nosso).

Na última etapa, os produtores estão à procura de um lugar para produzir que tenha uma fonte de baixo custo. “In that case, the low cost of labor may be the initial attraction drawing the investor to less-developed areas”. (VERNON, 1966, p. 203). De outro lado, em relação ao ambiente produtivo: “In addition, products whose production process did not rely heavily upon *external economies* would be more obvious candidates than those which required a more elaborate industrial environment”. (VERNON, 1966, p. 203). Isto explica um pouco os investimentos do tipo enclave. Entretanto, deve-se lembrar de que há casos de IED nos quais as economias externas são importantes.

Vernon (1966, p. 204-205), procurando explicitar sua análise cita vários casos de deslocamentos de indústrias baseado na experiência interregional dos EUA e de outros países:

Speculation of this sort draws some support from various interregional experiences in industrial location. In the United States, for example, the “export” industries which moved to the low-wage south in search of lower costs tended to be industries which had no great need for a sophisticated industrial environment and which produced fairly standardized products. In the textile industry, it was the grey goods, cotton sheetings and men's shirt plants that went south; producers of high-style dresses or other unstandardized items were far more reluctant to move. [...]. In other countries, a like pattern is suggested by the impressionistic evidence. The underdeveloped south of Italy and the laggard north of Britain and Ireland both seem to be attracting industry with standardized output and self-sufficient process.

[...]

If we look to foreign trade patterns, rather than foreign investment patterns, to learn something about the competitive advantage of the less-developed countries, the possibility that they are an attractive locus for the output of standardized products gains slightly more support. The Taiwanese and Japanese trade performances are perhaps the most telling ones in support of the projected pattern; both countries have managed to develop significant overseas markets for standardized manufactured products. [...].

A evidência empírica, citada por Vernon (1996), das migrações inter-regionais de empresas de regiões mais desenvolvidas para menos desenvolvidas, mostra que essas migrações objetivam encontrar uma vantagem relativa que tenha efeito no preço, portanto, no lucro, e esta vantagem seria a mão de obra mais barata, em concomitância com a autonomia na produção, sem aproveitamento de economias externas.

Finalmente, uma das razões apontadas por Vernon (1966, p. 2005) para não ter casos mais reveladores do ciclo do produto, é que: “Or it may be that such factors as extensive export constraints and overvalued exchange rates are combining to prevent the investment and exports that otherwise would occur.” De fato, naquela época existia uma grande apreciação cambial nos Estados Unidos, enquanto que a Alemanha e o Japão estavam com câmbio depreciado. A questão somente veio a se resolver em 1971, com o abandono do regime de câmbio conversível em ouro e a adoção do regime de inconvertibilidade (*dirty floating*).

Em síntese, no ciclo do produto de Vernon (1966), na primeira etapa, quando um novo produto é lançado no mercado (EUA), a produção seria em pequena escala, com mão de obra muito qualificada, produtos diferenciados, alta dependência de ofertantes de insumos e de consumidores locais e preços elevados para o produto. Isto pressupõe que o produto somente pode ser lançado em mercados nos quais os consumidores têm alta renda (EUA). Na segunda etapa, o produto já em maturação, a produção aumenta de escala e também pode ser realizada no exterior, em outras nações avançadas que tenham alta renda. Nesta segunda etapa, essas nações além de produzir importam o produto dos EUA. Na terceira etapa, ocorre uma padronização do produto, a produção já pode ser realizada com mão de obra menos qualificada. Desse modo, a produção tende a deslocalizar-se para os países menos desenvolvidos, que tem mão de obra abundante e barata. Nesta fase, os EUA se tornam importadores das outras nações avançadas e dos países menos desenvolvidos. O ciclo do produto pressupõe uma permanente inovação de produtos e processo de fabricação, de tal modo que os

EUA mantenham sempre a produção de produtos novos e nos países menos desenvolvidos, a produção dependa do uso de algum insumo abundante e barato, como sua mão de obra menos qualificada.

Conforme Pessoa e Martins (2006, p. 14-15), com o tempo algumas das hipóteses de Vernon (1966) se tornaram obsoletas. Deste modo:

[...] a hipótese de que diferenças internacionais na taxa e direção da mudança tecnológica se explicam em função da interação entre os padrões de demanda e de inovação precisa ser muito bem qualificada, no sentido de ser complementada por uma abordagem microeconômica que consiga articular de maneira satisfatória os condicionantes da decisão de inovar relacionados à demanda, à ciência e à tecnologia. A abordagem evolucionista ou neo-schumpeteriana caminha nesta direção.

De outro lado, em relação ao início da produção e como esta se expande dos países avançados para os países menos desenvolvidos, Pessoa e Martins (2006, p. 14-15) pensam que:

[...] não mais se sustenta a hipótese de que o produto deva atingir um estágio avançado do seu desenvolvimento como condição necessária para a internacionalização da produção e da tecnologia. Com efeito, sob o paradigma da produção globalizada, o produto já nasce em maior ou menor medida internacionalizado. As diversas partes componentes de um produto e/ou as etapas produtivas correspondentes são levadas a cabo simultaneamente em diferentes países, numa estratégia de internacionalização da produção guiada pelas vantagens de custos e oportunidades de lucros oferecidas pelas diferentes economias nacionais. A implicação básica dessa ordem de coisas para a teoria do ciclo do produto é que a internacionalização da produção via investimento direto estrangeiro não mais se explica em função da cronologia do ciclo de vida do produto, o qual, aliás, tende a ser encurtado.

Finalmente Pessoa e Martins (2006, p. 14-15), opinam que a teoria do ciclo do produto não explica os fluxos de IED no atual contexto da Globalização:

[..] Mas ela explica porque as empresas multinacionais, independente de qual seja o seu país de origem, em sua estratégia de internacionalização produtiva tendem a se voltar para países intensivos em recursos naturais e/ou mão-de-obra barata: são estas as vantagens de localização tipicamente oferecidas por esses países.

Na verdade, a intenção inicial de Vernon era levantar hipóteses que explicassem os fluxos de IED dos Estados Unidos para o exterior. Nesse sentido, a atuação das Corporações Transnacionais, num capitalismo oligopolizado pode ser analisada, do ponto vista neoclássico, segundo o qual as empresas procuram locais

com menor remuneração dos fatores a fim de obter maiores lucros. Ou numa visão marxista, a produção social global que leva a uma divisão territorial do trabalho, na qual as Corporações Internacionais representam os interesses do capital oligopolizado mundial, que procura espaços de valorização produtiva e financeira, deslocando-se dessa forma do centro para periferia, na procura de trabalho que possa ser submetido à exploração para extrair a mais-valia. Isto pressupõe que o progresso técnico se dará no sentido de poupar trabalho. Nesse sentido Paiva (1998, p. 182), considera que:

*[...] o núcleo teórico que organiza e hierarquiza o conjunto das leis de tendência em Marx é a pressuposição de que o progresso técnico capitalista é orientado no sentido da poupança sempre crescente de trabalho vivo, o qual tende a ser “negado” neste sistema. À diferença de Schumpeter, contudo (que parece não perceber os legítimos fundamentos desta tese marxiana), entendemos que a negação tendencial do trabalho se desdobra logicamente de duas hipóteses que estão na base de todo o edifício teórico construído por Marx: 1) a hipótese de que o desenvolvimento da abstração do trabalho – que é, em si mesmo, um movimento que transcende ao modo de produção capitalista – se resolve na crescente racionalização-simplificação deste; e 2) que este movimento de racionalização-simplificação se resolve, no interior do sistema capitalista (enquanto um sistema marcado pela oposição de trabalhadores desapropriados e capitalistas) em persistente luta pela autonomização de suas condições de reprodução ampliada), na exploração máxima de suas virtualidades denegadoras de trabalho vivo a partir da conversão do trabalho simplificado em operação automatizada.*

A negação do trabalho vivo, por sua vez, encerra a contradição de que sem ele não é possível haver produção, nem produção de mais-valia. A existência de trabalho vivo de menor valor na periferia do capitalismo parece ser o sustento de padrões de consumo elevados do centro do capitalismo. Este trabalho vivo da periferia é a fonte da troca desigual que ocorre entre o centro e periferia, assunto que será tratado na seguinte seção.

#### **2. 4 O ajuste espacial, a realocação industrial, a troca desigual e o padrão centro-periferia**

Segundo Harvey (1990), o capitalismo se desenvolve de uma maneira pouco uniforme. Essa falta de uniformidade tem a ver com a forma como o capital e o trabalho foram integrados à produção capitalista. O capitalismo nasceu num país, a Inglaterra em meados do século XVIII, e vem se expandindo por outras localizações no mundo desde então. Para uma região ou nação ser integrada no capitalismo tem

que ocorrer a separação do homem dos meios de produção, a chamada acumulação originária de capital por Marx. A sociedade tem que estar dividida em capitalistas e trabalhadores. A produção de mercadorias deve objetivar a acumulação de capital ou a valorização deste. Entretanto, como não há coordenação entre produção e circulação de mercadorias surge, com o tempo, um excedente de produção que não encontra realização no mercado interno. Deste modo, as soluções regionais ou internacionais, **o ajuste espacial**, seriam uma solução para esta contradição do capitalismo.

Las economías regionales nunca están cerradas. La tentación de los capitalistas de dedicarse al comercio interregional, de obtener ganancias con el intercambio desigual y de colocar los capitales excedentes dondequiera que sea más alta la *tasa de ganancia*, a la larga es irresistible. Además, los trabajadores seguramente sentirán la tentación de trasladarse a cualquier lugar en que los *niveles de vida sean más altos*. Además, la tendencia hacia el *exceso de acumulación* y la amenaza de *devaluación*, obligará a los capitalistas de una región a *extender sus fronteras* o simplemente a llevar su capital a pastos más verdes. (HARVEY, 1990, p. 420). (O grifo é nosso).

A falta de uniformidade, anteriormente aludida, tem a ver com a forma de expansão do capitalismo. Historicamente essa expansão se deu das metrópoles em direção às colônias, e da relação entre ambas nasceu uma das primeiras divisões do trabalho, a metrópole especializada em manufaturas e as colônias em matérias primas. Na primeira década do século XXI, a especialização internacional dos países desenvolvidos (manufaturas e serviços intensivos em capital e trabalho qualificado) e em desenvolvimento (matérias primas, semimanufaturas e manufaturas intensivas em trabalho não qualificado) mantém, em termos relativos, a especialização que vem do início do capitalismo. De outro lado, a migração de capitais obedece à procura de taxas de lucro mais elevadas, para fugir do excesso de acumulação de capital e de sua consequente desvalorização.

Harvey (2005)<sup>24</sup>, apresenta uma teoria que explica, do ponto de vista marxista, os conceitos de produção do espaço e ajuste espacial. Segundo Carlos (2008, < <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270-143.htm>>), Harvey (2005) não trata muito claramente da produção do espaço, mas sim do ajuste espacial.

[...] la reproducción del espacio, como producto de la acumulación capitalista, se realiza en varios niveles de escala. El capital precisa producir

<sup>24</sup> Sobretudo nos capítulos IV, O Ajuste Espacial: Hegel, Von Thünen e Marx, e V, A Geopolítica do Capitalismo.



el espacio del lugar y de la metrópolis (donde se imponen las estrategias capitalistas, como productoras del espacio real y concreto de las relaciones sociales, dilucidando el espacio como el papel del espacio como producción social) *lo que Harvey no contempla en su teoría*. Por otro lado, la comprensión de la acumulación del capital impone, como exigencia, la comprensión de la *producción en su totalidad*, lo que incorpora lo económico sin, no obstante, cerrarse en ello, permitiendo enfocar los fundamentos de la producción del espacio en el contexto de la reproducción de la sociedad capitalista específica del momento actual, pausable [sic] de ser comprendida a nivel de la ciudad, de la metrópolis y del lugar, dilucidando el mundo moderno en su tendencia hacia la mundialización. En esta dirección la comprensión de la reproducción del espacio urbano permitirá superar –sin excluir– *la dimensión del espacio* tomado como *localización de los fenómenos* tal cual desarrollada por el autor. (O grifo é nosso).

Do anterior desprendem-se duas ideias. A primeira se refere à produção do espaço, como a localidade onde as forças produtivas e relações de produção interagem entre si reproduzindo o capital, o que se dá no nível da produção. A forma como o espaço se organiza, está relacionada com a atividade de produção material desenvolvida pela humanidade. A segunda, diz respeito à mobilidade do capital e da força de trabalho durante o processo de acumulação de capital. A compreensão desse processo como uma totalidade, exige a consideração das esferas econômica, política e geográfica.

O ponto de partida de Harvey (2005) é que Marx (2011) não tratou da questão do espaço, ele teria dado prioridade ao tempo, conforme a lei do valor, a variável tempo é essencial na determinação do valor da força de trabalho e na rotação do capital. A questão espacial teria sido, desse modo, preterida dando mais ênfase à questão temporal. Entretanto, a migração de capitais e da força de trabalho, foi tratada por autores marxistas como (Lenin, [1917] 1987), (Hilferding, [1910] 1985) e (Luxemburg, [1912], 1985). Mesmo assim, o espaço não teria sido um objeto de estudo muito priorizado. A tentativa de Harvey (2005), foi discutir a produção capitalista do espaço e nesse intuito ele apresenta o conceito de ajuste espacial. Ele entende que:

A abordagem de Marx sobre colonização e a doutrina de Von Thünen sobre o salário fronteiriço constituem suas respectivas respostas a uma questão deixada em aberto por Hegel: o papel da expansão geográfica e da dominação territorial, do colonialismo e do imperialismo, na estabilização do capitalismo. (HARVEY, 2005, p. 97-98).

Segundo Harvey (2005), Hegel apresenta na Filosofia do Direito<sup>25</sup> as características que teria o imperialismo capitalista. Mesmo sendo Hegel um idealista, utilizou a dialética e compartilhou da visão de que o trabalho é a fonte de criação do valor. Este autor observa que há uma contradição, de um lado, entre a expansão da produção e do consumo e, de outro, na divisão da sociedade em capitalistas e trabalhadores. Estes últimos ganhando muito pouco, salários de subsistência, o que criaria um problema de mercado interno.

A expansão da produção, portanto, coincide com o declínio no padrão de vida da massa abaixo de “um certo nível de subsistência” e na sua privação relativa, até um ponto em que são incapazes de “sentir e desfrutar as liberdades mais amplas e, especialmente, os benefícios intelectuais da sociedade civil”. A “concentração de riqueza em poucas mãos” se associa “à criação de uma turba de pobres”. (HARVEY, 2005, p. 100). (O grifo é do autor).

Na visão de Hegel, o capitalismo tenderia para a superprodução de mercadorias. Desse modo, uma das saídas para essa superprodução seria a solução externa, a procura de novos mercados.

[...] A sociedade civil, assevera ele, [Hegel] move-se por sua “dialética interna”, “impelindo-se para além de seus limites e buscando mercados – portanto, meios necessários de subsistência – em outros países, deficientes nos bens que superproduziu e/ou atrasados no setor industrial”. [...]. A sociedade civil é forçada a buscar uma transformação *externa* por meio da expansão geográfica, pois sua “dialética interna” cria contradições, não admitindo soluções internas. (HARVEY, 2005, p. 100-101). (O grifo é do autor).

Além da solução imperialista, Hegel também recomendaria a solução de colonização, a fundação de colônias que poderiam comprar a produção industrial da metrópole. Entretanto, para Harvey (2005), Hegel não deixa claro se o imperialismo e o colonialismo poderiam ser a solução final para a expansão do capitalismo.

Von Thünen, em a teoria do Estado Isolado<sup>26</sup>, apresenta um modelo de organização espacial da produção agrícola, no qual, o custo de transporte e a localização da produção, em relação ao centro consumidor, eram determinantes dos preços e custos de produção. Posteriormente, esse autor, concentrou seus estudos nos princípios morais e econômicos que determinavam o que seria o salário natural ou o salário justo do trabalhador. Estas concepções foram conhecidas somente após

---

<sup>25</sup> Publicada em 1821 e com adições em 1833. (HARVEY, 2005).

<sup>26</sup> Publicada em 1826. (HARVEY, 2005).

sua morte em 1850.

Os salários baixos, explica ele [Von Thünen], “tem sua origem no fato de que os capitalistas e os proprietários de terras se apossam de grande parte do que os trabalhadores produzem”. Além disso, as mudanças tecnológicas não trazem benefícios para a maioria dos trabalhadores: “Em nossa atual organização social, o trabalhador não será afetado por isso; sua condição se mantém inalterada, e o aumento integral de renda beneficiará os empresários, os capitalistas e os senhorios”. (HARVEY, 2005, p. 104). (O grifo é do autor).

Dois concepções se destacam na citação anterior. A primeira, a situação de exploração dos trabalhadores, a segunda, que o progresso técnico não iria beneficiar os trabalhadores. Frente a essa situação a preocupação central de Von Thünen seria determinar qual a parte justa ou natural, que deveriam ter os trabalhadores do produto por eles produzido.

A solução estaria na doutrina do salário fronteiriço. Este salário seria equivalente aos meios de subsistência mínimos, necessários para a manutenção do trabalhador, e os juros que se obtêm pelo capital necessário para implementar uma colônia na fronteira da sociedade. A ideia de fronteira vem no sentido de que as terras que estão mais longe são as que têm menos valor e, portanto, produzem menos renda. Portanto, o salário fronteiriço, daria o patamar mínimo necessário de salário para todo o país e seria equivalente ao salário de subsistência e o produto do trabalho na região fronteiriça do país. (HARVEY, 2005, p. 104-105).

Para que vigore no país o salário fronteiriço seria necessária a livre mobilidade do trabalho para a fronteira. Se os salários fossem muito baixos o trabalho migraria para a fronteira, onde haveria condições melhores de vida. O que interessa da concepção de Von Thünen é que, a harmonia social seria decorrente das possibilidades de produção em fronteiras abertas, assim o espaço fronteiriço regularia o valor do salário natural ou justo.

De acordo com Harvey (2005), a comparação entre as concepções de Hegel, Von Thünen e Marx têm alguns pontos em comum:

Os três consideram fundamental o trabalho humano, enxergando a alienação entre o trabalho e seu produto como fonte dos infortúnios a serem superados. Eles enfocam os antagonismos de classe [capitalistas e trabalhadores], e assumem posição comum contra [...] a doutrina de que a mão invisível do mercado automaticamente harmoniza os interesses conflitantes e refreia o egoísmo individual em benefício de todos. [Também] [...] introduzem a idéia da transformação interna e externa como meio de restaurar a estabilidade social e rechaçar as crises do capitalismo. (HARVEY, 2005, p. 109).

O interesse de Harvey (2005), em recuperar as concepções de Hegel e Von Thünen, é tentar discutir o capítulo 25, a teoria moderna da colonização, do volume I, o processo de produção do capital, de O Capital, de Marx.

La economía política procura, por principio, mantener en pie la más agradable de las confusiones entre la *propiedad privada* que se funda en el *trabajo personal* y la *propiedad privada capitalista* diametralmente contrapuesta, que se funda en el aniquilamiento de la primera. [...]. No ocurre lo mismo en las colonias. El modo capitalista de producción y de apropiación tropieza allí, en todas partes, con el obstáculo que representa la propiedad obtenida a fuerza de trabajo por su propio dueño, con el obstáculo del productor que, en cuanto poseedor de sus propias condiciones de trabajo, *se enriquece a sí mismo en vez de enriquecer al capitalista*. [...] en las colonias [...] la propiedad de dinero, de medios de subsistencia, máquinas y otros medios de producción *no confieren a un hombre la condición de capitalista* si le falta el complemento: *el asalariado*, el otro hombre forzado a venderse voluntariamente a sí mismo. [...] *el capital* no es una cosa, sino una *relación social entre personas* mediada por cosas. (MARX, 2012)<sup>27</sup>. (O grifo é nosso).

De acordo com Marx, uma das condições para existência do capitalismo é a separação entre o trabalhador e os meios de produção. Esta condição, na época, não era preenchida nas colônias. Por isso é que o trabalhador proprietário de seus meios de produção se enriquece a si mesmo e não ao capitalista. Desse modo, o capital seria uma relação social estabelecida entre o capitalista e o trabalhador. O que Marx tentava explicar é que o avanço do capitalismo vai exigir nas colônias, a separação do trabalhador dos meios de produção e que, no decorrer no tempo, o nível de salários voltaria ao nível de subsistência. Ou seja, a força de trabalho não teria como fugir historicamente da exploração dentro do capitalismo.

Harvey (2005), desse modo, procura encontrar uma explicação marxista para o ajuste espacial, a mobilidade da reprodução do capital em nível internacional, como forma de ajuste as crises de superacumulação do capitalismo.

Mas e quanto ao terceiro volume<sup>28</sup>, em que Marx mostra que as exigências da produção conflitam com as exigências da circulação, produzindo crises de desequilíbrio na acumulação? A polarização então assume a forma de “capital não empregado, em um pólo, e população trabalhadora desempregada, no outro pólo”. Será que o estabelecimento de tais crises pode ser contido por meio da expansão geográfica? [...] Ao tratar de tais questões Marx é exasperadamente assistemático e vago. Portanto, é muito difícil integrar sua teoria da dinâmica da acumulação a longo prazo e suas contradições internas, particularizada para um sistema fechado, com temas relativos ao imperialismo, ao colonialismo, ao desenvolvimento geográfico

<sup>27</sup> MARX, Karl. La teoría moderna de la colonización. In: El Capital. Tomo I El proceso de producción del capital. Disponível em: <<http://www.ucm.es/info/bas/es/marxeng/capital1/25.-htm>>. Acesso em: 11 jul. 2012.

<sup>28</sup> O terceiro volume do Capital trata do processo global de produção capitalista.

desigual, às trocas desequilibradas. (HARVEY, 2005, p. 114). (O grifo é do autor).

A formulação de uma explicação marxista para remediar as crises de superacumulação de capital, definidas como excesso de capital em relação às oportunidades de empregar esse capital com lucro, passa pela busca do ajuste espacial, segundo Harvey (2005). A superacumulação de capital levaria a sua desvalorização. Assim, a expansão e reestruturação geográfica poderia ser uma alternativa para a expansão do capitalismo em nível internacional e inter-regional.

Para Harvey (2011), é necessário conectar zonas de excedente de capital com regiões de escassez:

Demasia de capital excedente na Grã-Bretanha no final do século XIX? Então envie-o para os Estados Unidos, a Argentina ou a África do Sul, onde possa ser usado com rentabilidade. Capital excedente em Taiwan? Então, envie-o para criar fabricas que exploram trabalhadores na China ou no Vietnã. Excedentes de capital dos Estados do Golfo em 1970? Então, envie-os para o México por meio de bancos de investimentos de Nova York.

A primeira alternativa, do ajuste espacial, seria resolver a questão pelo lado do comércio exterior, exportando os excedentes de mercadorias que existem internamente. Entretanto, o comércio exterior sempre é uma via de mão dupla, logo o valor das exportações se transforma em importações, com as quais se vão produzir novos excedentes de produção. Uma forma de expandir as exportações seria através do crédito. O país exportador concederia empréstimos de longo prazo ao país importador, que iria contrair uma dívida externa. Mas para pagar essa dívida o país importador teria que exportar, de outro modo, o estoque de dívida seria de tal monta que algum dia seria impagável, volta-se desta forma à desvalorização de capital e a crise.

A segunda alternativa, seria a aplicação de excedentes de capital e força de trabalho em novas fronteiras, regiões ou países. Para isto, seriam necessários investimentos em infraestrutura básica que poderiam ser realizados pelo Estado do país receptor. Seria a expansão da industrialização para novas fronteiras. Desse modo se criaria um fluxo de demanda no exterior por excedentes de capital e força de trabalho, existentes na terra natal.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Harvey (2005) ilustra sua teoria do ajuste espacial mostrando como a Inglaterra se expandiu para economia dos Estados Unidos e depois foi superada por esse país. Também apresenta o caso dos Estados Unidos, que após a II Grande Guerra Mundial se expandiram em direção a Europa Ocidental e o Japão e acabaram sendo superados em muitos setores pela produção industrial desses países.

O único problema com essa solução é que a nova economia regional tende a alcançar sua própria coerência estruturada interna, [...] e está destinada a se tornar expansionista, tecnologicamente dinâmica, acossada pela luta de classes e inerentemente instável. Essa nova economia regional também começa a produzir excedentes de capital e força de trabalho, que se tornam cada vez mais difíceis de serem absorvidos. Também a longo prazo, fica obrigada a cuidar de seu próprio “ajuste espacial”. Ao fazer isso, vê-se, inevitavelmente, competindo com o país natal no mercado mundial, e, se vencer a competição, pode forçar a desvalorização da economia de origem por meio da competição internacional. (HARVEY, 2005, p.155). (O grifo é do autor).

Desse modo, o ajuste espacial de solução passa a ser problema. E o problema seria: o que aconteceria quando o ajuste espacial não fosse mais possível, ou então, quando as dívidas contraídas pelo deslocamento espacial vençam? Aqui se evidenciam dois problemas. O primeiro, qual o limite para o ajuste espacial? O segundo, a relação entre lado real da questão, a produção de mercadorias necessárias para a produção de mais-valia, e o lado monetário, que seria a geração de um estoque de dívida que algum dia venceria e teria que ser paga.

Segundo a visão de Harvey (2005, p. 157 e 162):

[...] a destruição física e a desvalorização forçada resultantes da confrontação militar e da guerra podem ser consideradas como parte e parcela dos processos de formação e solução da crise. A busca pelo “ajuste espacial” assume uma direção viciosamente competitiva e talvez violenta. [...]. Se eu tiver razão – e apreso-me em acrescentar que espero estar inteiramente equivocado, e que a história e outros estudiosos provarão isso rapidamente para mim -, então no século XX, a perpetuação do capitalismo foi obtido à custa da morte, da devastação e da destruição levadas a cabo em duas guerras mundiais.

A sobreacumulação de capital no país natal, e a realocação dos excedentes de capital e força de trabalho, exigem um deslocamento temporal (investimentos de longo prazo) e um ajuste espacial. À medida que o espaço foi sendo anulado pelo tempo, com a revolução nos transportes e nas comunicações, o ajuste espacial teria

---

Poderia acrescentar-se a esses exemplos a relação atual entre os Estados e a República Popular China. Capital e trabalho norte-americanos migraram para a China e produzem lá manufaturas, sobretudo intensivas em mão de obra, que são exportadas para os EUA. A China compra dos Estados Unidos algumas matérias primas, mas há um superávit comercial da China. Este país tem grandes superávits em conta corrente com os EUA e para equilibrar as contas externas compra títulos do Tesouro do EUA, o que vem criando um grande estoque de dívida externa dos EUA que em algum momento terá que ser paga. Isto afetou a Posição de Investimentos Internacional dos EUA que evoluiu de um saldo positivo credor de US\$ 360 bilhões em 1980 para uma posição devedora de US\$27 bilhões em 1986. Essa posição devedora continuou aumentando para US\$230 bilhões em 1990, US\$1,3 trilhões em 2000, US\$2,5 trilhões em 2010 e US\$4,0 trilhões em 2011. Dados do Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. Disponível em: <<http://www.bea.gov/international/#II-P>>. Acesso em: 10/07/2012.

sido a solução encontrada para a sobreacumulação de capital, mas isso tem seus limites. Os limites estariam dados, primeiro, pela existência de novos espaços ainda não ocupados, nos quais se possam expandir as relações de produção capitalistas que viabilizem a acumulação de capital. Segundo, pela acúmulo de estoques de dívidas que viabilizam o ajuste espacial, mas que em algum momento tem que ser liquidadas. Ou não pagamento dessas dívidas poderá levar a uma crise de desvalorização do capital.

El capital en su forma monetaria se puede devaluar a causa de la inflación; la fuerza de trabajo se puede devaluar por el desempleo y la disminución de los salarios reales del trabajador; las mercancías almacenadas en forma terminada o semielaborada quizá tengan que venderse con pérdida; el valor cristalizado en el capital fijo se puede perder mientras permanece ocioso. (HARVEY, 1990, p. 202).

Essa desvalorização do capital, nas formas acima apresentadas, é o que Harvey (1990), chama de o primeiro enfoque sobre a teoria das crises no capitalismo. Neste enfoque, a crise do capitalismo se dá na esfera da produção.

De acordo com o segundo enfoque sobre a teoria das crises, existe uma integração entre as esferas da produção e da circulação das mercadorias. Essa integração se dá pelo crédito, pelo surgimento do capital a juros e o surgimento do capital fictício<sup>30</sup>. A função deste capital a juros é expandir o crédito e a capacidade de consumo da sociedade, composta por consumidores, empresas e o Estado.

[...] el poder del sistema de crédito se ha de movilizar como una fuerza que contrarreste el desequilibrio en la producción, [...] en el sentido que debe esgrimirse en tal forma que asegure la reproducción del capital por medio de la acumulación. El Estado se echa a costas entonces la carga de asegurar la reproducción del capital por medio de políticas fiscales y monetarias ejecutadas por el banco central y por varias otras ramas del aparato estatal. (HARVEY, 1990, p. 330).

A integração dos capitalistas industriais e bancários que formam, desse modo o capital financeiro, é uma condição essencial para a expansão do capital. A eles se soma o Estado, que utilizando as políticas monetária, fiscal e cambial, viabiliza a acumulação de capital. Entretanto, essas tentativas de expansão podem acabar em crises.

---

<sup>30</sup> Capitais aplicados em carteira de títulos públicos ou privados ou ações. É uma forma de financiamento do setor público e do setor privado. Os títulos são negociados em bolsas e no mercado internacional e sua valorização depende das expectativas de lucro futuro dos possuidores desses títulos. O capital é fictício dado que seu valor não tem base real, pode aumentar ou diminuir de acordo com as expectativas dos agentes que atuam nos mercados especulativos.

La actividad especulativa relacionada con la oscilación ascendente permite experimentación individualizada y privada con nuevos productos, nuevas tecnologías (incluyendo nuevas formas de organización), nuevas infraestructuras físicas e sociales, incluso nuevas culturas enteras, configuraciones de clase, y formas de organización y lucha de clases. El fermento atomístico de experimentación crea muchas cosas superfluas y efímeras, pero al mismo tiempo sienta la base material para fases posteriores de acumulación. [...] La bancarrota racionaliza y reestructura la producción a fin de eliminar los elementos extraños; los nuevos y los viejos por igual. (HARVEY, 1990, p. 329-330).

O segundo enfoque, sobre a teoria das crises, integra a relação entre produção, dinheiro e as finanças. A crise aparece como financeira, mas tem uma base na produção e na acumulação de capital. Este ao procurar se viabilizar ganha novas forças na sua expansão que, entretanto, acabam redundando em novas crises.

O entendimento de Harvey (2001, p. 181), parece ser que o comando do processo de acumulação estaria com o capital fictício. A flexibilização da produção seria para atender aos interesses da acumulação de capital. Ele afirma que:

Estou, portanto, tentando a ver a flexibilidade conseguida na produção, nos mercados de trabalho e no consumo antes como um resultado da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo do que o contrário. Isso implicaria que o sistema financeiro alcançou um grau de autonomia diante da produção real sem precedentes na história do capitalismo, levando este último a uma era de riscos financeiros igualmente inéditos.

Finalmente, o terceiro enfoque da teoria sobre as crises abrange aspectos geográficos. A desvalorização do capital nestes casos está ligada ao baixo lucro relativo de uma localização em relação a outras localizações alternativas.

Cuando el capital bajo cualquier aspecto y la fuerza de trabajo del tipo que sea, no están en el lugar correcto en el momento apropiado, por la razón que sea, probablemente sufrirán devaluaciones. [...] No se trata de que un proceso de trabajo determinado no pueda funcionar en lo absoluto en determinado lugar, sino de que no pueda generar por lo menos la tasa media de ganancia. Las devaluaciones siempre fusionan el trabajo individual particular (concreto) con el trabajo universal y social (abstracto). Además las devaluaciones *siempre* son específicas de determinado tiempo e lugar. (HARVEY, 1990, p. 428). (O grifo é do autor).

A desvalorização do capital ocorre quando não há mecanismo que assegure uma localização industrial. Quanto maiores forem os investimentos em infraestrutura para um empreendimento, maiores serão as dificuldades para a realocação. Também maior será a desvalorização do capital. Conforme uma região, ou país, se



abre à outra região, ou país, o trabalho concreto tem que ser comparado com o trabalho abstrato. Dado que o valor do trabalho abstrato depende do tempo de trabalho socialmente necessário para se reproduzir em termos universais, as localizações procuradas serão aquelas que produzam a maior mais-valia relativa.

Las revoluciones en el valor de desatan cuando se busca la *plusvalía relativa* por medio de *tecnología* o de *situación*. El efecto es devaluar los capitales empleados bajo *tecnologías* inferiores o en *situaciones* inferiores. Este proceso se complica porque el impulso por *acelerar el tiempo de rotación* mejorando el transporte y las comunicaciones modifica los espacios relativos, y así transforma situaciones superiores en inferiores y viceversa. [...] la ventaja del capital de tener acceso a *reservas baratas de trabajo* excedentes en ciertas *situaciones* se puede ir perdiendo poco a poco con la migración de los trabajadores [o el encarecimiento de la fuerza de trabajo]. [...] La competencia por el espacio lleva al cierre de una planta aquí, a la pérdida de una vía de ferrocarril allá [o de toda la infraestructura alrededor de una fábrica]. (HARVEY, 1990, p. 428-429). (O grifo é nosso).

Novas tecnologias aumentam a produtividade do trabalho e, portanto, diminuem o custo de reprodução da força de trabalho, permitindo o aumento da mais-valia relativa e também a baixa do valor e dos preços das mercadorias. Novas localizações, nas quais exista força de trabalho com menor valor, acrescentaram a mais-valia relativa, e tenderam a elevar a competitividade da nova localização em relação a outras localizações. Nessas outras localizações ocorre uma desvalorização de capital, que afeta a indústria e toda a infraestrutura relacionada a essa indústria, como fornecedores de insumos e máquinas com efeitos na economia de toda a região. Entretanto, quais seriam os limites para as novas localizações?

La intensificación y difusión del capitalismo es una transformación revolucionaria prolongada, que se logra a través de varias generaciones sucesivas. Aunque las crisis locales, regionales y de cambio son fenómenos normales para que se lleve a cabo ese proceso a través del desarrollo geográfico desigual, la formación de crisis globales [...] depende de que se agoten las posibilidades de más transformación revolucionaria a lo largo de líneas capitalistas. Eso no depende de la propagación de nuevas fuerzas productivas sobre la faz de la Tierra, sino de la provisión de nueva fuerza de trabajo. (HARVEY, 1990, p. 438-439).

Na visão de Harvey (1990), o limite para a expansão do capital estaria dado pela existência de nova força de trabalho que possa ser incorporada na produção, gerando uma taxa de lucro média no espaço mundial integrado. Entretanto:

[...] a medida que el capitalismo agota las posibilidades de acumulación originaria a expensas de las formaciones sociales precapitalistas e intermedias, tiene que buscar en otra parte nuevas fuentes de trabajo. Al

final solo le queda un camino: practicar el canibalismo. (HARVEY, 1990, p. 440).

O canibalismo poderia ser expresso na luta entre capitalistas, com uma maior concentração e centralização de capitais, na terceirização, na subcontratação e no uso de formas de exploração pré-capitalistas, como o trabalho infantil e o trabalho escravo.

Outra solução para as crise seria a solução Imperialista. Conforme Harvey (1990), Marx nunca tratou do tema do Imperialismo. Entretanto, no plano de sua obra constam o Estado, o Comércio Exterior, e o Mercado Mundial. Autores pós-marxistas fizeram várias tentativas de utilizar a teoria da acumulação do capital de Marx, enfatizando aspectos como a procura dos mercados externos, as exportações de capitais excedentes, a acumulação originária e o desenvolvimento geográfico desigual.

Las imágenes de estas obras unifican dramáticamente los temas de la explotación y del “arreglo espacial”. Los centros explotan a las periferias, las metrópolis explotan al campo, el primer mundo subyuga e explota sin misericordia al tercer mundo y le impone el subdesarrollo desde el exterior [...] El campo se rebela contra la ciudad, la periferia contra el centro, el tercer mundo contra el primero. [...] El [...] enfoque, que comparten Luxemburgo y Lenin, es ver al imperialismo como la expresión *externa* y dominante en determinada etapa del desarrollo del capitalismo y lograda bajo la égida del capitalismo financiero, de las contradicciones *internas* a las cuales está propenso sistemáticamente el capitalismo [...]. Ninguno de estos enfoques es satisfactorio. (HARVEY, 1990, p. 442)

De um lado, manifestam-se as contradições internas decorrentes da acumulação de capital. De outro, em face da hegemonia do capital financeiro se evidência uma solução externa para os problemas da acumulação de capital. Na visão de Harvey (1990), nenhum desses enfoques é satisfatório. Mesmo assim são explicações sobre a dinâmica da acumulação de capital no momento histórico de sua expansão em nível internacional, principalmente no século XX, na chamada fase da globalização que vai de meados dos anos 1970 até nossos dias.

O conceito de Imperialismo, de Harvey (1990), é muito mais amplo. Ele abrange o conjunto de estruturas econômicas, políticas e sociais que procuram viabilizar a acumulação de capital. De outro modo, é o capital que procura fugir da desvalorização, em face da crise de sobreacumulação de capital. O uso de novos espaços para continuidade do processo de acumulação de capital exige uma

coordenação entre os países e as instituições multilaterais que garanta a estabilidade nas regras do jogo, que por sua vez permita taxas de lucro em alta.

[...] La concentración de poder económico y político dentro de una región puede convertirse en una base para dominar e explotar a otras regiones. Bajo amenaza de la *devaluación*, cada alianza regional trata de usar a otras como medio de aliviar sus problemas internos. La lucha sobre la *devaluación* toma un giro regional, pero las diferenciaciones regionales se vuelven inestables. Además, las abigarradas *movilidades de capital y de fuerza de trabajo* suele *socavar las propias estructuras regionales* que ayudaron a crear. Las alianzas regionales se estrellan sobre la roca de la competencia internacional y del impulso para *igualar la tasa de ganancias* [...].

[...] La lucha por el control de los centros estratégicos del Estado, el sistema monetario internacional, las instituciones del capital financiero, etc., son preparativos vitales si cualquier facción o región ha de hacer pasar los *costos de la devaluación* a otra región.

El imperialismo es mucho más que esto, naturalmente, pero mucho de lo que pasa por imperialismo descansa en la realidad de la explotación de los pueblos de una región por los de otra que está bajo la égida de alguna potencia superior, dominante y represiva. (HARVEY, 1990, p. 443-444). (O grifo é nosso).

A luta pelo controle de instituições multilaterais como IMF, WB, WTO, UM, ou aquelas que agrupam processos de integração como EU, NAFTA, APEC, ASEAN e MERCOSUL, além de alianças militares como NATO, OCX, OTSC, ou econômicas-políticas como WEF, G-8 e G-20, forma parte da luta do capital que procura novos espaços para fugir da desvalorização. De acordo com Harvey (1990, p. 444), o imperialismo seria apenas uma solução temporária para as crises de sobreacumulação de capital:

Los procesos descritos permiten que la producción geográfica de plusvalía se separe de su distribución geográfica, como sucede con la producción y la distribución social. Puesto que [...] la separación entre la producción y la distribución es una de rocas sobre las cuales se estrella la circulación continua de capital, podemos llegar a la misma conclusión que Marx y Lenin, de que la base para la formación de las crisis se hace más amplia y más profunda [...]. En pocas palabras, no existe un "arreglo espacial" que pueda contener a la larga las contradicciones del capitalismo.

Dai a expressão da obra de Harvey (1990), de que o capitalismo tem seus limites. Entretanto, considerando que ainda há novos espaços de acumulação pouco explorados, como a Índia (que tem a segunda população do mundo com 1,1 bilhões de habitantes) e a África (com 1 bilhão de habitantes), ainda haveria espaços para novos ajustes espaciais e novas acumulações originárias de capital.

De acordo com Harvey (2011, p. 131), os ajustes tecnológicos ou espaciais são parte do processo de expansão do capitalismo:

A crença-fetiche, em seguida, assume que existe uma correção tecnológica ou espaço-temporal para todos os problemas com os quais o capital se depara. Dificuldades na absorção do excedente do capital? Ou: invente uma nova tecnologia e linha de produtos. Ou: expanda geograficamente e encontre um mercado em outro lugar, por dominação colonial ou neocolonial, se necessário (é o que o capital britânico fez com a Índia depois de mais ou menos 1850). E se não houver mercados externos acessíveis? Então exporte capital para criar um novo centro de produção no exterior, onde a aceleração da produção (como na China contemporânea) em vez do “consumo individual” (como nos Estados Unidos tomados por dívida) crie a demanda para enxugar o excedente de capital.

E a acumulação de capital para Harvey (2011, p. 55), depende da disponibilidade de trabalho. Aquilo que Marx, em *O Capital*, chamou de exército industrial de reserva.

Nos últimos trinta anos [entre 1980 e 2010], por exemplo, cerca de 2 bilhões de trabalhadores assalariados foram adicionados à força de trabalho global disponível, em função da abertura da China e do colapso do comunismo na Europa central e oriental. Em todo o mundo, aconteceu a integração das populações camponesas até então independentes das forças de trabalho. O mais dramático de todos esses acontecimentos foi a mobilização das mulheres, que agora formam a espinha dorsal da força de trabalho global. Esta disponível agora uma piscina enorme de força de trabalho para a expansão capitalista.

Essa incorporação de força de trabalho ao modo capitalista de produção deu uma injeção de competitividade às firmas que fluíram para os espaços antes referidos. Mas o capital procurava não só oferta de trabalho, mas de trabalho barato e com baixa organização sindical. Harvey (2011, p. 58) aponta que:

A partir de meados dos da década de 1960, as inovações das tecnologias dos transportes tornaram mais fácil o deslocamento da produção, para áreas de salários mais baixos e fraca organização do trabalho. Nas últimas décadas, [...], as deslocalizações maciças da atividade industrial transformaram radicalmente a forma como funcionam os mercados de trabalho, em comparação com as circunstâncias que em geral prevaleciam antes de 1970.

E nos mercados de trabalho a demanda de trabalho depende do nível de salários o que vai influenciar por sua vez no nível dos lucros. Harvey (2011, p.58-59) afirma que:

A taxa de salário real é definida pelos custos de fornecimento dos bens e serviços necessários para reproduzir a força de trabalho em um determinado padrão de vida aceitável. O que é “aceitável” ou “dado” é um produto da luta de classes, das normas costumeiras e dos pactos sociais (mais frequentemente do que os não tácitos, mas às vezes explícitos como

o direito a saúde decente e educação) realizados normalmente dentro de alguma organização social territorializada.

Assim a procura de novos espaços, com taxas de salários relativamente menores, é parte da dinâmica da valorização do capital. Segundo Harvey (2011, p. 128-129), para entender o capitalismo há que entender alguns princípios geográficos, um dos quais diz que:

[...] todos os limites geográficos de acumulação do capital têm que ser ultrapassados. O capital, Marx escreveu nos *Grundrisse*, “tem de se empenhar para derrubar toda barreira local do intercâmbio, i. e. , da troca, para conquistar toda a terra para seu mercado”. Deve também se esforçar perpetuamente para “destruir o espaço por meio do tempo”.

Segundo Harvey (2011, p. 130), já no Manifesto Comunista de 1848, Marx e Engels, tinham visualizado o desenvolvimento do intercâmbio universal de mercadorias. De acordo com Marx; Engels (2013, p. 13):

As velhas indústrias nacionais foram destruídas ou continuam a sê-lo diariamente. São suplantadas por novas indústrias, cuja introdução se torna uma questão vital para todas as nações civilizadas – indústrias que não empregam mais matérias-primas autóctones, mas sim matérias-primas vindas das regiões mais distantes, e cujos produtos se consomem não somente no próprio país mas em todas as partes do globo. Em lugar das antigas necessidades, satisfeitas pelos produtos nacionais, nascem novas necessidades, que reclamam sua satisfação os produtos das regiões mais longínquas e dos climas mais diversos.

De acordo com Marx; Engels (2013, p. 14), a forma de conquistar os mercados externos seria com os baixos preços das mercadorias:

Devido ao rápido aperfeiçoamento dos meios de produção e ao constante progresso dos meios de comunicação, a burguesia arrastra para a torrente da civilização mesmo as nações mais bárbaras. Os baixos preços dos seus produtos são a artilharia pesada que destrói todas as muralhas da China e obriga a capitularem os bárbaros mais tenazmente hostis aos estrangeiros.

A destruição das muralhas da China é a figura retórica para vencer a competição no mercado. Desse modo, a dinâmica geográfica do capital tem que ser entendida no contexto do processo de sua expansão mundial. Nesse processo, cada espaço tem sua função no tempo. Harvey (2011, p. 123-124), ilustra com alguns exemplos a deslocalização industrial e de serviços:

O desenvolvimento geográfico desigual que resulta é tão infinitamente variado quanto volátil [...]. A fábrica no Norte da China ou em Ohio [EUA] fecha em parte porque se abrem fábricas localizadas no delta do Rio das

Pérolas [sul da China]. O teleatendimento [agora realizado] em Barbados [ex-colônia inglesa no mar caribe] ou o atendimento ao consumidor de Bangalore [Índia], [que antes era feito no próprio local] em Ohio e em Londres e as camisas ou saias usadas em Paris têm etiquetas de Sri Lanka ou Bangladesh, assim como os sapatos que antes eram feitos em Itália agora são do Vietnã.

As fábricas mudam sua localização porque procuram novos espaços nos quais as condições de concorrência permitam obter custos e preços menores, portanto lucros maiores e condições de competição em nível internacional. Alguns serviços, como os teleatendimentos, que antes eram realizados no país, agora podem ser realizados desde o exterior, onde a mão de obra é mais barata. Finalmente, indústrias como as de vestuário e calçados, mais intensivas em trabalho não qualificado, são as mais sensíveis à deslocalização industrial.

Uma visão semelhante à de Harvey (2005) é a de Salama (1999). A semelhança está em que a **relocalização industrial** tem a ver com o encarecimento da produção num espaço e o surgimento de novos espaços regionais ou internacionais que viabilizem a retomada da acumulação de capital.

Para Salama (1999), o processo de abertura comercial provocou uma realocação da produção mundial, com efeitos nas desigualdades territoriais e salariais. As indústrias iam deslocando-se do centro para a periferia, de locais aonde há custos elevados para produzir, para locais onde esses custos são menores.

Quando o custo unitário do trabalho associado à primeira combinação produtiva é menor, e se uma série de condições é favorável à valorização do capital (infraestrutura, legislação fiscal e do trabalho, transparência dos mercados [...]) e os custos de transporte não são excessivamente elevados, é possível o deslocamento geográfico de A (economia do centro) para B (economias semi-industrializadas) de um segmento de uma linha de produção. (SALAMA, 1999, p. 24).

Após o encarecimento dos custos em B é possível deslocar-se para um país C, que apresente custos relativos menores. Mas, também, seria possível uma relocalização de B para A, desde que neste país exista uma inovação tecnológica que aumente a produtividade e ao mesmo tempo aumentem os custos relativos do país B. Neste sentido, a tese de Salama (1999), se assemelha à tese de Vernon (1966), para quem o deslocamento da produção se dá do centro para periferia por uma inovação de produto ou processo de produção.

Desta maneira, os países inovadores sempre estariam na frente no processo de desenvolvimento. No caso analisado por Salama (1999), as realocações têm a ver com fatores que dependem de condições locais e também da taxa de câmbio existente entre as nações A, B, e C. Se a nação C apresentasse uma taxa de câmbio apreciada, poderiam piorar as condições de competitividade desse país. A reestruturação do capitalismo, para Salama (1999, p. 17-39), também pode se dar dentro de um país com mudanças intrarregionais na localização industrial. Neste caso, a análise é semelhante aquela das nações A, B e C, apenas que não há os efeitos da taxa de câmbio, dado que as transações ocorrem em moeda interna. Desse modo, dentro do país as realocações se dariam dos centros mais desenvolvidos, para as periferias menos desenvolvidas.

Finalmente, Salama (1999, p. 39), conclui que:

A globalização tende a ser cada vez mais excludente, produzindo num lugar região de integração do tecido social e em outras regiões de desintegração. Longe de provocar o alardeado universalismo, a abertura rápida das fronteiras aumenta a vulnerabilidade e ao fazê-lo provoca novos vínculos e a criação de circuitos complexos, com modos originais de regulação. O desaparecimento das fronteiras visíveis produz a eclosão de novas fronteiras invisíveis, com a consolidação de regiões de integração ao mesmo tempo em que se desenvolvem regiões de exclusão chamadas de regiões cinzentas.

Assim, se algumas regiões são integradas ao processo de acumulação de capital outras são excluídas. Nesse sentido, o processo de acumulação de capital e a ocupação do espaço são excludentes.

Dentro da literatura marxista e a partir da teoria do imperialismo, vários progressos foram alcançados na análise das relações internacionais e relações inter-regionais. Essa análise relacionava o materialismo histórico, a geografia humana e a economia internacional. A ideia era entender as relações inter-regionais no contexto do capitalismo monopolista e, dentro disso, as alterações no uso do espaço no processo de acumulação do capital. Lipietz (1988, p. 64), menciona que vários autores contribuíram para isso e cita a Rosa Luxemburgo, Lenin, Bukarin, Samir Amin, Cristian Palloix, Arghiri Emmanuel. Ainda esse autor utiliza as contribuições de C. Palloix, *L'économie mondiale capitaliste*<sup>31</sup> e S. Amin, *Le développement inégal*<sup>32</sup> na sua fundamentação teórica.

---

<sup>31</sup> Publicada em 1975.

<sup>32</sup> O subtítulo é: *Essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*, publicado em 1973.

Para o autor supracitado, o sistema capitalista mundial é constituído por formações sociais nacionais dentro das quais se articulam modos de produção. Algumas formações sociais nas quais se iniciou o capitalismo assumem o papel de formações dominantes (o centro) e as outras serão as dominadas (a periferia). A constituição do sistema capitalista mundial teria passado por três etapas: a fase mercantilista, o estágio concorrencial e a fase monopolista internacional.

A fase mercantilista foi a da acumulação primitiva, na qual o comércio exterior foi utilizado pela indústria manufatureira para crescer a um ritmo mais rápido que o ditado pelo mercado interno agrícola. Também foi a fase da pilhagem, do tráfico de escravos e da colonização por exploração, que permitiram a acumulação inicial de capital-dinheiro.

No estágio concorrencial, as formações sociais nacionais competem no mercado internacional. Entretanto, já há uma diferenciação entre elas. Umas têm alta composição orgânica do capital (COK) e produtividade do trabalho e outras têm essas relações mais baixas. Segundo Lipietz (1988, p. 66-67) “um *pseudovalor internacional* se forma no comércio mundial como média dos diferentes valores nacionais”. Neste momento que apareceria a troca desigual no sentido amplo, entre o país com fraca COK e menor produtividade do trabalho e o país com forte COK e maior produtividade do trabalho. Mesmo com a equalização dos lucros, entre os países, a troca desigual estaria fundamentada no intercâmbio sistemático de quantidades desiguais de trabalho, com a vantagem da nação com a COK e produtividade do trabalho mais alta.

Finalmente, no estágio monopolista internacional, o mundo estaria dividido em dois grandes espaços. De um lado, o centro, onde predominam as formas mais desenvolvidas do capitalismo, de outro, a periferia, que se vincula às formas menos desenvolvidas de produção. A mão de obra é melhor remunerada no centro do que na periferia e nessa diferenciação estaria a **troca desigual** em sentido restrito.

Emmanuel assinala outro mecanismo da troca desigual (*sentido restrito*): com a mesma composição orgânica do capital, a diferença de valor da força de trabalho (grosseiramente, de salário) entre os dois países [um o centro e outro da periferia] provoca uma transferência de valor, sempre por perequação da taxa de lucro, para os países onde os operários já são bem mais pagos. (LIPIETZ, 1988, p. 68). (O grifo é do autor).

No estágio monopolista internacional, o capitalismo se expande internacionalmente e incorpora as formações sociais dominadas ao seu circuito de



acumulação. Para Lipietz (1988), segundo a concepção de Emanuel, o aparecimento da troca desigual em sentido restrito está vinculado ao diferencial de valor da força de trabalho entre centro e periferia explicitado na citação seguinte.

Desde que aparecem para o capital do centro os meios formais (capital financeiro) e reais (capital de engenharia), para se *deslocalizar* ele terá tendência a desdobrar-se mundialmente, integrando a seu processo, desta vez *diretamente*, as formações sociais dominadas. Desde então, o trabalhador sul-americano ou africano levará uma **dupla existência**: enquanto **trabalhador ativo**, ele será operário agrícola em uma exploração moderna da United Fruit, ou operário sem-qualificação na fábrica Fiat ou Renault de Rosário ou Córdoba e criará fragmentos de *valor internacional* definido globalmente pelo nível de produtividade atingido pelo capitalismo moderno desdobrado em escala mundial. Mas, enquanto “**consumidor**”, o **valor** de sua **força de trabalho** será definido pelo **padrão de vida médio em sua zona de origem**, valor que representará uma parte menor de capital variável de seu empregador à proporção que ela seja parcialmente reproduzida em um *outro* modo de produção, que assegurará sua subsistência fora da idade madura (exemplo: o “modo da linhagem familiar” na África). (LIPIETZ, 1988, p. 69). (O grifo é do autor e o negrito é nosso).

Como mostrado anteriormente, no estágio monopolista internacional a relação entre o centro e a periferia tem determinadas particularidades. Para Lipietz (1988, p. 74): “Parece-me que Samir Amin aclara esta idéia, estudando os ‘modelos de desenvolvimento’ do centro (‘acumulação autocentrada’) e da periferia (‘extroversão’)”.

Na acumulação autocentrada, a acumulação de capital seria endógena, pela lógica da reprodução ampliada do capital, conforme os interesses dos capitalistas nativos de elevação ou pelo menos manutenção das taxas de lucro. A lógica de acumulação própria seria a da corrida à mais-valia relativa. A relação entre os departamentos de produção assim é descrito nesse modo de acumulação:

Um tal modelo de crescimento equilibrado *autocentrado*, em que a *seção I (produção dos meios de produção)* tem por mercado a *seção II (bens de consumo)* local, e onde os trabalhadores organizados pelo capital produzem cada vez mais valores de uso (e mais-valia), mediante o que lhes é deixada a possibilidade de comprar *no local* uma massa crescente dos valores de uso produzidos (se não a mais-valia não poderia ser realizada e a acumulação ampliada não teria lugar), este modelo apresenta uma dinâmica específica: a extensão das relações capitalistas (e, primeiramente, da esfera mercantil) a todos os aspectos da vida cotidiana. (LIPIETZ, 1988, p. 75-76). (O grifo é do autor e o negrito é nosso).

A acumulação endógena enfrenta uma limitação. A reprodução ampliada exige o aumento da mais-valia relativa, o que aumenta a composição orgânica do capital e provoca a baixa tendencial da taxa de lucro. Sem entrar na discussão

teórica a respeito da baixa tendencial, a periferia (a extroversão) passa a cumprir seu papel. Conforme Lipietz (1988, p. 76):

Aqui, nos diz S. Amin, a relação centro/periferia reencontra seu papel, não, como pensava Rosa Luxemburgo, pelo viés de “problema da realização”, mas pelo viés da luta contra a baixa tendencial da taxa de lucro.

Na opinião de Lipietz (1988, p. 78), a função da periferia (com acumulação extrovertida, dirigida para fora) seria dar um fôlego à acumulação capitalista, baseada na troca desigual em sentido restrito.

O modelo autocentrado não pode ser concebido, pois, sem a existência de uma “fonte” de mais-valia diferencial: a periferia. E reencontra-se o *processo de articulação* tal qual evoquei: primeiramente, uma relação de dominação permitindo a *troca desigual em sentido amplo*, depois uma relação de integração/*deslocalização da produção industrial* (sob a égide do capital financeiro e da tecnologia do centro), operando-se a extração do sobrelucro pela troca desigual no sentido restrito (jogo sobre as zonas de salários). (O grifo é nosso).

Na relação entre o centro e a periferia a primeira é dominante e a segunda dominada. A continuidade do processo de acumulação de capital no centro, depende da expansão deste último para a periferia, a qual terá que apresentar condições de produção que aumentem a taxa de lucro do centro. Por sua vez, a periferia assume sua condição de subdesenvolvimento pela impossibilidade de acumulação de capital. A acumulação de capital da periferia se dirige ao centro. Este modelo extrovertido da periferia é definido por Lipietz (1988, p. 80) do seguinte modo:

[Na periferia] há um *setor de exportação* recaindo sobre matérias primas (indústrias e agroalimentares) e a partir de uma data recente, produtos do trabalho de montagem pouco qualificado. O rendimento deste sector é largamente exportado, por seu turno para o capital do centro. Quanto ao resto, remunera muito fracamente uma classe operária, que se reproduz sobre uma base de consumo muito *estreita* (e cujos constituintes são reproduzidos pelo sector *pré* ou *paleocapitalista* local), e, mais fortemente, as classes dominantes locais. Estas podem participar da “sociedade de consumo mundial”, mas devem *importar* seus bens de luxo. Sua situação econômica de classe (proprietários fundiários, etc.) não as constrange a acumular quase nada. Todavia, este mercado restrito pode, por seu turno, induzir a uma industrialização secundária para os bens de consumo de luxo: é a política do *import-substitution*, que, por sua vez, equipa-se na seção I do centro. (LIPIETZ, 1988, p. 80).

Finalmente, algumas características da periferia são apontadas: a capacidade de financiamento e os mercados dependem do centro e o multiplicador keynesiano e

acelerador não agem (eles funcionam no centro, para a demanda vinda da periferia). Além disso, haveria uma tendência à marginalização das massas de trabalhadores, com persistência da mão de obra excedente, do desemprego e o subemprego. A dependência tecnológica do centro é vital, toda a divisão do trabalho depende da égide do capital financeiro e da engenharia do centro. (LIPIETZ, 1988, p. 81).

A apresentação dessa teoria marxista das relações inter-regionais é realizada a partir da crítica de Vernon (1966)<sup>33</sup>. Este autor apresenta uma análise baseada no ciclo do produto, e na demanda. Segundo ele, as firmas têm uma visão mundial de seus centros de pesquisa, de seus centros de produção de componentes, centros de montagem e seus mercados. Entretanto, a análise se refere ao produto. Lipietz (1988), apoiado na visão de Palloix e Aglieta, entende que a análise se deve dar a partir dos ramos de produção e não do produto, como o fez Vernon (1966).

A economia que se está analisando apresentaria as seguintes características:

[...] tocamos na descrição de uma economia capitalista mundial no estágio da integração, onde o desenvolvimento desigual das regiões mundiais [...] permite ao capital monopolista redefinir a alocação de capital e o processo de trabalho internacional, *apreendendo essas mesmas diferenças como funcionais à divisão do trabalho no interior de um processo de valorização do capital único*, processo este, aliás, que reproduz as desigualdades de desenvolvimento entre regiões autocentradas e extrovertidas. (LIPIETZ, 1988, p. 96).

A análise do ramo seria superior ao da firma e à pobreza de um valor de uso isolado (o ciclo do produto de Vernon). Seguindo o pensamento de Palloix e Aglieta, Lipietz (1988, p.96-97), afirma que para analisar cientificamente a nova divisão do trabalho:

É preciso adotar uma problemática de *ramo*, isto é, considerar o estado da *divisão do trabalho entre ramos*, as formas necessárias de *articulação entre ramos* (que freqüentemente tomam a forma de externalidade), a divisão do trabalho *no seio* do ramo [e sua localização no espaço] (centros de pesquisas, centros de fabricação, centros de montagem), as condições de articulação dos *diversos estádios* de elaboração no seio do processo de trabalho (estado do sistema de transportes e comunicações) e as condições pelas quais o capital financeiro (e o capital de engenharia) pode gerar o processo de valorização (controle da mais-valia) na cadeia, frequentemente formal, da circulação simples de mercadorias e patentes. Vê-se, assim, que uma produção aparentemente autônoma pode ser integrada em um processo de acumulação que a *domina* (pelo jogo das taxas anuais, dos contratos de produção associada, etc.). (LIPIETZ, 1988, p. 96-97).

---

<sup>33</sup> Investimento internacional e comércio internacional do ciclo do produto. *Quartely Journal Economics*, maio de 1966.

A articulação entre o centro e a periferia se daria pela deslocalização no espaço de centros de pesquisas, centros de fabricação, centros de montagem do centro para a periferia, mas numa especialização diacrônica. A especialização do ciclo do produto de Vernon tem essa característica. A produção se desloca do centro para a periferia ao longo do tempo. Com a nova divisão internacional do trabalho a especialização seria sincrônica onde:

[...] os diversos tipos de trabalho que concorrem para os processos de produção que se entrecruzam no ramo. No mesmo tempo teórico, a “pesquisa e desenvolvimento” prossegue nos **grandes centros de engenharia**, a indústria de precisão nas **regiões com bom meio industrial** e o trabalho totalmente banalizado **lá, onde a mão-de-obra é menos cara**, tudo para um mercado cujo centro de gravidade pode deslocar-se independentemente para cada produto do ramo. (LIPIETZ, 1988, p. 97). (O grifo é do autor e o negrito é nosso).

A especialização é sincrônica porque ocorre em diferentes espaços ao mesmo tempo. A montagem do bem final se daria num espaço determinado que garantisse um maior lucro. A venda da produção no mercado final concretiza a troca desigual em sentido restrito, de tal modo que se mantém a distância entre centro, desenvolvido, e a periferia, em subdesenvolvimento. Somente é possível o desenvolvimento no centro, com o subdesenvolvimento da periferia, e o que garante isso é a ampliação do comércio exterior e a movimentação dos capitais produtivos em nível internacional.

A produção na periferia muitas vezes abastece o centro do país e os centros do exterior. Desse modo, na análise espacial se tem que diferenciar as relações econômicas inter-regionais e as relações econômicas internacionais. Nas internacionais temos as variáveis monetárias e aduaneiras<sup>34</sup> que interferem no processo. Nas inter-regionais a moeda é única e, no geral, não há barreiras para o deslocamento de mercadorias, isto também vale para áreas de integração com moeda única. O enfoque inter-regional vai analisar como se distribui a produção dos ramos, dentro da formação social nacional, entre regiões desigualmente desenvolvidas. As dinâmicas das demandas, externa e local, irão determinar a distribuição espacial da produção entre as regiões.

De acordo com Lipietz (1988, p. 98-99), as regiões poderiam ser classificadas em três categorias:

<sup>34</sup> As variáveis monetárias se referem às taxas de câmbio entre a moeda local e as estrangeiras e às taxas de juros. As variáveis aduaneiras se referem às barreiras tarifárias e não tarifárias.

Região I: As que apresentam um forte meio tecnológico, com ligações estreitas entre os centros de negócios, os centros de engenharia e os estabelecimentos de pesquisas e de ensino tecnológico e científico. Nelas as “externalidades” (em relação aos ramos) são intensas e o *valor da força de trabalho*, assim como a fração qualificada da mão-de-obra, são *importantes*.

Região II: As que apresentam uma densidade de mão-de-obra qualificada (técnicos, operários qualificados), o que supõe uma tradição industrial correspondendo ao menos ao estágio da grande indústria e um *valor médio da força de trabalho*.

Região III: As que apresentam *reservas de mão-de-obra* que se pode considerar como *não-qualificada* e com *valor de produção muito baixo*, porque são produzidas pela dissolução de outros modos ou pelo declínio de indústrias obsoletas, correspondentes a um estágio anterior da divisão do trabalho. (O grifo é nosso).

Como mencionado anteriormente, as regiões desigualmente desenvolvidas se classificam de I a III. A região I pode ser identificada como o centro e a região III como a periferia. Em termos relativos, o valor da força de trabalho e os salários são maiores na região I em relação à região III. Dentro de um ramo de produção podem ser fabricados produtos de diferentes qualidades. Alguns produtos mais simples podem ser fabricados na região III e outros mais sofisticados na região I. A divisão do trabalho entre as regiões vai depender de como o ramo organiza espacialmente a produção, de tal modo que as condições de lucratividade do ramo, como um todo, sejam mantidas na formação social nacional e no mercado externo. A articulação entre as regiões foi sintetizada assim por Lipietz (1988, p. 99):

Entre estes três tipos de regiões [...], a articulação corresponde ao estágio da integração, com formação de um valor inter-regional determinado pela produtividade global dos ramos e um intercâmbio desigual (no sentido restrito) em benefício das primeiras. Os circuitos de ramos que são implantados atribuem a direção do processo de trabalho (engenharia) e de valorização a uma região I, a fabricação qualificada a uma região II e a montagem desqualificada a uma região III, e isto independentemente do centro de gravidade do consumo do produto final (em geral, a região I). (O grifo é nosso).

A separação entre centro de gravidade do consumo do produto final e a região de produção foi facilitada pela revolução nas comunicações, nos transportes e na informática. A produção é sincrônica, porque o ramo pode segmentar a produção de peças entre as diversas regiões, e realizar, a montagem final, na região onde as condições de lucratividade sejam as melhores para o capital. Como menciona Lipietz (1988) haveria um intercâmbio desigual favorável às regiões de tipo I.

Em relação às possibilidades de industrialização das regiões de tipo III cabem algumas observações. Lipietz (1988, p.101), aponta que Vernon (1966), definiu três condições para a industrialização de um país em desenvolvimento e que podem ser estendidas para a implantação de um circuito do ramo numa análise inter-regional. As três condições são: a indústria requer abundância de força de trabalho, uma forte sensibilidade ao preço da demanda e autossuficiência dos estabelecimentos.

Pela primeira condição, o capital variável deveria ser importante no empreendimento industrial. Ou seja, espera-se que exista interesse em deslocalizar indústrias de montagem que não demandem grandes imobilizações em capital constante, principalmente em equipamentos. A segunda condição, refere-se a elasticidade da demanda, quanto mais elástica for a demanda maiores as possibilidades de procurar novas localizações em regiões com custos mínimos da força de trabalho, considerado o custo de transporte até o centro final de consumo. E, a terceira condição, implicaria em que industrialização periférica só poderia ter lugar na forma de estabelecimentos com poucas ligações com outros centros de produção próximos, uma produção isolada, ou do tipo enclave.

Outro autor que trata do padrão centro-periferia é Krugman (1992 e 2011). A contribuição desse autor é importante porque permite entender como se dá a produção do espaço conforme desenvolve o capitalismo.

A intenção original de Krugman (1992) era proferir umas conferências, na Bélgica, sobre a mobilidade internacional dos fatores. O motivo da temática é que nos anos 1980 houve um aumento crescente da mobilidade do capital, além do mais, havia a discussão sobre a formação da União Europeia que levaria a aumentar a mobilidade dos fatores de produção dentro dessa União. Paul Krugman, um especialista em economia internacional, pensava que poderia tratar da mobilidade dos fatores, levando em consideração aquilo que ele chama de nova teoria do comércio internacional, baseada em rendimentos crescentes de escala e concorrência imperfeita.

Conforme Krugman (1992), no desenvolvimento de seu trabalho se deu conta que na teoria do comércio internacional se trabalha com hipóteses como, os fatores de produção (capital e trabalho) não se movimentam em nível internacional e, também, não se levam em consideração os custos do transporte. Ao desenvolver seus modelos constatou que, os fatores de produção se poderiam movimentar e deveriam considerar-se os custos de transporte dos bens.

Deste modo, os modelos que esse autor estava trabalhando eram mais próximos das teorias de localização do que das teorias do comércio internacional. Ele diz que o livro dele poderia ter tido como título Localização e Comércio ao invés de Geografia e Comércio: “El término ‘Localización’ parecía demasiado restrictivo para esta disciplina. La teoría de la localización, por otra parte, pertenece a un campo mucho mayor, la geografía económica”. (KRUGMAN, 1992, p. 5).

Krugman (1992, p.7) diz que: “Por ‘geografía económica’ entiendo ‘la localización de la producción en el espacio’; es decir la rama de la economía que se preocupa de dónde ocurren las cosas”. Mais adiante, esse autor se lembra da importância de ver o que acontece no interior dos países: “[...] una de las mejores formas de comprender cómo funciona la economía internacional consiste en empezar observando qué sucede en el interior de las naciones”.

Para isto Krugman (1992), formula seu modelo de centro-periferia, apenas dentro de um país. Ele chama atenção para a característica mais importante da distribuição geográfica da atividade econômica, a concentração. Se há concentração há rendimentos crescentes. Estes rendimentos podem ser externos à empresa (economia de aglomeração) ou podem ser internos a ela, economias de escala. Como mencionado anteriormente, o autor entende que os rendimentos crescentes de escala e concorrência imperfeita representavam a economia dos anos 1990.

A concentração geográfica é definida por Krugman (1992, p. 20):

Según nuestro modelo, la concentración geográfica nace, básicamente, de la *interacción* de los *rendimientos crecientes*, los *costes de transporte* y la *demanda*. Si las economías de escala son lo suficientemente grandes, cada fabricante prefiere abastecer el mercado nacional desde un único emplazamiento. Para minimizar los costes de transporte, elige una ubicación que permita contar con una demanda local grande. Pero la demanda local será grande precisamente allí donde la mayoría de los fabricantes elijan ubicarse. De este modo existe un *argumento circular* que tiende a mantener la existencia del Cinturón Industrial una vez éste creado. (O grifo é nosso)

Deste modo, a explicação da evolução do cinturão industrial dos EUA seria a seguinte. Nos primórdios da economia americana, quando ainda a população agrícola era predominante, a indústria tinha poucas economias de escala e o transporte era caro, com o qual a indústria era dispersa e estava ao lado do mercado. Quando o país iniciou sua transição industrial, a indústria se desenvolveu nas áreas onde a população agrária estava concentrada. Durante a segunda metade do século XIX, as economias de escala cresceram, os custos de transporte caíram e a população no campo não cresceu. Desta maneira, as vantagens iniciais do

cinturão industrial caíram. Mesmo assim, por alguns anos, o núcleo da manufatura se manteve intato, apesar da expansão para o oeste do país.

Krugman (1992) ressalta dois elementos que podem alterar o modelo centro-periferia. O primeiro elemento são as expectativas. No modelo existem duas regiões, nas quais as economias de escala são muito mais significativas que os custos de transporte e se espera que as indústrias se concentrem no leste ou oeste do país. Os capitalistas podem migrar mais facilmente que os trabalhadores de uma região para outra.

Supóngase que el Este y el Oeste poseen el mismo número de agricultores, y que el Este tiene algo más de industria, de manera que, en virtud de su mejor base industrial, pueda ofrecer un salario industrial superior. En este caso, sería de esperar un traslado de industrias del Oeste al Este. Pero, supongamos que por alguna razón desconocida, el público esté convencido de que será el Oeste, y no el Este, el destino último de las fábricas, y que, como resultado, los salarios reales del Oeste acaban superando a los del Este. Esta creencia inducirá una emigración aparentemente inexplicable desde la región con *salarios reales más altos* [Este] a la *que los tiene menores* [Oeste] – y esta emigración al final invertirá el orden de los salarios. (KRUGMAN, 1992, p. 35). (O grifo é nosso).

Se as economias de escala (as economia internas) são maiores que o custo de transporte, não dá para entender o motivo de sua mudança para o Leste. O que se esperaria como normal seria a mudança de empresas para locais de salários menores (Oeste). O crescimento dos salários depende das condições locais do mercado de trabalho. Se a oferta de trabalho é elástica e abundante, os salários subiriam lentamente. E quando comprometerem a taxa de lucro, isso poderá ser motivo de uma nova realocização.

O segundo elemento, mencionado por Krugman (1992) que pode alterar o modelo centro e periferia, seria a existência de uma quase política industrial. Medidas de promoção para atrair empresas feitas pelos Governos locais podem ter resultado positivo. Mas não basta isso, se houver um pessimismo em relação ao futuro de uma região, este se pode autoconfirmar.

Após discutir o modelo centro-periferia (uma ideia macro), Krugman (1992), passa a tratar localização industrial (ideia micro). Para isto ele se fundamenta, teoricamente, nas ideias de Marshall<sup>35</sup> (1920). Foi este que apontou três razões para a concentração da atividade industrial em determinado lugar:

---

<sup>35</sup> Marshall. Alfred. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1920.



En primer lugar, gracias a la concentración de un elevado número de empresas de un ramo en el mismo lugar, un centro industrial crea un mercado conjunto para trabajadores cualificados; este mercado conjunto beneficia tanto a los trabajadores como a las empresas. [...] En segundo lugar, un centro industrial permite el aprovisionamiento, en una mayor variedad y a un coste inferior, de factores concretos necesarios al sector que no son objeto de comercio. [...] Por último, debido a que la información fluye con más facilidad en un ámbito reducido que a lo largo de grandes distancias, un centro industrial genera lo que podríamos llamar de ósmosis tecnológica (technological spillovers). (KRUGMAN, 1992, p. 43 e 44).

Sobre a primeira razão apontada, Krugman (1992), faz uma complementação às ideias de Marshall (1920). Para esse autor, o mercado de trabalho conjunto está fundamentado na existência de economias internas de escala. Assim a escolha de uma única localização produtiva é benéfica às indústrias que teriam à sua disposição os trabalhadores.

Outro assunto relevante para a localização das empresas se refere ao mecanismo de determinação dos salários dos trabalhadores. Se as indústrias se instalam em duas localizações teóricas (Leste ou Oeste de um país) haverá uma divisão no mercado de trabalho com menores pressões salariais, entretanto haverá menores economias de escala. Já se houver a localização apenas numa região do país, os trabalhadores poderão organizar-se e pressionar por maiores salários. Na avaliação de Krugman (1992, p. 55-56):

La idea de sentido común de que a la empresa le gustaría aislarse en una determinada localización con el fin de explotar a los trabajadores, es en realidad correcta; pero lo crucial es que los trabajadores rehuirán instalar-se en un sitio como éste si pueden evitarlo y, por ello, las empresas acabarán aceptando que es más rentable establecerse en un núcleo industrial en vez de hacerlo en una ubicación aislada.

A reflexão anterior é válida até que se apresentem deseconomias de aglomeração. A tendência é para concentração em grandes mercados de trabalho. Mas o custo de vida e os salários tendem a ser maiores nas aglomerações industriais, o que pode inviabilizar a localização de indústrias mais intensivas em trabalho. O aumento no custo de vida provoca pressões por aumentos nos salários nominais. E se os salários reais crescerem acima da produtividade do trabalho, a lucratividade do capital cai. Como referido antes, isto afeta mais as indústrias intensivas em trabalho.

Sobre a segunda razão apontada por Krugman (1992, p. 43-44), da importância dos insumos intermediários no produto final, ele afirma que:

En particular, sabemos que la posibilidad de que se forme un esquema centro-periferia depende *negativamente* de los costes de transporte, *positivamente* del porcentaje de demanda que no tiene ubicación forzosa, y, también *positivamente*, de la importancia de las economías de escala. (KRUGMAN, 1992, p. 59).

Portanto, quanto menores os custos de transporte, maior será a participação dos insumos intermediários na produção final na mesma localidade e maiores as economias de escala na produção de insumos intermediários e produtos finais, em consequência disso, maior será a aglomeração industrial no centro. Porém este enfoque é estático e não reflete as mudanças nas tecnologias e salários dos trabalhadores.

Por último, ao tratar dos *technological spillovers*, Krugman (1992, p. 60-62), apresenta um pensamento de dúvida:

[...] aunque estoy seguro de que verdaderos procesos de ósmosis tecnológica juegan una función importante en la concentración de algunos sectores, no por ello hay que suponer que ésta sea la razón principal – ni tan siquiera para la propia industria de alta tecnología. (KRUGMAN, 1992, p. 62).

Krugman (1992, p. 62-67) apresenta os coeficientes de Gini de concentração industrial e concluiu que tanto a indústria de alta tecnologia quanto aquela pouco avançada tecnologicamente, estão concentradas. “Por consiguiente, cualquiera que sea la fuerza que conduce a los sectores industriales a concentrarse en un lugar, ésta no tiene que ver únicamente con efectos externos de tipo tecnológico”. (KRUGMAN, 1992, p. 67).

Ao tratar de alguns casos históricos da indústria dos Estados Unidos se faz esta pergunta: “¿Podemos concluir que los mecanismos que determinan la localización de las industrias se han modificado con el paso del tiempo?”. (KRUGMAN, 1992, p. 70). Ele responde que:

[...] todas las industrias manufactureras, al irse desarrollando, tienden a volverse menos dependientes del mercado de trabajo compartido, de los factores de producción que le son específicos y de los trasvases tecnológicos que alientan la concentración geográfica

E logo apresenta o caso da indústria de pneus dos EUA, que antes de 1930 estava concentrada na cidade de *Akron*. Esta cidade chegou a concentrar mais que uma centena de empresas fabricantes de pneus, que foram para lá atraídas com incentivos financeiros da Câmara de Comércio da referida cidade. Estas empresas:

[...] fueron el caldo de cultivo de los *salarios más elevados* de los Estados Unidos y que, asimismo, atraieron inmigrantes de todas partes [...]. Al estandarizarse la producción de neumáticos, *las empresas se fueron dispersando*, con vistas a acercarse del mercado. [...]. El final resultó ser, de hecho, muy repentino. [...]. Ningún fabricante importante de neumáticos está situado en la actualidad [em1990] en la que fue, en un tiempo, la capital mundial de los neumáticos". (KRUGMAN, 1992, p. 70-71). (O grifo é nosso).

Após uma grande concentração industrial, a indústria de pneus se foi dispersando acompanhando os fabricantes de automóveis que passaram a ter que atender à demanda que estava dispersa em todo o território dos EUA. Seria um efeito decorrente da expansão do mercado interno.

Os estudos de casos históricos levaram Krugman a concluir que:

Parece un hecho cierto, por tanto, que se da algún tipo de *ciclo vital de los productos*, según el cual las nuevas industrias emergentes florecen al principio en distritos industriales localizados, y al ir madurando, van dispersándose. (KRUGMAN, 1992, p. 71). (O grifo é nosso).

Finalmente, em relação à localização industrial, Krugman (1992, p. 75), ressalta que os contextos históricos têm importância:

Lo importante es que la lógica de la concentración permanece inalterada. *Personas* [...] inician un *proceso acumulativo* en el que la presencia de un gran número de empresas y trabajadores proporciona un incentivo para que más empresas y trabajadores se concentren en algún lugar concreto. El resultado puede estar determinado, a un gran nivel de agregación, por las *materias primas* y por las *tecnologías disponibles*; pero, por lo inmediato, los accidentes históricos continúan teniendo una importancia capital.

Ou seja, as indústrias surgem por alguma habilidade (tecnologia) que se foi desenvolvendo em algum lugar para atender à demanda local. Para expandir a produção tem que haver trabalho qualificado, matérias primas e, logo, aumento nas escala de produção, economias internas de escala e economias externas. O ciclo vital das empresas se fecha quando a demanda se expande em outras regiões do país ou quando surgem deseconomias externas, que forçam uma **relocalização industrial** para outras regiões do país ou do exterior.

O terceiro capítulo de Krugman (1992, p 77-110), trata da diferença que existe entre regiões e nações. Esta preocupação surgiu a partir do projeto da Comunidade Econômica Europeia (CEE) que depois se transformaria em União Europeia. A ideia do autor era comparar a experiência de industrialização dos Estados Unidos, um

país confederado, com os países da Europa Ocidental que formavam parte da CEE. Para esse autor uma nação não é uma região ou uma localização.

Uma localização está referida a uma cidade, ou uma pequena aglomeração de cidades, uma área pequena, que permita que os trabalhadores troquem de emprego sem ter que mudar de moradia, em que os bens e serviços produzidos possam ser entregues com facilidade, e os contatos profissionais possam ser fluidos.

Uma região pode aparecer no modelo centro-periferia.

[...] no existe de nuevo ninguna razón para pensar que las *fronteras nacionales* definan *regiones* relevantes. [...] seguramente Toronto es parte del *centro* – de hecho, la zona industrial del estado de Ontario generalmente es considerada por los geógrafos como parte de un *Cinturón Industrial común a Canadá y Estados Unidos* – mientras que Idaho forma parte de la *periferia*. Por otra parte, el *cinturón industrial europeo* se extiende a lo largo de las *fronteras de Francia, Bélgica, Luxemburgo y Alemania* [...]. (KRUGMAN, 1992, p.79). (O grifo é nosso).

Assim as regiões podem superar os limites de uma nação. Entretanto as fronteiras das nações são importantes, dado que é nelas que se dá uma divisão inter-regional do trabalho:

Las naciones son importantes – es decir, deben ser incluidas en un modelo, para que éste esté completo – porque en ellas existen gobiernos cuyas políticas afectan al movimiento de los bienes y los factores. En particular, las fronteras nacionales con frecuencia actúan como barreras al comercio y a la movilidad a los factores de producción. Todos los países contemporáneos imponen restricciones a la movilidad del trabajo. Muchos países imponen restricciones al movimiento del capital, o como mínimo amenazan con hacerlo. Por último, a pesar de las continuas negociaciones para liberalizar el comercio internacional, todavía existen por todas las partes barreras reales o potenciales a la movilidad de las mercancías. (KRUGMAN, 1992, p.80).

As nações têm papel importante na localização industrial. A partir disso Krugman (1992) faz uma análise comparativa dos índices de especialização industrial de regiões dos EUA com alguns países da CEE e conclui que:

[...] “la concentración geográfica ha ido mucho más allá en América que en Europa. ¿Cuál a razón? Obviamente, la existencia de barreras al comercio. [...] Incluso tras la formación de la CEE, las fronteras han continuado siendo obstáculos al comercio [...]. El resultado es que la localización económica en Europa ha sido menos concentrada que en los Estados Unidos. (KRUGMAN, 1992, p.87-88).

Em relação à concentração industrial nos EUA, ela teve um pico de localização no ano 1920. Entre 1947 e 1985 a concentração geográfica industrial teve um retrocesso.

No modelo centro-periferia, Krugman (1992, p 98-99) conclui que o processo de localização segue a forma de **U**. Com altos custos de transporte existe uma produção de bens agrícolas locais. Com a queda dos referidos custos se forma um padrão centro (industrial) e periferia (agrícola). Com o tempo os custos de transporte caem ainda mais, ali a localização deixa de importar e as regiões poderiam alcançar um nível de bem-estar igual. Entretanto o autor aponta que uma integração forte é boa, mas uma limitada é dolorosa.

Nas considerações finais, Krugman (1992), diz que as transações no espaço exigem custos e existem economias de escala na produção. A localização da produção se dará onde a demanda seja grande e exista uma oferta de fatores que compense o investimento. Assim a geografia econômica (a localização das atividades) é importante:

Las comparaciones regionales ofrecen una fuente enorme, y casi sin explotar, de conocimientos de como realmente funciona a economía. [...] la perspectiva geográfica es también útil a la hora de ofrecer un enfoque alternativo en economía internacional.” (p. 109-110).

Esse autor chama atenção mencionando que as ideias apresentadas no seu livro não são novas. Ele disse que apenas tentou chamar atenção para tópicos já estudados por outros autores e depois esquecidos. Finalmente ele menciona que:

No estoy aquí, sin embargo, para luchar contra la filosofía de mi profesión, sino para explotarla: al demostrar que los modelos de geografía económica pueden ser bonitos y divertidos, espero atraer a otras personas a este campo virgen. (KRUGMAN, 1992, p.109).

Há vinte anos Krugman (1992) formulou as bases da nova geografia econômica. A intenção desse autor era chamar atenção dos economistas do *mainstream* para a dimensão espacial da economia. E ele acha que teve sucesso nisso:

[...] Twenty years ago I hoped that economists could be induced to study an important but neglected aspect of the economy – and even a cursory glance at the frequency of papers on spatial and geographic issues in mainstream economics journals shows that this has happened. In 2006, the Federal Reserve (SCHREFT, 2006) held a major symposium on the New Economic Geography; in 2009 geography was the main concern of THE WORLD BANK's World Development Report 2009. Reshaping Economic Geography (2009). (KRUGMAN, 2011, p. 2).

Uma das críticas ao trabalho de Krugman (1992) é que ele tratou de coisas muito velhas que foram importantes um século atrás, mas que hoje não seriam mais relevantes. Grande parte do trabalho de Krugman (2011) está dedicada a refutar essa crítica e fazer uma autocrítica. Ele reconhece a crítica e diz que a nova geografia econômica era mais adequada para as economias avançadas de 1900 do que a de 2010. Mas o autor acha que o foco da economia também mudou:

[...] while a focus on advanced economies might suggest that it's time to downplay the emphasis on tangible factors like transportation costs in favor of intangible factors like information spillover, *the old new economic geography* gains a new lease on life once you shift your focus to the developing countries that now account for most of the world's economic growth. (KRUGMAN, 2011, p. 2-3). (O grifo é nosso).

Na verdade o trabalho de Krugman (1992) representou uma fase de transição da economia dispersa para o padrão centro-periferia, que passa a ocorrer quando caíram os custos de transporte, aumentaram as economias de escala e a participação da indústria manufatureira da economia estava em expansão. O autor queria chamar a atenção dos economistas para as aglomerações industriais:

And it was, as I hoped it would be, a sort of door-opener for economists to other geographical issues, notably the formation of *industrial clusters*. Indeed, *industry localization*, rather than broad core-periphery patterns, has been the focus of the great bulk of empirical work since the new economic geography crystallized. Now there are, obviously, factors that will loom much larger at the level of individual industrial clusters than at the level of broad core-periphery patterns. I found myself invoking the Marshallian trinity: *specialized providers of industry inputs*, *thick markets for specialized labor skills*, and information spillovers (I think, though I'm not sure, that I can claim credit for the new popularity of Marshall's wonderful line: "The mysteries of the trade become no mystery, but are, as it were, in the air.") I think it's fair to say, however, that my own work – and to some extent that of others – tended to favor *the first two elements* of the Marshallian trinity over the third. (KRUGMAN, 2011, p. 5). (O grifo é nosso).

O autor reconhece que o tema localização industrial tem sido mais trabalhado que o modelo centro- periferia e que no enfoque de Marshall merecem mais atenção o fornecimento de insumos especializados e a existência de amplos mercados de trabalho de mão de obra especializada.

Mas o que se poderia dizer das mudanças na geografia econômica no mundo nos últimos vinte anos? Que está diminuindo a importância das Nações Avançadas e aumentando a das Novas Economias Industrializadas (NEI). Nas palavras de Krugman (2011, p. 6):

[...] The new economic geography was mainly a story about manufacturing, and in 1991 high-income nations accounted for 84 percent of the world's manufacturing value-added.

Today that fraction is below 70 percent, with most of the *growth* in manufacturing taking place in emerging nations, above all China. And here's the thing: as I've said, new economic geography has a kind of steampunk feel, so that the stories it tells seem more suited to the U.S. economy of 1900 than that of 2010 [...].

And guess what? Chinese economic geography is highly reminiscent of the economic geography of advanced nations circa 1900 – and it fits gratifyingly well into the new economic geography framework. (O grifo é do autor).

Na China, um padrão centro-periferia foi verificado com intensa migração das regiões oeste e central para a região costeira e, dentro dessa região para o cinturão manufatureira do sudeste e secundariamente para a área de Pequim. A produção da China está dirigida mais ao mercado internacional do que ao mercado doméstico, esta seria uma diferença com a industrialização dos EUA. Mas a diferenciação entre regiões é muito semelhante ao surgimento do cinturão manufatureiro dos EUA no século XIX. (KRUGMAN, 2011, p. 6).

Mas isto invalidaria a nova geografia econômica?

[...] Yes and no. [...] I argued that to understand the welfare effects of Chinese-style industrial localization we have to think in terms of models in which external economies of scale at the national level are embedded in a wider trading system, which is not the *way I was thinking in the original new economic geography work*. But it's not a violent break -- and anyway, it basically involves integrating *new economic geography* with the *new trade theory* (or, rather, the old new trade theory – it's in its fourth decade), which was where the new geography came from in the first place. [...].

In sum, it turns out that the concepts and approaches of the new economic geography aren't backward-looking after all. They're utterly relevant to understanding developments in the world's fastest-growing economies. (KRUGMAN, 2011, p. 6).

Assim, embora existam diferenças nos novos processos de industrialização, Krugman (2011), entende como forças relevantes da aglomeração industrial, as economias de escala em nível nacional que estão inseridas no sistema internacional de comércio, a globalização. Ele também ressalta que é importante integrar a velha nova geografia econômica (economias de escala, custos de transporte e tamanho do mercado) com a velha nova teoria do comércio internacional (economias de escala, concorrência imperfeita, diferenciação do produto, comércio intraindústria).

Finalmente Krugman (2011), conclui que seu esforço tem sido bem sucedido, levando os economistas a pensar sobre a localização e a estrutura espacial na análise da movimentação dos fatores de produção.

Outra contribuição que relaciona os conceitos de centro e periferia com os diferenciais de salários entre os países e regiões é o trabalho de Masahisa; Krugman; Venables (2002, p. 290-308). Ao analisar o desenvolvimento econômico e a dispersão na indústria lembram o argumento padrão de que o comércio levaria a equalização dos preços dos fatores. Também assinalam que os preços dos fatores, sobretudo os salários, não são muito uniformes no mundo. Ainda mencionam que no último quartel do século XX houve um estreitamento da diferença salarial entre países de baixos salários e o Ocidente avançado. Tomando por base os salários nos EUA (número índice =100), em Taiwan o índice salarial passou de 6 para 34 e, na Coréia do Sul, de 6 para 43, entre 1975 e 1995 respectivamente.

O modelo apresentado pelos autores, antes referidos, separa o mundo num centro próspero e uma periferia pobre. A dinâmica das mudanças está dada por um aumento secular na demanda de produtos manufaturados. De acordo com Masahisa; Krugman; Venables (2002, p. 289-290), a expansão industrial se dá do centro, que tem altos salários, para a periferia que tem salários mais baixos, onde a produção seria sustentável (leia-se lucrativa).

[...] imaginemos uma economia mundial na qual *uma região*, inicialmente, conseguiu uma vantagem que lhe fornecia um auto-reforço na indústria, uma vantagem que a permite pagar salários mais altos que outros países. Com o tempo, porém *a demanda* mundial por produtos industrializados aumenta. Isso aumenta o nível de atividade na região industrial, reforçando a aglomeração e também *umentando os salários*. À medida que esse processo continua, a *diferença salarial entre as regiões* pode se tornar grande demais para ser *sustentável*. É então lucrativo para empresas individuais estabelecer indústrias em uma *segunda região*, que começa a desenvolver vantagens que geram um auto-reforço para si próprias e, assim, tem um *aumento repentino nos salários*. Então, mais tarde, uma *terceira região* passa pelo mesmo processo, e assim por diante. (O grifo é nosso).

A explicação antes apresentada tem como foco a demanda de manufaturas, que pouco a pouco vai se encarecendo nos países do centro, com o qual cairia a taxa de lucro. Para recuperar a taxa de lucro haveria uma realocação espacial para uma região, com salários menores. Assim, a dinâmica do deslocamento espacial da indústria depende da demanda crescente de manufaturas e da relação entre as taxas de lucros e de salários. Esta interpretação é semelhante à explicação que autores marxistas dão para o processo de internacionalização do capital, que teria como finalidade agir contra a tendência decrescente da taxa de lucro.



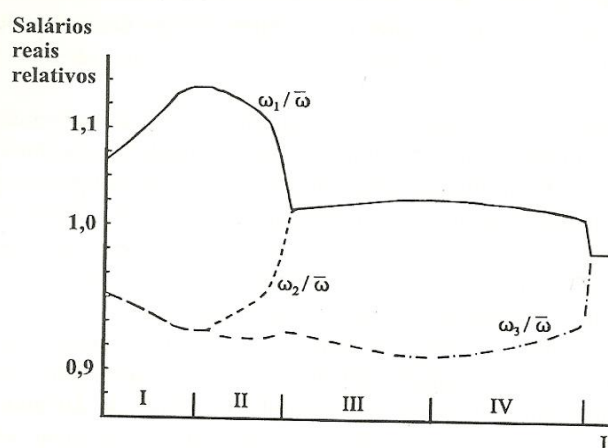
O modelo de Masahisa; Krugman; Venables (2002, p. 290), poderia ser ampliado para mais indústrias:

Uma maior elaboração do modelo permite incluir múltiplas indústrias que diferem em *intensidade de mão-de-obra*, estrutura entradas-saídas, entre outros. Neste caso, observamos o surgimento de um ciclo de vida característico do desenvolvimento, no qual *os países que se industrializam primeiro*, o fazem desenvolvendo indústrias que são especialmente *intensivas em mão-de-obra* ou que são fracamente ligadas a outros setores, antes de finalmente desenvolver uma estrutura industrial madura. Em alguns casos, vemos o padrão reminescente da industrialização passada do Japão, da atual industrialização Chinesa e de outros *exportadores de baixos salários*: a caminho da completa maturidade, eles experimentam uma fase temporária de produzir bens que utilizam muita mão-de-obra e com fracas conexões, não somente para seu mercado local, mas para o mundo como um todo. (O grifo é nosso).

Nesse modelo, o desenvolvimento industrial vai de indústrias intensivas em mão de obra e com poucas conexões, para indústrias intensivas em capital e com mais conexões. A explicação é simples, entretanto é parecida com o enfoque marxista de substituição do trabalho, que vai encarecendo ao longo do tempo pelo aumento no custo de reprodução da força de trabalho, pelo capital que é mais barato.

A explanação de como se dá a dispersão geográfica de um país para outro é oferecida relacionando duas variáveis que se apresentam na Figura 2. A primeira é o

**Figura 2 – Salários reais relativos por nível de eficiência**



Fonte: Masahisa; Krugman; Venables (2002, p. 298).

salário real relativo  $w_i$  (resultado do salário nominal e o índice de preços de cada país) por unidade de eficiência da mão de obra, que se apresenta no eixo vertical. A segunda é o nível de eficiência ( $L$ ), no eixo horizontal, no qual se assinalam as fases

de desenvolvimento da indústria. Na figura 2 se apresentam três países nos quais a indústria é idêntica.

De acordo com Masahisa; Krugman; Venables (2002), o processo de industrialização não é uniforme entre os países. Ele ocorre como que em ondas que passam de um país para outro. E a industrialização bem sucedida aumenta os salários, pelo crescimento da demanda de manufaturas e, deste modo, prepara-se o caminho para a dispersão geográfica da indústria para um novo país.

Na fase I, toda a indústria se localiza no País 1 e existe uma diferença salarial entre o país 1 e os países 2 e 3. Aumentos em  $L$  aumentam a magnitude dessa diferença, até que se torne lucrativo para alguma indústria se realocar – e a fase II começa. A fase II é período em que o País 2 começa a se industrializar e vemos a diferença salarial entre os Países 1 e 2 se estreitar a uma taxa crescente durante o intervalo, até os dois países convergirem.

[...].No início da fase II, os Países 2 e 3 começam a se industrializar. [...] Entretanto, quando as conexões nos Países 2 e 3 se tornam mais fortes, o equilíbrio em que ambos tem a mesma estrutura industrial se torna instável. Se um país estiver marginalmente à frente, sua vantagem será amplificada e outro país ficará para trás. [...].

No final da fase II, o País 2 já alcançou completamente ao País 1. Existe uma diferença salarial entre esses países e o País 3, e essa diferença começa a se ampliar. Durante essa fase ( marcada como III), o emprego na indústria nos Países 1 e 2 está crescendo e isso impulsiona a crescente diferença salarial. Em algum ponto, a diferença se torna grande demais para ser sustentável e o processo de industrialização do País 3 começa (fase IV). Os salários do País 3 começam a alcançar os dos Países 1 e 2, em um processo acelerado (e finalmente descontínuo). (MASAHISA; KRUGMAN; VENABLES, 2002, p. 297-299).

O processo descrito anteriormente levaria a pensar que no final das fases haveria uma equalização salarial entre o centro próspero e a periferia pobre. Entretanto, não é isso que parece ocorrer ao longo do tempo, dado que sempre existe a possibilidade de expansão a novas localizações na periferia, que apresentem salários relativos menores. As tendências de equalização salarial parecem existir entre países que apresentam níveis de desenvolvimento relativos mais parecidos. Assim o padrão centro periferia continua a existir, enquanto existirem espaços de acumulação de capital diferenciados, que apresentam diferentes custos de reprodução da força de trabalho, o que possibilitaria a existência do que Lipietz (1988) chama de troca desigual no sentido restrito.

### **3. A INDÚSTRIA CALÇADISTA NO MUNDO NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO**

O objetivo deste capítulo é entender a dinâmica da movimentação espacial da indústria calçadista no mundo. Para explicar a dinâmica da indústria calçadista brasileira, tem que se compreender a dinâmica mundial, considerando que a indústria local tem um índice de especialização de comércio internacional muito alto e voltado para exportações. E essa indústria concorre no mercado mundial de calçados. Nesse mercado, que não é totalmente aberto, há fatores que são importantes na competitividade internacional. Um desses fatores é a mão de obra. Assim, neste capítulo, é concedido um destaque ao papel que tem a mão de obra, como fator de competitividade internacional na indústria calçadista.

A maior parte da literatura encontrada se refere à indústria calçadista. Ao final é ela que demanda insumos do setor de couros e peles. A pergunta que orientou a pesquisa deste capítulo é: por que existiu uma realocização da indústria calçadista dos países desenvolvidos em direção aos menos desenvolvidos? Também se ocorreram internamente, dentro dos países, realocizações inter-regionais nessa indústria ao longo do tempo?

Este capítulo está formado por quatro seções. Na primeira trata-se da movimentação de capital, a realocização industrial e o declínio da indústria calçadista no Japão e nos Estados Unidos. A exposição inicia mostrando a importância da movimentação de capitais na forma de investimentos estrangeiros diretos, junto com o processo de realocização industrial. Logo se mostra os motivos pelos quais, conforme aumentam os custos a produção de calçados, a produção se desloca para espaços que apresentam, em termos relativos, menores custos de produção. Nesta seção, é atribuída uma maior atenção aos casos dos Estados Unidos, por ser um dos principais mercados do mundo, e do Japão, que forma parte dos países do Leste Asiático que primeiro se desenvolveram após a II Guerra Mundial. A segunda seção apresenta uma síntese da reestruturação espacial da indústria calçadista no Leste e Sudeste Asiático. Aqui há referência aos tigres asiáticos da primeira geração, Taiwan, Coréia do Sul, Hong Kong e Cingapura. Também, aos tigres da segunda geração, onde entram a China, junto com a Tailândia e a Indonésia. E, finalmente, junta-se a eles o Vietnã. Há menções a países que fazem contexto do mercado mundial de calçados como Itália, Espanha e Brasil. Na terceira seção, a dinâmica do mercado mundial de calçados, apresenta-se

uma descrição do comportamento das importações de calçados entre países desenvolvidos, em desenvolvimento e economias em transição. Tendo em vista que os países desenvolvidos são os principais mercados importadores, é dado um destaque ao comportamento da União Europeia e do NAFTA. Também se analisam os índices de especialização nos países desenvolvidos e em desenvolvimento, no Brasil e na China. Para as exportações e importações mundiais, mostra-se a dinâmica que apresentaram os índices de concentração e de mudança estrutural. Igualmente se apresenta a evolução do crescimento dos valores das exportações mundiais de calçados vis-à-vis a de bens manufaturados, procurando dar uma visão global para, no seguinte capítulo, entrar no caso Brasileiro. Finalmente, na quarta seção, o mercado de calçados dos Estados Unidos e a participação das exportações brasileiras, analisam-se os motivos que levaram ao declínio das exportações brasileiras de calçados para os EUA. Nesse contexto se investiga o comportamento dos gastos dos norte-americanos com calçados e, além disso, as alterações na pauta de importações mundial e a dos EUA. A intenção é dar uma visão do mercado mundial para depois, no próximo capítulo, entrar no ajuste espacial inter-regional que houve na indústria calçadista brasileira.

### **3.1 A movimentação de capital, a realocação industrial e o declínio da indústria calçadista no Japão e nos Estados Unidos**

Após a II Guerra Mundial, os países desenvolvidos pressionavam por uma nova ordem na qual houvesse uma maior abertura ao comércio e a movimentação de capitais. As instituições multilaterais como o Acordo Geral de Tarifas de Comércio (*GATT*), o Fundo Monetário Internacional (*IMF*) e o Banco Mundial (*WB*), tentaram influenciar os países em desenvolvimento para que abrissem suas economias ao capital internacional, que procurava novos espaços de acumulação.

Nos anos 1980, após o fim dos chamados “anos de ouro”, período 1945-1970, de crescimento alto e de inflação e desemprego baixos, o neoliberalismo começa a se impor como orientação nas políticas de desenvolvimento mundial. Com o fim do socialismo real, que iniciou com a queda do muro de Berlim, e o Consenso de Washington, em 1989, abre-se uma nova etapa com maior liberalização à movimentação de bens e capitais. Na agenda internacional, o Consenso de Washington, um conjunto de princípios que deveriam ser seguidos pelos países para

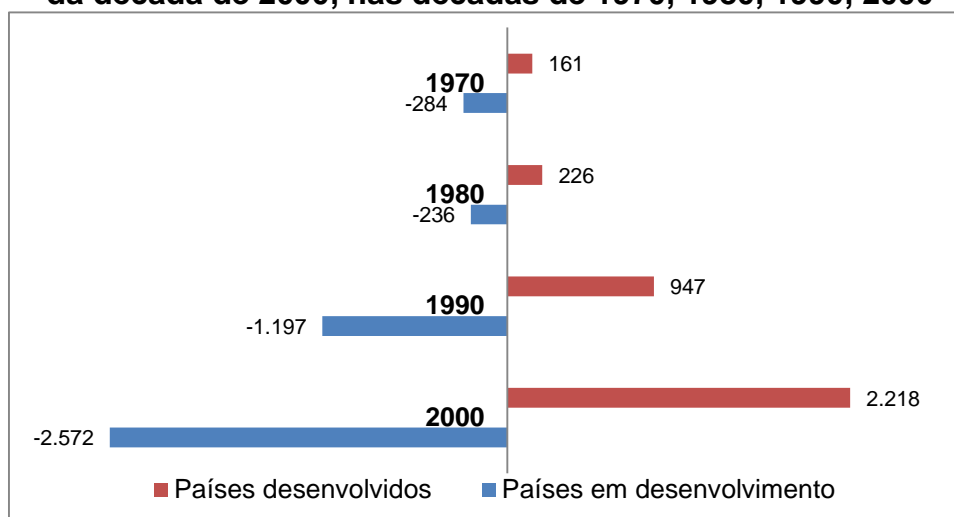
ajustar-se às regras do mercado, tentou impor uma nova ordem no comércio e investimentos mundiais.

Uma das formas de movimentação do capital são os Investimentos Estrangeiros Diretos (IED). A principal característica deste tipo de investimento é que as Corporações Transnacionais mantêm não só controle do capital das filiais no exterior, mas também das marcas e patentes, *know how*, assistência técnica, desenho, *marketing* e a gestão das empresas constituídas no exterior.

Na expansão do IED há casos de procura de novos mercados e também outros casos, nos quais a produção deixa de ser realizada num país e se muda para outro, a chamada realocação industrial. No primeiro caso, mantém-se o investimento no país e se ampliam os IED para novos mercados. Já no segundo, abandona-se uma localização de produção e se procura outra localização para efetuar uma parte ou todo o processo de produção.

Nas décadas de 1990 e 2000 houve um grande fluxo líquido (entradas menos saídas) de IED dos países desenvolvidos em direção aos países em desenvolvimento. No Gráfico 2 se pode visualizar que nas décadas de 1990 e 2000, em relação às décadas anteriores, o fluxo de capital aumentou aproximadamente, em termos reais, em 3,7 e 1,2, respectivamente.

**Gráfico 2 – Fluxo líquido de IED dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, valores em bilhões de dólares a preços médios da década de 2000, nas décadas de 1970, 1980, 1990, 2000**

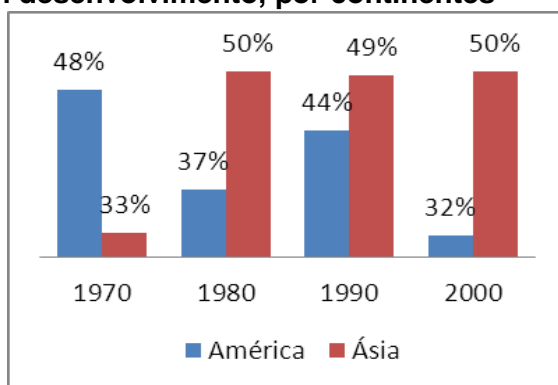


Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTADSTAT (2011).

Nos anos 1970, a América recebeu 48% dos fluxos de IED para países em desenvolvimento, o maior fluxo líquido relativo de IED dos últimos 40 anos desse

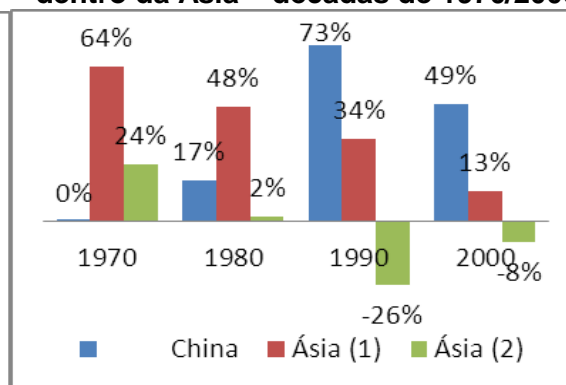
continente. Em contraposição, nos anos 1980 a Ásia recebeu mais IED em face da crise da dívida externa dos países da América Latina e do Caribe, veja o Gráfico 3. Já nos anos 1990, com os programas de privatização e a maior abertura implantada na maioria dos países da América, o fluxo líquido de IED se recupera com uma participação relativa de 44%.<sup>36</sup>

**Gráfico 3 – Distribuição percentual, por década, do fluxo líquido de IED dos países em desenvolvimento, por continentes**



Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTADSTAT (2011).

**Gráfico 4 – Distribuição percentual, por década, do fluxo líquido de IED dentro da Ásia – décadas de 1970/2000**



Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTADSTAT (2011).

Notas:

Ásia (1) = Tailândia, Indonésia, Filipinas, Singapura, e Malásia.

Ásia (2) = Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan.

Na Ásia nos anos 1970, os países dos Grupos Ásia (1) e Ásia (2) concentravam 88% do fluxo de IED, veja o Gráfico 4. Nesse período, a China ainda estava em fase de transição do socialismo para uma economia mista.

Já nos anos 1980 e 1990 a China passou a absorver o maior percentual de IED entre os países da Ásia, chegando a 73% em 1990. Em contraposição nos anos 1990 e 2000 houve um fluxo líquido de saída de IED de Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan, que provavelmente foi para a China e outros países emergentes da Ásia, como é o caso de Vietnã.<sup>37</sup>

Nos anos 1990 e 2000 a China se consolida como o maior receptor mundial de IED e também como um dos maiores produtores e exportadores de manufaturas, sobretudo, manufaturas intensivas em trabalho, e mais ainda, trabalho não qualificado.

<sup>36</sup> O fluxo líquido acumulado de IED, em trilhões de dólares a preços de 2010, para América foi de 2,2 e para Ásia 4,2. Em termos relativos, Ásia recebeu 85% mais que a América, porque o fluxo foi maior nos anos 1990 e 2000. Os dados são da UNCTAD (2011) e os cálculos são do autor.

<sup>37</sup> Segundo dados da UNCTAD (2011) Vietnã recebeu 4% do fluxo líquido de IED da Ásia nos anos 1990 e 2000 respectivamente.

Na disputa pela atração dos investimentos estrangeiros, os países elaboram políticas fiscais para conseguir esses recursos. Entretanto, o capital das corporações transacionais têm sua lógica de deslocalização e expansão internacional. Geralmente a expansão para o mercado internacional se dá nos momentos de dificuldades na demanda interna ou de queda nos lucros, provocada por altas nos preços dos fatores. Com a liberalização das regras do investimento internacional, os países em desenvolvimento que estavam endividados, com baixas taxas de investimento, sem acesso a novas tecnologias e com sua capacidade de financiamento estatal debilitada, abriram suas portas ao capital estrangeiro a partir de final dos anos 1980 e início dos 1990.

Num estudo feito sobre incentivos fiscais para atrair investimentos externos na Indonésia, país que está dentro do grupo Ásia (1), do Gráfico 18, Wells Jr. et al. (2001, p.41) afirmam que:

The results of Indonesia's experiment with dropping tax holidays in 1984 proved consistent with the findings of many empirical researchers: *tax holidays do not influence the decisions of many foreign investors. Foreign investment continued to grow at a high rate without tax holidays*; they were clearly not necessary for Indonesia to generate substantial inflows of foreign investment.

Still, there is no doubt that tax holidays influence the decisions of some investors some of the time. A system that grants tax holidays to broad classes of investors, however, provides incentives to large numbers of investors who would come anyway, leading to high costs for the country's treasury. If the government could identify those investors who would not come but for tax holidays and grant incentives only to them, then costs could be lowered. Yet, discretionary systems charged with awarding tax incentives only to such investors have often failed, as they did in Indonesia and, it seems, in the United States. (O grifo é nosso).

Na atração de IED interessa saber para que setores estão dirigidos os investimentos industriais. Se for para o setor de serviços, ou seja, a produção de bens *nontradeables*, dificilmente vão gerar receitas em moeda estrangeira para o país receptor. Em face disso, a maioria dos países receptores de IED prefere atrair investimentos em projetos que gerem receitas em divisas, gerando superávits comerciais para as posteriores remessas de lucros e de juros. No caso da Indonésia, Wells Jr. et al. (2001, p.41-42) afirmam que:

As pointed out, there are strong indications in empirical research that the locations of export-oriented projects are more likely to be influenced by tax holidays than are those of projects producing for the local market. Nevertheless, export-oriented investment boomed in Indonesia after tax holidays were dropped. If, however, export projects are more sensitive to tax holidays than are other investments, redundancy rates may be reduced if a

country can grant tax holidays only to firms that export, retaining the advantages of non-discretion but choosing appropriate criteria.

A forma de atuação das corporações transnacionais, com bases em diferentes países, faz com que o poder de barganha delas seja maior que o de países pequenos. Às vezes as condições oferecidas pelos receptores de IED são similares, do ponto de vista das condições de investimento. Nesses casos, os incentivos fiscais, que podem ser diferenciados entre os países, regiões ou estados dentro de um país, podem ser instrumento de atração de investimentos.

Num estudo mundial sobre incentivos fiscais para atrair investimentos externos Mesorisset e Pirnia (2001) afirmam que:

“In a world where an increasing number of governments compete aggressively to attract multinational companies, fiscal incentives have become a global phenomenon. [...] This trend seems to have grown considerably since the early 1990s”.

Segundo dados da UNCTAD (2011), o fluxo de entradas de IED nas últimas quatro décadas, expressos em trilhões de dólares a preços de 2010, foi de 0,8 nos anos 1970, 1,7 nos 1980, 6,0 nos 1990 e 13,5 nos 2000. Em face desse crescimento exponencial no fluxo de IED das décadas de 1990 e 2000, os governos passaram a competir pela atração desse fluxo de investimentos externos.

Ainda segundo dados da UNCTAD (2011), nos últimos quarenta anos o período de maior crescimento relativo das entradas de IED no mundo foi entre 1991 e 2001. Entretanto, deve-se acrescentar que o percentual de crescimento acumulado em dez anos, que em 2001 tinha chegado a 329%, em 2010 já havia caído 68%<sup>38</sup>. Desse modo, foi nesse período, conhecido como o da globalização, que a disputa por investimentos se tornou maior. Segundo Mesorisset e Pirnia (2001, p. 89):

In recent years, the globalization process and the gradual elimination of barriers to capital movements, including FDI, across countries have led to the emergence of new issues. The first issue to receive growing attention from researchers is the interaction between the home and host countries' taxation regimes and its resulting impact on FDI flows. Second, the issue of tax competition between countries and across regions is also widely debated

<sup>38</sup> Em 2010, pela primeira vez em quarenta anos, o fluxo de entradas de IED dos países em desenvolvimento e economias em transição (US\$642 bilhões) foi maior que o dos países desenvolvidos (US\$602). Em 2000 os valores para esses grupos de países tinham sido de US\$265 e US\$1.138 respectivamente. Isto indica uma tendência de maior importância para o grupo de países em desenvolvimento e economias em transição. Os dados são do *World Investment Report WIR*, 2011. Disponível em: < <http://www.unctad.org> >. Acesso em: 11 out 2011.



in view of the growing importance of this phenomenon worldwide. Finally, several highly publicized recent deals reveal that a few multinational companies have received large, perhaps disproportionate, tax rebates, which suggests that the costs-not only the benefits-of tax incentives need to be examined more closely.

O grau de homogeneidade das condições para investimentos variam de um país para outro. Também as condições são diferentes entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. As diferenças entre as localizações tendem a serem maiores entre as economias em desenvolvimento, dadas suas maiores desigualdades regionais. Entre as conclusões do estudo de Mesorisset e Pirnia (2001, p.97-98) que se referem à maior união econômica (a União Europeia) e o maior país capitalista (Estados Unidos) está a de que:

Recent evidence has nevertheless shown that when factors such as political and economic stability, infrastructure, and transport costs are more or less equal between potential locations, taxes may exert a significant impact. This is evidenced by the growing tax competition in regional groupings (such as the European Union) or at the subregional level within one country (such as in the United States). This impact, however, has to be qualified on two important counts. First, the impact of tax policy may significantly depend on the tax instruments used by the authorities. For example, tax holidays and a general reduction in the statutory tax rate may have an equivalent impact on the effective tax rate but significantly different effects on FDI flows and a government's revenues. Second, the effectiveness of tax policy and incentives is also likely to vary depending on the multinational firm's activity and on its motivations for investing abroad. For example, tax incentives seem to be a crucial factor for bile firms or firms that operate in multiple markets because they can better exploit the different tax regimes across countries.

O relatório da UNCTAD (2000, p. 4) apresenta um levantamento de regimes de incentivos fiscais em quarenta e cinco países de todas as regiões do mundo e: “Nearly all countries surveyed offer incentives that target specific sectors. Regional incentives aimed at assisting the economic development of rural or underdeveloped areas are also prevalent in nearly 70 per cent of the countries surveyed.”.

Em nível internacional, os IED procuram acesso a grandes mercados, matérias primas e mão de obra qualificada. Segundo o estudo referido anteriormente, são fatores que atraem as empresas:

As a factor in attracting FDI, incentives are secondary to more fundamental determinants, such as *market size, access to raw materials and availability of skilled labour*. Investors generally tend to adopt a two-stage process when evaluating countries as investment locations. In the first stage, they screen countries based on their fundamental determinants. Only those countries that pass these criteria go on to the next stage of evaluation where tax rates, grants and other incentives may become important. Thus, *it is generally*

*recognized that investment incentives have only moderate importance in attracting FDI. (UNCTAD, 2000, p.11). (O grifo é nosso)*

No caso de grandes países onde há vários níveis de Governo, como federal, estadual, regional e local, a concessão de incentivos fiscais geralmente não é coordenada. Às vezes os incentivos são tantos que, para as empresas, ele representa quase um subsídio direto ao capital.

Uma vez que houve um aumento dos investimentos estrangeiros, as decisões de localização dependem, entre outros fatores, das vantagens locacionais e da intensidade da concorrência da firma em relação ao tamanho do mercado. As vantagens de localização estão relacionadas à tecnologia, dotação de fatores, geografia e economias de escala. A aglomeração, variedade, proximidade, e acesso ao mercado são determinantes para concorrência da empresa no mercado. Entretanto, o que às vezes num lugar parece não ter importância, em outro é um determinante da localização (BRAKMAN, S.; GARRETSEN, H. MARREWIJK, C. V. 2006, p. 1).

Durante os últimos 500 anos os países no mundo se têm aproximado cada vez mais. O declínio dos fretes e do protecionismo resultou num comércio exterior cada vez maior entre os países.

The cost of ocean freight transport, for example, declined by 70 percent between 1920 e 1990, while the cost of air transport declined 84 percent between 1930 e 1990. But it was not only commodity trade that increased: thanks to technological breakthroughs in the information and communication industry, more and more services that used to be non-tradable became intentionally tradable. [...] All factors combined greatly stimulate world trade in goods and services, suggesting that the world economy is becoming a truly integrated economy. (BRAKMAN, S.; GARRETSEN, H. MARREWIJK, C. V. 2006, p. 6-7).

A resposta dos autores, antes citados, é que o processo de globalização ainda tem um longo caminho a percorrer.

The US share in world GDP is roughly 25 percent. If a US citizen would be completely indifferent between domestic and foreign services she would spend 25 percent on domestically produced goods and 75 percent on foreign goods. In reality the current share of US spending on foreign goods about 12 percent [in 2004<sup>39</sup>], so the globalization process may still have some way to go. (BRAKMAN, S.; GARRETSEN, H. MARREWIJK, C. V. 2006, p. 7).

---

<sup>39</sup> Segundo dados do U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, em agosto de 2012 está relação estava em 14,6%. Disponível em: <<http://www.bea.gov/>>. Acesso em: 07 de nov. 2012.

Em agosto de 2012, a relação antes citada já estava em 14,6%, mesmo assim a economia mundial ainda está longe de ser totalmente integrada. Por outro lado, segundo dados da *WTO*<sup>40</sup>, vem ocorrendo uma alteração nos fluxos de comércio. A participação nas exportações mundiais da América do Norte, da Europa Ocidental e do Japão caiu de 75% para 59% (16 pontos) entre 1973 e 2009. No mesmo período, a Ásia (principalmente China, Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong, Singapura, Tailândia, Vietnã, Malásia e Filipinas) aumentou sua participação de 5% para 19% (14 pontos). Nas importações mundiais, o primeiro bloco de países caiu de 77% para 64% (13 pontos), já o segundo bloco passou de 5% para 17% (12 pontos). Isto mostra que a geografia do comércio vem mudando em direção aos países da Ásia, alguns dos quais ainda dispõem de mão de obra muito barata, como será mostrado posteriormente.

Um dos fatores da localização industrial foi apontado por Eli Heckscher e Bertil Ohlin<sup>41</sup>, para os quais a dotação de fatores de produção era uma das causas importantes da localização industrial e da especialização inter-regional e internacional. Para verificar se a predição da teoria está de acordo com o comércio e baseados em dados do *International Trade Centre (ITC)* de 1998, uma agência da *World Trade Organization (WTO)* e da *United Nations (UN)*, Brakman; Garretsen; Marrewijk (2006, p. 11-12) afirmam que:

To classify international trade flows, it distinguishes 5 factors of production and 257 final goods. The ITC aggregates the 257 final goods into 5 broader categories based on the intensity of the 5 factors in the production process, namely (i) primary products, (ii) natural-resource intensive products, (iii) unskilled-labor intensive products, (iv) technology intensive products, and (v) human-capital intensive products. For example, the ITC classifies 31 goods as 'unskilled-labor intensive manufacturing' products, incorporating, pipes, various textiles, and clothing, glass, pottery, ships, furniture, footwear, and office supplies. For 151 countries for which the ITC data, total exports of unskilled-labor intensive manufactures in 1998 were equal to \$610 bn, some 13 percent of all exports. With a value of \$78 bn China is the world's largest exports of unskilled-labor intensive manufactures exporter, including ships, shoes, and wearing apparel, followed by Italy with a value of \$48 bn (including furniture, footwear, and pullovers). Despite the fact that unskilled-labor intensive manufactures represent a sizable 43 percent of Chinese and 24 percent of Italian exports, neither country makes it to the top 10 list of world exporters of unskilled-labor intensive manufactures in relative terms. (O grifo é nosso).

<sup>40</sup> *International Trade Statistics* 2010. Disponível em: <www.wto.org>. Acesso em 1 de set. 2011.

<sup>41</sup> Este é trabalho clássico que serviu de base: OHLIN, Bertil. *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, 1933.

Deste modo, em 1998, a China e a Itália eram os maiores exportadores mundiais em bens intensivos em trabalho não qualificado, incluindo nesses bens os calçados. Deve-se ressaltar que, apesar da Itália ser considerada uma nação desenvolvida, portanto com salários relativos maiores, exportava calçados (considerado um produto intensivo em trabalho não qualificado), de um tipo diferente daquele exportado pela China. Predominam nas exportações da Itália os calçados de couro e na China os calçados de plástico e borracha. Segundo dados do *ITC*<sup>42</sup> em 2009 (11 anos depois dos dados citados acima) os calçados representavam, na China e na Itália, 23% e 22% de suas exportações, respectivamente.

De outro lado, junto com a localização industrial, baseada em diferenças de tecnologia e dotações de fatores de produção mostrada anteriormente, tem ocorrido o processo de globalização, baseado na eliminação de barreiras ao comércio, redução de custos de transporte e melhorias tecnológicas. Isto tem provocado mudanças na localização da indústria global.

The spectacular rise of the production of manufactures in the East Asia & Pacific region<sup>43</sup> demonstrates the power of the forces underlying the globalization process and the speed at which *changes in industrial location* can take place. It does not indicate, as is frequently suggested, that manufacturing activity disappears in the developed countries. [...] Instead, the developed countries are increasingly shifting their economic structure toward producing a wide range of services. (BRAKMAN, S.; GARRETSEN, H. MARREWIJK, C. V. 2006, p. 15). (O grifo é nosso).

A mudança na localização industrial se deu do centro para a periferia. Segundo dados do Banco Mundial, a produção de manufaturas de quatro regiões: (i) Leste da Ásia e Pacífico, (ii) Latino-américa e o Caribe, (iii) Sul da Ásia, e (iv) África Subsaariana, cresceu de 1965 até 1995 de \$173 bilhões para \$1.233 bilhões, a preços constantes de 1995, o que equivale a cerca de 6% ao ano. A região que mais cresceu foi a primeira mencionada, aumentou 28 vezes, ou 10,4% ao ano, de \$26 bilhões para \$730 bilhões no período antes mencionado. (BRAKMAN, S.; GARRETSEN, H. MARREWIJK, C. V. 2006, p. 13-14).

Os dados citados anteriormente indicam que entre 1965 e 1995 houve uma mudança na produção de manufaturas nos países chamados em desenvolvimento.

---

<sup>42</sup> Dados citados foram levantados no Banco de Dados do *ITC*. Disponível em: <<http://www.intracen.org/>>. Acesso em: 30 de ago. 2011.

<sup>43</sup> Segundo o Banco Mundial esta região inclui diversos países como: Camboja, China, Fiji, Indonésia, Quiribati, Coreia, Laos, Malásia, Ilhas Marshall, Micronésia FS, Mongólia, Palau, Papua-Nova Guiné, Filipinas, Samoa, Ilhas Salomão, Tailândia, Timor-Leste, Tonga, Vanuatu, e Vietnã. Disponível em: <<http://web.worldbank.org/>>. Acesso em: 30 de ago. 2011.

Na verdade, houve uma realocação industrial da produção manufatureira, do centro para a periferia, de locais onde a mão de obra se tornou cara para outros onde ela era mais barata, o que possibilitava recompor as taxas de lucro. Na nova divisão internacional do trabalho, os países desenvolvidos estão especializando-se cada vez mais em serviços.

Sobre esta mudança no padrão industrial mundial, um dos países que tem tido problemas no crescimento de empregos industriais são os EUA. Segundo Spence (2011)<sup>44</sup>:

Between 1990 and 2008, the number of employed workers in the United States grew from about 122 million to about 149 million. Of the roughly 27 million jobs created during that period, 98 percent were in the so-called non-tradable sector of the economy, the sector that produces goods and services that must be consumed domestically. The largest employers in the U.S. non-tradable sector were the government (with 22 million jobs in 2008) and the health-care industry (with 16 million jobs in 2008). Together, the two industries created ten million new jobs between 1990 and 2008, or just under 40 percent of total additions. (The retail, construction, and hotel and restaurant industries also contributed significantly to job growth.) Meanwhile, employment barely grew in the tradable sector of the U.S. economy, the sector that produces goods and services that can be consumed anywhere, such as manufactured products, engineering, and consulting services. That sector, which accounted for more than 34 million jobs in 1990, grew by a negligible 600,000 jobs between 1990 and 2008.

Deste modo, nos EUA entre 1990 e 2008, enquanto o setor de bens não comercializáveis gerava 98% dos empregos, o setor de bens comercializáveis criava apenas 2% dos empregos. Uma parte desses empregos foi para as regiões Leste da Ásia e Pacífico e o Sul da Ásia<sup>45</sup>, que entre 1965 e 2000, tiveram um crescimento médio anual da produção manufatureira orientada para exportação, de 10,4% e 5.5%, respectivamente<sup>46</sup>. Isto é mais uma evidência da realocação espacial da indústria manufatureira dos países do centro para a periferia.

Deve-se acrescentar ainda que a participação no Produto Nacional Bruto (PNB) da indústria manufatureira dos EUA veio caindo nos últimos 60 anos. Em 1950 ela era de 27%, em 1980 caiu para 20% e em 2010 chegou a 11,7%. Isto é explicado em parte pela realocação industrial. No crescimento relativo alguns

<sup>44</sup> SPENCE, Michael. *Globalization and Unemployment. The Downside of Integrating Markets. Foreign Affairs. Published by the Council on Foreign Relations.* July/August 2011. Disponível em: <<http://www.-foreignaffairs.com/articles/67874/michael-spence/globalization-and-unemployment?page=sh-ow>>. Acesso em: 15 ago 2011.

<sup>45</sup> Esta região inclui os seguintes países: Afeganistão, Paquistão, Índia, Nepal, Bhutan Bangladesh, Sri Lanka e Maldivas. A fonte é o Banco Mundial. Disponível em: <<http://web.worldbank.org/>>. Acesso em: 31 de ago. 2011.

<sup>46</sup> Os últimos dados citados são de Brakman; Garretsen; Marrewijk (2006, p. 14-15).

setores têm crescido mais do que outros. Por exemplo, entre 1977 e 2009, o PNB dos EUA cresceu 7 vezes, a indústria manufatureira 3,6 vezes e a indústria do vestuário, couro e produtos afins (onde está incluído o setor coureiro-calçadista) cresceu apenas 0,7 vezes, ou seja, dez vezes menos que o PNB. Em contraposição, no mesmo período anterior, houve um crescimento de 13,1 vezes nos serviços educacionais, de saúde e assistência social; de 14,9 vezes nos profissionais e serviços de negócios; e de 10 vezes nas finanças, seguros, imobiliárias e *leasing*.<sup>47</sup>

O encolhimento das atividades manufatureiras nos EUA está relacionado à migração para outros países, como o México, onde as *maquiladoras* exploram a mão de obra barata mexicana. De outro lado, as *TNCs* instalaram filiais no exterior ou terceirizaram a produção, sobretudo nas regiões de Leste da Ásia e Pacífico e o Sul da Ásia.

A disponibilidade de mão de obra barata tem sido um dos fatores de atração das Corporações Transnacionais, que tem atividades nos países em desenvolvimento. Os dados apresentados na Tabela 1 mostram que em 2010 existia uma relação de 1 para 24 nos custos do trabalho por hora na indústria manufatureira<sup>48</sup> da China e da Noruega. Já essa relação entre a China e os EUA era de 14. Entre 1997 e 2010 países como o Brasil, Taiwan, México e Filipinas não tiveram alterações significativas nos custos do trabalho, expressos em dólares dos EUA. No caso do Brasil nesses anos a taxa de câmbio efetiva real se apreciou em quatro por cento, entretanto, deve-se considerar que são anos nos quais o taxa de câmbio no Brasil estava apreciada em relação a seu valor histórico dos últimos trinta anos.

De outro lado, os países mais desenvolvidos da Europa, os Estados Unidos e o Japão, têm maiores custos do trabalho. Aquelas diferenças salariais relativas são aproveitadas pelo capital internacional, que continuamente procura novos espaços de valorização do capital, onde possa se reproduzir com taxas de lucro que viabilizem a continuidade do processo de acumulação. Assim, as alterações na divisão territorial do trabalho, devem ser analisadas no contexto da maior internacionalização do processo de acumulação que vem ocorrendo, mais acentuadamente, nos últimos trinta anos.

---

<sup>47</sup> Os dados são do *U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis*. Disponível em: <<http://www.bea.gov/>>. Acesso em: 31 de ago. 2011.

<sup>48</sup> Estes custos incluem: (1) Salários por tempo de trabalho, (2) benefícios pagos diretamente, e (3) despesas de Seguridade Social paga pelo empregador e impostos sobre folha de pagamento ou emprego.

**Tabela 1- Custos do trabalho na indústria manufatureira em países selecionados, números índices EUA=100, 1997/2010**

Países	1997	2010
Noruega	114	166
Alemanha	126	126
França	108	117
Estados Unidos	100	100
Canadá	82	103
Itália	85	96
Japão	97	92
Singapura	53	55
Coréia do Sul	41	48
Brasil	31	29
Taiwan	31	29
México	15	18
Filipinas	6	5
China (*)	n/d	7
Índia (*)	n/d	5

Fonte: *United States Department of Labor. Bureau of Labor Statistics.*

Nota: (\*) China ano de 2008, Índia ano de 2007, OIT (2012).

No contexto da globalização e aproveitando, o diferencial de salários entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento, ocorreu uma realocização industrial das primeiras economias para as segundas. Também houve um aumento do comércio de bens intermediários e bens finais o que teve reflexos nos salários reais dos trabalhadores. Conforme o FMI (2007, 189):

Los datos provenientes del sector manufacturero confirman que en los países de mercado emergente, especialmente de Asia, los salarios reales se han ido poniendo a la altura de los existentes en Estados Unidos [...]. En las primeras economías asiáticas en desarrollarse (Corea, la provincia china de Taiwan, la RAE de Hong Kong y Singapur) los salarios reales (ajustados en función del poder adquisitivo) han ido convergiendo con rapidez y son relativamente altos. En otros países asiáticos, incluida China, esta convergencia ha sido más lenta, aunque en los últimos años se ha acelerado.

Assim, embora entre 1985 e 2003 tenha ocorrido a tendência citada por FMI (2007), ainda as diferenças salariais são muito elevadas entre os EUA e países como, Filipinas, China e Índia, citados na Tabela 1.

De outro lado, o crescente deslocamento de produção de bens intermediários e finais para os países em desenvolvimento têm provocado um aumento significativo dos salários, sobretudo, nos países da Europa do Leste e Ásia Central.

**Tabela 2 - Crescimento anual do salário real, por região, variação 2010/2000**

Região	Crescimento anual 2010/2000
Africa	1,4%
Asia	6,4%
Europa do Leste e Asia Central	9,9%
Economias desenvolvidas	0,5%
América Latina e o Caribe	1,2%
Oriente Médio	-0,6%
Mundial	1,9%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados de OIT (2012, p. 17)

Conforme se pode constatar na Tabela 2, enquanto nas Economias desenvolvidas o salário real cresceu 0,5% ao ano, entre 2000 e 2010, na Ásia e especificamente na Europa do Leste e Ásia Central o crescimento foi a percentuais muito expressivos. Mesmo assim, em 2010, ainda permaneciam altos os diferenciais de salários entre os países da Ásia e os países desenvolvidos, conforme foi mostrado na Tabela 1.

Desde os anos 1970, a economia mundial entrou na era conhecida como a globalização. Com o aumento da competição internacional o sistema de produção mudou de uma produção em massa, para uma produção flexível com diversificação de produto em pequena escala, junto com a mudança no perfil dos consumidores nos países mais desenvolvidos. Com a alteração dos hábitos dos consumidores, a indústria calçadista dos países desenvolvidos foi orientada para o segmento de calçados de alto valor adicionado (YAMAMOTO, 2004, p. 57).

[...] as globalization of the economy progresses, the mass production system, particularly that of daily consumer goods, has increasingly shifted to East and Southeast Asia due to *abundant cheap labor*. Furthermore, even the flexible manufacturing system has been steadily *shifting* its bases from the *developed countries* to the *developing countries*. The rapid growth of the footwear industry in the ASEAN countries and China, following the newly industrializing economies (NIEs), has become a serious threat to the manufacturing industry in the developed countries. (YAMAMOTO, 2004, p. 58). (O grifo é nosso).

O autor antes citado, mostra o caso da indústria calçadista na qual há uma diferenciação entre o calçado de uso diário, produzido em massa, e o calçado de maior valor adicionado, com diferenciação de produto e marca. A mudança se deu na procura de mão de obra barata, provavelmente, procurando recompor as taxas de lucro, numa indústria que é intensiva em trabalho. Entre 1980 e 1992 houve uma



mudança importante. Em 1980, os principais produtores de calçados<sup>49</sup> eram a União Soviética (19%), China (14,4%), EUA (9,6%) e Itália (7,8%). Em 1992 a produção da China chegou a 38,4%, a dos EUA declinou para 3,9% e a da Itália se manteve em 7%. Segundo Yamamoto (2004, p. 58-59) “To sum up, the footwear industries in the world have shifted bases to China due to the *preference for a low labor cost*”. (O grifo é nosso). Um exemplo das diferenças entre os salários é ilustrado na Tabela 3.

**Tabela 3 – Salários por hora na indústria de calçados de couro, em países selecionados, valores em US\$ - 1985, 1990, 2001, 2007**

Países ou Reinos	1985	1990	2001	2007
Estados Unidos	7,27	8,75	18,25	23,31
Reino Unido	5,12	10,74	17,45	27,18
Itália	5,59	13,43	12,78	25,14
Coréia do Sul	0,95	2,62	5,87	14,92
Taiwan	1,20	n/d	5,42	6,44
Hong Kong	2,00	3,20	n/d	n/d
México	1,12	1,34	1,98	2,27
Brasil	0,65	n/d	1,62	3,18
Tailândia	0,35	n/d	n/d	n/d
Indonésia	0,20	n/d	n/d	n/d

Fonte: Para 1985 e 1990 Yamamoto (2004, p. 60). Para 2001 e 2007 *United States Department of Labor* (2012).

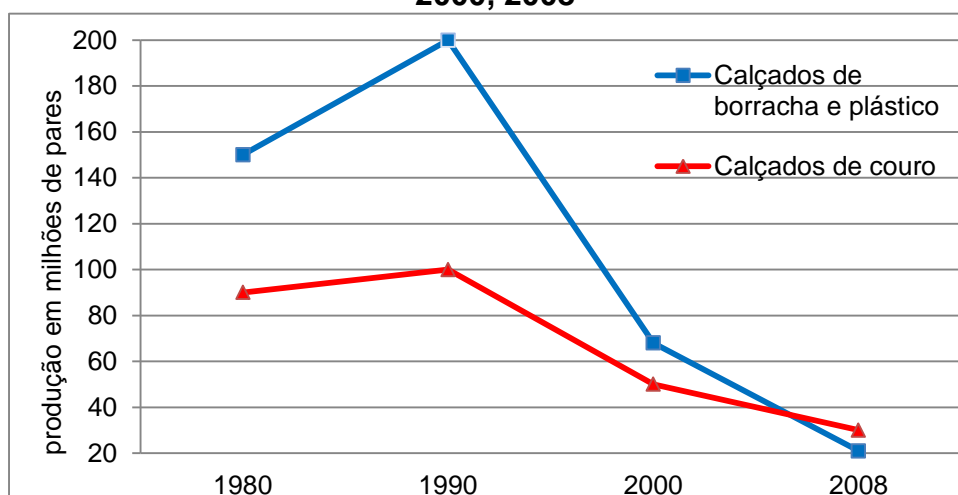
Os salários nos EUA são, em média, 8,6 vezes superiores aos do México. Em 1985 os salários desse país eram maiores que os dos países do Sudeste Asiático. Segundo Yamamoto (2004, p. 59): “Although the data for China could not be obtained, the wage level in that country is assumed to be lower than that in Southeast Asia”.

Já no caso da indústria de calçados do Japão houve uma mudança estrutural significativa. No segmento de calçados de couro, o número de empregados de 1960 até 1990 oscilava em torno de 15 mil, a partir de 1990 e até 2000 caiu para 10 mil. O número de estabelecimentos que em 1980 era de 40 mil em 2000 foi reduzido à metade. Em outro tipo de calçado, os de borracha e plástico, o número de empregos que em 1960 era de 60 mil, caiu para 20 mil em 2000. Já o número de estabelecimentos que em 1980 chegou a 40 mil, em 2000 caiu para 20 mil. (YAMAMOTO, 2004, p. 60-61). Em relação à produção, conforme o Gráfico 5 após o

<sup>49</sup> Excluídos os calçados de borracha. Os dados apresentados de Yamamoto (2004) são de *United States Department of Labor The Bureau of Labor Statistics*. Disponível em: <[http://unstats.un.org/unsd/industry/icsy\\_intro.asp](http://unstats.un.org/unsd/industry/icsy_intro.asp)>. Acessado em 2 set. 2011.

ano de 1990 a produção de calçados de borracha e plástico decaiu significativamente, pela concorrência dos calçados da China e outros países do Leste Asiático; já a produção de calçados de couro, de 1990 até 2008, foi diminuída em dois terços.

**Gráfico 5 – Produção de calçados, por tipo – Japão - 1980, 1990, 2000, 2008**



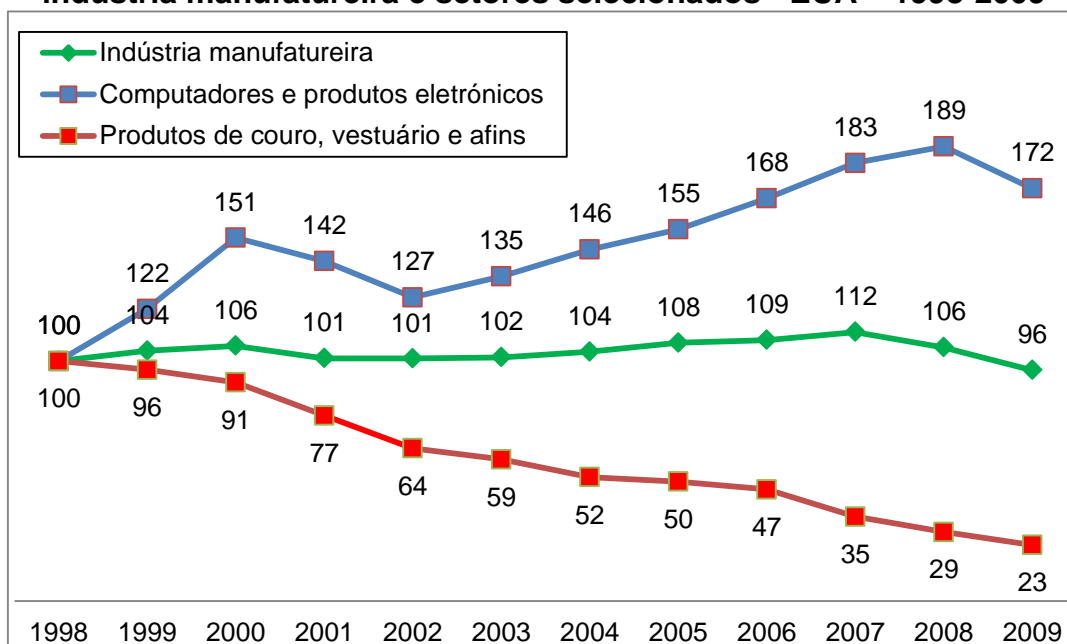
Fonte: Elaboração própria. Os dados de 1980 e 1990 são de Yamamoto (2004) e os de 2000 e 2008 do UNdata, disponível em: <data.un.org>. Acesso em: 2 set. 2011.

Na indústria de calçados dos EUA, entre 1967 e 1987, a produção na indústria de calçados couro e plástico caiu de 600 milhões de pares para 200 milhões. Em 1987, o consumo era de 1,2 bilhões de pares, dos quais 80% eram importados. De 1987 a 1998 a produção continuou caindo chegando a 180 milhões de pares em 1998 (YAMAMOTO, 2004, p.64). Já no período mais recente, de 1998 até 2009, a indústria de calçados passou a atuar junto com a de vestuário<sup>50</sup>. Segundo dados do BEA<sup>51</sup> a produção manufatureira nos EUA tem crescido muito pouco. A produção de bens mais intensivos em trabalho tem diminuído significativamente. No Gráfico 6, pode-se observar que, entre 1998 e 2009, a produção de produtos de couro, vestuários e afins (na qual está incluída a indústria de calçados) caiu em quase 3/4 desde 1998. Em contraposição a produção de computadores e produtos eletrônicos cresceu em 72%.

<sup>50</sup> A *American Apparel & Footwear Association (AAFA)* foi formada em Agosto de 2000 através da fusão da *American Apparel Manufacturers Association (AAMA)* e da *Footwear Industries of America (FIA)*. A AAFA representa os ramos de vestuário, calçado, costura e outras empresas de produtos, que competem no mercado global. Disponível em: <http://www.apparelandfootwear.org/>. Acesso em: 4 set. 2011.

<sup>51</sup> BEA - *Bureau of Economic Analysis. US Department of Commerce* <http://www.bea.gov/industry/-index-.htm>. Acesso em 5 set 2011.

**Gráfico 6 – Números índices (1998 = 100) da produção industrial bruta na indústria manufatureira e setores selecionados - EUA – 1998-2009**



Fonte: Elaboração própria. Os dados são do *BEA, US Department of Commerce*. Disponível em: <<http://www.bea.gov>>. Acesso em : 2 set.2011.

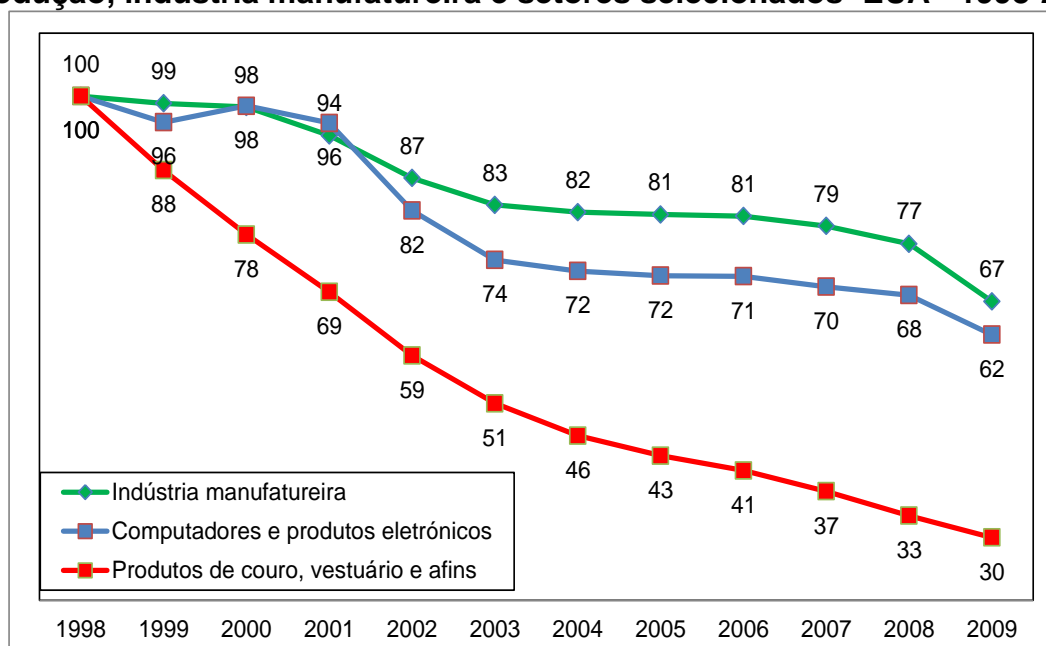
No que diz respeito ao número de trabalhadores envolvidos na produção, veja no Gráfico 7 que o segmento de produtos de couro, vestuários e afins, diminuiu o número de empregos de 1998 até 2009, acompanhando a queda na produção do setor. Também chama atenção que a indústria manufatureira tenha diminuído o número de empregos em 33%, o que indica aumento na produtividade do trabalho. Por último, no setor de computadores e produtos eletrônicos houve uma redução no número de trabalhadores de 38%, para um aumento na produção de 72%, o que revela também uma melhoria na eficiência da produção.

Os números mostrados tanto para os EUA quanto para o Japão mostram um declínio na produção de calçados em ambos os países desde a década dos anos 1960 até os anos de 2008/2009.

Em relação às importações de calçados do Japão e EUA, segundo Yamamoto (2004, p. 65), a predominância, medida em quantidades no ano de 1999, era das procedentes da China com 82,3% e 75,5%, respectivamente. O preço médio do par de calçados importado da China por aqueles países era de US\$ 6,9 e US\$ 5,1<sup>52</sup>.

<sup>52</sup> Nesse mesmo ano, 1999, o preço médio de calçado exportado pelo Brasil ao Japão e Estados Unidos era de \$10,2 e \$11,02. Estes preços eram 60% e 100% superiores aos preços de exportação da China. Deve-se ressaltar que no caso do Japão as exportações do Brasil eram em 68% de 'partes superiores de calçados e seus componentes', mais conhecidos como cabedais. No caso das exportações para EUA 75% eram de 'calçados de couro natural'. Os dados são do MDIC, Aliceweb2, Disponível em: <<http://alicerweb2.mdic.gov.br/>>. Acesso em: 07 nov.2012.

**Gráfico 7 – Números índices (1998=100) dos trabalhadores envolvidos na produção, indústria manufatureira e setores selecionados- EUA - 1998-2009**



Fonte: Elaboração própria. Os dados são do *BEA, US Department of Commerce*. Disponível em: <<http://www.bea.gov>>. Acesso em : 2 set.2011.

Outros tradicionais fornecedores, desses países, como a Itália tinham pequenas fatias de mercado (1,2% e 3,6% respectivamente) e preços mais elevados (US\$24,5 e US\$56). Deste modo, a relação entre preços, da Itália e China, dos calçados importados pelo Japão e os Estados Unidos era de aproximadamente 6,7.

O mercado dos Estados Unidos pouco a pouco foi sendo ocupado pela China e depois, a partir de 2004 pelo Vietnã. Conforme se pode ver na Tabela 4, em 1995 quase metade das importações de calçados dos EUA era procedente da China. Já em 2010 esse país tinha aproximadamente três quartos. Contudo em 2011, começava a perder espaço para o calçado de Vietnã que é mais barato. O Brasil, segundo maior fornecedor de calçados dos EUA, perdeu participação no mercado de 9,2%, em 1995 para 1,1% em 2011. E essa perda foi para fornecedores da China e, mais recentemente, do Vietnã. A Itália, fornecedor de calçados de maior valor agregado, também perdeu espaço no mercado dos EUA de 8,4% em 1995 para 4,8% em 2011. A perda relativa da Itália foi menor que a do Brasil, em função do tipo de calçados exportados por esse país. Finalmente, pode-se acrescentar que, entre 2004 e 2011, Vietnã e China tiveram um avanço de 12,9% nas importações de calçados dos EUA, enquanto que Brasil e Itália perderam 8% do mercado de calçados do EUA. Tanto o Vietnã como a China têm preços relativos menores de calçados do que o Brasil e a Itália.

**Tabela 4 - Distribuição relativa anual do valor das importações de calçados dos principais parceiros comerciais, valores em percentuais – EUA – 1995-2011**

Anos	Total das colunas (1+2+3+4)	China (Coluna 1)	Brasil (Coluna 2)	Italia (Coluna 3)	Vietnã (Coluna 4)
1995	66,0	48,4	9,2	8,4	0,0
1996	69,4	50,3	9,3	9,4	0,3
1997	70,4	53,0	8,1	8,5	0,7
1998	74,4	57,8	7,3	8,4	0,8
1999	76,5	60,3	6,7	8,3	1,1
2000	79,2	62,2	7,7	8,4	0,8
2001	80,8	64,2	7,5	8,2	0,9
2002	82,7	66,6	7,0	7,6	1,5
2003	84,6	67,9	6,7	7,8	2,1
2004	85,9	69,0	6,5	7,4	2,9
2005	87,1	71,2	5,7	6,2	4,1
2006	88,1	72,6	4,7	5,7	5,1
2007	88,4	73,0	3,9	6,1	5,4
2008	88,7	74,2	2,6	5,7	6,3
2009	90,1	76,1	2,2	4,3	7,4
2010	90,0	76,2	1,7	4,2	7,9
2011	88,9	73,9	1,1	4,8	9,1

Fonte: Elaboração do autor com dados do UNCTADSTAT (2013)

No caso do Japão, entre 1990 e 2001, houve algumas alterações nos fornecedores de calçados. Nos calçados de borracha, em 1990, em termos de quantum, os três principais exportadores eram Taiwan (48%), China (25%) e Coréia do Sul (22%). No ano de 2001 a China já concentrava 92% das importações desse país. Em outra magnitude, em termos de valor, em 1990, os três principais exportadores eram Taiwan (45%), Coréia do Sul (34%) e China (16%). Já no ano de 2001 a China representava 86% do valor importado. (YAMAMOTO, 2004, p. 66). Disto se conclui que os calçados da China tinham menor preço e ocuparam o lugar da Coréia do Sul e Taiwan.

No que diz respeito aos calçados de couro, o maior exportador para o Japão foi Itália, nos anos 1990 e 2001. Entretanto, sua participação foi reduzida, em termos de quantidade, de 37% para 22% e, em valor, de 56% para 47%, nesses anos, respectivamente. A China foi o país que mais aumentou suas exportações para o Japão, em quantidade, de 4% para 22% e, em valor, de 1,3% para 14%, nos mesmos anos já referidos. Merece destaque também a entrada de Camboja,

Bangladesh e Myanmar como fornecedores para o Japão a preços menores que os da Itália (YAMAMOTO, 2004, p. 66).

A divisão internacional do trabalho na indústria calçadista em nível mundial, segundo Yamamoto (2004, p.67) estava assim:

The production bases of the *labor-intensive segment* have primarily *shifted to China and Southeast Asia*. [...] On the other hand, the high value-added products (fashionable leather footwear) continue to be manufactured in the developed countries, primarily Italy. Most small and medium-sized establishments in the developed countries are also continuing to discover the optimum method of achieving sustainable high value-addition. [...] However, despite the endeavors of footwear industries in the developed countries, *high value-added production is gradually shifting to China and Southeast Asia*. [...] With regard of the global shift of footwear production, the direct investments of multinational corporations in the developing countries are a decisive factor. In the other words, the multinational corporations in the developed countries *exploit the abundant and cheap manpower* in the developing countries. (YAMAMOTO, 2004, p. 67-68). (O grifo é nosso).

Finalmente, Yamamoto (2004, p. 73), conclui que: “The competitive advantage of China in this industry [footwear] is primarily due to the factor of low wages”. De outro lado: “It is the multinational corporations that prompted the global shift in footwear production”. Além disso, esse o autor acha que a inovação não foi capaz de enfrentar as vantagens dos países em desenvolvimento:

For small and medium-sized enterprises, an improvement in innovation alone is not capable of acquiring a competitive advantage in the high value-added over the cheap and abundant labor in the developing countries. (YAMAMOTO, 2004, p. 73).

Entretanto, a inovação, a constante diferenciação do produto e as economias de aglomeração em calçados de alto valor adicionado, podem ser a explicação da manutenção de uma parte da produção de calçados italianos no mercado mundial. Contudo, entre 2001 e 2011, a indústria calçadista da Itália vem declinando lentamente sua participação no mercado mundial de calçados. As exportações, desse país, declinaram de 350 para 230 milhões de pares de calçados. Em contraposição, as importações aumentaram de 200 para 360 milhões de pares. Em 2011, 42% dos calçados importados pela Itália eram da China (AAFA, 2013, p. 52).

O saldo final dos últimos vinte anos tem sido claramente favorável aos produtores de calçados do Leste e Sudeste Asiático, assunto que é mais detalhado na seção seguinte.

### 3.2 A reestruturação espacial da indústria calçadista no Leste e Sudeste Asiático

Após a morte de Mao Tsé-Tung em 1976, iniciam-se na China um conjunto de reformas. Deng Xiaoping assume o poder em 1978 e propõe a política das quatro modernizações. Esta política significou o fim da economia socialista e o início de um socialismo de mercado<sup>53</sup>. Uma das primeiras medidas da política econômica de Deng Xiaoping, foi criar Zonas Econômicas Especiais na região litorânea da China, para atrair IED que fizessem parcerias com empresas chinesas. Durante os anos 1980 e início dos 1990 a China gradualmente mudou sua estratégia orientada para as exportações, para a mesma estratégia, mas associada à entrada de IED.

Em Dezembro de 2001 a China entra na Organização Mundial do Comércio (OMC). Após a entrada na OMC as barreiras tarifárias e não tarifárias foram reduzidas na China. He & Wang (2010), analisam a reestruturação espacial na indústria manufatureira chinesa entre 2002 e 2007, num cenário de maior abertura com o exterior e de efeitos de congestionamento que começavam a surgir na região litorânea do país. O principal impacto da abertura ao exterior foi que o investimento estrangeiro e a liberalização do comércio criaram condições favoráveis para que as indústrias chinesas se aglomerassem geograficamente. Entretanto, no decorrer do tempo, houve forças centrífugas e centrípetas que interagiram no processo de reestruturação espacial da indústria manufatureira na China.

The post-WTO period has signified a new stage for industrial development in China, with more foreign investment inflows, more open international markets and fiercer markets competition. The recent appreciation of Renminbi and global economic crisis together with the rising cost of labor, land, and natural resources and environment have imposed serious challenges on industrial development in the coast region.[...] The Renminbi appreciated its value since 2005, which may have triggered the spatial restructuring of globalized and liberalized industries in China. (HE; WANG, 2010, p. 3).

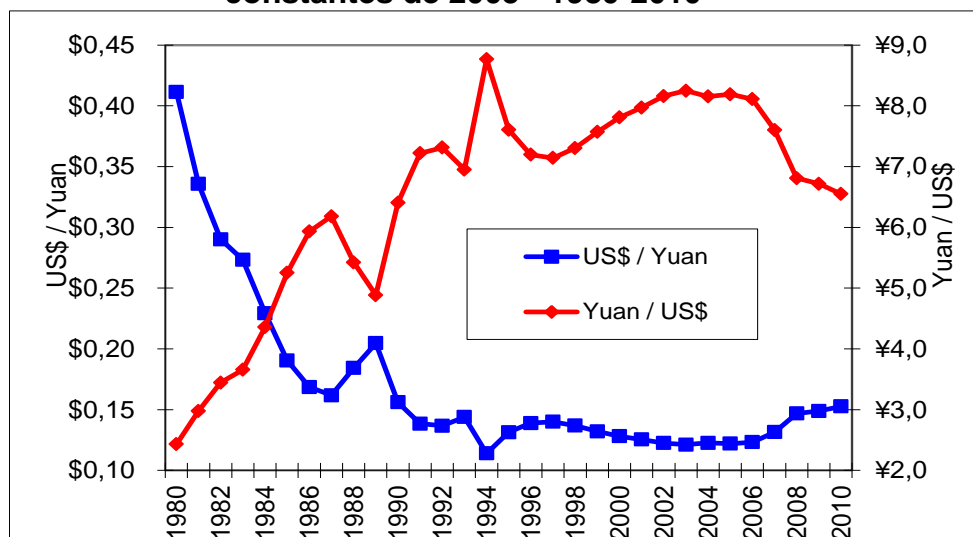
A China sempre teve uma política cambial ativa. O Yuan se depreciou entre 1980 e 1985, e, neste mesmo período, o dólar se apreciou em decorrência de uma

---

<sup>53</sup> De acordo com Virmani (2006, p.51) "The socialist state (communist party) owns all the means of production, controls all factors and manages all production and sale of goods and services. China's reforms have moved the economy from Socialist economy to a "Socialist Market" economy with a mix of old 'socialist' and new 'market' elements. The 'socialist' control of China's domestic assets (i.e. excluding FDI) was perhaps still around 80 to 90%, at the beginning of the century".

política monetária própria<sup>54</sup> (Veja o Gráfico 8). Em 1995, os principais países desenvolvidos preocupados com a apreciação do dólar se reuniram em Nova Iorque,

**Gráfico 8 – Taxas de câmbio real US\$/Yuan e Yuan/US\$ a preços constantes de 2005 - 1980-2010**



Fonte: Elaboração própria com dados do Bureau of Economic Analysis (BEA), Disponível em: <http://www.bea.gov>; e do National Bureau of Statistics of China, Disponível em: < <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/#>>. Acessos em 3 set. 2011.

e firmaram o Acordo de Plaza<sup>55</sup>. Graças a este acordo, o dólar se depreciou em relação à maioria das moedas do mundo entre 1985 e 1995; entretanto, em relação ao Yuan, continuou se apreciando, conforme se pode ver no Gráfico 8<sup>56</sup>. Desde 2005 o Yuan vem se valorizando levemente em relação ao dólar, o que já teve reflexos no balanço em conta corrente da China<sup>57</sup>.

Outro fator mencionado por He & Wang (2010), é que pelo crescimento expressivo da produção industrial na China, o custo da mão de obra na indústria manufatureira vinha subindo, o que afetou a lucratividade das empresas. Conforme

<sup>54</sup> A apreciação do dólar foi ocasionada pela política monetária restritiva aplicada nos Estados Unidos no Governo Reagan para combater a inflação. Esta tinha subido de 3% a.a., no início dos anos 1970, para quase 15% a.a., em março de 1980. A Prime-rate foi elevada de 6,25% a.a. em janeiro de 1977 para 20,35% em janeiro de 1980. A política era juros altos e câmbio apreciado. Esta política se manteve de 1980 até 1985. Os dados são da *International Financial Statistics* do *International Monetary Fund*. Disponível em: < <http://www.imf.org/external/data.htm>>.

<sup>55</sup> O Acordo de Plaza de 1985 foi assinado no hotel Plaza, em Nova York, pelos EUA, Alemanha, Japão, França e Reino Unido. O objetivo principal era coordenar as políticas macroeconômicas e, sobretudo reduzir o valor do dólar. A moeda norte-americana tinha atingido valor recorde frente a muitas moedas fortes, causando um grande déficit comercial para os EUA.

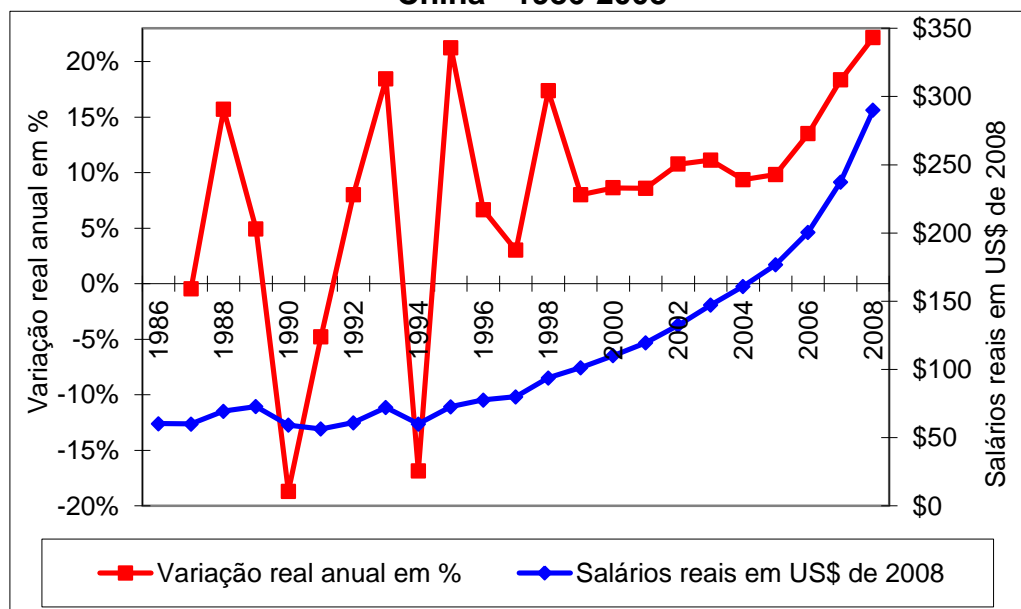
<sup>56</sup> A fórmula utilizada para o cálculo da taxa de câmbio real nesta pesquisa é:  $TCR = TCN * (IPE / IPn)$ , onde TCR=taxa de câmbio real, TCN=taxa de câmbio nominal, IPE=índice de preços externos, IPn= índice de preços internos.

<sup>57</sup> A relação saldo em conta corrente / PIB Chinês caiu de 10,5% em 01/2008 para 5% em 01/2011. Fonte: *The People's Bank of China*.



se pode observar no Gráfico 9, os salários reais, expressos em dólares, vinham subindo desde 1994 pela apreciação do Yuan, mas também, pelas altas taxas de crescimento na produção de manufaturas que se aproximaram de 10% entre 2008 e

**Gráfico 9 – Salários reais e variação real anual na indústria manufatureira - China - 1986-2008**



Fonte: Elaborado própria com dados do *National Bureau of Statistics of China*. Disponível em: < <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/#>>; e do *ILO Department of Statistics*. Disponível em: < <http://laborsta.ilo.org/default.html>> Acessos em 2 set. 2011.

2010. Entre 1995 e 2008, os salários, em dólares de 2008<sup>58</sup>, subiram em média 12% ao ano<sup>59</sup>. O principal motivo da elevação dos salários reais na indústria é a elevação destes em Yuan, dado que apreciação dessa moeda, em relação ao dólar, foi de 10% no período antes mencionado.

A valorização do Yuan, a crise global e a elevação de custos internos pressionaram a indústria manufatureira chinesa a uma reestruturação espacial entre as grandes regiões desse país. Segundo He & Wang (2010, p. 5-8), algumas observações podem ser feitas sobre a distribuição espacial da indústria manufatureira chinesa entre 2002 e 2007. A China está dividida em três grandes regiões, Litorânea, Central e Ocidental. A primeira observação é que a maioria das indústrias manufatureiras está localizada na região Litorânea, que goza de vantagens locacionais e institucionais. Somente três indústrias produziam em 2007

<sup>58</sup> Os salários em Yuan foram transformados em US\$ pela taxa de câmbio Yuan/US\$. Após isso os valores em US\$ foram colocados a preços de 2008 utilizando o CPI dos EUA retirado do *IFS* do *IMF*.

<sup>59</sup> Entre 2002 e 2011 a renda média dos trabalhadores urbanos cresceu de US\$1000 para US\$3.500. A variação média anual, a preços de 2011, foi de 12,1%, ou seja, a mesma variação dos salários reais da indústria manufatureira. MA (2012).

menos que 50% do valor adicionado industrial (VAI) na região Litorânea. Estas são as indústrias de bebidas (47%), fumo (41%) e fundição e processamento de metais não ferrosos (40%). Onze, entre vinte e oito indústrias, tinham mais que 80% do VAI na região Litorânea. O VAI, na região Litorânea, do setor que inclui calçados, roupas e chapéus, tinha em 2002, 91,46%, já em 2007 era de 90,68%. Na região Central esse setor evoluiu de 7,36% para 8,20%, daí se conclui que houve um deslocamento de produção das regiões Litorânea e Ocidental, para a região Central. Além do mais, das novas empresas estabelecidas entre 2003 e 2007, no setor de calçados, roupas e chapéus, 12% do VAI foi da região Central, o que é um indício de realocação industrial. A segunda observação é que está havendo uma reestruturação espacial na indústria, que tem provocado um deslocamento da produção para a região Central. De 2002 a 2007 o VAI dessa região passou de 18,65% para 20,44%, um ganho de 1,79%. Em contraposição, as regiões Litorânea e Ocidental perderam - 1,23% e -0,56% do VAI, respectivamente.

The spatial restructuring of Chinese manufacturing industries may be due to interregional industrial relocation and industrial expansion in the inland region. On the one hand, the coastal region has suffered from the heightening costs of land and labor, and the appreciation of Renminbi, forcing some labor intensive and resource-based industries to relocate to the central region, which enjoy some comparative advantages in land, labor and resources. Industries such as [...] shoe making relocate away from the coastal region due environmental pressure. [...] On the other hand, nationally favorable policies have driven the industrial relocation from the coastal region to the inland. Those policies include the Great Development of the Western Region, the Revitalization of Northeastern China, and Rising the Central Region. With the favorable policies, together with heavy state investments in infrastructure, inland regions also gain momentum to expand local industries. (HE; WANG, 2010, p. 7-8). (O grifo é nosso).

De um lado, há um ajuste que tem a ver com a realidade do mercado internacional (crise global e apreciação do Yuan) e de outro, há uma clara política industrial de realocação para o interior do país, que tem a ver com a expansão da demanda interna e a ampliação dos mercados domésticos. O modelo de crescimento da China é definido assim por Virmani (2006, p. 23):

China is a nationalist State with a clear vision of national power through economic growth and technological catch-up. The Chinese Communist party translates this vision into explicit objectives suitable for different levels (nation, province, city, firm) that are broadly coherent but far from perfect (not devoid of contradictions). Among the sub-goals that this translates into are increased sales/production, value added, investment and technology transfer from the advanced countries. The growth strategy for achieving these objectives has evolved over time. Starting from the mid-1970s it first became an export-led growth strategy and then from the mid-1980s an FDI-

export led growth strategy. Underlying these has been the development of domestic product markets and the evolution of the management structures of government enterprises to meet the challenges of competition in domestic and global markets.

Finalmente, He & Wang (2010, p. 19) concluem, que embora as indústrias intensivas em trabalho, como a de calçados, gozem de economias de localização e de urbanização, elas provavelmente irão sofrer os efeitos de congestionamento da aglomeração de empresas da mesma indústria. Isto explicaria em parte a realocização espacial regional que ocorreu na China após a entrada na OMC.

Passando ao desenvolvimento da indústria calçadista de Taiwan<sup>60</sup>, esta iniciou lá pelos anos 1960, alcançando seu pico de produção e exportações em 1988 e depois entrou em declínio. Os problemas desse declínio têm a ver com a elevação da competição, apreciação da moeda local e a elevação dos custos de produção. Inicialmente, os principais mercados de Taiwan eram o Japão e os EUA, já que existia um ambiente de produção de baixo custo, o que encorajou as empresas ao desenvolvimento, competitividade e lucratividade (HATHAWAY, 2007).

De acordo com Hathaway (2007), devido à entrada de investimentos estrangeiros melhorou o ambiente competitivo nos negócios, de tal modo que, em 1971, Taiwan substituiu o Japão na liderança das exportações de calçados. A indústria calçadista de Taiwan enfrentou em 1977 o protecionismo dos EUA, que impôs restrições voluntárias às exportações de calçados de baixo preço. A resposta das empresas calçadistas taiwanesas foi reestruturar sua produção e passaram a produzir calçados de alto valor adicionado.

Com o passar do tempo, a indústria de máquinas automáticas de produção de calçados foi se desenvolvendo em Taiwan. Como resultado surgiu uma aglomeração industrial na cidade de Taichung e, deste modo, a cadeia de produção de calçados passou a ser comandada desde esse país (HATHAWAY, 2007).

À medida que a produção foi crescendo os custos dos fatores foram aumentando. Deste modo, os mesmos fabricantes que se mudaram para Taiwan por causa de sua mão de obra barata se deslocaram dessa vez para a China Continental.

Segundo Hathaway (2007, p. 2-3), em 1993 os custos do trabalho representa-

---

<sup>60</sup> Segundo o portal oficial do governo da República Popular da China, "Since the Kuomintang government fled the mainland and ruled the island in 1949, the government of the People's Republic of China has claimed jurisdiction over Taiwan, in a solemn stance that the island is an inseparable part of China." Disponível em: <<http://english.gov.cn/>>. Acesso em: 08 nov. 2012.

vam na China 7% dos custos de produção de calçados, enquanto que em Taiwan eram de 25%. Durante esses anos houve um declínio das exportações de calçados Taiwaneses. Para os industriais poder satisfazer os preços exigidos pelas grandes redes de varejo como *Wal-Mart* e *Payless ShoeSource*, a produção deveria ser efetuada num ambiente de baixos salários. Em 1989, na Província de Fujian, China, um trabalhador ganhava por mês US\$ 50 enquanto que em Taiwan o salário era de US\$ 610.

Na tabela 5 se pode notar que como resultado dos elevados custos enquanto as exportações de Taiwan para o Japão declinavam, as da China cresciam de significativamente, sobretudo nos calçados de baixo custo (borracha).

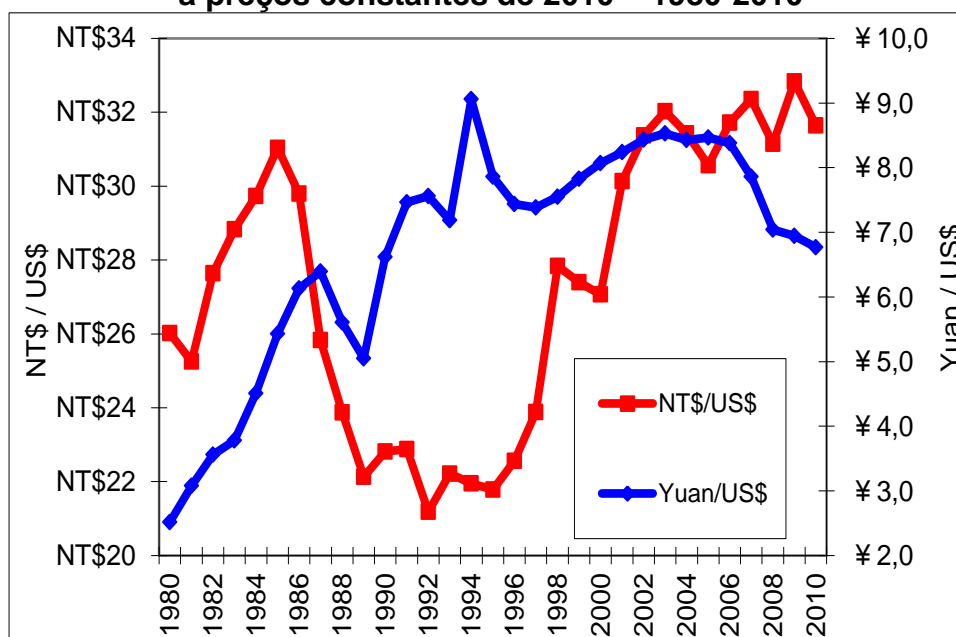
**Tabela 5 - Quantum de exportações de calçados de Taiwan e da China para o Japão, em percentuais – 1990/2001**

Tipo de calçados	Taiwan		China	
	1990	2001	1990	2001
Couro	7,9	2,2	4,2	22,2
Borracha	48,0	1,6	24,6	91,8

Fonte: Elaboração própria com informações de Yamamoto (2004)

Segundo Hathaway (2007, p. 3), a política cambial de Taiwan influenciou na competitividade: “Another factor playing a substantial role in the offshoring of Taiwanese footwear manufacturing was the appreciation of the New Taiwan dollar against the US dollar following the 1985 Plaza Accord”. Conforme o Gráfico 10, tanto o yuan quanto o novo dólar taiwanês (NT\$) se desvalorizaram contra o dólar de 1980 a 1985. Já no período do Acordo de Plaza, o NT\$ se apreciou, em contraposição, a China seguiu uma política independente dos países desenvolvidos e depreciou o Yuan até 1994, quando chegou a 9,1 Yuan/US\$. De outro lado, o câmbio real do NT\$ se valorizou de 1985 até 1992 em 31%. Em síntese, a política cambial de Taiwan se submeteu aos interesses dos países mais ricos e prejudicou sua indústria manufatureira, sobretudo a mais intensiva em trabalho, que se deslocou para China. Talvez os compromissos políticos do Governo de Taiwan com o Governo de Washington, tenham influenciado nesta política cambial taiwanesa. Em consequência disso, quem saiu ganhando foi a China, uma vez que quanto maior a apreciação cambial da moeda de Taiwan, maior a perda de competitividade de suas exportações.

**Gráfico 10 - Taxas de câmbio real<sup>(\*)</sup> NT\$/US\$ e Yuan/US\$ a preços constantes de 2010 – 1980-2010**



Fonte: Elaboração própria com dados do Bureau of Economic Analysis (BEA). Disponível em: <http://www.bea.gov>, e do National Bureau of Statistics of China. Disponível em: < <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/#>>. Acessos em 3 set. 2011.  
Nota: (\*) Cf. nota de rodapé 57.

Pode constatar-se, na Tabela 6, que nos EUA, o principal mercado do mundo, o *share* de exportações taiwanesas de calçados caiu de 63,8%, em 1988, para 1,1%, em 2008, e a China avançou de 19,5% para 74,4%, nesse período. Mesmo

**Tabela 6 – Participação relativa de Taiwan e da China nas importações de calçados dos EUA – 1988/2008**

Anos	Taiwan	China
1988	63,8	19,5
1994	n/d	56
1996	29,6	n/d
2001	15,1	n/d
2008	1,1	74,4

Fonte: Elaboração própria com informações de Yamamoto (2004) e Wei (2009)

com a depreciação do dólar taiwanês a partir de 1992, esse país não conseguiu recuperar o mercado perdido. Segundo Hathaway (2007, p. 5): “This corresponds with the general trend since 1985 of the continual declination of the footwear industry in the industrialized countries and the relocation of many production facilities to the third world.”

Entretanto, conforme se expandia o capitalismo na China os custos de produção começavam a ter alta, além do mais o excesso de dólares pressionava o câmbio. Entre 1995 e 2010, o Yuan se apreciou em termos reais em 23% contra o dólar. A realocização, ou a produção *offshore*, passou a ser a solução, para o país se manter competitivo.

The very elements that make the footwear industry an attractive industrial solution for many developing countries, limit its role in advanced countries. Thus, as China becomes increasingly advanced and produces greater value-added products, it should and will likely begin offshoring the traditional, labor-intensive elements of shoe-making that have minimal investment capacity to countries like Malaysia, Thailand, or the Philippines. [...] Data [of United Nations] demonstrates a recent decline from 1995 to 2005 in Chinese low-technology manufacturing and a rapid increase in high-technology production. Therefore, just like Taiwan retained the high-end aspect of the footwear industry as part of its economy to create a more advanced workforce and promote domestic economic development, China should pursue the same goal. [...] Eventually, under the pressure of large multinational shoe retailers and brands, Chinese firms will offshore low-end shoe manufacturing to remain competitive. Nevertheless, until this occurs, China remains an enormous threat to less technologically advanced Asian economies with higher wages that lack the domestic capabilities. (HATHAWAY, 2007, p. 9).

Em resumo, pode-se afirmar que num cenário de uma economia mais aberta ou globalizada, a realocização da produção de calçados dos Estados Unidos e Japão, para Taiwan, e depois disso, para China, e por último, para os países do Leste Asiático de menores custos, lembra o paradigma dos gansos voadores:

It is often claimed that what is known as the flying geese paradigm of dynamic comparative advantage has accurately depicted the East Asian catching-up process through a regional hierarchy consisting of Japan, the first-tier newly industrializing economies (NIEs) (the Republic of Korea, Taiwan Province of China, Singapore and Hong Kong (China)), the second-tier NIEs (Malaysia, Thailand and Indonesia), China, and other countries in the region. While the popularity of the paradigm has somewhat declined since its heyday during the late 1980s and the early 1990s, it remains arguably the most widely held conceptual framework for the catching-up process in the region. The paradigm postulates that, under appropriate conditions, North-South economic linkages, i.e., the relations between the developed and the developing economies, could be beneficial to all, and that the East Asian development integration is a case in point. (KASAHARA, 2004, p. 1)

Tendo em vista que Japão, Coréia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong não conseguiam absorver toda a produção manufatureira dos países da segunda geração das *NIEs*, da China e de outros países da região, a alternativa que sobrou foi buscar novos mercados em outros países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Isso evidenciava a alta dependência desses países de seus mercados de exportação.

Wei (2009) analisa o desenvolvimento regional, apresentando um estudo da indústria calçadista do Município de Wenzhou, que fica na província de Zhejiang, na região litorânea central da China. Wenzhou é conhecido como capital da China do capitalismo local.

The municipality is known for the Wenzhou model<sup>61</sup> of industrial districts and regional development, based on bottom-up development of family-owned small business enterprises embedded in dense local institutions. Wenzhou's districts resemble those of the Marshallian industrial districts (MIDs) more frequently studied and cited in the literature. (WEI, 2009, p.721).

A tese defendida por Wei (2009), é que nem a literatura do novo regionalismo, que enfatiza o papel das pequenas empresas e dos recursos locais, bem como os enfoques que dão excessiva ênfase na globalização e formação de redes de produção global e fatores exógenos de desenvolvimento, fornecem uma adequada explicação para o desenvolvimento regional da China.

Existem duas estratégias para enfrentar a globalização e a concorrência emergente. A primeira estratégia, chamada de *high-road*, é centrada na globalização e na inovação. Ela é considerada central para a reestruturação e modernização dos distritos industriais dos países desenvolvidos e compreende quatro estratégias, diversificação, realocização, inovação e modernização tecnológica e integração vertical com redes globais de produção. A segunda estratégia, *low-road*, concentra-se na produção e exportação de produtos de preço baixo, baseados em mão de obra e matérias primas baratas. A estratégia *low road* tende a exagerar a importância dos custos do trabalho na produção e diminui o papel das instituições e o mercado; de outro lado, a estratégia *high road* dá muita importância ao papel das forças globais no desenvolvimento regional. (WEI, 2009, p. 722-723).

Uma das ideias defendidas por Wei (2009, p 722) é a importância do mercado interno, sobretudo em países com um amplo mercado doméstico como é o caso do Brasil:

For a country with a large domestic market such as China's, "going national" (and not solely global) is an important strategy for firm growth. The country's

<sup>61</sup> Em oposição a este modelo existe o modelo *Pearl River Delta (PRD)*. O delta do Rio Pearl está localizado na Província de Guangdong, litoral sul do país, próximo de Hong Kong e Macau. Este modelo *PRD* esta fortemente em baseado investimentos estrangeiros diretos e produção para exportação.

domestic footwear market is the largest in the world, and capturing it has strategic significance for Chinese shoe makers. Yet the existing literature [of high road strategy] tends to neglect this dimension in developing countries with a powerful state and large domestic market. I argue here that “going national” is often intertwined with “going global,” and that the pathway followed is largely based on a firm’s strategy and its regional context. Moreover, the process of going national, a key prerequisite for “scaling-up regional development,” is often accompanied by diversification and *relocation*. While the TNCs expand globally, leading firms in China are going through a similar process of spatial expansion, albeit mainly *expanding to other regions of China*. (O grifo é nosso).

Na citação anterior se menciona uma diferenciação entre o comportamento das Corporações Transnacionais (*TNCs*) e o das principais empresas chinesas. No caso destas últimas, a diversificação e realocização para outras regiões, como para a região central, ocorrem na busca de menores custos (trabalho, terra e insumos) e na possibilidade de ocupar o mercado interno do país. Também se deve ressaltar que a China é o país mais populoso do mundo e, além do mais, tem uma ampla parcela da população que ainda não está incorporada ao mercado. Por sua vez, no caso brasileiro, que tem a quinta população do mundo e também está em processo de crescimento, embora num ritmo muito menor do que o da China<sup>62</sup>, o comportamento das firmas calçadistas *low road* parece ser similar ao das empresas chinesas, com diversificação e realocização para regiões que têm menores custos relativos.

Finalmente, concluindo a argumentação teórica acerca dos modelos ou das estratégias para o desenvolvimento regional, Wei (2009, p 723-724), entende que ambas as estratégias apresentadas são complementares e propõe uma terceira via:

[...] that both the “low road” and “high road” are being followed by firms in order to improve competitiveness and move up the production chain. Although the “low road” is the starting point for many firms in developing countries, it is not the only strategy. In addition to cheap labor, local institutional support and industrial clustering also are important to *regional development*. I posit that New Regionalism’s emphasis on local institutions and assets is complementary with the [...] perspective [union with transnational corporations following the example of NICs], which advocates globalization of regional development. [...] Thus, global forces and local assets can be matched and integrated in many different ways. Indeed, development is a multi-scalar process that integrates global forces, nation states, and local contexts, which form the essence of China’s emphasis on decentralization, marketization, and globalization. Accordingly, I am arguing

<sup>62</sup> O Brasil é o quinto país mais populoso do mundo (192 milhões de habitantes), entretanto sua população equivale a 17% da Chinesa. Já o PIB per-capita Brasileiro é 2,5 vezes maior que o da China. (O Brasil com US\$ 8.295,00 e a China com US\$ 3.259,00). Finalmente, na extensão territorial em milhões de Km<sup>2</sup>, há poucas diferenças: 8,5 para o Brasil e 9,5 para China. Os dados são do ano de 2009, do banco de dados das Nações Unidas. Disponível em: <<http://data.un.org/>>. Acesso em 13 set. 2011.



here in favor of a middle-ground approach *or third pathway to regional development*, one that moves beyond the divide between the New Regionalism and [...] [low road strategy]. (O grifo é nosso).

O modelo de Wenzhou está focado em empresas familiares e historicamente ligado às instituições locais. Estas empresas contam com redes sociais e agentes de vendas integrados a mercados locais e uma comercialização flexível. Wenzhou esteve na frente das reformas capitalistas na China. Em meados dos anos 1980, quando a China ainda era dominada por empresas estatais, as empresas familiares eram a base da economia de Wenzhou. Os sapatos de dessa localidade começaram a penetrar no mercado das cidades chinesas, que ainda eram dominados por empresas estatais. Mas o capitalismo desenfreado e a protecção das empresas locais pelo governo de Wenzhou fez do *made in Wenzhou* sinônimo de calçados de qualidade inferior e pouca duração. Em 1987, em Hangzhou, capital do governo municipal, na Província de Zhejiang e um dos principais mercados para os sapatos, confiscou e queimou milhares de pares de calçados de Wenzhou, o que levou a duas rodadas de reestruturação industrial (WEI, 2009, p. 728).

*The first, launched in the mid-1980s*, was a bottom-up process initiated by local business people and supported by the local government. It centered on establishing shareholding cooperatives as a response to the needs to clarify property rights and improve scale economies, and transformed many *family enterprises* into *cooperative ventures* [...] comprising 70 percent of the municipality's total. [...] But in tandem with the broadening of reforms in China as a whole, Wenzhou firms began to face intense competition from foreign invested enterprises with better equipment and higher quality products, as well as from private enterprises that had improved their competitiveness. And despite the shift of some firms to cooperative forms of ownership, most enterprises in Wenzhou still were locked in the orthodox Wenzhou model, being small in size and producing low-quality merchandise. *The second round of restructuring, initiated in the mid-1990s*, was devoted to quality and focused on the transformation from shareholding cooperatives to shareholding enterprises and limited-liability corporations. It resulted in the emergence of *multi-regional enterprises*, or de-localized "region-less" groups/conglomerates. [...] This round of restructuring was in essence a "*high-road*" strategy based on efficiency, competitiveness, and innovation, with more local state involvement and integration with the global economy. (WEI, 2009, p. 728-729). (O grifo é nosso)

Segundo Wei (2009, p.732), a reestruturação espacial, principalmente deslocalização e expansão, foi uma das principais características do modelo de Wenzhou, permitindo que as empresas respondam mais eficazmente às mudanças e a superar as restrições ao desenvolvimento. O estudo de caso de Wenzhou confirmou a importância da redução dos custos de trabalho e incentivos políticos

para a relocação.<sup>63</sup> A expansão espacial na fabricação de calçados está associada principalmente à expansão da produção e à diversificação.

No caso do município de Wenzhou<sup>64</sup> houve duas grandes formas de relocação e expansão das empresas calçadistas:

*The first* is the establishment of production sites in other locations with cheaper land and labor costs, and potentially new markets, mainly in the less developed areas of Zhejiang Province (e.g., Lishui) and interior China (e.g., Chengdu and Chongqing provinces). Facing shrinking profit margins, some Wenzhou manufacturers are even contemplating outsourcing shoe production to other countries, in particular to Vietnam and Russia. *The second* is the establishment of marketing, R&D, and information centers in the leading globalizing cities of coastal China, especially Guangzhou and Shenzhen, known for fashionable ladies shoes and the presence of foreign shoe makers. Offices there primarily collect information on fashion trends and provide sample shoes for factories in Wenzhou. (WEI, 2009, p. 732). (O grifo é nosso).

Em síntese, a indústria de calçados de Wenzhou é uma das mais importantes da China. Nesse município se formou uma aglomeração industrial de calçados onde a maioria dos componentes (os produtos semiacabados, as solas de calçados, os acessórios e materiais decorativos e insumos: como couro de porco, couro para calçados masculinos, couro de búfalo) e indústrias de máquinas, fábricas de produção e sistemas de negociação, podem ser adquiridos e encontrados localmente. Até metade dos equipamentos necessários para a indústria podem ser comprados em Wenzhou. A indústria tem crescido ampliando suas redes de vendas e fábricas na China e no exterior. A reestruturação espacial do *cluster* de Wenzhou acarretou a dispersão de produção para o interior da China, com o objetivo de redução de custos e diversificação das atividades das empresas. As noções ortodoxas de distritos industriais e *clusters* de base local já não captam a essência do modelo de Wenzhou. A experiência da indústria do calçado mais uma vez indica que os distritos industriais de sucesso têm a capacidade de se adaptar às mudanças, desafiando a literatura do novo regionalismo que indevidamente enfatiza o papel das pequenas empresas, bem como de bens e instituições locais. A experiência de Wenzhou também se afasta dos princípios da estratégia *high-road*, a

---

63 Segundo Schamp (2005) e Hadjimichalis (2006), citados por Wai (2009, p. 732), a relocação é uma resposta estratégica de grande importância para a superação do fechamento regional e um componente importante da reestruturação dos distritos industriais da Itália e Alemanha.

64 Em Agosto de 2008, a produção de calçados de Wenzhou era 1,2 bilhão de pares de calçados, quase um quarto da produção total da China. (WEI, 2009, p. 729).

qual atribui muita importância à parceria estratégica com as principais empresas globais e integração com redes globais (WEI, 2009).

O trabalho de Lowder (1999), defende a tese de que a globalização da indústria calçadista não pode ser explicada apenas pela mão de obra barata e submissa. O autor citado, entende que na cadeia de produção global deveriam ser considerados também fatores macroeconômicos, a cultura e estrutura da sociedade em nível nacional e a presença de comerciantes intermediários. Fatores como taxas de câmbio, barreiras tarifárias e não tarifárias, que impõem mudanças na estrutura de oferta de um país, a mercantilização e mercados particulares deveriam também ser levados em conta.

Para Lowder (1999, p. 51), “profitability in the footwear sector, is low, being estimated at 2,5% return on sales in Europe [in 1991]”. De outro lado, “[...] the fact that generally remuneration within the footwear sector has been and remains among the lowest of all industrial sectors”. Baixa lucratividade, as menores remunerações e a facilidade de entrada no setor, são resultado da alta e difícil concorrência internacional, além de que no contexto do chamado mundo globalizado, houve diminuição dos custos do comércio, dos transportes e das comunicações.

Segundo Lowder (1999, p. 48 e 50), em 1990 a relação salarial era de 1 para 54, entre China e Itália. Entretanto, na classificação dos países, por quantum de exportações, a China aparece na primeira posição enquanto que a Itália em quarto lugar. Em 1974 o ranking era bem diferente: 1º Itália, 2º Taiwan, 3º Coreia do Sul, 4º Espanha e 5º França.

Conforme a *Portuguese Footwear, Components and Leather Goods Manufacturer's Association* APICCAPS (2011, p. 4), em 2010 os primeiros cinco exportadores eram: China, Hong Kong, Vietnã, Itália e Indonésia. Dos 5 primeiros exportadores de 1974 apenas sobreviveu a Itália. Assumiram a liderança quatro países do continente Asiático, que concorrem no mercado mundial de calçados, baseados na estratégia de *low road* (WEI, 2009), ou seja, de baixos salários. Enquanto o preço médio dos calçados exportados, em 2010, pela Itália era de US\$39,51, o da China era US\$3,39, Hong Kong US\$12,47, Vietnã US\$15,79 e Indonésia US\$14,09 respectivamente (APICCAPS, 2011, p. 12). A Itália que era primeiro exportador mundial em 1974, passou em 1990, para o quarto lugar e em 2010, manteve a mesma posição. Entretanto, nos últimos dez anos a Itália vem perdendo mercado.

Na Itália entre 2000 e 2010, as quantidades exportadas, em milhões de pares, passaram de 370 para 220; de outro lado, as importadas aumentaram de 200 para 350, na mesma unidade de medida. Os dados anteriores evidenciam uma expansão nas importações e contração nas exportações. Em contraposição, a balança comercial de calçados desse país permanece superavitária. A razão está em que, na pauta exportadora predominam os calçados de couro (61% do total), já nas importações os calçados de borracha, plástico, têxteis e à prova de água somam 54%; e os preços médios de exportação e importação eram de US\$39,00 e US\$14,00, respectivamente (APICCAPS, 2011, p. 47).

A evolução da indústria calçadista mundial se deu da seguinte forma segundo Lowder (1999, p.48):

Production in the most wealthy [Advanced Economies] AEs (USA, Japan, Northern Europe) declined rapidly, while East European participation in the market declined owing to their supply of the USSR, and has yet to recover from economic disarray following the collapse of socialism. Exports from the East Asian Tigers of Taiwan and South Korea boomed from the 1970s through to the early 1990s; thereafter they have been supplanted by [China], Thailand, Indonesia and most recently, Vietnam. However, [...], [in 1995] survivors stand-out: the Southern European nations, Italy, Spain, and now Portugal have retained their positions, as Brazil, the sole Latin American representative.

Ainda Lowder (1999, p.47) entende que:

[...] *labour cost* have been important to explain the globalization of production, particularly of *non-leather footwear*, they are only permissive and require additional factors operating at a range of spatial scales to be exploited successfully. (O grifo é nosso).

Na citação acima, o autor manifesta que o custo da mão de obra tem sido importante para explicar a globalização da indústria calçadista, excluída a de couro. Aqui já há uma manifestação explícita de que o custo do trabalho é importante, exceto nos calçados de couro. Além disso, Lowder (1999, p.49), opina que os países exportadores de calçados podem ser classificados em quatro tipos.

O tipo 1 seriam as *Advances Economies* - AEs - (Estados Unidos, Reino Unido e França) que entre 1976 e 1995 sofreram perda em sua produção, mesmo que seus consumos per capita sejam os maiores do mundo. Elas tinham em 1990 os maiores salários entre os países exportadores.

Os produtores de tipo 2, produtores do sul da Europa, mesmo com salários mais altos que os produtores de tipo 1, ainda entre 1976 e 1995 conseguiram aumentar a relação exportações/produção doméstica de 45% para 70%, no caso da

Espanha e de 68% a 90% para a Itália. Isto na posição de Lowder (1999, p. 49) indicaria: “[...] that competitiveness is not solely dependent on rates of pay”.

O tipo 3, inclui os *New Industrial Countries (NICs)*, Coreia do Sul, Taiwan, Brasil e México. Estes países até 1986 tinham alcançado seu pico máximo de produção e estavam mudando sua estrutura produtiva para readquirir vantagens competitivas. Os quatro países entre 1986 e 1995 apresentavam uma queda na produção e tinham baixos salários, embora diferentes, indicando que competiam em diferentes mercados. Coreia e Taiwan dependiam mais do mercado externo do que Brasil e México.

Os *Developing Countries (DCs)*, o Tipo 4, incluíam China, Tailândia e Indonésia. Apresentavam entre 1986 e 1995 um alto crescimento na produção, nas exportações e no valor adicionado. A característica em comum desses países é os baixos salários. Vietnã se juntou a esse grupo em 1992 e exportou, em 1995, 86 milhões de pares de calçados (mpc), 6 mpc mais que Taiwan, o líder exportador de 1975 até 1985.

A China é um caso especial. Tinha entre 1990 e 1995 baixos salários, baixo consumo per-capita e sua estrutura de produção contemplava fábricas artesanais e capitais estrangeiros procedentes de Hong Kong, Taiwan e Coreia do Sul.

Dos quatro tipos de países citados: “[...] only two [DCs and NICs] present clear cases in which wage level (based on the crude indicator de hourly rates of pay) is associated with the expected export trend measured by volume” (LOWDER, 1999, p. 49).

No mercado globalizado, uma das características da produção de calçados é a diferenciação de produto. De outro lado, as tecnologias variam de um país para outro, o que faz com que o peso do custo do trabalho no custo de produção varie entre as *AEs* e os *NICs*. Segundo Lowder (1999, p.51):

Despite the increasing sophistication of shoemaking technology over the last 15 years, labour still represents the large single recurrent cost component of a shoe in EAs; estimates from an average of 40% in the case of trainers (athletic shoes) made in the Far East (Donaghu & Barff 1990), 33% in Korea in 1990 (Lim1994), an average of 33% for all UK manufacturers in 1990 (BFMF 1992) and 25% in 1996 (Martison 1996). Only in Indonesia, where a high proportion of materials was imported, did it drop to 12% (Lim 1994).

Um questionamento que poderia ser colocado seria o seguinte: por que algumas *AEs* da Europa ainda conseguem exportar, em face do diferencial de custos do trabalho entre *NICs* e *AEs*? Uma das prováveis respostas para União Europeia é

a proteção de seu mercado interno da concorrência, sobretudo, dos países do Leste Asiático. Uma parcela significativa do comércio na Europa é de comércio intraindústria, ou seja, refere-se a produtos diferenciados em modelos e marcas, além do mais, são protegidos por barreiras tarifárias e não tarifárias. A isto se pode agregar que, segundo a APICCAPS (2011, p. 9), em 2010, 36% do valor das exportações mundiais de calçados era de comércio interno entre os países de Europa, no qual se inclui o comércio entre países da União Europeia. Apenas 5% do valor das exportações saem da Europa em direção aos continentes da Ásia e América do Norte. Em contraposição, o continente Asiático, que tem menores salários, exporta 49% das exportações mundiais para Europa, América do Norte, África e América do Sul.

Entre as razões, apontadas por Lowder (1999, p. 51), para que as economias avançadas mantenham parte do mercado internacional estaria a:

Quality shoes exhibit greater price elasticity<sup>65</sup>; design, top-class leather and quality control are the basis of competitiveness, factors that encourage in-house production close to the key foci of the fashion market. Top shoe designers, like their costumier counterparts with whom they display their wares, jealously guard their collections. Furthermore, traditional craftsmanship is also appropriate for the smaller batches made of shoes traded on their exclusivity. These factors allow AEs to retain this part of the market [...].

Mas parte significativa do mercado internacional de calçados, que está concentrado no hemisfério norte, foi ocupada pelos países da Ásia. As políticas macroeconômicas dos Estados Unidos, da União Europeia e do Japão, influíram nas alterações estruturais no mercado mundial. Com a globalização e a flutuação das taxas de câmbio, muitos mercados foram afetados pela apreciação cambial, como são os casos do México, Coreia do Sul e Brasil. Para Lowder (1999, p.58):

[...] The largest importer, the USA, influences other countries' conduct of trade policy, including changes in world market prices, although this may be

<sup>65</sup> Mesmo que os sapatos de qualidade apresentem maior elasticidade preço, a proteção de uma União Econômica é importante para manter os produtores pertencentes ao mercado integrado. Por exemplo, em 2010, o preço médio de exportação de calçados com sola e parte superior de couro, ou seja, todo o calçado em couro, foi de US\$10,36 na China e US\$82,42 na Itália. O que a literatura indica é que o couro, o design e o controle de qualidade na Itália são melhores do que na China. Mesmo assim, nesse ano a China exportou 5 milhões de pares calçados (mpc) do tipo antes referido e a Itália 28 mpc. Uma vez que os principais mercados da Itália são os países da Europa, e de outro lado, e os da China são EUA, Japão, Alemanha, Rússia e Reino Unido, respectivamente e em face do diferencial de preços de 1 para 8 entre esses países, pode-se afirmar que a elasticidade referida por Lowder (1999) se refere a mercados protegidos, como é o caso da União Europeia. Os dados são de APICCAPS (2011).

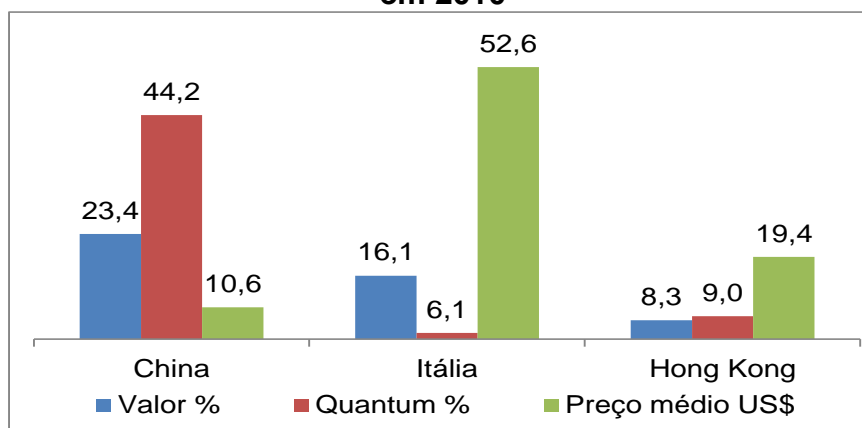
challenged by the enlarged EU. NTBs and VERs [non-tariff barriers and voluntary export restraints] have shaped the product mix exported by countries and encouraged their industrialists to shift production to locations unaffected, or to a lesser extent, by such legislation. Shifts to cheaper labour however are limited: China may account for the larger share of global exports but few countries are invidious of its living conditions or of its execrable records for industrial safety and human rights, while revulsion of sweatshop conditions and the use of child labour by customers in the USA and the EU have forced global companies to sign an accord forswearing such practices [...].

Finalmente, se apenas a mão de obra barata sozinha não explica a globalização da indústria calçadista, esta seria o resultado de vários fatores. Deste modo, as políticas macroeconômicas (cambiais, monetárias, fiscais e de comércio e investimento internacional), as formas de organização histórica da indústria (as pequenas indústrias, os distritos industriais marshallianos, as corporações transnacionais, além da terceirização) e as condições políticas internas de cada país, são variáveis que formam parte do contexto da realocação da indústria calçadista mundial.

Entretanto, também, é um fato real que em 2010 os países do continente asiático, que têm menores salários, concentravam 57% do quantum exportado mundial de calçados (para América do Norte, Europa, África e América do Sul), o que somado aos 26% do mercado interno da Ásia, representam 83% das exportações mundiais (das quais 73,4% da China, Hong Kong 3,1%, Vietnã 2,0%, Indonésia 1,6% e Tailândia 1,0% e outros países 1,9%)<sup>66</sup>.

Como se pode reparar no Gráfico 11, no segmento de calçados de couro a

**Gráfico 11 – Valor, quantum e preço médio, das exportações de calçados de couro, dos principais países exportadores em 2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da APICCAPS (2011).

<sup>66</sup> Os dados são de APICCAPS (2011).

China é maior exportador que a Itália tanto em termos de valor, como de quantidades. Ainda, somando o quantum exportado por China e Hong Kong (que é uma província administrativa da China, não produz calçados, apenas importa da China e reexporta), chega-se a 53,2%, mais da metade do total mundial.

Também se pode observar, que o preço relativo maior da Itália não é impedimento para que exporte, principalmente, para seus vizinhos da Europa. Assim, a afirmação de Lowder (1999, p.47) de que: “[...] labour cost have been important to explain the globalization of production, particularly of non-leather footwear [...]” não se verifica. No segmento de couro também tem havido uma globalização e a dominação dos países do continente asiático tem sido crescente.

Finalmente, também é verdade que a Itália é o maior exportador mundial em um tipo específico de calçados de couro, os calçados com sola e parte superior de couro, apesar de ter uma relação salarial de 1 para 27 com a China. Como mencionado anteriormente, a China exportou 5 milhões de pares calçados (mpc) do tipo antes referido e a Itália 28 mpc. Mesmo com essa vantagem, nos últimos dez anos a quantidade exportada por Itália vem caindo.

### **3.3 A dinâmica do mercado mundial de calçados**

O mercado mundial de importações e exportações de calçados apresentou nos últimos dezessete anos, entre 1995 e 2011, algumas mudanças que se analisam a seguir.

Os países desenvolvidos<sup>67</sup> foram o principal mercado importador de calçados. Quase setenta por cento da demanda mundial, entre 1995 e 2011, manteve-se concentrada nesses países, apesar dos avanços na demanda das economias em transição. Entretanto, algumas alterações na composição da demanda cabem ser destacadas (Veja a Tabela 7).

Nos países desenvolvidos, entre 1995 e 2004, a procura de calçados extrarregional aumentou em 8,9 por cento, provavelmente impulsionada pela entrada de novos produtores, com preços mais competitivos, dos países do Sudeste e Leste Asiático. De outro lado, a demanda intrarregional apresentou uma queda de 2,4 %.

---

<sup>67</sup> Não há nenhuma convenção estabelecida para a designação de "desenvolvidos" ou "em desenvolvimento" no sistema das Nações Unidas. Na prática comum, Israel e Japão, na Ásia, Bermudas, Canadá, Groenlândia, Saint Pierre et Miquelon, e os Estados Unidos da América, Austrália e Nova Zelândia, na Oceania e a Europa são consideradas regiões "desenvolvidos". UNCTADSTAT (2013).



**Tabela 7 - Distribuição relativa das importações mundiais de calçados, por grupos de países e tipo de comércio (intra-regional e extra-regional) - 1995-2011**

Anos e variação por períodos	Países em Desenvolvimento		Economias em Transição		Países Desenvolvidos		Total
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	
1995	20,5	3,5	0,2	3,2	32,5	40,0	100
1996	20,3	3,7	0,4	3,9	31,9	39,7	100
1997	20,2	3,6	0,4	3,1	30,9	41,7	100
1998	17,6	3,5	0,5	2,5	32,9	43,0	100
1999	17,0	2,9	0,4	1,8	32,8	45,1	100
2000	17,0	2,9	0,4	2,1	29,7	47,9	100
2001	15,9	2,9	0,2	2,2	30,3	48,4	100
2002	15,1	2,7	0,2	2,5	30,9	48,5	100
2003	15,2	2,5	0,2	2,7	31,2	48,1	100
2004	15,6	2,2	0,2	2,9	30,1	49,0	100
2005	15,6	2,3	0,2	3,9	27,8	50,3	100
2006	15,8	2,4	0,2	4,4	26,5	50,7	100
2007	15,7	2,5	0,2	5,2	26,2	50,2	100
2008	15,9	2,7	0,2	6,0	24,9	50,2	100
2009	15,6	2,7	0,2	5,5	24,2	51,8	100
2010	16,9	2,7	0,2	6,3	21,9	51,9	100
2011	17,7	3,1	0,2	6,5	23,0	49,4	100
Varição 2004-1995	-4,9	-1,3	-0,1	-0,3	-2,4	8,9	
Varição 2011-2004	2,1	0,8	0,0	3,6	-7,1	0,5	
Varição 2011-1995	-2,8	-0,5	0,0	3,3	-9,4	9,4	

Fonte: Elaboração do autor com dados do UNCTADSTAT (2013)

O resultado líquido, das demandas antes citadas, foi o aumento da procura relativa em 6,5%. No mesmo período já citado, os países em desenvolvimento e economias em transição<sup>68</sup> apresentaram uma retração de suas demandas em valor equivalente. De outro lado, entre 2004 e 2011, a procura dos países desenvolvidos apresentou uma retração de 6,6%, ao mesmo tempo os países em desenvolvimento e economias em transição apresentavam uma expansão similar. A recuperação no consumo, desses países, poderia estar relacionada a seu maior crescimento relativo e a melhora, nos termos de troca, na balança comercial e no saldo em conta corrente.

<sup>68</sup> Este grupo inclui países em transição da economia planificada para uma economia de mercado. UNCTADSTAT (2013)

**Tabela 8 - Distribuição relativa das importações de calçados nos países desenvolvidos, por grupos de países e tipo de comércio (intrarregional e extrarregional) - 1995-2011**

Anos e variação por períodos	União Européia		NAFTA		Outros países desenvolvidos		Total países desenvolvidos no comércio mundial
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	
1995	23,1	12,3	0,9	26,7	8,4	1,0	72,5
1996	23,0	12,8	1,0	25,4	8,0	1,5	71,7
1997	22,4	13,5	1,2	26,9	7,4	1,3	72,6
1998	24,0	14,1	1,2	28,7	7,7	0,1	75,9
1999	24,1	14,8	1,2	29,4	7,5	0,9	77,9
2000	21,5	15,2	1,1	31,1	7,1	1,6	77,6
2001	22,5	15,7	1,0	31,1	6,8	1,6	78,8
2002	23,7	16,5	0,8	30,5	6,4	1,6	79,5
2003	24,4	18,1	0,7	28,3	6,1	1,7	79,3
2004	23,8	19,4	0,6	27,5	5,7	2,1	79,1
2005	22,3	20,7	0,6	27,0	4,9	2,7	78,1
2006	21,5	21,4	0,5	26,5	4,5	2,9	77,3
2007	21,2	22,8	0,5	24,6	4,5	2,9	76,4
2008	20,4	23,9	0,4	23,0	4,1	3,3	75,2
2009	20,0	24,4	0,5	22,9	3,7	4,5	76,0
2010	18,1	24,0	0,5	23,6	3,4	4,3	73,9
2011	19,0	22,8	0,4	22,5	3,6	4,1	72,5
Varição 2004-1995	0,7	7,1	-0,4	0,8	-2,8	1,1	
Varição 2011-2004	-4,8	3,4	-0,2	-5,0	-2,1	2,1	
Varição 2011-1995	-4,1	10,5	-0,5	-4,2	-4,8	3,2	

Fonte: Elaboração do autor com dados do UNCTADSTAT (2013)

No período de 1995 a 2011, a principal alteração nas importações de calçados dos países desenvolvidos, foi um aumento na demanda extrarregional equivalente a 9,4% concomitante com a queda da demanda intrarregional. Ou seja, as importações intrarregionais foram substituídas por extrarregionais, provavelmente fornecidas por produtores da Ásia, principalmente da China.

Dentro do grupo dos países desenvolvidos, algumas alterações, nas importações, também podem ser destacadas. Na Tabela 8, observa-se que entre 1995 e 2011 metade das importações de calçados dos países desenvolvidos eram demandas pela União Europeia (UE) e um terço pelo NAFTA. Ou seja, os principais mercados mundiais estão nesses dois blocos de integração.

No caso da UE houve uma inversão no perfil de consumo. Em 1995 as importações de calçados eram preferencialmente intrarregionais, sendo essas equivalentes a 23,1% contra 12,3% das extrarregionais. Já em 2011, a situação tinha se invertido, com as importações extrarregionais chegando a 22,8% contra 19% das intrarregionais. Em síntese, entre 1995 e 2011 as importações extrarregionais cresceram em 10,5% pontos e as intrarregionais caíram em 4,1% pontos percentuais na demanda dos países em desenvolvimento.

No NAFTA, a composição das importações de calçados foi diferente, porque quase não há importações intrarregionais, ou seja, o mercado é abastecido com importações extrarregionais. Entre 2004 e 2011, as importações extrarregionais caíram em 5 pontos percentuais, enquanto que, no mesmo período, as importações da UE e os outros países desenvolvidos se expandiram em 5,5%.

Resumindo, entre 1995 e 2011, as importações de calçados intrarregionais de calçados dos países desenvolvidos caíram em 9,4%, enquanto que as extrarregionais cresceram em 9,5%, sendo o maior crescimento na UE.

Enquanto os países desenvolvidos e economias em transição, tem mostrado uma expansão na sua participação da demanda no mercado internacional de calçados, a especialização no comércio internacional continua aumentando nos países em desenvolvimento. Conforme se pode verificar na tabela 9, entre 1995 e 2003, o índice de especialização comercial<sup>69</sup> dos países em desenvolvimento passou de 0,38 para 0,43, ou seja, aumentou em 18% principalmente pela crescente participação da China nas exportações mundiais de calçados.

Já os países desenvolvidos também aumentaram sua especialização na importação de calçados, que passou de -0,28 em 1995 para -0,32 em 2003. Nesse mesmo período, o Brasil aumentou sua especialização em 26%, enquanto a China aumentou apenas em 5%. De outro lado, entre 2003 e 2011, enquanto os países em desenvolvimento aumentavam em 7% sua especialização, o Brasil reduziu seu índice de especialização em 46% e a China em 2%. Estes índices mostram que foi

---

<sup>69</sup> Índice de especialização comercial:  $IEC = (X-M) / (X+M)$ . Compara o fluxo líquido de mercadorias (exportações menos importações) para o fluxo total de bens (exportações mais importações). Isso também é conhecido como balança comercial normalizada por produto. O intervalo de valores é entre -1 e 1, o valor positivo indica que a economia tem exportações líquidas (portanto, é especializada na produção desse produto específico) e os valores negativos significa que uma economia importa mais do que as exportações. Este índice remove viés de altos valores de exportações, devido às significativas atividades reexportações (por exemplo, China, Hong Kong, Emirados Árabes Unidos, Cingapura, etc.), portanto, é mais adequado para identificar os produtores reais do que os comerciantes. A balança comercial normalizada é adequada para fazer a comparação entre países e grupos de produtos, eliminando o viés devido ao tamanho da economia. UNCTADSTAT (2013).

entre 2003 e 2011 que o Brasil perdeu sua competitividade no mercado internacional de calçados, com o aumento de suas importações e queda concomitante das exportações, assunto que será aprofundado no próximo capítulo.

Em síntese, entre 1995 e 2011 os índices de especialização no comércio internacional de calçados, indicam um aumento na especialização dos países em desenvolvimento de 26% e, ao mesmo tempo, o Brasil diminui sua especialização em 31%, enquanto que a China aumentou sua especialização em apenas 3%.

**Tabela 9 - Índices de especialização do comércio Internacional em calçados dos países em desenvolvimento, desenvolvidos, Brasil e China - 1995-2011**

Anos	Países em Desenvolvimento	Países Desenvolvidos	Brasil	China
1995	0,38	-0,28	0,74	0,90
1996	0,35	-0,27	0,76	0,91
1997	0,35	-0,30	0,76	0,92
1998	0,38	-0,29	0,84	0,93
1999	0,41	-0,32	0,92	0,93
2000	0,43	-0,34	0,94	0,94
2001	0,43	-0,33	0,94	0,94
2002	0,45	-0,33	0,94	0,95
2003	0,45	-0,32	0,94	0,94
2004	0,46	-0,33	0,93	0,94
2005	0,47	-0,35	0,88	0,94
2006	0,47	-0,35	0,86	0,95
2007	0,48	-0,33	0,80	0,94
2008	0,49	-0,33	0,72	0,93
2009	0,50	-0,34	0,64	0,94
2010	0,49	-0,36	0,63	0,94
2011	0,48	-0,33	0,51	0,93

Fonte: Elaboração do autor com dados de UNCTADSTAT (2013)

Deve-se ressaltar que o Brasil apresentou entre 1999 a 2004, índices de especialização próximos aos da China, oscilando entre 0,92 e 0,94, o que indica uma alta especialização com tendência exportadora, por ser um índice positivo.

Junto com o aumento da especialização dos países em desenvolvimento e a conquista do mercado mundial exportador pela China, verificou-se um aumento no

índice de concentração<sup>70</sup> das exportações mundiais de calçados. Veja na Tabela 10 que esse índice aumentou entre 1995 e 2011 em 44%, sendo que 33% foi entre

**Tabela 10 - Índices de concentração e de mudança estrutural das exportações e importações mundiais de calçados - 1995-2011**

Anos	Índice de concentração		Índice de mudança estrutural (1995=0)	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações
1995	0,25	0,28	0,00	0,00
1996	0,25	0,27	0,05	0,04
1997	0,25	0,28	0,09	0,05
1998	0,25	0,29	0,12	0,08
1999	0,25	0,29	0,14	0,10
2000	0,26	0,30	0,15	0,10
2001	0,26	0,30	0,17	0,12
2002	0,27	0,29	0,20	0,13
2003	0,27	0,27	0,21	0,13
2004	0,28	0,26	0,24	0,14
2005	0,30	0,25	0,28	0,14
2006	0,30	0,25	0,30	0,16
2007	0,31	0,23	0,31	0,18
2008	0,32	0,21	0,33	0,20
2009	0,34	0,21	0,35	0,20
2010	0,36	0,22	0,37	0,20
2011	0,36	0,21	0,39	0,21

Fonte: Elaboração do autor com dados de UNCTADSTAT (2013)

2003 e 2011. Um dos motivos dessa concentração foi o crescimento nas exportações da China. Segundo dados de UNCTADSTAT (2013), as participações, no valor das exportações mundiais de calçados em 1995, 2003 e 2011, da China foram de 14%, 24% e 37%; de Hong Kong 17%, 11% e 5%; e de Vietnã 1,2%, 4,2% e 5,9%.

Em relação às importações mundiais de calçados entre 1995 e 2011, houve uma diminuição na concentração de 25%, dos quais 22% entre 2003 e 2011. Conforme a Tabela 7, a expansão das economias em transição explica um pouco desta desconcentração. Segundo APICCAPS (2013):

<sup>70</sup> O índice de concentração de Herfindahl-Hirschmann é uma medida do grau de concentração num mercado determinado. Os valores desse índice variam de 0 a 1, sendo que um valor próximo a 1 indica um mercado muito concentrado. Ao contrário, valores mais próximos de 0, demonstraria um mercado homogêneo entre os exportadores ou importadores. UNCTADSTAT (2013).

Europe leads the ranking of world importers. However, after reaching a maximum of 44% in 2008, its share of the world total has been declining for the last three years. At the other end of the table, Africa's imports have been growing steadily over the last decade.

Isto confirma a informação da expansão que está ocorrendo nas economias em transição. Por outro lado, em relação aos índices de mudança estrutural<sup>71</sup> apresentados na Tabela 10, observa-se que entre 1995 e 2011 a mudança das exportações foi quase o dobro que a das importações. Uma das mudanças mais significativas do período foi o avanço da China que em 1995 tinha apenas 14% do valor das exportações mundiais de calçados, tendo chegado em 2011 a 37%, um avanço de 23 pontos em dezessete anos. Ao mesmo tempo, Hong Kong, província administrativa da China, que em 1995 participava com 14% das exportações mundiais de calçados, chega a 2011 com apenas 5%. Deve-se ressaltar que segundo dados APICCAPS (2013, p.46)

Hong-Kong is [in 2011] the world's top seventh importer and the third exporter, in terms of value. Imports and exports move in parallel, resulting from the territory's role as an important platform for the exportation of Chinese production. With mainland China increasingly trading directly with foreign partners, Hong Kong's international footwear trade shows a clear downward trend that has continued in 2011. Hong Kong progressively plays the opposite role of importing European footwear and exporting to mainland China.

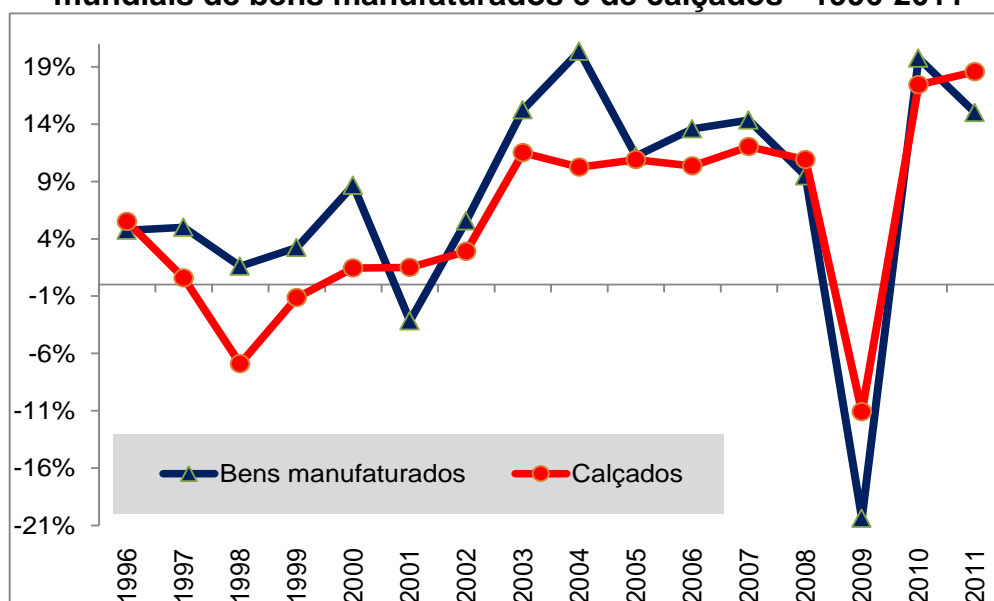
Ainda, deve-se acrescentar que nos últimos cinco anos as importações de calçados de Hong Kong procedentes da China caíram em 14%, enquanto que as exportações para a China cresceram em 143%. Isto pela diferença nos perfis de produção da China, calçados de menor valor agregado, e de Hong Kong, calçados de maior valor agregado, e o aumento na demanda chinesa de calçados de maior valor.

Em relação ao comportamento das exportações mundiais de calçados entre 1996 e 2011, pode-se verificar no Gráfico 12 que o valor das exportações de calçados cresceu a uma média anual de 5,9% enquanto que o valor dos bens manufaturados aumentou em 7,8% ao ano. A exportação dos bens manufaturados progrediu a um ritmo maior que a de calçados. Nos anos 1998 e 2009, devido à crise

---

<sup>71</sup> Este índice, que vai de 0 a 1, revela a alteração estrutural nas exportações ou importações, para um determinado produto, em comparação com o ano de referência (1,995 = 0). Um valor do índice próximo de 1 indica uma alteração significativa na composição de exportadores ou importadores. Pelo contrário, os valores próximos de 0, que demonstram um maior grau de "tradicionalidade" nos mercados durante o período em questão. UNCTADSTAT (2013).

**Gráfico 12 - Taxa de crescimento anual do valor das exportações mundiais de bens manufaturados e de calçados - 1996-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados de UNCTADSTAT (2013)

houve um declínio nas exportações dos bens manufaturados e dos calçados.

Segundo dados da APPICAPS (2013) entre 2001 e 2011, o quantum das exportações mundiais de calçados dobrou de sete para quatorze bilhões de pares. Já o valor dessas exportações subiu em 138%. A diferença entre o aumento do valor e do quantum é explicada pelo aumento nos preços.

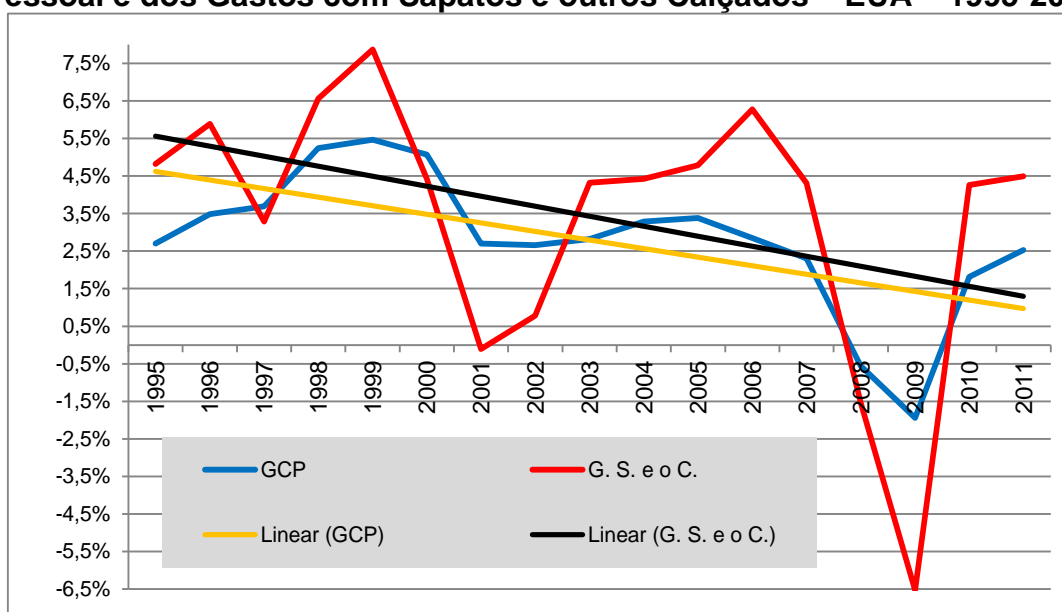
Isso mostra que as exportações de calçados estiveram em expansão no período anteriormente referido, tendo havido quedas no valor das exportações em 1998 e de 2009, acompanhando a recessão mundial ocorrida nesses anos<sup>72</sup>. O crescimento das exportações mundiais apresentado no Gráfico 12 é importante porque, entre 2004 e 2011, ocorreu uma diminuição da participação brasileira nas exportações mundiais, principalmente no mercado dos Estados Unidos. O questionamento que se pode colocar, neste momento da discussão é: porque houve um declínio nas exportações brasileiras de calçados, num contexto de crescimento na demanda mundial de calçados? As alterações que houveram na demanda de calçados nos Estados Unidos afetaram a todos os países que exportam calçados para esse país? Este é o assunto discutido na próxima seção.

<sup>72</sup> Na crise de 1998 a principal desaceleração se deu nos países em desenvolvimento, principalmente nos países do sudeste asiático cujo PIB caiu 7,23% nesse ano. A China que tinha diminuído seu ritmo de crescimento entre 1992 e 1997, de 14,2% para 10,0%, em 1998 cresceu apenas 7,8% em 1998. Nesse mesmo ano o PIB Tailândia caiu 7,6%, o da Malásia foi de -7,3% e o da Indonésia -13,1%. Por isso a queda nas exportações de calçados foi maior que dos bens manufaturados. De outro lado, a recessão de 2009 afetou todos os países do mundo, principalmente os países desenvolvidos. UNCTADSTAT (2013).

### 3.4 O mercado de calçados dos Estados Unidos e a participação das exportações brasileiras

Nos Estados Unidos, segundo dados do *Bureau of Economic Analysis (BEA)*, *US Department of Commerce*, apresentados no Gráfico 13, entre 1994 e 2011 os Gastos de Consumo Pessoal (GCP) cresceram em 59,4%, enquanto que os Gastos com Sapatos e outros Calçados (G. S. e o C.) tiveram um acréscimo de 75,8%. A primeira constatação é que os G. S. e o C. cresceram 10% acima dos GCP. A segunda é que tem ocorrido uma tendência linear de declínio nas duas variáveis, aprofundada nos G. S. e o C. com a variação negativa nos anos de 2001, 2008 e 2009.<sup>73</sup> A queda nos G. S. e o C. esteve associada nos anos de 2001-2002 e 2008-2009 à diminuição no ritmo de crescimento econômico dos Estados Unidos.

**Gráfico 13 - Variação anual dos índices de quantum dos Gastos de Consumo Pessoal e dos Gastos com Sapatos e outros Calçados – EUA – 1995-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados do BEA (2013)

Legenda: GCP = Gastos de Consumo Pessoal. G. S. e o C. (Gastos com Sapatos e outros Calçados). Linear = tendência linear da série.

Enquanto entre 2001 e 2006 os G. S. e o C. aumentaram em 22,3%, nos cinco anos seguintes, entre 2006 e 2011, o crescimento desses gastos foi de apenas 4,6%. Isto confirma que houve uma diminuição no incremento dos gastos dos

<sup>73</sup> O PIB dos EUA cresceu entre 1997 e 2000 a uma média de 4,4%. Em 2001, ano do atentado que derrubou o *World Trade Center*, o crescimento foi de apenas 1,08%, e em 2002 foi de 1,81%. Já em 2007 e 2008 houve recessão com variação negativa do PIB de 0,34% e 3,07%. (INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, 2013).



consumidores norte-americanos com calçados, que acompanhou a queda no ritmo de aumento dos GCP.

A diminuição no ritmo de expansão dos GCP e G. S. e o C. ocorreu, simultaneamente, ao encolhimento no ritmo de crescimento do PIB e a problemas históricos de déficits na balança comercial e na conta corrente dos EUA. De acordo com dados da Tabela 11, entre os países desenvolvidos, tanto na balança comercial quanto no saldo em conta corrente como percentual do PIB, a pior posição era dos EUA. Contudo esta situação, entre 2007 e 2011, começou a ter alguma alteração, considerando que o déficit comercial diminuiu em US\$ 87 bilhões e o déficit em conta corrente melhorou em 2% do PIB.

**Tabela 11 - Balança comercial e saldo em conta corrente por Grupos de Países e países - 2004, 2007, 2011**

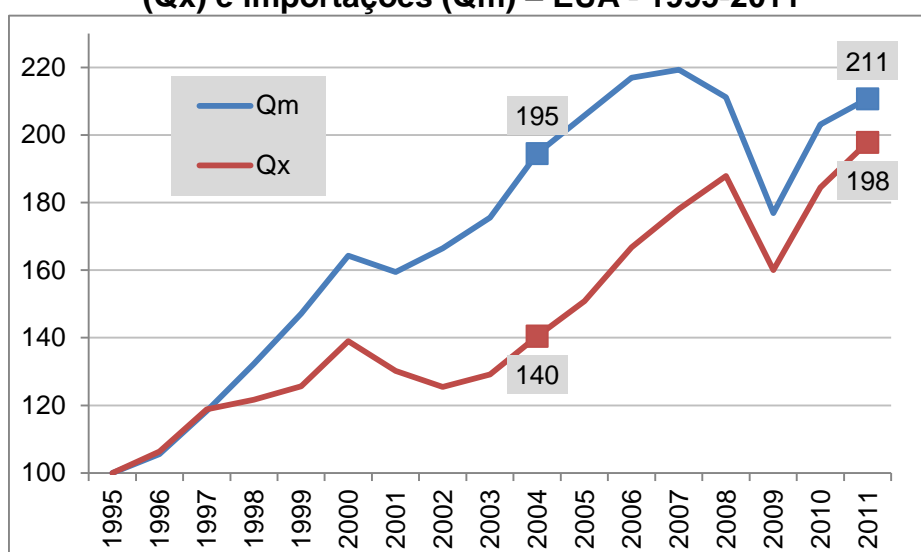
Grupos de Países e países	Balança Comercial em bilhões de US\$ correntes			Saldo em conta corrente como % do PNB		
	2004	2007	2011	2004	2007	2011
Países Desenvolvidos	-551	-897	-850	-1,0	-1,4	-0,6
NAFTA	-688	-860	-808	-4,5	-4,3	-2,9
Estados Unidos	-711	-872	-785	-5,3	-5,1	-3,1
União Européia	53	-93	40	0,4	-0,6	0,2
Reino Unido	-123	-183	-171	-2,1	-2,5	-1,9
Países em Desenvolvimento	224	578	523	3,2	5,1	2,1
América do Sul	73	91	83	2,5	1,3	-1,0
MERCOSUL	41	41	22	1,8	0,5	-1,8
Argentina	12	11	10	2,1	2,8	0,0

Fonte: Elaboração do autor com dados do UNCTADSTAT (2013)

Deve-se acrescentar que enquanto o grupo dos países desenvolvidos apresentava um déficit comercial elevado, o dos países em desenvolvimento tem conseguido superávits contínuos entre 2004 e 2011. A essa situação se soma o desempenho positivo nos saldos em conta corrente desse grupo de países. As duas variáveis apresentadas, na Tabela 11, têm influência nas políticas comerciais, no comportamento das importações e no perfil importador dos países desenvolvidos. Frente a uma situação de déficit, podem ocorrer restrições às importações, procura de importações a preços menores, ou ainda, a busca de produtos substitutos mais baratos.

Nesse cenário de grande déficit comercial e em conta corrente dos EUA tem havido um esforço de ajuste na balança comercial. No Gráfico 14 observa-se que até 2004 o quantum importado cresceu mais que o exportado. Contrariamente, entre 2004 e 2011 enquanto o Qm subiu em 8% o Qx aumentou em 41%. Isto comprova que ocorreu um ajuste na balança comercial do ponto de vista do quantum. Como parte do ajuste, podem ter sido acionadas políticas de restrições às importações procedentes de países que vendem produtos mais caros.

**Gráfico 14 - Números índices do quantum de exportações (Qx) e importações (Qm) – EUA - 1995-2011**



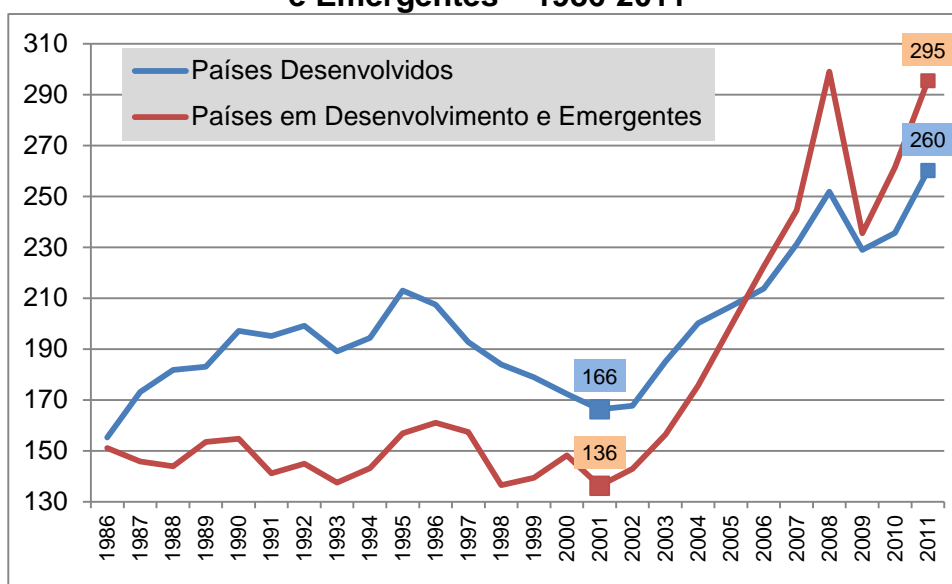
Fonte: Elaboração do autor com dados do INTERNACIONAL FINANCIAL STATISTICS (2013) de 1995 a 2009. Dados de 2010 e 2011 em OPEN DATA WORD BANK (2013).

Além do mais, conforme dados do BEA (2013), entre 2004 e 2011, o valor das importações cresceu 51% e o das exportações 82%. A diferença entre as variações do valor e do quantum está no aumento dos preços das exportações e importações dos EUA. Geralmente, a evolução dos termos de troca, a relação entre os preços das exportações e importações, tem sido favorável aos países desenvolvidos. Entretanto, com o aumento na demanda mundial de matérias primas, sobretudo da China e das economias em transição, os termos de troca, a partir de 2001, têm sofrido uma alteração, neste caso favorável aos países em desenvolvimento.

Conforme se pode constatar no Gráfico 15, entre 1986 e 2001 índices de preços das exportações dos países desenvolvidos sempre estiveram acima dos índices dos países em desenvolvimento e emergentes. Ainda nesse período, mesmo que os dados estejam em valores nominais, não se observa uma tendência de alta. No período seguinte, entre 2001 e 2011, observa-se uma elevação nos índices de

preços das exportações, tanto dos países desenvolvidos quanto dos em desenvolvimento e emergentes. Além de fatores como a maior demanda mundial, essa elevação pode ser creditada à depreciação do dólar norte-americano em relação às outras moedas estrangeiras. Essa depreciação visa corrigir os déficits na balança comercial e na conta corrente dos EUA, conforme mostrado na Tabela 11.

**Gráfico 15 - Índices de preços (base 1975=100) das exportações dos Países Desenvolvidos e dos Países em Desenvolvimento e Emergentes – 1986-2011**



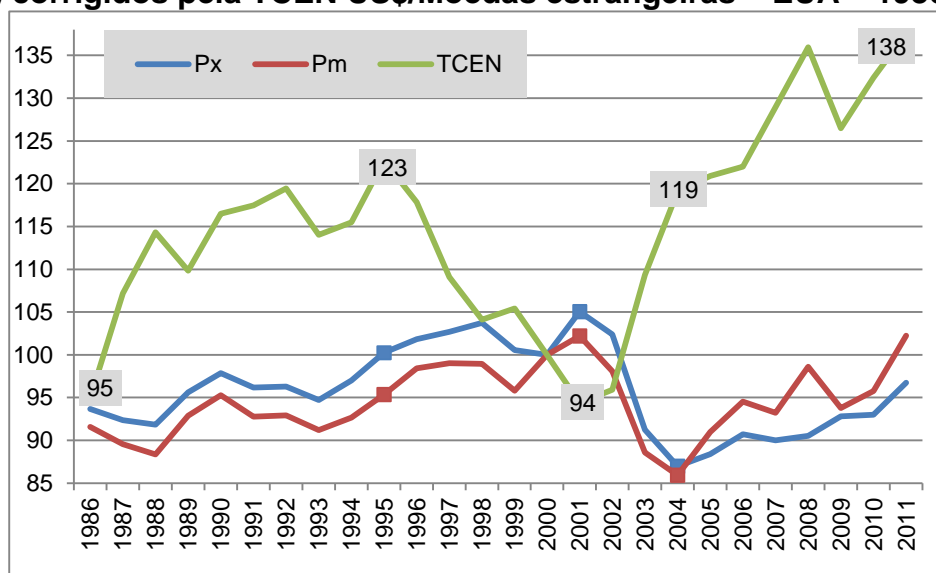
Fonte: Elaboração do autor com dados de 1986 a 2009 do INTERNACIONAL FINANCIAL STATISTICS (2013) e dados de 2010 e 2011 do UNCTADSTAT (2013)

A alta nos índices de preços das exportações dos países desenvolvidos, em desenvolvimento e emergentes, constatada entre 2001 e 2011, acompanha *pari passu* a depreciação do dólar norte-americano em relação às moedas estrangeiras (Veja o Gráfico 16). Isto permite afirmar com algum grau de confiança que o ciclo de altas de preços no mercado externo tem alguma relação com o valor do dólar no mercado internacional.

A variação dos preços das exportações (Px) e das importações (Pm), corrigida pela taxa de câmbio efetiva nominal do US\$ em relação as moedas estrangeiras, permite ter uma visão de como esses preços se comportaram em moeda estrangeira para o consumidor norte-americano. Desta maneira, no Gráfico 16 pode-se verificar que entre 1986 e 1995 houve uma depreciação do dólar e sincronicamente os Px e Pm tiveram uma pequena elevação. Entretanto, era de se esperar que tivessem uma queda de acordo com a teoria. No período seguinte, entre

1995 e 2001, o dólar se apreciou em 24% e concomitantemente os Px e Pm tiveram uma pequena elevação, desta vez acompanhando aquilo previsto na teoria.

**Gráfico 16 – Índices de preços das exportações (Px) e das importações (Pm) corrigidos pela TCEN US\$/Moedas estrangeiras – EUA – 1986-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados de Px e Pm do UNCTADSTAT (2013) e TCEN do INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS (2013).

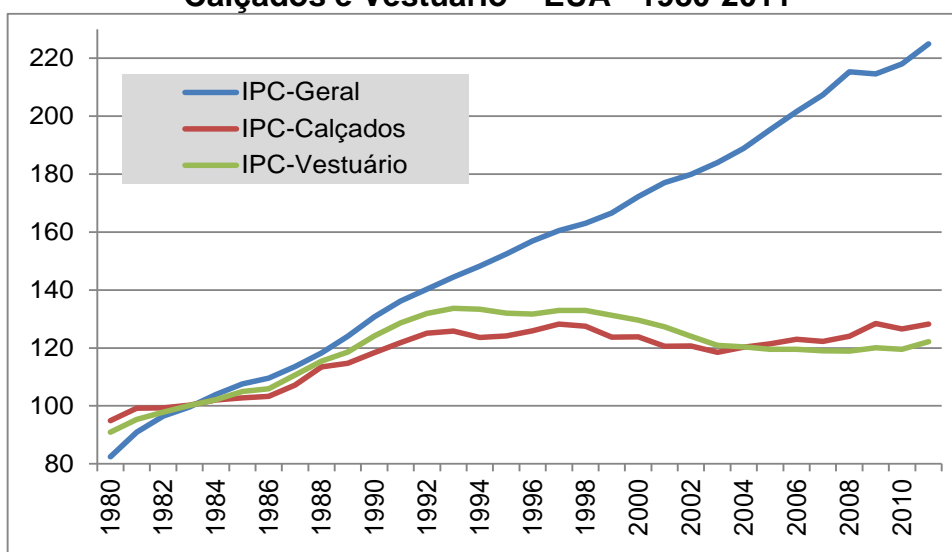
Nota: Px e Pm base 2000=100; TCEN base 1975=100.

Num período mais recente, entre 2001 e 2004 houve uma depreciação do dólar de 27% e uma queda nos Px e Pm. Pela primeira vez em muitos anos, houve uma queda desses preços, expressos em moeda estrangeira, para os consumidores norte-americanos, o que significa que nesse período eles estariam vendendo e comprando mais barato as suas exportações e importações respectivamente. Já no período mais recente, entre 2004 e 2011, o dólar continuou sua depreciação e desta vez tanto os Px como Pm voltaram a subir. É importante salientar que em 2004 houve inversão nos termos de troca dos EUA, visto que os Pm passaram a ter um nível maior que os Px (Veja o Gráfico 16). Esta deterioração dos termos de troca é um elemento que poderia ter provocado alterações no comportamento de importadores e consumidores, que frente a importações mais caras, poderiam ter procurado ou fornecedores que ofereçam mercadorias mais baratas ou então procurar produtos substitutos que possam cumprir a mesma função.

Com a globalização e a realocação industrial que se acentuou nas décadas de 1990 e 2000, os consumidores dos EUA passaram a usufruir de preços mais baratos, em termos relativos, para os calçados e o vestuário. Estas duas indústrias

intensivas em mão de obra relocaram sua produção no exterior<sup>74</sup> e os consumidores norte-americanos passaram a consumir mercadorias importadas mais baratas. Conseqüentemente, entre 1992 e 2011, os níveis de preços dos calçados e do vestuário quase não aumentaram o que significa dizer que, ambos os produtos ficaram mais baratos para os consumidores vis-à-vis o IPC – Geral (Veja o Gráfico 17).

**Gráfico 17 - Índices de Preços ao Consumidor (IPC) Geral, Calçados e Vestuário – EUA - 1980-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados de BLS (2013).

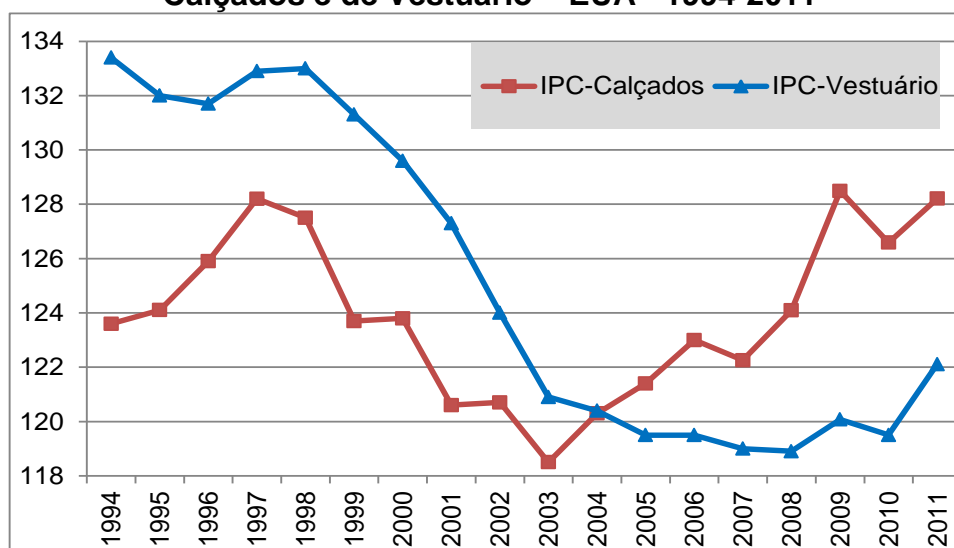
Nota: Base média 1982-1984 = 100.

Numa análise do ciclo mais recente, entre 1994 e 2003 os preços dos calçados nos EUA caíram de preço. De outro lado, entre 2003 e 2011 os calçados voltaram a subir de preço. Um dos motivos pode ser a depreciação do dólar. O outro poderia ser as altas de preços que tiveram as importações, em moeda estrangeira, ocasionadas pela perda de valor do dólar (Veja os Gráficos 16 e 18).

No Gráfico 18, se pode notar que, entre 2003 e 2011, enquanto os preços dos calçados subiam, os do vestuário continuavam com a tendência descendente. Embora este tenha sido o comportamento recente, nos últimos vinte anos, calçados e vestuário têm mantido preços nominais quase que no mesmo patamar (Veja os Gráficos 17 e 18). Ainda se pode acrescentar que em 2011, a diferença de preços, entre os setores de calçados e vestuário, era de apenas 5%, enquanto que a diferença desses setores com o IPC-Geral era de aproximadamente 45%. Isto permi-

<sup>74</sup> Conforme AAFA (2013) em 2010 99% dos calçados e 97% das roupas vendidas nos EUA eram importadas.

**Gráfico 18 - Índices de Preços ao Consumidor (IPC) de Calçados e de Vestuário – EUA - 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados de BLS (2013).

Nota: Base média 1982-1984 = 100.

te concluir que os calçados e o vestuário nos EUA estavam em 2011 muito mais baratos do que em 1993. Na Tabela 12 se pode constatar que entre 1980 e 1993 todos os tipos de calçados e o vestuário aumentaram menos do que a inflação do país, o IPC Geral. Entre 1993 e 2003, num cenário no qual o dólar se apreciava em relação às moedas estrangeiras, os calçados e o vestuário até caíram de preço. Considerando, todo o período que vai de 1993 até 2011 os calçados e o vestuário ficaram 32% e 40% mais baratos, respectivamente, para os consumidores dos EUA. Este pode ter sido um dos benefícios da realocização da produção industrial para o exterior, que ao mesmo tempo aumentou o poder de compra nesse país.

**Tabela 12 - Variação dos Índices de Preços ao Consumidor (IPC) Geral, Calçados e Vestuário, por períodos selecionados - EUA**

Discriminação	IPC				
	Geral	Calçados	Calçado Masculino	Calçado Femenino	Vestuário
Variação % 1993/1980	75	33	47	32	47
Variação % 2003/1993	27	-6	-9	-3	-10
Variação % 2011/2003	22	8	7	4	1
Queda relativa em relação ao IPC-Geral em % entre 1993 e 2011		-32	-36	-33	-40

Fonte: Elaboração do autor com dados de BLS (2013)

Num cenário de diminuição de ritmo de atividade econômica, com menor crescimento do PIB, diminuição no ritmo de crescimento nos gastos com sapatos e outros calçados, déficits comerciais crescentes e deterioração nos termos de troca, ocorreram, entre 2006 e 2011, algumas alterações na pauta norte-americana de importações de calçados. Na Tabela 13, verifica-se que a quantidade importada de calçados caiu em apenas 4%. Porém, houve uma alteração na composição da pauta de importações, aumentando as importações de calçados mais baratos e diminuindo a importação de calçados mais caros. A principal alteração foi a diminuição, em 307 milhões de pares, nas importações de calçado com sola de borracha e plásticos e parte superior de couro. Este era o principal tipo de calçado exportado pelo Brasil para os Estados Unidos. Deste modo, houve substituição de calçados com parte superior de couro por calçados com parte superior de material têxtil, os quais são mais baratos.

**Tabela 13 - Preços e quantidades das importações de calçados, por tipos de calçados - EUA - 2006/2011**

Codigo UNdata e principais tipos de calçados	Preços médios		Quantidades			
	em dólares		em milhões de pares		relativa do ano	
	2011	2006	2011	2006	2011	2006
640299 Calçado com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	6,8	4,5	701	760	30%	31%
640399 Calçado com sola de borracha e plásticos e parte superior de couro	15,5	11,7	427	734	18%	30%
640520 Outros calçados com material têxtil superior na parte superior	5,0	3,2	444	294	19%	12%
640590 Outros calçados	4,5	3,1	113	45	5%	2%
<b>Total dos calçados</b>	<b>10,2</b>	<b>8,3</b>	<b>2.325</b>	<b>2.429</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaboração do autor cm dados do UNDATA (2013)

Todavia, esta alteração na pauta de importação dos EUA também se constatou em outros países. Na Tabela 14 se destaca o caso de alguns países. Canadá, Reino Unido, Itália e França, tiveram um comportamento semelhante ao dos EUA. Nesses países, também houve queda nas importações de calçados com

sola de borracha ou plástico e parte superior de couro. Um caso no qual o comportamento foi diferente, foi o da Argentina. Deve-se considerar que, esse país forma parte do MERCOSUL e que não há tarifas alfandegárias entre o Brasil e a Argentina e, além disso, a maior parte dos calçados importados por esse país vem do Brasil. Fazendo um comparativo entre o Brasil e a China se pode constatar, na Tabela 14, que em ambos os países houve queda nas exportações, só que a queda das exportações brasileiras foi o dobro do que a ocorrida da China. Também se pode ressaltar que tanto na China quanto no Brasil houve aumentos significativos nos preços das exportações, por um lado, pela apreciação cambial do Yuan e o Real, e por outro, pelos aumentos nos custos internos vinculados ao encarecimento da mão de obra e da matéria prima, principalmente do couro.

**Tabela 14 - Variação 2011/2006 no quantum e no preço de calçados com parte superior de couro<sup>(\*\*)</sup> no comércio exterior, por países selecionados**

País	Fluxo	Variação no quantum	Variação no preço
Brasil	Exportações	-74%	85%
Estados Unidos	Importações	-42%	32%
Canadá	Importações	-35%	50%
China	Exportações	-32%	97%
Reino Unido	Importações	-29%	18%
Itália	Importações	-29%	50%
França	Importações	-19%	25%
Argentina	Importações	194%	8%

Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013) e classificação HS CODES (2013).

Nota: (\*\*) Calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro. Código 640399.

O comportamento das importações de calçados dos EUA teve reflexos nas exportações do Brasil, principalmente nos calçados com parte superior de couro. Entre 2006 e 2011, enquanto as importações dos EUA se retraíam em 4% as exportações do Brasil encolhiam em 35%. Veja na Tabela 15 que nesse mesmo período a China expandia suas exportações em 34%, porém com uma queda nas exportações de calçados com parte superior de couro e crescimento nas exportações de calçados de borracha e plástico. Sendo a China um dos principais exportadores mundiais de calçados, a alteração na sua pauta de exportações estaria refletindo a tendência de mudança na demanda mundial de calçados. Pode-se



**Tabela 15 - Variação 2011/2006 no quantum e no preço das exportações e importações, por tipos de calçados - China, Brasil, EUA**

Tipos de calçados e total	China-Exportações		Brasil-Exportações		EUA-Importações	
	Variação no quantum	Variação no preço	Variação no quantum	Variação no preço	Variação no quantum	Variação no preço
Calçados de borracha ou plástico (*)	64%	64%	-29%	160%	-8%	51%
Calçados com parte superior de couro (**)	-32%	97%	-74%	85%	-42%	32%
Total de calçados	34%	42%	-35%	17%	-4%	22%

Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013) e classificação HS CODES (2013).

Notas: (\*) Calçados com sola externa e parte superior de borracha ou plástico. Código 640299.

(\*\*) Calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro. Código 640399.

acrescentar ainda que, os preços das exportações brasileiras de calçados de borracha e plástico subiram em 160% entre 2006 e 2011, e isso pode ter contribuído para a retração das exportações desse período. Nesse mesmo período, a variação do preço de exportação da China, de calçados de borracha ou plástico, foi de 64% e a variação cambial não deve ter contribuído muito para tanta diferença.<sup>75</sup>

Essa alteração na pauta mundial de importações de calçados se confirma também no relatório de APPICAPS (2013). Entre 2001 e 2011, os calçados de couro diminuíram sua participação, nas exportações mundiais de calçados, em valor, de 62% para 50% e, em quantum, de 33% para 16%. Já os calçados de borracha e plástico, nos mesmos anos antes citados, aumentaram sua participação, em valor, de 20% para 29% e, em quantum, de 43% para 56% respectivamente.

Esta tendência mundial dos últimos dez anos, entre 2001 e 2011, teve um comportamento semelhante em quase todos os continentes:

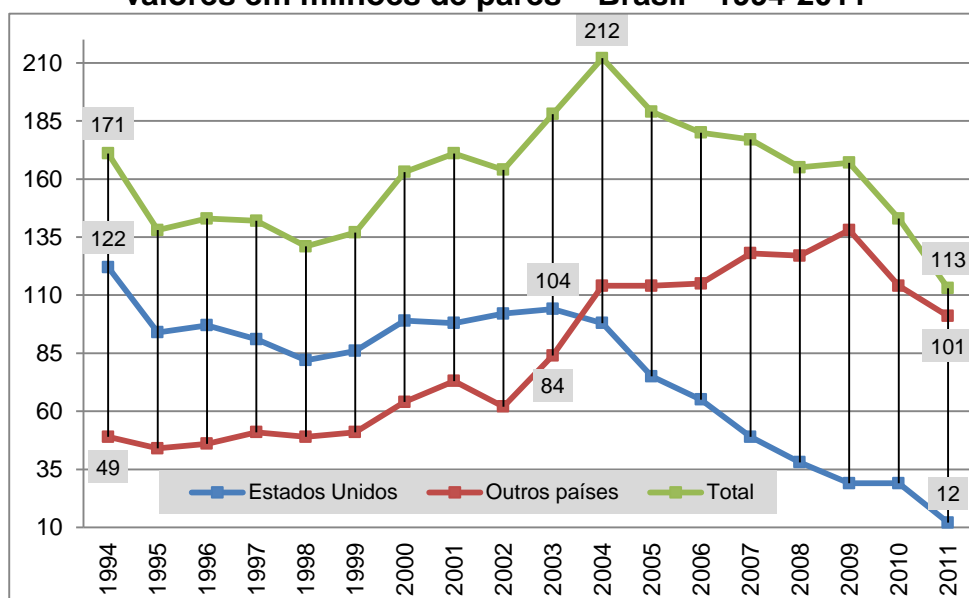
These trends are common to all continents. Asia started the decade exporting around 50% of rubber & plastic footwear but in the last few years this percentage rose to nearly 60%, while leather's share fell to 13% [was 23% in 2001]. Africa shows similar figures. Europe started the decade exporting almost 60% of leather footwear but that percentage is now down to 38%, whereas rubber & plastic rose from 15% to 32%. Oceania followed a similar path although in the last couple of years showed some revival of

<sup>75</sup> Entre 2004 e 2011 a taxa de câmbio efetiva real Yuan/Dólar se apreciou em 18% (UNCTADSTAT, 2013). No mesmo período a taxa de câmbio efetiva real INPC exportações Real /Dólar se apreciou em 25% (IPEADATA, 2013).

leather footwear exports. Finally, North and South America started the decade exporting more leather than rubber & plastic footwear but this changed by mid-decade and now the opposite is true. APPICAPS (2013, p.10)

No caso de América do Sul entre 2001 e 2011 as exportações de calçados de couro caíram de 62% para 18%, enquanto que as de borracha e plástico subiram de 22% para 56% (APPICAPS, 2013). Nesta evolução, a participação do Brasil foi significativa. Conforme dados do ALICEWEB (2013), entre 1995 e 2003, as exportações brasileiras de calçados para os EUA ficaram estagnadas, oscilando entre 85 e 104 milhões de pares. (Veja o Gráfico 19). A partir de 2004 houve uma queda muito significativa nas exportações de calçados para os EUA. Em milhões de pares, essa queda foi de 104, em 2003, para 12, em 2011, respectivamente. Desse modo, as exportações para os EUA que em 1994 representavam 71% do total, caíram para 46% em 2004 e 10% em 2011. A situação do Brasil só não piorou porque o grupo de 'outros países' apresentou um pequeno crescimento entre 2003 e 2011, elevando as exportações de calçados de 84 para 101 milhões de pares.

**Gráfico 19 - Exportações de calçados<sup>(\*)</sup> por destino, valores em milhões de pares – Brasil - 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013)

Nota: (\*) Não inclui partes de calçados.

O desmoronamento das exportações de calçados do Brasil que ocorreu entre 2004 e 2011 teve sua pior contração com os EUA, - 88,1% (Veja a Tabela 16). Já com a União Europeia o declínio foi menor, - 21,2%. Entre os países em desenvolvimento, o que manteve o nível de exportações brasileiras foram as vendas

para os países da América do Sul. Estes tiveram anos de crescimento econômico impulsionado pelo aumento dos preços das *commodities* no mercado internacional. Além disso, as vendas para o MERCOSUL também contribuíram em face da isenção tarifária dessa união aduaneira.

**Tabela 16 - Exportações de calçados<sup>(\*)</sup> por grupos de países e principais parceiros comerciais - Brasil - 2004/2011**

Exportação para	2004	2011	Variação 2011 / 2004 em %
Países Desenvolvidos	140	44	-68,8
NAFTA	119	15	-87,7
Estados Unidos	100	12	-88,1
União Européia	32	26	-21,2
Reino Unido	10	3	-64,0
Países em Desenvolvimento	79	78	-0,2
América do Sul	45	51	12,2
MERCOSUL	27	33	21,4
Argentina	16	18	12,3

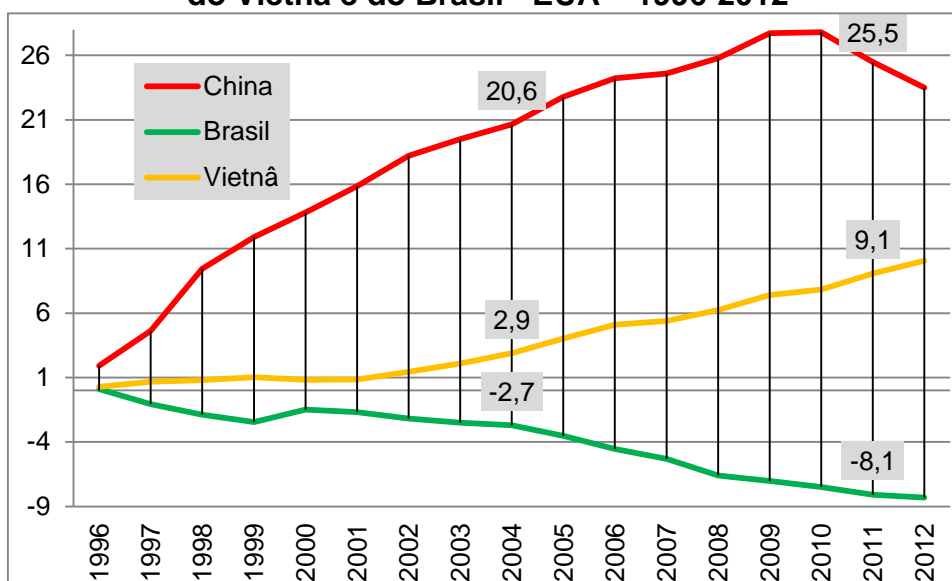
Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013)

Nota: (\*) Calçados e partes de calçados. Quantidades em milhões de pares.

Enquanto o Brasil perdia espaço no mercado norte-americano, outros países estavam ganhando esse mercado. No Gráfico 20, observa-se que entre 1995 e 2011 a China ganhou 25,5% da pauta de importações de calçados dos EUA. Em segundo lugar, o Vietnã teve um ganho de mercado de 9,1%. Deve-se ressaltar que, entre 2004 e 2011, quando o Brasil declina suas exportações para os EUA, o Brasil perdeu 5,4% do mercado e o Vietnã ganhou 6,2%. Também cabe destacar que a China, desde 2010, vem perdendo espaço no mercado dos EUA, sua participação caiu em 4,3% entre 2010 e 2012. Nesse mesmo período, o Vietnã ganhou mais 2,2% do mercado dos EUA. Uma das explicações da queda das exportações chinesas é o encarecimento da mão de obra nesse país e a realocação da produção da China, desta vez para o Vietnã.

Embora as tarifas médias de importação sejam baixas nos EUA - segundo a AAFFA (2013, p.10), a tarifa média de todos os bens importados nos EUA foi de 1,2% entre 2005 e 2008 - os países que participam de Áreas de Livre Comércio com esse país não conseguiram competir no mercado norte-americano.

**Gráfico 20 - Variação percentual anual<sup>(\*)</sup> da distribuição relativa do valor das importações de calçados procedentes da China, do Vietnã e do Brasil - EUA - 1996-2012**



Fonte: Elaboração do autor com dados de UNCTADSTAT (2013).

Nota: (\*) Base distribuição relativa de 1995.

Segundo dados de UNCTADSTAT (2013) as importações de calçados dos EUA procedentes do México (pelo acordo NAFTA de 1992) passaram de 1,89% em 1995, para um pico de 2,29% em 1997 e desde esse ano vem caindo, chegando em 2011 a 1,58%. Já a República Dominicana, que participa do Tratado de Livre Comércio CAFTA-DR em vigor desde 2005, teve a seguinte evolução na participação nas importações de calçados dos EUA: em 1995 era de 1,99%, em 2004 foi de 0,81% e, finalmente, em 2011 chegou a 0,91%.<sup>76</sup>,

Tanto o México quanto a República Dominicana estavam sujeitos, em 2010, a uma tarifa de importação para calçados nos EUA de 0,2%. Mesmo com essa tarifa muito baixa esses países não conseguiram ampliar sua participação no mercado norte-americano de calçados, como citado anteriormente. Conforme se observa na Tabela 17, a tarifa do México e da República Dominicana era, aproximadamente, 50 vezes inferior à da China, e 61 vezes inferior à do Vietnã, países que, como foi mostrado anteriormente, cresceram significativamente sua participação no mercado de calçados dos EUA entre 1995 e 2011.

A rigor não há muita diferença entre a tarifa de importação do Brasil, que era de 9% em 2010, com a da China 10,5% e do Vietnã 12,2%. Portanto, ter Área de

<sup>76</sup> *Central America Free Trade Agreement and Dominican Republic*. Disponível em: < <http://www-cafta.sieca.int/sitio/>>. Acesso em 6 ago 2013.

Livre Comércio com os EUA, parece não ser o caminho para conquistar o mercado de calçados norte-americano.

**Tabela 17 - Tarifas médias de importação, em percentual, no Vestuário e Calçados, por país de procedência – EUA - 2010**

Importações procedentes de:	Vestuário	Calçados
México	0,4	0,2
Republica Dominicana	n/d	0,2
Índia	14,3	8,5
Brasil	n/d	9,0
Tailândia	n/d	9,8
Itália	n/d	10,0
China	15,0	10,5
Indonésia	18,5	12,0
Vietnã	17,5	12,2
Bangladesh	16,3	n/d
Camboja	16,5	n/d
El Salvador	16,5	n/d
Honduras	1,0	n/d
Paquistão	15,0	n/d

Fonte: Elaboração do autor com dados da AAFA (2013)

A maioria do vestuário e calçados consumidos nos EUA são fabricados fora desse país e sujeitos a altas tarifas de importação, para o padrão tarifário resultante da Rodada de Uruguai do *GATT* concluída em 1994. De acordo com a AAFA (2013, p. 10-11):

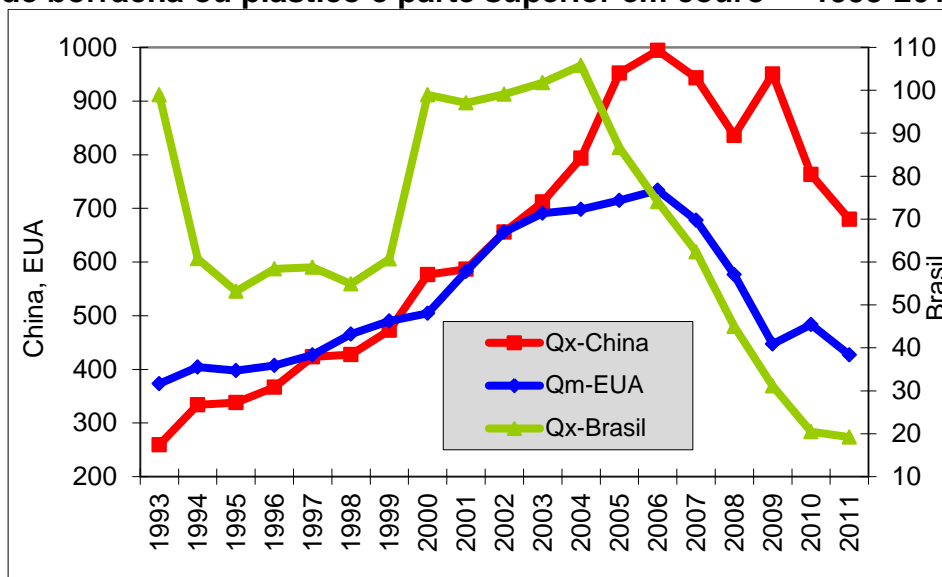
[...] hardworking American families are subject to a huge hidden tax in the form of import duties. These import duties on clothes and shoes significantly raise the retail cost of most low-cost shoes and clothes by as much as 20-30 percent. This means hardworking American families pay much more than they need to on something every family must have – clothes and shoes. What is worse, because 99 percent of all shoes and 97 percent of all clothes sold in the United States today are imported, there is nothing these families can do to avoid paying this hidden tax.

This hidden tax is most appalling because of the regressive nature of import duties on clothes and shoes. In other words, the least expensive clothes and shoes carry the highest rate of import duties – nearly 70 percent in some cases. That means, the more families try to save money by buying more affordable clothes and shoes, the more they have to pay this hidden, regressive tax.

Além das tarifas serem elevadas, o que por si configuraria uma prática protecionista, contraria os princípios da OMC e da chamada globalização. Com as tarifas elevadas haveria um efeito cascata que elevaria os preços dos bens referidos no varejo. Outra questão importante é o caráter regressivo que tem essas tarifas sobre os consumidores de menor renda.<sup>77</sup> As tarifas elevadas podem ser um dos motivos pelos quais os calçados, que são baratos nos países onde são fabricados, cheguem muito mais caros aos consumidores norte-americanos. Somando a isso o encarecimento do preço da matéria prima, o couro, e de outro lado, da mão de obra, abre-se espaço para a substituição de calçados de couro por calçados de borracha e plástico, mudança que já foi mostrado anteriormente.

O tipo de calçado mais exportado pelo Brasil para os Estados Unidos é o cal-

**Gráfico 21 - Quantidades exportadas (Qx) por China e Brasil e Quantidades importadas (Qm) por EUA, de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro<sup>(\*)</sup> - 1993-2011**



Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013).

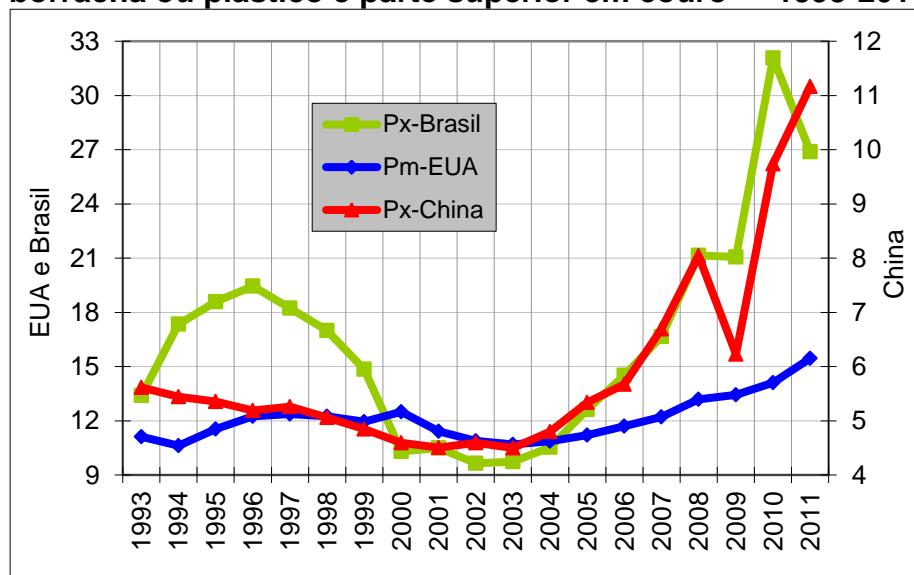
Nota: (\*) Quantidades em milhões de pares de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro, código 640399, conforme HS CODES (2013).

<sup>77</sup> Still, a few goods remain subject to tariff rates almost as high as those of the 1920s. Shoes are the extreme case. Shoe tariffs, a remnant of the Smoot–Hawley Act, are 10 times higher than the average U.S. tariff rate. In 2011, shoes accounted for just 1 percent of merchandise imports, but they provided 7.9 percent of U.S. tariff revenue. Americans bought about 2.3 billion pairs of shoes in 2010—many designed here, but virtually all stitched and glued overseas. The value of these shoes at the border was \$22.6 billion, and the U.S. government collected footwear duties amounting to \$2.3 billion—and a closer look finds that the government is charging poor families the most. Tariffs are 8.5 percent for leather dress shoes, rising to 20 percent for running shoes and peaking at more than 60 percent for some grades of cheap sneakers—the highest tariffs imposed on any manufactured good. For a pair of canvas sneakers with rubber soles that costs \$10 to import, the government charges an additional \$2.90 in import taxes. (GRESSER; RILEY, 2013).

çado com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro. Como já foi exposto antes, as exportações de calçados do Brasil para os EUA começaram a declinar aceleradamente a partir de 2004. No Gráfico 21, se pode acompanhar a dinâmica do quantum das importações norte-americanas, comparada com as exportações da China e Brasil entre 1993 e 2011, dos calçados com sola de borracha e plástico e parte superior de couro. No período de 1993 até 2006 houve uma expansão contínua do quantum importado pelos EUA, nesse mesmo período as exportações da China também foram crescentes e, ambos os países, tiveram uma inflexão, nas curvas referidas, no ano de 2006.

Conforme se apresenta no Gráfico 21, as exportações do Brasil começam a cair em 2004, porém já tinham caído entre 1994 e 1999. Nesse período tinha ocorrido uma apreciação do Real, em consequência disso os preços das exportações, expressos em moeda estrangeira, aumentaram (Veja o Gráfico 22). Por fim se deve salientar que, a queda nas exportações do Brasil ocorreu concomitante com a diminuição das exportações da China e das importações do principal país importador do mundo, os EUA.

**Gráfico 22 – Preços das exportações (Px) da China e do Brasil e preços das importações (Pm) dos EUA, de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro (\*) - 1993-2011**



Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013).

Nota: (\*) Preços em dólares correntes de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro. Código 640399, conforme HS CODES (2013).

Em relação aos preços dos calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro, no Gráfico 22 se pode observar que, no período de 1993 até

2011, apenas entre 2000 e 2004 os preços de exportação do Brasil eram aproximados dos preços de importação dos EUA. Fora esse período, os preços de exportação do Brasil sempre foram superiores aos de importação dos EUA. Entretanto, a mesma tendência de alta de preços ocorrida entre 2004 e 2010, no Brasil, verificou-se também nos preços das exportações da China. Porém, em 2011, o preço de um par de calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro, exportado pelo Brasil, era de aproximadamente US\$27, enquanto que o da China era de US\$11. Mesmo sendo os calçados exportados pela China mais baratos, também houve uma diminuição da quantidade exportada, como foi mostrado no Gráfico 21.

Tudo isso confirma a tendência mundial, já apontada por APPICAPS (2013), de que estaria ocorrendo uma alteração no perfil de importações no mercado mundial de calçados. Além disso, os calçados exportados do Brasil sempre foram mais caros que os da China, o que está exposto no Gráfico 22.

Um comportamento similar, ao dos calçados de couro, foi constatado nas importações dos EUA de calçados com sola externa e parte superior de borracha ou plástico. As importações norte-americanas, em milhões de pares, passaram de 370, em 1999, para 770, em 2006. No mesmo período, as exportações do Brasil evoluem de quase zero a 35 milhões de pares. De outro lado, entre 2006 e 2011, com a queda nas importações dos EUA, também houve uma queda nas exportações brasileiras, equivalente a quase 10 milhões de pares. (ANEXOS A e B).

Em relação à dinâmica dos preços dos calçados com sola externa e parte superior de borracha ou plástico, o comportamento foi semelhante aos dos calçados de couro. Os calçados exportados pela China são mais baratos que os brasileiros. Também, entre 2000 e 2006 os calçados exportados pelo Brasil se aproximam do preço de importação dos EUA. Embora os preços da China tenham subido entre 2007 e 2011, mesmo assim, esse país continua expandindo as exportações desse tipo de calçados no mercado mundial. (ANEXOS C e A).

Conforme foi relatado anteriormente, os calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro<sup>78</sup>, eram o principal tipo de calçado exportado pelo Brasil para os EUA. Entretanto, dentre este tipo de calçado tem um que se

---

<sup>78</sup> Código 640399 segundo o HS CODES (2013).



destacava em relação aos demais, os calçados femininos<sup>79</sup>. Na Tabela 18, mostra-se que o Brasil diminuiu sua participação relativa, nas importações dos EUA, entre 2003 e 2011 em 22,3%. No mesmo período a China ampliou sua participação em 23 pontos percentuais. Veja que a Itália também perdeu 54% da participação que tinha em 2003. Já o Vietnã, a República Dominicana e a Índia tiveram um ganho conjunto de 2,7%.

**Tabela 18 – Distribuição relativa das importações de calçados do código 6403999065<sup>(\*)</sup>, por principais países fornecedores - EUA - 2003/2011**

Países	2003	2011
China	65,0	88,0
Itália	3,5	1,6
Vietnã	0,2	1,6
Rep. Dominicana	0,2	1,0
Brasil	24,5	2,2
Índia	0,1	0,6
Total destes países	93,7	94,9

Fonte: Elaboração do autor com dados de TRADESTATISCS (2013).

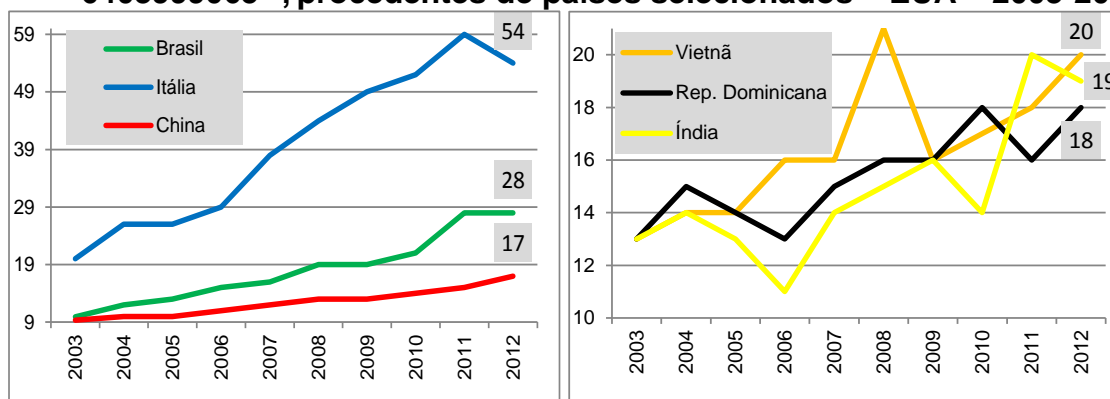
Nota: (\*) 6403999065, Calçados para mulheres com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de couro. Outros calçados, avaliados em mais de \$ 2,50/par, exceto calçado com parte superior de pele de porco.

Nesse tipo de calçados femininos, com cabedal de couro, o país que mais abocanhou o mercado dos EUA foi a China. Mas o Brasil também perdeu mercado, nesse tipo de calçado, para o Vietnã, a República Dominicana e a Índia. Analisando os preços das importações de calçados do código 6403999065, mostrados no Gráfico 23, percebe-se que, entre 2003 e 2012, os preços da Itália eram os mais elevados, tendo chegado a US\$ 54 em 2012.

Os preços do Brasil são menores que os da Itália, contudo maiores que os da China, o país que mais ganhou mercado entre 2003 e 2011. Também em 2012 os preços de exportação do Brasil eram maiores que os do Vietnã, da República Dominicana e da Índia. Nota-se, também, a mesma tendência já mencionada de aumentos de preços em dólares a partir de 2006, *pari passu* a desvalorização do dólar em relação às moedas estrangeiras.

<sup>79</sup> Este tipo de calçado representava, em 2003, 81% do valor total de exportações brasileiras para EUA do código 640399, ou seja, calçados com sola de borracha ou plástico e parte superior em couro. Em 2011 esse percentual já tinha caído para 67%.

**Gráfico 23 - Preços em US\$ das importações de calçados do código 6403999065<sup>(\*)</sup>, procedentes de países selecionados – EUA – 2003-2012**



Fonte: Elaboração do autor com dados de TRADESTATISCS (2013).

Nota: (\*) 6403999065, Calçados para mulheres com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de couro. Outros calçados, avaliado em mais de \$ 2,50/par, exceto calçado com parte superior de pele de porco.

Por fim, pode-se afirmar que o declínio da participação brasileira nas exportações de calçados dos EUA ocorreu, de forma diferenciada, entre 1994 e 2011. Numa primeira etapa, entre 1994 e 2003 houve uma pequena perda de mercado. Num segundo momento, entre 2004 e 2011, houve um verdadeiro tombo nas exportações brasileiras. Fatores como restrições às importações nos EUA, substituição de calçados de couro por calçados de borracha e plástico, substituição de calçados mais caros por mais baratos e substituição de produtores com preços mais elevados por produtores com preços mais baixos contribuíram para isso. A expansão das exportações da China e do Vietnã, países com mão de obra muito barata e que têm preços muito baixos, foi o resultado desse processo. Nenhum país parece ter encontrado uma política fiscal (subsídios), tarifária (impostos de importação) ou cambial (câmbio desvalorizado) que faça possível a concorrência com esses países.

Estas alterações no mercado de calçados norte-americano e as mudanças no mercado mundial afetaram as exportações brasileiras. A realocação industrial inter-regional que ocorreu no Brasil tem que ser entendida, nesse contexto, como um ajuste espacial, que o capital fez, tentando obter uma mais-valia extra, para melhorar a taxa de lucro e a competitividade, assunto que é apresentado no seguinte capítulo.

#### 4 A INDÚSTRIA COUREIRO-CALÇADISTA NO BRASIL

Este capítulo trata da dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista entre 1994 e 2011. O período de estudo do projeto era de 1995 a 2010. Tendo em vista que foi possível obter informações compatíveis, o período de estudo foi ampliado em dois anos, 1994 e 2011.

O setor coureiro-calçadista forma parte da indústria de transformação e de sua divisão 19, de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas CNAE 1.0 (de 1995) do IBGE. Nesta investigação foi dada uma ênfase a fabricação de calçados e, dentro desta, a fabricação de calçados de couro, por ser atividade mais importante em termos de empregos e valor da produção.

A fonte principal de informações é o Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério de Trabalho e Emprego (MTE). Conforme o trabalho foi progredindo, buscaram-se na Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE novas informações - como custos das operações industriais, valor da transformação industrial, valor bruto da produção, pessoal ocupado e salários dos assalariados ligados à produção – que serviram de complemento aos dados da RAIS-MTE, embora agregadas por estados da federação.

As informações da RAIS-MTE estão disponíveis por microrregiões do IBGE. Isso permitiu a realização da pesquisa nesse nível de agregação, para os dados de empregos e remuneração. O número de microrregiões estudadas varia, ano a ano, conforme a variável escolhida e o grau de agregação, que pode ser a divisão 19 da CNAE 1.0 - Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados – ou seus grupos: grupo 191, curtimento e outras preparações de couro; grupo 192, fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro; e grupo 193 fabricação de calçados.

As informações da PIA-IBGE somente são disponíveis por estados da federação, tendo em vista o sigilo industrial que protege as empresas informantes da pesquisa. Mesmo assim, foi um importante complemento que serviu para poder confrontar os resultados das informações dessas duas fontes, a PIA-IBGE e a RAIS do MTE.

O presente capítulo está estruturado em oito seções. Na primeira, as fases da indústria calçadista nacional no cenário de mudanças no mercado internacional de calçados, procura-se investigar desde quando estaria ocorrendo o declínio nas exportações brasileiras de calçados. Desse modo, examina-se a situação do

mercado mundial de calçados, as alterações no perfil da produção e do consumo da indústria calçadista e as mudanças no *ranking* dos países principais exportadores de calçados, no que cabe uma atenção especial à emergência da China como principal concorrente. Nessa emergência da China é explanado o papel do baixo custo da mão de obra e da política cambial. Esta seção é importante para entender porque o declínio da indústria brasileira de calçados, não ocorreu apenas a partir de 2004, porém se estendeu por vinte anos a partir de 1984.

Na segunda seção, o comportamento do setor externo no setor coureiro calçadista, procura-se analisar a dinâmica do quantum, dos preços e do valor das exportações e das importações, nos três grupos que compõem a divisão 19 da CNAE 1.0, por estados exportadores. Também se analisa a evolução dos coeficientes de exportação e penetração, visando esclarecer a partir de quando ocorre o declínio das exportações. Finalmente, analisa-se os preços e quantum exportado dos principais tipos de calçados exportados pelo país, os calçados de sola exterior de material sintético ou couro natural e os calçados de sola exterior e parte superior de material sintético.

A produção na indústria coureiro-calçadista é o assunto da terceira seção. Nesta parte, mostra-se a importância que tem essa indústria em termos de valor da produção e volume de trabalhadores ocupados. No valor da produção se expõem as alterações que ocorreram na distribuição relativa anual, entre as atividades industriais que usam como matéria prima o couro e aquelas que utilizam insumos de plástico, borracha e materiais têxteis. Também se analisa a produção física, o valor bruto da produção, o valor da transformação industrial, o pessoal ocupado assalariado ligado à produção, os salários desse pessoal ocupado e a produtividade na indústria.

Na quarta seção – a desigualdade dos salários e a realocação industrial, em nível de estados da federação, na indústria coureiro-calçadista - procura desvendar-se o peso que tem o trabalho, portanto os salários, nos custos da indústria em análise. A partir da análise da produtividade, do custo das operações industriais e do peso dos salários no valor da transformação industrial, mostra-se em que estados da federação houve expansão ou retração da produção industrial. Por fim, apresentam-se os resultados do índice de Gini do salário médio real e número de trabalhadores em cada estado, para a divisão 19 CNAE 1.0, preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados.

A redistribuição espacial, a associação geográfica e a especialização regional, em nível de microrregiões, no setor coureiro-calçadista são discutidas na quinta seção. Nesta subdivisão se apresenta uma análise da dinâmica dos coeficientes de redistribuição e associação geográfica para os três grupos que compõem a divisão 19 CNAE 1.0, nas microrregiões brasileiras. Além disso, se discute o quociente locacional para o grupo 193, fabricação de calçados, nas microrregiões. Estas estão classificadas usando o critério de absorção de empregos no período de pesquisa. Desse modo, efetua-se a comparação entre dois grupos de microrregiões: de um lado, as com mais 'empregos criados' e, de outro, aquelas com mais 'empregos perdidos'.

Na sexta seção, as desigualdades regionais nas microrregiões da indústria calçadista, aborda-se estas desigualdades, usando como critério a desigualdade de renda, neste caso dos salários médios nas microrregiões do país, tanto na fabricação de calçados como na fabricação de calçados de couro. Também se faz uma discussão sobre a dinâmica dos salários médios e dos empregos, entre dois grupos de microrregiões selecionados: as que 'mais ganharam' e aquelas que 'mais perderam' empregos.

Na sétima seção, a dinâmica dos empregos e salários no contexto da realocação industrial, discorre-se sobre o comportamento dos salários médios e dos empregos, nos principais estados da federação. Também se compara as microrregiões que 'mais perderam' empregos no Rio Grande do Sul, com as microrregiões que tiveram 'mais ganho' de empregos nos estados do Ceará, da Bahia, da Paraíba e de Minas Gerais. Para finalizar, busca-se detalhar a importância que teve a realocação industrial, tanto para as microrregiões com maior 'perda de empregos', quanto para aquelas com maior 'ganho de empregos', considerando, desta vez, todas as classes da divisão 19 CNAE 1.0.

Na última seção, considerações sobre o processo de realocação da indústria coureiro-calçadista, os resultados da indústria calçadista no mundo são comparados com as alterações que foram verificadas no setor coureiro-calçadista brasileiro. O objetivo é relacionar o caso do Brasil com os ajustes espaciais que vem ocorrendo no mundo nas últimas décadas. A realocação industrial é analisada com o entendimento de que, ela faz parte do processo de ajustes espaciais, que o capital deve realizar para enfrentar o encarecimento da produção num território, portanto da queda do lucro. Desse modo, o deslocamento do capital para novas regiões é necessário para baratear a produção e melhorar o lucro.

#### 4.1 As fases da indústria calçadista nacional no cenário de mudanças no mercado internacional de calçados

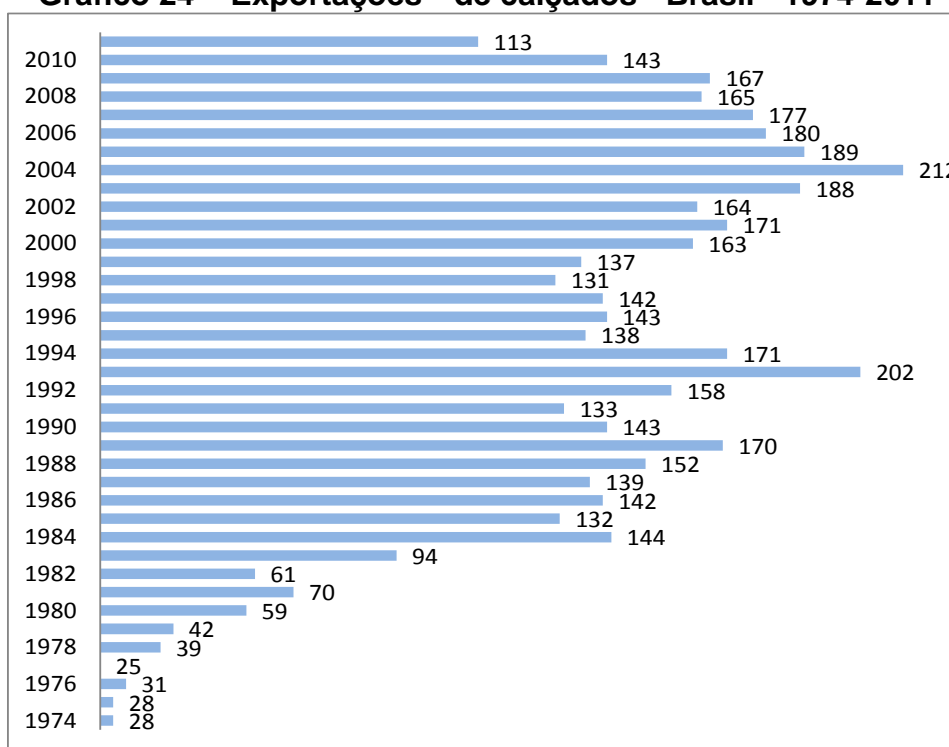
A evolução da produção de calçados no Brasil pode dividir-se em duas fases. Na primeira fase, até a década de 1960, o principal mercado era o interno. A segunda, começa no final dos anos 1960, quando ocorre a realocação industrial da produção dos países desenvolvidos para regiões do mundo que tinham mão de obra abundante e barata, como era de caso de Taiwan, Coreia do Sul e Brasil (COSTA, 2010, p. 169-170).

A exportação brasileira começava com pedidos de importadores que traziam o desenho e todas as especificações da produção. Seria a produção conhecida como *outsourcing*. A produção era vendida principalmente para os Estados Unidos. Ao longo do tempo a produção foi evoluindo e se modernizando, mas segundo Costa (2010, p. 170):

[...] su factor de competitividad fue siempre el bajo costo de producción. Este es un punto importante para entender el desplazamiento territorial de la actividad no solo en el Brasil, sino también en otras regiones del mundo.

A segunda fase, antes referida, estende-se até o ano de 1984, quando as exportações atingem um patamar que ficou estagnado pelos vinte anos seguintes, até 2004, (veja o Gráfico 24). Entre 1974 e 1977 o Brasil exportou, em média, 28 milhões de pares de calçados. Depois, entre 1980 e 1982, as exportações duplicaram para 63 milhões de pares. E, finalmente em 1984, chega-se a um quantum de exportações de 144 milhões de pares. Em síntese, entre 1974 e 1984 as exportações aumentaram em quase quatro vezes, ou 18% ao ano, um ritmo de crescimento de 'tigre asiático', com o que o Brasil aumentou sua participação no mercado internacional.

Às duas fases anteriores se poderia se agregar uma terceira, a fase denominada, nesta pesquisa, de 'estagnação e crise', que vai de 1984 a 2004. Durante esses vinte anos o Brasil exportou em média 156 milhões de pares de calçados por ano, um crescimento médio anual de 0,4% ao ano, ou seja, um crescimento baixo. Nessa fase entra a China no cenário dos exportadores mundiais. Este país, mesmo antes de sua entrada na OMC, gradativamente foi conquistando o mercado internacional, principalmente, o mercado dos EUA, principal importador mundial.

**Gráfico 24 – Exportações<sup>(\*)</sup> de calçados - Brasil - 1974-2011**

Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013)

Nota: (\*) Valores em milhões de pares

Em 1980 o mercado mundial de calçados era dominado pela Itália e a Coreia do Sul (veja a Tabela 19). Entre 1980 e 1990 a China conseguiu conquistar uma fatia de 14,6% do mercado mundial de calçados, ao mesmo tempo, a Itália perdia 10% desse mercado. Em 2000 a China tinha mais de um terço do mercado mundial e o Brasil nas décadas de 1990 e 2000 foi perdendo espaço, para China e o Vietnã.

**Tabela 19 - Participação relativa de países selecionados no valor das exportações mundiais de calçados - 1980, 1990, 2000, 2011**

Anos	China	Itália	Vietnã	Brasil	Coreia do Sul
1980	1,8%	38,0%	0,0%	4,1%	9,2%
1990	16,4%	28,0%	0,0%	5,0%	17,7%
2000	36,8%	14,6%	2,4%	3,7%	0,1%
2011	38,3%	10,1%	5,0%	1,3%	0,1%

Fonte: Elaboração própria com dados de Wei (2009) e APICCAPS (2012)

Na Tabela 19, observa-se que de 1990 a 2011 o Brasil perdeu 3,7% do mercado mundial. Esta retração se verificou pela estagnação das exportações brasileiras principalmente para o mercado dos Estados Unidos. Conforme dados da

UNCTADSTAT (2013), entre 1995 e 2004, o valor das exportações de calçados do Brasil para os EUA, passou, em bilhões de dólares, de 1.168 para 1.132, uma queda de 3%. Em contraposição, nesse mesmo período, as exportações da China cresceram, também em bilhões de dólares, de 6.147 para 12.014, um aumento de 95%.

Frente a esses números, pode-se afirmar que o declínio das exportações brasileiras para os Estados Unidos não iniciou apenas no ano de 2004. A falta de capacidade de concorrência, dos exportadores brasileiros, no mercado internacional era evidente, face à estagnação das exportações brasileiras registrado entre 1994 e 2004. Em três décadas, o *market share* das exportações mundiais se inverteu. China e Vietnã passaram a ocupar o lugar que antes era ocupado pela Itália, Coreia do Sul e Brasil.

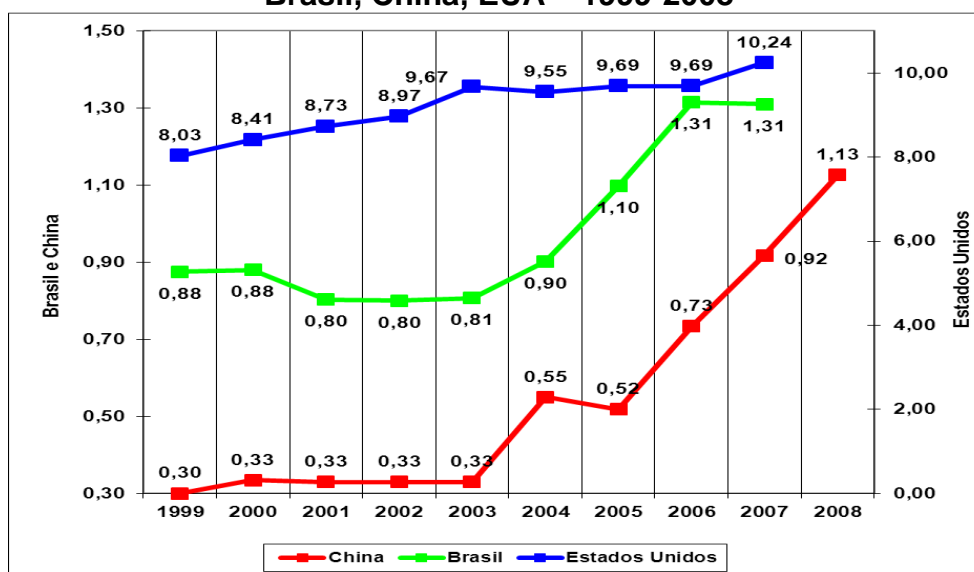
Uma das razões apontadas, no capítulo 1, para a realocação industrial é a existência de novos espaços de produção com salários relativos menores. Conforme foi mencionado nesse capítulo, os países que conquistavam o mercado internacional de calçados tinham salários relativos menores. Por exemplo, na Tabela 1, do capítulo 1, mostra-se que em 2010 os salários na indústria manufatureira da China eram equivalentes a 25% dos salários pagos no Brasil. Também, na Tabela 2, do mesmo capítulo, expressa-se que em 2007 os salários por hora na indústria de calçados de couro do Brasil correspondiam a 20% e 50% dos salários pagos, na Coreia do Sul e Taiwan, respectivamente, países que, nesse ano, já tinham diminuído sua participação no mercado mundial de calçados e, além disso, perdido esse mercado para as exportações da China.

O avanço da China como exportador de calçados para os Estados Unidos, fez quase que desaparecer a produção norte-americana de calçados. Por que esse fato teria acontecido? A resposta poderia estar nos custos do trabalho. O salário por hora de um costurador de calçados à máquina era muito mais elevado nos Estados Unidos em relação aqueles da China e do Brasil.

Em 1999, conforme o Gráfico 25, os salários por hora eram de US\$0,88 no Brasil e US\$0,30 na China, uma relação de três para um. Entretanto, em face do crescimento econômico elevado, de aproximadamente 10% ao ano que se registrou na China, os salários também tiveram um aumento real. Em 2007 a relação antes mencionada já tinha caído para 1,4. Porém, a diferença de salários entre o trabalhador dos Estados Unidos, de um lado, e o da China e o Brasil, de outro, era ainda muito grande, quase de dez para um.



**Gráfico 25 - Salários por hora<sup>(\*)</sup> de um costurador de calçados à máquina – Brasil, China, EUA – 1999-2008**



Fonte: Elaboração do autor com dados LABORSTA (2011)

Nota: (\*) Em US\$ correntes

Como o PIB da China cresceu, de 1981 a 2008, numa média de dez por cento ao ano<sup>80</sup>, os salários reais continuaram evoluindo a um ritmo elevado. Na Tabela 20, pode verificar-se que entre 2002 e 2008, os salários médios reais mensais, cresceram a uma média real anual de 9,5%, nos subsetores analisados vinculados à indústria calçadista da China. Esse crescimento elevado provocou uma realocação industrial da indústria calçadista para o interior da China e, também, para o Vietnã.

**Tabela 20 – Salários mensais<sup>(\*)</sup> na indústria manufatureira urbana e sub-setores escolhidos – China - 2002-2008**

Indústria e sub-setores	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Variação média real anual 2008/2002
Indústria manufatureira urbana	1.148	1.289	1.396	1.533	1.728	1.914	2.086	10,5%
Sub-setores:								
Produtos de couros, peles e penas	937	1.005	1.074	1.202	1.367	1.472	1.558	8,8%
Produtos de borracha	1.035	1.121	1.222	1.369	1.541	1.719	1.867	10,3%
Produtos Plásticos	1.043	1.151	1.232	1.314	1.465	1.636	1.786	9,4%

Fonte: Elaboração própria com dados NBS (2011)

Nota: (\*) Valores em yuan a preços constantes de 2010, atualizados pelo CPI-China

<sup>80</sup> Conforme dados do Banco Mundial no *World Development Indicators (WDI)*. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>>. Acesso em 6 maio 2013.

Ainda, comparando os salários de um trabalhador na indústria calçadista da China e do Brasil chega-se ao seguinte resultado. Na China o salário, em 2008, no subsetor de couros, peles e penas - o mais próximo de um trabalhador da indústria de calçados na China - era equivalente a R\$405 a preços de 2010<sup>81</sup>. No Brasil, o salário médio, de 2008 a preços de 2010, nas microrregiões que mais ganharam empregos foi de R\$615 e, de outro lado, naquelas que mais perderam empregos, foi de R\$954<sup>82</sup>. Assim sendo, o salário das microrregiões que mais perderam empregos no Brasil era 136% superior ao da China e aquele das microrregiões que mais ganharam empregos era 52% superior ao da China. Mesmo com a realocização da indústria calçadista brasileira, não se chegou a baixar o suficiente os custos salariais para poder concorrer com a China. Esta pode ser uma das explicações para a continuidade do avanço da China, no mercado dos EUA, mesmo após a realocização industrial inter-regional que aconteceu no Brasil, entre 1994 e 2011, que é analisada nas seções 4.6 e 4.7 deste capítulo.

Além da vantagem dos baixos salários da China, outro motivo da elevação da China como o maior exportador mundial de calçados, seria a grande depreciação do yuan em relação ao dólar. Conforme mostra-se no Gráfico 26, entre 1980 e 1994, o dólar se apreciou em relação yuan em 72%, ou que equivale a dizer que o yuan se depreciou em relação ao dólar em 257%. Foi nesse período que a China começou a ocupar o mercado mundial. Após sua entrada na OMC, em 1991, a expansão foi maior ainda. Além disso, deve-se ressaltar que por pressões dos EUA o yuan vem se apreciando em relação ao dólar desde 2003, em consequência do que ocorreu um encarecimento dos produtos chineses nos EUA.

Comparando a taxa de câmbio real do yuan e do real frente ao dólar, entre 1980 e 2010, apresentadas do Gráfico 26, pode-se constatar que o yuan sempre esteve mais depreciado que o real, em relação ao dólar. Portanto, a China teve uma vantagem cambial que ajudou a manter sua concorrência no mercado internacional. O Brasil, por sua vez, teve alterações na taxa de câmbio real que, entre 1984 e 2004, oscilou entre períodos de apreciação e depreciação. Contudo, entre 1997 e 2002 houve uma valorização do dólar (ou desvalorização do real) de 44% e as ex-

---

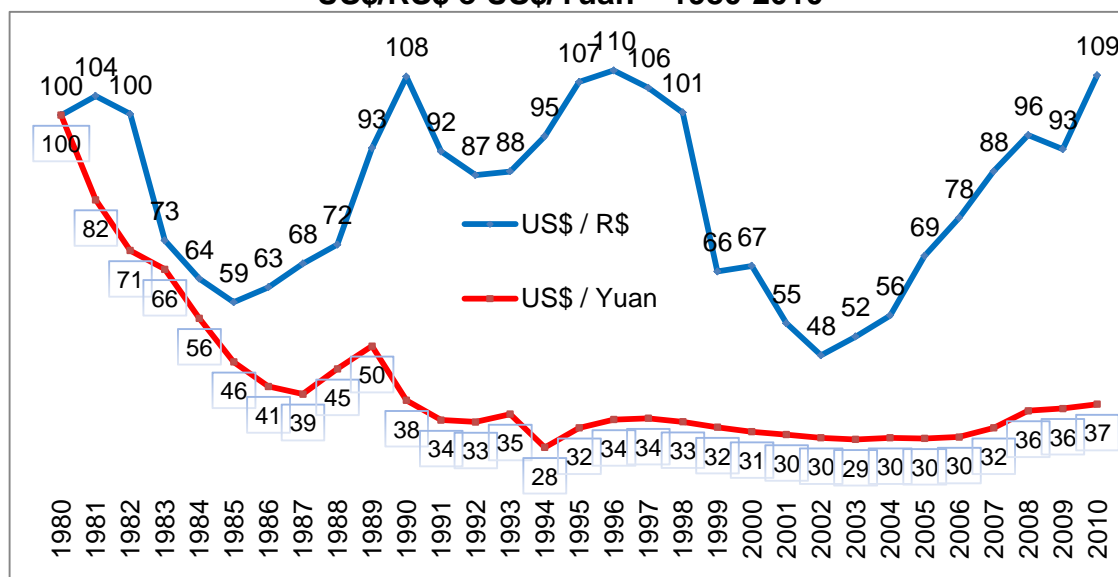
<sup>81</sup> Convertendo o valor de ¥1.558 da Tabela 20, página 192, pela taxa de câmbio do ano de 2010 equivalente a R\$/¥ 0,26. Dados de IFS-IMF (2011).

<sup>82</sup> Conforme dados da RAIS 1994 até 2011, as microrregiões que mais ganharam empregos, entre 1994 e 2011, foram Sobral, Itapetinga, Divinópolis e Pacajus. As que mais perderam empregos são Porto Alegre, Caxias do Sul, Belo Horizonte e São Paulo. Os dados são do Dardo Web disponíveis em PDET-MTE (2013).

portações brasileiras de calçados ficaram em média estabilizadas em 151 milhões de pares por ano. Deve-se lembrar de que entre 1984 e 2004, a média de exportações de calçados ficou em 156 milhões de pares. Ou seja, mesmo num cenário de real depreciado a reação do quantum exportado não foi a esperada.

Finalmente, pode-se afirmar que embora o real estivesse apreciado em relação ao dólar em 2010 o patamar de apreciação era equivalente ao de 1980. De outro lado, a queda das exportações brasileiras, iniciada em 2004, ocorreu num ano no qual o real ainda estava depreciado em relação ao dólar, considerando o nível de câmbio de referência de 1980 =100 do Gráfico 26.

**Gráfico 26 – Números índices (base 1980=100) da taxa de câmbio real<sup>(\*)</sup> US\$/R\$ e US\$/Yuan – 1980-2010**



Fonte: Elaboração própria com dados do IFS-IMF (2011).

Nota: (\*) Cf. nota de rodapé 57.

Junto às três fases, antes mencionadas, da indústria calçadista brasileira, pode-se agregar uma última fase que iniciou em 2004 e vai até 2011, último ano desta pesquisa. Nesta fase, houve o declínio brasileiro no mercado mundial, as exportações de calçados caem, em milhões de pares, de 212 (em 2004) para 113 (em 2011). A principal retração foi nas exportações para os EUA de 98 para 12 milhões de pares entre 2004 e 2010, uma queda de 88% em quantum<sup>83</sup>.

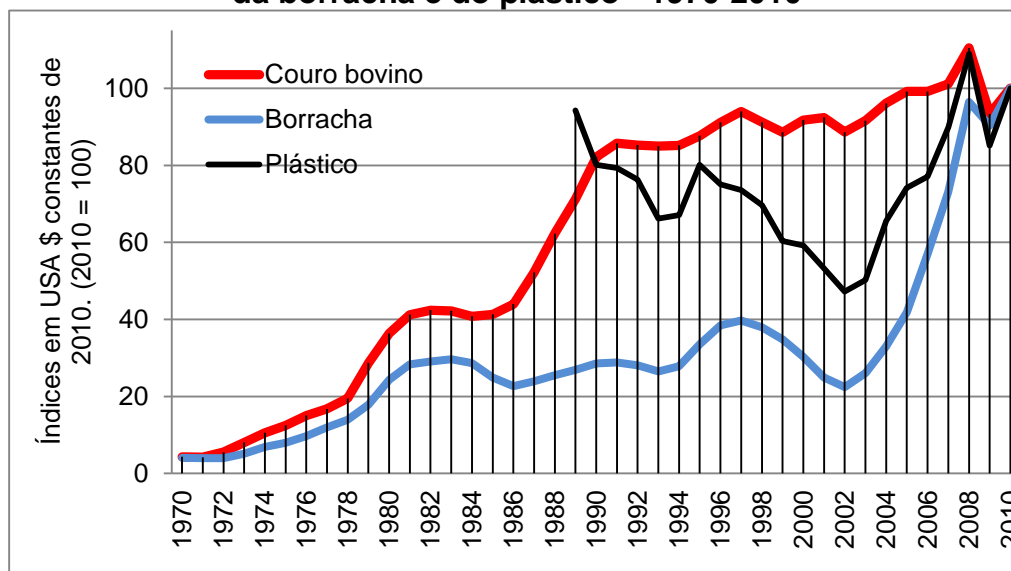
Essa retração ocorreu junto com um processo de ajuste na demanda mundial de calçados, que já vinha ocorrendo desde os anos 1980, contudo se aprofunda nos

<sup>83</sup> Os dados são de ALICEWEB (2013). Em valores a queda foi menor, de US\$ 1029 para US\$ 238, ou 77%, em face do aumento dos preços das exportações.

anos 1990. A competitividade de uma indústria também depende do preço dos insumos que são utilizados no processo de produção. No caso da indústria calçadista brasileira, até 2004, grande parte da exportação de calçados era de couro. Conforme o couro foi encarecendo, este foi sendo substituído pela borracha e o plástico, tanto no solado como nos cabedais.

Veja no Gráfico 27, a evolução dos preços internacionais do couro bovino e da borracha e os preços nacionais do plástico. Desde meados dos anos 1980 até início dos anos 1990, verifica-se um encarecimento no preço do couro. O preço do plástico acompanha a evolução do preço do petróleo no mercado internacional. A partir de 2002 até 2010 houve um ciclo de aumento de preços da borracha e do plástico que seguem a alta do preço das *commodities* em geral. Estas alterações nos preços relativos fizeram com que os produtores de calçados, em nível internacional, iniciassem a substituição da matéria prima natural pela sintética. Os produtores de calçados no Brasil foram afetados, já que as exportações para os Estados Unidos eram, principalmente, de calçados com cabedal em couro.

**Gráfico 27 – Números índices<sup>(\*)</sup> dos preços do couro bovino, da borracha e do plástico - 1970-2010**



Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTAD 2007 (2011) para a borracha e o couro. Os dados do plástico são da UM COMTRADE (2011) e se referem aos preços médios das exportações e importações brasileiras do EVA (Etileno vinil acetato-copolímeros em formas primárias).

Nota: (\*) Índices médios dos últimos cinco anos, para o couro e a borracha, e médias anuais, para o plástico

Segundo o relatório da APICCAPS (2011, p. 10), já existia uma tendência clara de mudança no perfil mundial das exportações de calçados, mudando do couro para calçados de borracha e plástico:

Based on the share of leather footwear in exports, two groups of continents clearly emerge: in North America, Africa, and Asia, the leather share is 10% to 30% of the volume exported, albeit with a declining trend. On the other hand, in Europe and Oceania, the share of leather footwear is in the range of 40% to 60% of exports, again with a declining trend. South America seems to be in transition between these two groups, having started the decade as the continent where leather represented a larger proportion of exports, approaching 70%, this type of product now represents less than 25% of its footwear exports, not much above the case in North America or Africa. Just as the share of leather footwear is declining everywhere, rubber and plastic footwear shows an upward trend in every continent, even if its share is considerably smaller in Europe and Oceania than in other parts of the world.

Em face ao encarecimento do couro, em todos os continentes, houve uma tendência à redução da produção e exportação dos calçados de couro. Em consequência disto, países, como a China, expandiram sua produção usando como matérias primas a borracha, o plástico e materiais têxteis que são mais baratos.

De outro lado, a demanda nos EUA também foi afetada pela queda na renda familiar média real e o aumento na concentração de renda nos EUA. Segundo DENAVAS-WALT; PROCTOR; SMITH (2011, p. 5 e 10):

Real median household income was \$49,445 in 2010 [...]. Since 2007, median household income has declined 6.4 percent (from \$52,823) and is 7.1 percent below the median household income peak (\$53,252) that occurred in 1999.

Comparing changes in household income at selected percentiles shows that income inequality is increasing. Between 1999 (the year that household income peaked before the 2001 recession) and 2010, income at the 50th and 10th percentiles declined, 7.1 percent and 12.1 percent, respectively, while the decline in income at the 90th percentile was 1.5 percent. [...] On the other hand the 90th-to-10th percentile income ratio increased from 10.42 to 11.67 between 1999 and 2010.

The Gini index was 0.469 in 2010. [...] Since 1993, the Gini index is up 3.3 percent. [From 1980 to 2010, the Gini coefficient increased from 0.403 to 0.468 an increase of 16.1%.]

Visto deste modo, o Brasil e, mais especificamente, a indústria calçadista localizada no Centro-Sul do país, enfrentou um problema de demanda dos Estados Unidos, ao que se somou o empobrecimento da população desse país. De 2000

para 2010 a taxa de pobreza nos EUA aumentou de 11,3% para 15,1%, ou em população de 31,5 para 42,6 milhões de pessoas<sup>84</sup>.

Em síntese, as evidências apontadas até agora, mostram que em 2004 começou um período de ‘declínio’ na indústria calçadista brasileira. Entretanto, esta decadência foi precedida por uma fase de ‘estagnação e crise’ que se estende de 1984 a 2004. Nessa fase, o Brasil foi superado pela China, aliás, não foi só o Brasil, a Coreia do Sul e Taiwan também foram. Nesse cenário externo, a localização espacial da indústria calçadista brasileira foi afetada. Porém, antes de entrar na temática da realocização industrial inter-regional, aborda-se, na seção seguinte como se deram as relações do setor coureiro-calçadista com o exterior.

#### **4.2 O comportamento do setor externo no setor coureiro calçadista**

Em meados dos anos 1990, o Brasil estava passando por um período de estabilização dos preços internos e continuidade da abertura comercial, a qual tinha iniciado na segunda metade dos anos 1980. Entre 1996 e 2011 houve uma transformação na matriz de produção e exportações da indústria brasileira. Em face da grande demanda internacional por matérias primas, principalmente da China, o país aumentou significativamente suas exportações primárias. Desse modo, o Brasil passou a exportar mais matérias primas e menos produtos manufaturados. Enquanto a indústria extrativa dobrou seu coeficiente de exportação (CX)<sup>85</sup>, a indústria manufatureira duplicou seu coeficiente de penetração (CP). Em síntese, na indústria manufatureira como o CP aumentou mais que o CX, alguns empregos da manufatura local foram exportados para o exterior.<sup>86</sup>

Em setores trabalho-intensivos, como vestuário e têxteis, o avanço das importações foi maior que o das exportações. Entretanto, deve-se ressaltar que no

---

<sup>84</sup> Segundo DENAVAS-WALT; PROCTOR; SMITH (2011) o Índice de Gini nos Estados Unidos passou de 0,394 em 1970 para 0,468 em 2010, uma piora de 18,8%, mostrando que o crescimento econômico está associado à concentração de renda. De outro lado, a taxa de pobreza nesse país, na “idade de ouro”, diminuiu de 22,4%, em 1959, para 11,7% em 1979. De 1979 até 1993 a referida taxa aumentou de novo para 15,1%. Com menor crescimento econômico aumenta a taxa de pobreza.

<sup>85</sup> Coeficiente de exportação =  $VX/VP$ . Coeficiente de penetração =  $VM/CA$ . ( $VX$ = Valor da exportação;  $VP$ = Valor da produção doméstica;  $VM$ =Valor da importação;  $CA$ =Consumo Aparente= $VP+VM-VX$ ). CNI (2011).

<sup>86</sup> O CX na indústria extrativa do país, entre 1996 e 2011, passou de 31,8% para 71,8%, enquanto na indústria de transformação evoluiu de 9,2% para 15,0%. Nas importações o CP da indústria extrativa, entre 1996 e 2011, passou de 56,9% para 56,8%, enquanto o da indústria de transformação evoluiu de 10,1% para 20,8%. CNI (2013a).

vestuário a presença estrangeira ainda é muito pequena, porém no setor têxtil representa quase um quarto do mercado local.<sup>87</sup>

No setor coureiro-calçadista, também trabalho-intensivo, entre 1996 e 2011, manteve-se a vantagem comparativa do Brasil como exportador líquido, entretanto, com ascensão nas importações e declínio nas exportações. No Gráfico 28 se pode constatar que o CX evoluiu de 17% para 38%, entre 1996 e 2006, e baixou para 30% em 2011. De outro lado, o CP entre 1996 e 2002 oscilou entre 2,2% e 2,9%, para depois aumentar em quatro vezes até o ano de 2011. Mesmo assim ainda, a penetração das importações é pequena.

**Gráfico 28- Coeficientes de exportação e penetração no setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados – Brasil - 1996-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da CNI disponíveis em IPEADATA (2013).

O que mais interessa para esta pesquisa é chamar atenção para, em primeiro lugar, a duplicação do CX entre 1996 e 2006 e, em segundo lugar, a queda de oito pontos, nesse coeficiente, ocorrida entre 2006 e 2011. Em relação à duplicação de CX, devem-se considerar os três grupos da divisão 19, da CNAE 1.0, preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados: grupo 191-

<sup>87</sup> O CX no vestuário, entre 1996 e 2011, passou de 2,1% para 1,3%, enquanto nos têxteis evoluiu de 5% para 14%. Nas importações o CP no vestuário, entre 1996 e 2011, passou de 3,4% para 10,6%, enquanto o dos têxteis evoluiu de 8,8% para 23,7%. CNI (2013a).

curtimento e outras preparações de couro, grupo 192-fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro e grupo 193-fabricação de calçados<sup>88</sup>.

Cada grupo teve um comportamento diferenciado. O grupo 193, calçados, que é o mais importante, aumentou o CX de 19% para 29,4% entre 1996 e 2006 (veja a Tabela 21), não obstante o quantum das exportações não ter aumentado muito (veja Gráfico 24). Esse aumento talvez possa ser explicado pela depreciação do câmbio R\$/US\$ que chegou a 207% (entre 1996 e 2003) e 117% (entre 1996 e 2006)<sup>89</sup>. Entre 2006 e 2011 o CX teve um declínio de quase 100% e o CP teve uma ampliação. Em síntese, para o grupo 193, entre 1996 e 2011, de um lado, diminuiu a importância das exportações para a produção local, e de outro, as importações aumentaram, porém ainda pesam muito pouco no consumo aparente.

**Tabela 21: Coeficientes<sup>(\*)</sup> de exportação (CX) e penetração (CP) no setor coureiro-calçadista – Brasil – 1996-2011**

Anos	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados		Fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro		Fabricação de calçados	
	CX em %	CP em %	CX em %	CP em %	CX em %	CP em %
1996	16,6	2,6	3,4	5,2	19,0	2,3
1997	18,4	2,9	4,9	6,3	20,8	2,4
1998	19,8	2,8	5,7	6,8	22,0	2,0
1999	21,7	2,2	6,8	5,8	24,4	1,0
2000	24,6	2,8	7,5	6,6	28,5	0,9
2001	27,4	2,9	10,8	7,5	30,4	1,0
2002	27,6	2,2	16,4	10,0	28,1	0,8
2003	33,1	2,8	19,2	11,2	31,8	1,0
2004	35,5	3,8	20,6	12,0	32,2	1,4
2005	35,2	4,5	19,1	17,3	30,5	2,2
2006	37,7	5,3	17,1	20,6	29,4	2,4
2007	36,3	6,7	16,3	24,2	26,5	3,8
2008	32,3	8,3	14,9	31,1	23,3	5,3
2009	29,6	7,3	14,1	33,7	18,2	4,3
2010	29,5	8,2	9,3	40,3	16,4	3,4
2011	29,5	8,9	9,2	43,3	15,4	3,9

Fonte: Elaboração do autor com dados da CNI disponíveis em IPEADATA (2013)

Nota: (\*) Valores em percentuais a preços constantes de 2007

<sup>88</sup> Entre 1996 e 2011 a participação dos grupos no valor das exportações da divisão 19 foi: grupo 191 (entre 29% e 56%), grupo 192 (entre 1,9% e 2,1%) e grupo 193 (entre 70% e 41%). Dados do ALICEWEB (2013).

<sup>89</sup> Uma vez que o CX é resultado do valor das exportações dividido pelo valor da produção doméstica, mesmo que os preços e o quantum exportado não tenham subido muito o valor expresso em moeda local aumentou, tendo em vista a depreciação da moeda local em relação à moeda estrangeira.



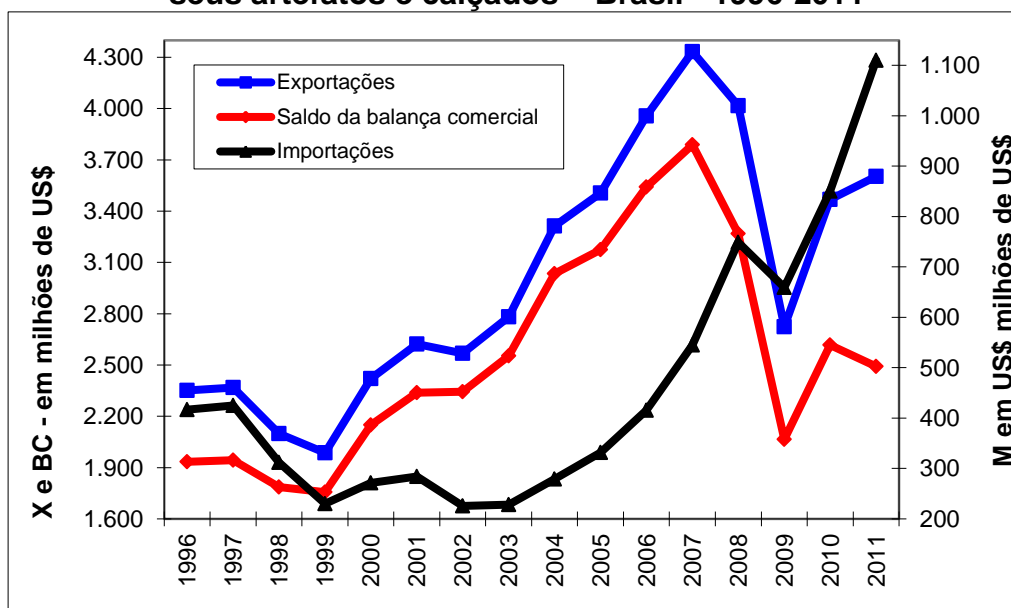
No grupo 192, artigos de viagem, observa-se uma tendência de aumento significativo nas importações que chega em 2011 com um CP de 43,3%. Em contraposição, nesse mesmo ano, o CX chega a 9,2%. Isso indica que o grupo passou a abastecer o mercado nacional com importações, ao contrário do observado no grupo de calçados.

Não se dispõe informações do CX do grupo 191, de curtimento, mas se deduz que esse grupo deva ter superado, em 2006, o CX de 37,7% da divisão 19, que é uma média ponderada dos três grupos mencionados. Isso permite afirmar que na divisão 19 houve uma primarização das exportações, considerando que teria aumentado o CX do grupo de curtimento e outras preparações de couro.

Em relação à queda de oito pontos ocorrida no CX da divisão 19, entre 2006 e 2011, mais uma vez, pode-se afirmar que o peso do CX do grupo 191 deve ter sido maior que o dos grupos 192 e 193. O CX na divisão 19 chegou, em 2011, a 29,5% e esses coeficientes nos grupos 192 e 193 foram, nessa ordem, 9,2% e 15,4%. Em vista disso se deduz, de novo, que o CX do grupo 191 deve ter chegado a valores superiores a 29,5%, para fechar a média ponderada da divisão 19.

Outra forma de avaliar o comportamento do setor externo é analisar a evolução da balança comercial e seus componentes, veja o Gráfico 29.

**Gráfico 29- Valor das exportações (X), importações (M) e balança comercial (BC) do setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados – Brasil - 1996-2011**

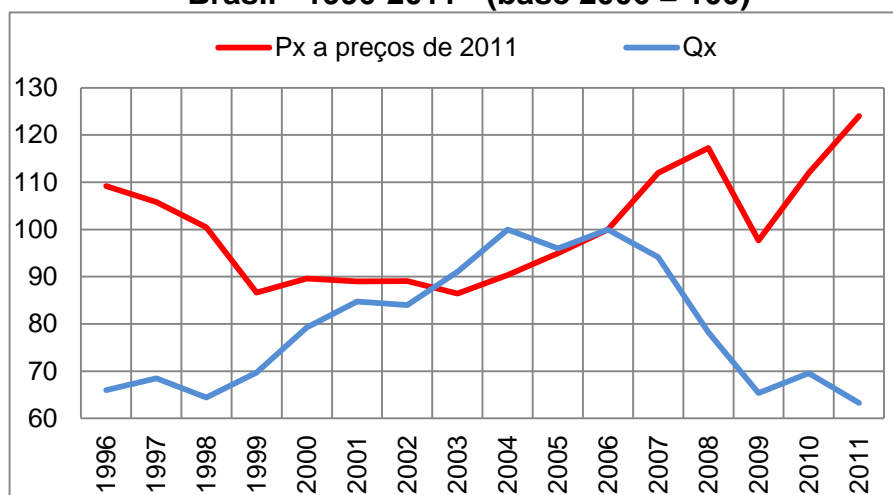


Fonte: Elaboração do autor com dados da FUNCEX, IPEADATA (2013).

A primeira constatação é que o valor das exportações foi superior ao das importações, o que é um indicador da especialização comercial do país<sup>90</sup>. A segunda, é que entre de 2007 a 2011 houve, de um lado, declínio nas exportações e na balança comercial e, de outro lado se verificou, a partir de 2003, um significativo aumento no valor das importações. A terceira ponderação é que variáveis observadas expressam valores (preços vezes quantidades). Separando preço e quantidade se tem condições de saber qual está influenciando mais no valor.

No Gráfico 30, observa-se que o quantum exportado em 2011 é equivalente aquele de 1996<sup>91</sup>, contudo o coeficiente de exportação passou de 16,% para 29,5%, o que estaria indicando maiores exportações (veja a Tabela 21). O que deve ter ocorrido, na verdade, é a conjunção de dois elementos: a estagnação do quantum exportado com a queda relativa do valor da produção local. Por outro lado, no Gráfico 30 se percebe que a partir de 2007 começa a cair o quantum exportado, enquanto que desde 2004 começam a subir os preços dos produtos exportados, expressos em moeda norte-americana.

**Gráfico 30 - Índices de preços (Px)<sup>(\*)</sup> e de quantum das exportações (Qx) no setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados - Brasil - 1996-2011 - (base 2006 = 100)**



Fonte: Elaboração do autor com dados da FUNCEX, IPEADATA (2013).

Nota: (\*) Atualizado a preços de 2011, pelo IPA-Bens finais dos EUA, dados do IFS-IMF (2011).

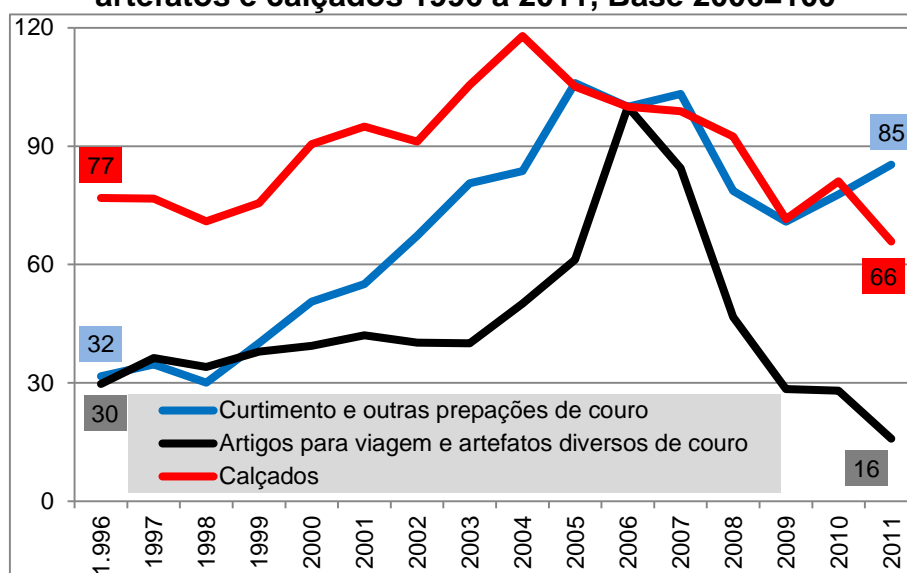
<sup>90</sup> O índice de especialização comercial compara o fluxo líquido de mercadorias (exportações menos importações) para o fluxo total de bens (exportações mais importações). UNCTADSTAT (2013).

<sup>91</sup> Comparando o quantum exportado de 2010 com aquele de 1996, as exportações do setor de couros, artefatos de couro e calçados cresceram apenas 5%. Além disso, a taxa média de crescimento anual das exportações desse setor foi de 0,8% ao ano. Esses dois indicadores evidenciam uma estagnação nas exportações no setor coureiro-calçadista. IPEADATA (2013)..

Como foi mostrado na Tabela 15 e no Gráfico 16, do capítulo anterior, nos EUA os índices de preços - das importações totais, de calçados e de calçados procedentes da China e Brasil - subiram como reflexo da depreciação do dólar. Ou seja, o calçado brasileiro subiu de preço em dólares, devido a oscilação do dólar no mercado internacional. De outro lado, a retração nas exportações na divisão 19 efetivamente ocorreu no Brasil, entre 2007 e 2011, resta ainda mostrar qual foi o efeito dessa retração no nível de produção e na realocação industrial inter-regional no país, o que é exposto nas seções 4.6 e 4.7.

O comportamento do quantum exportado dos três grupos que compõem a divisão 19, da CNAE 1.0, apresenta uma tendência similar, entretanto em níveis diferenciados (veja o Gráfico 31). A maior retração na exportação ocorreu no grupo 192, artigos de viagem, que teve uma contração de quase 100%. Não obstante, chama atenção que seu CX tenha quase triplicado entre 1997 e 2011 (veja a Tabela 21). Uma explicação desse paradoxo seria a diminuição no valor da produção local muito maior do que a queda no valor das exportações desse grupo.

**Gráfico 31- Brasil: Índices de quantum das exportações nos grupos do setor de Preparação de couros, seus artefatos e calçados 1996 a 2011, Base 2006=100**



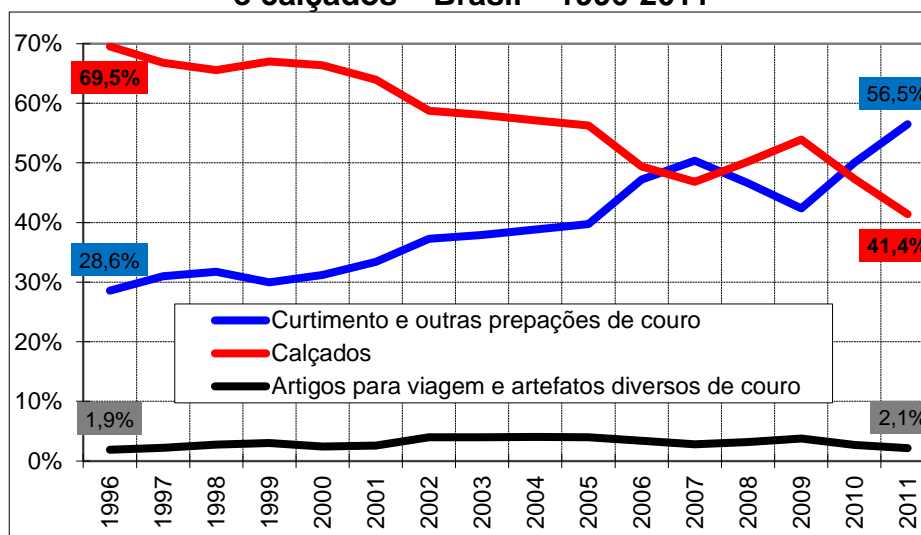
Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013).

O grupo 191, de curtimento, foi o único que apresentou uma expansão do quantum exportado entre 1996 e 2011, tendo mais que dobrado as exportações, embora com alguma queda, entre 2005 e 2011, num cenário mundial caracterizado pela retração do uso do couro como matéria prima para calçados.

Finalmente, o grupo 193, dos calçados, apresentou uma retração de 45% entre 2004 e 2011. Conforme se observa no Gráfico 24, numa visão de longo prazo, o quantum exportado de calçados cresceu muito pouco entre 1984 e 2004, numa média de 0,4% ao ano. Esse período de ‘estagnação e crise’, pelo baixo crescimento das exportações brasileiras de calçados, num cenário de expansão da demanda mundial. A recuperação do quantum exportado, entre 1997 a 2004, explica-se pelas exportações de calçados para ‘outros países’, excluídos os EUA, uma vez que, nesse período, as exportações de calçados para EUA ficaram estagnadas (veja o Gráfico 19). Este é um dado importante para o ajuste espacial ou a realocização industrial que ocorreu no Brasil entre 1994 e 2011.

A alteração da pauta de exportações do setor coureiro-calçadista aparece mais clara, quando se analisa a composição do valor das exportações do setor ao longo do tempo. No Gráfico 32, evidencia-se que houve uma inversão na pauta exportadora setorial entre 1996 e 2011.

**Gráfico 32 - Participação relativa no valor das exportações dentro do setor de preparação de couros, seus artefatos e calçados – Brasil – 1996-2011**



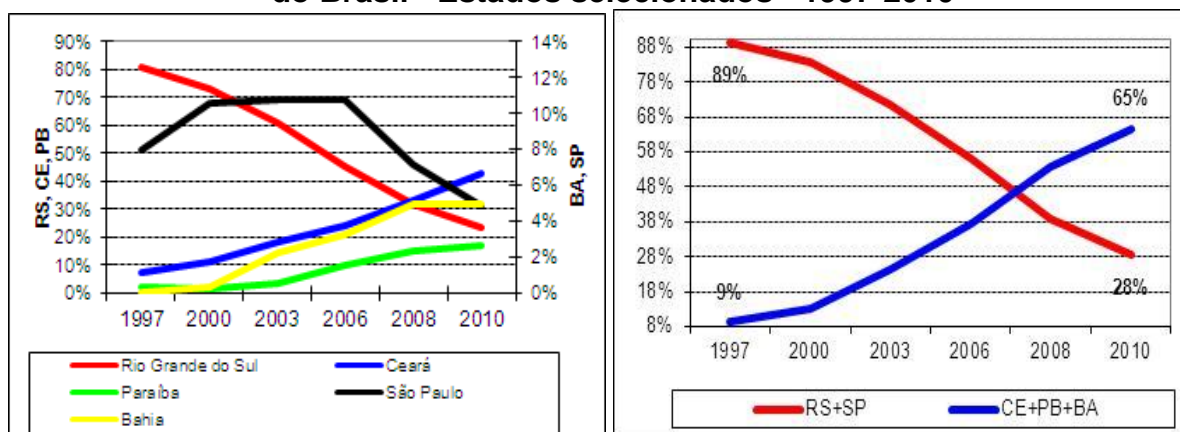
O valor das exportações do grupo 191, de curtimento, quase que duplicou seu valor, em face do aumento do quantum exportado de 165% ocorrido nesse período. Ao contrário o grupo 193, calçados, diminuiu sua participação no valor das exportações do setor em 29%. Com isso em 2011 a exportação do setor de couros e

calçados era predominante de produtos com menor valor agregado.<sup>92</sup> Com isso se confirma a tendência a primarização da pauta exportadora do setor de couros e calçados, num cenário de redução global da produção de calçados de couro no mundo, explanado no capítulo anterior.

O comportamento das exportações de calçados por estados da federação também foi diferenciado. Entre 1994 e 2011 houve no Brasil uma realocização industrial ou ajuste espacial. Esse ajuste visava o aumento da capacidade de competição das empresas residentes no país no mercado internacional. Isso não foi conseguido. Entretanto, houve uma realocização industrial, que é analisada mais detalhadamente na seções 4.6 e 4.7, e em consequência a origem das exportações foi alterada.

No que se refere ao quantum das exportações de calçados o grande perdedor foi o estado de Rio Grande do Sul (RS). Conforme se verifica no Gráfico 33, a participação do RS no quantum nacional despencou de 80%, em 1997, para 22%, em 2010. Como o quantum exportado nacional, em 1997 e 2010, era quase o mesmo<sup>93</sup>, houveram estados perdedores e ganhadores.

**Gráfico 33 - Participação relativa no quantum das exportações de calçados do Brasil - Estados selecionados - 1997-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013)

O estado do CE foi o que mais ganhou, obteve quase 30% da pauta exportadora nacional (metade do que o RS perdeu). Junto ao estado do CE, os esta-

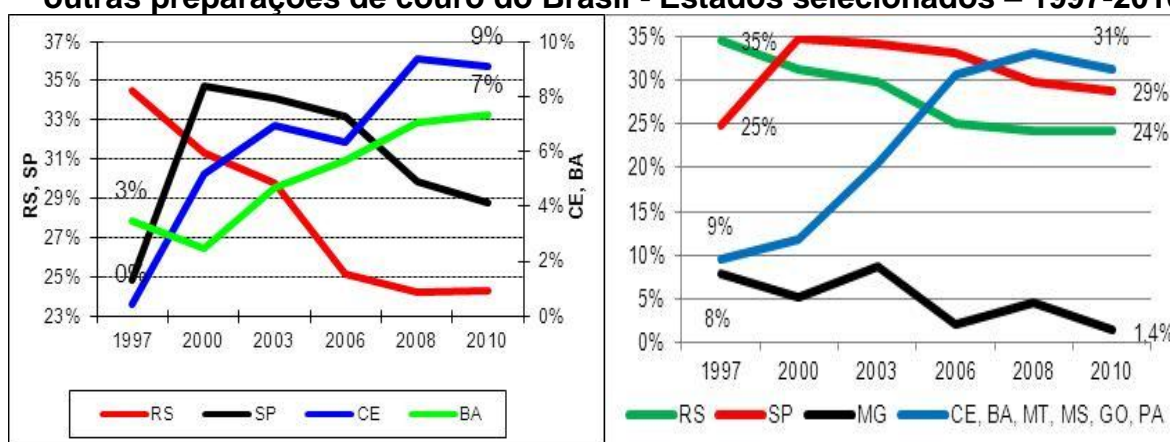
<sup>92</sup> De acordo com dados do ALICEWEB (2013) esta tendência continuou em 2012 e 2013. O grupo 191 ampliou sua participação no valor das exportações do setor para 61%, em 2012, e 65%, entre Jan/Julho de 2013. O grupo 193, calçados, diminuiu para 38%, em 2012, e 34% entre Jan/Jul de 2013.

<sup>93</sup> Conforme dados de ALICEWEB (2013) as exportações de calçados do Brasil foram em 1997 e 2010 equivalentes a 143 e 142 milhões de pares, respectivamente.

dos da Paraíba (PB) e da Bahia (BA) também expandiram sua participação nas exportações. Juntos os três estados antes citados, conseguiram entre 1997 e 2010 ganhar 56% da pauta exportadora nacional vis-à-vis a perda de 61% dos estados de RS e São Paulo (SP).

Por outro lado, nas exportações do grupo 191, de curtimento, como foi mostrado anteriormente, houve entre 1997 e 2010 um aumento no quantum exportado maior que 100%. Conforme se constata no Gráfico 34, em 1997 os estados de RS e SP eram os principais exportadores, com participação de 35% e 25% respectivamente. Os estados do CE e da BA aumentaram sua participação na pauta exportadora nacional, porém essa participação ainda é reduzida. Somando aos estados do CE e da BA, o quantum exportado por Mato Grosso (MT), Mato Grosso do Sul (MS), Goiás (GO) e Pará (PA), o somatório desses estados chegou a representar 31% da pauta nacional em 2010, configurando-se, desse modo, um grupo de estados emergentes nas exportações do grupo 191, de curtimento.

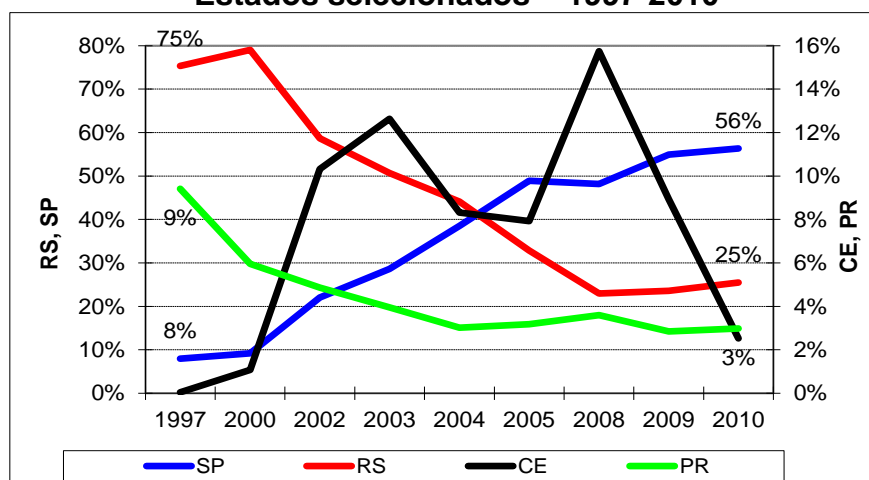
**Gráfico 34 – Participação relativa no quantum das exportações de curtimento e outras preparações de couro do Brasil - Estados selecionados – 1997-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013)

No grupo 192, de artigos de viagem, entre 1997 e 2010 o quantum exportado teve uma queda de 23%, conforme dados do ALICEWEB (2013). Também nesse período, como foi mostrado na Tabela 21, o coeficiente de penetração das importações passou de 6% para 40%. No quantum exportado, veja no Gráfico 35, o principal estado perdedor foi, mais uma vez, o estado de Rio Grande do Sul, que perdeu 50% da pauta nacional no período antes mencionado. Esse espaço foi ocupado pelo estado de São Paulo que aumentou em 48% sua participação nas exportações. O outro estado que perdeu participação foi o estado do Paraná (PR), cuja participação relativa caiu de 9% para 3%, entre 1997 e 2010.

**Gráfico 35 - Participação relativa no valor das exportações de artigos para viagem e artefatos diversos de couro do Brasil - Estados selecionados – 1997-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013)

Em síntese, nos três grupos analisados, 191, 192 e 193, o estado de RS perdeu participação na pauta de exportação nacional do setor coureiro-calçadista. A maior perda, em quantum, verificou-se no grupo 193, calçados, uma perda de quase 60% na pauta exportadora nacional. Isso está relacionado à queda das exportações para os EUA, que era o principal cliente do Brasil. O estado de RS era especializado na exportação de calçados femininos de um tipo específico, com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de couro. Como foi mostrado na Tabela 18, entre 2003 e 2010, o Brasil perdeu 22,3% da pauta de importações norte-americanas, espaço que foi ocupado com uma expansão de 23% da China, país que vendia calçados mais baratos que os brasileiros, estes em grande parte procedente do estado de RS.

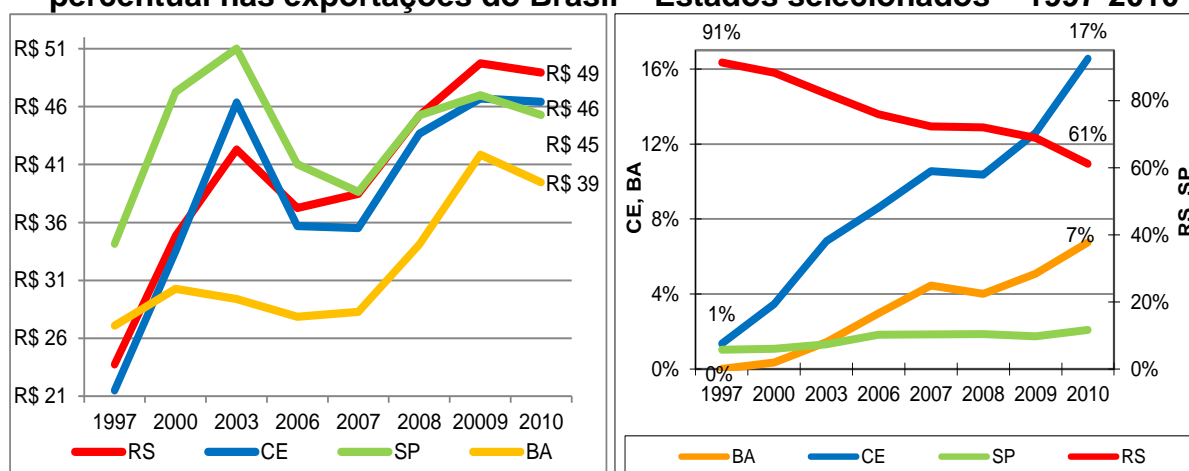
Em relação à composição da pauta de exportadora do grupo 193 (calçados), no período da pesquisa houve alterações nos materiais utilizados nos calçados exportados pelo país. Na pauta nacional de exportações de calçados havia dois tipos de calçados que merecem destaque. O primeiro tipo são os calçados de sola exterior de material sintético ou couro natural e parte superior de couro natural. Este tipo de calçado que representava, em 1997, aproximadamente 84% do valor total exportado, em 2010 se retraiu para 57%. O segundo tipo são os calçados de sola exterior e parte superior de material sintético. Este tipo de calçado constituía, em 1997, quase 4% do valor total dos calçados exportados pelo Brasil e, em 2010, cresceu para 28%<sup>94</sup>. Esta alteração na pauta exportadora brasileira foi resultado de

<sup>94</sup> Os dados são do ALICEWEB (2013).

mudanças na demanda mundial, que foram analisadas no capítulo anterior e que são decorrentes da introdução de matérias primas mais baratas, como o plástico e a borracha, que passaram a substituir o couro natural que encareceu muito ao longo do tempo, como já foi demonstrado anteriormente.

Como foi exposto no gráfico 21, as exportações do Brasil para EUA de calçados de sola exterior de material sintético ou couro natural e parte superior de couro natural, caíram entre 2004 e 2010, em milhões de pares, de 100 para aproximadamente 20, respectivamente. A distribuição da pauta brasileira entre os estados exportadores foi afetada. No Gráfico 36, constata-se que o estado de RS, que em 1997 concentrava 91% das exportações desse tipo de calçado, em 2010 tinha declinado para 61%. O estado que mais subiu foi o do Ceará e, junto com o estado da Bahia, em 2010, somavam 24% das exportações, o que equivale a 80% da fatia perdida pelo estado do RS.<sup>95</sup>

**Gráfico 36 - Calçados de sola exterior de material sintético ou couro natural e parte superior de couro natural. Preço em R\$ de 2010<sup>(\*)</sup> e participação percentual nas exportações do Brasil – Estados selecionados – 1997-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013) e FGVDADOS (2013).

Nota: (\*) Valores em US\$ convertidos a R\$ pela taxa de câmbio oficial/compra R\$/US\$, atualizados a preços de 2010 pelo IPA-Calçados da FGV.

Em relação aos preços dos calçados, nota-se no Gráfico 36, que os preços do estado da Bahia são inferiores aos do estado de RS. Também se pode ressaltar que o estado de SP teve entre 1997 e 2007 os preços mais elevados, mas, conseguiu manter sua participação na pauta nacional exportadora. Já o estado do CE, entre

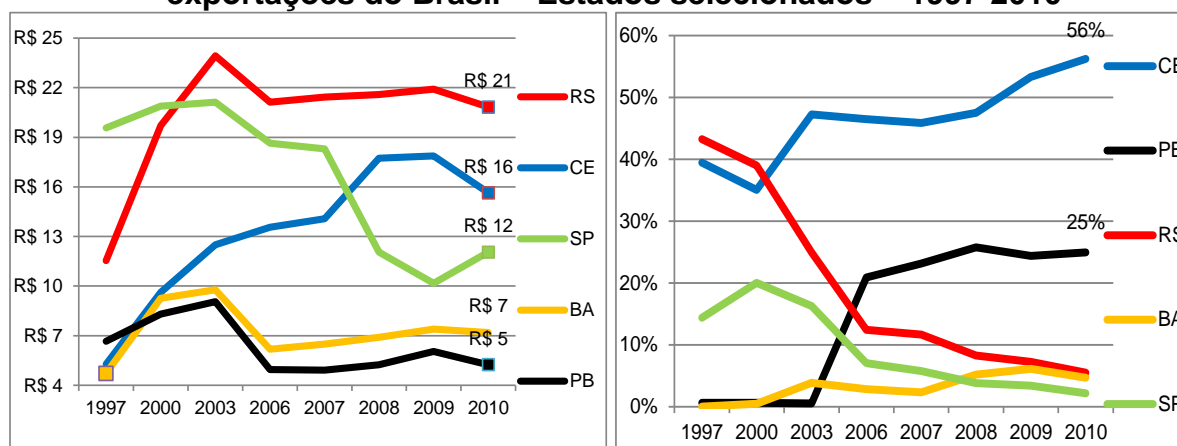
<sup>95</sup> Entre 2010 e 2012 o quantum exportado pelo Brasil desse tipo de calçado caiu novamente em 50%. O estado do Rio Grande do Sul diminuiu ainda mais sua participação de 61%, em 2010, para 51% em 2012. De outro lado o estado do Ceará também diminuiu sua participação de 17%, em 2010, para 13% em 2012.



2006 e 2010, tem preços inferiores ao estado de RS e consegue expandir sua pauta exportadora.

No segundo tipo de calçado mencionado anteriormente, os calçados de sola exterior e parte superior de material sintético, houve um crescimento significativo nas exportações, evoluindo – em milhões de pares - de 16 para 101, de 1997 a 2010, um crescimento de 15% ao ano.<sup>96</sup> Conforme o Gráfico 37, em 1997 o estado do Ceará exportava quase 40% desse tipo de calçados e em 2010 conseguiu exportar mais da metade do quantum nacional, mais precisamente 56%. Já estado da Paraíba de 2003 a 2010 conseguiu conquistar um quarto do quantum exportado pelo país<sup>97</sup>.

**Gráfico 37 - Calçados de sola exterior e parte superior de material sintético. Preço de exportação em R\$ de 2010<sup>(\*)</sup> e participação percentual nas exportações do Brasil – Estados selecionados – 1997-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013) e FGV DADOS (2013).

Nota: (\*) Valores em US\$ convertidos a R\$ pela taxa de câmbio oficial/compra R\$/US\$, atualizados a preços de 2010 pelo IPA-Calçados da FGV.

Em contraposição, os estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo foram os que mais retraíram sua participação (veja o Gráfico 37). Também se pode acrescentar que os estados da Paraíba e do Ceará têm preços muito inferiores aos do estado do Rio Grande do Sul. De 2006 a 2010 os preços de exportação dos estados do Rio Grande do Sul e do Ceará tem se aproximado, entretanto, o estado do Rio Grande do Sul continuou diminuindo suas exportações de 9,3 para 5,6 milhões de pares, enquanto que o estado do Ceará ampliava suas exportações de 35 para 57 milhões de pares<sup>98</sup>. Isso é um indicador que o preço de exportação é um

<sup>96</sup> Dados do ALICEWEB (2013).

<sup>97</sup> Entre 2010 e 2012 o estado da Paraíba conseguiu ampliar sua participação na pauta de exportações deste tipo de calçado, chegando em 2012 a 31%. ALICEWEB (2013).

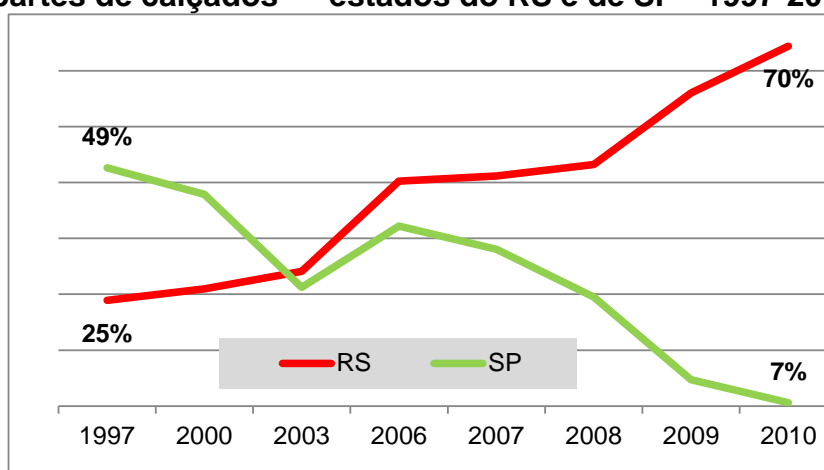
<sup>98</sup> Dados do ALICEWEB (2013).

elemento importante e balizador da conquista do mercado internacional e, por tanto, da expansão da produção nacional.

Nos dois tipos de calçados analisados anteriormente, os estados do Ceará e da Bahia, que conseguiram exportar a preços menores que os do estado do Rio Grande do Sul, expandiram seu quantum exportado. A luta pela competitividade internacional foi uma das causas que levou as empresas instaladas no país, procurarem novos espaços de produção para manter a competitividade. Pelos dados das exportações, esses novos espaços estão localizados nos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba.

Nesse contexto da diminuição das exportações de calçados no país mostrada anteriormente, conforme dados de ALICEWEB (2013), a exportação de partes de calçados teve uma evolução favorável. Entre 1997 e 2010 o quantum exportado aumentou quase 60%. Em 1997 as partes de calçados representavam 3,3% do total exportado pelo grupo 191, fabricação de calçados, enquanto que em 2010 essa participação se elevou para 5,1%. Em termos de valores de exportação a evolução foi mais favorável, passando de 4,5% para 9,7% no mesmo período antes citado. Nos estados da federação, veja o Gráfico 38, enquanto o estado de São Paulo diminuiu sua participação de 49% para 7% entre 1997 e 2010, o estado do Rio Grande do Sul aumentou sua fatia de 25% para 70%.

**Gráfico 38 - Participação percentual no quantum exportado pelo Brasil de partes de calçados<sup>(\*)</sup> - estados do RS e de SP - 1997-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados do ALICEWEB (2013).

Nota: Partes de calçado (incluídas as partes superiores, mesmo fixadas a solas que não sejam as solas exteriores); palmilhas amovíveis; reforços interiores e artefatos semelhantes amovíveis; polainas, perneiras e artefatos semelhantes, e suas partes.

Os dados mostrados anteriormente permitem inferir que, o estado do Rio Grande do Sul, passou por um processo de primarização na produção de calçados. Nesse estado ocorreu perda de participação nas exportações dos dois principais tipos de calçados: os calçados de sola exterior de material sintético ou couro natural e parte superior de couro natural e os calçados de sola exterior e parte superior de material sintético. Em oposição, ganhou uma grande participação nas exportações de partes para calçados. Isto pode ser um indício de que a montagem de calçados estaria deslocando-se para outros países, com menores custos de produção que os locais<sup>99</sup>.

### 4.3 A produção na indústria coureiro-calçadista

O setor coureiro-calçadista, de acordo com a CNAE<sup>100</sup> 1.0, compreende a Divisão 19, preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados. Esta divisão é composta por três grupos. Grupo 191 - curtimento e outras preparações de couro, grupo 192 - fabricação de artigos de viagem e artefatos diversos de couro e grupo 193 - fabricação de calçados.

O grupo 191 engloba a fabricação de couros curtidos, envernizados, metalizados e camurças. Também a regeneração, tingimento e pintura de couro. O grupo 192 abrange a fabricação de malas, maletas, bolsas, valises e outros artefatos para viagem, de couro natural, sintético, tecidos, plásticos, fibras, papelão, madeira. A fabricação de artefatos de selaria e artigos de couro para pequenos animais. A fabricação de artefatos de couro de uso pessoal como porta-notas, porta-documentos, bandoleiras, equipamentos para militares, cartucheiras e semelhantes. A fabricação de correias de transmissão e artigos de couro para máquinas. A fabricação de pulseiras não metálicas para relógios. Finalmente, o grupo 193 inclui a fabricação de calçados de couro, inclusive para esporte. A fabricação de calçados

---

<sup>99</sup> A isso se deve agregar que em 2011 e 2012 a participação das partes de calçados, no quantum exportado de calçados no país, continuou subindo, de 5,1%, em 2010, para 7,5%, em 2011, e 8,1%, em 2012. E a participação das partes de calçados no valor total das exportações de calçados, também continuou aumentando de 9,7%, em 2010, para 13,5%, em 2011, e 15%, em 2012. ALICEWEB (2013).

<sup>100</sup> Nesta pesquisa são utilizadas duas versões da CNAE. Na versão 1.0, criada em 1994, o setor coureiro-calçadista está dividido em três grupos: Grupo 191 - Curtimento e outras preparações de couro, Grupo 192 - Fabricação de artigos de viagem e artefatos diversos de couro e Grupo 193 - Fabricação de calçados. A versão 2.0 deslocou a fabricação de partes de calçados do grupo 193 e criou um novo grupo. Assim na versão 2.0, do ano de 2007, são quatro os grupos da nova divisão 15, antes divisão 19 na CNAE 1.0. Esses novos grupos são: grupo 151=grupo191, grupo 152=grupo 192, grupo 153=grupo 193 excluídas as partes de calçados e, grupo 154 Fabricação de partes para calçados, de qualquer material. IBGE (2007).

de couro para segurança industrial e pessoal. A confecção de cortes, viras, contrafortes e saltos de couro para calçados. A confecção de partes de calçados preparados para montagem (cortados, costurados e pespontados). Os serviços de corte, costura e pesponto de partes de calçados. A fabricação de tênis de qualquer material. A fabricação de calçados de material plástico, inclusive para esporte. A fabricação de calçados de material plástico para segurança industrial e pessoal. A fabricação de calçados de madeira, de tecidos e fibras, de borracha e de outros materiais não especificados, inclusive para esporte. A fabricação de calçados de borracha e de outros materiais para segurança industrial e pessoal.

A importância do setor coureiro-calçadista na indústria de transformação é mostrada, através de sua participação relativa na indústria (veja a Tabela 22).

**Tabela 22 - Participação relativa da divisão 19 e grupos componentes na indústria de transformação, em variáveis selecionadas - Brasil - valores médios 1996-2010**

Divisão e Grupos da CNAE 1.0	Valor bruto da produção		Valor da transformação industrial		Pessoal ocupado assalariado ligado à produção		Salários do pessoal ocupado assalariado ligado a produção	
	% na IT	% na Divisão 19	% na IT	% na Divisão 19	% na IT	% na Divisão 19	% na IT	% na Divisão 19
19. Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	2,0%	100%	1,9%	100%	6,9%	100%	3,5%	100%
191 Curtimento e outras preparações de couro	0,5%	25%	0,3%	16%	0,7%	10%	0,4%	11%
192 Fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	0,1%	5%	0,1%	5%	0,5%	7%	0,2%	6%
193 Fabricação de calçados	1,4%	70%	1,5%	79%	5,7%	83%	2,9%	83%

Fonte: Elaboração do autor com base a dados da PIA, IBGE (2012).

De acordo com dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE, entre 1996 e 2010 a participação relativa média da divisão 19 na indústria de transformação foi de 2,0% no Valor Bruto da Produção (VBP), 1,9% no Valor da Transformação Industrial (VTI), 6,9% no Pessoal Ocupado e 3,5% nos Salários do Pessoal

Ocupado. Nota-se que a participação é maior no pessoal ocupado, por ser uma indústria intensiva em trabalho. Em oposição, a participação nos salários do pessoal ocupado correspondia à metade da participação no pessoal ocupado, por ser uma das divisões que tem os menores salários na indústria de transformação.<sup>101</sup>

O grupo mais importante da divisão 19 é o grupo 193, fabricação de calçados, que concentra aproximadamente três quartos do VBP e do VTI. No pessoal ocupado e nos salários a participação do grupo 193 é ainda maior, tendo em vista que essa atividade utiliza mais mão de obra, em termos relativos, do que a de curtimento.

Na matriz de insumo-produto se pode desagregar a composição da demanda dos setores de produção. De acordo com dados da matriz de insumo-produto do ano de 2005 do Brasil, veja a Tabela 23, a atividade de preparação do couro e fabricação de artefatos – exclusive calçados, fornece matérias primas para a fabricação de artigos para viagem e artefatos diversos de couro, por isso sua demanda intermediária representa 51% da demanda total, isto é, a produção é maioritariamente utilizada para a fabricação de bens intermediários. Por sua vez, na atividade de fabricação de calçados a demanda final é mais importante e, além disso, a maior parte dessa procura se refere ao consumo interno. Nas duas atividades relatadas, aproximadamente um quarto da produção é vendida no mercado externo, o que demonstra que o mercado interno é mais importante nessas atividades IBGE (2008a) e IBGE (2008b).

**Tabela 23 - Composição da demanda do setor coureiro-calçadista – Brasil - Percentuais no ano de 2005**

Componentes da demanda	Preparação do couro e fabricação de artefatos - exclusive calçados	Fabricação de calçados
1) Demanda Intermediária	51%	9%
2) Exportação	27%	23%
3) Consumo das famílias	20%	67%
4) Variação de estoque	2%	1%
5) Demanda final (2+3+4)	49%	91%
Demanda total (1+5)	100%	100%

Fonte: Elaboração do autor com dados de IBGE (2008a) e IBGE (2008b).

<sup>101</sup> Em 2011 a remuneração média dos trabalhadores da divisão 19 foi de R\$ 880,50. Somente uma divisão da indústria de transformação, a de confecção de artigos do vestuário e acessórios, tinha remuneração inferior e era equivalente a R\$ 778,40. No extremo oposto, as maiores remunerações foram as da fabricação de produtos farmacêuticos e farmoquímicos com R\$ 3.637,10 e da fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis com R\$ 3774,96. Dados do Dardoweb PDET-MTE (2013).

A CNAE 2.0 permite uma maior desagregação por classes de atividades, dentro dos quatro grupos, antes mencionados, da indústria coureiro-calçadista. Conforme a Tabela 24, a classe mais importante do setor coureiro-calçadista, entre 2001 e 2010, foi a de fabricação de calçados de couro. Contudo, essa atividade vem diminuindo gradativamente sua participação no valor da produção, pois foi verificada uma perda de 14,1% de participação no valor da produção no período referido. A segunda atividade mais importante, em 2001, era o curtimento e outras preparações de couro, com um quinhão de 29,6%. Porém, com a diminuição da produção de calçados de couro e o aumento da produção de calçados que usam materiais como o plástico e a borracha<sup>102</sup>, a fatia dessa classe caiu para 19,6% em 2010. Cabe agregar, que a atividade que mais cresceu em participação foi a de fabricação de calçados de material sintético. Essa atividade abrange a fabricação de calçados de material sintético, inclusive para esporte e a fabricação de calçados de material sintético para segurança pessoal e profissional e seu *share* na produção do setor cresceu em 122%.

**Tabela 24 - Distribuição relativa do valor da produção do setor coureiro-calçadista por classes de atividades – Brasil - 2001-2010**

Grupos CNAE 2.0	Classes de atividades	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
151	Curtimento e outras preparações de couro	29,6	31,1	35,6	33,4	29,6	29,6	30,4	28,3	21,6	19,6
152	Fabricação de artigos para viagem, bolsas e semelhantes de qualquer material	1,9	2,1	1,8	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,9	3,1
152	Fabricação de artefatos de couro não especificados anteriormente	1,0	3,2	1,8	1,6	1,7	1,7	1,6	1,2	1,4	0,8
153	Fabricação de calçados de couro	44,5	40,9	33,6	33,4	34,3	32,0	29,3	29,4	29,3	30,4
153	Fabricação de tênis de qualquer material	8,1	6,8	7,9	8,1	8,4	9,1	11,8	11,3	13,3	13,4
153	Fabricação de calçados de material sintético	9,1	6,6	10,0	12,2	15,5	17,6	16,5	18,4	21,2	21,4
153	Fabricação de calçados de materiais não especificados anteriormente	0,3	4,1	4,5	5,3	2,8	2,5	2,9	3,3	4,2	5,4
154	Fabricação de partes para calçados, de qualquer material	5,5	5,0	4,8	4,3	5,7	5,5	5,2	5,6	6,1	5,9
Divisão 15	Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração do autor com base a dados da PIA, IBGE (2012).

A mesma tendência, que se expôs no capítulo anterior, de substituição do couro por matérias primas de plástico, de borracha ou materiais têxteis, também se

<sup>102</sup> Isto em decorrência do encarecimento do couro e do barateamento das matérias primas sintéticas, as quais permitem um melhor corte e aproveitamento de material.

constatou no Brasil. Deste modo, entre 2001 a 2010, o valor da produção das atividades que ocupam o couro como matéria prima caiu de 80,7% para 51,2%. Em contraposição, as atividades do setor que usam plástico, borracha ou materiais têxteis cresceram de 11,6% para 38,1% (veja a Tabela 25). Chama atenção o quase desaparecimento da produção doméstica de tênis de couro que passaram, em consequência disso, a ser importados. Ainda em relação à fabricação de tênis, houve um incremento significativo na participação da atividade de fabricação de tênis de material sintético, têxtil e outros, que passou de 2,5%, em 2001, para 13,1% em 2010, um crescimento de 424%, sendo o tipo de calçado que mais cresceu. Isso também reflete uma alteração dos padrões de consumo que foi variando, ao longo do tempo, dos sapatos com sola e cabedal de couro para um calçado mais esportivo, como o tênis para uso diário.

**Tabela 25 – Distribuição relativa do valor da produção do setor coureiro-calçadista por insumo utilizado – Brasil - 2001-2010**

Atividades classificadas por insumo utilizado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Fabricação de calçados de couro	44,5	40,9	33,6	33,4	34,3	32,0	29,3	29,4	29,3	30,4
Curtimento e outras preparações de couro	29,6	31,1	35,6	33,4	29,6	29,6	30,4	28,3	21,6	19,6
Fabricação de artefatos de couro não especificados anteriormente	1,0	3,2	1,8	1,6	1,7	1,7	1,6	1,2	1,4	0,8
Tênis de couro	5,6	3,9	2,3	1,4	0,8	1,0	0,7	0,3	0,3	0,4
Sub-total de Couro	80,7	79,1	73,2	69,8	66,5	64,3	61,9	59,3	52,5	51,2
Calçados de material sintético	5,5	3,2	5,2	6,0	9,8	12,0	10,7	11,9	13,2	13,5
Tênis de material sintético, têxtil e outros	2,5	3,0	5,6	6,6	7,6	7,9	11,1	11,0	13,0	13,1
Calçados de plástico moldado	3,6	3,5	4,8	6,2	5,7	5,6	5,8	6,4	7,9	7,9
Calçados de borracha	0,0	2,5	3,0	3,1	0,9	1,0	0,9	0,7	0,8	1,4
Calçados de material têxtil	0,1	0,3	0,6	0,5	0,7	0,5	1,0	1,4	1,9	2,2
Sub-total de Borracha, Plástico e Têxtil	11,6	12,5	19,1	22,5	24,7	27,0	29,5	31,4	36,9	38,1
Fabricação de partes para calçados, de qualquer material	5,5	5,0	4,8	4,3	5,7	5,6	5,2	5,7	6,1	5,9
Fabricação de artigos para viagem, bolsas e semelhantes de qualquer material	1,9	2,1	1,8	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,9	3,1
Calçados de outros materiais	0,3	1,2	0,9	1,6	1,2	1,0	1,0	1,2	1,5	1,7
Sub-total de Outros	7,7	8,4	7,6	7,7	8,8	8,7	8,5	9,3	10,5	10,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

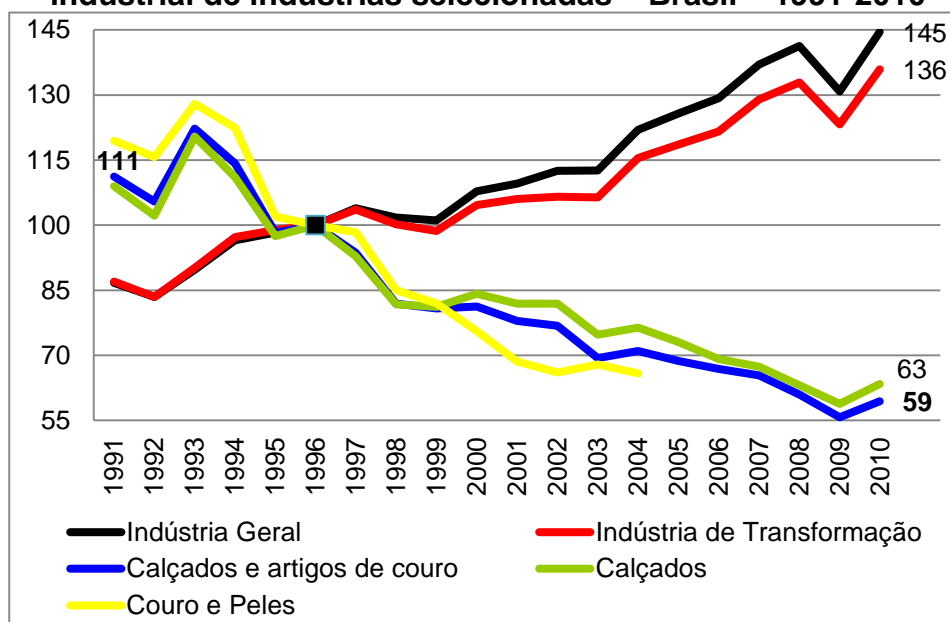
Fonte: Elaboração do autor com base a dados da PIA, IBGE (2012).

A evolução do quantum de produção industrial do país, ao longo do tempo, pode ser avaliada pelos dados da Pesquisa Industrial Mensal-Produção Física (PIM-

PF) do IBGE<sup>103</sup>. Embora o período de estudo desta tese seja a partir de 1994, as séries da produção física estão disponíveis desde 1991. Por isso, apresenta-se no Gráfico 39, a evolução da PF, a partir de 1991, das indústrias geral e de transformação, da divisão coureiro-calçadista e alguns dos seus grupos. No que diz respeito à evolução da PF das indústrias geral e de transformação, verifica-se uma tendência de crescimento lento, com uma média anual de 2,5% para indústria de transformação. A indústria geral tem um crescimento maior pela expansão a taxas maiores da indústria extrativa. Esse lento crescimento foi interrompido pelas recessões de 1992, 1998, 1999 e, sobretudo pela de 2009, a mais expressiva.

Do setor coureiro calçadista se apresentam três séries. A primeira, de couro e peles que foi interrompida em 2004, e acompanha a tendência das duas outras séries, Calçados e artigos de couro e Calçados. A série de 'calçados' está incluída na de 'calçados e artigos de couro', por essa razão a trajetória é semelhante. Entretanto se deve lembrar que a indústria de calçados representa aproximadamente três quartos da indústria de calçados e artigos de couro.

**Gráfico 39 – Números índices (base 1996=100) do quantum da produção industrial de indústrias selecionadas – Brasil – 1991-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIM-PF, IBGE (2013)

No Gráfico 39, verifica-se que desde 1994 vem ocorrendo uma queda da PF no grupo de calçados e artigos de couro. Considerando a base de 1996=100 a

103 A PIM-PF produz indicadores relativos ao comportamento do produto real das indústrias extrativa e de transformação e atividades industriais. A partir de abril de 2004 foi reformulada esta pesquisa e a série de 1991 até hoje é compatível. SIDRA, IBGE (2013).



queda da produção teria sido de 41% até 2010. Esta queda chama atenção, pois ela se apresentou num contexto de expansão das exportações, mesmo que em ritmo lento, que ocorreu de 1996 até meados dos anos 2000. O início da queda do quantum exportado foi em 2004, para os calçados, em 2005 para o curtimento e em 2006 para a fabricação de artigos de viagem (veja o Gráfico 31). Outro dado que se pode agregar à discussão é que o coeficiente de penetração (CP) das importações do setor coureiro-calçadista oscilou, entre 1996 e 2003, variando de 2,2% a 2,9%. Apenas em 2004 começou a aumentar o CP, chegando em 2011 a 8,9%, ainda assim, muito baixo para explicar uma queda tão grande na produção física<sup>104</sup> (veja a Tabela 21).

Outra fonte de informações sobre a produção industrial brasileira é a Pesquisa Industrial Anual (PIA)<sup>105</sup> do IBGE. Na PIA os dados são apresentados, para o país e por estados, e se referem a valores que englobam a produção, valor adicionado, custos e salários, entre outras variáveis. No Gráfico 40, apresentam-se quatro séries que foram construídas a partir de dados da PIA. Tanto a série de Valor Bruto da Produção (VBP)<sup>106</sup> quanto a de Valor da Transformação Industrial (VTI)<sup>107</sup>, entre 1996 e 2003/2004, aumentam em relação a base 1996=100. Se houve um crescimento da produção física na indústria de transformação entre 1996 e 2004, como mostrado conforme dados da PIM-PF, como se explica que o índice de VBP de participação relativa da divisão 19 na IT tenha ficado em 99 no ano de 2003, conforme se mostra no Gráfico 40?

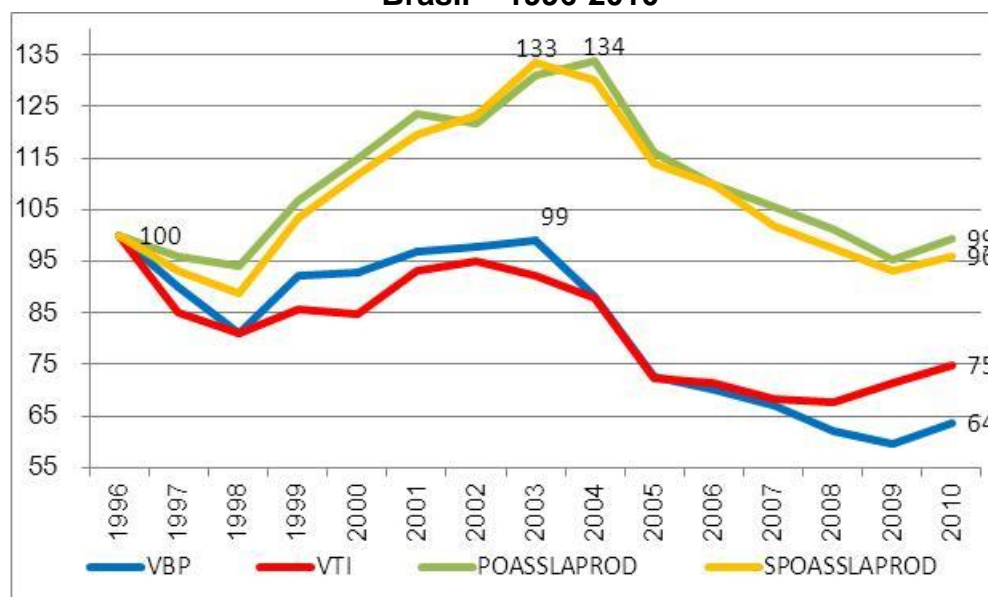
<sup>104</sup> Entre 1996 e 2010 o crescimento da PF na indústria de transformação foi baixo. Entretanto chama atenção que atividades mais intensivas em trabalho tenham crescido muito menos que atividades mais intensivas em capital. Por exemplo, as taxa médias de crescimento da PF de calçados e artigos de couro foi -3,2%, de vestuário e acessórios -1,5%, de têxtil -0,7%. O aumento da oferta no mercado internacional de produção, da China e de NICs da Ásia, de mercadorias a preços baixos provocou uma tendência de aumento das importações e maiores dificuldades para exportar. E quando cresceram as exportações foram as de matérias primas ou produtos intermediários. (Dados da PIM-PF, IBGE, 2013).

<sup>105</sup> A PIA é uma pesquisa por amostragem probabilística de estabelecimentos industriais que operam no país. Os dados são apresentados por estados da federação para manter o sigilo das empresas. A partir de 1996 a pesquisa tem duas versões: Empresa e Produto. A série da primeira teve início em 1996 e, da segunda, em 1998. A empresa é a unidade jurídica caracterizada por uma firma ou razão social que engloba o conjunto de atividades econômicas exercidas em uma ou mais unidades locais. IBGE (2012).

<sup>106</sup> Compreende a totalidade das transferências realizadas mais as vendas efetuadas pela unidade mais as variações dos estoques de: produtos fabricados pela unidade; produtos em curso de fabricação; e produtos fabricados por outras unidades da mesma IBGE (2012).

<sup>107</sup> Corresponde à diferença entre o valor bruto da produção (VBP) e o custo com as operações industriais (COI) o qual abrange o total dos custos diretos e indiretos de fabricação à exceção dos salários e encargos. IBGE (2012).

**Gráfico 40 – Números índices (base 1996=100) de participação relativa da divisão 19 na indústria de transformação em variáveis selecionadas – Brasil – 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com base a dados da PIA, IBGE (2012).

Legenda: VBP (Valor bruto da produção), VTI (Valor da transformação industrial), POASSLAPROD (Pessoal ocupado assalariado ligado à produção), SPOASSLAPROD (Salários do pessoal ocupado assalariado ligado à produção).

Se entre 1996 e 2003 as variações da PF, da indústria de transformação e do grupo de calçados e artigos de couro, foram de 6% e -31% respectivamente, (veja o Gráfico 39), ou seja, com crescimento, na IT, e queda, no grupo de calçados e artigos de couro, como então em 2003 o VBP de ambos estaria no mesmo patamar de 1996?. Isso somente seria possível se os preços do grupo de calçados e artigos de couro tivessem subido num nível maior que os preços da IT. Porém, não é isso que ocorreu, pelo contrário, os preços na indústria de transformação subiram mais do que no grupo de calçados e artigos de couro. De acordo com números da FGVDADOS (2013), as variações entre 1996 e 2003, do IPA-origem-produtos industriais, da 'indústria de transformação' e de 'couros e calçados', foram de 129% e 54%, nessa ordem.

No outro período, entre 2004 e 2010, houve uma queda na PF do grupo de calçados e artigos de couro, provocado pela diminuição das exportações do grupo (veja o Gráfico 39). Além disso, o índice do VBP de participação relativa da divisão 19 na IT caiu de 99 em 2003 para 64 em 2010, o qual é coerente com a queda da PF mostrada anteriormente. Conseqüentemente, parece haver algum problema com

índices de PIM-PF do IBGE<sup>108</sup>. Mesmo assim, a tendência, entre 1996 e 2010, parece ser de encolhimento no VBP e VTI na divisão 19 da IT.

Em relação ao comportamento das variáveis, pessoal assalariado ligado à produção<sup>109</sup> e salários desse pessoal<sup>110</sup> vis-à-vis o VBP e o VTI se observa, no Gráfico 40, que até 2003-2004 houve um aumento na participação da divisão 19 na IT, tanto no pessoal ocupado quanto nos salários, indicando que a expansão foi mais rápida na divisão 19 do que na IT. No período seguinte, de 2004 até 2010, as duas primeiras variáveis, antes citadas, entram em declínio, acompanhando a retração que a divisão 19 teve no VBP e VTI. Em síntese, como o VBP e o VTI caíram mais que as outras duas variáveis, pessoal assalariado e salários, infere-se que houve uma queda na produtividade de 1996 a 2010 (veja o Gráfico 40). Isto de alguma forma deve ter afetado a capacidade da divisão 19 de concorrer no mercado internacional, num contexto de alterações na demanda mundial de calçados e de aumento na oferta de calçados, por parte dos países do Leste e Sudeste Asiático.

Como a participação relativa da divisão 19 na IT, na variável pessoal assalariado ligado à produção, aumentou entre 1996 e 2004 e tendo como finalidade saber o comportamento do dado absoluto, apresenta-se no Gráfico 41 o número índice (1996=100) da variável antes mencionada. Pode-se observar que até 2004, o índice de pessoal ocupado ligado à produção do setor coureiro calçadista tinha aumentado em 68%. Em contraposição, de 2004 a 2010, nesse setor, verifica-se uma queda no pessoal ocupado assalariado ligado à produção, que em 2010 chega a um índice semelhante ao da IT.

A evolução do índice de pessoal assalariado ligado à produção na divisão 19, entre 1996 e 2010, de alguma forma acompanha a variação do número de pares de calçados exportados pelo país. Conforme dados do Gráfico 24, as exportações de

---

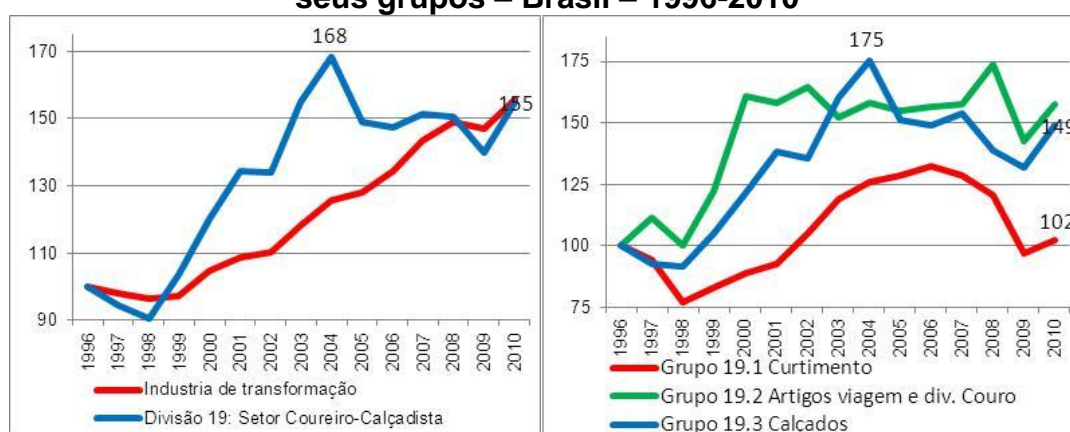
<sup>108</sup> CANO (2008, p. 156-158) analisando a produção industrial de acordo com os índices da PIM-PF do IBGE, entre 1991 e 2006, afirma que; “Três outros - Têxtil, Vestuário e Calçados – apresentam cifras abomináveis: o primeiro, teria tido queda acumulada de 17,5%, o segundo, de 30,8% e o de Calçados, de 39,1%! A despeito de as importações desses setores terem tido grande expansão, não se vê nenhum brasileiro nu o descalço [...]. além do crescimento populacional, esses gêneros foram dos que mais ampliaram suas exportações, levando-nos a crer que essas cifras de produção física são irreais.” Ele questiona os dados da PIM-PF e coloca mais credibilidade nos dados da PIA.

<sup>109</sup> Pessoal assalariado ligado à produção é o número de pessoas ocupadas nas unidades locais industriais, com ou sem vínculo empregatício, inclusive as pessoas afastadas em gozo de férias, licenças, seguros por acidentes, etc., mesmo que estes afastamentos sejam superiores a 15 dias. IBGE (2012).

<sup>110</sup> Salários do pessoal ocupado assalariado ligado à produção é o valor referente à soma das importâncias pagas no ano a título de salários fixos, 13º salário, abono de férias, gratificações e participações nos lucros (quando não resultante de cláusula contratual). Os valores são declarados em bruto, isto é, sem dedução. Excluem as diárias pagas a empregados em viagens. IBGE (2012).

calçados do Brasil foram, em milhões de pares, equivalentes a 143, em 1994, 212 em 2004, e caíram de novo para 143, em 2010, num movimento de ascensão e queda, semelhante à movimentação do índice de pessoal assalariado da divisão 19 que está num patamar maior, em 2010, provavelmente pela expansão do mercado interno.

**Gráfico 41 – Número índices (base 1996 = 100) do pessoal ocupado assalariado ligado à produção na indústria de transformação, setor coureiro-calçadista e seus grupos – Brasil – 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

Ainda no Gráfico 41, verifica-se que no grupo de curtimento, o número índice de pessoal assalariado ligado à produção se apresenta mais retraído, em termos relativos, o que está de acordo com a evolução da produção industrial apresentada na Tabela 24. Também chama atenção que entre 1999 e 2010 o grupo de 'artigos de viagem e artefatos diversos de couro' mantenha o nível de emprego, mais ou menos no mesmo patamar, num contexto de aumento de importações, tendo o CP desse grupo passado de 5,8%, em 1999, para 40,3% em 2010 (veja a Tabela 21). Uma explicação para esse paradoxo é que talvez exista algum problema de estimativa, por parte da Confederação Nacional da Indústria (CNI), no consumo aparente do grupo, que é composto pela produção local, menos as exportações e mais as importações. O problema pode estar nas estimativas de produção local que seguem dados da PIM-PF do IBGE<sup>111</sup>.

Associando os dados de pessoal assalariado ligado à produção (POASSLAPROD) com o VTI, pode-se chegar a um indicador de produtividade. Esta pode ser medida pela relação entre VTI/POASSLAPROD. Como o VTI corresponde

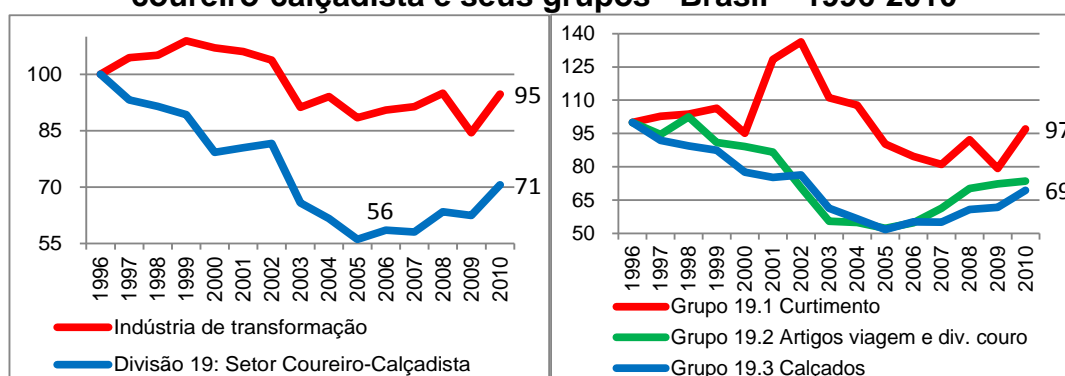
<sup>111</sup> As estimativas de produção local da CNI, a preços constantes de 2007, são feitas com o valor da produção da PIA de 2007 e projeção da produção com a PIM-PF. CNI (2011).

ao valor adicionado no processo de produção, quanto maior for o VTI tanto mais elevada será a produtividade da referida indústria.

No Gráfico 42 se observa que a queda da produtividade na divisão 19 foi maior do que na indústria de transformação. Entretanto, entre 2005 e 2010, com a diminuição do pessoal assalariado ligado à produção (POASSLAPROD), a relação melhora em 27%. Nos grupos do setor coureiro-calçadista se observa que, a relação VTI/POASSLAPROD, na 'fabricação de artigos de viagem e artefatos diversos de couro' e na de 'calçados', segue quase a mesma trajetória que a da 'divisão 19'. Porém, salienta-se que o grupo de curtimento apresenta uma relação maior que a dos grupos antes citados. Isso talvez possa ser explicado, pois o grupo de curtimento apresentou os menores índices no pessoal assalariado ligado à produção, o que deve ter garantido uma maior produtividade a esse grupo.

Em síntese, destaca-se que houve uma queda na produtividade. Entretanto, salienta-se que houve uma grande diferença entre a queda da produtividade da indústria de transformação e a da divisão 19. A dificuldade de exportar calçados, que se estende de 1984 até 2004, e o baixo crescimento da demanda doméstica podem ter contribuído para essa queda da produtividade. Nota-se que a partir de 2004 com a recuperação da demanda doméstica, e num contexto de realocização industrial inter-regional, cujo resultado é apresentado mais adiante, a recuperação da produtividade estaria evitando uma queda maior da produção.

**Gráfico 42 – Números índices (base 1996=100) da relação VTI(\*)/pessoal assalariado ligado à produção, na indústria de transformação, setor coureiro-calçadista e seus grupos - Brasil – 1996-2010**

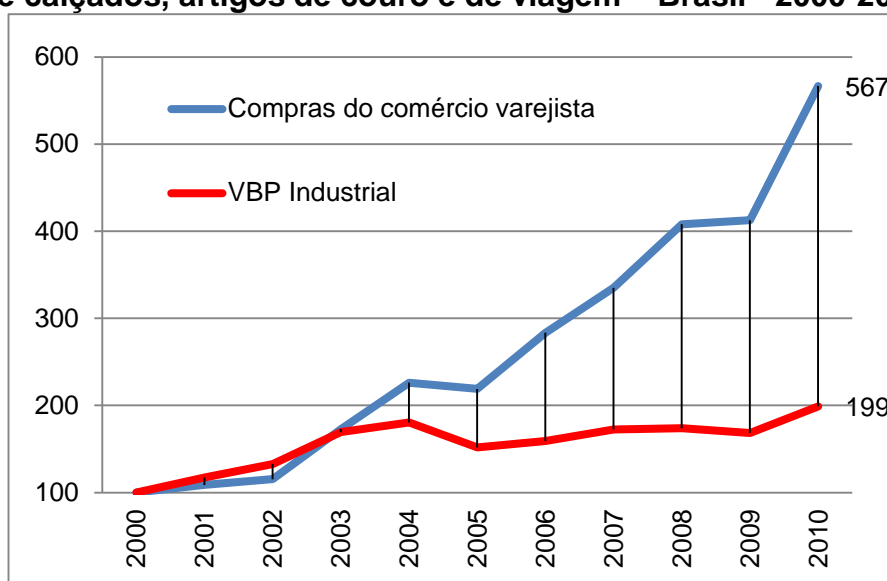


Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

Nota: Os valores do VTI foram atualizados a preços de 2010 utilizando o IPA-origem-produtos industriais-indústria de transformação. FGVDADOS (2013). Não foram utilizados indicadores específicos para a divisão 19 e grupos, pela inconsistência das series pesquisadas na FGV.

Enquanto a participação da produção do setor coureiro-calçadista parece estar diminuindo na indústria de transformação, as importações desse setor são crescentes a partir do ano de 2002 como foi mostrado anteriormente. Além do mais, deve-se ressaltar que o comércio varejista - no setor de calçados, artigos de couro e de viagem - vem crescendo a um ritmo maior do que a produção doméstica. A confirmação dessa tendência se verifica comparando as compras do comércio varejista<sup>112</sup>, excluindo impostos e margens de lucro, com o valor da produção industrial do setor de calçados, artigos de couro e de viagem. A curva das compras do comércio varejista inclui tanto produção nacional quanto importada, que no caso de artigos de couro e de viagem aumentou em quase seis vezes entre 2000 e 2010 (veja Gráfico 43). Em contraposição o VBP industrial, entre 2004 e 2010, permaneceu quase no mesmo nível, mesmo estando os dados em valores correntes, o que inclui, portanto, as variações de preços do setor<sup>113</sup>.

**Gráfico 43: Números índices em valores correntes (base 2000=100) das compras do comércio varejista e do VBP industrial do setor de calçados, artigos de couro e de viagem – Brasil - 2000-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados de IBGE (2010) e IBGE (2012).

<sup>112</sup> Corresponde ao valor de aquisição de mercadorias para revenda nos mercados interno e externo, pagas à vista ou a prazo, bem como matérias-primas para fabricação própria, material de embalagem e outros materiais (de reposição, peças etc.). No valor das compras estão incluídas as despesas de seguro, de armazenagem e de transporte até o estabelecimento, os impostos não recuperáveis e as taxas aduaneiras, além de comissões comerciais pagas a terceiros pela aquisição das mercadorias. Estão excluídas as devoluções, abatimentos e descontos obtidos, o ICMS e o IPI quando recuperáveis. Conforme PAC, IBGE (2010).

<sup>113</sup> Segundo dados da Fundação Getúlio Vargas, entre 2004 e 2010, o IPA-origem-PI-IT-couros e calçados apresentou uma variação de apenas 6,7%, enquanto que o índice que incluiu toda a indústria de transformação variou em 30,9%. (FGVDADOS, 2013).

Embora o coeficiente de penetração das importações na divisão 19, setor coureiro calçadista, até 2010 ainda não seja muito elevado, o crescimento nominal das compras do comércio varejista a um ritmo superior ao do VBP industrial é um sinal que está havendo uma expansão das vendas e, provavelmente, com a presença crescente de produtos importados.

#### 4.4 A desigualdade dos salários e a realocação industrial, em nível de estados da federação, na indústria coureiro-calçadista

A participação dos salários no Produto Interno Bruto (PIB) é um indicador que permite aferir, o quanto os gastos com salários representam em termos relativos do valor dos bens finais produzidos por uma determinada atividade. Espera-se, pela teoria, que quanto mais intensiva em trabalho for uma atividade industrial, maior será peso dos salários no valor da produção. Em consequência, menor seria a produtividade por trabalhador nessas atividades.

A partir de dados da matriz de insumo-produto de um país se pode construir alguns indicadores que permitem avaliar o grau de intensidade, tanto da participação dos salários na produção quanto da produtividade do trabalho. Na Tabela 26 se apresenta a relação salários/PIB em algumas atividades.

**Tabela 26 - Relação salários/PIB e PIB por trabalhador para atividades selecionadas - Brasil - 2005**

Atividades	Relação salários / PIB	PIB por trabalhador em R\$
Educação pública	81%	18.140
Saúde pública	77%	25.534
Artefatos de couro e calçados	62%	10.373
Administração pública e seguridade social	61%	39.365
Artigos de borracha e plástico	46%	35.405
Artigos do vestuário e acessórios	44%	5.984
Têxteis	31%	13.587
Cimento	22%	181.951
Álcool	18%	74.558
Petróleo e gás natural	15%	690.464
Refino de petróleo e coque	15%	667.580
Minério de ferro	8%	399.669

Fonte: Elaboração do autor com dados de IBGE (2008a) e IBGE (2008b).

De acordo com dados da matriz de insumo-produto do Brasil de 2005, as atividades nas quais a relação salários/PIB se apresentava mais elevada eram os serviços de educação e saúde públicas, atividades que empregam muitos trabalhadores. Logo a seguir, em terceiro lugar aparece a atividade de fabricação de artefatos de couro e calçados, na qual, a referida relação, era equivalente a quase dois terços. Na atividade de têxteis, os salários têm uma incidência equivalente à metade do peso que tem na fabricação de artefatos de couro e calçados. No outro extremo, nas atividades industriais intensivas em capital - como petróleo e gás natural, refino de petróleo e coque e minério de ferro - o peso dos salários oscila entre 8% e 15%.

Quanto maior a relação salários/PIB, menor o produto por trabalhador. Desse modo, por exemplo, o PIB por trabalhador da fabricação de cimento era, em 2005, 17 vezes maior que o da fabricação de artefatos de couro e calçados. E em atividades mais intensivas em capital - como petróleo e gás natural, refino de petróleo e coque e minério de ferro - o diferencial de produtividade chegou a 66, 63 e 38 vezes, nessa ordem. Por isso, os salários nas atividades mais intensivas em trabalho tendem a ser menores do que aqueles pagos nas atividades mais intensivas em capital.<sup>114</sup>

Veja também, na Tabela 26, que o PIB por trabalhador na atividade de Artefatos de couro e calçados é baixo e próximo daquele da atividade de Têxteis. Essa baixa produtividade, acaba se refletindo de alguma forma nos baixos salários pagos aos trabalhadores dessa atividade.

Como foi definido anteriormente o VTI representa o valor que foi adicionado no processo de produção. A relação salários<sup>115</sup>/VTI mostra o quanto as remunerações brutas representam do VTI em termos relativos. No Gráfico 44 se pode perceber que essa relação tem sido mais elevada no setor coureiro-calçadista do que na indústria de transformação. Também se nota que, entre 1996 e 2002, essa relação cai concomitantemente com a redução dos salários (veja o Gráfico 45). E a partir de 2003 começa a aumentar novamente a relação, ao que parece pelo

---

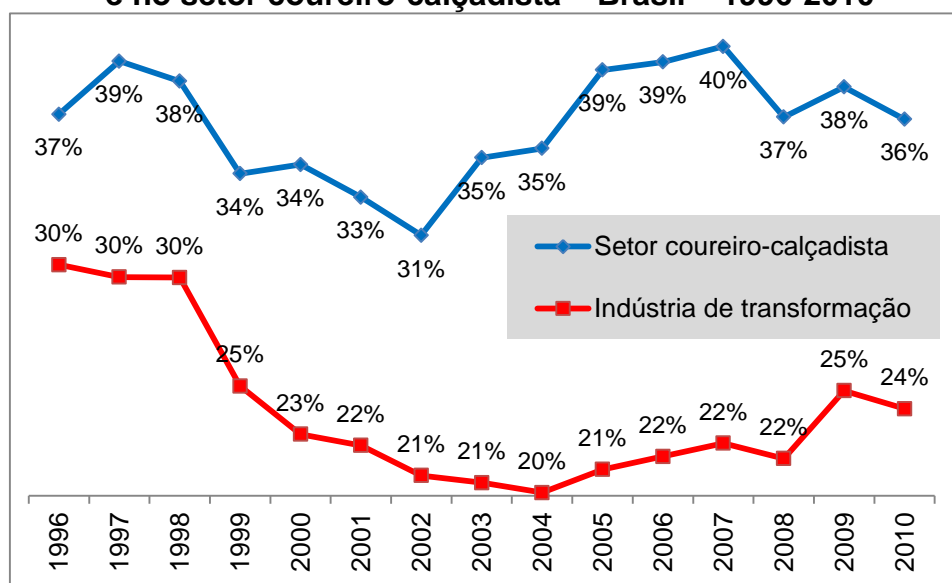
<sup>114</sup> Cf. nota de rodapé 102, página 212. A relação entre a remuneração de um trabalhador, na fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis e na fabricação de artefatos de couro e calçados era, em 2011, de 4,3 para 1,0.

<sup>115</sup> Aqui salários são o valor referente à soma das importâncias pagas no ano a título de salários fixos, pró-labore, retiradas de sócios e proprietários, honorários, comissões, ajudas de custo, 13º salário, abono de férias, gratificações e participações nos lucros (quando não resultante de cláusula contratual) relativas ao pessoal ocupado da unidade local industrial. Os valores são declarados em bruto, isto é, sem dedução. IBGE (2012).



aumento do pessoal ocupado assalariado ligado à produção e dos salários desse pessoal (veja o Gráfico 40). Embora a produtividade no setor coureiro-calçadista, relação VTI/pessoal assalariado ligado à produção, tenha apresentado uma recuperação entre 2005 e 2010 (veja o Gráfico 42), a relação salários/VTI volta a se elevar, em 2010, ao patamar de 1996.

**Gráfico 44 - Relação salários/VTI (em %) na indústria de transformação e no setor coureiro-calçadista – Brasil – 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

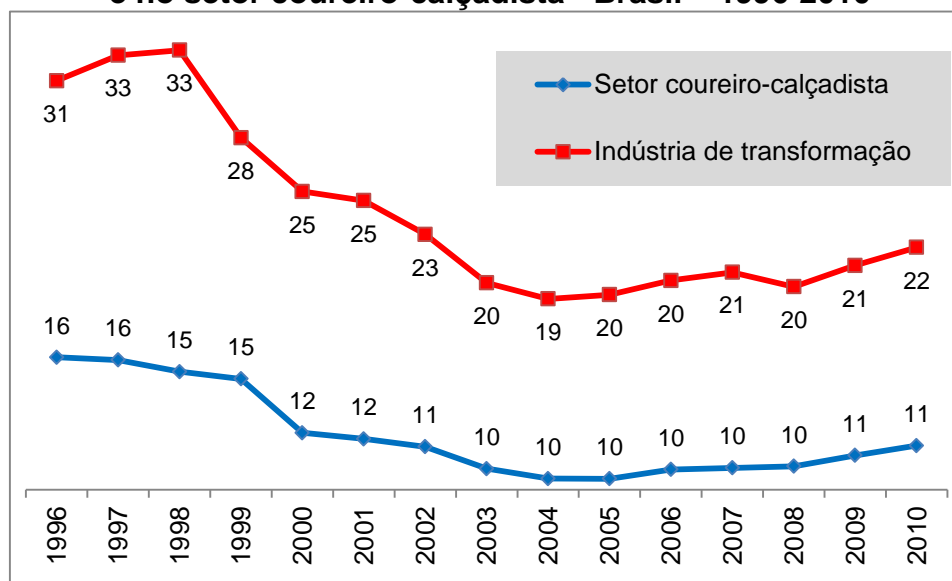
Finalmente, ao contrário do movimento, registrado na indústria de transformação entre 1996 e 2010, de queda da relação salários/VTI, no setor coureiro-calçadista essa relação caiu, porém voltou aos patamares de 1996 devido à maior retração relativa do seu VTI, em relação àquele da indústria de transformação (veja o Gráfico 42).

O Gráfico 44 também permite uma observação em relação à produtividade. Como na indústria de transformação a relação VTI por trabalhador cresceu mais, em termos relativos, do que no setor coureiro-calçadista esse pode ter sido o motivo, da relação salários/VTI, ser maior no setor coureiro-calçadista. Isso poderia ser um indicativo de que o setor coureiro-calçadista estaria com problemas de baixa produtividade.

Conforme foi mostrado anteriormente as relações - salários/PIB e salários/VTI - são elevadas no setor coureiro-calçadista, entretanto, o salário médio, recebido pelo trabalhador desse setor, é mais baixo quando comparado aquele da indústria de transformação. No Gráfico 45 se apresentam os valores dos salários

médios anuais, atualizados a preços de 2010, pelo IPA-origem-produtos industriais-indústria de transformação da FGV. O uso deste indicador de preços foi definido porque a finalidade aqui, não é avaliar o poder de compra dos salários, em vez disso, o objetivo é avaliar a evolução desses salários vis-à-vis os preços no atacado das empresas.

**Gráfico 45 - Salário médio anual<sup>(\*)</sup> na indústria de transformação e no setor coureiro-calçadista - Brasil – 1996-2010**



Fonte: Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012) e FGVDADOS (2013).

Nota: (\*) O salário médio foi calculado dividindo o total de salários pelo total de empregados. Valores em 1000 R\$, a preços de 2010, usando o IPA-origem-PI-IT da FGV.

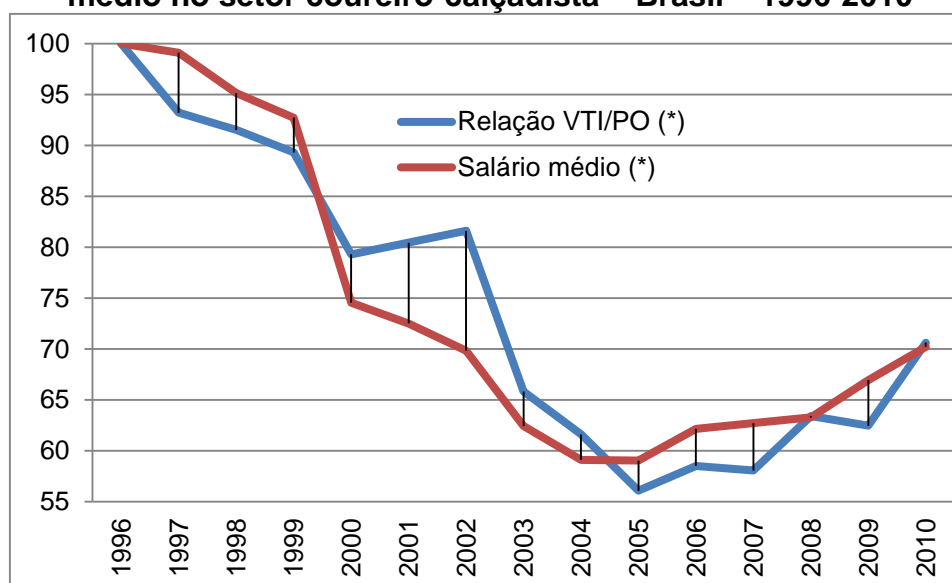
As duas séries apresentadas, no Gráfico 45, indicam que, primeiro, o salário médio no setor coureiro- calçadista equivale, mais ou menos, a cinquenta por cento daquele da indústria de transformação. Segundo, que de 1996 a 2004 diminuiu o peso dos salários para as empresas, dado que os preços no atacado cresceram num ritmo mais rápido que os salários. Terceiro, a partir de 2004 houve uma recuperação dos salários médios, com isso a relação salários/VTI voltou a subir, e no caso do setor coureiro-calçadista, retrogiu aos níveis de 1996-1998. A pressão dos salários é maior no setor coureiro calçadista, porque os pisos salariais dos trabalhadores desse setor se vêm aproximando do salário mínimo nacional, tendo em vista que, desde 1995 o salário mínimo tem tido reajustes anuais acima da inflação<sup>116</sup>.

Mesmo com essa trajetória descendente do salário médio (apresentado no Gráfico 45 como custo de produção para o capitalista) no setor coureiro-calçadista,

<sup>116</sup> Em 1996 o salário médio do setor coureiro-calçadista equivalia a 3,4 salários mínimos (SM). Em 2004 já tinha caído para 2,2 SM, e em 2010 chegou a 1,7 SM. De outro lado, segundo o IPEA o salário mínimo real teve aumento de 96% entre 1996 e 2010. IPEADATA (2013).

este vem mais ou menos acompanhando a produtividade do trabalho, medida pela relação VTI/PO<sup>117</sup>. No Gráfico 46 apresenta-se a trajetória da relação VTI/PO e do salário médio anual, que pode ser separada em três etapas. Na primeira, de 1996 a 1999, o salário médio está acima da produtividade. Na segunda, de 2000 a 2004 o salário médio está abaixo da produtividade. E a terceira de 2005 em diante, o salário médio volta a estar acima da produtividade.

**Gráfico 46 - Números índices (base 1996=100) da relação VTI/PO e salário médio no setor coureiro-calçadista – Brasil – 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012)..

Nota: (\*) Valores atualizados pelo IPA-origem-PI-IT

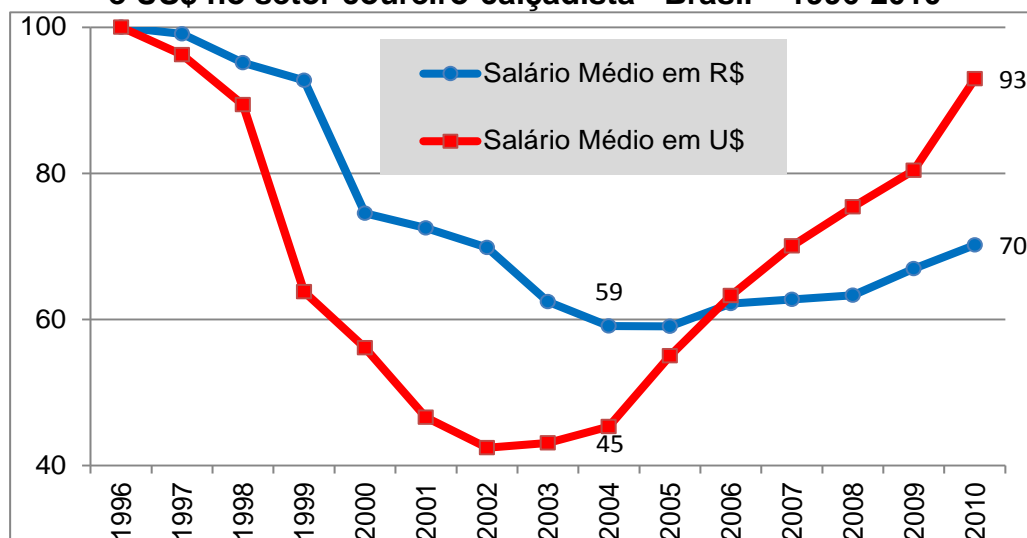
O que se pode inferir, neste momento da pesquisa, é que houve um esforço de ajuste do setor em análise – e o peso desse ajuste caiu nas costas dos trabalhadores - cujo resultado apareceu na segunda etapa antes referida. Entretanto, com a retomada do crescimento da economia brasileira, a partir de 2004, e a conseqüente queda do desemprego, a recuperação salarial volta a exercer pressão tendendo a colocar os salários acima da produtividade. Esse ajuste no salário médio foi conseguido a custas da realocação industrial, para regiões nas quais se pagam salários relativos menores, conforme será explicitado com detalhe mais adiante.

Como os custos salariais que interessam para os exportadores são os expressos em dólares, no Gráfico 47 apresenta-se um comparativo dos números

<sup>117</sup> VTI é o valor produzido por ano na empresa. O pessoal ocupado (PO) é número de trabalhadores médio do ano ocupado na empresa. Assim a relação VTI/PO expressa o VTI por trabalhador produzido no ano.

índices do salário médio em Reais e em Dólares<sup>118</sup>, a preços constantes de 2010, para retirar o efeito da inflação, tanto interna como externa. Os resultados expressam que de 1996 até 2004 o custo do salário médio, no setor coureiro-calçadista, caiu para os exportadores vis-à-vis os preços internos e externos. A partir disso se pode inferir que os níveis dos salários não teriam sido um problema para a competitividade dos exportadores, ou seja, a redução dos salários possibilitou alguma recuperação das exportações como foi mostrado no Gráfico 30, porém o nível do crescimento da produção, expresso pela variação do VBP, do setor coureiro-calçadista acompanhou apenas a expansão da indústria de transformação, que foi muito pequena, como se apresentou no Gráfico 41.

**Gráfico 47 – Números índices (base 1996=100) do salário médio em R\$<sup>(\*)</sup> e US\$ no setor coureiro-calçadista - Brasil – 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados de IBGE (2012), FGVDADOS (2013) e IFS-IMF (2011).

Nota: (\*) A preços de 2010, atualizados pelo IPA-origem-PI-IT da FGV.

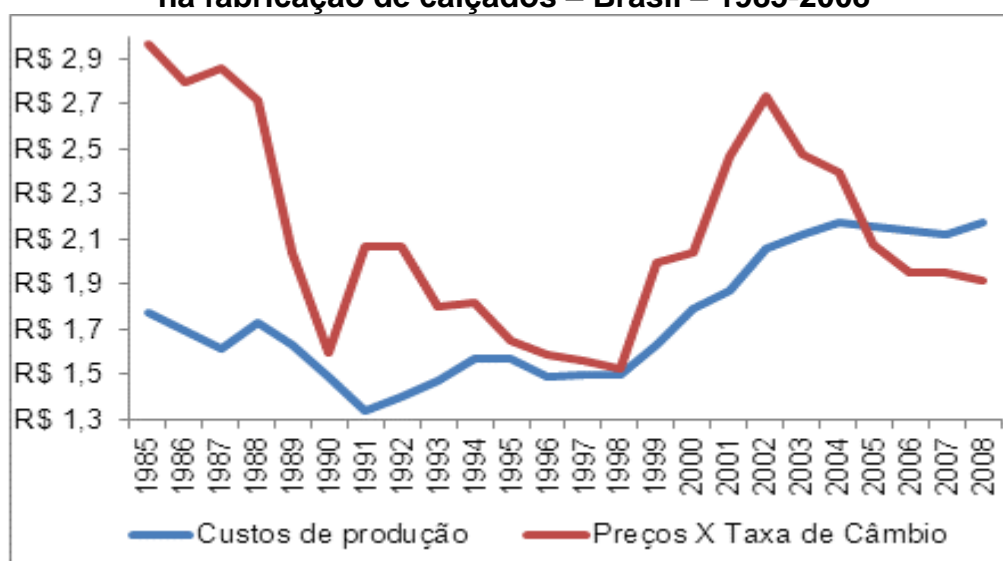
Enquanto os salários caíam entre 1996 e 2004, como mostrado no Gráfico 47, os custos de produção das exportações de calçados subiam<sup>119</sup>, porém esses custos estavam abaixo das receitas obtidas pelos exportadores - preços das exportações multiplicados pela taxa de câmbio (veja o Gráfico 48). Além disso, entre 1985 e 2005 as receitas dos exportadores de calçados sempre estiveram acima dos custos de

<sup>118</sup> O salário médio em reais foi transformado em dólares pela taxa de câmbio média anual do dólar compra de cada ano. Após isso esses valores foram atualizados a preços de 2010, usando o Índice de preços no atacado dos EUA. A ideia aqui foi retirar o efeito da inflação interna e externa. O valor resultante expressa o custo do trabalho para um produtor local em dólares a preços constantes dos EUA.

<sup>119</sup> O que indica um problema de produtividade.

produção, mesmo assim, como foi salientado anteriormente, não houve uma expansão significativa das exportações. Todavia a partir de 2005, mesmo com os salários em ascensão os custos de produção, até 2008, mantêm-se constantes enquanto as receitas de exportação (preços x taxa de câmbio) apresentam uma tendência de queda. Disso se pode inferir que o problema das exportações não esteve na relação receita/custo, mas na produtividade e, portanto no preço unitário relativamente elevado para os padrões do mercado internacional.

**Gráfico 48 – Custos de produção e preços das exportações x taxa de câmbio na fabricação de calçados – Brasil – 1985-2008**



Fonte: Elaboração do autor com dados de: 1) Preços: Funcex. Índices de Preços das exportações de calçados; 2) Taxa de Câmbio: Bacen. Taxa de câmbio R\$/US\$ comercial venda média; 3) Custos de produção: Funcex. Calculados a partir do Índice da Rentabilidade das exportações de calçados<sup>120</sup>.

Nota: Valores em Reais a preços do 4º. trimestre de 2008, atualizados pelo INPC-IBGE

O problema de competitividade dos exportadores brasileiros tem uma vertente local, a queda da produtividade do setor coureiro-calçadista (relação VTI/população assalariada ligada à produção), e também tem um componente externo, a ascensão da China como grande fabricante e exportador mundial de calçados, posição que foi conquistada nos últimos trinta anos, como já foi discutido anteriormente nesta pesquisa.

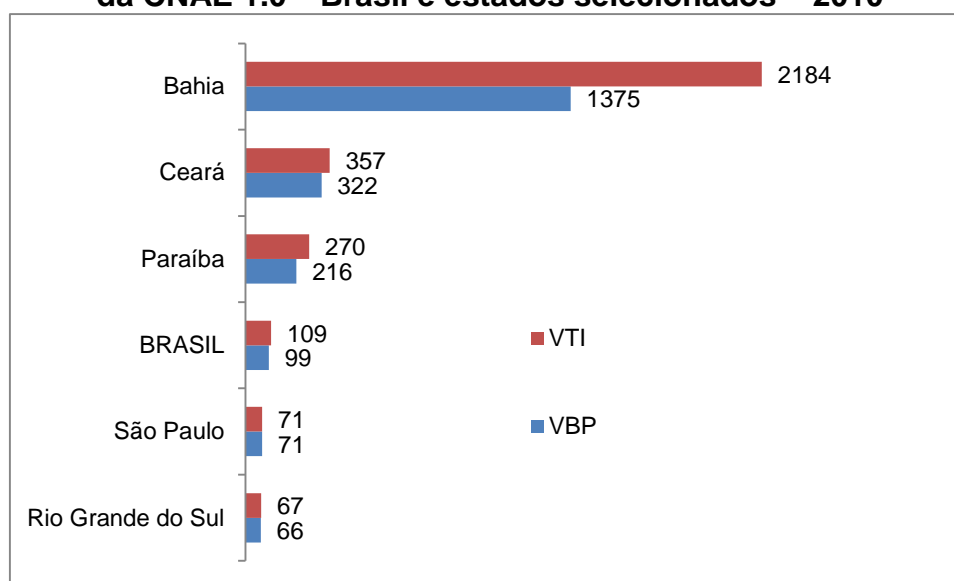
Frente ao problema de falta de competitividade da produção local no mercado internacional, assunto já abordado anteriormente, entre 1996 e 2010 se constatou no

<sup>120</sup> De acordo com GUIMARÃES; MARKWALD (1987), a evolução da rentabilidade das exportações brasileiras é determinada a partir da expressão:  $R = (C \cdot Px) / Pd$ . Onde C é a taxa nominal de câmbio, Px o nível de preço em dólares dos produtos exportados e Pd o nível dos seus custos de produção. Logo:  $Pd = R / (C \cdot Px)$ .

Brasil, uma realocação industrial na produção doméstica, em direção aqueles estados que tinham, como vantagem relativa, o menor custo da mão de obra. Isso significava, portanto, de um lado, menores salários e custo de reprodução da força de trabalho e, de outro lado, mais mais-valia e lucro e a recomposição da taxa de lucro.

Nesse cenário de perda de produtividade interna e de competitividade internacional, na indústria doméstica de calçados e artigos de couro, houve estados que ganharam e outros que perderam espaço nessa indústria. Entre 1996 e 2010 quem mais ganhou foram três estados do nordeste, Bahia, Ceará e Paraíba, enquanto que São Paulo e Rio Grande do Sul encolhiam de tamanho em termos de VBP e VTI. (veja o Gráfico 49).

**Gráfico 49 – Número índices (1996=100) do VBP e VTI(\*) na divisão 19 da CNAE 1.0 – Brasil e estados selecionados – 2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

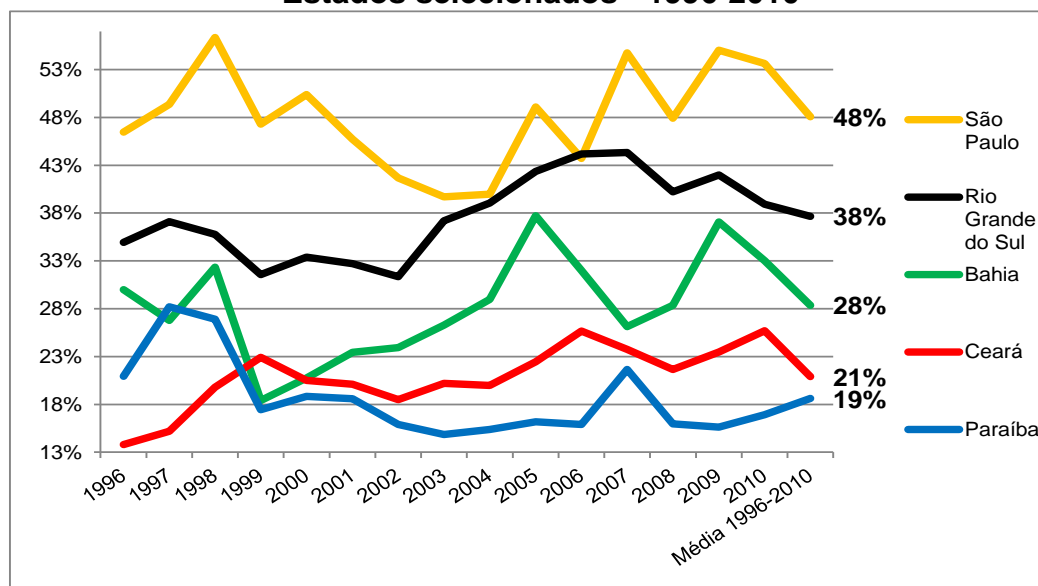
Nota: (\*) VBP e VTI a preços de 2010 usando o IPA-origem-PI-IT.

O estados do Ceará e a da Paraíba tinham, em média entre 1996 a 2010, uma relação salários/VTI que equivalia a quase metade da mesma relação no estado do Rio Grande do Sul. Por sua vez, São Paulo e Rio Grande do Sul tinham maiores relações salários/VTI que a Bahia, Ceará e Paraíba. (veja o Gráfico 50).

O maior crescimento da Bahia, em VBP e VTI, em relação ao Ceará e a Paraíba - embora este último estado apresente a menor relação salários/VTI - explica-se porque o processo de expansão ocorrido no Ceará e na Paraíba iniciou

antes que o da Bahia. A expansão neste estado é mais recente e seu ponto de partida é, em torno do ano de 1996.<sup>121</sup>

**Gráfico 50 - Relação salários/VTI na divisão 19 CNAE 1.0  
- Estados selecionados - 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

O estado da Paraíba, que apresenta a menor relação salários/VTI, tem uma produtividade (relação VTI por trabalhador) 62% maior que a do Rio Grande do Sul e a maior de todos os estados selecionados (veja o Gráfico 51). Em vista disso, seria o estado com maior potencial de lucratividade.

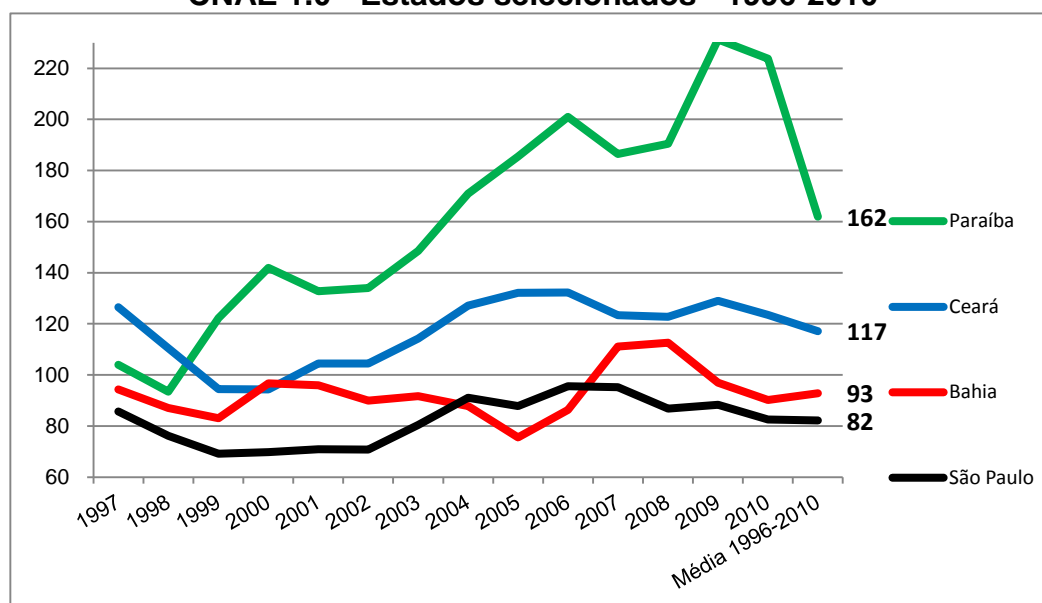
O estado do Ceará tem uma produtividade, VTI por trabalhador, 17% maior que a do estado do Rio Grande do Sul, e como o peso dos salários no VTI no estado do Ceará era equivalente, em média, a 55% do peso no estado do Rio Grande do Sul, as condições de lucratividade do estado do Ceará também foram melhores que as do estado do Rio Grande do Sul.

Já o estado da Bahia, teve uma produtividade, em média, 7% inferior a do RS e uma relação salários/VTI 26% inferior ao mesmo. Isto combinado com custos das operações industriais, em média 20% inferiores aos do estado do Rio Grande do Sul (veja o Gráfico 52), possibilitaram que as condições do estado da Bahia também fossem mais lucrativas que as do estado do Rio Grande do Sul. Em consequência disso, o estado da Bahia apresentou a maior expansão no VBP e VTI nos últimos quatorze anos, de 1996 a 2010 (veja o Gráfico 49).

<sup>121</sup> Mais adiante, na Tabela 29, na página 237, apresentam-se dados de distribuição relativa dos empregos na indústria calçadista em 1985 e 1990 que comprovam esta afirmação.

Os estados de São Paulo e Rio Grande do Sul que apresentaram, entre 1996 e 2010, a maior relação salários/VTI, uma relação VTI por trabalhador (veja o Gráfico 51) menor que a dos estados do Ceará e da Bahia e custos das operações industriais (veja o Gráfico 52) maiores que os dois estados antes citados, tiveram uma redução no VBP e no VTI no mesmo período antes mencionado.

**Gráfico 51- Números índices<sup>(\*)</sup> do VTI por trabalhador na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

Nota: (\*) Números índices com média móvel dos dois últimos anos, base RS = 100.

O custo das operações industriais (COI), como foi definido anteriormente, abrange o total dos custos diretos e indiretos de fabricação com exceção dos salários e encargos. No Gráfico 52 se comprova, claramente, que os estados da Bahia e do Ceará têm menores COI por trabalhador comparado com o estado do RS. E também a relação salários/VTI, desses estados, é menor que a do estado do Rio Grande do Sul, como ilustrado anteriormente, infere-se disso que as condições de competitividade e lucratividade tenham sido melhores, nesses estados, do que no estado do Rio Grande do Sul.

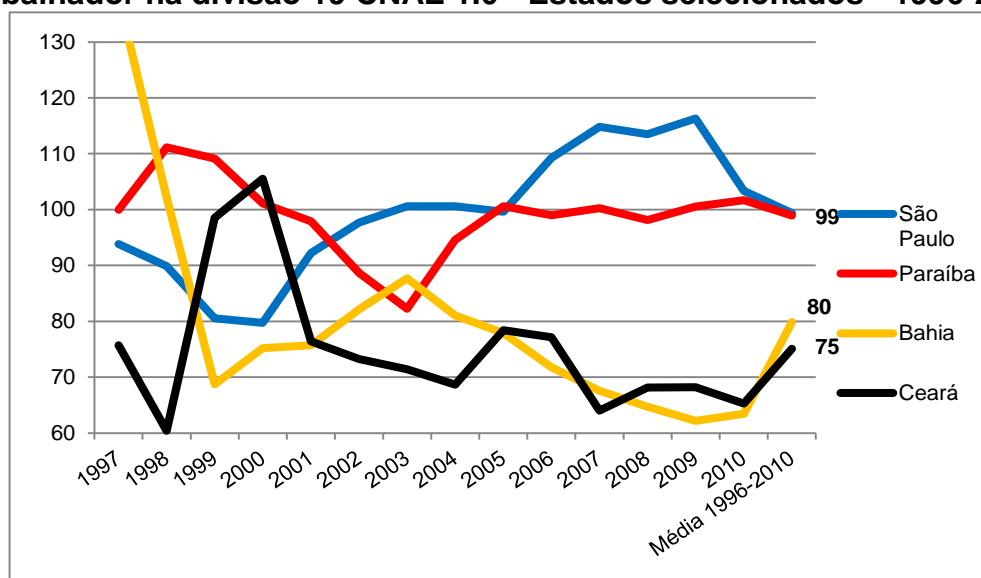
Deve-se ainda ressaltar, que embora o estado da Paraíba tenha COI por trabalhador, em média, similar ao do estado do Rio Grande do Sul, tem a vantagem de ter a mais alta produtividade (VTI por trabalhador) e a menor relação salários/VTI. Disso se pode deduzir que as condições da Paraíba, embora seus custos tenham sido equivalentes aos do estado do Rio Grande do Sul, sua condições de produção



eram vantajosas por ter apresentado uma produtividade elevada e com salários menores que os dos outros estados do nordeste analisados.

O estado do Rio Grande do Sul, como já foi mencionado, foi o estado que mais perdeu em termos relativos, e apresentou - do ponto de vista do COI por trabalhador - condições, em média, equivalentes às dos estados de São Paulo e da Paraíba (veja o Gráfico 52). E também, o estado do Rio Grande do Sul, conforme o Gráfico 50, tem tido uma relação salários/VTI muito maior que as dos estados da Paraíba, do Ceará e da Bahia. Com base nisso se deduz que a vantagem salarial tem sido importante para o crescimento do VBP e do VTI dos estados da Bahia, do Ceará e da Paraíba, de 1996 a 2010.

**Gráfico 52 – Números índices<sup>(\*)</sup> do custo das operações industriais por trabalhador na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010**



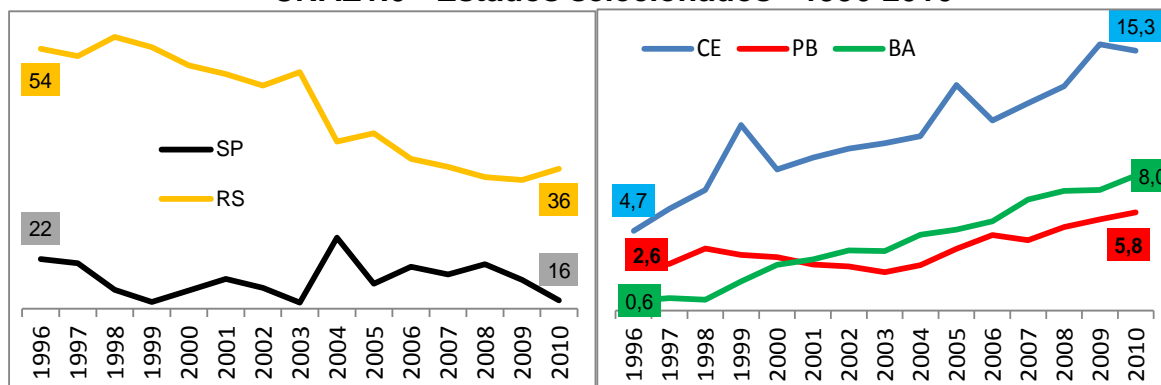
Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

Nota: (\*) Números índices com média móvel dos dois últimos anos, base RS=100.

Conforme o VBP dos estados do Nordeste foi se expandindo, a participação dos estados do RS e de SP no VBP nacional, do setor coureiro-calçadista, foi diminuindo. Veja no Gráfico 53 que a participação do RS e SP cai de 76%, em 1996, para 52%, em 2010. Isso equivale a uma perda relativa nos dois estados, de 24%, o que equivalia a quase um terço da posição consolidada em 1996. Por sua vez, os estados emergentes do nordeste, ganharam juntos 21,2% de participação no VBP nacional da divisão 19. A maior ampliação relativa, em relação ao *market share* de 1996, foi a do estado da Bahia que ganhou 7,4%. Em segundo lugar, o Ceará com

um acréscimo de 10,6%, e finalmente a Paraíba, que duplicou sua participação no VBP nacional, chegando em 2010 a 5,8%.

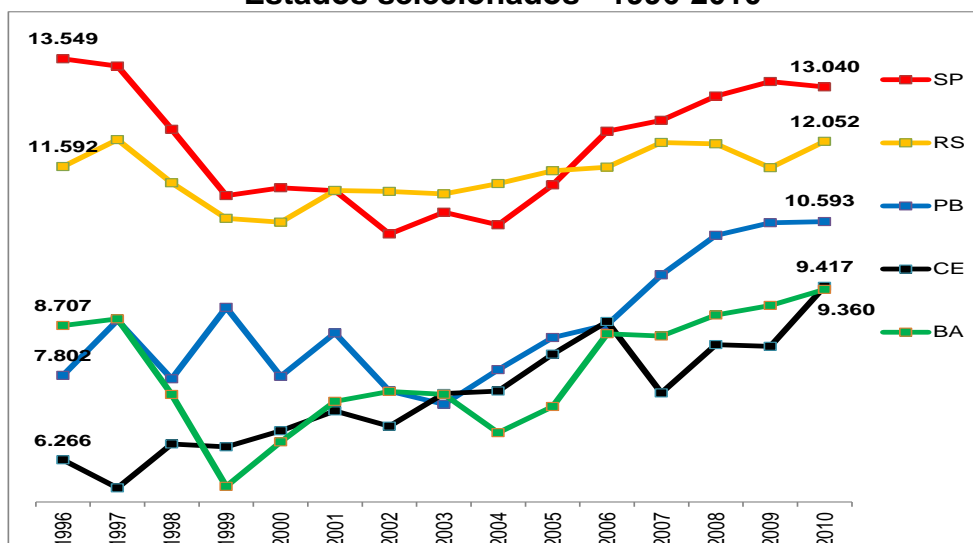
**Gráfico 53 - Participação relativa (em %) no VBP nacional na divisão 19 CNAE1.0 - Estados selecionados - 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

No período de quatorze anos, de 1996 a 2010, enquanto a produção se expandia, nos três estados do nordeste e diminuía no RS e em SP, os salários médios reais – aqui atualizados pelo INPC-IBGE - tiveram uma tendência de aproximação nos cinco estados antes citados. Veja no Gráfico 54, que SP, que tinha os salários mais elevados em 1996, foi o estado que mais reduziu os salários, isto para enfrentar outras localidades, com salários relativos menores na época, como os estados do RS, da BA, da PB e do CE. Entretanto, a partir de 2004 houve uma recuperação salarial em todos os estados.

**Gráfico 54 – Salário médio anual (\*) na divisão 19 CNAE 1.0 - Estados selecionados - 1996-2010**



Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012)

Nota: (\*) Valores em Reais a preços de 2010 atualizados pelo INPC-IBGE

O estado do Ceará foi o que apresentou o maior crescimento do salário médio anual, no critério ponta a ponta, com uma ampliação de 50,3%, equivalente a 3,3% de variação média anual (veja a Tabela 27). O estado da Paraíba foi quem apresentou a segunda melhor variação ponta a ponta com 35,8%. Em contraposição, o estado da Bahia, que registrou o maior crescimento relativo no VBP, apresentou uma variação média anual de 1,1% ao ano, de 1997 a 2010. O trabalhador da Bahia embora tenha baixo crescimento no salário médio anual real, ganhava salários aproximados aos dos trabalhadores do Ceará e da Paraíba (veja Gráfico 54).

Comparando o salário médio real anual (Gráfico 54) e o VTI por trabalhador (Gráfico 51) nos três estados do nordeste, observa-se que na Paraíba houve os maiores valores nas duas variáveis anteriormente mencionadas, ou seja, a maior produtividade (VTI por trabalhador) esteve acompanhada de maiores salários nesse estado. No estado do Ceará, a produtividade foi menor do que no estado da Paraíba e, portanto, os salários também tenderam a ser menores. Finalmente, no estado da Bahia, que apresentou a menor variação média anual no salário médio real, a relação VTI por trabalhador é menor do que no Rio do Grande do Sul, talvez essa menor produtividade relativa, explique o menor crescimento do seu salário médio real.

**Tabela 27 – Variações<sup>(\*)</sup> do salário médio anual real na divisão 19 CNAE 1.0 – Estados selecionados – 1996-2010**

Estados selecionados	Variação ponta a ponta 2010/1996	Variação média anual		
		1997-2010	1997-2002	2002-2010
Ceará	50,3%	3,3%	1,8%	4,4%
Paraíba	35,8%	2,7%	0,2%	4,5%
Bahia	7,5%	1,1%	-1,5%	3,1%
São Paulo	-3,8%	-0,1%	-4,3%	3,0%
Rio Grande do Sul	4,0%	0,3%	-0,6%	1,0%

Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA, IBGE (2012).

Nota: (\*) A partir dos dados do Gráfico 54, página 233, a variação ponta a ponta foi calculada comparando o salário de 2010 com o de 1996. A variação média anual, de cada período mencionado, foi estimada calculando a média aritmética, das variações anuais (ano i+1 / ano i).

Os estados de São Paulo e Rio Grande do Sul - que entre 1996 e 2010 diminuíram sua participação no VBP nacional - são os que apresentaram os maiores

salários médios (veja o Gráfico 54) e, também, as menores variações no salário médio anual (veja a Tabela 27). E esses estados também tiveram menor produtividade que os estados da PB e do CE (veja o Gráfico 51). Embora o estado da Bahia tenha menor produtividade que os estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul, aquele estado têm, menores salários e menor relação salários/VTI, o que lhe dá uma vantagem relativa em relação aos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul.

Das afirmações anteriores conclui-se que os três estados do nordeste apresentaram menores salários que os estados de São Paulo e Rio Grande do Sul. Mesmo que algum desses estados tenha apresentado menor produtividade, isso é compensado tanto pelos menores salários quanto pelos menores custos das operações industriais.

De todo o processo de realocização industrial no setor coureiro-calçadista verificado entre 1996 e 2010, o que se esperava - de acordo com a hipótese do projeto de tese - é que as diferenças salariais entre as microrregiões diminuíssem. A Pesquisa Industrial Anual do IBGE não tem informações por microrregiões e sim por estados da federação. Tendo em vista isso, o índice de Gini foi calculado para verificar a dinâmica das desigualdades nos salários entre os estados. Nas seções seguintes é apresentada uma análise mais minuciosa, em nível de microrregiões, utilizando dados da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego.

Os índices de Gini, apresentados na Tabela 28, abrangem o período de 1996 até 2010<sup>122</sup>. Esse período foi dividido em dois subperíodos, o primeiro, 1996 até 2002, e o segundo, de 2002 até 2010. São apresentados dois índices, o Gini 1, que inclui os estados do Ceará, Bahia, Paraíba, São Paulo e Rio Grande do Sul e o Gini 2, que considera todos os estados da federação. Nos dois índices (Gini 1 e 2), entre 1996 e 2002, a desigualdade aumenta em 54% e 31%, respectivamente. Nesse período houve uma queda de salários reais em todo o país e as diferenças entre os estados aumentaram, sobretudo no Gini 1. Entre 2002 e 2010 houve uma diminuição nas desigualdades no salário médio real nos estados, com o que os índices de Gini 1 e 2 caíram em aproximadamente 50%.

---

<sup>122</sup> O ano de 1996 foi escolhido por ser o primeiro ano com dados disponíveis na classificação CNAE 1.0 por estados da federação. O ano de 2010 por ser o último ano disponível no momento do levantamento desses dados setembro de 2012.

**Tabela 28 - Índice de Gini do salário médio real e número de trabalhadores de cada estado, na divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1996-2010**

Anos e variações	Gini - 1(*)	Gini - 2 (**)
1996	0,14	0,11
1997	0,18	0,18
1998	0,15	0,18
1999	0,12	0,12
2000	0,13	0,14
2001	0,20	0,13
2002	0,22	0,14
Variação 2002/1996	54%	31%
2003	0,19	0,15
2004	0,19	0,21
2005	0,18	0,18
2006	0,10	0,12
2007	0,16	0,17
2008	0,14	0,12
2009	0,14	0,10
2010	0,11	0,07
Variação 2010/2002	-52%	-50%
Variação 2010/1996	-26%	-34%

Fonte: Elaboração do autor com dados da PIA-IBGE (2012).

Nota: (\*) Gini 1: Inclui os estados de CE, BA, PB, SP e RS

Nota: (\*\*) Gini 2: Inclui todos os estados

Os resultados do índice de Gini<sup>123</sup>, veja a Tabela 28, indicam que as desigualdades no salário médio real diminuíram, tanto no índice de Gini 1, quanto no índice de Gini 2, para o período de 1996 a 2010. Considerando todos os estados da federação a diminuição das diferenças foi maior, tendo chegado a 34%. Isso é resultado da tendência de aproximação entre os salários médios reais dos estados que tinham mais participação no VBP em 1996, como SP e RS, com os salários médios reais dos estados emergentes que receberam a realocação industrial, como foi o caso dos estados da Bahia, Ceará e Paraíba. Os resultados apresentados anteriormente permitem concluir que, a realocação industrial verificada na indústria coureiro-calçadista, entre 1996 e 2010, teve como resultado a redução das diferenças salariais, nessa indústria, entre os estados da federação.

<sup>123</sup> O cálculo do índice de Gini foi realizado utilizando o salário médio real e número de trabalhadores em cada Estado. Um índice de Gini igual a zero indica que os salários médios reais são iguais em todos os estados. Já um índice igual a um indica que todos os trabalhadores estão concentrados em um estado. Finalmente um índice próximo de um indica que há grandes desigualdades nos salários médios reais dos estados considerados.

Se nos estados houve uma diminuição das desigualdades, entre 1996 e 2010, segundo dados das PIA-IBGE, não seria oportuno perguntar, se essa movimentação não estava ocorrendo em anos anteriores a 1996? A resposta não é possível de ser dada com dados da PIA, porque essa pesquisa iniciou em 1996. Porém nesta investigação se recorreu a informações do Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS)<sup>124</sup>, para saber qual foi a dinâmica do emprego e dos salários entre 1985 e 2009. A limitação dessas informações é que elas se restringem a indústria de calçados<sup>125</sup>, deixando de fora, portanto, os outros dois grupos do setor coureiro-calçadista. Mesmo assim, considerando que a indústria de calçados é o grupo mais representativo do setor, apresentam-se essas informações em complemento às anteriores.

Na Tabela 29<sup>126</sup> se pode constatar que de 1985 a 1995 já estava diminuindo da importância de SP, como um dos principais produtores de calçados. O estado de SP, em 1985, era o que tinha os salários mais elevados (veja a Tabela 30).

**Tabela 29 - Distribuição relativa do emprego na fabricação de calçados por estados – Brasil - 1985-2009**

Estados	Anos					
	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
RS	54,5	54,1	57,9	50,2	42,5	34,7
SP	28,9	27,3	21,3	19,4	18,3	15,5
MG	5,7	7,4	8,5	6,5	7,9	8,3
SC	4,3	3,2	1,9	1,7	1,9	2,3
RJ	2,0	2,6	1,1	0,4	0,3	0,4
PE	1,4	1,3	0,6	0,8	0,6	0,5
ES	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4
CE	0,6	0,7	3,2	11,4	14,8	19,5
GO	0,6	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5
PR	0,4	0,8	0,7	0,6	0,5	0,9
PB	0,3	0,8	2,9	3,5	2,8	3,6
BA	0,2	0,1	0,1	3,5	7,7	11,2
Outros	0,3	0,5	0,6	1,0	1,8	2,2

Fonte: Elaboração do autor com base em dados da PDET-MTE (2013)

<sup>124</sup> As informações de emprego e salários estão disponíveis através do *Dardoweb*, PDET-MTE (2013).

<sup>125</sup> Entre 1985 e 1993, os dados do *Dardoweb* estão disponíveis, apenas, nas classificações setoriais do IBGE, por grande setor, setor e subsetor. Somente a partir de 1994, as informações estão disponíveis na classificação setorial da CNAE 1.0 de 1995.

<sup>126</sup> Como ilustração no Anexo D se apresenta a localização no Brasil dos principais estados que perderam e ganharam empregos.

De 1985 a 1995, o estado de SP perdeu 7,6% de participação no volume de empregos da indústria calçadista. Dos quatro estados que ganharam empregos, o estado do RS ganhou 3,4%. Como o RS era mais especializado na produção de calçados femininos e SP em calçados masculinos, provavelmente, o ganho relativo do RS, possa ser explicado pelo aumento da importância dos calçados femininos na pauta exportadora brasileira. Os outros três estados (MG, PB e CE) que também ampliaram sua participação na distribuição relativa de empregos da indústria de calçados, tinham em 1985 salários inferiores aos de SP. Esses três estados ganharam 8% na participação relativa, mais ou menos o equivalente ao que o estado de SP perdeu, nesse período.

Entre 1995 e 2009 se percebe que houve uma alteração na localização industrial dos empregos na indústria calçadista. Enquanto os estados de RS e SP perdiam 28% dos empregos, três estados do nordeste, CE, BA e PB, ganhavam 27,9% dos empregos.

Das mudanças ocorridas na localização dos empregos, entre 1985 e 2009, 89% dessas alterações ocorreram de 1995 a 2009. A partir disso se pode inferir que as alterações mais significativas ocorreram, de fato, nesse último período assinalado, mas o processo de ajuste espacial já estava ocorrendo desde 1985, em menor proporção.

Na Tabela 30, pode-se observar que na maioria dos estados do nordeste, onde no geral os salários são baixos, houve significativas taxas médias anuais de crescimento do emprego, enquanto que nos estados do sudeste e sul, onde os salários são mais elevados, houve uma tendência à redução do número de empregos.

Exemplificando, enquanto que em São Paulo e Rio Grande do Sul a taxa média de crescimento anual dos empregos, de 1985 a 2009, foi de -1,43% e -0,73%, respectivamente, em contraposição, nos estados com menores salários, o ritmo de crescimento média anual foi muito elevado, tendo sido de 17,07% no Ceará, 18,58% na Bahia e 12,08% na Paraíba.

Para verificar se houve associação entre, o salário médio e a variação do nível de empregos por estados, foi calculado o coeficiente de correlação de Pearson, entre o salário médio em 1985 e a taxa média de crescimento anual dos empregos entre 1985 e 2009. O resultado encontrado foi igual a  $-0,57$  indicando que há uma relação inversa entre as variáveis e que é significativa, mesmo com o grau de dispersão que apresentam ambas as variáveis.

**Tabela 30 - Salário médio de 1985 e crescimento médio anual dos empregos na fabricação de calçados - Estados do Brasil - 1985-2009**

Regiões	Salário Médio *	Empregos **
SE	R\$ 371,90	21,98%
PI	R\$ 377,58	7,58%
GO	R\$ 429,29	0,48%
AL	R\$ 442,16	4,35%
MT	R\$ 475,00	5,20%
BA	R\$ 485,00	18,58%
MS	R\$ 491,00	12,98%
CE	R\$ 557,00	17,07%
PR	R\$ 561,00	4,36%
ES	R\$ 562,00	-1,89%
PA	R\$ 562,00	7,66%
SC	R\$ 576,00	-1,43%
PB	R\$ 587,00	12,08%
DF	R\$ 616,00	2,72%
MG	R\$ 635,00	7,15%
MA	R\$ 658,00	2,48%
RJ	R\$ 682,00	-5,77%
PE	R\$ 821,00	-3,00%
RS	R\$ 851,00	-0,73%
SP	R\$ 896,00	-1,43%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados da PDET-MTE (2013).

Notas: \* Salário médio anual em 1985, atualizado a preços de julho de 2010, pelo INPC-IBGE. \*\* Taxa de crescimento média anual dos empregos de 1985 até 2009.

Com a realocização industrial da indústria calçadista, entre 1985 e 2009, houve um aumento nos salários reais nas regiões com maior crescimento de empregos. Na Tabela 31<sup>127</sup>, pode-se verificar que tanto os empregos quanto os salários médios cresceram no CE e na BA, enquanto que o salário médio no Brasil caiu. No RS e em SP houve uma redução dos empregos e dos salários médios. Com isto a diferença salarial entre os estados do nordeste e do sudoeste e sul, antes referidos, que era de 40% em 1985 caiu para 23% em 2009.

Em complemento a isto, o desvio padrão dos salários médios reais do conjunto dos estados da federação caiu em 45% entre 1985 e 2009. Além dos estados mencionados na Tabela 31, foram levantados dados para todos os estados da federação. A redução do desvio padrão, antes mencionada, indica uma aproximação dos salários médios de cada estado em relação à média dos mesmos, o que também é um indicativo de menor desigualdade.

<sup>127</sup> Como ilustração no Anexo E se apresenta a localização no Brasil dos principais estados com seus salários médios reais em 1985 e 2009.



**Tabela 31 - Empregos e salário médio real na fabricação de calçados - Brasil e estados selecionados- 1985 / 2009**

Regiões	Empregos 1985	Empregos 2009	Crescimento dos empregos 1985 a 2009	Salário Médio Real 1985 *	Salário Médio Real 2009 *	Crescimento do Salário Médio 1985 a 2009
BA	596	35.593	5872%	R\$ 485,00	R\$ 638,00	32%
CE	1.420	62.365	4292%	R\$ 557,00	R\$ 640,00	15%
RS	132.214	110.766	-16%	R\$ 851,00	R\$ 844,00	-1%
SP	70.095	49.567	-29%	R\$ 896,00	R\$ 825,00	-8%
Brasil	242.533	319.174	32%	R\$ 826,00	R\$ 748,00	-9%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados da PDET-MTE (2013).

Nota: \* Salário Médio anual em 1985 e 2009, atualizados a preços de julho de 2010, pelo INPC-IBGE.

Todos os dados referidos anteriormente permitem inferir que a realocização industrial na indústria calçadista, no Brasil, começou entre 1985 e 1995, porém a intensidade, dessa realocização, foi maior entre 1995 e 2009, considerando que 89% do deslocamento de empregos ocorreram nesse período.

A migração de empregos para regiões de baixos salários contribuiu para diminuir as desigualdades salariais entre os estados da federação. Isso foi constatado através do cálculo dos índices de Gini, com dados da PIA-IBGE, para o período 1996-2010, e também com a diminuição do desvio padrão das médias salariais dos estados com dados da RAIS-MTE, entre 1985 e 2009.

Essa realocização industrial, portanto, o ajuste espacial, permitiu a melhora da competitividade na indústria de calçados. Entretanto, essa melhora não foi suficiente para manter a posição exportadora do país, principalmente, no mercado dos EUA. Também não foi o suficiente para conter a entrada de importações de calçados mais baratos, procedentes de países asiáticos, sobretudo da China e Vietnã. Contudo, a participação das importações de calçados no consumo aparente ainda era pequena em 2011.

Assim, o ajuste espacial verificado na indústria calçadista entre 1996 e 2010, permitiu o aumento da mais-valia extra, decorrente do pagamento de menores salários em estados com mais baixos custos salariais. Em vista disto deve ter ocorrido uma melhora no lucro e na taxa de lucro, com o que os produtores locais estão conseguindo manter uma parcela significativa do consumo doméstico abastecido pela produção local, considerando que o coeficiente de penetração de calçados (importações / produção doméstica + importações - exportações) passou de 2,3%, em 1996, para apenas 3,9%, em 2011.

#### 4.5 Redistribuição espacial, associação geográfica e especialização regional, em nível de microrregiões, no setor coureiro-calçadista

Nesta seção apresentam-se os resultados referentes à redistribuição espacial, a associação geográfica e a especialização microrregional, nos grupos que compõem o setor coureiro-calçadista.

A redistribuição espacial expressa a concentração ou dispersão espacial de uma indústria ao longo do tempo. Para investigar esse comportamento espacial foi calculado o Coeficiente de Redistribuição (CR  $t_0-t_1$ )<sup>128</sup> nos três grupos<sup>129</sup> da divisão 19 da CNAE 1.0, em nível de microrregiões do IBGE. O Coeficiente de Redistribuição foi calculado, de um ano em relação ao seguinte, para o período de 1994 até 2011<sup>130</sup>. O objetivo da pesquisa desse coeficiente é verificar se houve mudanças na localização industrial entre as microrregiões ao longo do tempo<sup>131</sup>. Os dados de emprego foram levantados nas RAIS de 1994 até 2011.

Os resultados dos cálculos dos Coeficientes de Redistribuição estão no Anexo F. Os valores dos coeficientes calculados variam entre (0,05 e 0,20) o que significa que, de um ano em relação ao anterior, não houve mudanças expressivas no padrão espacial de localização, entre as microrregiões, nos três grupos da divisão 19. As médias dos coeficientes, de 1994 a 2011, foram de (0,12) para o grupo 191, (0,10) para o grupo 192 e (0,06) para o grupo 193. Isso indica que, a redistribuição espacial, de um ano para o subseqüente, foi pequena entre nas microrregiões. Além disso, a redistribuição espacial anual foi mais intensa, em termos relativos, nos grupos 191 e 192 em relação ao grupo 193 (veja o Gráfico 55). Isto indicaria que a redistribuição espacial teve uma maior intensidade nesses grupos.

<sup>128</sup> O coeficiente de redistribuição do setor  $i$  entre os períodos  $t_0$  e  $t_1$ , foi calculado pela fórmula:  $CR_i = [\sum (j \text{ em } t_1 - j \text{ em } t_0)] / 2$ , onde:  $j \text{ em } t_1$  é o emprego do setor  $i$  na região  $j$  em  $t_1$ ;  $j \text{ em } t_0$  é o emprego do setor  $i$  na região  $j$  em  $t_0$ . HADDAD (1989). Este coeficiente relaciona a distribuição percentual do emprego de um mesmo setor em dois períodos de tempo, com o objetivo de analisar se está prevalecendo para o setor algum padrão de concentração ou dispersão espacial ao longo do tempo. O valor deste coeficiente oscila entre zero e um, sendo interpretado que, valores próximos à zero, representam a não existência de mudanças significativas no padrão espacial de localização do setor e, valores próximos a um, a observação de mudanças profundas nesse padrão.

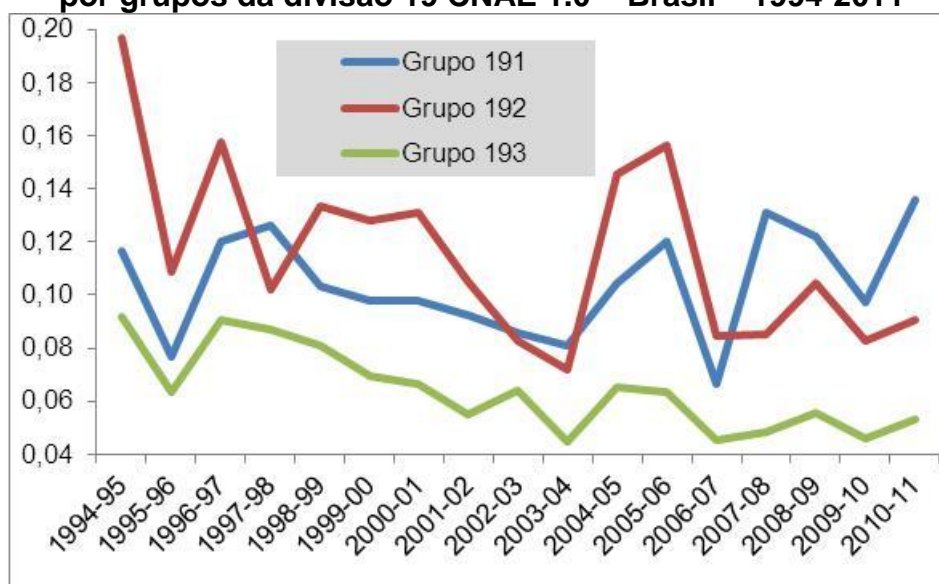
<sup>129</sup> A divisão 19 da CNAE 1.0, Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados é composta pelos seguintes grupos: Grupo 191: curtimento e outras preparações de couro, grupo 192: fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro e grupo 193: fabricação de calçados.

<sup>130</sup> O período de 1994 até 2011 foi definido, porque somente a partir de 1994 existem, na RAIS, informações detalhadas em nível de grupos, da divisão 19 da CNAE 1.0, de 1995. O ano de 2011 foi incluído por ser o último disponível, em abril de 2013, quando foram levantados os dados no Dardoweb, PDET-MTE (2013).

<sup>131</sup> O número de microrregiões estudadas - nos coeficientes de redistribuição e associação geográfica- foi de 534, em 1994, e aumentou para 555 em 2011.

Os Coeficientes de Redistribuição do grupo 193, calçados, apresentaram uma tendência descendente, sendo que os valores de 1994-95 caíram quase à metade, em relação aos de 2010-11. Esse fato aponta para uma tendência de acomodações menores ao longo do tempo. Um movimento similar pode ser observado no grupo 192, artigos de viagem, também com movimentação declinante. No grupo 191, do curtimento, há uma tendência a redistribuição maior a partir de 2007. Isto pode estar relacionado à expansão do curtimento para a região centro-oeste do país (estados de MT, MS e GO).

**Gráfico 55 - Coeficientes de Redistribuição nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011**



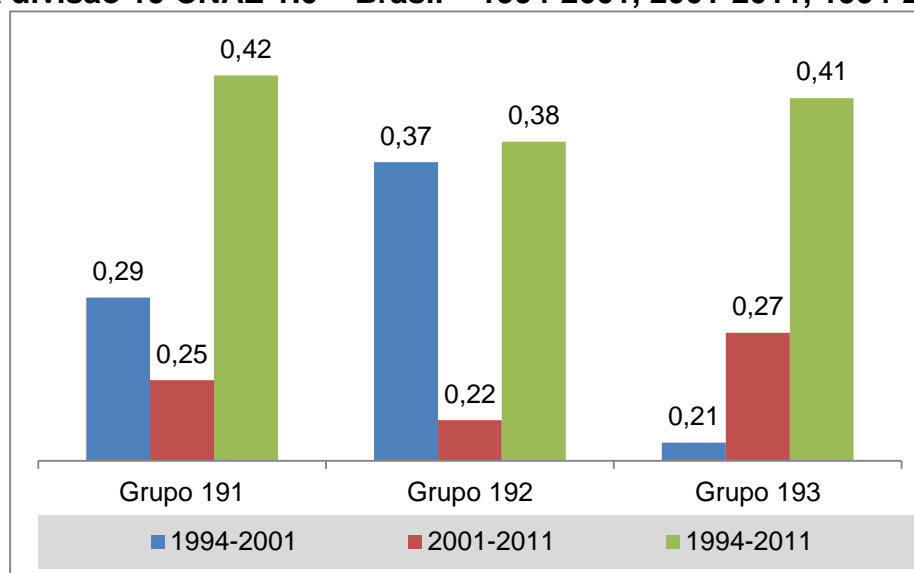
Fonte: Elaboração do autor com dados do Anexo F

Como os coeficientes de redistribuição apresentaram valores baixos na pesquisa efetuada, num segundo momento, o horizonte temporal foi separado em três períodos: 1994-2001, 2001-2011 e 1994-2011. O ano de 2001 foi escolhido porque, até esse ano, a realocização afetou mais as microrregiões do estado de São Paulo. De 2001 em diante a realocização atingiu mais as microrregiões do estado do Rio Grande do Sul. Em 1994, ano inicial do cálculo dos coeficientes, as microrregiões do RS e de SP eram as que mais concentravam empregos, situação que mudou até 2011, como mostrado mais adiante.

Os resultados apresentados, no Gráfico 56, indicam que, entre 1994 e 2011, houve uma redistribuição espacial parcial entre as microrregiões. Tendo em vista que os Coeficientes de Redistribuição se aproximaram de 0,40 - nos três grupos

estudados - pode-se afirmar que houve alterações parciais na localização espacial entre as microrregiões do país<sup>132</sup>.

**Gráfico 56 - Coeficientes de Redistribuição nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2001, 2001-2011, 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados do Anexo F

Nos grupos 191 e 192 a maior alteração se deu entre 1994 e 2001. Já no grupo 193, fabricação de calçados, o mais representativo da divisão 19, a maior alteração ocorreu entre 2001 e 2011. Foi nesse período, que aconteceu a maior queda de empregos, na fabricação de calçados de couro, nas microrregiões do estado do Rio Grande do Sul, aproximadamente quarenta mil empregos foram perdidos. Nesse mesmo período, os empregos foram recriados em outras microrregiões com menores salários relativos, o que caracterizaria uma realocação industrial.

Como no grupo 193, calçados, havia maior número de empregos e, nesse grupo, foi verificada uma maior realocação, pesquisou-se, de um lado, nas microrregiões que 'mais perderam empregos' e, de outro, nas que 'mais ganharam empregos', qual o peso que teve a variação ocorrida no número de empregos nos Coeficientes de Redistribuição. Os resultados são apresentados na Tabela 32. A principal microrregião em estoque de empregos, Porto Alegre, representou 14,1% da

<sup>132</sup> Um CR próximo à zero indica que não houve mudanças expressivas entre as microrregiões. Um CR próximo a 0,40 significa que ocorreram mudanças entre as microrregiões, redistribuindo o grupo industrial, parcialmente, de uma microrregião para outra. E um CR igual a um traduz que se deu uma mudança profunda entre as microrregiões, redistribuindo o grupo industrial totalmente de uma microrregião para outra.

variação do CR. No critério de participação no coeficiente de redistribuição, a microrregião de Porto Alegre foi a que teve a maior incidência.

**Tabela 32 - Participação no Coeficiente de Redistribuição e variação do número de empregos das principais microrregiões na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011**

	Microrregiões	Participação no Coeficiente de Redistribuição	Variação do número de empregos
Microrregiões que perderam empregos	Porto Alegre	14,1%	-13.356
	Caxias do Sul	2,8%	-4.168
	São Paulo	2,1%	-3.570
	Belo Horizonte	1,9%	-3.278
	Pouso Alegre	1,5%	-3.011
	Sorocaba	1,5%	-2.879
	Moji Mirim	1,4%	-2.622
	Jundáí	1,2%	-2.421
	Montenegro	1,9%	-2.396
	Franca	3,7%	-813
	Subtotal	32%	-38.514
Microrregiões que ganharam empregos	Baixo Jaguaribe	1,5%	4.068
	Tijucas	1,4%	4.441
	Gramado-Canela	2,9%	4.707
	Feira de Santana	1,7%	4.888
	Jequié	2,0%	5.480
	Campina Grande	2,1%	6.780
	Cariri	3,4%	9.532
	Pacajus	4,4%	12.157
	Divinópolis	4,5%	13.953
	Itapetinga	5,0%	13.991
	Sobral	4,9%	14.761
Subtotal	34%	94.758	

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 e 2011. PDET-MTE (2013).

Do ponto de vista da análise regional, os ganhos das microrregiões da região nordeste são mais importantes, para essas, do que as perdas das microrregiões localizadas no centro-sul do país. Isto é confirmado com os valores do Quociente Locacional mostrados nas Tabelas 35 e 36. Deve-se ressaltar que as dez microrregiões que mais perderam empregos, que em total foram 38.514, influenciaram em 32% no Coeficiente de Redistribuição mencionado e estão localizadas no centro-sul do país. As onze microrregiões que mais ganharam empregos, em total foram 94.758, influenciaram em 34% no CR referido e estão, na sua maioria, localizadas no Nordeste do país.

Na redistribuição de empregos entre as microrregiões, nos três grupos analisados, as microrregiões que mais perderam empregos estão concentradas em três estados: RS, SP e RJ, veja a Tabela 33.

**Tabela 33 – Distribuição relativa do ganho e a perda de empregos por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 e estados do país – Brasil – 1994-2011**

Criação e perda de empregos e Estados	Grupo 191: Curtimento e Outras Preparações de Couro	Grupo 192: Fabricação de Artigos para Viagem e de Artefatos Diversos de Couro	Grupo 193: Fabricação de Calçados
Ganho de empregos	100,0%	100,0%	100,0%
Ceará	17,2%	11,2%	45,2%
Bahia	6,6%	25,3%	29,4%
Minas Gerais	0,6%	12,2%	7,2%
Paraíba	(*)	4,1%	6,9%
Sergipe	0,8%	0,6%	4,5%
Mato Grosso do Sul	13,7%	1,1%	1,7%
Santa Catarina	(*)	12,2%	1,5%
Paraná	(*)	7,2%	1,4%
Goiás	22,6%	17,4%	0,3%
Maranhão	6,8%	0,1%	0,0%
Mato Grosso	13,2%	0,6%	0,0%
Tocantins	2,5%	0,2%	0,0%
Outros Estados	16,0%	7,8%	1,9%
Perda de empregos	-100,0%	-100,0%	-100,0%
Rio Grande do Sul	-66,2%	-16,9%	-53,7%
São Paulo	-20,1%	-49,9%	-37,7%
Rio de Janeiro	-1,1%	-32,1%	-8,3%
Outros Estados	-12,6%	-1,1%	-0,3%

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 e 2011, PDET-MTE (2013).

Nota: (\*) Nestes estados houve perda de empregos, no entanto ela não foi significativa.

No grupo 193, fabricação de calçados, o estado mais afetado foi o Rio Grande do Sul, com uma perda relativa de 53,7% dos empregos, e em segundo lugar o estado de São Paulo. As microrregiões que mais ganharam empregos estão localizadas, principalmente, nos estados do Ceará, com 45,2%, e da Bahia, com 29,4%. Esses dois estados obtiveram quase três quartos dos empregos. Além disso, como foi mostrado na Tabela 29, nos estados do Ceará e da Paraíba em 1995 já estava ocorrendo um processo de expansão de empregos na indústria de calçados desde 1985. A novidade a partir de 1994 foi o estado da Bahia, que mesmo não

tendo uma produtividade maior que a do estado do Rio Grande do Sul, apresentou custos das operações industriais e salários menores que os do estado do Rio Grande do Sul.

No grupo 191, de curtimento, as microrregiões que mais ganharam empregos, em termos relativos, foram as da região centro-oeste do país com aproximadamente 50% das ocupações. Observe que nesses estados não houve ganho de empregos no grupo 193, fabricação de calçados. Este já é indício de dissociação geográfica entre as microrregiões, da região centro-oeste, nos grupos 191 e 193.

No grupo 192, de fabricação de artigos para viagem, embora sua participação seja de apenas 5% no VBP e VTI (veja a tabela 22), nota-se que nas microrregiões do estado de Goiás estaria acontecendo alguma associação geográfica nos grupos 191 e 192. Em contraposição os estados de MT e de MS permaneceram com fornecedores de matérias primas, no curtimento e outras preparações de couro.

Passando à dinâmica da associação geográfica, nas microrregiões do país, entre os grupos do setor coureiro-calçadista, para abordar essa temática foi calculado o Coeficiente de Associação Geográfica<sup>133</sup> (CAGik) de todas as microrregiões do Brasil, dos três grupos estudados entre 1994 e 2011. O objetivo da pesquisa desse coeficiente é comparar a associação geográfica dos grupos, no período do estudo, visando verificar se há relações na realocação entre os três grupos já mencionados, em nível de microrregiões do país. Os dados de emprego foram levantados nas RAIS do MTE de 1994 até 2011.

Os resultados apresentados, no Anexo G e Gráfico 57, mostram que todos os coeficientes estão acima de 0,45 o que indica que é baixa a associação geográfica entre os três grupos estudados: grupo 191 curtimento e outras preparações de couro, grupo 192 fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro e grupo 193 fabricação de calçados.

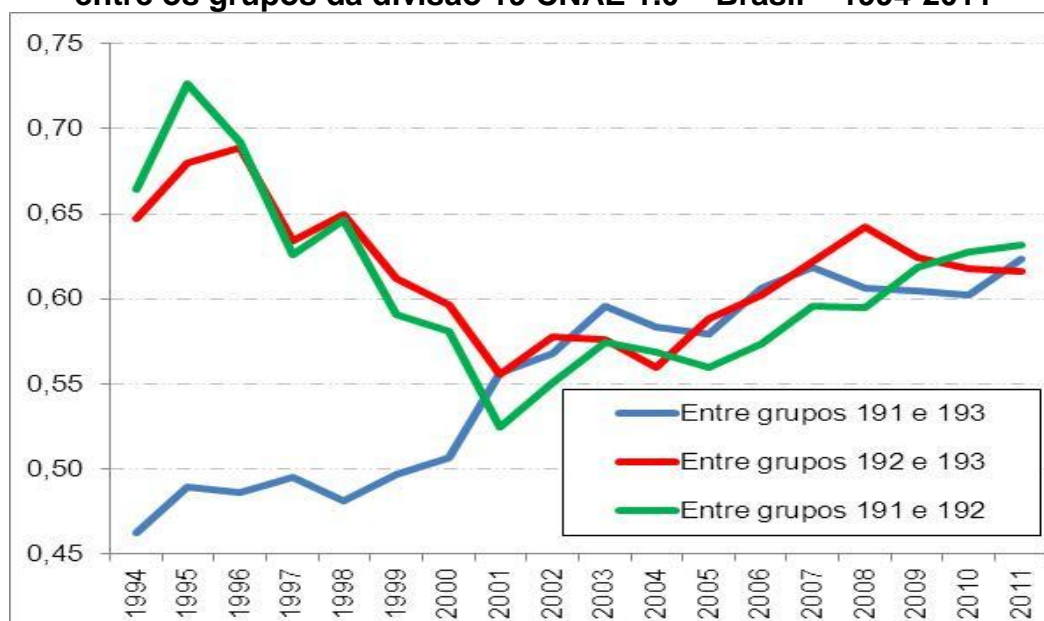
Em relação à dinâmica do Coeficiente de Associação Geográfica, entre 1994 e 2011, o coeficiente entre os grupos 191 e 193, os dois principais do setor coureiro-calçadista, aumenta de 0,46 para 0,62 indicando uma tendência de dissociação

---

<sup>133</sup> O Coeficiente de Associação Geográfica entre os setores i e k, pode ser expresso por:  $CAGik = [ \sum_j ( j_{ei} - j_{ek} ) ] / 2$ . Onde:  $j_{ei}$  é o emprego do setor i na região j;  $j_{ek}$  é o emprego do setor k na região j. O coeficiente de associação geográfica compara as distribuições percentuais do emprego setoriais, entre as regiões. Os limites para o valor do coeficiente são zero e um. Se o coeficiente se aproximar de zero, o setor estará distribuído regionalmente da mesma forma que o outro setor analisado, mostrando que os padrões de localização dos dois setores estão associados geograficamente. HADDAD (1989).

geográfica entre as atividades desses grupos<sup>134</sup>. Isto é explicado, de um lado, pela realocação da fabricação de calçados dos estados do RS e de SP para os estados do CE e da BA e, de outro, pela realocação no grupo curtimento e outras preparações de couro dos estados do RS e de SP para os estados de GO, do CE, do MS e do MT (veja a Tabela 33).

**Gráfico 57 - Coeficientes de associação geográfica nas microrregiões entre os grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011**



Fonte: Fonte: Elaboração do autor com dados do Anexo G

Nota: Grupo 191: Curtimento e outras preparações de couro; grupo 192: fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro e grupo 193: fabricação de calçados

Nota-se que entre 2001 e 2011 a dissociação geográfica aumenta entre os três grupos. O resultado dos coeficientes dos grupos 191 e 193, de um lado, e 191 e 192, de outro, apontam que a dinâmica de localização não está relacionada com a proximidade da matéria prima, neste caso o couro. Desse modo, pode-se inferir que a realocação que ocorreu entre 1994 e 2011 nos três grupos estudados, esteve associada a um aumento da dissociação geográfica.

Finalmente, para analisar a dinâmica da especialização regional, em nível das microrregiões, na divisão 19 CNAE 1.0, preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados, foi calculado o Quociente

<sup>134</sup> Os valores do coeficientes foram interpretados assim: CAG = 0 distribuição igual entre os grupos nas microrregiões. CAG = acima de 0,5 distribuição quase que inversa nos grupos entre microrregiões. CAG = próxima a 0,6 distribuição extremamente concentrada nos grupos em algumas poucas microrregiões. CAG = próxima a 1 distribuição extremamente concentrada nos grupos e concentrada em uma microrregião. CAG = a 1 distribuição entre grupos sem nenhuma relação nas microrregiões.



Locacional<sup>135</sup> (QL). Este quociente pode ser utilizado para medir o grau de especialização de uma região. O objetivo foi analisar o grau de especialização, em nível microrregional, ao longo do período do estudo, visando detectar as alterações na realocação no setor coureiro calçadista. Primeiro se fez uma análise ponta a ponta de 410 microrregiões, entre 1994 e 2011, para ver qual dos três grupos, da divisão 19, tinha tido a maior movimentação em termos de ganho e perda de empregos<sup>136</sup>.

Na Tabela 34 se observa que no grupo 193, fabricação de calçados, houve tanto o maior ‘ganho’ quanto a maior ‘perda’ de empregos, por microrregiões brasileiras. Também se percebe que no grupo 191, curtimento, foram eliminados dois mil empregos. Em face disso, optou-se por calcular o QL somente para o grupo de fabricação de calçados, dada sua maior importância.

**Tabela 34 – O ganho e a perda de empregos nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011**

Grupos da Divisão 19	Microrregiões com Ganho	Microrregiões com Perda	Microrregiões Ganho - Perda
Curtimento e Outras Preparações de Couro	14.893	16.893	-2.000
Fabricação de Artigos para Viagem e de Artefatos Diversos de Couro	11.305	10.461	844
Fabricação de Calçados	160.812	59.075	101.737

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 e 2011, PDET-MTE (2013).

O QL foi calculado para todas as microrregiões do país, no período de 1994 até 2011. Depois disso, as microrregiões foram classificadas por ordem decrescente da movimentação de empregos. Finalmente, foram selecionadas, as nove microrregiões nas quais houve mais ‘ganho’ de empregos e as nove microrregiões,

<sup>135</sup> O QL expressa a relação entre a participação do emprego da indústria  $i$ , no conjunto da indústria microrregional ( $e_i / \sum e_i$ ) e a participação do emprego na mesma indústria  $i$  no país, no conjunto da indústria nacional ( $E_i / \sum E_i$ ). Se a primeira relação for superior a segunda a microrregião será especializada na produção do bem  $i$ . Se o valor do quociente for maior do que um, isto significa que a região é relativamente mais importante, no contexto nacional, em termos da indústria  $i$ , do que em termos gerais de todas as indústrias. HADDAD (1989).

<sup>136</sup> A movimentação de empregos foi calculada subtraindo, do estoque de empregos em 2011 o estoque de empregos em 1994. Houve ‘ganho’ de empregos se o resultado foi positivo. Em contraposição se considerou que ocorreu a ‘perda’ de empregos se o saldo encontrado era negativo.

onde se verificou a maior 'perda' de empregos.

Na Tabela 35 se apresentam os resultados do QL das nove microrregiões que mais ganharam empregos. Estas nove microrregiões representam 56% dos 160.812 empregos criados entre 1994 e 2011. As outras 177 microrregiões concentram o 44% restante do ganho de empregos, sendo, portanto, menos significativas que as nove antes citadas. Esse dado é um indicativo de concentração industrial.

**Tabela 35 – Quociente Locacional nas microrregiões com mais empregos criados na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011**

QL Anos e Empregos criados	Sobral CE	Itapetinga BA	Divinópolis MG	Pacajus CE	Cariri CE	Campina Grande PB	Jequié BA	Gramado-Canela RS	Tijucas SC
QL 1994	11,7	0,0	3,0	0,0	1,2	7,0	0,1	15,3	6,4
QL 1995	15,3	0,1	3,6	0,0	1,9	3,2	0,1	17,8	7,4
QL 1996	17,2	0,1	3,5	3,1	5,2	6,3	0,3	17,1	7,5
QL 1997	20,6	0,4	3,4	7,0	8,4	5,6	0,7	17,5	6,2
QL 1998	19,0	14,5	4,3	9,2	10,2	2,3	4,9	16,0	5,9
QL 1999	17,1	18,5	4,2	8,6	9,8	5,4	6,1	14,4	5,5
QL 2000	15,2	17,5	4,2	7,8	9,9	5,3	6,5	13,5	5,7
QL 2001	15,2	17,3	4,3	9,4	6,0	5,6	5,7	13,2	5,2
QL 2002	15,7	17,1	4,8	10,4	8,8	5,3	7,0	12,8	5,6
QL 2003	15,7	17,0	5,3	11,6	8,7	5,1	7,3	12,5	6,0
QL 2004	15,3	16,4	5,6	11,2	8,2	5,6	8,3	12,0	6,5
QL 2005	16,7	17,6	6,2	12,5	8,6	6,9	9,0	12,7	8,1
QL 2006	17,5	18,4	6,3	13,9	8,7	8,1	9,1	13,5	8,6
QL 2007	18,4	19,5	6,3	14,3	9,6	9,0	10,8	14,2	9,7
QL 2008	19,2	21,1	6,9	15,4	10,3	9,4	11,3	14,8	10,3
QL 2009	19,6	20,6	7,1	15,2	10,8	8,5	11,8	14,1	11,1
QL 2010	18,8	20,4	7,3	15,7	10,0	9,0	12,7	13,7	9,3
QL 2011	19,1	20,7	7,3	15,4	12,0	9,8	13,9	14,0	9,4
Empregos criados entre 1994 e 2011	14.761	13.991	13.953	12.157	9.532	6.780	5.480	4.888	4.707

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Das nove microrregiões com mais empregos criados, veja a Tabela 35, a maioria delas está localizada nos estados que, na Tabela 33, aparecem com os quatro que mais ganharam empregos e que são: Ceará, Bahia, Minas Gerais e Paraíba. Deve-se observar que há microrregiões que praticamente surgiram no período de estudo, como são os casos de Itapetinga e Jequié, no estado da Bahia, e Pacajus e Cariri, no estado do Ceará.

Deve-se ter muito cuidado em analisar tanto a dinâmica, quanto o valor de um QL. Por exemplo, na microrregião de Sobral-CE, em 1994 o QL era de 11,7. Porém, essa microrregião conseguiu quase 83% dos seus atuais empregos entre 1994 e

2011, chegando a um QL de 19,1 em 2011. Assim esse QL igual a 11,7 (um valor elevado) em 1994, pode ser explicado pela expressiva importância, para essa microrregião, dos 2.718 empregos na fabricação de calçados, em relação aos empregos na indústria de transformação da mesma microrregião, que formam o numerador na fórmula de cálculo do QL.

O caso da microrregião de Gramado-Canela também pode parecer paradoxal. O QL nessa microrregião passou de 15,3 para 14,0 - entre 1994 e 2011. Diminuiu o QL, mas houve uma ampliação do número de empregos, em calçados de plástico e couro, e perda de empregos, em calçados de outros materiais e tênis, porém com um saldo líquido final positivo. Como o QL é um coeficiente relativo, a diminuição dele não significa que houve diminuição dos empregos, mas que diminuiu a especialização em termos relativos.

Também aparece, na Tabela 35, a microrregião de Divinópolis-MG, que dobra seu QL, de 3,0 para 7,3 entre 1994 e 2011, pela consolidação de um *cluster* que abrange fabricação de calçados de outros materiais e também de couro, plástico e tênis. Com um QL de 7,3 essa microrregião tinha um estoque de 17.520 empregos em 2011. Em contraposição, a microrregião de Itapetinga-BA, em 2011, tinha o maior QL, igual a 20,7 (quase três vezes o QL de Divinópolis-MG em 2011) e um estoque de empregos 13.991. Desta maneira, o maior QL da microrregião de Itapetinga-BA, deve ser interpretado como de maior especialização e dependência, dessa microrregião, da atividade da fabricação de calçados.

Por último, a microrregião de Tijucas-SC no sul do país, amplia sua participação na fabricação de calçados de couro aumentando seu QL de 6,4 para 9,4 entre 1994 e 2011. Essa microrregião obteve 82% dos empregos existentes em 2011, entre 1994 e 2011, o que significa que se consolidou no período em que houve perda de empregos no estado do RS.

As microrregiões com mais empregos criados na fabricação de calçados, entre 1994 e 2011 (veja a Tabela 35), são quase as mesmas que mais contribuíram para o coeficiente de redistribuição, nesse mesmo período (veja a Tabela 32). O QL dessas microrregiões variava, em 2011, entre 7,3 e 20,7 o que indica que, a atividade de fabricação de calçados, que se instalou nesses locais era importante, do ponto de vista dos novos empregos que foram atraídos.

Por outro lado, as nove microrregiões com mais empregos perdidos no grupo 193, fabricação de calçados, concentraram 64% dos 59.075 empregos perdidos,

entre 1994 e 2011. As outras 140 microrregiões tiveram uma perda 36% dos empregos restantes (veja a Tabela 36).

**Tabela 36 – Quociente Locacional nas microrregiões com mais empregos perdidos na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011**

QL Anos e Empregos perdidos	Porto Alegre RS	Caxias do Sul RS	São Paulo SP	Belo Horizonte MG	Pouso Alegre MG	Sorocaba SP	Moji Mirim SP	Jundiaí SP	Montenegro RS
QL 1994	5,9	2,0	0,1	0,6	5,6	0,7	2,2	1,0	9,0
QL 1995	6,7	1,9	0,1	0,7	3,8	0,0	1,7	1,3	10,9
QL 1996	6,5	1,7	0,1	0,5	3,1	0,0	0,9	0,5	9,9
QL 1997	6,3	0,8	0,1	0,4	0,4	0,3	0,9	0,2	11,8
QL 1998	5,9	0,7	0,1	0,3	0,5	0,2	0,8	0,1	9,4
QL 1999	5,6	1,0	0,1	0,3	0,4	0,1	0,7	0,0	8,6
QL 2000	5,4	0,6	0,1	0,3	0,3	0,1	0,7	0,0	8,8
QL 2001	5,7	1,1	0,1	0,3	0,3	0,0	0,6	0,0	7,7
QL 2002	5,6	1,0	0,1	0,3	0,2	0,0	0,4	0,0	7,1
QL 2003	5,2	1,0	0,1	0,3	0,2	0,0	0,3	0,0	7,4
QL 2004	5,1	0,9	0,1	0,3	0,1	0,0	0,3	0,0	7,1
QL 2005	5,1	0,8	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	6,5
QL 2006	5,0	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,2	0,0	6,2
QL 2007	5,0	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	5,9
QL 2008	4,9	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	5,7
QL 2009	4,8	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1
QL 2010	4,8	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4
QL 2011	4,7	0,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6
Empregos perdidos entre 1994 e 2011	-13.356	-4.168	-3.570	-3.278	-3.011	-2.879	-2.622	-2.421	-2.396

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Das nove microrregiões com mais empregos perdidos, três estão localizadas no RS, três em SP e duas em MG. Entretanto as maiores perdas de empregos aconteceram no RS. Os valores do QL (veja a Tabela 36) são expressivamente menores quando comparados com aqueles das microrregiões que ganharam mais empregos. Observe que, em algumas microrregiões houve quase o desaparecimento do grupo de fabricação de calçados, como nos casos de Pouso Alegre, Sorocaba, Moji Mirim e Jundiaí<sup>137</sup>.

<sup>137</sup> Nas microrregiões de Pouso Alegre, Sorocaba, Moji Mirim e Jundiaí, o número de empregos que ficava em 2011 era de: 3, 29, 86 e 5, respectivamente.

A microrregião de Porto Alegre-RS foi a mais afetada, em termos absolutos, perdendo empregos em calçados de couro, tênis e calçados de outros materiais. Entretanto, a sua maior perda relativa foi em calçados de couro. Esta microrregião, em 1994, tinha 31% dos empregos nesse tipo de calçado e caiu para 18% em 2011. O seu QL passou de 5,9 (em 1994) para 4,7% (em 2011) tendo perdido, nesse intervalo de tempo, o equivalente a 22% dos empregos existentes em 1994.

Em termos relativos, a microrregião de Caxias do Sul-RS foi mais afetada do que a microrregião de Porto Alegre-RS. Nessa microrregião o QL passou de 2,0 para 0,6 - entre 1994 e 2011 - e a perda de empregos foi equivalente a 50% dos empregos existentes em 1994. Numa microrregião próxima, a de Montenegro-RS, o QL passou de 9,0 para 3,6, entre 1994 e 2011. Esta queda significativa no QL esta mais relacionada com o crescimento de outras atividades industriais, na microrregião, do que com a perda de empregos na fabricação de calçados, que foi equivalente a 36% dos empregos existentes em 1994.

Nas microrregiões de São Paulo-SP e Belo Horizonte-MG, embora os QLs se mostrem pouco elevados, como se mostra na Tabela 36, tiveram as maiores perdas relativas de empregos, entre 1994 e 2011, tendo alcançado a quase dois terços do estoque de empregos que tinham essas microrregiões, em 1994.

O resultado da análise da Redistribuição Espacial, ocorrida entre 1994 e 2011, nas microrregiões brasileiras, indica que houve alterações parciais na localização industrial nos três grupos analisados. Para o grupo de fabricação de calçados a maior redistribuição espacial ocorreu entre 2001 e 2011. As microrregiões com maior perda de empregos estão localizadas no centro-sul do país e as microrregiões com maior ganho de empregos estão localizadas, na sua maioria, na região nordeste do país.

Em relação à Associação Geográfica, entre os três grupos que compõem a divisão 19, os resultados mostraram que ela é baixa. Conforme ocorreu a Redistribuição Espacial foi verificada uma dissociação geográfica, principalmente, entre os grupos de curtimento e de fabricação de calçados, o que indica que houve dissociação entre localização da produção das matérias primas (couro principalmente) e os produtos finais (calçados). Também como os Coeficientes de Associação Geográfica se aproximaram de 0,6 (em 2011), pode-se afirmar que nesses grupos, estaria havendo uma tendência à concentração da produção em poucas microrregiões.

Quanto à especialização microrregional, o QL se mostrou maior nas microrregiões com mais empregos criados do que nas com mais empregos perdidos. Isso significa que, em termos de análise regional, para essas microrregiões a atração de empregos na fabricação de calçados teve maior importância. Conforme foi ocorrendo a redistribuição espacial, entre 1994 e 2011, os valores do QL foram aumentando nas microrregiões que mais ganharam empregos e diminuindo nas microrregiões que mais perdiam empregos.

#### 4. 6 As desigualdades regionais nas microrregiões da indústria calçadista

Nas subseções anteriores já se mostrou como ocorreu a realocização industrial na divisão 19 e seus grupos. Para isso foram utilizadas informações da PIA-IBGE, que disponibiliza informações por estados, e do PDET-MTE no qual se encontram dados em nível de microrregiões do IBGE. O objetivo desta seção é examinar como os diferenciais de salários afetaram a realocização industrial das empresas, entre 1994 até 2011, e como esse fato se relaciona com as desigualdades regionais na indústria calçadista. A análise é efetuada em dois níveis de abrangência, primeiro se analisa a fabricação de calçados e, num segundo momento, a fabricação de calçados de couro, por ser a classe mais importante.

Iniciando com a fabricação de calçados, para investigar os diferenciais de salários foi calculado o Índice de Desigualdades Regionais ( $V_w$ )<sup>138</sup> para todas as microrregiões do país. O  $V_w$  foi calculado para o grupo fabricação de calçados, porque nesse grupo se constatou uma maior realocização de empregos. Foram utilizadas duas classificações da CNAE<sup>139</sup>. A primeira classificação é da CNAE 1.0 (CNAE 95), na qual o grupo estudado foi o de número 193, fabricação de calçados, e o período de estudo, de 1994 até 2011. A segunda é a CNAE 2.0, nessa

<sup>138</sup> De acordo com Willianson (1965 apud ALBUQUERQUE; CAVALCANTI, 1976) as desigualdades regionais podem ser medidas através o seguinte índice:

$$V_w = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - \bar{y})^2 \frac{f_i}{n}}}{\bar{y}}$$

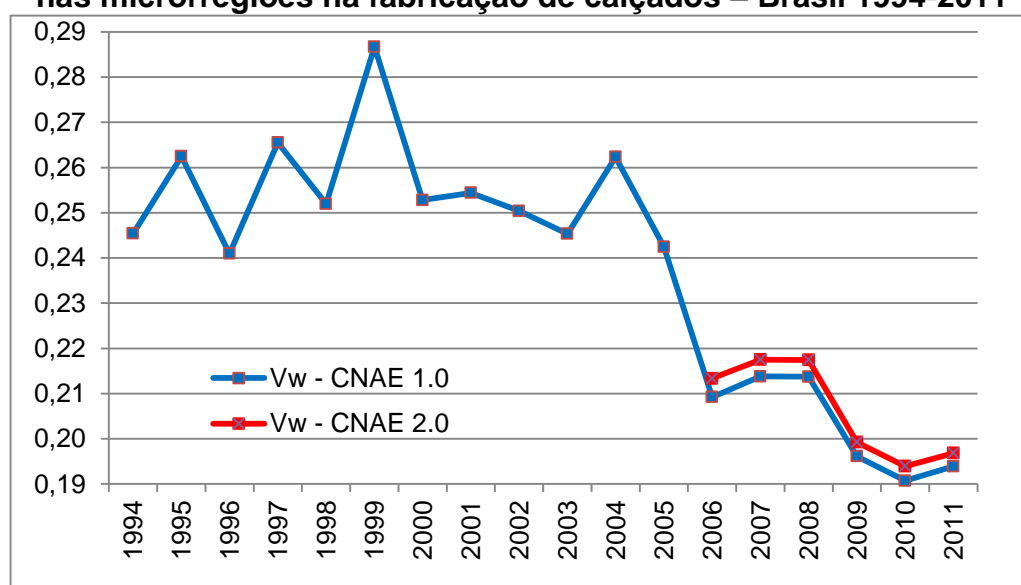
Onde: adaptando o índice para esta pesquisa  $y_i$  = salário médio da microrregião  $i$ ,  $\bar{y}$  = salário médio nacional,  $f_i$  = população da microrregião  $i$  e  $n$  = população nacional. Pela definição de  $V_w$  quanto maior o seu valor tantos mais amplos os diferenciais de salários entre as microrregiões.

<sup>139</sup> Quando foi lançada a CNAE 2.0, o IBGE fez uma desagregação na fabricação de calçados. O grupo 193, fabricação de calçados, da CNAE 95, foi desagregado em dois novos grupos, na CNAE 2.0, que são: grupo 153, fabricação de calçados, e grupo 154, fabricação de partes de calçados de qualquer material.

classificação o número do grupo, da fabricação de calçados, muda para 153, e o período de estudo vai de 2006 a 2011.

O objetivo de utilizar as duas classificações, CNAE 1.0 e 2.0, é comparar se a retirada da 'fabricação de partes de calçados de qualquer material' do grupo 193, da CNAE 1.0, afetou os resultados em termos das desigualdades regionais. Os resultados dos cálculos são apresentados no Anexo H e Gráfico 58. O número de microrregiões estudadas variam de 245 a 295.

**Gráfico 58 - Índice de Desigualdades Regionais (Vw) por CNAE 1.0 e 2.0 nas microrregiões na fabricação de calçados – Brasil 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

A dinâmica do índice de desigualdades regionais pode ser dividida em duas etapas. Na primeira, entre 1994 e 1999, o Índice de Desigualdades Regionais aumentou em 17% devido ao crescimento do diferencial de remuneração, entre algumas microrregiões do estado do RS e as microrregiões emergentes dos estados do CE e da PB. Na segunda etapa, de 1999 a 2011, houve uma tendência de queda das desigualdades regionais, que poderia ser explicada pelo crescimento, em ritmo maior, da remuneração média das microrregiões dos estados do Ceará, da Bahia, do Sergipe e da Paraíba, em relação à remuneração média das microrregiões dos estados do RS e de SP, as mais atingidas pela realocação industrial.

A queda das desigualdades regionais, na segunda etapa antes referida, foi de 32% e se deve ressaltar que a maior diminuição nas desigualdades ocorreu entre 2004 e 2011. Além disso, cabe lembrar-se das seções anteriores que, nesse período, verificaram-se quedas nas exportações (Gráfico 31) e no pessoal ocupado

na fabricação de calçados (Gráfico 42). Porém, concomitantemente com isso, aconteceu um aumento na produtividade, a relação VTI/população assalariada ligada à produção, (Gráfico 42), e uma aproximação do salário médio anual real dos trabalhadores, da indústria de calçados, dos estados do RS e de SP, de um lado, e dos estados do Ceará, da Bahia e Paraíba, de outro (Gráfico 54).

A queda do Índice de Desigualdades Regionais - em nível de microrregiões, entre 2004 e 2011, calculado com dados da RAIS-MTE - confirma o resultado apresentado anteriormente no Índice de Gini - calculado com dados da PIA-IBGE, em nível de estados brasileiros, para o mesmo período (Tabela 28).

Analisando a dinâmica do Índice de Desigualdades Regionais (Gráfico 58), que apresentou uma queda de 21% entre 1994 e 2011, verifica-se que o comportamento do Vw foi semelhante ao do Índice de Gini (Tabela 28). Ambos constataram um movimento de piora das desigualdades entre 1996 e 2004 e melhora no segundo momento, entre 2004 e 2010. Porém no período de 1995 a 2010, os dois indicadores apresentam uma diminuição das desigualdades<sup>140</sup>.

Este é o principal argumento que confirma uma parte da hipótese<sup>141</sup> proposta. Os indicadores antes apresentados permitem ter a compreensão de que a realocação industrial verificada na indústria calçadista, entre 1994 e 2011, teve como resultado a redução das diferenças salariais, nessa indústria, tanto em nível de microrregiões (com dados da RAIS-MTE) como de estados da federação (com dados da PIA-IBGE).

Pode-se agregar ainda que, os Índices de Desigualdades Regionais, calculados usando as duas classificações antes referidas (CNAE 1.0 e CNAE 2.0), apresentaram uma diferença muito pequena, apenas 1,71%. Ou seja, a exclusão da atividade de fabricação de partes de calçados de qualquer material, do grupo 193 da CNAE 1.0, não alterou a dinâmica das desigualdades regionais.

Se a dinâmica do Índice de Desigualdades Regionais de todas as microrregiões do país mostrou uma diminuição das desigualdades regionais, o que

---

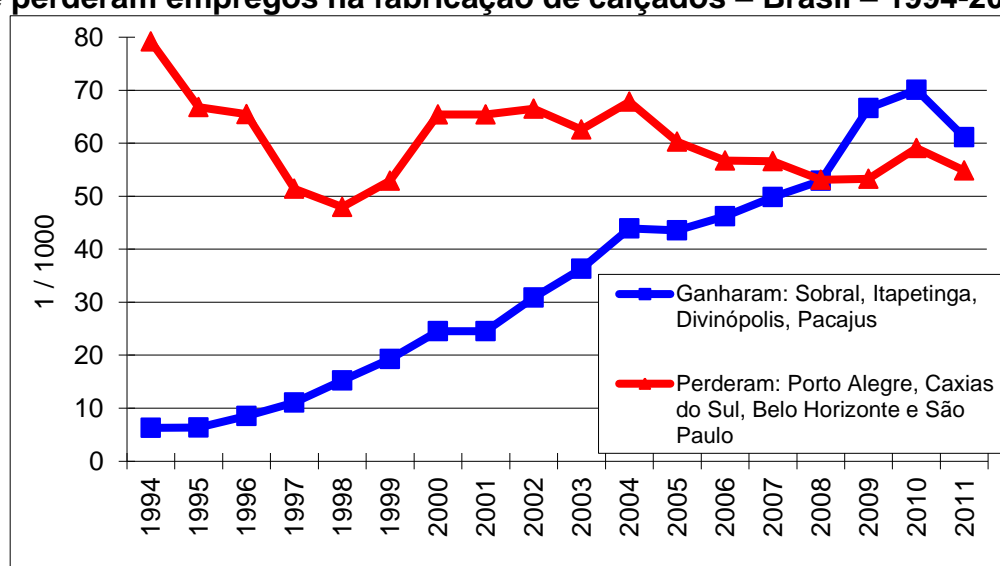
<sup>140</sup> Existe uma diferença de abrangência nos dois indicadores mencionados. O índice de Gini abrangeu toda a divisão 19 da CNAE 1.0, enquanto que o índice de desigualdades regionais foi calculado para a fabricação de calçados e a fabricação de calçados de couro.

<sup>141</sup> “A realocação industrial ocorrida no setor coureiro-calçadista provocou uma desconcentração produtiva regional, em termos de empregos, favorável à região nordeste. Ao longo do tempo, com o crescimento da produção, os salários reais da região nordeste cresceram em termos reais. Nas regiões centro e sul do país, a realocação de empresas não permitiu um crescimento dos salários reais. Em consequência as desigualdades regionais no setor coureiro-calçadista diminuíram no período de estudo” (RONDINEL, 2011). O conceito de desigualdades regionais utilizado nesta pesquisa se refere a disparidades nos padrões de vida, resultantes de desigualdades na renda, neste caso dos salários.



teria ocorrido com os salários nas microrregiões que mais ‘ganharam’ e ‘perderam’ empregos na indústria de calçados? No Gráfico 59, apresenta-se a evolução do número de empregos nas microrregiões, que ‘mais ganharam’ e ‘mais perderam’ empregos, na fabricação de calçados; e no Gráfico 60, mostra-se a remuneração média real ponderada<sup>142</sup> nos dois grupos de microrregiões já mencionados.

**Gráfico 59 - Número de empregos nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

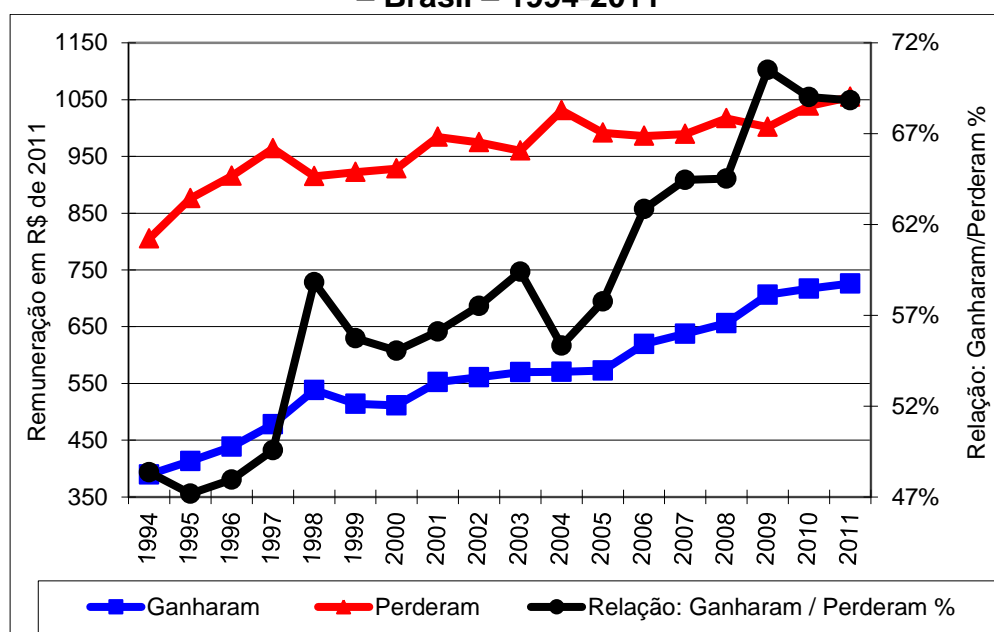
O período dos Gráficos 59 e 60 pode ser separado em três subperíodos. No primeiro, de 1994 a 1998, observa-se que cai o nível de emprego nas microrregiões que ‘mas perderam’ e aumenta naquelas que ‘mais ganharam’. A remuneração média real ponderada cresce nos dois grupos de microrregiões, porém num ritmo maior no grupo das que ‘mais ganharam’. Tendo em vista isso, o diferencial de remuneração cai entre os dois grupos em quase 13%.

No segundo período, de 1998 a 2004, nas microrregiões que ‘mais ganharam’ o nível de emprego continua em ascensão, e nas que ‘mais perderam’ se observa uma recuperação, porém sem voltar ao nível de emprego de 1994 (80 mil empregos). As remunerações médias reais continuam crescendo, porém mais ou menos no mesmo ritmo. Em face disto, o diferencial de remuneração entre os dois grupos permanece no mesmo nível.

<sup>142</sup> A remuneração média real foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião. As microrregiões que ‘mais ganharam’ são: Sobral-CE, Itapetinga-BA, Divinópolis-MG e Pacajus-CE. As que ‘mais perderam’ são: Porto Alegre-RS, Caxias do Sul-RS, Belo Horizonte-MG e São Paulo-SP.

No terceiro período, entre 2004 e 2011, quando houve o declínio das exportações brasileiras de calçados para os EUA, o nível de emprego nas microrregiões que ‘mais perderam’ caiu em torno de 20 mil empregos e nas microrregiões que ‘mais ganharam’ aumentou, aproximadamente, numa quantia equivalente. A remuneração das microrregiões que ‘mais ganharam’ cresceu num ritmo maior do que o verificado nas microrregiões que ‘mais perderam’, decorrente disso, as diferenças de remuneração entre esses dois grupos de microrregiões cai em 15%.

**Gráfico 60: Remuneração média real ponderada nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Em síntese, no período de 1994 até 2011, a relação entre a remuneração média real ponderada das microrregiões que ‘mais ganharam’ e ‘mais perderam’ empregos passou de 48% para 69%. Mesmo com esta melhora, os salários nas microrregiões de menores salários são ainda quase 30% inferiores. Em face deste diferencial e tendo em vista que a produtividade, medida pela relação VTI/população assalariada ligada à produção, e os custos das operações industriais<sup>143</sup> se mostram menores em alguns estados, sobretudo do nordeste do país, haveria ainda espaço para a continuidade do fluxo de realocização industrial, porém num ritmo menor, de

<sup>143</sup> A relação VTI/ população assalariada ligada à produção e o custo das operações industriais foram discutidos na seção 4.3, a produção na indústria coureiro-calçadista.

acordo com a tendência verificada no coeficiente de redistribuição anual (veja o Gráfico 55).

Passando para o segundo momento, na apresentação dos resultados sobre as desigualdades regionais, trata-se da classe de fabricação de calçados de couro. Esta foi a classe, dentro da fabricação de calçados, mais afetada com a retração das exportações para os EUA, principalmente de calçados femininos com cabedal de couro e procedentes do estado do RS.

Na Tabela 37 pode-se conferir que a classe de fabricação de calçados de couro, foi a que teve o maior saldo de 'ganho-perda' de empregos, no período 1994 a 2011.

**Tabela 37 - Ganho menos perda de empregos nas microrregiões por classes da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994/2011**

Classes da Divisão 19	Microrregiões Ganho - Perda
Fabricação de Calçados de Couro	77.916
Fabricação de Calçados de Plástico	43.762
Fabricação de Malas, Bolsas, Valises e Outros Artefatos para Viagem, de Qualquer Material	2.278
Fabricação de Outros Artefatos de Couro	-1.434
Curtimento e Outras Preparações de Couro	-2.000
Fabricação de Calçados de Outros Materiais	-4.600
Fabricação de Tênis de Qualquer Material	-15.341

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

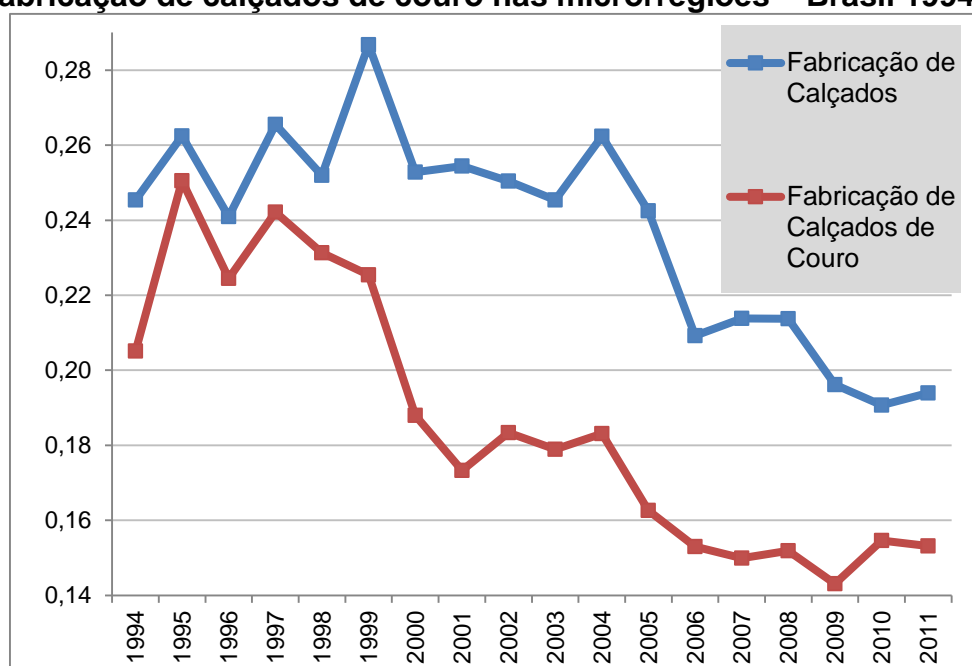
Ainda conforme a Tabela 37, em segundo lugar aparece a fabricação de calçados de plástico, embora tenha sido a classe que mais cresceu, em termos relativos, emprega menos trabalhadores que a fabricação de calçados de couro<sup>144</sup>. No extremo oposto, a classe de fabricação de tênis de qualquer material perdeu o

<sup>144</sup> Em 2011 a fabricação de calçados de plástico tinha 14% do total de empregos na fabricação de calçados do país. Em contraposição a fabricação de calçados de couro possuía uma fatia de 57% dos empregos.

equivalente a quase metade dos empregos que tinha em 1994. Como já foi mencionado anteriormente, isso reflete a mudança de hábitos de consumo e de aumento das importações, sobretudo de tênis esportivos de marca.

Na fabricação de calçados de couro, também foi calculado o Índice de Desigualdades Regionais (Vw), para todas as microrregiões, entre 210 e 260. Os resultados são apresentados no Anexo I e Gráfico 61.

**Gráfico 61 - Índice de Desigualdades Regionais na fabricação de calçados e na fabricação de calçados de couro nas microrregiões – Brasil 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

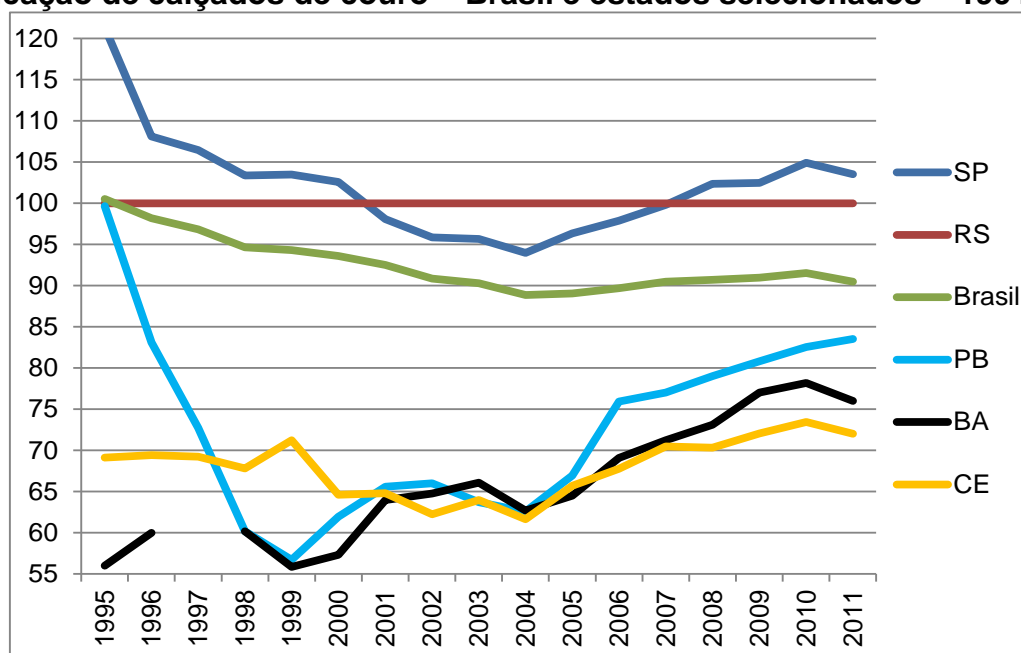
Os resultados do Gráfico 61 evidenciam que nas duas séries de Vw a tendência é semelhante, ou seja, uma diminuição das desigualdades regionais. Entretanto, a série de calçados está acima da série de calçados de couro, o que indica que as desigualdades salariais caíram mais nos calçados de couro. Também se pode verificar que nos calçados de couro, a queda das desigualdades começa em 1995, portanto, anterior à queda registrada nos calçados, a qual ocorreu a partir do ano 2000. Além disso, entre 1994 e 1998 há um diferencial médio de 10%, entre os índices de desigualdades das duas séries. Já entre 2007 e 2011, esse diferencial chega a 34%. Em síntese, de 1994 a 2011 as desigualdades regionais caíram em 25% na fabricação de calçados de couro e 21% na fabricação de calçados.

A dinâmica do índice de desigualdades regionais, entre 1994 e 2011, na fabricação de calçados de couro, permite reafirmar a inferência, apresentada

anteriormente, de que a realocação industrial possibilitou a queda das desigualdades regionais, também entre as microrregiões na fabricação de calçados de couro.

Com a diminuição do Índice de Desigualdades Regionais na fabricação de calçados de couro, o que teria ocorrido com os salários entre os estados no Brasil? No Gráfico 62 se apresenta a evolução dos números índices da remuneração média real<sup>145</sup>, de alguns estados selecionados e do Brasil, em relação ao estado do RS. Este último foi escolhido por ter sido o estado mais afetado pela realocação industrial e, também porque tinha em 1994 o maior volume de empregos na fabricação de calçados de couro.

**Gráfico 62 – Números índices<sup>(\*)</sup> (base RS=100) da remuneração média real na fabricação de calçados de couro – Brasil e estados selecionados – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Nota: (\*) O dado do estado da Bahia de 1997 foi excluído por ser totalmente distorcido. De qualquer forma esse dado não é representativo porque o nível de emprego começa a crescer, nesse estado, somente em 1999.

A remuneração média do Brasil cai em relação aquela do estado do RS, pela realocação de empresas de calçados de couro, dos estados do RS e SP para os estados do CE, BA e PB. Isto deve ter contribuído para melhorar a competitividade das empresas locais, entretanto não no patamar suficiente para manter as exportações, mas sim para recompor as taxas de lucro, pelo aumento da mais-valia relativa, em face dos menores custos salariais que passaram a ter as empresas.

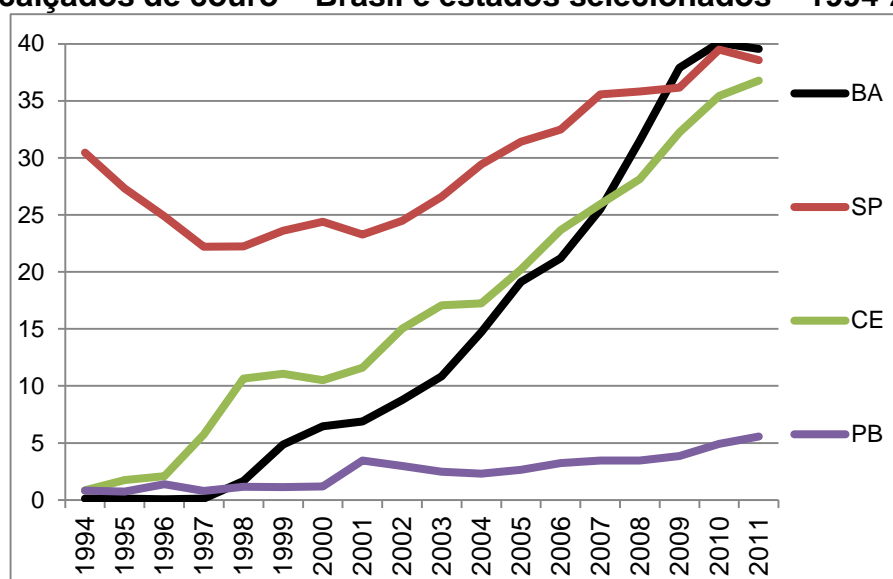
<sup>145</sup> Os números índices foram calculados com a remuneração média real de cada série, atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE.

No Gráfico 62, também pode-se notar que, entre 1995 e 1999, o diferencial de salários aumenta entre o RS e os estados de CE, BA e PB. Entretanto, a partir de 1999 conforme ocorre a realocização industrial, na fabricação de calçados de couro, há uma tendência à diminuição do diferencial de salários entre os estados antes mencionados. Veja ainda que em 2011 o diferencial de remuneração entre o estado de RS e os estados de CE e BA permanece no patamar de 26%. Isso poderia ser um indicativo de que a realocização industrial poderá continuar ocorrendo.

No caso do estado de SP, entre 1995 e 2004, diminui sua remuneração média em relação ao estado de RS. Nesse período houve grande deslocamento de empregos para os estados de PB, CE e BA. Porém, a partir de 2004 seu patamar de remuneração média real passa a aumentar com o crescimento econômico do país.

Em relação à evolução dos empregos nos estados na fabricação de calçados de couro, verifica-se no Gráfico 63, que os crescimentos mais expressivos foram nos estados do Ceará e da Bahia, em termos relativos ao estado do Rio Grande do Sul.

**Gráfico 63 - Números índices (RS=100) do número de empregos na fabricação de calçados de couro – Brasil e estados selecionados – 1994-2011**



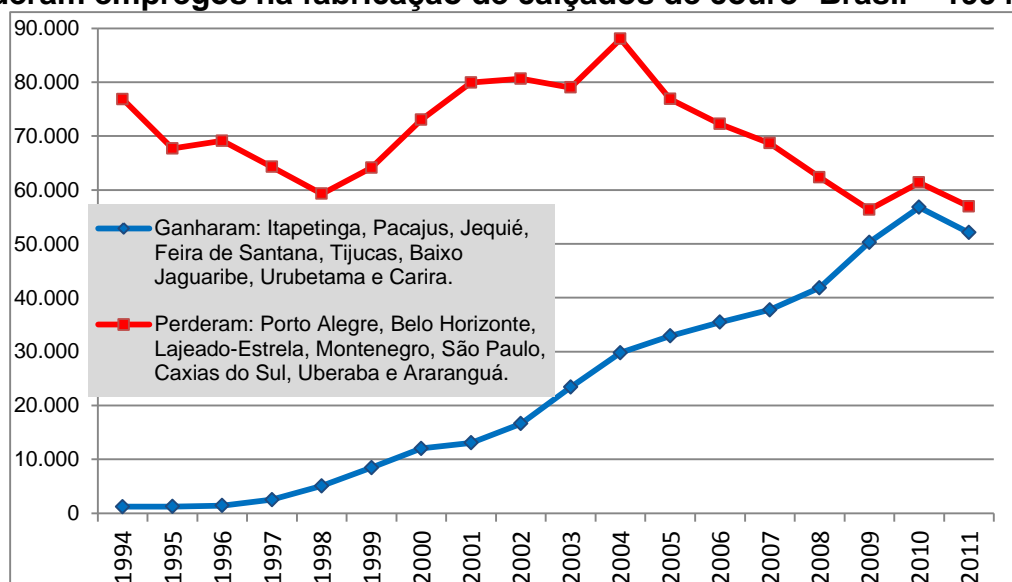
Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

O maior crescimento relativo no volume de empregos deu-se nos estados do CE e da BA, que de um índice de quase zero em 1994, chegam a quase 38 em 2011 (veja o Gráfico 63). Sem dúvida, na fabricação de calçados de couro quem mais perdeu espaço foi estado do RS. Segundo dados do PDET-MTE (2013) entre 1994 e 2011, o RS passou de um *share* de 65% para 39% dos empregos. Já o estado de SP também perdeu, sua fatia passou de 20% para 15%. Finalmente, os grandes

receptores de empregos foram os estados da BA e do CE que, em 2011, chegaram a ter 15,4% e 14,3%, respectivamente, do total de empregos nacionais.

Após explicar o que aconteceu com os salários nos estados, na fabricação de calçados de couro, agora é a vez de apresentar qual foi a dinâmica dos salários nas microrregiões, utilizando os dados que serviram para calcular o Índice de Desigualdades Regionais. Nos Gráficos 64 e 65, mostra-se a evolução do número de empregos e da remuneração média real, nas microrregiões que ‘mais ganharam’ e ‘mais perderam’ empregos, na fabricação de calçados de couro.

**Gráfico 64 – Número de empregos nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados de couro- Brasil – 1994-2011**



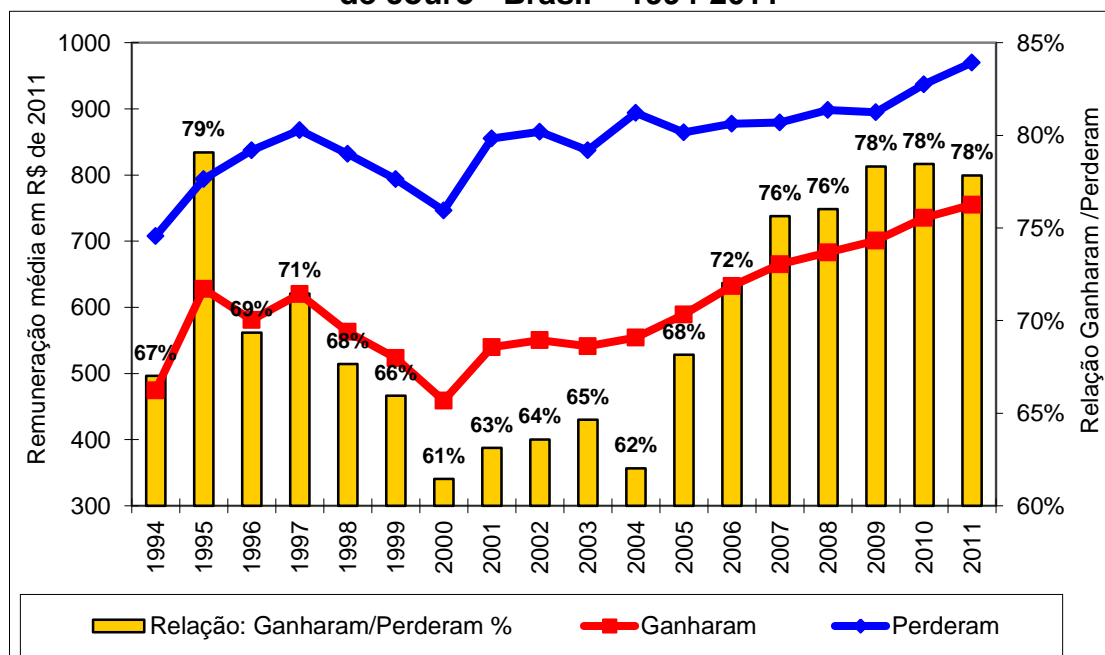
Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

A maioria das microrregiões que ‘mais ganharam’ empregos, na fabricação de calçados de couro, estão localizadas na região Nordeste do país. E as que ‘mais perderam’ se situam no Centro-Sul do país. Essas localizações são mais ou menos coincidentes com as dos grupos que ‘mais ganharam’ e ‘mais perderam’ empregos na fabricação de calçados.

Entre 1994 e 2000 houve uma tendência à queda real da remuneração média tanto nas microrregiões que ‘mais ganharam’ quanto nas que ‘mais perderam’ empregos (veja o Gráfico 65). Isto foi influenciado pela queda no país na produção de calçados de couro, que se refletiu na diminuição no volume de empregos, que passou de 157 mil, em 1994, para 134 mil, em 1998, segundo dados do Anexo J. Na sequência, entre 2000 e 2004 houve uma recuperação do nível de emprego no país. O número de empregos pulou de 172 mil, em 2000, para 231 mil, em 2004 (veja o

Anexo J). Nesse contexto a remuneração real volta a crescer em ambos os grupos de microrregiões analisadas.

**Gráfico 65 – Remuneração média real ponderada<sup>(\*)</sup> nas microrregiões que mais ganharam e perderam empregos na fabricação de calçados de couro - Brasil – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Nota: (\*) Esta remuneração foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião. As microrregiões que 'mais ganharam' empregos são: Itapetinga, Pacajus, Jequié, Feira de Santana, Tijucas, Baixo Jaguaribe, Urubetama e Carira. As que 'mais perderam' empregos são: Porto Alegre, Belo Horizonte, Lajeado-Estrela, Montenegro, São Paulo, Caxias do Sul, Uberaba e Araranguá.

Finalmente, de 2004 a 2011 as microrregiões que 'mais perderam' empregos extinguíram quase 30 mil empregos. Nesse mesmo período as remunerações de ambos os grupos de microrregiões crescem, porém em ritmo diferenciado. Em consequência disso, a relação entre a remuneração das microrregiões que 'mais ganharam' e 'mais perderam' empregos, passa de 62%, em 2004, para 78%, em 2011. Desse modo, houve uma aproximação nas remunerações, mas ainda se mantém um diferencial de 22% entre os dois grupos de microrregiões em 2011.

Deve-se ressaltar que, na fabricação de calçados de couro, a relação entre a remuneração das microrregiões que 'mais ganharam' e 'mais perderam empregos' é maior do que a mesma relação calculada para a fabricação de calçados (veja o Gráfico 59). No final do período de pesquisa, em 2011, a referida relação era de 69% na fabricação de calçados, e de 78% na fabricação de calçados de couro. Isso pode ser um indicativo de espaço para novas realocações.



#### 4.7 A dinâmica dos empregos e salários no contexto da realocização industrial

O objetivo desta seção é discutir o comportamento dos empregos e salários na indústria coureiro-calçadista, dando uma ênfase à fabricação de calçados de couro, pelos motivos já mencionados anteriormente.

A ideia é estabelecer relações entre o nível de remuneração real, a variação do volume de emprego e o diferencial salarial tanto nas microrregiões (entre microrregiões ganhadoras e perdedoras de empregos) quanto nos estados, visando ilustrar como ocorreu a realocização industrial no período de 1994 a 2011.

Esse período de pesquisa foi separado aqui em três momentos. O primeiro vai de 1994 a 1998. O segundo de 1998 a 2004 e o terceiro de 2004 a 2011 (veja o Anexo K). Os anos de 1994 e 2011 são os anos inicial e final do período de estudo. O ano de 1998 foi escolhido porque, a partir do ano subsequente, verifica-se uma recuperação do volume de empregos, que se estende até o ano de 2004. O ano de 2004 foi selecionado porque, nesse ano, inicia o declínio das exportações de calçados para os EUA, que teve como consequência a retração no nível de emprego, principalmente no estado do RS, como já referido em seções anteriores.

Os três períodos, antes mencionados, têm algumas características do ponto de vista das demandas interna e externa. Na Tabela 38, mostra-se a variação percentual do número de empregos ocorrida nesses períodos.

No primeiro período, 1994-1998, o Brasil retrai em 14% o número de empregos, num cenário de contração nos cenários interno e externo. Na demanda interna, a variação real do consumo das famílias<sup>146</sup> caiu de 7,4% em 1994 para -0,72% em 1998. Na demanda externa, houve uma pequena retração nas exportações de 5% entre 1994 e 1998<sup>147</sup> (veja o Gráfico 24). Em síntese, a contração da produção, no período antes referido, parece ter sido motivada mais por fatores internos do que externos. Nesse contexto, era necessário produzir mais barato e nesse ajuste, perderam os estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul e ganharam os estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba.

No segundo período, de 1998 a 2004, temos a combinação de demandas interna e externa favoráveis. O consumo das famílias se recupera e cresce 1,3% ao ano em média e nas exportações também há uma recuperação num cenário

---

<sup>146</sup> Os dados nos três períodos são das Contas Nacionais do IBGE. IPEADATA (2013)

<sup>147</sup> Já se tinha mencionado na seção 4.1 que, entre 1984 e 2004, as exportações cresceram apenas 0,4% ao ano.

favorável. O crescimento do número de empregos continuou favorecendo os estados da região nordeste do país vis-à-vis os estados do RS e de SP.

**Tabela 38 - Variação (em %) do número de empregos na fabricação de calçados de couro por períodos para o Brasil e estados selecionados - 1998/1994, 2004/1998, 2011/2004**

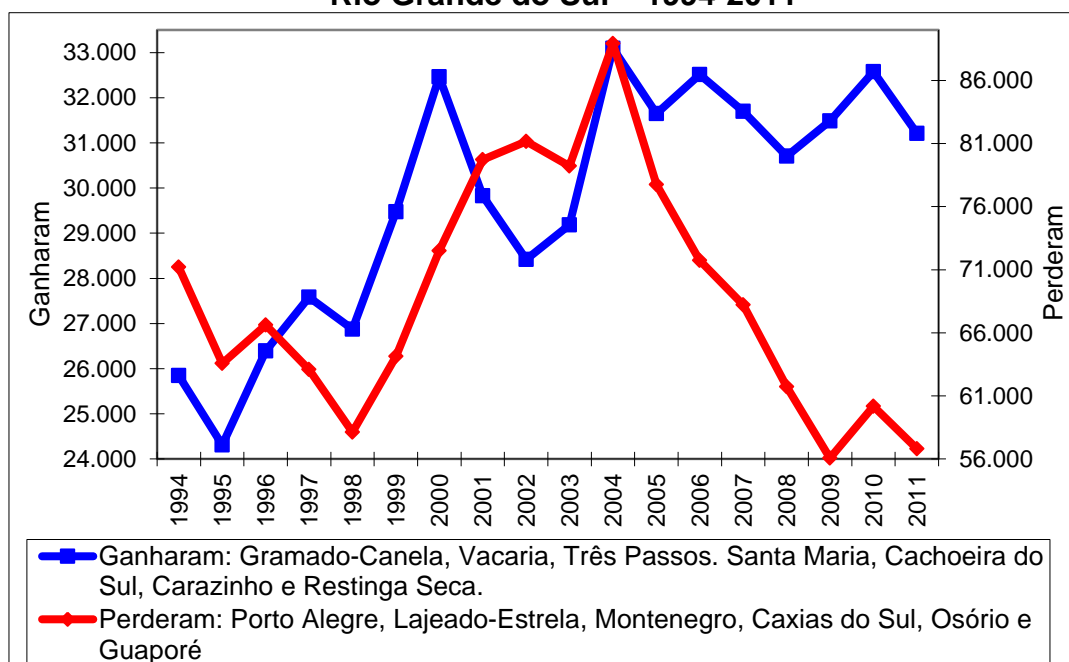
País e estados	Variação percentual no período		
	1998 / 1994	2004 / 1998	2011 / 2004
BRASIL	-14%	72%	2%
RS	-13%	45%	-29%
SP	-36%	92%	-7%
CE	1071%	135%	52%
BA	959%	1190%	91%
PB	23%	188%	71%

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Finalmente, no terceiro período, de 2004 a 2011, a demanda interna foi favorável e a externa desfavorável. O consumo das famílias cresceu 5,1% ao ano impulsionado pela maior crescimento do PIB e por políticas federais de estímulo do consumo. Em contraposição, as exportações caíram como já exposto na seção 4.1 e mostrado no Gráfico 24. Dai conclui-se que o crescimento da demanda interna conseguiu sustentar a queda na demanda externa, decorrente disso o número de empregos no país permaneceu quase no mesmo patamar. Entretanto, a realocação industrial continuou atingindo com mais força o estado do Rio Grande do Sul.

Definidos os três períodos, a seguir se faz uma análise dos estados mencionados na Tabela 38, iniciando com o Rio Grande do Sul. No primeiro período, entre 1994 e 1998, o Brasil perdeu aproximadamente 23 mil empregos (veja o Anexo K). No mesmo período no estado do RS se extinguiram em torno de 13 mil empregos, sendo que nas microrregiões do RS, que 'mais perderam', foram 13 mil empregos e nas que 'mais ganharam' houve um acréscimo de mil empregos (veja o Gráfico 66). Disso se deduz que a maioria dos empregos que foram extintos nas microrregiões que 'mais perderam', não migraram dentro do próprio Estado - o que caracterizaria uma migração intraestadual - mas foram para outras microrregiões, principalmente dos estados do CE e da BA.

**Gráfico 66 - Número de empregos nas microrregiões(\*) que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – Rio Grande do Sul – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Nota: (\*) Estas microrregiões representam, em média, 96% dos empregos na fabricação de calçados de couro do estado de Rio Grande do Sul.

Em relação à remuneração média real nas microrregiões que ‘mais perderam’ e ‘mais ganharam’ emprego, no estado do RS, observa-se no Gráfico 67 que diferença de remuneração - entre as microrregiões referidas do estado do RS - oscila entre 7% e 13% (de 1994 a 1998) com tendência, até 2011, de aproximação entre essas remunerações.

No segundo período, de 1998 a 2004 o Brasil ganhou 97 mil empregos. Nesse período o estado do RS ganhou 40 mil empregos. Os dois grupos estudados tiveram expansão dos empregos. Em relação às remunerações entre os dois grupos de microrregiões estudadas, houve uma aproximação, com o que diminui o diferencial da remuneração de 10% em 1998 para 8% em 2004.

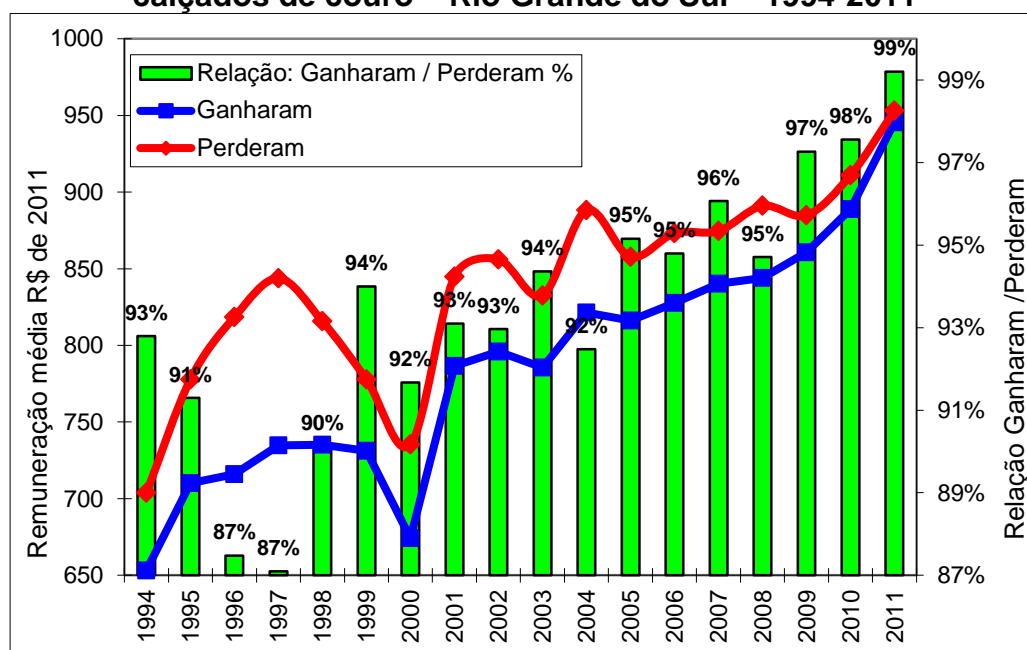
Finalmente, no intervalo de 2004 a 2011 no Brasil, o número de empregos oscilou em torno de 226 mil empregos, com uma variação muito pequena<sup>148</sup>. Nesse período o estado do RS suprimiu 37 mil empregos. As microrregiões que ‘mais perderam’ empregos tiveram um corte de aproximadamente 32 mil ocupações e as que, ‘mais ganharam’ empregos, também perderam, porém muito menos, apenas dois mil trabalhadores.

<sup>148</sup> O coeficiente de variação do número de empregos do Brasil foi de 3,5% no período referido.

Considerando que, de 2004 a 2011, o país manteve mais ou menos estável o número de empregos e que o estado do RS perdeu 37 mil empregos, pode-se inferir que houve a realocação dessas ocupações para outras microrregiões do país. Como se mostra, mais adiante, essas ocupações, na maior parte, realocalizaram-se para microrregiões dos estados do CE, da BA e da PA.

Em relação ao diferencial de remuneração entre as microrregiões estudadas houve uma aproximação maior, chegando esse diferencial a apenas 1% no ano de 2011. Assim o diferencial de salários não justificaria mais a ocorrência de migrações inter-regionais no estado do RS. Frente a isso, a exploração de mais-valia relativa somente poderá ser conseguida em outros espaços, nos quais compense a realocação industrial na procura de menores custos na força de trabalho.

**Gráfico 67 - Remuneração média real ponderada<sup>(\*)</sup> nas microrregiões que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – Rio Grande do Sul – 1994-2011**



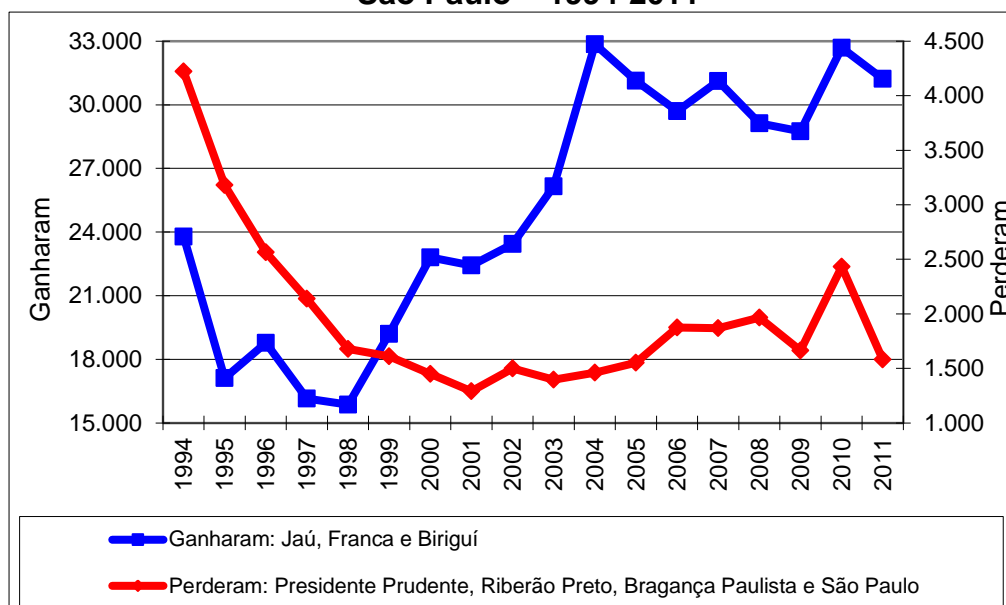
Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Nota: (\*) Esta remuneração foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião.

Passando para o caso do estado de São Paulo. Entre os anos de 1994 a 1998 no Brasil foram eliminados em torno de vinte e três mil empregos, como foi mencionado anteriormente. No estado de São Paulo essa perda foi de aproximadamente onze mil empregos. Em termos relativos, no estado de São Paulo ocorreu uma extinção maior de empregos do que no estado do RS. Em adição a isto, tanto nas microrregiões do estado de São Paulo que 'mais perderam empregos'

quanto nas que ‘mais ganharam’ houve uma redução de vagas, tendo chegado a duas mil e quinhentas e oito mil vagas, nessa ordem, nas microrregiões antes referidas (veja o Gráfico 68). Desse modo, houve retração de empregos nos dois grupos de microrregiões. Isso ocorreu porque São Paulo era o estado que, na época, tinha os maiores salários do Brasil na fabricação de calçados de couro, conseqüentemente, a realocização industrial teve uma maior incidência nesse lugar. Deve-se lembrar de que o estado de São Paulo desde 1985 vinha perdendo espaço na distribuição relativa dos empregos, por estados, na fabricação de calçados (veja a Tabela 29).

**Gráfico 68 - Número de empregos das microrregiões(\*) que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – São Paulo – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

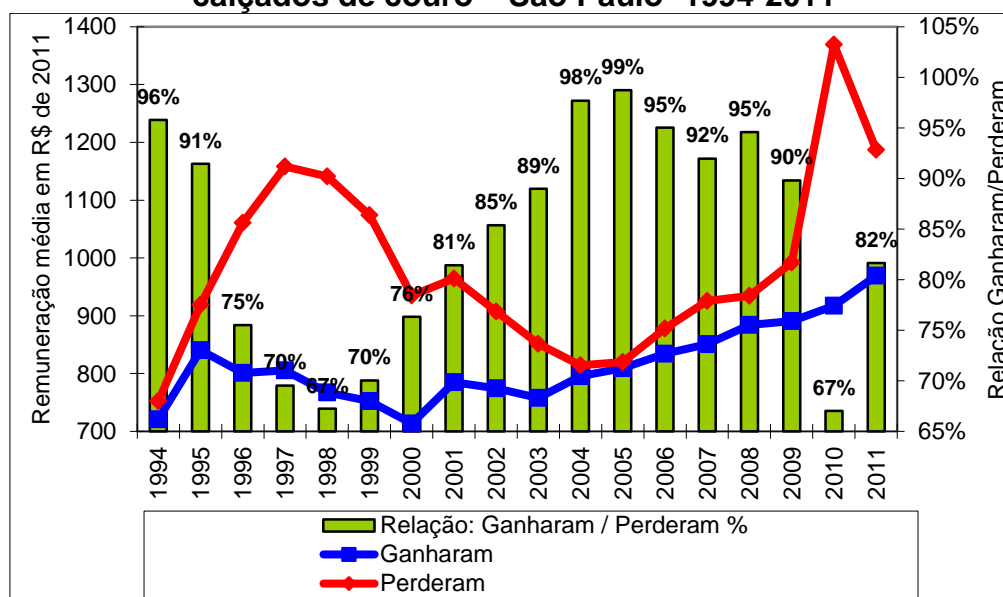
Nota: (\*) Estas microrregiões representam em média 90% dos empregos na fabricação de calçados de couro do estado de SP.

Em relação à remuneração média real das microrregiões, no estado de SP, de 1994 a 1998, observa-se o mesmo comportamento do estado do RS. As microrregiões que ‘mais perderam’ empregos apresentam uma remuneração maior do que as microrregiões que ‘mais ganharam’. A diferença de remuneração entre os dois grupos aumentou, chegando a 33% em 1998 (veja o Gráfico 69).

No segundo momento, de 1998 a 2004, o estado de São Paulo expandiu o número de trabalhadores em dezoito mil. O grupo de microrregiões que ‘mais ganhou’ empregos conseguiu um crescimento de aproximadamente dezessete mil vagas. Já o grupo que ‘mais perdeu’ empregos se manteve, aproximadamente, no

mesmo patamar de ocupações. Em relação às remunerações nos dois grupos de microrregiões, houve uma aproximação. Com isso o diferencial entre as remunerações caiu a quase zero em 2004, esse fato foi decorrente da maior queda da remuneração das microrregiões que 'mais perderam' empregos e apresentavam salários relativos maiores.

**Gráfico 69 - Remuneração média real ponderada nas microrregiões que mais ganharam e mais perderam empregos na fabricação de calçados de couro – São Paulo -1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).  
Nota: (\*) Esta remuneração foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião.

Já no terceiro e último período, de 2004 a 2011, o Brasil manteve seu nível de empregos no mesmo patamar. Nesse período, o estado de São Paulo também sustentou seu nível de emprego em torno de trinta e seis mil trabalhadores e as microrregiões estudadas também apresentaram uma estabilidade semelhante. No que se refere ao diferencial de remuneração entre as microrregiões estudadas houve uma diferenciação maior que chegou a 18% em 2011. Isto provavelmente influenciado por uma disputa por trabalhadores num momento de elevação da produção.

Em síntese, comparando o caso do estado de São Paulo com o do estado Rio Grande do Sul, no estado de São Paulo o ajuste espacial foi maior do que no estado Rio Grande do Sul, de 1994 a 1998. Esse ajuste parece ter sido mais vinculado à contração demanda doméstica, do que a problemas na demanda externa, sendo que São Paulo produzia, na época, mais calçados masculinos, comercializados no

mercado interno. Além disso, o estado de São Paulo apresentava, nesse momento, os maiores salários relativos do país. A seguir, de 2004 a 2011, ocorreu o inverso. A realocização Industrial foi maior no estado do Rio Grande do Sul do que no de estado de São Paulo, em termos relativos, porque essa realocização foi causada pela contração da demanda externa, principalmente dos Estados Unidos, em calçados femininos, a especialidade em exportação do estado de Rio Grande do Sul.

Em relação ao nível da remuneração das microrregiões do estado de São Paulo, que 'mais ganharam' empregos, esse nível foi se aproximando, entre 1994 e 2011, do correspondente àquelas microrregiões equivalentes do estado do Rio Grande do Sul. Pouco a pouco as remunerações do estado de SP foram convergindo com as do estado do RS.

Depois de analisar os casos dos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo, chega-se aos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba, que foram os três mais beneficiados com o processo de realocização industrial ocorrido entre 1994 e 2011.

Os três estados, antes mencionados, apresentaram avanços significativos na participação relativa na quantidade de empregados na fabricação de calçados de couro. Essa participação evoluiu de 1%, em 1994, para 9%, em 1998, 19%, em 2004 e 32%, em 2011. Em dezoito anos, esses estados conseguiram atrair, para o território de suas microrregiões, quase um terço dos empregos - existentes no país em 2011- na fabricação calçados de couro. Esses empreendimentos industriais antes de ocorrer a realocização industrial estavam localizados, principalmente, nas microrregiões que "mais perderam" empregos, do estado do RS e, secundariamente, nas microrregiões de idêntica característica do estado de SP.

Nos três momentos que já foram definidos anteriormente, os estados do Ceará, da Bahia da Paraíba receberam empreendimentos industriais, na fabricação de calçados de couro, que foram significativos do ponto de vista absoluto (veja a Tabela 39). Enquanto, de 1994 a 1998, foram suprimidos 23.772 empregos nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo, nos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba foram criados 10.118 novos empregos. No outro período, de 2004 a 2011, foram cortados 39.705 empregos nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo e nos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba foram abertas 30.679 novas vagas para trabalhadores. Como se pode observar, de um lado, tem-se a ocorrência do

encarecimento relativo da produção<sup>149</sup> em alguns espaços (as microrregiões do RS e de SP) e, de outro, o surgimento de novos espaços (as microrregiões do CE, da BA e da PB) que passam a viabilizar a continuidade da acumulação de capital. Isto na definição de Salama (1999) caracteriza uma realocação industrial.

**Tabela 39 - Variação absoluta do número de empregos na fabricação de calçados de couro por períodos para os estados selecionados – 1994-1998, 1998-2004, 2004-2011**

Estados	Variação absoluta do número de empregos		
	1994-1998	1998-2004	2004-2011
RS	-12.715	39.780	-37.100
SP	-11.057	18.081	-2.605
RS+SP	-23.772	57.861	-39.705
CE	8.602	12.677	11.417
BA	1.324	17.396	17.159
PB	192	1.935	2.103
CE+BA+PB	10.118	32.008	30.679

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

No período de 1998 a 2004, houve uma expansão dos empregos, tanto nos estados de (RS+SP) quanto nos estados de (CE+BA+PB). Porém, como mostrado na Tabela 38, o ritmo de crescimento relativo foi maior no grupo de estados (CE+BA+PB) quando comparados com o grupo de (RS+SP).

Os estados que mais atraíram novos empregos, em termos relativos, de 1994 e 2011, foram os do Ceará e a da Bahia e, em menor proporção, o da Paraíba. O estado do Ceará foi o primeiro a se expandir, entre 1994 e 1998, e nesse período aumentou seu número de empregos no equivalente a dez vezes do estoque de empregos existente em 1994. Num segundo momento, entre 1998 e 2004, o estado da Bahia teve, também, uma expansão equivalente a dez vezes. O maior crescimento no volume de trabalhadores do estado da Paraíba ocorreu de 1998 e 2004, quando triplicou seu número de empregos. Finalmente, de 2004 a 2011, o número de empregados aumentou em 100% no estado da BA, 66% no estado da PB e 50% no estado do CE. (Veja os anexos K, L e M)

<sup>149</sup> Foi mostrado no Gráfico 50, página 230, que a relação Salários/VTI era maior nos estados de SP e do RS, em termos relativos, aos estados do CE, da BA e da PB. Também no Gráfico 52, página 232, foi exposto que o custo das operações industriais por trabalhador era menor, em média, nos estados do CE, da BA e da PB em relação aos estados de RS e SP.

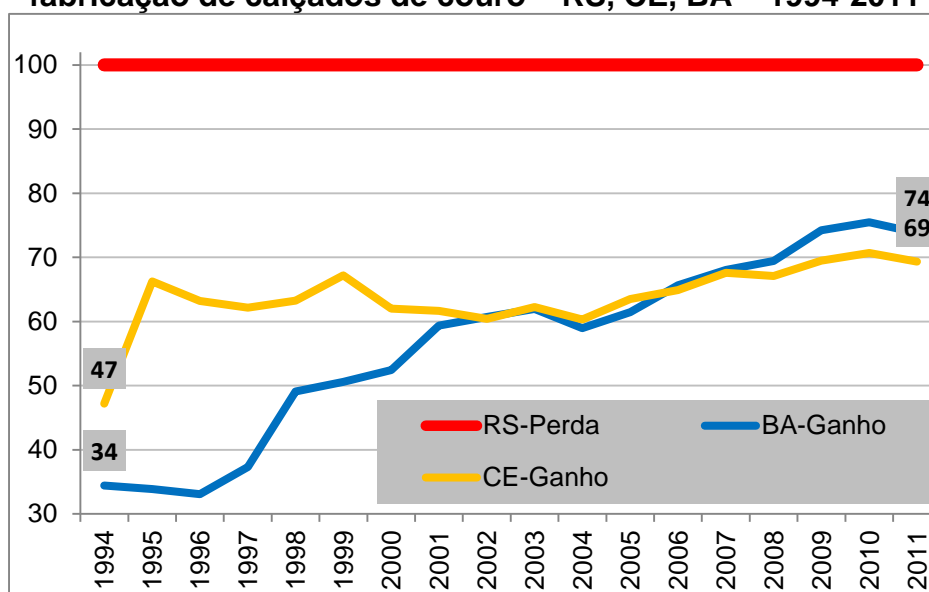


Em relação à remuneração média real nas microrregiões dos estados (CE+BA+PB), conforme houve a elevação dos empregos o nível da remuneração real foi crescendo. Entretanto, os patamares salariais existentes em 2011 ainda poderiam permitir a continuidade da atração de empregos em função do diferencial de salários, isso sem considerar as diferenças já apontadas nos custos das operações industriais e na relação salários/VTI.

Concluída a discussão sobre os estados da federação selecionados (RS, SP, CE, BA e PB) e nas microrregiões que ‘ganharam’ e ‘perderam’ empregos nesses estados; apresentam-se os resultados do comparativo do ‘diferencial de remuneração’ entre as microrregiões do RS que tiveram ‘perda’ de empregos e as microrregiões de outros estados que tiveram ‘ganho’ de empregos. (Veja o Gráfico 70).

Nas microrregiões do estado do CE que tiveram ‘ganho’ de empregos, o número índice da remuneração relativa passou de 47 para 69, de 1994 a 2011, respectivamente. Isso indica que houve uma aproximação entre as remunerações, das microrregiões que tiveram ‘ganho’ de empregos no estado do CE e das microrregiões que mais perderam empregos no estado do RS (RS-Perda). Porém ainda o diferencial de remuneração entre os grupos mencionados ainda é elevado, 31% em 2011.

**Gráfico 70 – Números índices (base RS-Perda=100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro – RS, CE, BA – 1994-2011**

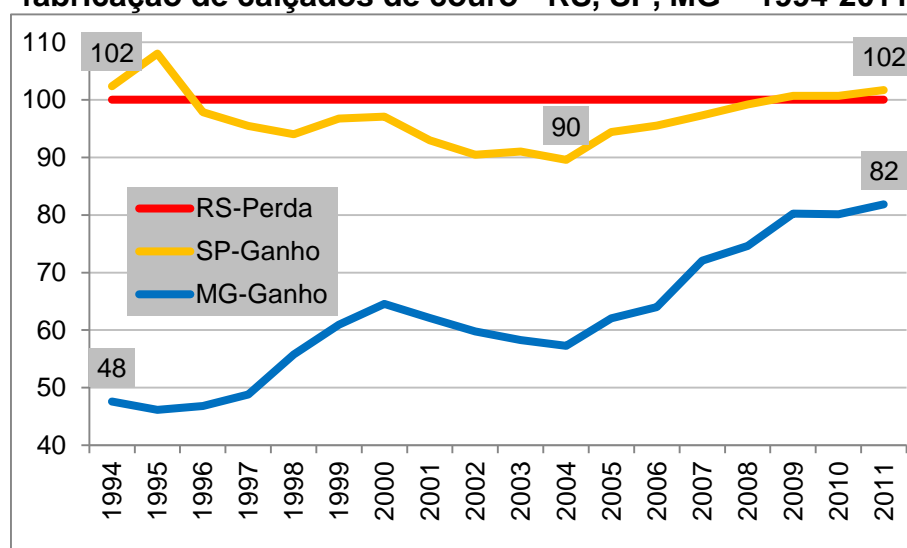


Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Nas microrregiões do estado da Bahia que tiveram ‘ganho’ de empregos, o índice referido anteriormente evoluiu mais que o anterior. No Gráfico 70 se pode constatar que, de 1994 para 2011, esse índice passou de 34 para 74 (mais do que dobrou em termos relativos). Contudo, ainda está 26% abaixo da remuneração das microrregiões RS-Perda. Desse modo, tanto as microrregiões do grupo ‘CE-Ganho’ quanto as do grupo ‘BA-Ganho’, ainda têm um diferencial de remuneração que pode atrair novas realocações.

Passando a outro comparativo, entre a remuneração das microrregiões com maior ‘ganho’ de empregos, dos estados de SP e de MG, e a remuneração das microrregiões do estado do RS com maior ‘perda’ de empregos, observa-se que a situação de MG poderia ser favorável a novas realocações. Já as remunerações das microrregiões dos grupos, RS-Perda e SP-Ganho, estão quase no mesmo patamar. Porém, não são estados concorrentes, pois o estado de SP é mais especializado em calçados masculinos e o estado do RS em calçados femininos. (Veja o Gráfico 71).

**Gráfico 71 – Números índices (base RS-Perda = 100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro - RS, SP, MG – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Finalmente nos Anexos O e P se apresentam os índices da remuneração relativa das microrregiões com maior ‘ganho’ de empregos dos estados da PB e de SE, e também, das microrregiões de emergentes de Cachoeiro de Itapemirim-ES e Goiânia-GO. Nos quatro casos a evolução é semelhante ao das microrregiões dos

grupos de 'CE-Ganho' e 'BA-Ganho de empregos. Isso indica que essas microrregiões também poderiam ter um potencial para futuras realocações.

Para concluir esta seção, apresenta-se na Tabela 40 o resultado dos 'ganhos' e 'perdas' empregos, nas microrregiões do país, entre 1994 e 2011, em todas as classes da divisão 19 da CNAE 1.0 (preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados).

**Tabela 40 – Distribuição relativa dos empregos perdidos por microrregiões e classes da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil - 1994-2011**

Classes da Fabricação de Calçados e Total de empregos perdidos	Microrregiões - Estados das microrregiões							
	Porto Alegre RS	São Paulo SP	Caxias do Sul RS	Rio de Janeiro RJ	Belo Horizonte MG	Sorocaba SP	Pouso Alegre MG	Moji Mirim SP
Curtimento e Outras Preparações de Couro	20%							
Fabricação de Malas, Bolsas, Valises e Outros Artefatos para Viagem, de Qualquer Material		30%		12%				
Fabricação de Outros Artefatos de Couro		21%	18%	33%				
Fabricação de Calçados de Couro	40%	22%	29%	21%	86%			
Fabricação de Tênis de Qualquer Material	39%	19%	-13%			88%		
Fabricação de Calçados de Plástico	-23%		31%					
Fabricação de Calçados de Outros Materiais	24%	10%	28%	32%			84%	74%
Total de empregos perdidos	-16.955	-7.528	-5.617	-3.882	-3.540	-3.228	-2.919	-2.725

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Notas: 1) As oito microrregiões concentram 60% dos empregos perdidos entre 1994 e 2011;

2) Percentual com sinal negativo indica ganho de empregos; 3) A tabela inclui somente os percentuais mais significativos.

A expectativa por ocasião da elaboração do projeto de tese, era de que apenas as classes de fabricação de calçados de plástico e de outros materiais (principalmente de tecidos), tivessem se realocado das microrregiões, do Centro-Sul do país, para as microrregiões do Nordeste. Conforme os dados levantados a maior realocação industrial ocorreu na classe de fabricação de calçados de couro.

Como foi exposto anteriormente, a maior expansão de empregos, em termos absolutos, foi na fabricação de calçados de couro. De acordo com dados da Tabela

37, a classe de fabricação de calçados de couro foi a que apresentou o maior movimento líquido no saldo de 'ganho-perda' de empregos.

Enquanto nas microrregiões que 'mais perderam' empregos, na divisão 19 da CNAE 1.0, retraíam-se as vagas para trabalhadores na fabricação de calçados de couro, o oposto ocorria nas microrregiões que 'mais ganharam' empregos. Assim, entre 1994 e 2011, nas cinco microrregiões que 'mais perderam' empregos, houve retração de trabalho nesse tipo de calçados. Essa retração foi equivalente, em relação ao total de empregos perdidos na microrregião, a 40% na microrregião de Porto Alegre, 22% na de São Paulo, 29% na de Caxias do Sul, 21% na do Rio de Janeiro e 86% na de Belo Horizonte (Veja a Tabela 40)

Já nas oito microrregiões que mais ganharam empregos, entre 1994 e 2011, sete tiveram expansão de empregados na fabricação de calçados de couro. O percentual dos trabalhadores na fabricação de calçados de couro, em relação ao total de empregos 'ganhos' pela microrregião, pode ser assim discriminado: Itapetinga (100%), Divinópolis (18%), Pacajus (100%), Cariri (13%), Campina Grande (25%), Feira de Santana (37%) e Jequié (100%). Em síntese, pelos dados anteriores, houve três microrregiões com (100%) de expansão de empregos na fabricação de calçados de couro e, em contraposição, em apenas uma microrregião, Sobral, com (99%) de expansão na fabricação de calçados de plástico (veja a Tabela 41).

**Tabela 41 - Distribuição relativa do total de empregos ganhos por microrregiões e classes da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011**

Classes da Fabricação de Calçados e Total de empregos ganhos	Microrregiões - Estado da microrregião							
	Sobral CE	Itapetinga BA	Divinópolis MG	Pacajus CE	Cariri CE	Campina Grande PB	Feira de Santana BA	Jequié BA
Fabricação de Calçados de Couro		100%	18%	100%	13%	25%	87%	100%
Fabricação de Tênis de Qualquer Material			19%					
Fabricação de Calçados de Plástico	99%		14%		47%			
Fabricação de Calçados de Outros Materiais			48%		37%	75%		
Total de empregos ganhos	14.543	13.994	13.968	12.162	9.763	6.521	5.514	5.286

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Notas: 1) As oito microrregiões concentram 46% dos empregos gerados entre 1994 e 2011;

2) A tabela inclui somente os percentuais mais significativos

A fabricação de calçados de couro demanda mão de obra mais qualificada do que a fabricação de calçados de plástico, por isso, a expectativa era que a expansão nas microrregiões de menores remunerações relativas fosse na classe de fabricação de calçados de plástico. Entretanto, não foi assim. Isto seria mais uma evidência que as empresas que se realocalizaram, principalmente, para as microrregiões da região Nordeste e do estado de Minas Gerais, foram atrás de mão de obra mais barata.

Na microrregião que mais perdeu empregos, a microrregião de Porto Alegre, essa redução de vagas ocorreu nas seguintes classes: curtimento e outras preparações de couro (20%), fabricação de calçados de couro (40%), fabricação de tênis de qualquer material (39%) e fabricação de calçados de outros materiais (24%). Em contraposição, houve uma expansão de trabalho assalariado na fabricação de calçados de plástico, que poderia ser explicada pela migração, que ocorreu na indústria calçadista, para o uso de materiais plásticos e têxteis que, em termos relativos, são mais baratos que o couro (veja a Tabela 40).

Nas quatro microrregiões que mais perderam empregos – as microrregiões de Porto Alegre, de São Paulo, de Caxias e do Rio de Janeiro - houve eliminação de vagas nas seguintes classes da divisão 19 - Classificação Nacional de Atividades Econômicas 1.0: curtimento e outras preparações de couro, artefatos de viagem de qualquer material, fabricação de outros artefatos de couro, fabricação de calçados de couro, fabricação de tênis de qualquer material, fabricação de calçados de plástico e fabricação de calçados de outros materiais. Ou seja, a redução de empregos foi muito diluída nas várias classes da divisão 19 - Classificação Nacional de Atividades Econômicas 1.0. Em contraposição, entre as microrregiões que 'mais ganharam' empregos, quatro microrregiões foram em uma classe específica de calçados (os calçados de couro) e em duas microrregiões, Divinópolis-MG e Cariri-CE, apresentou-se um perfil de maior diversificação em vários tipos de calçados.

Os benefícios resultantes da realocização industrial foram mais importantes, em termos relativos, para as microrregiões que 'mais ganharam' empregos do que para as que 'mais perderam' empregos. A expressão numérica disso, em termos absolutos e relativos, é apresentada nas Tabelas 42 e 43. As microrregiões que 'mais ganharam' empregos conseguiram a grande maioria (entre 71% e 100%) de seu estoque de empregos em 2011, entre os anos de 1994 a 2011. Em duas microrregiões Itapetinga-BA e Pacajus-CE foram 100% dos empregos, em Feira de Santana-BA 98% e em Cariri-CE e Jequié-BA 96%.

**Tabela 42 – Número de empregos por microrregiões, anos e importância relativa do total de empregos ganhos por microrregião, nas microrregiões que mais ganharam empregos, na divisão 19-CNAE 1.0 - Brasil – 1994-2011**

Empregos	Microrregiões - Estado da microrregião							
	Sobral CE	Itapetinga BA	Divinópolis MG	Pacajus CE	Cariri CE	Campina Grande PB	Feira de Santana BA	Jequié BA
Número de empregos em 2004	2.966	5	3.958	0	422	2.659	121	236
Número de empregos em 2011	17.509	13.999	17.926	12.162	10.185	9.180	5.635	5.522
Empregos ganhos entre 1994 e 2011/ Empregos em 2011 em %	83%	100%	78%	100%	96%	71%	98%	96%

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Em contraposição nas microrregiões 'mais perderam' empregos (veja a tabela 43), a diminuição de vagas, nas cinco microrregiões que mais perderam empregos, variou entre 24% e 60% do estoque de trabalhadores que tinham em 1994. Nas outras três microrregiões a perda de ocupações foi quase total. Isto configura uma situação de realocação parcial em algumas microrregiões e o encerramento das atividades industriais em outras.

**Tabela 43 – Número de empregos por microrregiões, anos e importância relativa do total de empregos perdidos por microrregião, nas microrregiões que mais perderam empregos, na divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil - 1994 e 2011**

Empregos	Microrregiões - Estados das microrregiões							
	Porto Alegre RS	São Paulo SP	Caxias do Sul RS	Rio de Janeiro RJ	Belo Horizonte MG	Sorocaba SP	Pouso Alegre MG	Moji Mirim SP
Número de empregos em 2004	70.976	12.568	10.658	7.845	5.884	3.307	3.022	2.835
Número de empregos em 2011	54.021	5.040	5.041	3.963	2.344	79	103	110
Empregos perdidos entre 1994 e 2011 / Empregos em 1994 em %	24%	60%	53%	49%	60%	98%	97%	96%

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013)

Em síntese, a dinâmica dos empregos e salários, na classe de fabricação de calçados de couro, passou por três fases de 1994 a 2011. Na primeira, entre 1994 e 1998, o estado de São Paulo foi o mais afetado, visto que ele tinha os maiores salários do país, em consequência os maiores custos. Nesse período, já se verificava uma realocação industrial em direção a microrregiões que apresentavam menores salários. Na segunda fase, entre 1998 e 2004, houve uma recuperação nas demandas interna e externa. Nesse cenário, foi constatada uma melhoria na produção em quase todos os estados, porém o ritmo de crescimento das microrregiões que apresentavam salários relativos menores foi maior. Isso significava que o processo de ajuste espacial estava tendo continuidade. Finalmente, na terceira etapa, entre 2004 e 2011, o estado mais afetado foi o do Rio Grande do Sul. As microrregiões ganhadoras, nessa etapa, estavam localizadas, principalmente, nos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba. A realocação verificada, na classe de fabricação de calçados de couro, seguiu os mesmo movimentos já expostos no grupo de fabricação de calçados.

Em dezoito anos a participação no volume de empregos dos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba, na fabricação de calçados de couro, evoluiu de 1% em 1994 para 31% em 2011. Nesse processo de ajuste espacial e realocação industrial, a remuneração relativa das microrregiões que ganharam mais empregos, nos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba, aproximou-se do nível de remuneração das microrregiões com maior perda de empregos do estado do Rio Grande do Sul.

A previsão no início desta pesquisa era de que, os baixos salários nas microrregiões de menor desenvolvimento relativo, provocassem uma realocação industrial, na fabricação de calçados de plástico e de outros materiais (principalmente têxteis). Entretanto, não foi isso que ocorreu. Houve uma expansão importante nos empregos na fabricação de calçados de couro, nas principais microrregiões dos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba.

Também foi constatado nas principais microrregiões que atraíram mais emprego no setor coureiro-calçadista, que entre 71 a 100 por cento dos empregos existentes em 2011, foram gerados entre 1994 e 2011. Isto evidencia que é um processo de industrialização recente, no qual houve realocação industrial que visava aumentar a mais-valia extra, para aumentar a taxa de lucro e, em consequência disso, melhorar a competitividade da indústria local nos mercados interno e externo.

#### **4.8 Considerações sobre o processo de realocação da indústria coureiro-calçadista**

A realocação industrial tem que ser entendida como parte do processo de ajustes que o capital faz quando é necessário dar continuidade ao processo de acumulação de capital numa situação de queda nas taxas de lucro. Nesta seção se integram os resultados da indústria calçadista no mundo com o que foi pesquisado na indústria coureiro-calçadista no Brasil.

Nesse sentido, em nível mundial foi constada uma aceleração nos fluxos de movimentação de capitais, na forma de IED, dos países desenvolvidos em direção aos países em desenvolvimento, nas décadas de 1990 e de 2000. O crescimento no fluxo de capital, nessas décadas, foi equivalente a 3,7 e 1,2 vezes, respectivamente, da movimentação registrada nas décadas de 1970 e de 1980. O continente mais beneficiado com a entrada de IED nas décadas de 1990 e de 2000 foi a Ásia e, nesse continente, o país que atraiu mais fluxo de capital foi a China. Um dos motivos dessa atração é baixo custo da mão de obra. Em 1998, de acordo com dados da Organização Internacional do Comércio, a China era o maior exportador mundial de manufaturas intensivas em trabalho não qualificado, nas quais se incluem os calçados e artigos de vestuário.

Em dois importantes mercados, hoje importadores de calçados, como os EUA e o Japão, a produção na indústria de calçados entrou em declínio desde meados dos anos 1960. Pouco a pouco, esses países passaram a ser abastecidos, num primeiro momento, por exportações da Itália, Taiwan, Coreia do Sul, Hong Kong, Cingapura e Brasil; depois, por exportações da China, Tailândia e Indonésia e, mais recentemente, também pelo Vietnã. O declínio da indústria calçadista dos EUA e do Japão aconteceu pela elevação no custo de reprodução da força de trabalho, o que forçou a realocação industrial (SALAMA, 1999) para novos espaços de acumulação de capital no exterior.

No caso da China, conforme foi expandindo sua produção e exportação e, também, face ao crescimento do país e à elevação dos custos de produção (nos quais se incluem os salários dos trabalhadores), adotaram-se duas estratégias de produção. A primeira, a concentração na produção e exportação de calçados de baixo preço, baseados em mão de obra e matérias primas mais baratas (o que inclui o uso de matérias primas de plásticos e têxteis), realocalizando a produção da região Litorânea para a Central do país. A segunda, a produção de calçados de maior valor



agregado, de preço mais elevado, o que envolve a diversificação, realocização, inovação, modernização tecnológica e integração vertical com redes globais de produção. A realocização industrial é mais importante na primeira estratégia do que na segunda.

Os países desenvolvidos foram responsáveis por setenta por cento da demanda mundial de calçados de 1995 a 2011. Desse percentual, metade eram compras da União Europeia e um terço do NAFTA. Também, verificou-se um aumento no *market share* de importações da UE de 6,4% e das Economias em Transição de 3,3%. Em contraposição, a fatia nas importações do NAFTA caiu em 4,7%. Em síntese, enquanto a União Europeia e as Economias em Transição vêm ganhando espaço, o NAFTA, principalmente os Estados Unidos, está diminuindo sua participação na demanda mundial.

Os resultados do Índice de Especialização Comercial de calçados indicam um aumento na participação dos países em desenvolvimento, como exportadores líquidos, *pari passu* com o aumento do espaço dos países desenvolvidos, como importadores líquidos, entre 1995 e 2011. Nesse cenário, o Brasil apresentou uma queda de 31% no Índice de Especialização Comercial e a China uma expansão de 3%. O Brasil teve essa diminuição pela queda significativa nas exportações de calçados e, com isso a China aumentou, ainda mais, sua Especialização Comercial, que já era muito elevada.

Com o aumento da Especialização Comercial dos países em desenvolvimento, ocorreu uma elevação do Índice de Concentração das Exportações de calçados. Este índice teve um aumento de 44%, entre 1995 e 2011. A China aumentou sua participação nas exportações mundiais de 14% para 37% nesse período. Por outra parte, o Índice de Concentração nas Importações mundiais de calçados caiu em 25%, refletindo uma maior diversidade nas compras mundiais, pela expansão na demanda das Economias em Transição.

Entre 1995 e 2011 houve alterações no *market share* dos países que exportam e importam calçados. Essas mudanças são captadas pelo Índice de Mudança Estrutural, que para as exportações chegou, em 2011, a 0,39 e, para as importações, a 0,21. Isso indica que a mudança estrutural nas exportações foi o dobro da ocorrida nas importações. Mais uma vez, o motivo do referido índice ser maior, nas exportações, é o avanço da China, como principal exportador mundial de calçados.

Sobre o crescimento do valor das exportações mundiais de calçados, foi verificado que, entre 1996 e 2011, esse valor aumentou em média em 5,9% ao ano. Além disso, entre 2001 e 2011, a quantidade exportada de calçados cresceu de sete para quatorze bilhões de pares. Isso confirma que houve uma expansão significativa nas exportações mundiais de calçados, entre 1996 e 2011, que foi interrompida, apenas, pelas recessões mundiais de 1998 e de 2009.

O mercado de calçados dos Estados Unidos tem sido importante para o Brasil desde os anos 1970, quando iniciou a expansão das exportações para esse país. Os EUA realocaram sua produção de calçados para o exterior e, em 2011, 99% dos calçados vendidos, nesse país, eram importados. Com essas importações, os preços dos calçados ficaram 32% mais baratos entre 1993 e 2011. Desse modo, os EUA foram beneficiados pela troca desigual em sentido restrito (LIPIETZ, 1988). Calçados mais baratos – e também vestuário – permitiram que esse país tivesse menores pressões no custo de reprodução da força de trabalho. Importações mais baratas, além de contribuir para reduzir esse custo, atenuam a pressão dos trabalhadores por aumentos de salários, possibilitando uma melhora na taxa de lucro, o que dá um novo folego ao processo de acumulação de capital. Desse modo, a periferia cumpre sua função, viabilizar a continuidade da acumulação de capital no centro.

As alterações que ocorreram nas importações no mercado de calçados dos EUA afetaram o Brasil. O declínio nas exportações de calçados brasileiras se estendeu de 1994 até 2003 e, entre 2004 e 2011, ocorreu a maior queda nas exportações dos últimos quarenta anos. Fatores como diminuição no crescimento dos gastos de consumo com calçados, restrições às importações nos EUA, substituição de calçados de couro por calçados de borracha e plástico, substituição de calçados mais caros por mais baratos e substituição de produtores com preços mais elevados por produtores com preços mais baixos, contribuíram para a debacle das exportações do Brasil. A consequente expansão das exportações, da China e do Vietnã, para os EUA, países com mão de obra muito barata e que têm preços muito baixos, foi o resultado desse processo de ajuste espacial (HARVEY, 2005) nas importações norte-americanas de calçados.

A indústria calçadista brasileira, antes de sofrer o baque nas exportações, entre 2004 e 2011, passou por um período de estagnação e crise, que se estendeu de 1984 a 2004, nesse ínterim o quantum de exportações cresceu apenas 0,4% ao ano. Na época de expansão, entre 1974 e 1984, a quantidade exportada pelo Brasil

creveu em 18% ao ano. Desse modo, o processo perda de espaço da indústria calçadista brasileira no mercado internacional tem que ser entendido dentro de uma totalidade constituída pelos ajustes espaciais na indústria calçadista mundial.

Uma das principais alterações ocorrida no setor externo do setor coureiro calçadista no Brasil, entre 1996 e 2011, foi a primarização das exportações desse setor. O grupo de curtimento e outras preparações de couro aumentou sua participação, no valor de exportações, de 29% para 57%, no período antes referido. Em contraposição, os grupos de calçados e de artigos de viagem reduziram seu *share* de 71% para 43%.

Do ponto de vista da Especialização Regional, entre 1997 e 2010 também houve alterações na participação no quantum de exportações de calçados. Enquanto os estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo reduziam sua fatia de 89% para 28%, os estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba aumentaram sua quota de 9% para 65%. Além disso, os preços das exportações de calçados do último grupo de estados foram menores do que o do primeiro grupo.

Além do aumento da participação de produtos com menor valor agregado na pauta exportadora do setor coureiro calçadista, também no grupo de fabricação de calçados, houve um processo similar. As partes de calçados aumentaram seu *share* no valor das exportações do grupo calçados, evoluindo de 4,5% em 1997, para 9,7% em 2010 e 15,0% em 2012. Deve-se acrescentar que o estado do Rio Grande do Sul aumentou sua fatia na exportação de partes de calçados do país, de 25% em 1997 para 70% em 2010. No mesmo período, o estado de São Paulo diminui seu quinhão de 49% para 7%.

O setor coureiro calçadista no Brasil por definição é intensivo em trabalho. A participação média desse setor na indústria de transformação foi de 1,9% no VTI, 6,9% no pessoal ocupado e 3,5% nos salários do pessoal ocupado, entre 1996-2010. Esses números são de um setor que emprega muitos trabalhadores assalariados e paga os menores salários da indústria de transformação.

De 2001 a 2010 verificou-se uma alteração na composição do VBP do setor coureiro calçadista. As atividades industriais que usam como insumo o couro diminuíram sua participação no VBP de 80% para 51%. As atividades industriais que usam insumos como a borracha, o plástico ou materiais têxteis, aumentaram sua presença de 11% para 38%. Isto confirma, no país, a tendência que vem se verificando no mercado mundial nesse setor.

A produtividade, medida pela relação VTI/população assalariada ligada à produção, no setor coureiro calçadista caiu 29% entre 1996 e 2010. Porém, o grupo de curtimento, em 2010, manteve quase o mesmo nível de produtividade de 1996; em contraposição, no grupo de calçados houve uma perda de 31% na produtividade. Este é um dos fatores que pode ter afetado a alteração na composição do valor das exportações, na qual se mostrou um avanço relativo nas exportações de curtimento e couros.

A relação salários/VTI no setor coureiro calçadista era 50% mais elevada do que na indústria de transformação em 2010. Entretanto, entre 1996 e 2004 o número índice do salário médio desse setor caiu em dólares de 100 para 45, ou seja, os salários foram reduzidos a menos da metade. Com isso, a relação preço/custo melhorou para os exportadores e, mesmo com essa melhoria, o setor não conseguia competir no mercado internacional, pela queda na produtividade mostrada anteriormente.

A participação no VBP (da divisão 19 CNAE 1.0) dos estados da federação se alterou, entre 1996 e 2010, devido à realocação industrial. Houve expansão elevada do VBP nos estados da Bahia, do Ceará e da Paraíba. De forma oposta, nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo houve retração no VBP. Com isso, o primeiro grupo de estados ganhou uma fração equivalente a 21,2% do VBP do setor coureiro calçadista, enquanto que o segundo grupo perdia 24% de participação.

Alguns fatores contribuíram para essa realocação industrial. O primeiro, a relação salários/VTI é maior nos estados de RS e SP do que nos estados do CE, BA e PB. O segundo, a produtividade, medida pelo VTI por trabalhador, é maior no último grupo de estados quando comparado com o anterior. Por último, o custo das operações industriais é menor nos estados do CE e BA do que os estados do RS e SP. O estado da PB, embora tenha apresentado custos das operações industriais iguais aos dos estados do RS e SP, tem a maior produtividade e os menores salários entre todos os estados estudados.

Nesse processo de realocação industrial foi verificada uma tendência de aproximação dos salários médios dos estados. Os resultados do Índice de Gini do salário médio real e número de trabalhadores – incluindo todos os estados do país com atividades no setor coureiro calçadista – indicam uma queda das desigualdades de 34% entre 1996-2010. Desse modo, chega-se à conclusão que a realocação

industrial teve como resultado a redução das diferenças salariais entre os estados da federação.

Os coeficientes de Redistribuição Espacial, nas microrregiões, ficaram acima de 0,40, o que indica que houve alterações parciais na localização industrial, entre 1994 e 2011, nos três grupos analisados. As microrregiões com maior perda de empregos estão localizadas no Centro-Sul do país. Em contraposição, as microrregiões com maior ganho de empregos estão localizadas, na sua maioria, na região Nordeste do país.

Em relação à Associação Geográfica, entre os três grupos que compõem a divisão 19, os resultados da pesquisa mostram que ela é baixa. Conforme ocorreu a Redistribuição Espacial, foi constatada, concomitante, uma dissociação geográfica, principalmente, entre os grupos de curtimento e de calçados, o que indica que houve dissociação na localização da produção das matérias primas (couro principalmente) e dos produtos finais (os calçados). Também, como os Coeficientes de Associação Geográfica se aproximaram de 0,6 em 2011, pode-se afirmar que estaria havendo uma tendência à concentração da produção em poucas microrregiões.

Quanto à Especialização microrregional, o QL se mostrou maior nas microrregiões com mais empregos criados do que nas com mais empregos perdidos. Isso significa que, em termos de análise regional, para o primeiro grupo de microrregiões a atração de empregos, na fabricação de calçados, teve maior importância. Conforme foi ocorrendo a Redistribuição Espacial, entre 1994 e 2011, os valores do QL foram aumentando nas microrregiões que mais ganharam empregos e diminuindo nas microrregiões que mais perderam empregos.

Os resultados do Índice de Desigualdades Regionais demonstram que, entre 1994 e 2011, as desigualdades caíram em 25% na fabricação de calçados de couro, e 21% na fabricação de calçados. A dinâmica dos índices calculados permite afirmar que a realocação industrial possibilitou a queda das desigualdades regionais (entendidas estas como desigualdades na renda, neste caso dos salários) entre as microrregiões do país.

Nas microrregiões, de 1994 a 2011, a classe de fabricação de calçados de couro foi a que apresentou o maior saldo líquido de ganhos menos perdas de empregos. Nesse contexto, destacaram-se os estados do RS e de SP, como os mais afetados pela realocação industrial. No estado de SP o ajuste espacial foi maior do que no estado do RS, entre 1994 a 1998. Esse ajuste parece ter sido mais vinculado à contração da demanda doméstica do que a problemas na demanda externa, sendo

que SP produzia calçados masculinos, mais comercializados dentro do país. Além disso, o estado de SP apresentava, nesse momento, os maiores salários relativos do país. Já de 2004 a 2011, ocorreu o inverso. A realocização industrial, em termos relativos, foi maior no estado do RS do que no de SP, porque essa realocização foi causada pela contração da demanda externa, principalmente, dos EUA em calçados femininos, a especialidade do estado de RS.

Os resultados apresentados anteriormente confirmam a hipótese desta tese. Desse modo, a realocização industrial verificada na indústria calçadista, entre 1994 e 2011, teve como resultado a redução das diferenças salariais nessa indústria, tanto em nível de microrregiões (com dados da RAIS-MTE) como de estados da federação (com dados da PIA-IBGE). Os salários reais cresceram num ritmo maior nos estados do CE, BA e PB do que nos estados do RS e SP.

No grupo de fabricação de calçados, no período de 1994 até 2011, a relação entre a remuneração média real ponderada das microrregiões que ‘mais ganharam’ e ‘mais perderam’ empregos passou de 48% para 69%. Mesmo com esta melhora, os salários nas microrregiões de menores salários são ainda quase 30% inferiores. Em face deste diferencial e tendo em vista que a produtividade, medida pela relação VTI/população assalariada ligada à produção e os custos das operações industriais se mostram menores em alguns estados, sobretudo do Nordeste do país, haveria ainda espaço para a continuidade do fluxo de realocização industrial.

Os resultados da pesquisa sobre a dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro calçadista no Brasil mostram que o processo de realocização industrial inter-regional ocorrida no país iniciou por meados dos anos 1980, afetando o estado de SP, que apresentava os maiores salários do país. Em metade dos anos 1990, esse processo teve continuidade, afetando também o estado do Rio Grande do Sul. As novas localizações escolhidas apresentaram salários relativos menores do que aquelas que eram abandonadas. Este processo seguiu a mesma lógica de ajuste espacial que ocorreu em outros países. Numa visão de centro-periferia, conforme aumenta o custo de reprodução da força de trabalho no centro, a taxa de lucro é afetada. Assim, os capitalistas procuram na periferia (interna ou externa) uma mais-valia extra, que possibilite a continuidade da valorização do capital, através da produção de mercadorias mais baratas, mas com taxa de lucro adicional, uma nova mais-valia adicional decorrente da produção de novos territórios para acumulação de capital.

## 5. CONCLUSÃO

O tema desta pesquisa foi a dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista por microrregiões brasileiras no período de 1994 a 2011. Duas dimensões formam parte do cenário do tema proposto, a espacial e a temporal. Na dimensão espacial, a região da pesquisa foram as microrregiões do IBGE, não obstante em algumas variáveis os dados estejam agregados por estados da federação. Na dimensão temporal o período do estudo foi de 1994 a 2011.

A dinâmica do desenvolvimento regional também tem duas dimensões. É um processo que ocorre num espaço – uma região ou um conjunto de regiões – e num período de tempo historicamente determinado. Desse modo, o tema foi abordado pensando numa dinâmica que se insere no desenvolvimento regional nessas duas dimensões, de espaço e de tempo.

Para analisar esse tema se utilizou como referencial teórico o marxista (MARX, 1988). No desenvolvimento regional, em qualquer setor, no modo de produção capitalista se encontram dois fatores de produção, o capital e o trabalho assalariado. Esse dois fatores se juntam para a produção de mercadorias, para a troca, dentro do processo de valorização do capital. O capital se valoriza produzindo mercadorias para a troca, num determinado território. Desse modo, os espaços de produção vão se consolidando conforme avança a divisão do trabalho na sociedade, o que leva a uma especialização desses territórios.

Essa especialização conduz à divisão territorial do trabalho. De acordo com essa divisão, umas regiões se especializam na produção de determinadas mercadorias e outras na produção de mercadorias diferentes ou diferenciadas. Dessa especialização resulta a necessidade da troca, do comércio inter-regional, da concorrência entre as regiões. E nessa concorrência, preço e qualidade, são importantes. Na concorrência capitalista, em atividades mais competitivas, o preço é muito importante. Assim, a região que consegue produzir com o melhor preço, o mais baixo e realizando uma taxa média de lucro, conseguirá se expandir no mercado.

Nem todas as atividades manufatureiras usam o trabalho assalariado com a mesma intensidade. Algumas atividades são mais intensivas em trabalho e outras em capital. Naquelas mais intensivas em trabalho o custo do trabalho assalariado, os salários, é um dos componentes importantes no preço final da mercadoria produzida. E o que determina o custo do trabalho assalariado é o custo da reprodução da força

de trabalho. Esse custo é historicamente determinado e diferente em cada formação social, seja país ou região, mais ou menos desenvolvida, do centro ou da periferia.

Enquanto uma região vai se desenvolvendo (do ponto de vista da produção material) o custo da reprodução da força de trabalho vai aumentando, com o que aumentam os salários e os preços das mercadorias. Também conforme cresce o custo da reprodução da força de trabalho há uma pressão pelo progresso técnico, que leva a poupar trabalho e usar mais capital, do que resulta o aumento na produtividade do trabalho.

O aumento no custo da reprodução da força de trabalho diminui a mais-valia. Porém, há duas formas de aumentar a mais-valia. A primeira, pela ampliação da jornada de trabalho, a mais-valia absoluta. A outra, pelo aumento na produtividade ou intensidade do trabalho, a mais-valia relativa. Quando não é factível, por qualquer motivo, aumentar a mais-valia pelas duas modalidades anteriores e em face de uma situação de falta de competitividade no mercado, tem o cenário de se obter uma mais-valia extra, recorrendo-se ao ajuste espacial (HARVEY, 2005) ou à realocização industrial (SALAMA, 1999).

Tanto o ajuste espacial como a realocização industrial, consistem numa movimentação do capital que tem a ver com o encarecimento da produção, num espaço e o surgimento de novos espaços, regionais ou internacionais, que viabilizem a retomada da acumulação de capital utilizando a mais-valia extra. Uma nova localização industrial (no país ou no exterior) pode propiciar o uso de força de trabalho mais barata, para um determinado padrão de preços do mercado (nacional ou internacional).

Desse modo, aparece a oportunidade de uma troca desigual em sentido restrito (LIPIETZ, 1988). Ela ocorre porque, dentro de um padrão centro-periferia – (AYDALOT, 1980) & (KRUGMAN, 1992, 2011) – os valores das mercadorias que são produzidas na periferia não conseguem ser apropriados por essa região. Consequentemente, as regiões do centro, exportadoras do capital, usufruem dos lucros da troca desigual em sentido restrito, porque conseguem mercadorias mais baratas que baixam o custo de reprodução da força de trabalho local e, portanto, viabilizam a continuidade do processo de acumulação de capital.

Com esse referencial teórico e tendo a dialética como referencial metodológico, na qual se ressalta o conceito de totalidade, abordou-se a dinâmica do desenvolvimento da indústria coureiro calçadista, na perspectiva que o processo de acumulação de capital deve ser analisado no contexto da divisão internacional do



trabalho. Numa visão de totalidade se considera que cada região tem sua função no processo de acumulação de capital. Na abordagem do padrão centro-periferia, a divisão internacional do trabalho é, de um lado, com os países desenvolvidos (o centro), especializados em manufaturas e serviços mais intensivos em capital, novas tecnologias e trabalho qualificado. E de outro, os países em desenvolvimento (a periferia), especializados em manufaturas e serviços mais intensivos em trabalho, com uso de tecnologias mais defasadas e trabalho não qualificado.

No processo de acumulação de capital em escala mundial, a movimentação de capitais visa à expansão do capital criando novos mercados e também a realocação industrial, através da qual o capital faz seu ajuste espacial procurando condições de poder produzir mais barato e, portanto, recuperar a queda de sua taxa de lucro. Isto é realizado reduzindo custos de produção, na nova localização industrial, com o uso de fatores de produção mais baratos (mão de obra, recursos naturais, insumos ou matérias primas).

Relacionando os resultados da análise da indústria coureiro calçadista no Brasil com o que aconteceu na indústria calçadista mundial, nos últimos quarenta anos, pode-se afirmar que a realocação industrial (SALAMA, 1999) constatada no setor coureiro calçadista no Brasil de 1994 a 2011, apresentou características semelhantes a processos verificados em outros países. Nos Estados Unidos e no Japão houve uma realocação industrial quase que total para o exterior. A China foi o país emergente que se consolidou como principal país exportador de calçados, em nível mundial, nos últimos quarenta anos. Entretanto, nesse país, conforme foi expandindo a produção e as exportações, os salários foram subindo e vem ocorrendo uma realocação industrial inter-regional da região Litorânea para a Central. Face ao encarecimento da mão de obra chinesa, outros países, com salários relativos menores, como Vietnã e Indonésia, passaram a produzir e exportar calçados, atraindo realocações industriais, tanto da China como de outros países desenvolvidos.

O processo no Brasil foi semelhante ao relatado anteriormente, no país a realocação industrial foi inter-regional. O capital se deslocou de regiões de salários mais altos para regiões de salários mais baixos. Com isso os capitalistas que fizeram a realocação industrial usufruíram de uma mais-valia extra, decorrente da concorrência entre capitalistas no contexto da nova divisão territorial do trabalho. Regiões que até então eram periféricas, passaram a ser incorporadas ao processo de acumulação de capital. Desse modo, o processo de realocação industrial

ocorrido no país no setor coureiro calçadista pode ser definido como um movimento tomado por iniciativa do capital, que buscou melhores condições de competitividade (nacional e internacional), através da busca da mais-valia extra em novos territórios, nos quais o custo de reprodução da força de trabalho é menor.

O ajuste espacial (HARVEY, 2005) ocorrido no país não resultou em aumento significativo das importações brasileiras de calçados. De 1996 a 2011, o coeficiente de penetração das importações aumentou, de 2,6% para 8,9%, no setor coureiro calçadista e de, 2,3% para 3,9%, na fabricação de calçados. Isso significa que se houve alguma realocização industrial, do Brasil para o exterior, essa realocização não voltou ao país na forma de calçados, nem tomou conta do mercado local. Houve avanços nas importações sim, entretanto, ainda a participação dos produtos importados é pequena.

Foi constatada na investigação uma alteração na distribuição espacial do setor coureiro calçadista no país. A realocização industrial iniciou no estado de São Paulo, que apresentava os maiores salários com o pessoal ocupado nesse setor em 1985. Em 1995, o estado de Rio Grande do Sul também passou a ser afetado pela realocização, sendo que os salários desse estado eram os segundos mais elevados do país.

As microrregiões que mais receberam empregos, na fabricação de calçados, estão localizadas na região Nordeste e no estado de Minas Gerais. Em contraposição, as microrregiões que mais perderam empregos estão localizadas nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo. Essa direção na realocização industrial, do centro para a periferia (AYDALOT, 1980), mostra que a procura era de uma mais valia extra, baseada no uso de força de trabalho desvalorizada, com baixo custo de reprodução.

A realocização industrial ocorreu num contexto de estagnação das exportações brasileiras de calçados, que se estendeu de 1984 a 2004. De 2004 a 2011 houve uma queda nas exportações de calçados para os EUA, o que afetou a produção local. Também foi constatada uma queda na produtividade no setor coureiro calçadista de 1996 a 2010. Nesse contexto, a realocização industrial de microrregiões com salários mais elevados para microrregiões com salários mais baixos possibilitou uma mais valia extra aos capitalistas. Porém, esse ajuste espacial não foi suficientemente para impedir a queda nas exportações do país, mas o necessário para manter o mercado local abastecido com produção nacional.

A expectativa no início desta pesquisa era de que os baixos salários nas microrregiões de menor desenvolvimento relativo provocassem uma realocação industrial na fabricação de calçados de plástico e de outros materiais (principalmente têxteis). Entretanto, não foi isso que ocorreu. Houve uma expansão importante nos empregos na fabricação de calçados de couro, nas principais microrregiões dos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba.

Nas microrregiões que ‘mais atraíram empregos’ no setor coureiro calçadista, entre 71 a 100 por cento dos empregos existentes em 2011, foram gerados entre 1994 e 2011. Isto evidencia que se trata de um processo de industrialização recente, no qual houve realocação industrial que visava aumentar a mais-valia extra, para aumentar a taxa de lucro e, em consequência disso, melhorar a competitividade da indústria local nos mercados interno e externo.

Os resultados da pesquisa realizada no país confirmam a hipótese desta tese. Desse modo, a realocação industrial verificada na indústria calçadista, entre 1994 e 2011 teve como resultado a redução das diferenças salariais, nessa indústria, tanto em nível de microrregiões (com dados da RAIS-MTE) como de estados da federação (com dados da PIA-IBGE). Os salários reais cresceram num ritmo maior, nos estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba, do que nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo.

Esta pesquisa, com os resultados apresentados, atingiu os objetivos propostos. A principal contribuição do estudo está na abordagem escolhida, a marxista e nas dimensões espacial e temporal escolhidas. Na abordagem foram importantes Marx (1988, 2004b), Harvey (1990, 2005, 2011), Salama (1999), Lipietz (1988) e Krugman (1992, 2011).

Na dimensão espacial se fez uma relação dialética que inicia com uma primeira negação da indústria calçadista dos EUA. A partir dessa negação nascem as indústrias calçadistas do Brasil, Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura. Com uma nova negação surge a indústria calçadista da China. Desse modo, a indústria da China é o resultado das duas negações anteriores; a negação da negação resultou numa afirmação qualitativamente superior e hegemônica. Nesse contexto, a realocação industrial que ocorreu no Brasil se insere no processo como parte da segunda negação antes referida. No Brasil ocorreu uma negação da continuidade das exportações mundiais e uma negação da falta da competitividade local que resultaram numa afirmação, a realocação industrial inter-regional no país, o que deu continuidade ao processo de acumulação de capital.

## REFERÊNCIAS

- AAFA. *Trends – An Annual Statistical Analysis of the U.S. Apparel and Footwear Industries*. Annual 2008 Edition. Published August 2009. Disponível em: < <https://www.wewear.org/assets/1/7/Trends2008.pdf>>. Acesso em 07 jun 2013.
- ALBUQUERQUE, R. C. de; CAVALCANTI, C. de V. *Desenvolvimento regional no Brasil*. Brasília: IPEA, 1976 (Série Estudos para o Planejamento, 16).
- ALICEWEB. Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior. Banco de dados baseado no Sistema Integrado de Comércio Exterior. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comercio Exterior. Disponível em: < <http://alice-web2.mdic.gov.br/>>. Acesso em: 31 maio 2013.
- AMITI, Mary. New trade theories and industrial location in the EU: A survey of evidence. *Oxford Review of Economic Policy*, United Kingdom, v. 14, no. 2, p. 45-53, 1998. Disponível em:< <http://oxrep.oxfordjournals.org/>>. Acesso em: 7 ago. 2011.
- ANTUNES, Ricardo .*Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo, 1999.
- APICCAPS. Portuguese footwear, components and leather goods manufacturer's association. *World Footwear Yearbook 2011*. Sep. 2011. p. 1-90. Disponível em: < <http://www.worldfootwear.com/> >. Acesso em: 14 set. 2011.
- \_\_\_\_\_. *World Footwear Yearbook 2012*. Sep. 2012. Disponível em: < [www.worldfootwear.com](http://www.worldfootwear.com)> . Acesso em 30 jul 2013.
- AYDALOT, Philippe. Contribución al análisis de la división espacial del trabajo. *EURE*, Santiago de Chile, v. 7, n. 19, nov. 1980. Disponível em: < <http://www.eure.cl/numero-/contribucion-al-analisis-de-la-division-espacial-del-trabajo/>>. Acesso em 12 jul.2011.
- BANISTER, J.; COOK, G. China's employment and compensation costs in manufacturing through 2008. *Monthly Labor Review* • March 2011. p. 39-52. Disponível em: <<http://www.bls.gov/opub/mlr/2011/03/art4full.pdf>>. Acesso em: 22 set. 2011.
- BEA. Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. Disponível em: < <http://www.bea.gov/>>. Acesso em: 10 jun 2013.
- BENKO, Georges. *A ciência regional*. Oeiras-Portugal: CELTA, 1999.
- BLS. Bureau of Labor Statistics. United States Department of Labor. Disponível em: <<http://www.bls.gov/cpi/data.htm>>. Acesso em: 10 jun de 2013.
- BRAKMAN, S.; GARRETSEN, H. MARREWIJK, C. V. Industrial location and competitiveness. In: VAIDA, A. K. (ed.). *Globalization, encyclopedia of trade, labor, and politics*. v.1. ABC-CLIO, Santa Barbara, Denver and Oxford: 2006, p. 1-22.
- BRAVERMAN, Harry. *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX*. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

CANO, Wilson. *Desconcentração produtiva regional do Brasil 1970-2005*. São Paulo: Editora UNSEP, 2008.

CARCANHOLO, Reinaldo. Sobre o conceito de mais-valia extra em Marx. In: V Encontro Nacional de Economia Política. Fortaleza, 21 a 23 de junho de 2000. Disponível em: < <http://pt.calameo.com/read/000140749829ad8e81336> >. Acesso em: 20 dez 2013.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. De la “geografía de la acumulación” a la “geografía de la reproducción”: un diálogo con Harvey. *Scripta Nova*. Barcelona, v. XII, n. 270 (143), 01/08/2008. Disponível em: < <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270-143.htm>>. Acesso em: 18 jul. 2012.

CASTELLS, Manuel. *A era da informação: economia, sociedade e cultura*. São Paulo: Paz e terra, 1999. v. 1, 2 e 3.

CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe. 2010. Disponível em: <[http://websie.eclac.cl/anuario\\_estadistico/anuario\\_2010/esp/index.asp](http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2010/esp/index.asp)>. Acesso em: 12 out. 2011.

CNI. Confederação Nacional da Indústria. *Coeficientes de abertura comercial. Metodologia*. Versão 1. Brasília. 2011. Disponível em: < <http://www.portaldaindustria.com.br/>>. Acesso em: 16 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. Confederação Nacional da Indústria. Coeficientes de abertura comercial. Serie histórica. Disponível em: < <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/publicacoes-e-estatisticas/publicacoes/2013/08/1,4815/coeficientes-de-abertura-comercial.html>>. Acesso em: 16 ago. 2013a.

\_\_\_\_\_. Confederação Nacional da Indústria. Indicador de Custos Industriais. Serie histórica. Disponível em: < <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/publicacoes-e-estatisticas/publicacoes/2013/06/1,9881/indicador-de-custos-industriais.html>>. Acesso em: 16 ago. 2013b.

COSTA, Achyles Barcelos da. La industria del calzado del Vale do Sinos (Brasil): ajuste competitivo de un sector intensivo en mano de obra. *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, n° 101, p. 163-178, Agosto 2010. Disponível em:< <http://www.eclac.org/publicaciones/>>. Acesso em: 6 jun. 2011.

DENAVAS-WALT, C.; PROCTOR, B. D.; SMITH, J. C. Income, poverty, and health insurance coverage in the United States: 2010. *Current Population Reports*, U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, DC, Sep. 2011. Disponível em: < <http://www.census.gov/prod/2011pubs/p60-239.pdf>>. Acesso em 3 out, 2011.

DIAS, Cristina Maria Nogueira Parahyba. *Trabalho produtivo e trabalho improdutivo: de Marx à polêmica marxista (Napoleoni, Rubin e Mandel)*. 2006. 323 f. Tese (Programa de Pós-Graduação em Serviço Social) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro 2006. Disponível em: < <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/cp01-9440.pdf>>.

DE MASI, Domenico. Progresso em forma de crise. In: \_\_\_\_\_. *O futuro do trabalho: fadiga e ócio na sociedade pós-industrial*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1999, 159-173.

FGVDADOS. Banco de dados do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas. Disponível em: < <http://portalibre.fgv.br/>>. Acesso em 03 jul 2013.

FMI. La globalización de la mano de obra. In: \_\_\_\_\_. *Perspectivas de la Economía Mundial*. Washington: FMI, 2007. p. 179-211.

FRIEDEN, Jeffry. Globalização, 1973-2000. In: \_\_\_\_\_. *Capitalismo global: história econômica e política do século XX*. Rio de Janeiro: Zahar, 2008. p. 385-498.

GALVÃO, Antônio Carlos Filgueira. *Política de desenvolvimento regional e inovação: a experiência da União Europeia*. Rio de Janeiro: Garamond, 2004.

GRESSER, E. ; RILEY, B. Give shoe taxes the boot. Disponível em: <<http://www.heritage.org/research/reports/2012/04/affordable-footwear-act-give-shoe-taxes-the-boot>>. Acessado em: 05 ago 2013.

GUIMARÃES, E. A.; MARKWALD, H. P. Índices de rentabilidade das exportações brasileiras. *Texto para discussão da FUNCEX*. N. 130, jul 1987. Disponível em: < <http://funcex.org.br/tds.asp>>. Acesso em 08 ago. 2012.

HADDAD, P. R. et al. *Economia Regional: teorias e métodos de análise*. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 1989.

HARVEY, David. *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1990.

\_\_\_\_\_. A transformação política-econômica do capitalismo do final do século XX. In: HARVEY, David. *Condição pós-moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. 10. ed. São Paulo: Loyola, 2001, p. 115-184.

\_\_\_\_\_. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.

\_\_\_\_\_. *O enigma do capital: e as crises do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2011.

HATHAWAY, Lee. Global Competitiveness of the Footwear Industry in China and Taiwan: Late 1980s to 2000s. Duke University, Durhan. North Carolina. USA. 13 abr. 2007. Disponível em: <[www.duke.edu](http://www.duke.edu)>. Acesso em: 5 jun. 2011.

HE, C.; WANG, J. Regional and sectorial differences in the spatial restructuring of Chinese manufacturing industries during the post-WTO period. *GeoJournal*, Published on line: 02 December 2010. p. 1-21. Disponível em:< <http://www.springerlink.com/content/h5j532r773504w67/>>. Acesso em: 4 jul. 2011.

HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. 1a edição [1910]. São Paulo, Nova Cultural, 1985.

HIRSCHMAN, Albert. Transmissão inter-regional e internacional do crescimento econômico. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). *Economia Regional: Textos escolhidos*. Belo Horizonte: Cedeplar, 1977. p. 35-52.

HS CODES. *Harmonized System Codes*. Disponível em: <<http://www.foreign-trade.com/reference/hscod.htm>>. Acesso em: 22 maio 2013.

IBGE. Classificação Nacional de Atividades Econômicas. CNAE. Versão 2.0. Rio de Janeiro. 2007. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/classificacoes/cnae2.0/cnae2.0.pdf>>. Acesso em 22 ago 2013.

\_\_\_\_\_. Matriz de Insumo-Produto Brasil 2000/2005. *Contas Nacionais*. Rio de Janeiro, n.23, 2008a. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/matrizinsumo\\_produto/publicacao.pdf](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/matrizinsumo_produto/publicacao.pdf)>. Acesso em: 15 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Matriz de Insumo-Produto Brasil 2000/2005. Tabelas 1 até 9. Detalhes setoriais. 2008b. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/download/estatistica.shtm>>. Acesso em: 15 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). 2009. Disponível em : <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 15 jul. 2011.

\_\_\_\_\_. Pesquisa Anual do Comércio. PAC. 2010. v. 22. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. Disponível em: <[http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/55/pac\\_2010\\_v22.pdf](http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/55/pac_2010_v22.pdf)> Acesso em: 26 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Pesquisa Industrial Anual. PIA. Anual de 1996 até 2011. Disponível em: <[http://downloads.ibge.gov.br/downloads\\_estatisticas.htm](http://downloads.ibge.gov.br/downloads_estatisticas.htm)>. Acesso em 02 ago 2012.

\_\_\_\_\_. Sistema IBGE de Recuperação Automática, SIDRA. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/>>, Acesso em: 20 jan. 2013.

IFS-IMF. International Financial Statistics.-International Monetary Fund: UNdata, Banco de dados da ONU, Divisão de Estatística das Nações Unidas (UNSD) do Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais (DESA). Disponível em: <<http://data.un.org/>>. Acesso em 18 set. 2011.

INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS. Banco de dados do FMI. Disponível em: <<http://data.un.org/Explorer.-aspx?d=IFS>>. Acesso em: 24 maio 2013.

IPEA. Distribuição funcional da renda pré e pós crise internacional no Brasil. *Comunicados do IPEA*, no. 47, maio, 2010. Disponível em: <[http://agencia.ipea.gov.br/images/stories/PDFs/100505\\_comunicaipea\\_47\\_distribuicaoreda.pdf](http://agencia.ipea.gov.br/images/stories/PDFs/100505_comunicaipea_47_distribuicaoreda.pdf)>. Acesso em 21 jan.2011.

IPEADATA. Banco de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada- IPEA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: 5 ago 2013.

KASAHARA, Shigehisa. The Flying Geese Paradigm: A critical study of its application to East Asian Regional Development. United Nations Conference on Trade and Development. *Discussion Papers*. n. 169. abril 2004. Disponível em: <[http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20043\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20043_en.pdf)>. Acesso em: 10 jun. 2011.

KONDER, Leandro. *O que é dialética*. 11º. ed. São Paulo: Brasiliense,1981.

\_\_\_\_\_. *Teoria marxista do conhecimento e método dialético marxista*. Edição Ridendo Castigat Mores: 2001. eBook. Disponível em: <<http://www.ebooksbrasil.org/adobee-book/caio.pdf>>. Acesso em 20 maio 2010.

KRUGMAN, Paul. Scale economies, product differentiation and pattern of trade. *American Economic Review*. v. 70, n. 5, p 950-959, 1980. Disponível em: <<http://www.-aeaweb-.org/aer/index.php>>. Acesso em: 5 set. 2011.

\_\_\_\_\_. *Geografía e Comercio*. Barcelona-España: Antoni Bosch, 1992.

\_\_\_\_\_. The New Economic Geography, Now Middle-aged. *Regional Studies*. London-UK. v.45, n.1, p. 1-7, jan. 2011.

KRUGMAN, P.R.; OBSFELD, M. Recursos e comércio: o modelo de Hecksher-Ohlin. In: \_\_\_\_\_. *Economia Internacional: teoria e política*. São Paulo: Pearson, 2005.

\_\_\_\_\_. *Economia Internacional: Teoria e Política*. 8º. Edição. Rio de Janeiro: Pearson, 2010.

KWON, J. K. ; KANG, J. M.. The East Asian model of economic development. *Asian-Pacific Economic Literature*. Canberra-Austrália. v.25, n.2, p. 116-130, nov. 2011. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.14678411.2011.01317.x/full>>. Acesso em: 5 nov. 2012.

LABORSTA. Banco de dados sobre estatísticas de trabalho. International Labour Organization, Department of Statistics. Disponível em : <<http://laborsta.ilo.org/>>. Acesso em: 2 de set. 2011.

LARS, Nordström. European developing Regions – Reality or Chimera?. In: ALDEN, J.; BOLAND, P. (Org.). *Regional development strategies: a European perspective*. Great Britain: Cromwell Press, 1996. p. 38-54.

LENCIONE, Sandra. Região e geografia. A noção de região no pensamento geográfico. In: CARLOS, A. F. *Novos caminhos da geografia*. São Paulo: Contexto, 2001, p. 187-204.

LENIN, Vladimir I. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. 1a edição [1917]. São Paulo, Global, 1987.

LIPIETZ, Alain. As relações inter-regionais e o desdobramento do capital monopolista. In: \_\_\_\_\_. *O capital e seu espaço*. São Paulo: Nobel, 1988. p. 63-111.

LOWDER, Stella. Globalisation of the footwear industry: A simple case of labour?. Tijdschrift voor economische en sociale geografie. *Royal Dutch Geographical Society KNAG*. , v. 90, n. 1, 1999, p. 47-60. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/s/bla/tvecsg3.html>>. Acesso em: 9 mar. 2011.

LUXEMBURG, Rosa. 1a edição [1912]. *A acumulação do capital: contribuição ao estudo econômico do imperialismo; anticrítica*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MA, Damien. Before and After Hu Is China Better Off Than It Was Ten Years Ago?. *Foreign Affairs*. 7 nov. 2012. Disponível em: <[http://www.foreignaffairs.com/articles/138419/damien-ma/before-and-after-hu?cid=nlc-this\\_week\\_on\\_foreignaffairs\\_co](http://www.foreignaffairs.com/articles/138419/damien-ma/before-and-after-hu?cid=nlc-this_week_on_foreignaffairs_co)>



110812-before\_and\_after\_hu\_3-110812>. Acesso em : 09 nov. 2012.

MARX, Carl. Processo de trabalho e processo de valorização. In: ANTUNES, Ricardo (org.). *A dialética do trabalho*. São Paulo: Expressão Popular, 2004a. p. 29-56.

\_\_\_\_\_. Salário, preço e lucro. In: ANTUNES, Ricardo (org.). *A dialética do trabalho*. São Paulo: Expressão Popular, 2004b, p. 57-99.

MARX, Karl. *O capital. Crítica da economia política*. Rio de Janeiro: Bertrand, 1988. Volumes I.

\_\_\_\_\_. Divisão de Trabalho e Manufatura. In: \_\_\_\_\_. *O capital. Crítica da Economia Política*. São Paulo: Nova Cultural, 1996, p. 453-482.

\_\_\_\_\_. La teoría moderna de la colonización. In: \_\_\_\_\_. *El Capital. Tomo I El proceso de producción del capital*. Disponível em: <<http://www.ucm.es/info/bas/es/-marxeng/capital1/25.htm>>. Acesso em: 11 jul. 2012.

MARX, K. ; ENGELS, F. *O manifesto comunista (1848)*. Edição Ríndendo Castigar Moraes. Disponível em : < <http://www.ebooksbrasil.org/adobeebook/manifesto-comunista.pdf>>. Acesso em: 19 Jul 2013.

MASAHISA, J.; KRUGMAN, P.; VENABLES, J. *Economía Espacial*. São Paulo: Futura, 2002.

MESORISSET, Jacques; PIRNIA Neda. How tax policy and incentive affect Foreign Direct Investment: a review. Occasional paper / *Foreign Investment Advisory Service* n. 15. Washington, D.C.: World Bank, 2001.

MÉSZÁROS, István. *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. São Paulo: Boitempo-EDUNICAMP, 2002.

NBS. National Bureau of Statistics of China. Ministry of Human Resources and Social Security. Disponível em: <<http://www.stats.gov.-cn/english/>>. Acesso em: 25 jun. 2011.

OIT. Informe Mundial sobre salários 2012/13. Dez 2012. Disponível em: < [http://www-.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2012/WCMS\\_194843/lang--en/index.htm](http://www-.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2012/WCMS_194843/lang--en/index.htm)>. Acesso em: 11 dez 2012.

OPEN DATA WORD BANK. Banco de dados do Banco Mundial. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/TM.QTY.MRCH.XD.WD>>. Acesso em: 24 maio 2013.

ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMÉRCIO - OMC. Informe sobre el comercio mundial 2008. Washington, DC 15/07/2008. Disponível em: < [http://www.wto.org/-spanish/res\\_s/publications\\_s/wtr08\\_s.htm](http://www.wto.org/-spanish/res_s/publications_s/wtr08_s.htm)>. Acesso em 18 março 2009.

PAIVA, Carlos Águedo. *Valor, preços e distribuição : de Ricardo a Marx, de Marx a nós*. 1998. 369 f. Tese (Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas). Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1998.

PDET-MTE. Programa de disseminação de estatísticas do trabalho. Ministério do Trabalho e Emprego. Dardo Web. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>>. Acesso em: 16 ago. 2013.

PESSOA, E. ; MARTINS, M. Teoria do Ciclo do Produto: o que está superado e o que permanece vivo? *Textos para Discussão DECON / UFRGS*, Porto Alegre, n. 3, 2006. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/decon/publidiscussao.htm>>. Acesso em: 24 out.2011.

POCHMANN, Márcio. *O emprego na globalização. A nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*. São Paulo: Boitempo, 2001a.

\_\_\_\_\_. *A década dos mitos*. São Paulo: Contexto, 2001b.

\_\_\_\_\_. *e-trabalho*. São Paulo: Publisher, 2002a.

\_\_\_\_\_. *O trabalho sob fogo cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século*. São Paulo: Contexto, 2002b.

\_\_\_\_\_. Desempregados no Brasil. In: ANTUNES, R. (Org.). *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil*. São Paulo: Boitempo, 2006, p. 59-73.

PRADO JR., Caio. *Introdução à Lógica Dialética (notas introdutórias)*. 4. ed. São Paulo: Brasiliense, 1979.

SALAMA, Pierre. *Pobreza e exploração do trabalho na América Latina*. São Paulo: Boitempo, 1999

SANTOS, Milton. O território e o saber local: algumas categorias de análise. *Cadernos IPPUR*. Rio de Janeiro, ano XIII, n. 2, p.15-26, 1999.

SANTOS, Theotonio dos. *Economia mundial, integração regional e desenvolvimento sustentável*. 4. ed. Petrópolis-RJ: Vozes, 1999.

\_\_\_\_\_. *Revolução científico-técnica e acumulação de capital*. Petrópolis-RJ: Vozes, 1987.

SANTOS, M. & SILVEIRA, M.L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2005.

SILVEIRA, Maria Laura. Região e Globalização: pensando um esquema de análise. *Redes*, Santa Cruz do Sul, v.14, n.1, p. 74-88, jan./abr. 2010.

SPENCE, Michael. Globalization and Unemployment. The Downside of Integrating Markets. *Foreign Affairs*. Published by the Council on Foreign Relations. July/August 2011. Disponível em: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/67874/michael-spence/globalization-and-unemployment?page=sh-ow>>. Acesso em: 15 ago 2011.

SWEEZY, Paul Marlor. *Teoria do desenvolvimento capitalista*. 5ta. Edição. Rio de Janeiro: Zahar , 1985.

TRADE STATISTICS. Banco de dados de comércio internacional. Disponível em: <<http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics/>>. Acesso em 14 jun. 2013.

UN COMTRADE: The United Nations Commodity Trade Statistics Database. Disponível em: <<http://data.un.org/>>. Acesso em: 28 ago. 2011.

UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey. ASIT Advisory Studies, n. 16, New York and Geneva: United Nations Publication, 2000.

\_\_\_\_\_. Word Investment report. New York: UNCTAD, 2011.

UNCTAD 2007: United Nations Conference on Trade and Development 2007. Commodity Price Statistics. Disponível em: < UNCTAD, Commodity Prices, 1960-2007, monthly - SFU.ca>. Acesso em: 10 set. 2011.

UNCTADSTAT: Banco de dados da UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>. Acesso em: 28 set. 2011.

UNCTADSTAT. Banco de dados da UNCTAD. Disponível em: < [http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_referer=&sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en)>. Acesso em: 20 maio 2013.

UNDATA. Banco de dados da *The United Nations Statistics Division (UNSD) of the Department of Economic and Social Affairs (DESA). Commodity Trade Statistics Database*. Disponível em: <<http://data.un.org/Explorer.aspx?d=Com-Trade>>. Acesso em 20 maio 2013.

UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR. Bureau of Labor Statistics. International Labor Comparasions. Disponível em: <http://www.bls.gov/fls/>. Acesso em: 11 dez 2012.

VERNON, Raymond. International Investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, p. 190-207, maio 1966. Disponível em: <<http://www.sba.muohio.edu/dunlevja/Course%20Links/EC441/Vernon.pdf>>. Acesso em: 24 out. 2011.

VIRMANI, Arvind. China's socialist market economy: lessons for democratic developing countries!. *Planning Commission. Government of India. Working Paper No. 5/2006*, jun. 2006, p. 1-62. Disponível em: < <http://planningcommission-nic.in/reports/wrkpapers-/index.php?repts=wrkpap>>. Acesso em: 16 jul. 2011.

WEI, Yehua Dennis. China's Shoe Manufacturing and the Wenzhou Model: Perspectives on the World's Leading Producer and Exporter of Footwear. *Eurasian Geography and Economics*, v. 50, n. 6, Nov.-Dec., 2009, pp. 720-739. Disponível em: <<http://www.bell-pub.com/psge/>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

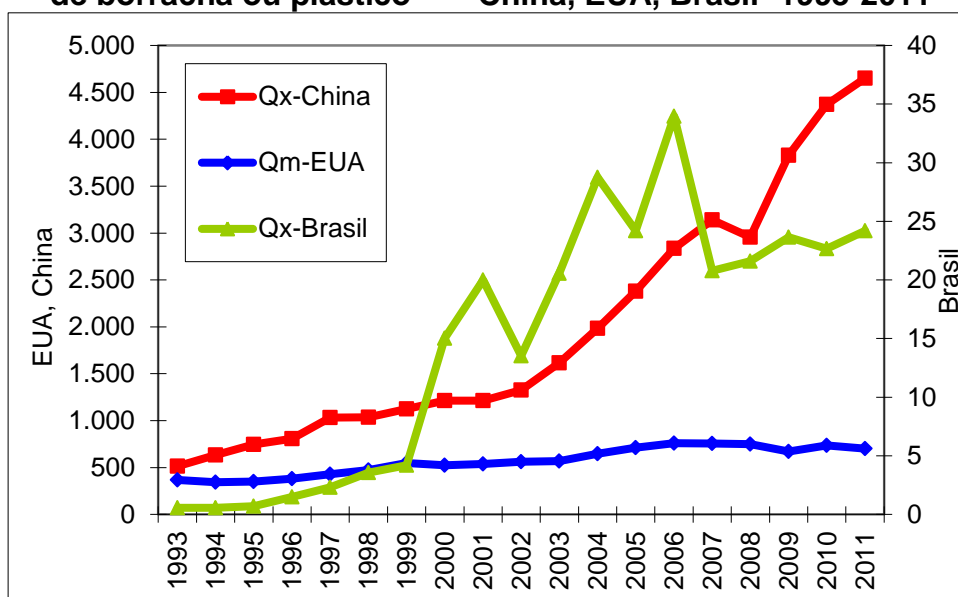
WELLS JR., L. T. et al. Using Tax incentives to compete for foreign investment: . are they worth the costs?. Occasional paper / *Foreign Investment Advisory Service* n. 15. Washington, D.C.: World Bank, 2001.

YAMAMOTO, Shun-ichiro. Decline of the footwear industry in Japan and the United States as a result of the global shift in production. *Science Report of Tohoku University*, Japão, v.53, no. 1/2, p. 57-74, Mar. 2004. Disponível

em:<<http://ir.library.tohoku.ac.jp/re-/bitstream/10097/45264/1/AA0045945004888.>>.  
Acesso em: 5 jul.2011.

YANG, Yongzheng. China's Integration into the World Economy: implications for developing countries. *Asian-Pacific Economic Literature*. Canberra-Austrália. v.20, n.1, p. 40-56, maio 2006. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8411.2006.00177-.x/full>>. Acesso em: 5 nov. 2012.

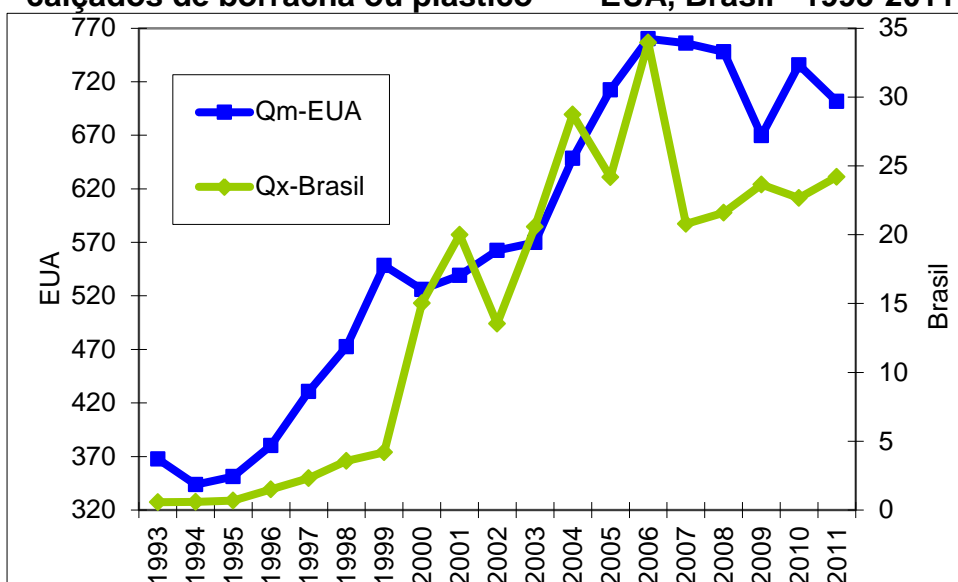
### ANEXO A – Quantidades<sup>(\*)</sup> exportadas (Qx) e importadas (Qm) de calçados de borracha ou plástico<sup>(\*\*)</sup> – China, EUA, Brasil -1993-2011



Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013).

Notas: (\*) Em milhões de pares. (\*\*) Calçados com sola externa e parte superior de borracha ou plástico. Código 640299, conforme HS CODES (2013).

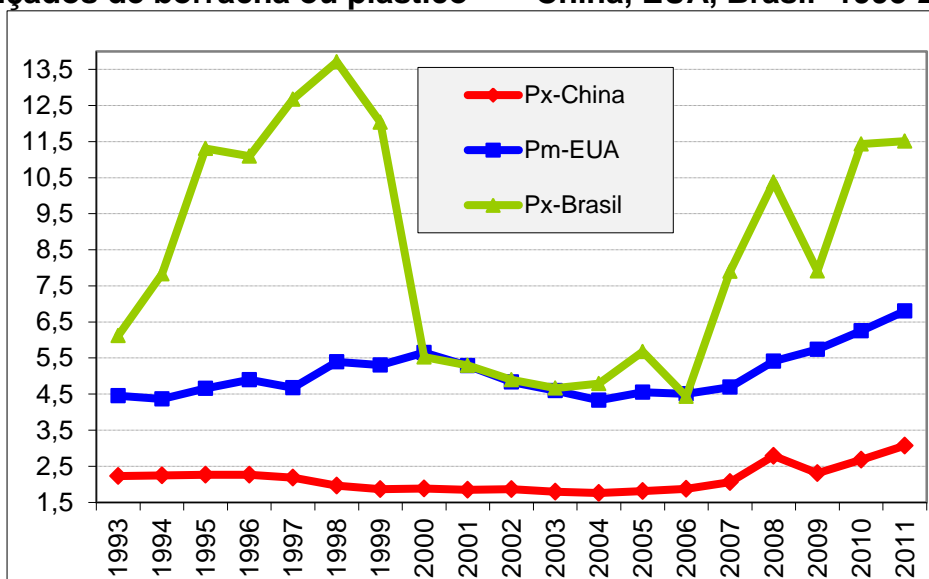
### ANEXO B - Quantidades<sup>(\*)</sup> exportadas (Qx) e importadas (Qm) de calçados de borracha ou plástico<sup>(\*\*)</sup> – EUA, Brasil - 1993-2011



Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013).

Notas: (\*) Em milhões de pares. (\*\*) Calçados com sola externa e parte superior de borracha ou plástico. Código 640299, conforme HS CODES (2013)

**ANEXO C – Preços<sup>(\*)</sup> das exportações (Px) e preços das importações (Pm) de calçados de borracha ou plástico<sup>(\*\*)</sup> – China, EUA, Brasil -1993-2011**



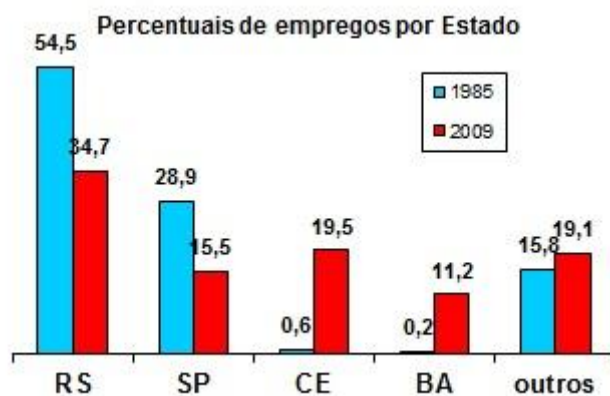
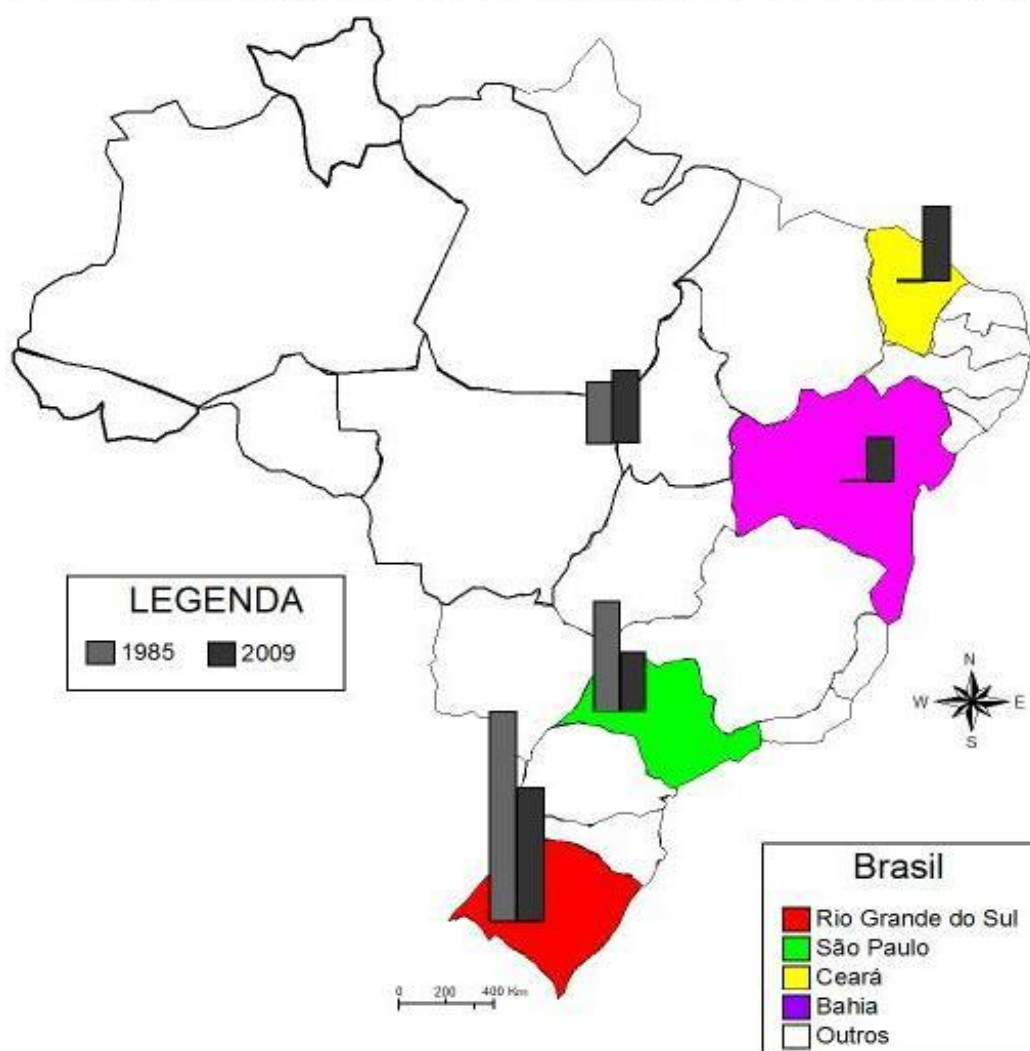
Fonte: Elaborado do autor com dados da UNDATA (2013).

Notas: (\*) Preços das exportações e importações em dólares correntes.

(\*\*) Calçados com sola externa e parte superior de borracha ou plástico.

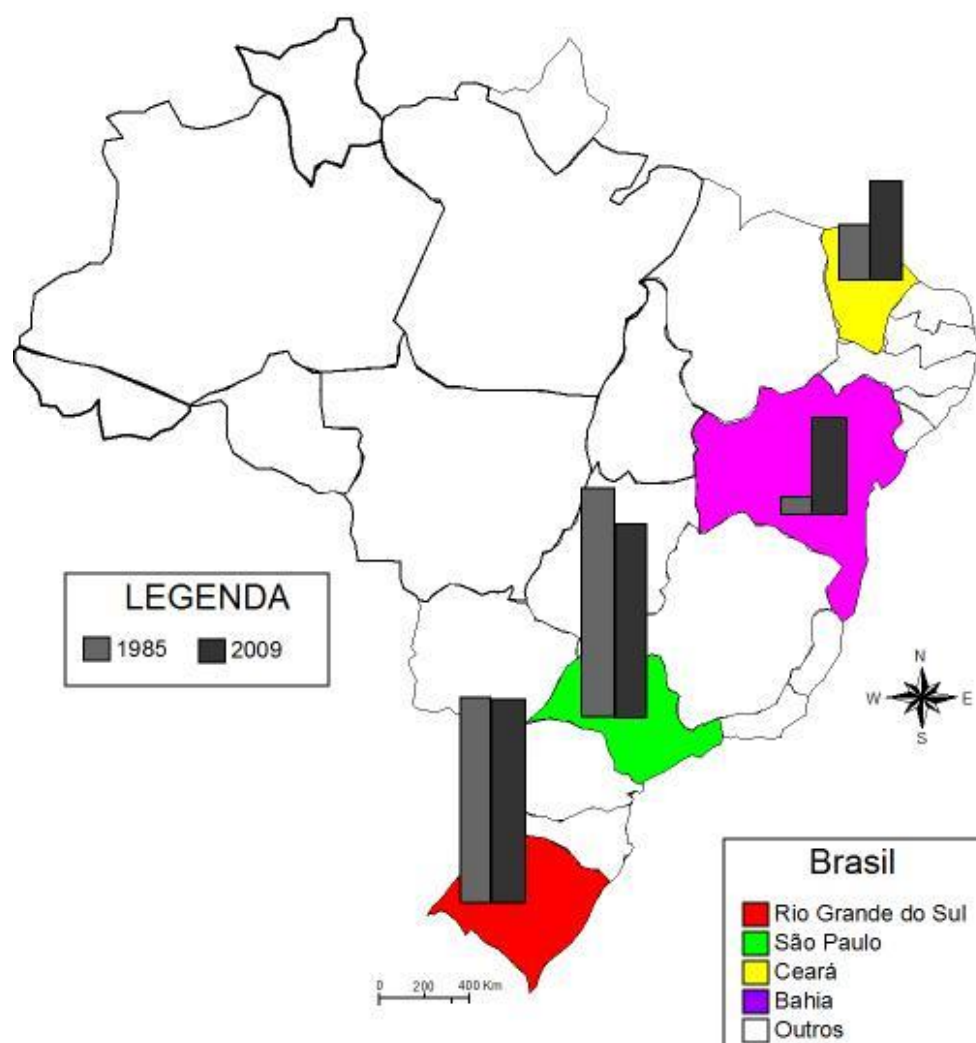
Código 640299, conforme HS CODES (2013).

## Anexo D

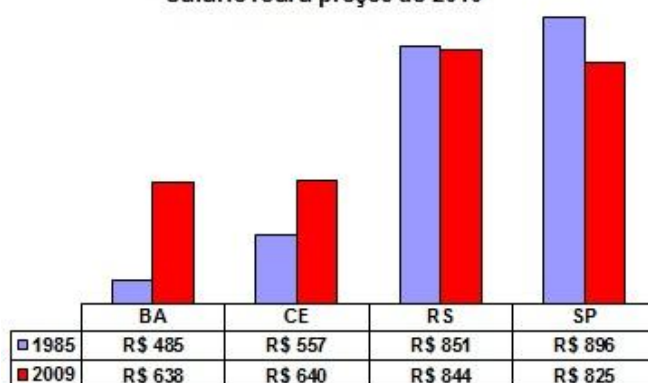
**PERCENTUAIS DE EMPREGO POR ESTADO**

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Tabela 29.

## Anexo E

**SALÁRIO REAL A PREÇOS DE 2010**

Salário real a preços de 2010



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da Tabela 31.



**Anexo F - Coeficientes de Redistribuição de t<sub>0</sub> para t<sub>1</sub> nas microrregiões por grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011**

Tempo t <sub>0</sub>	Tempo t <sub>1</sub>	Curtimento e Outras Preparações de Couro Grupo 191	Fabricação de Artigos para Viagem e de Artefatos Diversos de Couro Grupo 192	Fabricação de Calçados Grupo 193
1994	1995	0,12	0,20	0,09
1995	1996	0,08	0,11	0,06
1996	1997	0,12	0,16	0,09
1997	1998	0,13	0,10	0,09
1998	1999	0,10	0,13	0,08
1999	2000	0,10	0,13	0,07
2000	2001	0,10	0,13	0,07
2001	2002	0,09	0,11	0,06
2002	2003	0,09	0,08	0,06
2003	2004	0,08	0,07	0,05
2004	2005	0,10	0,15	0,07
2005	2006	0,12	0,16	0,06
2006	2007	0,07	0,08	0,05
2007	2008	0,13	0,09	0,05
2008	2009	0,12	0,10	0,06
2009	2010	0,10	0,08	0,05
2010	2011	0,14	0,09	0,05
1994	2001	0,29	0,37	0,21
2001	2011	0,25	0,22	0,27
1994	2011	0,42	0,38	0,41

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 e 2011. PDET-MTE (2013).

**Anexo G - Coeficientes de Associação Geográfica nas microrregiões entre os grupos da divisão 19 CNAE 1.0 – Brasil – 1994-2011**

Anos	Entre grupos 191 e 193	Entre grupos 192 e 193	Entre grupos 191 e 192
1994	0,46	0,65	0,66
1995	0,49	0,68	0,73
1996	0,49	0,69	0,69
1997	0,50	0,63	0,63
1998	0,48	0,65	0,65
1999	0,50	0,61	0,59
2000	0,51	0,60	0,58
2001	0,56	0,56	0,52
2002	0,57	0,58	0,55
2003	0,60	0,58	0,57
2004	0,58	0,56	0,57
2005	0,58	0,59	0,56
2006	0,61	0,60	0,57
2007	0,62	0,62	0,60
2008	0,61	0,64	0,59
2009	0,61	0,62	0,62
2010	0,60	0,62	0,63
2011	0,62	0,62	0,63

Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 e 2011, PDET-MTE (2013).

Nota: Grupo 191: Curtimento e outras preparações de couro; grupo 192: fabricação de artigos para viagem e de artefatos diversos de couro e grupo 193: fabricação de calçados.

**Anexo H – Número de microrregiões e Índice de Desigualdades Regionais (Vw), pela CNAE 95 e 2.0, nas microrregiões, na fabricação de calçados – Brasil – 1994-2011**

Anos	Número de microrregiões	Vw - CNAE 95	Número de microrregiões	Vw - CNAE 2.0
1994	246	0,2454		
1995	245	0,2625		
1996	254	0,2409		
1997	268	0,2655		
1998	275	0,2519		
1999	272	0,2867		
2000	276	0,2528		
2001	282	0,2544		
2002	284	0,2504		
2003	283	0,2453		
2004	282	0,2623		
2005	293	0,2425		
2006	291	0,2092	290	0,2134
2007	295	0,2138	291	0,2175
2008	290	0,2137	284	0,2174
2009	284	0,1961	279	0,1992
2010	288	0,1907	283	0,1939
2011	282	0,1939	276	0,1968

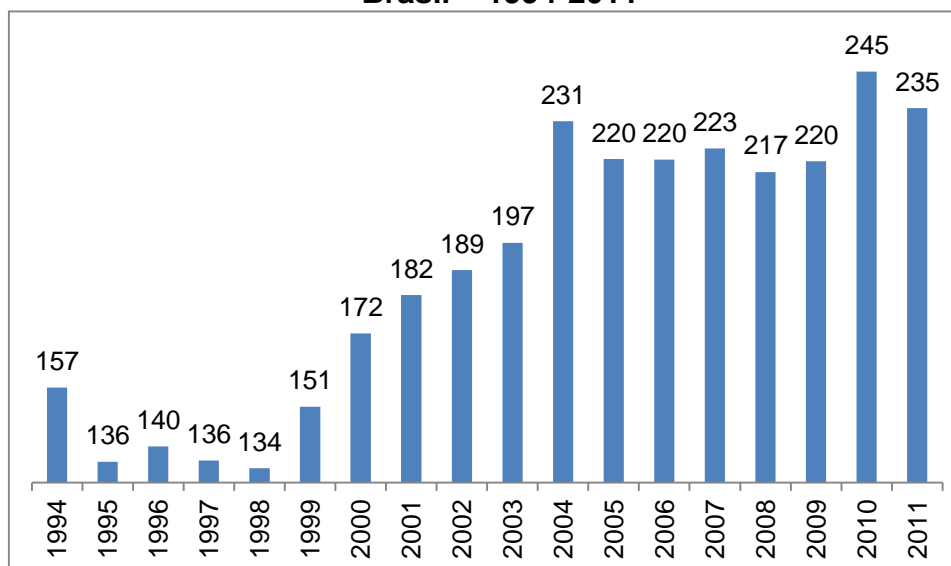
Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

**Anexo I – Número de microrregiões e Índice de Desigualdades Regionais (Vw), nas microrregiões, na fabricação de calçados e fabricação de calçados de couro - Brasil -1994-2011**

Anos	Grupo 193 - Fabricação de Calçados		Classe 19313 - Fabricação de Calçados de Couro	
	Número de microrregiões	Vw	Número de microrregiões	Vw
1994	246	0,2454	210	0,2051
1995	245	0,2625	213	0,2505
1996	254	0,2409	213	0,2245
1997	268	0,2655	234	0,2421
1998	275	0,2519	232	0,2313
1999	272	0,2867	230	0,2254
2000	276	0,2528	238	0,1880
2001	282	0,2544	246	0,1733
2002	284	0,2504	251	0,1834
2003	283	0,2453	252	0,1789
2004	282	0,2623	252	0,1831
2005	293	0,2425	256	0,1626
2006	291	0,2092	258	0,1530
2007	295	0,2138	259	0,1499
2008	290	0,2137	260	0,1519
2009	284	0,1961	258	0,1431
2010	288	0,1907	259	0,1546
2011	282	0,1939	250	0,1532

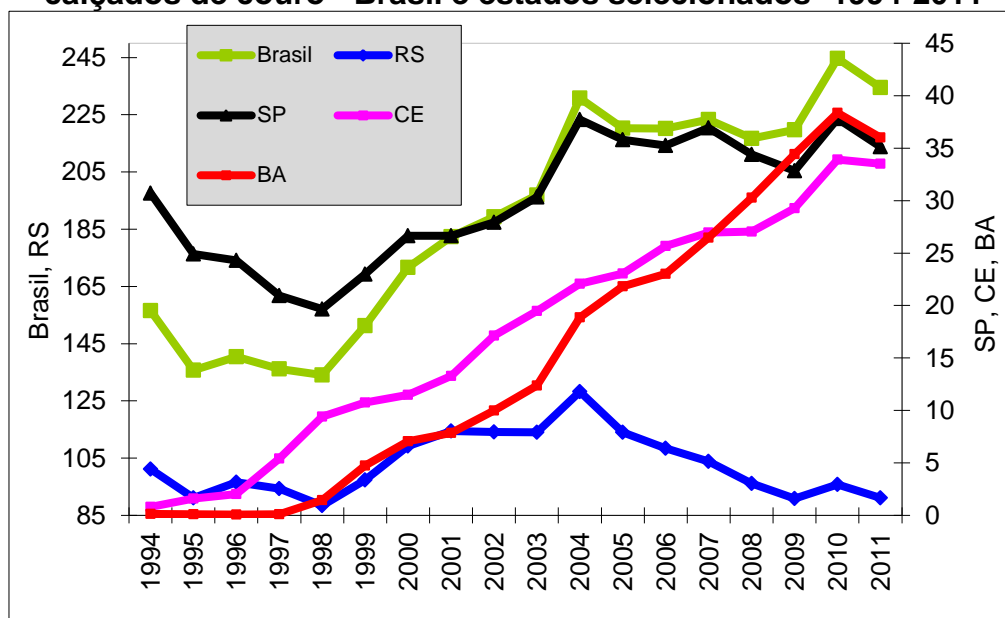
Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

### Anexo J - Número de empregos na fabricação de calçados de couro - Brasil - 1994-2011



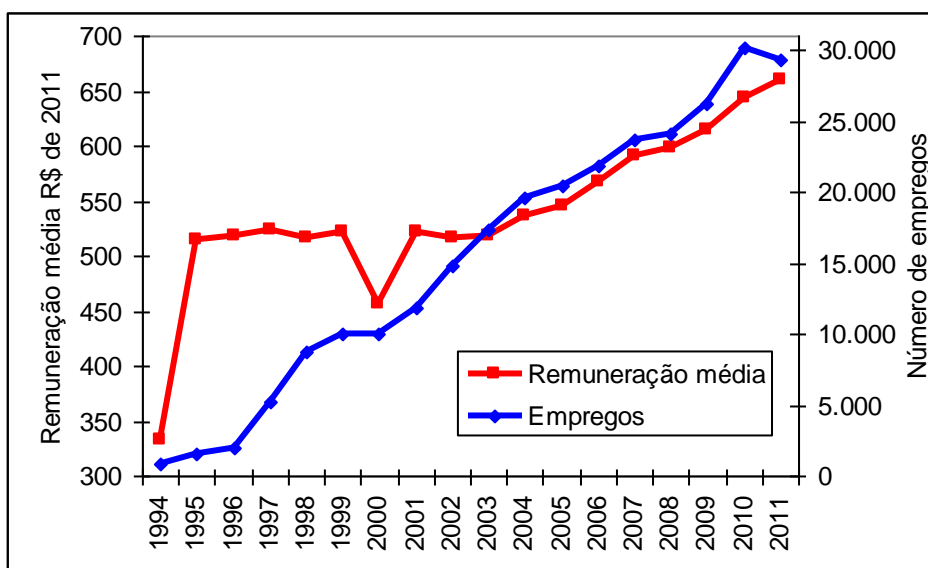
Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

### Anexo K - Número de empregos (em 1000 empregados) na fabricação de calçados de couro - Brasil e estados selecionados -1994-2011



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

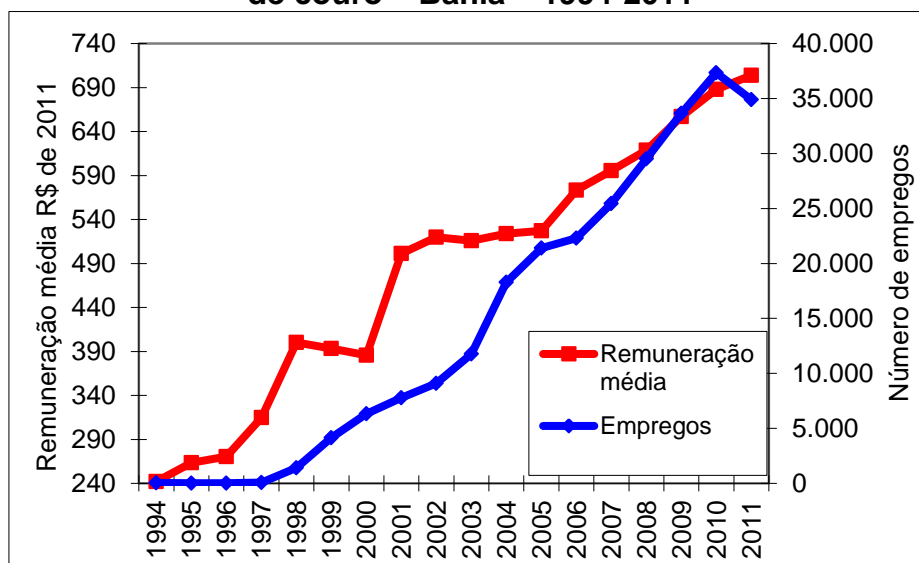
### Anexo L - Remuneração média real ponderada<sup>(\*)</sup> e número de empregos nas microrregiões<sup>(\*\*)</sup> na fabricação de calçados de couro – Ceará – 1994-2011



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Notas: (\*) A remuneração média real foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião. (\*\*) As microrregiões de Pacajus, Baixo Jaguaribe, Uruburetama, Fortaleza, Itapipoca, Iguatu, Cariri e Sertão de Quixeramobim, representam, em média, 90% dos empregos na fabricação de calçados de couro do Ceará.

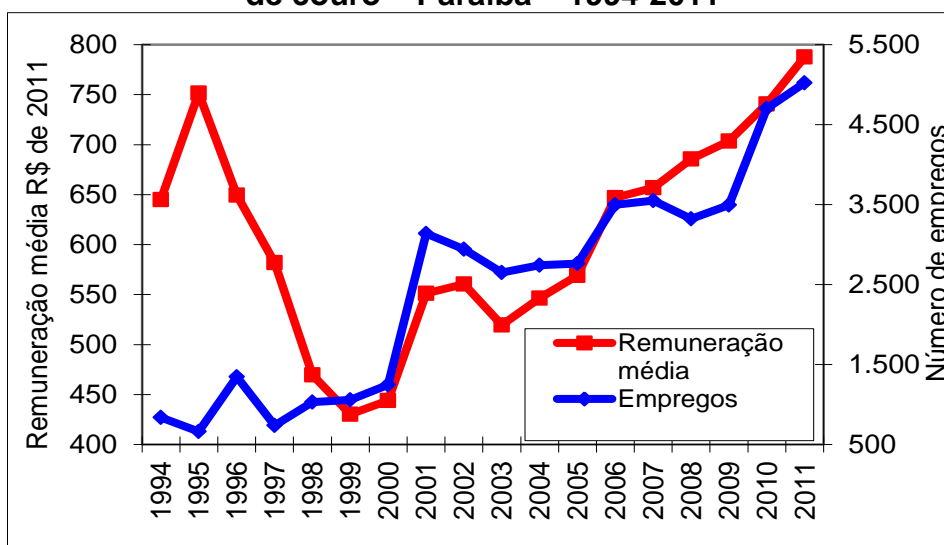
### Anexo M - Remuneração média real ponderada<sup>(\*)</sup> e número de empregos nas microrregiões<sup>(\*\*)</sup> na fabricação de calçados de couro – Bahia – 1994-2011



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

Notas: (\*) A remuneração média real foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião. (\*\*) As microrregiões de Itapetinga, Jequié, Feira de Santana, Serrinha, Santo Antônio de Jesus, Vitória da Conquista, Itaberaba, Ilhéus-Itabuna, representam, em média, 95% dos empregos na fabricação de calçados de couro da Bahia.

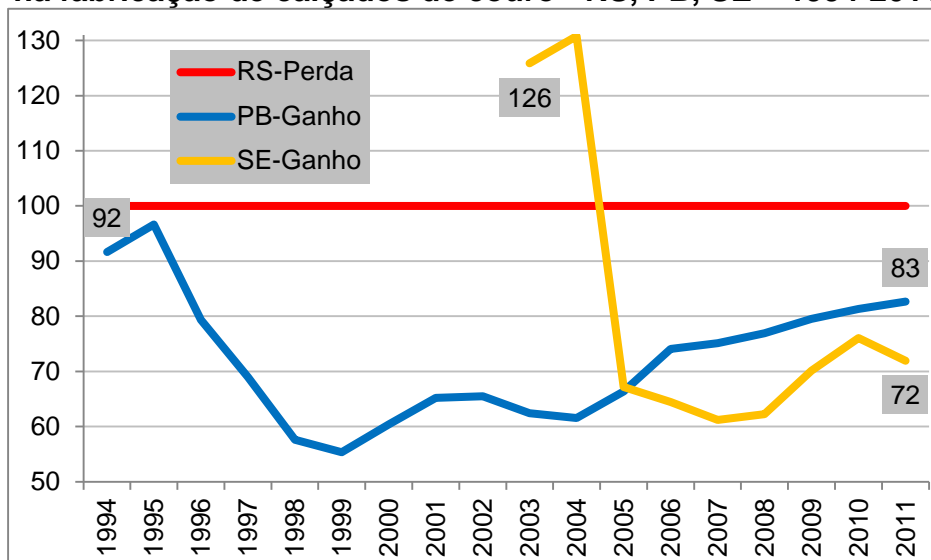
**Anexo N - Remuneração média real ponderada<sup>(\*)</sup> e número de empregos nas microrregiões<sup>(\*\*)</sup> na fabricação de calçados de couro – Paraíba – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

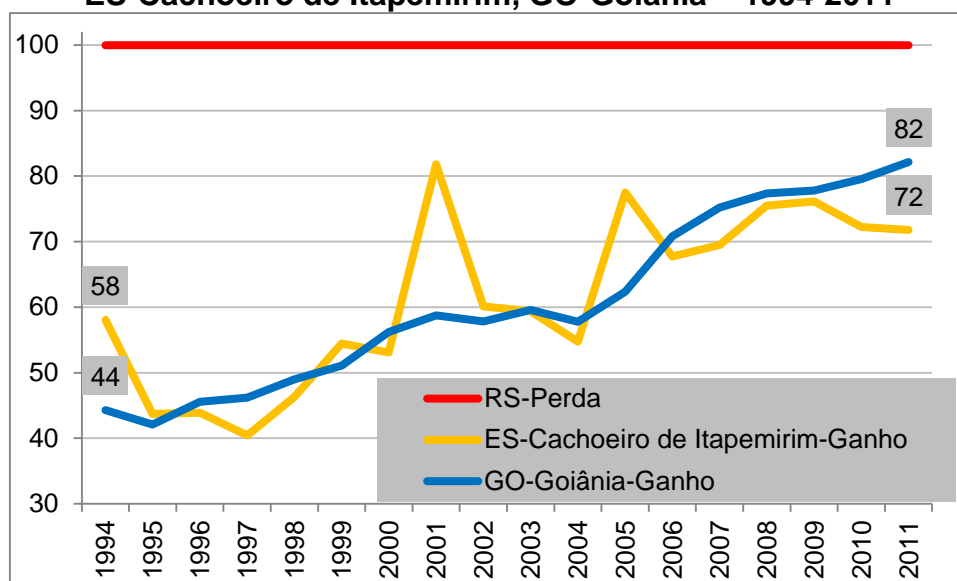
Notas: (\*) A remuneração média real foi atualizada a preços de 2011 pelo INPC-IBGE e ponderada pelo número de empregos de cada microrregião. (\*\*) As microrregiões de João Pessoa, Campina Grande, Guarabira e Patos, representam, em média, 96% dos empregos na fabricação de calçados de couro da Paraíba.

**Anexo O - Números índices (base RS-Perda = 100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro - RS, PB, SE – 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).

**Anexo P - Números índices (base RS-Perda = 100) da remuneração média nas microrregiões com perda ou ganho de empregos na fabricação de calçados de couro - RS, ES-Cachoeiro de Itapemirim, GO-Goiânia - 1994-2011**



Fonte: Elaboração do autor com dados da RAIS 1994 a 2011, PDET-MTE (2013).