



Universidade Estadual Paulista
Faculdade de Ciências e Letras
Departamento de Economia
GEEIN – Grupo de Estudos em Economia Industrial
Rodovia Araraquara/Jaú km 1 - CEP: 14.800-901
Araraquara-SP
Fone/Fax: (16) 3301-6272
E-mail: geein@fclar.unesp.br
<http://geein.fclar.unesp.br>



AS CADEIAS INTERNACIONAIS DE VALOR DAS INDÚSTRIAS INTENSIVAS EM TRABALHO: UMA ANÁLISE DOS SETORES MOVELEIRO E CALÇADISTA

**Pesquisa realizada com o apoio da FAPESP através da bolsa de Iniciação Científica
no âmbito do Grupo de Estudos em Economia Industrial – GEEIN/UNESP.**

Discente: Paulo César Morceiro

Orientador: Prof. Dr. Rogério Gomes

Banca Examinadora: Prof. Dr. João Eduardo M. P. Furtado

Prof. Dr. Enéas Gonçalves de Carvalho

Prof. Me. José Ricardo Fucidji

ARARAQUARA-SÃO PAULO.

2008

PAULO CÉSAR MORCEIRO

**AS CADEIAS INTERNACIONAIS DE VALOR DAS
INDÚSTRIAS INTENSIVAS EM TRABALHO: UMA
ANÁLISE DOS SETORES MOVELEIRO E CALÇADISTA**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, sob a orientação do Prof. Dr. Rogério Gomes.

ARARAQUARA-SÃO PAULO.

2008

Agradecimentos

Agradeço primeiramente às pessoas mais importantes da minha vida, que são minha mãe, meu irmão e minha namorada, assim como demais membros da minha família. Mãe, obrigado por acreditar em mim e por financiar meus estudos até na graduação. Fico imensamente agradecido por todos os esforços que a senhora dedicou para me ver formado e eu sei que foram vários.

Rogério Gomes: obrigado por abrir as portas do GEEIN e por ter me convidado para participar de um grupo que me mostrou uma parcela significativa do que é economia. Mais do que isto, obrigado por acreditar em mim e pelas suas diversas contribuições para esta monografia, por ter empenhado forças para eu fazer dois projetos (IC e Mestrado), além de prestar Anpec e outras coisas. Às vezes nem acreditava em mim e você sim. Aqui nessas poucas palavras quero deixar claro que o senhor foi além, de um ótimo professor (Micro II e III), um excelente orientador, amigo e parceiro para as horas difíceis. Valeuuuuuuuu!!!!

Milene: muito obrigado pelo companheirismo ao longo destes 3,5 anos. Além de namorada você foi amiga, paciente e me ajudou muito entre diversas as fases, desde que estamos juntos. Sobre esta monografia, valeu por ler as várias versões, por corrigir os erros, pelas idéias, enfim por ficar do comigo sempre que precisei. É de pessoas assim que quero do meu lado, pessoas especiais, de grande conteúdo, sabedoria e inteligente como você. Obrigadíssimo!!!!!!!!!!

Enéas: adorei trabalhar com o senhor. Obrigado por contribuir para a minha formação e por ensinar algumas ferramentas de pesquisa que levarei para toda minha carreira.

Aos professores demais professores membros do GEEIN, Eduardo e José Ricardo, obrigado por todas as discussões que sempre serviram para enriquecer meu aprendizado. Zé, obrigado por ler algumas versões do meu projeto FAPESP e demais trabalhos.

Mônica: obrigado por me ajudar em várias etapas burocráticas da minha vida acadêmica e por me fazer sorrir bastante. =)

Juliana e Thays: vocês me ajudaram muito quando entrei no grupo. Nunca irei esquecer-me da dedicação que tiveram quando eu fazia um monte de perguntas sobre as minhas incansáveis dúvidas. Obrigado.

Wellington: não tenho palavras para te agradecer. Você me ajudou imensamente em uma etapa importante da minha vida acadêmica. Com certeza você tem méritos pela aprovação da minha bolsa FAPESP. Valeu por ler algumas versões do meu projeto, mesmo sem me conhecer.

Jefferson: assim como o Wellington você também é uma pessoa muito especial. Obrigado pela nossa curta amizade, pelo trabalho em pesquisa e por me incentivar muito para fazer mestrado.

Charles: obrigado por me passar o aprendizado do SPSS e PC-TAS. Agradeço também por discutir sobre muitas dúvidas da minha pesquisa e pelo esclarecimento de muitas outras. Com certeza você também tem méritos pelo meu amadurecimento ao longo desses mais de dois anos de GEEIN.

Também quero agradecer a todas as pessoas que participaram e que atualmente participam das reuniões do GEEIN, reuniões que contribuíram bastante em vários dos trabalhos que fiz. Pessoal da velha guarda: Diogo, Anelise, Conrado, Murilo, Érica, Bruna, Bruno e Gustavo. Membros recentes: Guilherme, Cristoffer, Rafael, Vinicius, Pâmela, Mike, Mariana, Ariana, Gabriela, Alessandro e outros. Celso e Giovanna: vocês são pessoas especiais e colegas verdadeiros, apesar do Celso ser ranheta =). Celso valeu por ler minha mono.

Também agradeço aos outros poucos professores bons dessa faculdade, em especial, aqueles que não fazem corpo mole e que dão aula de verdade. Dentre esses, a Prof. Cláudia Heller, valeu horas de conversas e pelo seu esforço.

João Furtado, Enéas de Carvalho e José Ricardo: muito obrigado por fazerem parte da minha banca de monografia.

Em suma, agradeço a todos que tornaram possível a realização de mais uma etapa importante na minha vida.

Agora chega de blá blá blá, e que venha o mestrado, etapa intermediária de um de meus sonhos.

RESUMO

Esta monografia apresenta os resultados da pesquisa de Iniciação Científica desenvolvida ao longo do período 2007-2008, com bolsas concedidas pelo PIBIC/CNPq e FAPESP. O objetivo é avaliar as mudanças na inserção do Brasil no comércio internacional nos últimos dez anos (1997-2006), no que diz respeito aos bens produzidos pelas indústrias intensivas em trabalho – particularmente os setores de calçados e móveis – assim como identificar as alterações na capacitação tecnológica e competitiva destes setores em alguns países selecionados, a saber, Brasil, China e Itália. Esta análise se justifica pelo fato de que as indústrias trabalho-intensivas estão recuperando o *status* que possuíam no período entre a primeira Revolução Industrial e a II Guerra Mundial, em termos da surpreendente capacidade de geração de emprego e de promoção de crescimento econômico e acumulação de capital. Os resultados do estudo mostram que os países asiáticos, notadamente a China, vêm absorvendo a produção mundial de bens de baixa tecnologia. A Itália, apesar de perder *market share* mundial nos dois setores, mantém a liderança nos produtos exportados de maior qualidade. Tanto a China como o Brasil exportam produtos de menor “sofisticação” que a Itália, sendo subordinados aos compradores globais. Resta ao Brasil, como forma de atenuar os impactos da valorização cambial e defender-se da concorrência chinesa, melhorar o *design* de seus produtos e a reputação de suas marcas.

Palavras – chave: Comércio exterior; cadeias produtivas globais; valor médio; China, Brasil e Itália.

ABSTRACT

This work (which grew out of a research project) brings forward findings of the research activities undertaken in the period 2007-2008, with financial support by PIBIC/CNPq and FAPESP. It aims to evaluate changes in the role of the Brazilian labor-intensive industries in the international trade of goods, particularly footwear and furniture, over the last ten years (1997-2006) and identify changes in technological capability and competitiveness of those two sectors for Brazil, China and Italy. This analysis is justified by the fact that the labor-intensive industries are recovering the status they once had in the period between the First Industrial Revolution and World War II, regarding its outstanding ability to create jobs, to promote economic growth and to accumulate capital. Its major findings show that the Asian countries, mostly China, have been absorbing the world production of low-technology goods. Italy, despite losing worldwide market share in both sectors, keeps the lead in the quality of exported output. Both China and Brazil are exporting goods of lesser "sophistication" than Italy, being subordinated to the global buyers. It remains to Brazil – as a way of softening the impacts of exchange rate revaluation and hindering the Chinese competition – to improve the design of its products and the reputation of its brands.

Keywords: international trade; global commodity chains; medium value; China, Brazil and Italy.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I	5
1. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	5
1.1 PERÍODO DE INDUSTRIALIZAÇÃO POR SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES	5
1.1.1 A Economia Brasileira na Década de 1980: Algumas Observações	6
1.2 A ESTRUTURA INDUSTRIAL PÓS-ABERTURA COMERCIAL: UMA SÍNTESE DO DEBATE	8
1.3 DESDOBRAMENTOS RECENTES DO DEBATE	13
1.3.1 A Sobrevalorização Cambial do Século XXI	14
1.3.2 Desindustrialização	17
1.4 O CENÁRIO RECENTE DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS E MÓVEIS	20
1.4.1 Comércio Exterior do Setor de Calçados	20
1.4.2 Comércio Exterior do Setor de Móveis	23
CAPÍTULO II	26
2. AS CADEIAS PRODUTIVAS GLOBAIS	26
2.1 ETAPAS PRODUTIVAS DOS SETORES DE CALÇADOS E MÓVEIS: ASPECTOS GERAIS	29
2.1.1 Calçados	29
2.1.2 Móveis	31
2.2 PRINCIPAIS FATORES DE COMPETITIVIDADE DOS SETORES DE CALÇADOS E MÓVEIS	34
2.3 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: UM ESTUDO COMPARADO	37
2.4 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO VISTO SOB A PERSPECTIVA TECNOLÓGICA	39
2.5 A ESCOLHA DOS SETORES	42
CAPÍTULO III	44
3. COMÉRCIO INTERNACIONAL DO SETOR DE CALÇADOS: PANORAMA GERAL	45
3.1 EXPORTAÇÕES	45
3.2 BRASIL, CHINA E ITÁLIA: EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS ENTRE 1997 E 2006 E ALGUMAS ESPECIFICIDADES SOBRE O VALOR MÉDIO	52
3.3 IMPORTAÇÕES	53
CAPÍTULO IV	56
4. COMÉRCIO INTERNACIONAL DO SETOR DE MÓVEIS: PANORAMA GERAL	56
4.1 EXPORTAÇÕES	56
4.2 BRASIL, CHINA E ITÁLIA: EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS ENTRE 1997 E 2006 E ALGUMAS ESPECIFICIDADES SOBRE O VALOR MÉDIO	62
4.3 IMPORTAÇÕES	64
CAPÍTULO V	66
5. COMÉRCIO BILATERAL MUNDIAL DE CALÇADOS E MÓVEIS	66
5.1 A INSERÇÃO BRASILEIRA: SETOR CALÇADISTA	69
5.2 A INSERÇÃO BRASILEIRA: SETOR MOVELEIRO	74
CAPÍTULO VI	78
6. AVALIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS INTENSIVAS EM TRABALHO NO PERÍODO RECENTE: ALGUMAS OBSERVAÇÕES SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA	78
6.1 O IMPACTO DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS E MÓVEIS SOBRE A ESTRUTURA INDUSTRIAL DO BRASIL	78
CAPÍTULO VII	93
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	93
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	99
ANEXOS	105

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1 – MUNDO, BRASIL, CHINA E ITÁLIA: EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES MUNDIAIS, VARIACÃO ANUAL E PARTICIPAÇÃO RELATIVA NO COMÉRCIO MUNDIAL ENTRE 1997 E 2006	38
TABELA 2 – COEFICIENTES DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL (%) – 1980 A 2006	39
TABELA 3 – PARTICIPAÇÃO DAS CATEGORIAS CTP E O VALOR MÉDIO (VM) DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS NO PERÍODO DE 1990 A 2006	41
TABELA 4 – SETORES MAIS REPRESENTATIVOS NA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA DA IIT EM 2006 – <i>EM MILHÕES DE DÓLARES</i>	44
TABELA 5 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS, CHINESAS E ITALIANAS DE CALÇADOS POR PRODUTO A QUATRO DÍGITOS DE DESAGREGAÇÃO – 1997 E 2006	53
TABELA 6 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS, CHINESAS E ITALIANAS DE MÓVEIS POR PRODUTO A QUATRO DÍGITOS DE DESAGREGAÇÃO – 1997 E 2006	63
TABELA 7 – EXPORTAÇÕES DO SETOR BRASILEIRO DE CALÇADOS SEGUNDO OS PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO (1997 E 2006)	70
TABELA 8 – IMPORTAÇÕES DO SEGMENTO BRASILEIRO DE CALÇADOS SEGUNDO OS PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM (1997 E 2006)	73
TABELA 9 – EXPORTAÇÕES DO SETOR BRASILEIRO DE MÓVEIS SEGUNDO OS PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO (1997 E 2006)	76
TABELA 10 – IMPORTAÇÕES DO SEGMENTO BRASILEIRO DE MÓVEIS SEGUNDO OS PRINCIPAIS PAÍSES DE ORIGEM (1997 E 2006)	77
TABELA 11 – MERCADO BRASILEIRO DE CALÇADOS E MÓVEIS	79
TABELA 12 – EXPORTAÇÕES, POR ESTADO, DO SETOR DE CALÇADOS – 1997 E 2006	79
TABELA 13 – EXPORTAÇÕES, POR ESTADO, DO SETOR DE MÓVEIS – 1997 E 2006	79
TABELA 14 – VARIACÃO REAL ANUAL DO PRODUTO INTERNO BRUTO DO BRASIL	81
TABELA 15 – DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA E MOVELEIRA DO BRASIL, POR REGIÕES E UNIDADE DA FEDERAÇÃO: 1997 E 2007 (EM NÚMERO DE EMPREGADOS)	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – BRASIL: TAXA DE CÂMBIO REAL EFETIVA – (2000 = 100)	15
GRÁFICO 2 – BRASIL, 10 ECONOMIAS DESENVOLVIDAS E 20 ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO – TAXA DE CÂMBIO REAL EFETIVA EM 2006 (2000 = 100) –	16
GRÁFICO 3 – SETOR CALÇADISTA: EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E SALDO COMERCIAL – 1989 A 2007 – EM MILHÕES DE DÓLARES	21
GRÁFICO 4 – SETOR MOVELEIRO: EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E SALDO COMERCIAL – 1989 A 2007 – EM MILHÕES DE DÓLARES	24
GRÁFICO 5 – PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA NO PERÍODO DE 1997 A 2006.....	43
GRÁFICO 6 – MARKET SHARE E VALOR MÉDIO DOS 20 MAIORES IMPORTADORES MUNDIAIS DE CALÇADOS MAIS O BRASIL – 1997 E 2006	55
GRÁFICO 7 – MARKET SHARE E VALOR MÉDIO DOS 20 MAIORES IMPORTADORES MUNDIAIS DE MÓVEIS MAIS O BRASIL – 1997 E 2006	65
GRÁFICO 8 – EVOLUÇÃO DO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL (VTI) DO TOTAL DA INDÚSTRIA BRASILEIRA E PARTICIPAÇÃO DOS SETORES CALÇADISTA E MOVELEIRO NO TOTAL DO VTI DA INDÚSTRIA BRASILEIRA (1997-2006) – 1.000 R\$ DE 2006	80
GRÁFICO 9 – EVOLUÇÃO DA PRODUTIVIDADE DO TOTAL DA INDÚSTRIA BRASILEIRA, INDÚSTRIA CALÇADISTA E INDÚSTRIA DE MÓVEIS (1997-2006) – 1.000 R\$ DE 2006	83
GRÁFICO 10 – SALÁRIOS MÉDIOS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CALÇADOS: REGIÕES E ESTADOS SELECIONADOS – BRASIL = 1	86
GRÁFICO 11 – SALÁRIOS MÉDIOS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE MÓVEIS: REGIÕES E ESTADOS SELECIONADOS – BRASIL = 1	88

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 – FLUXOGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS.....	30
FIGURA 2 – FLUXOGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS.....	32
FIGURA 3 – MUDANÇAS ESTRUTURAIS DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS: 1997 E 2006 – VALOR MÉDIO DO SETOR DE CALÇADOS –	46
FIGURA 4 – MUDANÇAS ESTRUTURAIS DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS: 1997 E 2006 – VALOR MÉDIO DO SETOR DE MÓVEIS –	58
FIGURA 5 – PRINCIPAIS FLUXOS DO COMÉRCIO BILATERAL DE CALÇADOS E MÓVEIS EM 2006.....	66

Introdução

Nas últimas décadas, um grande número de governos nacionais flexibilizaram, com diferentes intensidades, as regras comerciais e financeiras de suas economias, adensando assim os vínculos econômicos internacionais. Há certo consenso no debate relacionado ao tema sobre os efeitos desse processo de abertura (ou liberalização) que aponta para um forte impacto na estrutura econômica, industrial e de comércio exterior dos países que aplicaram tais políticas.

No caso brasileiro, este processo iniciou-se em 1989 com a eliminação de barreiras legais à importação, a qual foi seguida por um programa de redução de tarifas aduaneiras. Segundo o cronograma, o período de mudanças e adaptação às novas regras seria posto em prática até o fim de 1994. Entretanto, em 1993 o prazo de conclusão do cronograma original foi antecipado, forçando as empresas a acelerarem suas estratégias industriais de ajustes ao projeto do Governo. Entre elas, figuravam algumas de caráter ofensivo (modernização), defensivo (especialização com redução e concentração das linhas ou ramos de atuação), ou ainda, de abandono da atividade por falência da empresa.

As indústrias brasileiras, em especial de calçados e móveis, adotaram rigorosos processos de reestruturação industrial e modernizaram seus parques produtivos. Porém, a sobrevalorização cambial no período recente e o fortalecimento da concorrência chinesa afetaram sobremaneira as respectivas vendas externas.

Esta monografia procura examinar, através dos fluxos de comércio exterior dos produtos provenientes das indústrias de calçados, móveis, couros e plásticos as alterações recentes nessas estruturas produtivas tanto em âmbito mundial, como nacional. O exame se detém na análise da inserção do Brasil nas cadeias produtivas globais de tais indústrias intensivas em trabalho, que foram fortemente impactadas com a abertura comercial e financeira e pelo “efeito China”. Para tanto, esse estudo se propõe a realizar uma radiografia da composição da pauta comercial e de sua dinâmica, especialmente pela qualidade dos produtos (por meio do valor médio) desses setores em âmbito internacional, tendo Brasil, China e Itália sempre como foco e contraponto.

Este diagnóstico é necessário não só pela importância destas indústrias em termos de saldo comercial e geração de emprego para países em desenvolvimento, como o Brasil, como também para entender a nova configuração produtiva internacional na qual Ásia e, em especial, China e Vietnã, absorvem progressivamente a produção dos segmentos trabalho-intensivos.

Este estudo se justifica através do argumento de que as indústrias intensivas em trabalho estão reavivando o *status* anteriormente concedido a elas (no pré II Guerra Mundial) como motor do crescimento econômico, devido a surpreendente capacidade da geração de emprego, de promoção de crescimento econômico e acumulação de capital (SCOTT, 2006). Os dados referentes ao Brasil mostram que esses setores, em conjunto, são responsáveis por aproximadamente 8 % do pessoal ocupado e 4 % da massa salarial do total da indústria brasileira (PIA/IBGE, 2006).

Ao mesmo tempo, esta monografia salienta a importância da utilização de estatísticas de comércio enquanto instrumento de verificação das transformações ocorridas na economia brasileira recente. Para tanto, faz-se uso extensivo delas (a partir de diversas fontes de dados).

Além desta introdução, o capítulo I desta monografia apresenta a revisão bibliográfica, a qual foi dividida em quatro partes. No subitem 1.1 faz-se uma breve análise do período de Industrialização por Substituição de Importações no Brasil e o papel do estado como indutor do progresso econômico no período. Posteriormente, no subitem 1.1.1 são feitas algumas observações sobre a economia brasileira na década de 1980, quando o Brasil passou um ajuste recessivo devido ao ciclo anterior de crescimento com endividamento, enquanto os países centrais viviam uma revolução tecnológica. No subitem 1.2 apresenta-se uma síntese da estrutura industrial pós-abertura comercial, destacando as duas principais visões abordadas neste trabalho: otimista – a qual avaliou os impactos da abertura comercial como necessários e positivos; e crítica – a qual ressaltou que o país perderia competitividade no comércio internacional, com o aprofundamento de sua especialização produtiva.

Com a intenção de atualizar o debate precedente, foram tratados no subitem 1.3 os temas da sobrevalorização cambial no período atual (tópico 1.3.1) e a desindustrialização por doença holandesa (tópico 1.3.2). Encerrando este capítulo, o subitem 1.4 expõe o cenário recente do comércio exterior dos dois setores analisados, a partir dos pontos levantados no debate anterior. Assim, procurou-se responder às principais questões a cerca das alterações na estrutura produtiva através da observação do comportamento do comércio setorial. Para tanto, os setores e suas respectivas transações foram divididas em duas partes: calçados (apresentado no subitem 1.4.1) e móveis (subitem 1.4.2).

O segundo capítulo do trabalho apresenta as cadeias produtivas globais, em especial a metodologia denominada “Cadeias Produtivas Globais Controladas Pelos Compradores” de Gereffi (1994 e 2001). Este modelo é interessante porque trata de indústrias intensivas

em trabalho, como as estudadas aqui. Segundo o autor, existe uma assimetria de poder entre um grupo de empresas chamadas de “compradores globais” e as firmas que realizam a produção industrial, de tal forma que o segundo fica subordinada ao primeiro. Tal assimetria se faz presente porque os compradores globais comandam alguns ativos de grandes barreiras à entrada, como gestão da marca, canais de distribuição e engenharia de produto, enquanto as firmas que realizam a produção industrial têm suas competências focadas apenas na esfera produtiva, permanecendo estas expostas às decisões dos grandes varejistas globais.

Assim, o capítulo foi dividido em cinco itens. O primeiro discorre a cerca das etapas produtivas setoriais, e como são dois os segmentos estudados, esta é a quantidade de subdivisões, sendo uma para cada setor: calçados (2.1.1) e móveis (2.1.2). O segundo item (2.2) descreve os principais fatores de competitividade setorial, assim, calçados e móveis, por partilharem dos mesmos requisitos de competitividade em um mesmo item. O terceiro item (2.3) faz uma avaliação comparada do comércio internacional, mas com foco especial para Brasil, China e Itália. Em seguida, o quarto item (2.4) dedica-se ao comércio exterior brasileiro visto sob a perspectiva tecnológica. Nele verificou-se que o nível tecnológico de média tecnologia (“coração da indústria nacional”) vem perdendo participação relativa para o nível de baixa tecnologia, o que representa uma reprimarização da pauta exportadora. Essa percepção é confirmada, pois a categoria “indústria intensiva em trabalho”, não só “encolheu” em termos de participação relativa, mas teve o valor médio de seus produtos diminuído consideravelmente, ou seja, essa categoria perdeu qualidade/sofisticação. Encerrando este capítulo, o quinto item (2.5) mostra os setores analisados e menciona brevemente os motivos da nossa escolha.

O capítulo III faz um panorama geral sobre o comércio internacional setorial de calçados. Assim, o primeiro item (3.1) enfatizada as exportações. Algumas especificidades sobre o valor médio para produtos a quatro dígitos de desagregação estão localizadas no segundo item (3.2) e as importações no terceiro item (3.3).

Na seqüência o quarto capítulo faz a mesma análise do anterior para o segmento de móveis. Desta forma, o primeiro item (4.1) enfatizada as exportações. Já as especificidades sobre o valor médio para produtos a quatro dígitos de desagregação estão localizadas no segundo item (4.2) e as importações no terceiro item (4.3).

O capítulo V é direcionado para análise do comércio bilateral setorial, no qual há um aprofundamento do panorama anterior sobre o comércio setorial. Desta forma, este capítulo retrata o comércio bilateral mundial de móveis e calçados com ênfase maior para a

“rede de Scott (2006)” com os principais fluxos bilaterais (exportações e importações). Posteriormente, o segundo item (5.1) mostra a inserção brasileira no setor de calçados, sendo que as principais origens das importações e destino das exportações brasileiras de calçados estão expostas neste item. Enquanto que a inserção de móveis brasileiras é apresentada no item 5.2.

O capítulo VI faz uma breve avaliação das indústrias calçadistas e moveleira no período recente, procurando observar outras questões pertinentes que extrapolam a delimitação do comércio internacional, por exemplo, o valor da transformação industrial, a distribuição espacial do emprego e salários pagos pelas unidades da federação, na intenção de captar a realocação industrial desses segmentos.

Por fim, no capítulo VII tecemos algumas conclusões acerca dos resultados obtidos, seguida pelas referências bibliográficas utilizadas nesta monografia.

CAPÍTULO I

1. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

1.1 Período de Industrialização por Substituição de Importações

A economia brasileira vivenciou no período entre 1930 e 1980 o chamado modelo de desenvolvimento por Substituição de Importações¹, caracterizada por mecanismos protecionistas, tais como: barreiras não tarifárias, tarifas altas de importação, subsídios às exportações², reserva de mercado interno favorecendo as empresas aqui instaladas e licenças de importações (NASSIF, 2007). Essa fase foi a de melhor performance da economia nacional, com destaque para o crescimento acelerado no governo Juscelino Kubitschek (1956-61) do “Milagre Econômico” (1967-73) e do II PND (1974-79). Entre 1947 e 1980 a taxa de crescimento do PIB foi de 7,1% ao ano, algo nunca mais presenciado na história nacional. Este sucesso se deve à conjuntura internacional favorável do pós Segunda Guerra Mundial (NASSIF, 2007).

Esta etapa de desenvolvimento industrial foi marcada pelo aumento da participação do setor industrial e de serviços na renda total em detrimento do setor agrícola. Tanto a estrutura industrial nacional como a pauta comercial foi diversificada consideravelmente, intensificando a presença de produtos manufaturados.

O Estado brasileiro teve papel proeminente nessa empreitada, evidenciado pelo baixo coeficiente de abertura³, reduzido de 28,5% em 1947 para 14,6% em 1980. O Estado foi atuante em áreas críticas, seja para o emparelhamento tecnológico em relação aos países centrais seja por meio da criação da infra-estrutura básica, produção de insumos intermediários, tanto através de empresas estatais como importante fonte de financiamento via BNDES (SERRA, 1983).

O processo de industrialização implementado gerou uma produção industrial ampla e diversificada (KUME et. al., 2003), ou “[...] um sistema industrial completo e integrado”

¹ Autores como Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares datam 1930 como o período de início da Substituição de Importações no Brasil. Há outra corrente de autores que datam o início deste processo após a Segunda Guerra Mundial.

² No período de 1965 a 1980, 60% do valor Fob das exportações de manufaturas brasileiras eram subsídios, enquanto na Coreia do Sul, este percentual não ultrapassou 23% (MOREIRA, 1999a).

³ Coeficiente de abertura é a soma das exportações mais importações dividido pelo PIB. Uma economia com baixo coeficiente de abertura depende muito do mercado interno e pouco do mercado externo.

(CASTRO, 1996, p. 92). Conforme Franco (1998) o país era o sexto colocado em estoques de investimento direto estrangeiro, atrás somente de alguns países desenvolvidos (Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França e Holanda). Para percepção da dimensão do crescimento brasileiro, Nassif (2007) argumenta que o Brasil deparou-se com a maior taxa média anual de crescimento do PIB real após a era da Segunda Guerra Mundial. A conjuntura internacional do pós Segunda Guerra Mundial colaborou para isto, pois parte deste espaço de tempo – pós-guerra até 1973 – ficou conhecida como “era de ouro do capitalismo” (HOBSBAWM, 1995), quando a economia mundial cresceu a taxas sem precedentes na história.

1.1.1 A Economia Brasileira na Década de 1980: Algumas Observações

Após o segundo choque do petróleo em 1979, os EUA elevaram a sua taxa de juros, penalizando países em desenvolvimento (PEDs), os quais necessitavam de recorrentes empréstimos para cobrirem os déficits no Balanço de Pagamentos. Essa situação se agravou, especialmente para os países latino-americanos, após a moratória mexicana em 1982. Assim, vivenciamos o período conhecido como o de ‘crise da dívida’ (COUTINHO, 1997a), em que os países em dificuldades creditícias foram marginalizados no mercado financeiro mundial, a exemplo do Brasil.

Ao mesmo tempo, nos países desenvolvidos (PDs) inovações profundas estavam em voga (COUTINHO, 1996 e 1997a), em especial as relacionadas à mudanças nos métodos organizacionais e de gerenciamento no âmbito do paradigma das tecnologias da informação e comunicação – revolução da microeletrônica (CASTRO, 2001). Neste período também houve uma intensificação das redes telemáticas que integram segundo Coutinho (1997a), os mercados de capitais e financeiros. Nessa direção, Chesnais (1996) evidencia a perda de importância dos fluxos de investimento direto estrangeiros (IDE) para os PEDs e a concentração nos PDs (Tríade) durante os anos 1980.

No Brasil, estas mudanças não conduziram à atualização do parque industrial, visto que as empresas estavam mais preocupadas em administrar a inflação e diversificar seus portfólios financeiros, mais rentáveis e de menor risco que a atividade produtiva⁴

⁴ Esta diversificação ocorreu por meio de aplicações no mercado financeiro, principalmente em títulos do governo que estavam indexados a inflação, portanto, mais seguros. A idéia de diversificação esta ligada ao caráter de diminuição dos riscos.

(CASTRO, 2001). Nesse sentido, a produção industrial e a eficiência operacional foram deixadas em segundo plano.

Para Castro (2001), boa parte das atividades das empresas limitam-se a “administrar a inflação”, não sendo prioritário aumentar a capacidade produtiva e nem modernizar o aparato industrial. Por um lado, as importações eram desestimuladas pelas altas tarifas de importações e barreiras não tributárias (BNTs) (KUME et al., 2003), associadas a taxa de câmbio desfavorável. Assim era mais vantajoso e racional (autodefesa/sobrevivência) investir no mercado financeiro (dado os altos retornos dos títulos do governo indexados a inflação) e tentar precificar os novos aumentos de preços (CASTRO, 2001). Por isso o lucro não operacional superava em muitos casos o operacional.

Enquanto o mundo desenvolvido passava por uma revolução, o Brasil administrava a crise. Para Suzigan (1992) o produto real da indústria cresceu pouco³, mas considerando somente a indústria de transformação, houve uma retração da produção de 6,4% nessa década. Em adição, houve queda da produtividade, diminuição da taxa de investimentos (FBCF a preços constantes), tornando o mercado externo a única saída para angariar fundos para saldar o serviço da dívida externa. As exportações aumentaram no decorrer da década, estimuladas a qualquer custo (SUZIGAN, 1992) e as importações diminuíram sensivelmente, propiciando um saldo médio anual nos anos 1980 próximo aos US\$ 10 bilhões.

Como mencionado acima, para viabilizar este feito a indústria esteve sob elevados níveis de proteção “[...] subsídios fiscais e creditícios à formação de capital industrial, e incentivos-subsídios à exportação de produtos industrializados [...]” (SUZIGAN, 1992, p.89). Além disso, sobressaíram outros elementos de incentivos/proteção: taxa de câmbio em constantes desvalorizações, altas tarifas de importações e pesadas BNTs, inúmeros benefícios à exportação (isenções fiscais, de crédito e drawback⁵). Em 1990 os subsídios concedidos pelo Programa de Benefícios Fiscais a Exportação (BEFIEIX) representavam algo em torno de 50% do total exportado pelo país segundo Shapiro (1997, apud NASSIF, 2007, p.5)

³ Entre 1980-90 o produto real da indústria elevou-se 3,6%, puxado, principalmente, pelo desempenho exportador e pela indústria extrativa mineral (SUZIGAN, 1992).

⁵ Drawback é um incentivo fiscal às exportações. Geralmente, no ato da importação há uma suspensão, isenção ou restituição de tributos na compra de insumos para integrar os produtos que serão exportados. Pode abranger os respectivos impostos: II, IPI, ICMS, IOF e AFRMM.

1.2 A Estrutura Industrial Pós-Abertura Comercial: Uma Síntese do Debate

Os anos noventa foram caracterizados por intensas modificações na estrutura industrial brasileira bem como na estrutura de comércio exterior. Dentre as fases dessas alterações podemos citar a abertura comercial e financeira, a estabilização da economia pela adoção do Plano Real que esteve associada às taxas de câmbio valorizada e de juros alta, os programas de privatização e a maior integração do país aos fluxos de investimento global.

O Plano Real conferiu uma elevação do poder de compra da população, especialmente pela transferência de renda para os segmentos de mais baixa renda, uma vez que foi eliminado o “imposto inflacionário”. Aliado a este fato, a formação do MERCOSUL ampliou o mercado consumidor regional, o que contribuiu favoravelmente às decisões dos grandes oligopólios mundiais de se estabelecerem e fortalecerem sua presença no mercado nacional (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997b e COUTINHO, 1997a).

Esse ambiente de profundas modificações reanimou o debate sobre a abertura comercial e seus impactos. A literatura apontou duas visões, uma mais otimista (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997a e 1997b; MOREIRA e CORREA, 1997; MOREIRA, 1999a e 1999b; CASTRO, 1999 e 2001; FRANCO, 1998; NAKAHODO e JANK, 2006; MARKWALD 2001; NASSIF, 2007), que avalia os impactos da abertura como necessários e positivos. E por outro lado, uma visão mais crítica (BELLUZZO e COUTINHO, 1996; COUTINHO, 1996 e 1997a e 1997b; GONÇALVES, 2001; COUTINHO, HIRATUKA e SABBATINI, 2005; SARTI e LAPLANE, 1997, 1999, 2002 e 2006; IEDI, 2007) sobre esse processo e seus efeitos na estrutura industrial, comercial e da inserção brasileira no contexto mundial.

No primeiro grupo de autores, os fenômenos mais importantes foram a modernização da indústria como um todo e os imensos ganhos de produtividade a ela associados, tornando assim o país mais competitivo e melhor (re)estruturado frente aos grandes *players* mundiais. Já para o segundo grupo de autores, a nação vem perdendo competitividade internacional, e os efeitos mais malignos são a “reprimarização” da pauta comercial e a desindustrialização, visível em alguns setores.

Segundo Barros e Goldenstein (1997a e 1997b) nos anos 1990, o país vivenciou uma forte modernização industrial, que resultou em emparelhamento tecnológico em relação aos países centrais. Esse processo de reestruturação teve como contrapartida a desnacionalização e a concentração de alguns setores da economia, tido como um “mal

necessário” em razão do longo período anterior de proteção à indústria local. Desse modo, a abertura comercial, somada ao processo de estabilização de preços, possibilitou a atualização do parque industrial via aquisição de equipamentos e máquinas mais modernos, o que possibilitou uma melhor inserção do país nos fluxos internacionais de investimentos, levando assim, os autores a denominarem-na como a “terceira onda” de influxos⁶.

Para Barros e Goldenstein (1997a e 1997b) e Moreira (1999a), num primeiro momento não existiria outra maneira de acelerar o crescimento senão pelo acréscimo de importações (especialmente de bens de capital), que viabilizasse a elevação posterior das exportações. Desse modo, os déficits comerciais seriam inevitáveis e necessários, e as altas taxas de juros uma consequência casual necessária para atrair capitais e “fechar” o balanço de pagamentos. Por fim, em decorrência de modernização industrial o impacto desses ajustes se torna positivo que aliado aos ganhos de produtividade “[...] está levando a um “círculo virtuoso” que não será interrompido por algum percalço decorrente da estabilização, garantirá seu dinamismo e o retorno a elevadas taxas de crescimento.” (BARROS E GOLDENSTEIN, 1997b, p. 15).

Por outro lado, para Gonçalves (2001) e Coutinho (1997a) este “círculo virtuoso” não se manifestou. Para Gonçalves (2001), o extraordinário aumento da produtividade ao longo dos anos 1990 não conduziria a economia brasileira a esse processo vigoroso por algumas evidências: i) perda da competitividade internacional dos produtos manufaturados na segunda metade dos anos 1990; ii) os aumentos de produtividade não impactaram em aumento da produção, na segunda metade dos anos noventa; iii) aumento do desemprego industrial no final dos anos 1990 em comparação com o início da década e iv) perdas de dinamismo dos produtos marcados por economias de escalas. Além disso, o sistema produtivo passou por uma “adaptação regressiva” ligada à queda das taxas de investimento pós-1995 e ao processo de modernização/reestruturação industrial, na qual a reação das empresas seria “acelerar a terceirização, abandonar linhas de produtos, fechar unidades, racionalizar a produção, importar máquinas e equipamentos, buscar parcerias, fusões ou transferência de controle acionário e reduzir custos, sobretudo de mão-de-obra” (Mattoso, 1999, apud Gonçalves, 2001, p. 30).

Para Coutinho (1997a) a maior parte dos projetos de investimentos não visava o mercado interno em expansão, que foi dilatado devido à formação do MERCOSUL. Outro

⁶ A primeira e a segunda onda de investimentos ocorreram nos anos 50 e 70, respectivamente.

fator avesso à hipótese de “circulo virtuoso” é o de que não ocorreu o aumento esperado do coeficiente de exportação entre 1994 e 1998.

Da mesma forma, não se verificou a atualização tecnológica dos setores dinâmicos no âmbito da produção interna dos segmentos liderados pelo capital estrangeiro, mas sim pelo acréscimo desenfreado de importações de insumos, em especial nas indústrias de bens de consumo duráveis e do complexo eletrônico, provocando um “esvaziamento” de algumas cadeias industriais. O autor concluiu que esses novos investimentos “reiteram a velha especialização competitiva” da nação, pois foram concentrados em produtos commoditizados e bens intermediários e, no geral, não provocaram ampliação do nível de emprego, elevação da renda e tão pouco o crescimento econômico almejado.

Na contramão, Barros e Goldeinstein (1997b) e Moreira e Correia (1997) enfatizaram que independentemente do nível de crescimento da economia, as importações (incentivadas pela taxa de câmbio da época) não teriam outro meio de ser financiada se não pelas elevadas taxas de juros, como o propósito de atrair o capital externo. Assim, embora o crescimento econômico tenda a ser baixo, o benefício desse processo estaria conduzindo a economia a um processo sustentado proporcionando ganhos com as transformações que ocorriam no país, os quais seriam inegáveis ignorá-los.

Numa linha semelhante, Castro (1999) afirma que as empresas haviam terminado o ciclo de adaptações/reestruturações, o qual se iniciou com a abertura comercial. Tais empresas passaram por vários processos de modernizações, adaptações e reestruturações industriais para sobreviverem ao novo ambiente competitivo, pois tiveram que se ajustar à maior concorrência internacional e aos novos processos induzidos pela revolução informacional dos anos 1980. Entretanto, para Castro (1996 e 1999) as empresas empregavam a estratégia de defesa em das suas trincheiras, uma vez que elas abriram mão das exportações e dos espaços cedidos com as importações – fato que não colaborava para melhoria da balança comercial. Em resumo, Castro (2001) conclui que houve um *cacth up* produtivo na estrutura industrial nos anos 1990, conduzido por meio da modernização tecnológica e da implementação dos processos de gestão, bem como adoção de novos padrões de eficiência e certificação por parte dessas empresas. No entanto, era necessário rever as políticas utilizadas.

Gonçalves (2001) afirmou que o que estava ocorrendo na economia brasileira era uma “reprimarização”, a qual atuou em dois sentidos. O primeiro diz respeito os produtos manufaturados, que perderam competitividade no mercado internacional, e aos produtos agrícolas, que ganharam mais espaço. O segundo sentido da reprimarização, decorrente do

primeiro, está relacionado à mudança estrutural na pauta de exportações brasileiras, com ganho de participação dos produtos agrícolas e perda dos bens manufaturados.

Essa “reprimarização” veio acompanhada de uma reversão da tendência de longo prazo do modo de inserção do Brasil no comércio mundial. Na segunda metade dos anos 1990 as taxa de crescimento das exportações dos produtos agrícolas superaram a das dos bens manufaturados e de outros insumos básicos (minérios, minerais não-metálicos, petróleo, ouro, armas e munições), contribuindo para a interrupção da tendência registrada entre longo prazo 1980 e 1994.

Por isso, para o autor a criação do Mercosul foi benéfica para a economia brasileira por frear a queda das vendas externas, uma vez que essa região absorveu grande parte das exportações brasileiras nos fins dos anos 1990, momento em que o Brasil vinha perdendo participação no comércio internacional. Coutinho (1997a) concorda com este ponto de vista, alegando que o Brasil passou por uma “especialização regressiva” na pauta comercial e da estrutura industrial. Como explicação destes fatos, os produtos básicos e commoditizados receberam a maior parte dos novos investimentos e ganharam maior competitividade que outros bens mais dinâmicos. Portanto, o país ampliou as exportações dos produtos de pouco dinamismo tecnológico, nos segmentos que o país já possuía “vantagens comparativas naturais”.

Em contraposição a Gonçalves (2001) e Coutinho (1997a), Moreira e Correa (1997) e Franco (1998) afirmam que “[...] os impactos da abertura foram na direção esperada e desejada” (MOREIRA e CORREIA, 1997, p. 87). É fundamental destacar ainda que a abertura comercial provocou queda nas margens de lucros dos empresários industriais⁷ e dos preços relativos – diminuição do poder de mercado das empresas –, fato que os autores evidenciam como ganhos relacionados à eficiência técnica. Além disso, foi elevado substancialmente o coeficiente de importação, permitindo a atualização da estrutura produtiva nacional através do acesso a bens e insumos mais baratos (câmbio favorável) e menos defasados tecnologicamente (MOREIRA e CORREA, 1997; CASTRO, 1996 e 2001).

Em suma, houve elevação da competitividade industrial por meio dos movimentos de especialização e concentração – algo que não ocorreu nos anos 1980, período elevada

⁷ Moreira e Correa (1997 e 1999a) realizaram um estudo medindo os ganhos de eficiência técnica por meio da variável mark-ups setoriais. Verificou-se uma queda dos mark-ups em praticamente todos os setores. No período de 1990-95 a queda média da indústria foi de 21,1%, e de 5,3% no período seguinte (1995-98). Castro (1999) também mostra que a hipercompetição com as transformações em curso também causou compressão das margens de lucro.

proteção e de diversificação –, o que permitiu ao Brasil apresentar algumas características de países industrializados tradicionais, como comércio intra-indústria e outros benefícios advindos das economias de escala.

Já para Franco (1998) a abertura econômica foi bem sucedida por elevar o crescimento da produtividade e a internacionalização da produção, além de eliminar a inflação e diminuir as desigualdades sociais. A globalização proporciona uma elevação do grau de abertura da economia e aumento dos fluxos internacionais de investimento, provocando “[...] uma mudança qualitativa no caráter da produção manufatureira.” (FRANCO, 1998, p. 3). Uma característica deste fenômeno é a menor integração vertical da produção onde as filiais estrangeiras são fundamentais por racionalizar as suas atividades em escala global e pelos benefícios proporcionados pelas trocas comerciais.

O autor argumenta que as novas oportunidades de investimento internacional promoveram uma melhor organização dos processos produtivos, em que as corporações multinacionais são a espinha dorsal dessa dinâmica. Essas empresas movimentaram aproximadamente 2/3 das transações comerciais mundiais em meados dos anos 1990.⁸ Além disso, essas empresas têm forte presença no Brasil nos setores de maior conteúdo tecnológico desde o início do processo industrialização nacional.

Por outro lado, Sarti e Laplane (1997, 1999 e 2002) não entendem que o IDE promoveu a extroversão das empresas nacionais como previa Franco (1998). Na realidade houve uma internacionalização introvertida. Assim, a internacionalização da estrutura produtiva focou apenas mercado interno, não dirigidas às exportações, e se deu por meio da desnacionalização das firmas domésticas, sem a contrapartida na mesma proporção de investimentos realizados por firmas domésticas no exterior (SARTI e LAPLANE, 2002). Os autores validam este argumento mostrando que as empresas estrangeiras (EE) ampliaram seu *market share* entre as 500 maiores empresas no período entre 1989 e 2000, passando de 30% para quase 46% [dados da revista Exame].

Além disso, as EE não aumentaram o seu coeficiente de exportação, como previam os autores favoráveis à abertura. Ao contrário, as empresas elevaram ainda mais o coeficiente de importação e reduziram a sua contribuição na balança comercial. No final dos anos 1990, as empresas nacionais possuíam coeficiente de exportação maior que as EE, contrariando o argumento de Moreira (1999a). Logo, Sarti e Laplane (2002) refutam a hipótese daqueles autores que previam que a combinação “abertura-IDE” melhoraria a

⁸ Envolve o comércio entre matriz e filiais e as transações entre matrizes/filiais com outras matrizes/filiais.

inserção do país por meio da expansão das exportações das EE e também pelo aumento das vendas externas de produtos mais dinâmicos.

Em resumo, o Brasil continuou tendo elevada a porcentagem de produtos primários e intensivos em recursos naturais nas exportações para os países mais avançados e, contrariamente, bens mais dinâmicos para os países latino-americanos (SARTI e LAPLANE, 2002). Além disso, concordando com Coutinho (1997a), afirmam que a abertura comercial ancorada na maior presença das EE não contribuiu para alavancar o crescimento, o qual se manteve baixo, e fez piorar a vulnerabilidade externa, visto que as EE transformaram saldo em déficit em suas transações comerciais.

1.3 Desdobramentos Recentes do Debate

Este estudo adota o preceito de que a indústria é o motor do crescimento econômico em países de renda per capita baixa ou média, como a brasileira. Assim, o setor industrial tem elevado potencial para gerar efeitos positivos para a economia, como os efeitos benéficos do encadeamento de diferentes setores e da inovação tecnológica (KALDOR, 1957 e HIRSCHMAN, 1958). Sob este ponto de vista, a indústria de transformação traria efeitos ainda maiores — no Brasil, o setor industrial é dividido em indústria extrativa e indústria de transformação —, dado que é o subgrupo mais dinâmico do setor industrial.

Sarti e Laplane (2006) mostraram a relevância do setor industrial como o motor do crescimento econômico nos países asiáticos, seja para os mais dinâmicos atualmente, como China e Vietnã, ou para os menos expressivos, como Tailândia e Indonésia. Cada um desses países apresentou crescimento médio da produção industrial acima dos cinco pontos percentuais entre 1990 e 2003, que se alastrou para o restante da economia, acima do brasileiro. Já o Brasil apresentou performance também inferior à média registrada para os países da América Latina nos últimos 15 anos.

Nos próximos tópicos serão mostrados elementos que vão à contramão do crescimento industrial, como a sobrevalorização cambial e a elevação dos preços das principais *commodities*. Esses aspectos reavivaram a questão se o Brasil pode apresentar os efeitos da desindustrialização, principalmente pela via da “doença holandesa”.

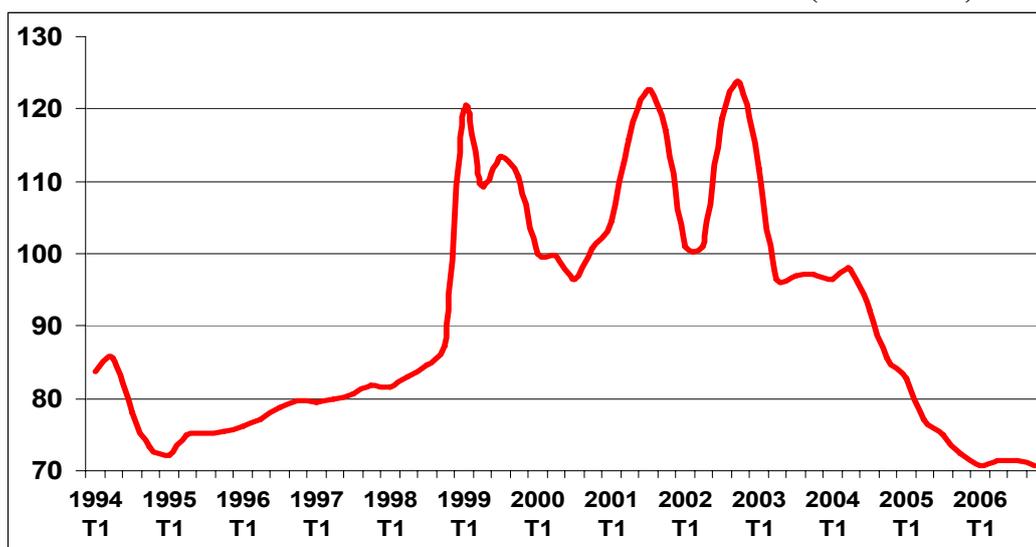
1.3.1 A Sobrevalorização Cambial do Século XXI

A taxa de câmbio real efetiva brasileira – a qual considera uma cesta de moedas dos parceiros comerciais, bem como as taxas de inflação – alcançou em 2006 o patamar mais baixo desde a implantação do Plano Real (gráfico 1). Em 2006, a moeda brasileira estava mais valorizada do que no período em que vigorou a âncora cambial (1995-1999).

O gráfico 1 mostra que a moeda nacional começou a se valorizar no início de 2003 e, segundo Curado e Nakabashi (2007, p. 29-32) três são as principais causas do fortalecimento da moeda nacional, a saber:

- a) Superávit na balança comercial: a grande entrada de dólares no país devido ao elevado superávit comercial é reflexo do processo de expansão da economia mundial, mormente dos países em desenvolvimento e, do ciclo de elevação dos preços, a nível internacional, de insumos básicos. Nesse sentido, a apreciação do Real é causada pelo bom comportamento das exportações de *commodities*, fato que explica a manutenção do saldo comercial elevado. Não obstante, a balança comercial cresceu pouco em 2006 frente à trajetória de crescimento de anos anteriores.
- b) Investimento direto estrangeiro (IDE): após 2004 o IDE voltou a crescer (após a perda de relevância nos anos de 2002 e 2003), contribuindo sobremaneira para a entrada de divisas no país. Ao que parece, esse ganho de importância se deve aos boas performances de fatores internos da economia brasileira – crescimento do PIB, inflação baixa e controlada, além da estabilidade política.
- c) Nível da taxa de juros: o Brasil é detentor da maior taxa de juros real do mundo – diferencial da taxa de juros interno-externa –, o que explica a atratividade de investimentos de curto prazo dos investidores estrangeiros. Na segunda metade dos anos 90 e início dos anos 2000, a taxa de juros foi mantida ainda mais elevada pelo Banco Central como um instrumento para conter a fuga de capitais e, ao mesmo tempo, como mecanismo de apoio para fechar o Balanço de Pagamentos. Por última, mas não menos importante função da taxa de juros no período pós Plano Real (especialmente nos anos 2000) é sua função de controlar a inflação, mantendo as metas estabelecidas pelo Banco Central. Entretanto, estando ela continuamente elevada, acaba por provocar uma tendência de aumento da dívida pública, o que a pressiona a sua manutenção nesses níveis altos (ciclo vicioso).

Gráfico 1 – Brasil: Taxa de Câmbio Real Efetiva – (2000 = 100)



Nota: A taxa de câmbio real efetiva é a “medida da competitividade das exportações brasileiras calculada pela média ponderada do índice de paridade do poder de compra dos 16 maiores parceiros comerciais do Brasil. A paridade do poder de compra é definida pelo quociente entre a taxa de câmbio nominal (em R\$/unidade de moeda estrangeira) e a relação entre o Índice de Preço por Atacado (IPA) do país em caso e o Índice de Preços por Atacado da indústria de transformação (IPA-IT/FGV) do Brasil. As ponderações utilizadas são as participações de cada parceiro no total das exportações brasileiras de manufaturados em 2001.” (IPEADATA, 2008).

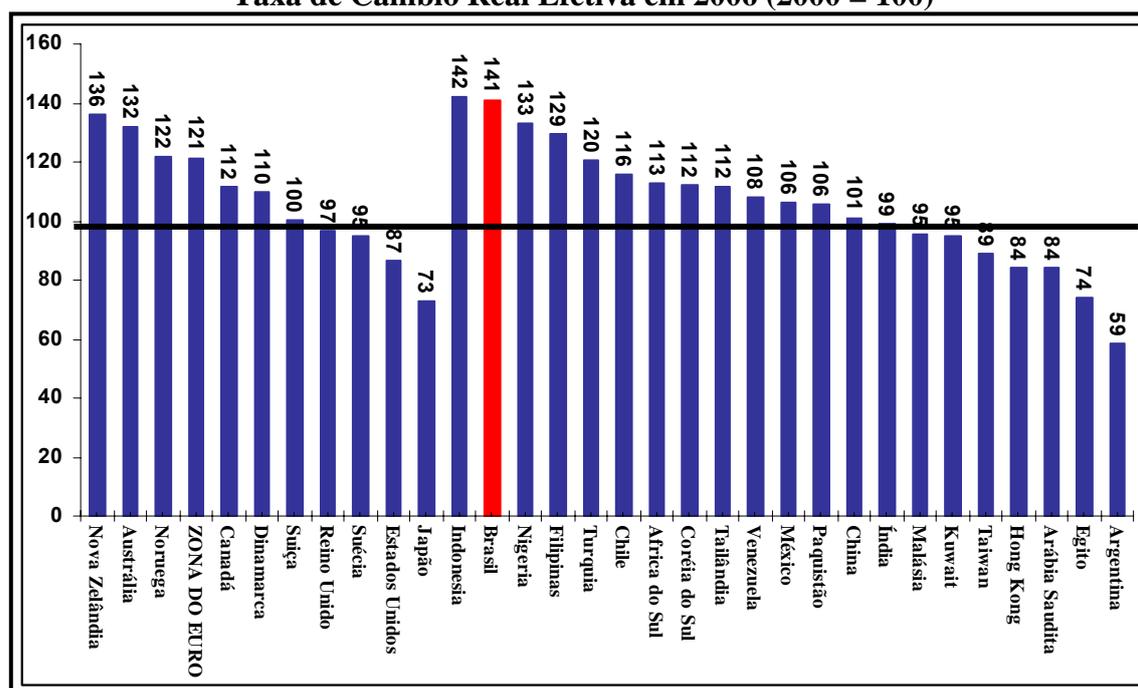
Fonte: Elaboração própria com base em dados do IPEADATA.

Nesse ano, um estudo divulgado pelo World Economic Situations and Prospects 2008 da ONU para 48 países evidencia que a moeda brasileira está se valorizando em relação às demais. O gráfico 2 mostra que o Brasil apresentou uma alta apreciação entre o período de 2000 e 2006. Nesse período, a taxa de câmbio real efetiva local teve valorização de 41%⁹.

Enquanto as maiores valorizações dentre as economias desenvolvidas foram da Nova Zelândia e Austrália, ambas acima de 30%, os países da zona do euro apresentaram valorização em média de 21%. Contudo, algumas economias asiáticas, como China e Índia, a variação percentual foi de 1% em 2006 (com o ano-base 2000). Nesse mesmo período, o México, país que ganhou destaque internacional em termos comerciais após sua adesão ao Nafta, apresentou uma pequena valorização de 6%.

⁹ A sobrevalorização da taxa de câmbio “se torna mais grave ao se observar que o ano de 2000 não foi de Real depreciado ante as demais moedas. Em 2000, aliás, houve valorização real e efetiva frente a 1999, de 20,5% pela estimativa em questão, contrabalançando a forte desvalorização do ano anterior, quando houve a mudança de regime cambial no País.” (IEDI, 2007, p. 5).

Gráfico 2 – Brasil, 10 Economias Desenvolvidas e 20 Economias em Desenvolvimento – Taxa de Câmbio Real Efetiva em 2006 (2000 = 100) –



Nota: A taxa de câmbio real efetiva é um “índice baseado em ampla cesta de moedas, incluindo 18 moedas de membros da OCDE (inclusive o euro) e 30 moedas de países em desenvolvimento (predominantemente asiáticos e latino-americanos). A taxa de câmbio real efetiva, que ajusta índices nominais levando em conta as mudanças no preço relativo, captura o efeito sobre a competitividade dos bens produzidos por um país – em termos de preço internacional – devido a mudanças cambiais e a diferenciais de inflação. Um aumento no índice implica uma queda na competitividade e vice-versa. As alterações nos preços relativos se baseiam em índices que medem de forma acurada os preços de bens manufaturados finais domesticamente produzidos excluindo-se alimentos e energia no primeiro estágio de transformação. Os pesos para os índices de câmbio foram estimados a partir dos padrões do comércio bilateral do ano de 2000 dos respectivos países.” (ONU, 2008).

Fonte: ONU, World Economic Situation and Prospects 2008, New York, 2008. pág. 157 – Elaboração própria.

As desvalorizações das moedas estadunidense e nipônica repercutem na economia mundial porque os dois países representam mais de um terço do PIB mundial. Ademais, a desvalorização do dólar, principalmente, não é um fenômeno local e sim uma tendência mundial.¹⁰

Embora a desvalorização da moeda norte-americana tenha começado em 2003 (ONU, 2008), que impactou fortemente na valorização das demais moedas internacionais, o Brasil apresentou apreciação acima dos demais países. Por exemplo, a apreciação efetiva do Real foi 20% superior a média da Zona do Euro.

¹⁰ Sob essa percepção, Curado e Nakabashi (2007, p. 33-34) afirmam que a principal causa da desvalorização da moeda americana é o excesso de dólar no mercado internacional. Posto isso, podemos exemplificar esta oferta demasiada por dois fatores, sendo o primeiro deles a causa e o segundo a consequência: i) os Estados Unidos tem um enorme déficit na balança comercial, nas transações correntes e no balanço de pagamentos; e; ii) apesar do ganho de importância do Euro, a maior parte das reservas mundiais é composta por dólares. Além disso, “os Estados Unidos imprimem o padrão monetário internacional” (p.33).

A consequência mais visível da taxa de câmbio efetiva sobrevalorizada é a perda de competitividade das exportações nacionais. Nas indústrias que dependem fortemente do mercado externo, pode acarretar a desindustrialização. Nos setores oligopolizados, em geral, de capital internacional, o mesmo fenômeno pode ocorrer pela substituição pela produção local por insumos importados.

A desindustrialização pode ocorrer por vários meios, segundo Palma (2005): perda de participação relativa do setor industrial no PIB, perda de participação relativa do setor industrial no emprego total¹¹ e por meio da doença holandesa. Esta discussão é resenhada no próximo subitem.

1.3.2 Desindustrialização¹²

Atualmente, a valorização cambial e o ciclo de preços favoráveis à produção e exportações de commodities (produtos agrícolas, minerais e intensivos em recursos naturais) têm dirigido o debate para os temas da desindustrialização e da “doença holandesa”¹³. A preocupação com uma “doença holandesa” no Brasil, renovou o debate sobre desindustrialização. Nesse sentido, a elevação das exportações e dos preços das

¹¹ Segundo Porcile et al., (2007) e Scatolin et al., (2007) a indústria brasileira vem perdendo participação relativa no emprego total, portanto, se verifica a desindustrialização por esta via. Assim, o aumento da demanda internacional de algumas *commodities* brasileiras tem influenciado negativamente no setor industrial do país. Esses autores consideram o processo de desindustrialização natural se o setor de serviços “[...] desempenhar um papel dinâmico como motor alternativo [ao setor industrial] de crescimento. Ou seja, é importante que seu desenvolvimento ocorra, principalmente, em segmentos que exijam uma alta qualificação e que sejam relacionados a atividade de alta tecnologia.” (p. 24). Porém, os autores verificaram os segmentos de baixo e médio dinamismo tecnológico foram os que mais geraram empregos formais no setor de serviços e, além disso, o segmento de alto dinamismo tecnológico – que requerem mão de obra de elevada qualificação profissional – vem perdendo participação relativa no emprego formal deste setor. Portanto, os novos empregos gerados no setor de serviços, aqueles que provavelmente foram deslocados do setor industrial, possuem um baixo efeito de dinamismo econômico e este desempenho se reforça pela perda de participação relativa do segmento de serviços de elevado dinamismo tecnológico. Os autores ainda ressaltam que em países de menor renda, como a Índia, os empregos gerados no setor de serviços são de altíssima qualificação, mormente, ligado as TICs.

¹² “Desindustrialização é o declínio da produção ou do emprego industrial em termos absolutos ou como proporção do produto ou emprego nacional” (IEDI, 2005, p. 4).

¹³ “A expressão “doença holandesa” foi cunhada para expressar a perda relativa de competitividade da indústria holandesa devida à apreciação do florim que se seguiu à descoberta e exploração de grandes jazidas do gás natural na década de 1960. A mudança dos preços relativos levou a Holanda a passar por uma etapa de desindustrialização, processo também designado maldição dos recursos naturais” (CARVALHO e SILVA, 2006, p.1). Vários autores (Palma, 2005; Nassif, 2008; Bresser-Pereira, 2005 e Nakahodo e Jank, 2006) empregam essa noção de doença holandesa para a situação brasileira atual: as exportações de produtos primários (commodities) são responsáveis pela apreciação da moeda local por meio de elevados superávits comerciais, que diminui a rentabilidade e desestimula as exportações de outros segmentos industriais.

commodities brasileiras tem sido puxados, principalmente, pelo aumento da demanda chinesa.

Há um barateamento das importações, em geral, devido ao câmbio apreciado. As compras externas têm crescido nos ramos de insumos intermediários, especialmente de alguns produtos mais sofisticados, e de bens de consumo. Assim, deixamos de adensar elos das cadeias industriais mais intensivos em tecnologia embarcada e ampliamos a produção de bens primários. Este fato não é necessariamente negativo se mantivéssemos a produção dos demais produtos intermediários, mas isso não ocorreu em muitos ramos. Nesse sentido, há uma diminuição do valor adicionado nesses setores. Por isso, a literatura está qualificando este fenômeno como desindustrialização (IEDI, 2005 e 2007). Desta forma, há um vazamento da produção e da renda interna para outros países, ou seja, para as nações de origem das importações que substituem a produção interna.

Para o Iedi (2007), a política conjugada de juros altos e câmbio valorizado está afetando negativamente a competitividade da indústria nacional e causando desindustrialização em alguns segmentos. Os juros altos estão refreando o investimento e a expansão dos gastos públicos, o câmbio, em uma nova trajetória de valorização, tem gerado prejuízos e perda de competitividade para os segmentos exportadores que não possuem “vantagens comparativas naturais”. O resultado é uma corrosão da competitividade, via crescimento industrial baixo e diminuição da produtividade na indústria.

O estudo do Iedi (2007) analisou a relação entre o Valor da Transformação Industrial e o Valor Bruto da Transformação Industrial (VTI/VBTI)¹⁴ da indústria, no período de 1996-2004. O resultado mostra uma queda nesse índice desde 1997, confirmando o aumento do conteúdo importado na produção dos bens finais. Em outras palavras, o país está deixando de produzir o que antes era manufaturado internamente e está, cada vez mais, importando estes insumos.

As maiores quedas vistas no índice foram dos complexos eletro-eletrônico, automobilístico e químico, indicativo de desindustrialização mais forte. Dessa maneira, no curto prazo, o aumento de insumos, partes e componentes importados, beneficiados pelo câmbio, aumentam a competitividade destes setores. Porém, em prazo mais longo, este

¹⁴ Esse índice indica o quanto da produção nacional foi realizado no país. Quanto menor for essa relação, menor será o valor agregado gerado internamente e, portanto, maior a desindustrialização. Desse modo o setor industrial se assemelha a uma “maquiladora”, a qual apenas agrega componentes importados sem gerar valor, exceto o valor adicionado da mão de obra local.

movimento pode desestimular e suprimir elos intermediários, diminuindo o impacto destes bens nas inovações de processo, nas aglomerações espaciais e nas relações benéficas com os fornecedores locais, impactando, assim, negativamente sobre restante da cadeia e, principalmente, no tecido industrial do país.

Uma visão antagônica à anterior é a de Nakhodo e Jank (2006). Para eles o Brasil não passa por uma desindustrialização ou mesmo pela “doença holandesa”. Esta última não está ocorrendo porque a valorização da taxa de câmbio está associada à entrada de capital externo e aos superávits comerciais, que não provém somente dos produtos commoditizados, mas, também, de bens diferenciados. Desse modo, as *commodities* não estão, por si só, apreciando a moeda e nem desestimulando os outros setores e, tão pouco diminuindo o nível de emprego. Muito pelo contrário, os autores verificaram um aumento do nível de emprego desde o segundo semestre de 2004, refutando a desindustrialização pela via da redução do nível de emprego.

Nessa mesma linha de raciocínio, Nassif (2008) também avalia que o Brasil não presencia um processo de desindustrialização, seja pela via natural, a qual atinge países de desenvolvimento médio – quando o incremento de produtividade do setor industrial cresce acima do setor de serviços, deslocando assim mão-de-obra manufatureira para outros setores, principalmente, o de serviços – ou pelos sintomas de uma “nova doença holandesa”. Para o autor, o setor industrial conseguiu manter em 2004 a sua participação no PIB, em torno de 22%, o mesmo percentual de 1990. Além disso, as evidências mostram que não houve uma realocação dos fatores produtivos para os itens menos nobres da pauta comercial, assim como na estrutura industrial. Ao contrário, houve uma redução de participação das vendas externas desses bens de menor densidade tecnológica (produtos primários, manufaturados intensivos em recursos naturais e manufaturados de baixa tecnologia), de 72% para 67% no período de 1989-2005, ou seja, não houve um retrocesso do padrão de especialização nos moldes “ricardiano”.¹⁵

A análise da sobrevalorização cambial é importante porque para os setores em estudo, em especial calçados e móveis, são movidos por uma dinâmica internacional que a literatura denomina de cadeias produtivas globais. As cadeias produtivas globais desses setores são comandadas por algumas poucas empresas de abrangência global, como a NIKE para o caso de calçados e a IKEA para o moveleiro. Estas empresas compram bens,

¹⁵ Não houve uma realocação dos fatores de produções nos setores intensivos em recursos abundantes no país, ou seja, o direcionamento dos fatores de produção (capital, tecnologia e trabalho) para as cadeias produtivas nas quais o país possuía vantagens comparativas naturais e consolidadas.

geralmente, de países de baixos salários do mundo todo e se a moeda de um país se valoriza em demasia, por um período longo, encarecendo o produto elas buscam fornecedores alternativos em outras regiões. Esse assunto analisado no capítulo 2 desta monografia.

1.4 O Cenário Recente das Indústrias de Calçados e Móveis

Esta monografia procura examinar algumas alterações recentes na estrutura industrial brasileira. A análise das mudanças na inserção do Brasil nas cadeias internacionais de valor das indústrias intensivas em trabalho pode ser contextualizada à luz do comércio exterior, como uma “lente privilegiada” para colher informações sobre a estrutura produtiva do país. Portanto, este trabalho salienta a importância da utilização de estatísticas de comércio internacional enquanto instrumento de verificação das transformações da economia brasileira recente, sendo o debate anterior avaliado pelo comércio internacional.¹⁶

1.4.1 Comércio Exterior do Setor de Calçados

A indústria de calçados sofreu muito com a maneira (rápida e profunda) como foi realizada a abertura comercial e, principalmente, com a consolidação da China como o grande fornecedor mundial de calçados (GARCIA, 2006, p. 10). Se comparado ao crescimento chinês, a indústria apresentou fraco desempenho comercial ao longo das duas últimas décadas (gráfico 3). Entre 1989 e 2007 as exportações da indústria cresceram 55,3%, muito inferior ao crescimento total das exportações brasileiras (367,2%)¹⁷. Semelhantemente ao setor de móveis, o de calçados também apresenta alta correlação com o câmbio. Nos períodos de valorização cambial (1995-1998 e pós 2003) houve incrementos substanciais das importações, se comparado aos anos anteriores, mas o saldo comercial manteve-se positivo e elevado durante todo o período.

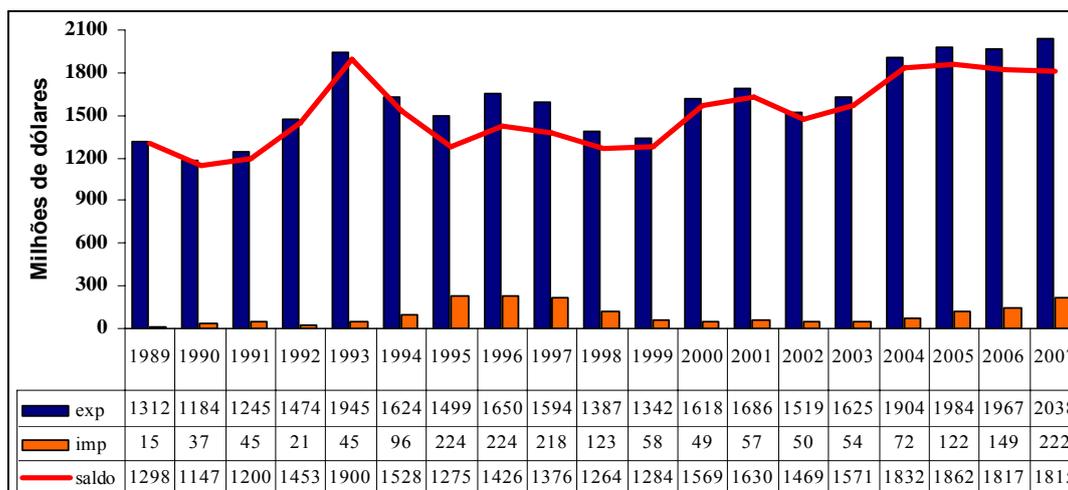
¹⁶ Este trabalho dá continuidade aos estudos de Wellington Pereira (2003), Jefferson R Galetti (2006) e Charles B. Oliveira (2007)¹⁶, tendo como diferencial o foco na avaliação de alguns setores e intensivos em trabalho.

¹⁷ É interessante observar que o Brasil também apresentou fraco desempenho exportador nos anos 1990. Após 1995, a balança comercial tornou-se deficitária, revertida apenas em 2001. A desse ano, as exportações nacionais aumentaram constantemente em volume e valor (ONU, 2008), especialmente pelo expressivo aumento da demanda chinesa e pelo ciclo de preços internacionais favoráveis à produção e exportações de *commodities*, itens em que o país detém vantagens naturais e competências inquestionáveis.

Nos últimos quatro anos o setor de calçados contribuiu positivamente em mais de US\$ 1,8 bilhão para o saldo da balança comercial. No entanto, as taxas de crescimento das exportações estão estagnadas, um reflexo da diminuição de participação relativa das importações dos Estados Unidos (principal destino das exportações nacionais), crescentemente abastecidos por produtos da China e do Vietnã em detrimento dos do Brasil. Além de menores salários, os países asiáticos mantêm o câmbio desvalorizado e estável, diferentemente do Brasil (GARCIA e MADEIRA, 2008, p. 22).

Em 2007, as exportações de calçados bateram novo recorde, superando os US\$ 2 bilhões. Porém, após a desvalorização de 1999 o desempenho alcançado por essa indústria “ficou muito aquém da expectativa tanto de empresários como das autoridades governamentais, que acreditavam que o estímulo cambial [de 1999 a 2002] poderia ter efeitos muito mais amplos sobre as vendas externas do setor” (GARCIA E MADEIRA, 2008, p. 36).

Gráfico 3 – Setor calçadista¹⁸: Exportações, Importações e Saldo Comercial – 1989 a 2007 – em milhões de dólares



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (COMTRADE).

Apesar dos melhoramentos dos processos produtivos via adoção de maquinários importados de fronteira tecnológica, em especial no início da abertura comercial, o movimento de reestruturação industrial mais marcante na indústria calçadista foi o deslocamento da indústria das regiões Sul e Sudeste para o Nordeste do país. Essa realocação foi empreendida como maneira de galgar competitividade frente os novos

¹⁸ O setor de calçados corresponde ao grupo SITC 851 revisão 3 – nomenclatura adotada pelo COMTRADE e PC-TAS. Na classificação da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) o setor de calçados corresponde capítulo ao 64 (inteiro) – sistema adotado pela Secretária de Comércio Exterior (SECEX).

concorrentes asiáticos buscando menores custos de produção e outras facilidades (mão-de-obra mais barata, incentivos fiscais e maior proximidade física com os Estados Unidos) em estados como o Ceará, Bahia e Paraíba (CORRÊA, 2001; GARCIA, 2001 e 2006; GARCIA e MADEIRA, 2008).

Em 2007, o Estado do Ceará foi o terceiro maior exportador de calçados (13% do total), depois do Rio Grande do Sul e de São Paulo, tradicionais exportadores do setor (GARCIA e MADEIRA, 2008; ABICALÇADOS, 2007), partindo de uma participação inexpressiva no comércio exterior no início dos anos 1990. Em 2007 o Estado do Ceará superou o Estado de São Paulo em número de empregados, tornando o segundo maior gerador de empregos na indústria calçadista atrás somente do Rio Grande do Sul, no entanto, segundo Garcia (2006, p. 21), somente as unidades produtivas migraram para o nordeste, enquanto os centros de *design* permanecem nos estados de origem. Este tipo de estratégia é comum nas cadeias controladas pelos compradores, conceito tratado no próximo capítulo.

De maneira geral, seguindo a interpretação crítica, a adaptação do sistema produtivo do país foi regressiva, pois muitas empresas aceleraram seus processos de terceirização, enxugaram os catálogos de produtos, fecharam unidades produtivas, foram vendidas ou simplesmente faliram. Em outras palavras, houve um esgarçamento (com redução da dimensão) do tecido industrial brasileiro (FURTADO, 2003). Nesse sentido, o setor calçadista procurou buscar alternativas, deslocando parte da cadeia produtiva para Estados com “vantagens comparativas espúrias”, e, apesar do esforço realizado frente ao cenário traçado, não foi capaz de aproveitar as oportunidades internacionais, as quais a China e Vietnã não desperdiçaram. Como veremos esta não foi uma “dificuldade” enfrentada apenas pelo Brasil, mas também por outros países com tradição na indústria, em especial a Itália.

Em resumo, apesar das diversas políticas implantadas – realocização de parcela da produção para a região Nordeste, focalização de produtos, terceirização e modernização das empresas maiores – o setor calçadista brasileiro não conseguiu manter-se entre os cinco maiores exportadores mundiais (posição que ocupou durante muito tempo) e continua a se afastar dos atores mais notáveis. Entretanto, não podemos afirmar que o segmento sofreu desindustrialização, uma vez que as importações são parte inexpressiva do consumo aparente e também não houve nenhum “buraco” em sua cadeia de valor. Neste aspecto, as estratégias dos empresários locais lograram êxito, pois estes abasteceram mais de 90% do mercado interno com produção nacional, num ambiente de intensa competição

após a conclusão da abertura comercial. Porém, no plano do comércio internacional, o setor brasileiro adotou uma postura regressiva ao permitir que suas exportações perdessem *market share* tanto nacional como mundial consideravelmente – fato que se aproxima da visão dos autores críticos a respeito do processo da abertura comercial.

1.4.2 Comércio Exterior do Setor de Móveis

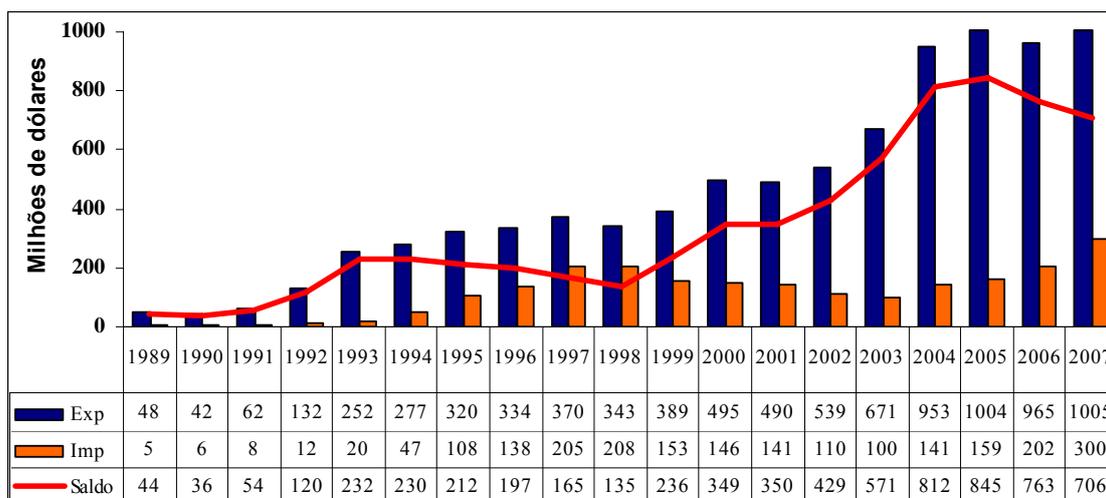
O setor moveleiro elevou drasticamente a competitividade de suas exportações ao longo dos últimos 15 anos, fato que se expressa no aumento do *market share* nas exportações mundiais de 0,1% em 1990 para 0,9% em 2006, ou seja, uma elevação de aproximadamente 2.200% (gráfico 4). Assim, as exportações de móveis (na composição da pauta comercial nacional) passaram de 0,14% em 1989 das vendas externas para 0,99% em 2004, mas reduziu-se para 0,63% em 2007 devido, principalmente, à perda de competitividade decorrente da valorização cambial que se iniciou em 2003, e ao aumento da concorrência chinesa no plano global.

No gráfico 4, podem ser observados dois padrões de desempenho das exportações brasileiras de móveis. O primeiro é caracterizado pelo elevado crescimento das exportações como os verificados nos períodos de 1989-1993 e 1999-2004 (49,2% e 23,2% ao ano, respectivamente). A razão para esse desempenho no primeiro período deve-se, em parte, ao fato das exportações terem um valor inicial (1989) muito reduzido (MORAES, 2002, p.71).

O segundo padrão abrange os períodos de 1994-1998 e 2005-2007. Neles as taxas médias de crescimento (6,7% e 1,9% ao ano, respectivamente) são, comparativamente, reduzidas. Assim, parece evidente que as exportações do setor têm uma alta correlação com a taxa de câmbio real.

Como nos últimos anos a taxa de câmbio real se manteve valorizada, como no período 1995-1998 em que vigorou a âncora cambial, a competitividade das exportações do setor moveleiro vem diminuindo. Além disso, com o fortalecimento da moeda nacional entre 2004 a 2007 mais que dobraram as importações do setor, atingindo a cifra de US\$ 300 milhões. Em decorrência, o saldo comercial deste setor, que crescia desde 1998, voltou a cair nos biênio 2006-2007, mas é superior a US\$ 700 milhões. Apesar da elevação das importações no último triênio, sua participação relativa sobre o consumo aparente é inexpressiva.

Gráfico 4 – Setor Moveleiro¹⁹: Exportações, Importações e Saldo Comercial – 1989 a 2007 – em milhões de dólares



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (COMTRADE).

Esta performance exportadora reflete a intensa modernização realizada pelas empresas maiores deste segmento industrial ao longo dos anos 1990 (GORINI, 1998; MORAES, 2002; GARCIA e MOTTA, 2007; DA ROSA et al., 2007). Na verdade houve um salto tecnológico que envolveu várias etapas, a saber: importação de máquinas e equipamentos, principalmente da Itália e Alemanha²⁰, automação nos processos produtivos, incremento dos processos de gestão e controle de qualidade, adoção do sistema CAD para projetar produtos; elevação da escala e, sobretudo, a utilização de novas fontes de matérias primas, como a madeira de reflorestamento (pinus e eucalipto) e painéis de *medium-density fiberboard* (MDF).²¹

No entanto, essa evolução tecnológica se restringiu a algumas empresas. Se, por um lado, as grandes e médias firmas exportadoras praticaram mais visivelmente algumas das etapas de modernização mencionadas acima, por outro lado, as empresas responsáveis pela produção para o mercado interno realizaram uma atualização bem mais sutil. Outra característica perceptível na indústria brasileira de móveis foi a forte verticalização das empresas, fato que contribuiu para o encarecimento do produto final e restringiu o

¹⁹ O setor de móveis corresponde ao grupo SITC 821 revisão 3 – nomenclatura adotada pelo COMTRADE e PC-TAS. Na classificação da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) o setor de móveis corresponde aos códigos: 9401; 9413; 9414, sistema adotado pela Secretária de Comércio Exterior (SECEX).

²⁰ Itália e Alemanha são os principais fornecedores mundiais de bens de capital (BK) para este setor. É importante lembrar que o setor moveleiro, assim como o calçadista, é um setor “dominado pelos fornecedores” (segundo a taxonomia proposta por PAVITT, 1984), portanto depende de inovações realizadas em outras indústrias, neste caso, de BK e da indústria química.

²¹ Atualmente, as restrições ambientais impostas ao uso de madeira de lei, principalmente pela União Européia, têm conduzido o comércio mundial de móveis a utilizar madeiras “alternativas”.

incremento de novas tecnologias a alguns estágios do processo produtivo. Por isso, é comum em uma mesma empresa deste setor produtivo que máquinas modernas operem conjuntamente com equipamentos obsoletos (GORINI, 1998, p. 3).²²

Na comparação com a indústria brasileira, o desempenho da indústria moveleira refuta a hipótese que a adaptação regressiva do sistema produtivo nacional foi eminentemente regressiva – como previam os autores críticos sobre o caminhar das políticas implantadas conjuntamente a abertura comercial – e se aproxima da abordagem de que o país realmente vivenciou nos anos 1990 um *catch up* produtivo como previam os autores otimistas da abertura comercial (CASTRO, 2001).²³ Nessa etapa da globalização (competição permanente) o fato do segmento moveleiro ganhar dimensão na pauta brasileira e internacional nos induz a reafirmar que a modernização precedente surtiu efeitos positivos para a economia brasileira. Entretanto, muitas empresas nacionais de móveis ainda possuem uma estrutura industrial defasada tecnologicamente e heterogênea, se comparado aos atores externos, indicando que ainda há muitos ganhos potenciais por meio do aprofundamento das estratégias anteriores.

²² Em geral, essas empresas apenas adaptaram o *layout* necessário para aprofundar-se ainda mais no mercado externo nos momentos em que a demanda brasileira apresentou declínio, como, por exemplo, o período que se inicia em 2000 (GARCIA e MOTTA, 2007).

²³ Também como no setor de calçados as importações são pequenas em relação com o consumo aparente, negando a presença de desindustrialização.

CAPÍTULO II

2. AS CADEIAS PRODUTIVAS GLOBAIS

No último quarto de século algumas modificações no contexto econômico internacional remodelaram a forma de atuação das empresas, das quais ressaltamos: a revolução nos transportes (GEREFFI, 1994); a consolidação da indústria de base microeletrônica, sob o advento de um “paradigma tecno-econômico” fundamentado nas tecnologias da informação e da comunicação (DOSI et al., 1988); o aumento do porte e da inserção internacional das empresas (CHESNAIS, 1996) e as mudanças nos hábitos de consumo (MARTIN, 1996 e GEREFFI, 1994).

Nesse cenário, as empresas transnacionais (ETNs) possuem um destacado papel no desenvolvimento industrial, seja pelo seu papel de lideranças tecnológicas, seja pela sua abrangência geográfica. É por meio dessas empresas que os produtos finais e as atividades produtivas – principalmente àquelas ligadas às manufaturas – se tornaram cada vez mais globalizadas, interdependentes e interconectadas (CRUZ-MOREIRA, 2003).

Nesse contexto, a produção pode ser realizada interna à firma ou em qualquer região do planeta através, da subcontratação (ou terceirização) internacional da manufatura. Assim, os países que apresentarem os menores custos de produção e atendam os requisitos dos contratantes internacionais estão mais aptos a participarem dessa articulação produtiva. Qualquer que seja a forma como a manufatura é realizada, as ETNs mantêm o controle das funções estratégicas, em geral as etapas de maior conteúdo tecnológico, dentre elas a gestão da marca, distribuição (logística) e design. Essas últimas atividades são elos-chaves (com barreiras à entrada relevantes) da cadeia de valor, geralmente relacionadas à reputação, que permitem manter o controle da cadeia e assumir a sua coordenação.

Dessa maneira, as empresas passaram a atuar sob uma espécie de “rede”²⁴, a qual foi denominada pela literatura como “teia de aranha” ou “empresas-rede”. Segundo Chesnais (1996, p. 109), essa nova configuração não rompe “com as hierarquias e a internacionalização”, na verdade elas atuam por meio de uma nova forma de organização e

²⁴ O modo de atuação das ETNs se dá por meio de estrutura de redes corporativas, em que a dimensão geográfica torna-se mais abrangente e global. A dinâmica desse processo se intensificou em decorrência da “profunda ampliação das relações comerciais, internas e externas à rede” (GOMES, 2006, p.36).

gerenciamento, na qual se busca a flexibilidade organizacional muito relevante nessa etapa do capitalismo (STURGEON, 1997, GEREFFI e KORZENIEWICZ, 1994, FURTADO, 2003 e OCDE, 2007).

O tema relativo às cadeias produtivas globais vem despertando forte interesse em muitos autores²⁵. A cadeia produtiva é “uma rede de trabalho e processo produtivo cujo resultado final é um produto acabado. Neste processo, todas as empresas ou outras unidades de produção, recebem insumos e os transformam em produtos. Cada etapa tem como resultado produtos finais que conformam a participação (papel) das empresas dentro de uma cadeia produtiva (ou, muitas vezes, dentro de múltiplas cadeias produtivas). Desse modo, em termos das estruturas da economia capitalista mundial, cadeias produtivas podem ser pensadas como uma teia do sistema de produção social que estabelecem a divisão e as formas de integração do trabalho e permitem monitorar o desenvolvimento constante e a transformação do sistema de produção da economia mundial” (HOPKINS e WALLERSTEIN, 1994, p. 17).

Furtado (2003) fez uma distinção entre cadeia produtiva e clusters.²⁶ Para ele *clusters* envolvem mais acentuadamente os mecanismos horizontais de coordenação, enquanto nas cadeias produtivas sobressaem os elementos verticais e hierárquicos de comando.

No entanto, o quesito de estruturas de poder e comando (controle e coordenação) são consolidados no modelo denominado **Cadeias Produtivas Globais (CPGs)**²⁷ descrito por Gereffi (1994), que tem sido propagado com grande ênfase em outros trabalhos, como de Timothy J. Sturgeon (1997) e Raphael Kaplinsky (2003). Esse modelo apresenta dois tipos de cadeias produtivas – Cadeias Produtivas Controladas pelos Produtores (CPPs) e Cadeias Produtivas Controladas Pelos Compradores (CPCs) – vide quadro 1.

²⁵ Para uma relação completa dos autores e suas principais obras desde o ano de 1990 que seguem esta linha de estudo, ver o site: <http://www.globalvaluechains.org>.

²⁶ *Clusters* “podem ser definidos como uma concentração geográfica e setorial geralmente de pequenas e médias empresas que mantêm algum vínculo de cooperação entre si e com outros atores como governo, associações empresariais, instituições de pesquisa entre outros, possibilitando que estas firmas sejam mais competitivas”. Além disso, *cluster* “compreende um recorte geográfico (parte de um município, conjunto de municípios, etc.) que possua sinais de identidade coletiva (sociais, culturais, econômicas, políticos, ambientais ou históricos) [e] as principais vantagens da concentração geográfica e setorial das firmas são a presença de economias externas e as possibilidades de estratégias conjuntas [consórcios produtivos; poder de barganha junto as fornecedores; investimentos conjunto em pesquisas; etc.] que podem ser uma fonte importante de geração de vantagens competitivas para as empresas pertencentes a este tipo de arranjo” (PACHECO E RODRIGUES, 2007, p. 104).

²⁷ Em inglês leia-se *Global Commodity Chains*.

Quadro 1 – Características Principais das Cadeias Produtivas Controladas pelos Compradores e Controladas pelos Produtores

	Cadeia Produtiva Controlada Pelos Produtores	Cadeia Produtiva Controlada Pelos Compradores
Condutores das CPGs	Capital industrial	Capital comercial
Competências Centrais	P&D e Produção	Design e Comercialização
Barreiras à Entrada	Economias de Escala	Economias de Escopo
Setores Econômicos	Bens de Consumo Duráveis; Bens Intermediários e; Bens de Capital	Bens de Consumo não Duráveis
Indústrias Típicas	Automobilística; Computadores e Aviação	Vestuário; Calçados e Móveis
Propriedade das Empresas Manufatureiras	Empresas Transnacionais	Empresas Locais de PEDs, principalmente
Principais Vínculos com a Rede	Baseados em Investimento	Baseados no Comércio
Estrutura de Rede Dominante	Vertical	Horizontal

Fonte: GEREFFI (1999, p. 09).

Nas CPPs, as empresas geralmente são transnacionais e oligopolizadas e estão espalhadas geograficamente, embora o nível de desenvolvimento dos países receptores possa variar. Elas detêm o comando vertical do restante da rede e, além disso, seus vínculos se baseiam no investimento. Essas empresas possuem diversos “núcleos de competências”, como, por exemplo, a produção (montagem), pesquisa industrial e, sobretudo, possuem barreiras à entrada especialmente relacionadas à escala. Uma outra característica diz respeito à maior proximidade geográfica entre os elos das redes produtivas. Nestas cadeias é comum a subcontratação internacional de componentes e as alianças estratégicas entre rivais internacionais (GEREFFI, 1994, 1999 e 2001, STURGEON, 1997).

Em contrapartida, CPCs referem-se às indústrias em que os grandes compradores globais (varejistas, comerciantes e fabricantes de marca) desempenham um papel central na configuração de redes de produção descentralizadas em uma variedade de países exportadores, especialmente nos PEDs asiáticos (UNCTAD, 2002).

Segundo Scott (2006) os setores de calçados e móveis possuem características organizacionais especiais, pois seus estabelecimentos possuem diferentes formas, tamanhos e maneiras de inter-relação uns com os outros. Se por um lado há *clusters* de firmas muito pequenas que formam densas aglomerações locais, por outro, há grandes estabelecimentos isolados espacialmente. Porém, há muitos casos de intermediários entre esses dois extremos.

Em suma, as empresas das CPCs estão unidas pelo comércio, especialmente, as indústrias de calçados, vestuário, e móveis, cuja particularidade primordial é a alta

intensidade em trabalho necessário à manufatura, na maioria das vezes desqualificado (GEREFFI, 1994 e 2001; SCOTT, 2006).

Nas CPCs, em geral as empresas conhecidas como grandes varejistas utilizam-se de subcontratação ou terceirização a nível global. Um bom exemplo é a rede Wal-Mart, que em 2006 faturou US\$ 350 bilhões através da sua rede varejista espalhada ao redor do mundo e tem 70% dos produtos vendidos com a frase “feitos na China” (GEREFFI e ONG, 2007).

Desse modo, o motivo principal para as fábricas se localizarem em PEDs – Ásia, Leste Europeu e América Central – é o binômio câmbio-salário favorável. A produção chega até os centros consumidores onde se localizam os grandes varejistas por meio de redes horizontais baseadas no comércio. Essas redes de produtores são bastante densas e os produtores se deparam com altos níveis de incerteza com relação às suas vendas, já que os compradores globais têm várias fontes alternativas de oferta (SCOTT, 2006 e GEREFFI, 2005). Ressalte-se que as especificações dos bens produzidos são fornecidas pelos compradores globais (GEREFFI, 2001 e SCOTT, 2006), fator que permite manter a estrutura de comando.²⁸ Portanto o capital comercial desempenha um papel fundamental.

Após a primeira Revolução Industrial, as indústrias hoje de baixa tecnologia e trabalho-intensivo eram consideradas o motor do crescimento econômico. Porém, após a II Guerra Mundial elas passaram a ser consideradas arcaicas. Nos últimos anos, essas empresas vêm reconquistando importância econômica pela capacidade de gerar emprego, crescimento econômico e acumulação de capital (SCOTT, 2006).

2.1 Etapas Produtivas dos Setores de Calçados e Móveis: Aspectos Gerais

2.1.1 Calçados

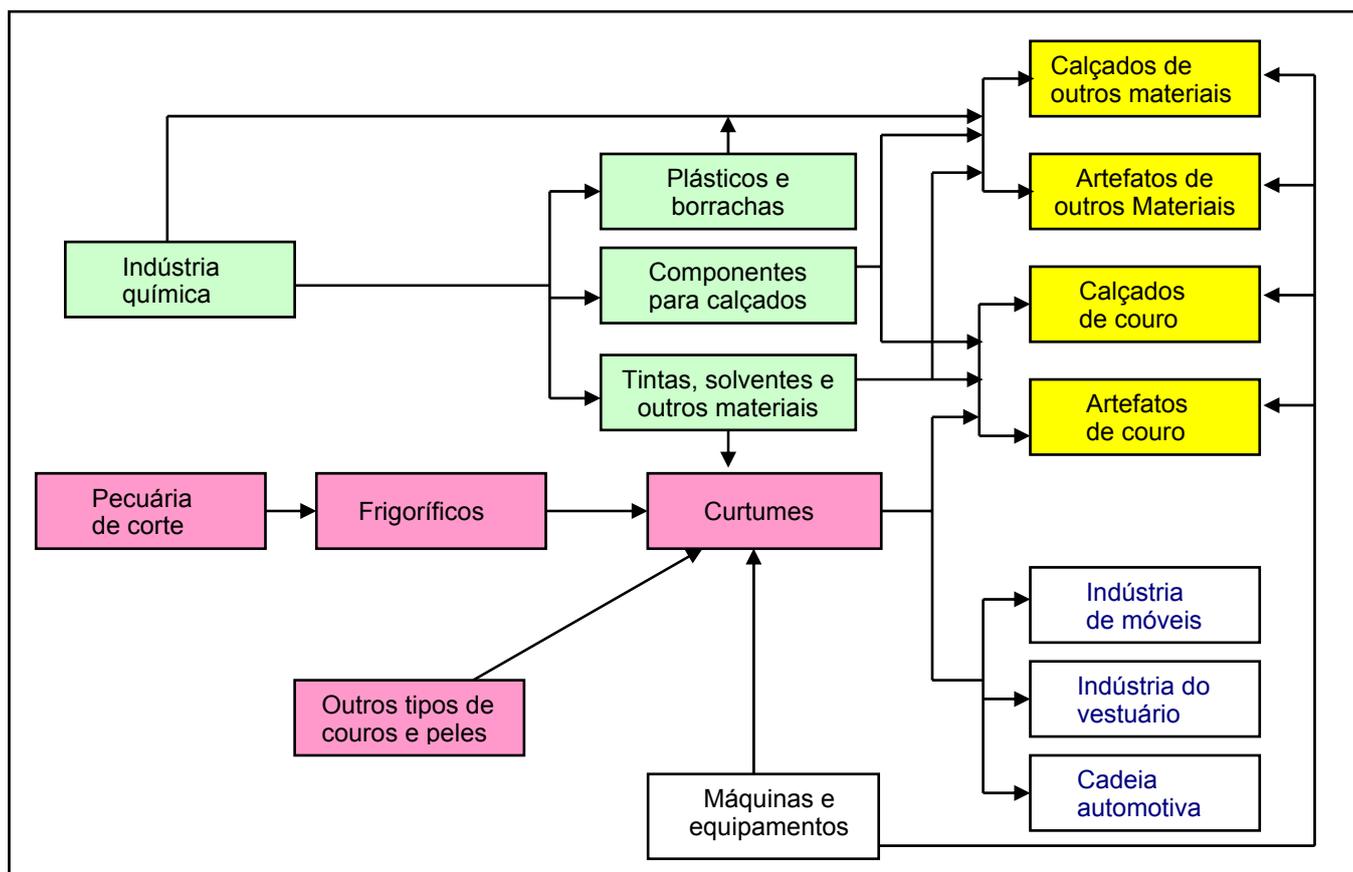
A figura 1 representa sinteticamente a cadeia produtiva da indústria calçadista e sua relação com os demais setores industriais, especialmente com a indústria de curtumes e a química. Vale salientar que a indústria de couros fornece insumos para o setor de calçados e para outras indústrias, como, por exemplo, móveis, vestuário e automobilística. Estas últimas utilizam tal insumo de forma complementar já que a maior parte é destinada às

²⁸ Deve ser notado, ainda, que as principais empresas representantes dessa cadeia produtiva como Wal-Mart e Nike são conhecidas como “fabricantes sem fábricas” (*manufacturers without factories*), dado que a produção física é separada das etapas de desenho e comercialização (GEREFFI, 2001).

empresas produtoras de calçados, estas que dependem fortemente desta matéria-prima, mormente as firmas brasileiras.

Para Garcia e Madeira (2008, p. 6) e Cunha (2008, p. 1), o processo de fabricação de calçados é relativamente simples e, na maioria das vezes, marcado por trabalho artesanal, particularidades de uma indústria madura e de poucas exigências relativas às barreiras à entrada de novas empresas.

Figura 1 – Fluxograma da Cadeia Produtiva da Indústria de Calçados



Fonte: Adaptado de Garcia e Madeira, 2008, p. 6.

As etapas produtivas da fabricação de calçados de couro não possuem alta complexidade e tem dois estágios principais: i) extração, processamento e acabamento e; ii) fabricação de calçados.

A primeira etapa deste processo é a mais abrangente, a qual engloba desde o tratamento dos animais (bovinos, caprinos e outros) no pasto²⁹ até a venda do couro cru ou

²⁹ Uma etapa importante para a manutenção da qualidade do couro é um bom tratamento do animal ainda vivo no pasto. Maltrato como marcas a fogo, manejo em locais que ainda utilizam arame farpado, falta de higiene com o animal (bernes e carrapatos), etc, podem danificar a qualidade do couro pra sempre. Em tempos em que é cada vez mais comum o uso do corte do couro a laser, um “pedacinho” aproveitado pode ser uma fonte adicional de lucro.

semitratado (atividade feita nos próprios matadouros) para os curtumes. Essas últimas empresas realizam o curtimento – etapa pela qual as peles dos animais recebem sal e produtos químicos – e o acabamento – etapa em que o couro recebe tintura, solventes, frisadores, e demais materiais relativos a esse estágio industrial. Após esses processos, o couro está pronto para o uso, tanto no setor de calçados, quanto nos demais que o utilizam.

A segunda etapa é a confecção do calçado propriamente dita, em que o couro é cortado (seja por meio de facão em firmas mais defasadas, seja, pelo uso do *laser* por empresas que ditam a dinâmica do setor – principalmente as italianas) conforme a moldura desejada e colado e/ou costurado a algum material que compõe o calçado. Entretanto, apesar do couro ainda ser a principal matéria-prima utilizada mundialmente para produção de calçados, os produtos sintéticos vem ganhando mercado, notadamente os sapatos de borracha e de plásticos, segmentos de mercado em que a China é líder mundial em exportações.

A indústria de calçados é controlada pelos compradores globais, assim poucas empresas gigantes (varejistas globais), como Nike, Rebook, Puma, Adidas e Fila estão atuando no fim da cadeia, comandando os pontos finais de vendas, e portanto, controlando todo fluxo anterior das etapas de produção de sapatos. Também é interessante frisar, que essas empresas têm departamentos de P&D expressivos que realizam o *design* de praticamente todos seus calçados a serem produzidos. Desta forma, o controle a jusante dos elos de fabricação também é reforçado a montante, barrando a entrada de empresas menores. Estas geralmente se dedicam extensivamente à manufatura, e por isso obtêm lucros menores.

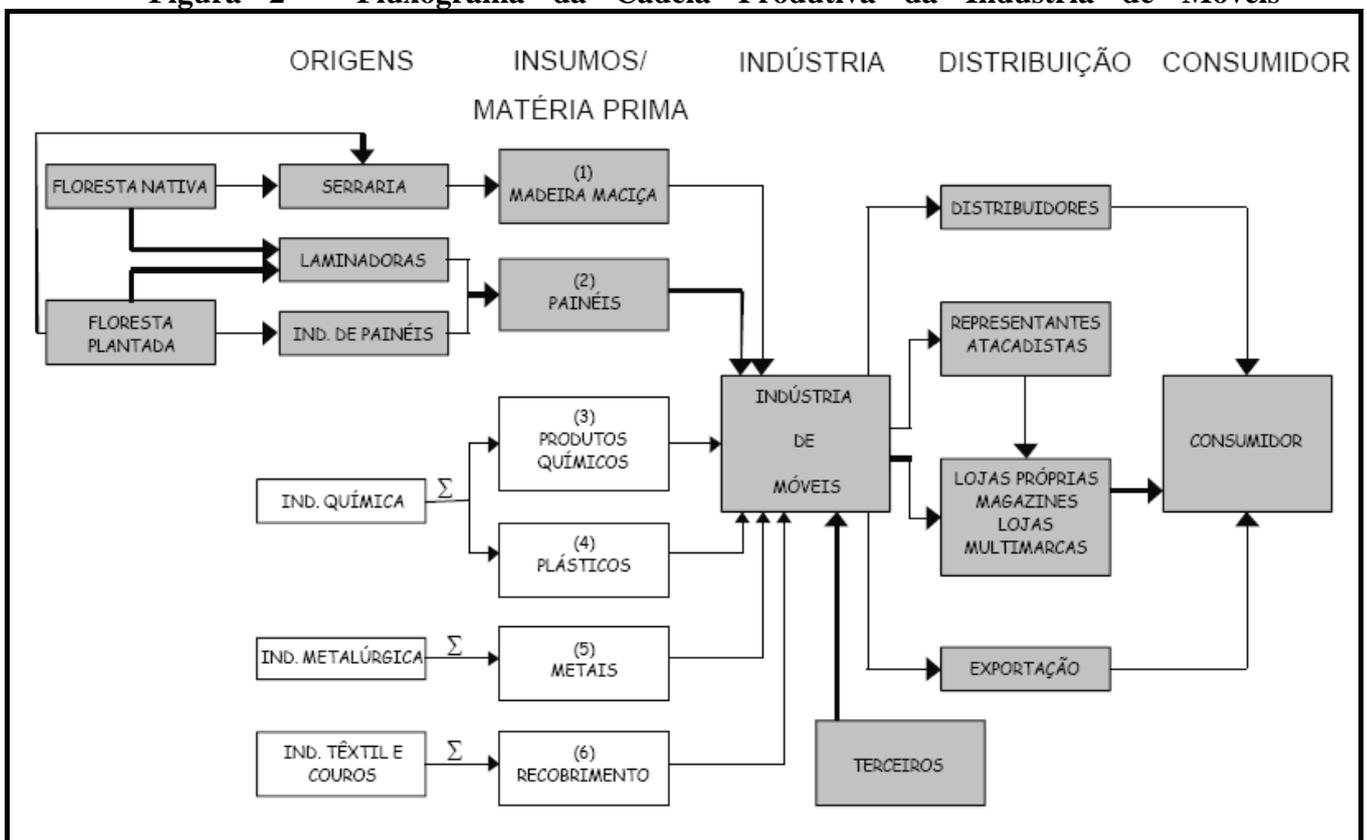
2.1.2 Móveis

Os elos e etapas da cadeia produtiva de móveis estão esquematizados na figura 2. A indústria de móveis recebe insumos diversos, a saber: madeira maciça de floresta nativa que já foi processada na serraria; painéis (de floresta planada ou originada de floresta nativa) anteriormente manufaturados nas indústrias de painéis e nas laminadoras; produtos químicos e plásticos, ambos derivados do complexo químico-petroquímico; metais variados, subprodutos da metalurgia e, por fim, cortes de couros e tecidos para recobrimento dos móveis, originados nas indústrias de couros e têxteis, respectivamente. Por isso pode-se dizer que o ramo de móveis possui integração e relações comerciais do

tipo inter-industrial, pois utilizam muitos insumos dos mais variados segmentos industriais na sua cadeia de valor (vide figura 2).

De maneira semelhante, essas diversas opções das cadeias de beneficiamento também se refletem nas alternativas variadas que o móvel percorre até ao consumidor final. Uma vez que o escoamento da produção mobiliária se realiza por distribuidores independentes, representantes atacadistas, lojas próprias do tipo multimarcas e através da exportação, a indústria de móveis é pressionada a montante por alguns oligopólios e a jusante por varejistas regionais independentes (magazines e lojas multimarcas) e por grandes compradores globais, através da subcontratação (via exportação direta ou intermediada por representantes comerciais).

Figura 2 – Fluxograma da Cadeia Produtiva da Indústria de Móveis



Nota: (1) MADEIRA MACIÇA: serrada ou torneada, verde ou seca (ar ou estufa), ou blocos colados; (2) PAINÉIS: lâmina de madeira, madeira compensada, chapa de madeira aglomerada, chapas de fibras (chapas duras e MDF); (3) PRODUTOS QUÍMICOS: tintas e vernizes, adesivos e resinas; (4) PLÁSTICOS: plástico para injeção, filmes, laminados, espumas e componentes (puxadores, dobradiças, molduras e fitas); (5) METAIS: aços planos ou tubulares e componentes (puxadores, dobradiças e corredeiras); (6) RECOBRIMENTO: têxteis, e couros naturais ou artificiais

Fonte: BRASIL/IPT, 2002, p. 47.

Esta característica da cadeia confere às empresas produtoras de móveis margem de lucro “espremida”, pois, em se tratando de uma cadeia produtiva controlada pelos

compradores, a maior fatia dos ganhos se dissipa entre os *traders* (agentes comerciais) e varejistas (regionais ou globais). Este é um dos aspectos que tornam os móveis produtos de baixo valor médio, assunto que será tratado nas seções seguintes.

Segundo Garcia e Motta (2007, p. 1) o segmento moveleiro pode ser dividido por vários critérios. Ferreira e Gorayeb (2008, p. 1) destacam quatro: i) tipo de material predominante na etapa produtiva; ii) uso ao qual se destina; iii) forma organizacional empregada no processo de produção; e iv) *design* predominante.

Em relação à matéria-prima utilizada, sobressaem-se os móveis de madeira maciça ou reconstituída (subgrupo que representa maior consumo, produção e exportação mundial), móveis de metal (subgrupo caracterizado por alto valor agregado – padrão comercial característico de países ricos), móveis de plástico (matéria-prima proveniente da Petroquímica que se destaca por recorrentes desenvolvimentos de inovações, alto crescimento e pelo preço mais acessível, móveis estofados e, móveis de outros materiais (como o vidro e bambu).

Quanto ao mercado consumidor, três são os usos principais: móveis residenciais, móveis para escritório e móveis institucionais. Além do mais, as empresas se especializam em determinados móveis residenciais, como os que se destinam para cozinha, sala, quarto, banheiro e complementos (GARCIA e MOTTA, 2007, p. 5).

Em relação ao processo de produção, ele pode ser realizado sob encomenda ou seriado. Na produção em série as empresas geralmente são de tamanhos variados, com predominância de firmas médias e grandes, produzindo móveis padronizados em massa. Neste caso, a escala é um importante fator de competitividade das firmas, as quais dirigem seus produtos para mercados mais populares. Há ainda, neste segmento do setor, uma linha de empresas que produzem bens customizados, de preços intermediários, para fatias do mercado mais exigentes.

Por outro lado, a produção sob encomenda é realizada por micro e pequenas empresas (“empresas de fundo de quintal” e marcenarias) que fabricam móveis artesanalmente com uso de tecnologias maduras e muito trabalho manual. Não obstante, os produtos têm preços mais elevados e são diferenciados (GARCIA e MOTTA, 2007, p. 5).

O *design* agregado nos bens geralmente é do tipo torneado e retilíneo. Os móveis retilíneos são, na maioria das vezes, de painéis de madeira (compensados, aglomerados e de fibras de média densidade³⁰) além de serem lisos e/ou possuírem desenhos simples de

³⁰ Em inglês, medium-density fiberboard (MDF).

linhas retas. Por sua vez, os móveis torneados são constituídos de madeiras maciças, seja de lei ou de reflorestamento, e de fibras de média densidade – esses móveis são mais nobres, pois têm a vantagem de possuir acabamentos mais sofisticados (GARCIA e MOTTA, 2007, p. 5).

2.2 Principais Fatores de Competitividade dos Setores de Calçados e Móveis

Tanto na indústria de móveis quanto na indústria de calçados, o principal fator de competitividade é o custo da mão-de-obra. Nesse sentido, o país que oferece os menores custos do trabalho tem grandes chances de ser um importante fornecedor mundial de tais bens.

Apesar dos avanços recentes dos maquinários industriais, estes setores ainda não apresentam processos contínuos em todos os estágios produtivos. A fragmentação do processo produtivo acarreta a utilização de muitos trabalhadores, na maioria das etapas de manufatura, notadamente nos estágios finais. Devido a isto, a literatura econômica qualificou tais indústrias como intensivas em trabalho.

Conforme ressaltado por Garcia e Motta (2007) existem dois padrões principais de inserção no comércio (inter)nacional para esses setores, além das demais vantagens competitivas que posteriormente serão avaliadas nessa subseção. Primeiramente, podemos apontar o padrão competitivo que se dá via preços, amplamente relacionado com os baixos custos salariais. O segundo padrão é o de concorrência por meio do *design*, no qual se adotam “vantagens competitivas baseadas na capacidade de diferenciação de produtos” (CUNHA, 2008, p. 21). Este último padrão é uma maneira de inserção “sustentada”, enquanto o do primeiro é muito mais frágil.

As firmas que competem no primeiro tipo de padrão, geralmente detêm canais de distribuição no mercado interno, como ocorre com as empresas do Brasil e da China, mas no plano exterior atuam como subcontratadas de grandes compradores globais. Assim essas empresas não possuem canais de distribuições externos, pontos de vendas nem marca própria, necessitando de um agente comercial (*traders*) ou de uma parceria estratégica com firmas que têm *know how* em tais funções e por isso, estão inseridas de forma subordinada. Ademais essas empresas tendem a se localizar em países periféricos que possuem eficiência na esfera produtiva e, especialmente, mão-de-obra barata (GEREFFI, 2001).

Este tipo de inserção se mantém por algum tempo, até o momento em que os grandes varejistas internacionais encontrem outros fornecedores que ofereçam o mesmo

produto e a mesma qualidade (ou aceitável), entretanto com menor preço (GEREFFI, 1994).³¹

Por outro lado, como já ressaltado no início deste capítulo, as indústrias de móveis e calçados são comandadas pelos compradores globais. As empresas que controlam essa cadeia têm um padrão competitivo diferente das firmas subordinadas que concorrem via preços. As primeiras empresas são *global sourcing* e na maioria das vezes não têm produção própria. As poucas empresas que ainda mantêm alguma manufatura estão diminuindo a fabricação e subcontratando empresas de países com salários reduzidos.

A principal característica das firmas do segundo padrão é a concentração das funções corporativas em *design*, canais de distribuição e gestão da marca. Este tipo de estratégia é seguido à risca por empresas italianas e em menor grau pelas alemãs (GARCIA e MOTTA, 2007, p. 10-11).

Conforme Ferreira e Gorayeb (2008, p. 02), o *design* dá aos produtos uma identidade própria. Para Garcia e Motta (2007, p. 10) e Garcia e Madeira (2008, p. 24) as empresas italianas utilizam o *design* estético como *proxy* do “estado da arte” e, por isso, conseguem praticar preços superiores, ou seja, são premiadas pelo esforço inovativo anteriormente concebido. Já a marca é fruto de imensos gastos com publicidade/propaganda e em manutenção da reputação. Muitas vezes a marca está ligada à exploração da imagem de artistas famosos.³²

Além da competição via preços (obtidos a partir de baixos salários) e design/marca, Ferreira e Gorayeb (2008, p. 2) enumeram dois elementos importantes para o dinamismo competitivo dessas indústrias: i) melhorias permitidas pelos fornecedores de máquinas e equipamentos e; ii) incrementos obtidos através dos fornecedores de insumos a montante.³³

Em conformidade com Pavitt (1984) as indústrias de móveis e calçados são qualificadas como “dominada pelos fornecedores”, pois inovam significativamente pouco. Nesse sentido recebem muitas inovações das indústrias fornecedoras de máquinas e equipamentos (bens de capital) e de insumos (notadamente aqueles da indústria química).

³¹ Segundo Brasil/IPT (2002, p. 12) os compradores globais impõem às empresas subcontratadas uma “competição predatória”, por alternar seus fornecedores conforme o preço se eleva.

³² Exemplo disso foi a mega publicidade da Nike tendo como garoto-propaganda o jogador de basquete Michael Jordan para a promoção do tênis “Nike Air” no auge da carreira deste atleta. Outro caso é do piloto de Fórmula 1 Lewis Hamilton promovendo a marca Reebok. Já no plano nacional temos como exemplo vários atores do horário nobre de novelas promovendo a marca Havaianas.

³³ Não podemos esquecer que pequenas variações no câmbio alteram abruptamente a estratégia das empresas que concorrem via preço.

Segundo Garcia e Motta (2007, p. 15) e Ferreira e Gorayeb (2008, p. 2) a grande mudança ocorrida nas últimas décadas foi a substituição do paradigma de base eletromecânica pelo atual paradigma de base microeletrônica. Esse fato possibilitou a melhor eficiência produtiva – menos desperdício de materiais e maior flexibilidade produtiva, especialmente nas plantas industriais maiores, fato que modificou o *layout* dessas firmas.

As máquinas e equipamentos de base microeletrônica (de última geração) provêm principalmente da Itália e Alemanha. Nesses países, em especial no primeiro, existe uma intensa relação usuário-fornecedor que retroalimenta o processo inovativo, característico de firmas que adotam o sistema de melhorias contínuas. Além do mais, a Itália e Alemanha possuem empresas dos mais variados portes, predominantemente pequenas na primeira e médio-grandes na segunda, mas que são intensivas em *design* e responsáveis pela logística da cadeia produtiva européia de ambos os produtos. Ademais, o conhecimento extravasa das esferas produtivas, comerciais e/ou da concepção, para as firmas produtoras de bens de capital.

Em relação às inovações das matérias-primas, também se verificou algumas alterações nas últimas décadas. Se de um lado, na cadeia produtiva calçadista ocorreu uma proliferação do uso dos plásticos em substituição ao couro animal, de outro, a madeira maciça está sendo, paulatinamente, substituída por outra mais mole, o MDF.

Segundo Garcia e Madeira (2008, p. 08), essa substituição de matéria-prima simboliza uma evolução nos materiais utilizados na produção de calçados. O couro natural é utilizado desde 1930 em larga escala, mas desde então sofre concorrência com substitutos próximos. Na mesma década, em 1930, houve o surgimento da borracha natural não vulcanizada, na década seguinte surgiu a borracha vulcanizada, já o PVC foi inventado nos anos 1950 e, a borracha termoplástica, PU termoplástico e EVA após os anos 1970.³⁴ Embora muitos dos materiais sintéticos utilizados hoje tenham sido descobertos há mais de três décadas, eles sofreram intensas melhorias com os avanços da indústria petroquímica.

O Brasil e a Itália baseiam seus produtos no couro natural, enquanto a China sobressai com insumos plásticos, pois o couro natural é muito escasso neste país. Segundo Garcia e Madeira (2008, p. 8) os materiais sintéticos são perfeitamente notáveis na produção de calçados esportivos (tênis e calçados têxteis). Para estes autores, ainda não foram inventados materiais que substituíssem o couro em alguns de seus atributos

³⁴ Viana e Rocha (2006, p. 19-20) detalham bem estes novos materiais e suas utilidades na fabricação de calçados.

relacionados ao estilo, leveza e adaptabilidade ao formato do pé, apesar da ocorrência de muitos avanços dos novos materiais químicos em relação à capacidade de absorção de impacto, extensão da durabilidade, diminuição do peso e em outros quesitos relacionados à saúde, conforto e performance. Portanto, mesmo com a proliferação dos calçados de insumos sintéticos no mercado internacional o couro ainda responde por parcela significativa da produção mundial de calçados (GARCIA e MADEIRA, 2008, p. 9).

Na indústria moveleira o MDF passou a ser utilizado nos países europeus e nos Estados Unidos em larga escala, nos fins dos anos 1970. Ele foi introduzido no Brasil duas décadas depois, nos anos 1990, em substituição ao “aglomerado e a madeira maciça nas partes aparentes dos móveis, onde é necessária a utilização da usinagem para trabalhar esteticamente o produto” (GARCIA e MOTTA, 2007, p. 15).

A grande vantagem do MDF deve-se ao fato de ser fabricado a partir de florestas plantadas (pinus e eucalipto), indo ao encontro das recentes restrições ecológicas impostas pelos países europeus, tais como plantações sustentáveis, certificações ambientais de procedência e manejo da madeira (ou de móveis acabados) (GARCIA e MOTTA, 2007, p. 15).

2.3 Evolução do Comércio Internacional: Um Estudo Comparado

Na última década (1997 a 2006) verificou-se um crescimento anual das exportações mundiais de 5,3%, ou seja, uma variação total de 67,3% no período. As importações globais também alcançaram crescimento semelhante, porém pouco superior ao das exportações. Enquanto Brasil e China superaram a taxa de crescimento mundial das exportações, a Itália apresentou performance inferior à registrada no mundo. Com relação às importações, o incremento do Brasil e Itália foi menor que a evolução mundial, ao passo que a China teve um crescimento acima do mundo (vide tabela 1).

Em 2006 a China exportou US\$ 968,9 bilhões, valor 4,1 vezes maior que o alcançado em 1997. De fato, a China obteve uma excelente performance exportadora, já que elevou sua participação nas exportações mundiais de 3,3% para 8,1% entre 1997 e 2006, tornando-se o segundo país mais exportador do planeta, à frente dos Estados Unidos (terceiro posto) e atrás da Alemanha (maior exportadora do mundo). De modo semelhante, as importações chinesas foram US\$ 791,5 bilhões em 2006, valor 4,3 vezes superior a 1997. Em termos relativos a China elevou sua participação nas importações mundiais, de

2,5% para 6,3% no período analisado. Assim, a China aumentou drasticamente o valor de sua corrente de comércio, além de ampliar seu saldo comercial de US\$ 52,2 bilhões para US\$ 177,4 bilhões (vide tabela 1).

Tabela 1 – Mundo, Brasil, China e Itália: Exportações e Importações Mundiais, Variação Anual e Participação Relativa no Comércio Mundial entre 1997 e 2006

	EXPORTAÇÃO				IMPORTAÇÃO			
	Mundo	Brasil	China	Itália	Mundo	Brasil	China	Itália
1997	7.125	68,4	236,0	307,6	7.221	84,0	183,8	269,0
1998	7.131	67,7	243,4	320,5	7.314	80,5	185,7	285,4
1999	7.331	63,0	255,9	308,5	7.640	67,9	217,6	288,9
2000	7.814	68,4	309,3	298,5	8.209	69,3	279,4	295,7
2001	7.404	71,6	326,7	299,8	7.905	68,3	299,0	289,8
2002	7.924	75,9	409,1	319,8	8.399	59,4	370,9	310,2
2003	8.785	87,3	522,7	357,2	9.312	57,6	492,3	354,8
2004	10.048	108,6	666,5	397,1	10.651	70,6	630,5	399,0
2005	10.662	124,1	797,5	390,4	11.301	77,0	690,8	402,8
2006	11.920	137,8	968,9	417,2	12.635	91,3	791,5	442,6
Δ total (%)	67,3	101,4	310,5	35,6	75	8,7	330,6	64,5
Δ anual (%)	5,3	7,3	15,2	3,1	5,8	0,8	15,7	5,1
% mundial em 1997	100	1,0	3,3	4,3	100	1,2	2,5	3,7
% mundial em 2006	100	1,2	8,1	3,5	100	0,7	6,3	3,5

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Organização das Nações Unidas (CONTRADE), International Financial Statistics (FMI) e World Economic Outlook.

O Brasil não cresceu a “taxas chinesas”, mas em 2006 o país exportou US\$ 137,8 bilhões, isto é, o dobro do valor exportado em 1997. A participação relativa nas exportações mundiais também se elevou de 1% para 1,2%, porém ainda é inferior ao percentual alcançado em meados dos anos 1980. Em 1997 o país operava com déficit comercial (US\$ 15,6 bilhões), o qual foi revertido para um amplo superávit de US\$ 46,5 bilhões, em 2006. Para este desempenho contribuíram dois motivos: 1) as importações se estagnaram – ao contrário do observado no período anterior (1993 a 1997) o crescimento anual foi inferior a um ponto percentual –, por isso, o país reduziu de 1,2% para 0,7% sua participação relativa nas importações mundiais. 2) devido à vigência do bom desempenho exportador, especialmente em relação às vendas de produtos agrícolas e *commoditizados* que apresentaram como principal destino a China e, também a expressiva elevação de preços destes itens nos mercados mundiais.

Ao contrário do Brasil e China, a Itália está “encolhendo”, tanto nas exportações como nas importações. Embora o valor em dólares de 2006 das exportações e importações italianas tenha crescido, houve um decréscimo relativamente ao mundo das exportações

(de 4,3% para 3,5%) e das importações (de 3,7% para 3,5%) (tabela 1). Mesmo assim, a Itália é um dos 10 principais atores no comércio mundial.

Nos anos 1990, o Brasil parecia estar perdendo oportunidades, que se traduziam, entre outras formas, pela redução da sua participação no fluxo de comércio mundial. Nesse período, PEDs, tais como: China, Coréia do Sul, México, Taiwan, Cingapura, Indonésia, Tailândia, Turquia e Rússia, aproveitaram os espaços surgidos no comércio internacional e aumentaram o seu peso relativo nos fluxos de comércio internacional (LACERDA, 2004 e ONU, 2006).

Tabela 2 – Coeficientes de Comércio Exterior do Brasil (%) – 1980 a 2006

COEFICIENTES	81-90	91-00	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Coeficiente de exportações	9,3	7,2	6,1	8,2	8,5	10,5	12,0	13,2	14,5	13,4	12,9
Coeficiente de importações	5,8	6,8	6,8	8,4	8,6	10,0	9,4	8,7	9,5	8,3	8,6
Coeficiente de abertura	15,2	14,0	12,9	16,6	17,2	20,6	21,3	21,9	24,0	21,7	21,4

Nota: O coeficiente de importação é a razão entre importações e PIB. Da mesma forma foi calculado o coeficiente de exportações. O grau de abertura da economia é medido pela participação da corrente de comércio em relação ao PIB.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Secretária de Comércio Exterior (SECEX).

Nos anos 2000, os índices de comércio exterior do país passaram a acompanhar os dos países emergentes (ONU, 2006). O grau de abertura, que nos anos 1980 e 1990 não foi superior a 17%, superou os 20% após 2001 (tabela 2), indicando que a economia brasileira está mais aberta e mais integrada aos fluxos de comércio global.

2.4 O Comércio Exterior Brasileiro Visto sob a Perspectiva Tecnológica

A análise do comércio exterior brasileiro através do nível tecnológico dos produtos transacionados (alta, média e baixa tecnologia), revela importantes mudanças no seu padrão. A primeira avaliação é de que o país está direcionando seus esforços comerciais para categorias do nível de baixa tecnologia, em detrimento das categorias do nível de média tecnologia, que vem perdendo participação relativa nas exportações. O que evidencia claramente a reprimarização.

Nos produtos de alta tecnologia, a corrente de comércio brasileira permaneceu relativamente estável nos últimos anos. Nas exportações a participação relativa dos produtos de alta tecnologia foi de 16,2% em 2006, pouco superior aos 14,8% dos anos 1990. Em relação às importações, esse percentual foi de 37,1% em 2006, valor semelhante

ao da década de 1990. Portanto, o nível tecnológico de alta tecnologia não apresentou mudanças significativas quando tomada de maneira agregada.

No período de 1990 a 2000, o nível de média tecnologia, – coração da indústria nacional – detinha 75,1% de participação relativa dos bens exportados. Em 2006, essa porcentagem caiu para cerca de 65%. Por outro lado, o nível de baixa intensidade tecnológica aumentou sua participação na vendas externas em, aproximadamente, 8%. Também se observa um comportamento similar nas importações: média intensidade tecnológica diminuindo seu peso nas compras externas e a de baixa tecnologia aumentando (Tabela 3). Nesse aspecto, parece estar ocorrendo, uma reprimarização da pauta comercial brasileira.

Nos Indicadores de C,T&I em São Paulo, volume 2001 e 2004, preparados para a FAPESP, foi utilizado a metodologia de divisão do comércio exterior por níveis tecnológicos apresentada acima. No volume de 2004, Gomes et al., (2005) classificaram três grupos de países: i) mais avançados com um tecido industrial de especialização tecnológica alta; ii) médio desenvolvimento tecnológico; iii) baixo desenvolvimento tecnológico. Por esse critério o Brasil estava no segundo grupo no período de 1997-2001. Porém, a tendência dos últimos anos (participação estável dos bens de alta tecnologia e elevação do nível baixa tecnologia) parece estar afastando ainda mais o Brasil do primeiro grupo.

O valor médio (VM) ³⁵ das exportações brasileiras aumentou, porém em um ritmo inferior ao das importações. Nesse sentido, houve um aprofundamento da nossa dependência tecnológica do exterior. Durante a década de noventa, o VM das exportações nacionais representou a metade do VM das importações. No período entre 1998 e 2006, esta relação deteriorou-se, pois esse índice reduziu-se para, aproximadamente, um terço. Nesse sentido, aumentou o grau de subordinação e dependência tecnológica do Brasil em relação aos países desenvolvidos (GOMES et al., 2005 e GALETTI, 2006; tabela 3).

Um fato interessante que se apreende da tabela 3 foi a diminuição do VM no período atual nos níveis tecnológicos de alta e média tecnologia e aumento no nível de baixa tecnologia, em comparação com a tendência de longo prazo (anos noventa). Essa diminuição se processa tanto nas exportações como nas importações. No geral, o segmento

³⁵ Valor Médio é obtido pela divisão do seu valor em US\$ (*FOB*) pelo respectivo peso em quilo. Este índice indica o conteúdo tecnológico que é “embarcado” nas relações comerciais entre os países. A hipótese é que quanto maior o índice, maior será a intensidade tecnológica do produto.

tecnológico de média tecnologia sofreu maior perda do que o de alta tecnologia, em relação às exportações. Essa análise se inverte para os fluxos de importações.

Tabela 3 – Participação das Categorias CTP³⁶ e o Valor Médio (VM) das Exportações e Importações Brasileiras no Período de 1990 a 2006

CTP	Exportações												Importações											
	1990-2000		1998		2000		2002		2004		2006		1990-2000		1998		2000		2002		2004		2006	
	%	VM	%	VM	%	VM	%	VM	%	VM	%	VM												
IIP&D	5,2	7,81	5,9	8,82	11,6	14,78	9,7	12,54	6,9	9,42	6,9	10,58	16,0	18,61	17,0	18,83	20,5	18,97	18,5	16,02	19,1	15,37	18,8	16,35
FE	9,6	7,78	9,6	7,62	9,1	6,70	8,2	6,13	8,9	5,69	9,4	6,31	20,8	21,72	22,9	20,39	20,5	20,30	23,3	19,74	18,5	15,73	18,3	15,17
AT	14,8	7,79	15,5	8,03	21,6	9,66	17,9	8,49	15,8	6,87	16,2	7,60	36,8	20,25	39,9	19,70	41,1	19,61	41,8	17,90	37,6	15,55	37,1	15,75
IIT	11,0	3,49	9,7	3,31	10,5	2,65	9,6	2,38	8,8	2,13	7,7	2,12	8,2	3,8	8,5	3,61	8,0	2,93	8,1	2,69	7,6	2,52	8,1	2,77
IIRM	7,2	1,16	6,2	1,23	6,6	1,09	5,6	0,93	5,6	0,90	6,6	1,18	11,0	0,65	10,2	0,71	11,1	0,51	11,8	0,44	14,1	0,45	12,2	0,58
IIE	22,2	0,84	22,9	1,01	20,2	0,82	18,6	0,71	21,9	0,98	20,1	1,08	16,1	4,25	18,9	4,25	14,3	3,81	13,6	3,39	13,8	3,43	14,9	2,59
PPA	13,3	0,83	14,9	0,76	12,9	0,54	15,3	0,45	17,0	0,53	14,6	0,51	6,1	0,39	6,0	0,36	4,4	0,24	4,7	0,27	3,6	0,32	3,2	0,29
IA	13,5	0,45	12,4	0,51	11,2	0,47	12,1	0,42	11,9	0,48	8,6	0,49	4,7	1,04	4,8	1,16	3,2	0,86	2,7	0,67	2,1	0,68	2,0	0,70
IIOORA	7,8	0,48	8,8	0,48	6,8	0,44	7,2	0,30	6,0	0,29	7,5	0,38	2,0	0,71	2,0	0,68	1,9	1,04	1,4	0,86	1,3	0,71	1,3	0,92
MT	75,1	0,77	74,9	0,80	68,1	0,69	68,4	0,55	71,1	0,64	65,1	0,69	48,2	1,02	50,4	1,13	42,8	0,82	42,3	0,74	42,5	0,78	41,7	0,92
IIRE	1,2	0,15	0,7	0,14	1,4	0,25	2,1	0,20	1,9	0,22	2,7	0,37	4,7	0,19	3,5	0,18	6,4	0,29	4,7	0,23	3,7	0,31	5,1	0,46
PPE	0,1	0,20	0,0	0,18	0,3	0,21	2,8	0,18	2,6	0,24	5,0	0,36	8,9	0,12	5,4	0,11	8,5	0,16	10,1	0,15	14,6	0,21	13,8	0,30
PPM	7,2	0,03	7,6	0,03	7,1	0,03	6,2	0,03	6,5	0,03	8,5	0,05	1,3	0,20	0,8	0,17	1,1	0,18	1,0	0,14	1,6	0,21	2,0	0,29
BT	8,5	0,04	8,3	0,03	8,7	0,03	11,1	0,04	11,1	0,05	16,2	0,08	14,9	0,14	9,7	0,13	16,0	0,20	15,9	0,17	19,9	0,22	20,9	0,32
NC	1,6	0,29	1,3	0,23	2,5	0,37	2,6	0,37	2,0	0,43	2,5	0,62	0,1	80,71	0,0	9,12	0,1	0,75	0,0	47,85	0,0	19,42	0,3	9,71
TOTAL	100	0,30	100	0,29	100	0,28	100	0,26	100	0,28	100	0,32	100	0,61	100	0,84	100	0,61	100	0,66	100	0,69	100	0,89

Nota: Deflador: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX.

Dentre os produtos de média tecnologia, a categoria das indústrias intensivas em trabalho (IIT) se destaca pela diminuição acentuada do VM em ambos os fluxos de comércio. Essa tendência é mais acentuada nas vendas externas, ou seja, em termos comparativos o país está exportando produtos intensivos em trabalho com menor valor adicionado (“tecnologia embarcada”).

Em resumo, a tabela 3 apresenta as estatísticas do comércio exterior brasileiro desde a década de 1990 até 2006, privilegiando os três níveis tecnológicos e as 12 categorias CTP. As principais mudanças nas categorias CTP ocorreram nas partes intermediária e

³⁶ A classificação *Commodity Trade Pattern* (CTP) agrega os produtos da pauta de comércio internacional por características de similaridade setorial e de tipo de produção. Assim, agrupou-se a pauta comercial brasileira em doze categorias distintas, sendo uma residual. As doze categorias são: **IIP&D** – Indústria Intensiva em Pesquisa e Desenvolvimento, **FE** – Fornecedores especializados, **IIT** – Indústria Intensiva em Trabalho, **IIRM** – Indústria Intensiva em Recursos Minerais, **IIE** – Indústria Intensiva em Escala, **PPA** – Produtos Primários Agrícolas, **IA** – Indústria Agroalimentar, **IIOORA** – Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas, **IIRE** – Indústria Intensiva em Recursos Energéticos, **PPE** – Produtos Primários Energéticos, **PPM** – Produtos Primários Minerais e **NC** – Não Classificados.

No intuito de deixar mais operacional essa classificação, as 11 categorias (além da categoria residual) foram realocadas em três níveis tecnológicos, a seguir: 1) Alta tecnologia (AT): IIP&D e FE; 2) Média tecnologia (MT): IIT, IIRM, IIE, PPA, IA e IIOORA; 3) Baixa tecnologia (BT): IIRE, PPE e PPM.

inferior da tabela. As categorias que mais perderam participação relativa nas exportações foram as de IA, IIT e IIE, enquanto as categorias PPE e IIRE ganharam peso. Chama a atenção à elevação da participação relativa dos PPE, os quais representaram 5% em 2006 do volume de exportações, quando em 1998 não tinha nenhuma representatividade (zero %). Em outros termos, verifica-se uma desindustrialização por “doença holandesa”, pois o ganho de competitividade da pauta comercial proveio dos itens em que o país tem “vantagens comparativas reveladas”, como na extração de petróleo.

Em relação às importações, as categorias IA, PPA e IIE perderam participação relativa nas compras externas, enquanto a de PPE ganhou. Outra característica que merece ênfase é a redução da participação relativa nas exportações conjuntas de três categorias de média tecnologia (IIE, PPA e IA), cuja participação de mais de 50% na década de 1990 (FURTADO et al., 2002; GOMES et al., 2005), foi reduzida para 43,7%, em 2006.

2.5 A Escolha dos Setores

Por meio da classificação CTP³⁷ foi constatada algumas mudanças na pauta exportadora brasileira no período de 1997 a 2006. As principais modificações, no que concerne aos níveis tecnológicos, foram:

- a. Ganho notável de participação relativa do nível de baixa tecnologia (aproximadamente 10%).
- b. Perda expressiva de participação relativa do nível de média tecnologia (12%).
- c. Acréscimo de participação relativa da categoria de alta tecnologia (2,1%).

Estas alterações podem ser vistas claramente no gráfico 5 (abaixo).

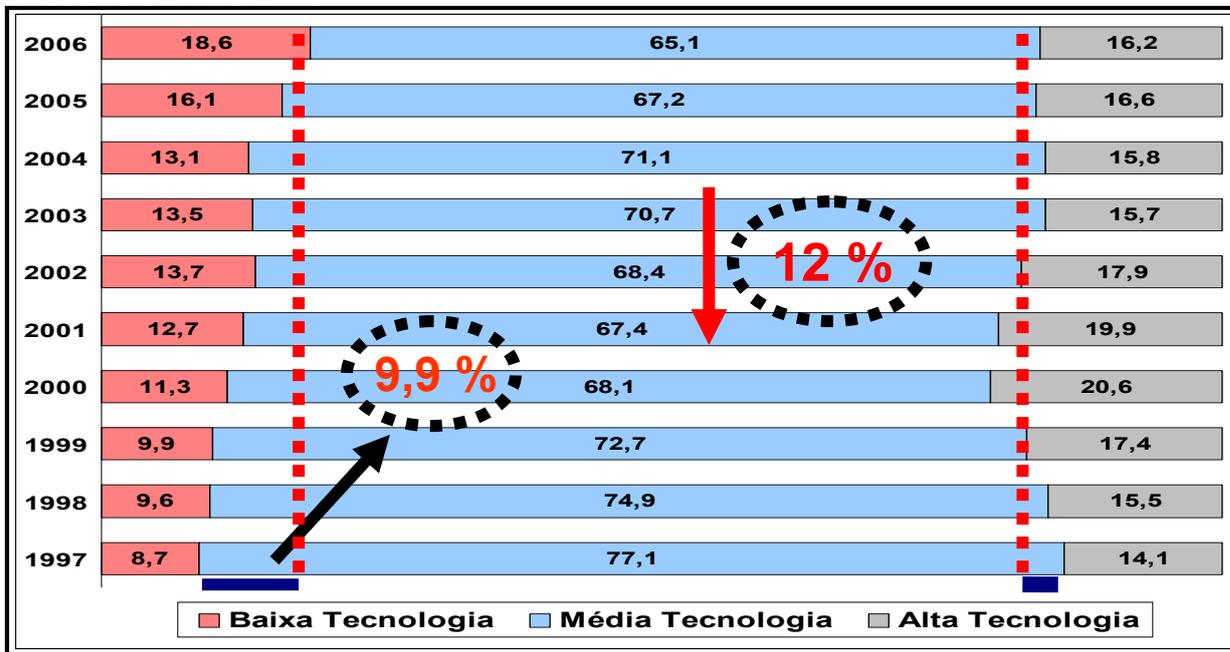
Como foi demonstrado por Furtado et al., (2002) e Gomes et al., (2005), a pauta de exportações brasileira é predominantemente de média intensidade tecnológica, assim como a especialização da mão-de-obra nacional, a qual corresponde a esse nível tecnológico.

Diante disso, foi verificado que o ganho de *market share* do nível tecnológico de baixa tecnologia se deve basicamente à categoria CTP denominada “Produtos Primários Energéticos”, a qual se constitui, predominantemente, pelo petróleo bruto exportado pela companhia petrolífera brasileira PETROBRÁS. O ganho de relevância desta categoria,

³⁷ Para maiores detalhes vide a nomenclatura metodológica em Furtado et al., (2002).

assim como o aumento da quantidade exportada³⁸, é sobreestimado pela forte elevação do preço do barril de petróleo no mercado internacional³⁹.

Gráfico 5 – Participação das Exportações Brasileiras por Intensidade Tecnológica no Período de 1997 a 2006



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX.

Apesar da categoria tecnológica de alta tecnologia apresentar acréscimo de *market share*, ele foi concentrado nas exportações de somente uma companhia – a EMBRAER. Esta empresa vem se inserindo positivamente no comércio internacional desde sua privatização, em 1994, contribuindo muito para a geração de superávit comercial, além de adensar o tecido industrial nacional.

Logo, o foco dessa pesquisa recaiu sobre o segmento tecnológico de média intensidade, por dois motivos. O primeiro, devido ao fato de que este foi o nível que mais perdeu participação relativa nas vendas externas e, o segundo por causa das alterações neste nível tecnológico, as quais não foram concentradas em uma única empresa (como nos outros dois níveis).

Com o intuito de detalhar ainda mais as alterações ocorridas ao longo desses dez anos, o estudo em voga se concentrou na categoria CTP denominada “Indústria Intensiva em Trabalho”, por três principais motivos:

³⁸ O Brasil não exportava petróleo em 1997. Em 2006, o país exportou 387,4 mil barris equivalente de petróleo (BEP) por dia (AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO - <http://www.anp.gov.br>).

³⁹ O preço do BEP elevou-se de US\$ 30,47, em 2000, para US\$ 69,14 em 2006 (AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO - <http://www.anp.gov.br>).

1. Segmento tecnológico que obteve a grande perda de participação relativa da pauta exportadora;
2. Apresentou forte diminuição do VM, conforme já foi demonstrado pela tabela 3.
3. É uma categoria trabalho-intensivo, destarte, pequenas modificações nessa categoria têm grande efeito dinamizador sobre outros segmentos industriais, dado seu caráter de geração de renda.

Na categoria Indústria Intensiva em Trabalho foram selecionados os dois setores dentre os quatros segmentos industriais (calçados, móveis, couros e plásticos) estudados pelo autor em seu trabalho de iniciação científica com auxilio financeiro da FAPESP.⁴⁰ Para esta monografia o autor selecionou os segmentos de calçados e móveis porque eles têm traços em comum (vide tabela 4).

Tabela 4 – Setores Mais Representativos na Pauta Exportadora Brasileira da IIT em 2006 – em milhões de dólares

NCM 2	Nomenclatura dos setores	US\$ mi	%
64	Calçados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes	1.957	18,5
94	Móveis, mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes	1.010	9,6
Subtotal		2.967	28,1
Outros		7.586	71,9
Total		10.553	100

Nota: NCM: nomenclatura Comum do MERCOSUL.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX.

A tabela 4 mostra que o setor de calçados teve a maior participação relativa nas exportações do Brasil dos produtos intensivos em trabalho, seguido pelo setor de móveis. Os dois setores em seu conjunto obtiveram aproximadamente 28,1% de participação relativa da Indústria Intensiva em Trabalho em 2006. Os próximos dois capítulos analisarão o comércio internacional de calçados e móveis, respectivamente.

CAPÍTULO III

⁴⁰ Para mais detalhes vide Morceiro (2008).

3. COMÉRCIO INTERNACIONAL DO SETOR DE CALÇADOS: PANORAMA GERAL

3.1 Exportações

Em 1997 o comércio internacional (exportações) de calçados representava 0,9% das exportações mundiais. Uma década depois, esse percentual se reduziu para 0,6%, apesar de, em valor, as exportações se elevarem de aproximadamente US\$ 62 bilhões para US\$ 71 bilhões (crescimento de 15% entre 1997 e 2006; anexo 5). Em outros termos, o comércio internacional de calçados está diminuindo.

A figura 3 esquematiza as mudanças mais importantes consumadas entre 1997 e 2006 a partir dos principais atores do comércio global do setor de calçados. A figura 3 exhibe os 20 países segundo sua importância na configuração do comércio internacional de calçados: daqueles com maior relevância no comércio (nações que estão alocadas nos círculos mais internos) para as de menor importância (países mais próximos dos círculos externos). Nessa divisão, as nações alocadas no círculo menor responderam por 10% ou mais do valor total das exportações mundiais em 2006, enquanto que os países alocados no anel mais externo detêm entre 1% a 1,9% do comércio.

Além disso, a figura 3 está dividida geograficamente em quatro regiões. 1) Continente Americano; 2) Europeu; 3) Sul, Sudeste Asiático e Oceania e 4) Nordeste da Ásia. Por outro lado, os setores indicam as mudanças nas posições – variações no *market share* do comércio internacional – de cada país em 2006 quando comparado ao ano de 1997. Assim, tais setores são indicativos das mudanças na divisão internacional do trabalho. Nesse sentido, as setas indicam a direção da mudança da inserção de cada país na cadeia global de valor:

- a. Setas em direção ao centro, ascensão hierárquica;
- b. Setas em direção oposta ao centro, redução da importância do país;
- c. Sem seta, posição inalterada, ou seja, oscilação modesta (dentro do mesmo anel), porém, não menos importante.⁴¹

Por fim, na figura 3 o número grafado imediatamente acima do nome de cada país refere-se ao valor médio dos fluxos de comércio (exportação) em 2006. Como já

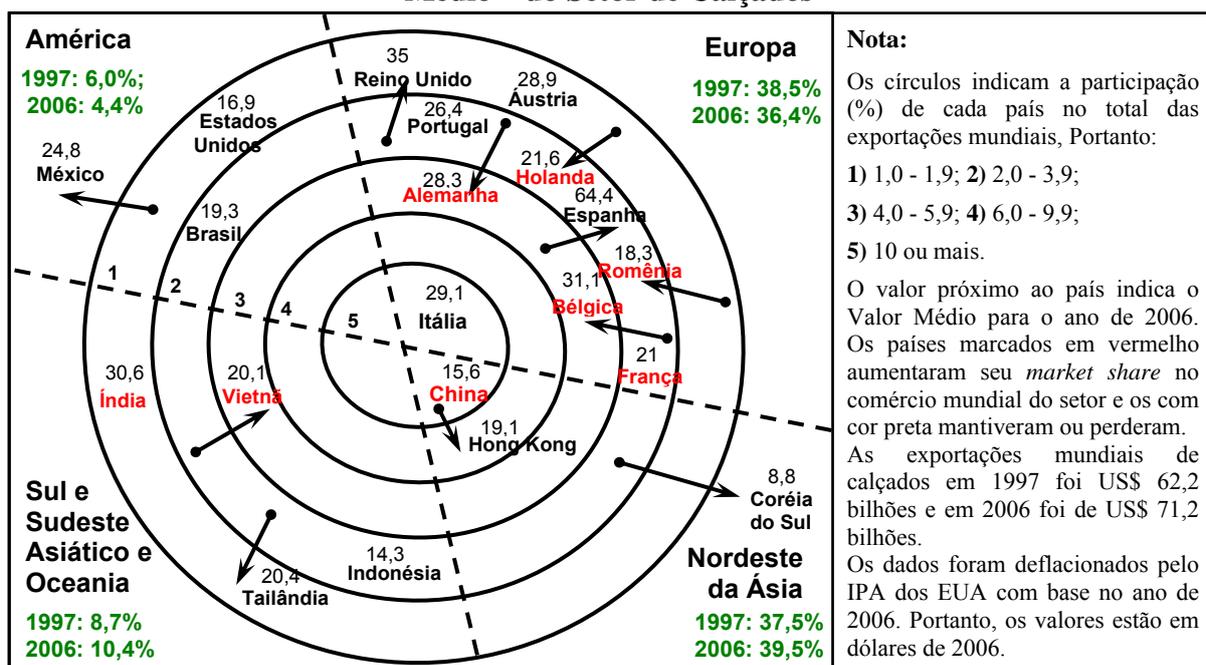
⁴¹ A figura refere-se apenas ao volume produzido e comercializado no exterior. Assim, países importantes na cadeia (controladores), mas com pequena produção podem estar ausentes da figura.

mencionado, nesse estudo o valor médio é empregado como medida de valor agregado, qualidade ou sofisticação do produto, todos diretamente relacionados.

Em suma, a figura 3 sintetiza aspectos chaves da direção e magnitude das exportações mundiais do ramo de calçados, as mais importantes descritas abaixo. As mudanças no interior do círculo, mesmo que seja de um anel para outro pode ser muito relevante para determinados países, principalmente os menores, dado que estamos considerando as exportações mundiais.

1) Existem diferenças regionais impressionantes. A Europa e o Nordeste da Ásia concentraram mais de ¾ do comércio mundial em 2006. No entanto, as exportações do Nordeste da Ásia foram concentradas em dois países (China e Hong Kong), enquanto na região européia elas estiveram dispersas em 10 países. Além disso, ao contrário das regiões asiáticas, tanto a Europa quanto a América perderam participação na última década.

Figura 3 – Mudanças Estruturais das Exportações Mundiais: 1997 e 2006 – Valor Médio⁴² do Setor de Calçados –



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE) – Adaptado de Gereffi (2001).

⁴² **Valor Médio (VM):** razão entre o valor FOB (*Free on Board*) em dólares e a quantidade em quilos dos fluxos comerciais. A hipótese adotada é que produtos de maior VM incorporam maior tecnologia. Assim, o VM representa a tecnologia “incorporada” nos produtos dos fluxos comerciais. Neste trabalho o VM será utilizado como um indicador de qualidade. Assim, produtos de maior VM têm melhor qualidade que produtos de menor VM (e vice-versa).

2) Em 1997 somente quatro países (Itália, China, Hong Kong e Espanha⁴³) estavam alocados dentro dos três círculos interiores. Estas quatro nações exportavam 57% do total mundiais neste ano. Uma década depois, em 2006, três novos países entraram para o grupo seleto com mais de 4% das exportações mundiais, em um total de seis – China, Itália, Hong Kong, Vietnã, Bélgica e Alemanha, em ordem de importância – e originaram 65,8% das vendas internacionais (figura 3 e anexo 5).

3) Apesar das constantes mudanças nos anos 1990, há um comércio desigual entre países europeus ricos e o resto do mundo, dado que a maioria das nações européias (renda mais elevada) exporta produtos com qualidade (valor médio) muito superior aos demais países do globo, notadamente aqueles do nordeste asiático. Nos países da Europa Ocidental, a mão-de-obra é mais cara e eles exportam produtos com marcas e canais de distribuição próprios, diferentemente dos países de baixa renda (China, Vietnã e Indonésia, por exemplo).

4) Dentre os países europeus que aumentaram consideravelmente seus *markets shares* mundiais, três estão na Europa Ocidental: Alemanha e Bélgica (do segundo anel para o terceiro) e a Holanda (do primeiro para o segundo anel). De modo geral estes países reduziram consideravelmente as produções internas de calçados, elevaram as suas exportações acima das importações e o consumo aparente aumentou pouco entre 1997 e 2005 (anexos 5, 6 e 9), com exceção da Holanda⁴⁴.

Assim é de se supor que a Alemanha, Bélgica e Holanda estão se tornando *traders* (intermediários) no comércio do setor, pois, apesar da população interna consumir parte dos calçados importados, uma boa parcela destina-se ao mercado externo.⁴⁵ Por outro lado, a Romênia foi a única do Leste Europeu que migrou para um anel mais interno (primeiro para o segundo). Por isso, a Romênia vem tendo manufatura subcontratada por empresas italianas (vide figura 5 do quinto capítulo) atraídas por esses fatores. Além dos salários baixos e a proximidade geográfica com algumas economias com demanda muito elevada (anexo 1), este país é um dos novos membros da União

⁴³ Itália e Hong Kong são controladores da cadeia, enquanto a China é subordinada a estes e só realiza as etapas produtivas. A Espanha, que foi uma grande exportadora de calçados nos anos 1980, vem promovendo a marca espanhola nas principais feiras internacionais do setor, portanto focando nos ativos de maior valor agregado, enquanto a produção vem sendo externalizada em sua maioria.

⁴⁴ Em relação consumo interno, a única exceção foi a Holanda que apresentou variação positivamente elevada entre 1997 a 2005 (de 47,3%), porém, esse país exportou praticamente tudo que importou, em pares de calçados.

⁴⁵ Segundo Garcia e Madeira (2008, p. 17) nas “palavras do representante europeu: uma empresa alemã importa calçados por € 4.40 e os revende aos varejistas europeus por € 6.65. Desse total, € 2.45 é considerado como valor agregado europeu”, esta é a função do intermediário, comprar mais barato e revender com maior preço, visto que ele possui ativos estratégicos a montante da cadeia de valor calçadista.

Européia, diferentemente da Alemanha e Bélgica, a Romênia apresentou grande acréscimo da produção e consumo interno de calçados entre 1997 e 2005.

5) Países europeus que perderam participação: grupo formado por quatro países que perderam participação relativa no comércio mundial de calçados – Itália, Espanha, Portugal, e Reino Unido, em ordem de importância. Estes países têm vários aspectos em comum: a) eles estão reduzindo a produção interna de calçados em ritmo muito elevado; b) importaram calçados prontos (em pares de calçados) a taxas muito superiores a média mundial entre 1997 a 2005; c) reduziram o número absoluto de pares de calçados exportados; d) apresentaram taxa de consumo interna superior à média mundial, em pares de calçados; e) elevaram o VM de suas exportações, mesmo com a China rebaixando os preços mundiais (KAPLINSKY, 2003 e NONNENBERG et. al., 2008). Assim, parece que estes países estão produzindo cada vez menos e subcontratando a produção de outros países de baixos custos laborais, tanto para consumo interno quanto para exportação. Além disso, a queda de participação no comércio mundial não foi maior porque o mercado interno absorveu boa parcela que não foi exportada. Segundo Steyns (2007, p. XIX), a fase de perda de participação relativa da Itália no comércio internacional de calçados está terminando e alguns analistas acreditam que a partir de 2008 ou, no pior dos cenários, após 2010 a Itália volte a recuperar mercados (em valor).

Portanto, estes países seguem à risca o modelo de CPGs de Gereffi (1994, 2001), dado que estão reduzindo a produção interna, terceirizando as etapas de manufatura para países de baixa renda e incrementando a sua posição de comando nas CPGs, pois estão vendendo produtos com maior valor agregado.

Nesse sentido, a Itália ainda possui a posição central no comércio deste setor por três razões: i) exportou 13,4% das exportações mundiais (em valor) em 2006; ii) seus produtos são de altíssima qualidade; iii) dita a moda mundial ao sediar a maior feira do setor, a MICAM. Estes aspectos permitem que a Itália ingresse com força no papel de intermediário (*trader ou broker*) da cadeia global de valor da indústria calçadista, mesmo mantendo parte importante da produção internamente (figura 3 e anexo 9).

6) Países asiáticos que ganharam participação: conjunto de três países – China, Vietnã e Índia – que apresentam as seguintes características comuns: i) são muitos populosos e com baixos salários; ii) aumentaram drasticamente as suas exportações (em valor e em pares) no período, mormente China e Vietnã; iii) elevaram a qualidade dos seus produtos, principalmente a Índia (o VM passou de 18,3 em 1997 para 30,6 em 2006,

montando produtos com marcas de outros)⁴⁶; iv) possui salários baixíssimos (anexo 1). De fato, a China consolidou-se como o “pólo mundial” da produção e exportações de calçados, na última década produzindo 9.000 milhões de pares de calçados em 2005, ou seja, 62% da produção mundial e exportou 30,6% do total mundial (STEYNS, 2007, p.10; anexo 9). A produção de calçados será progressivamente transferida para países com menor custo de produção, como China, Índia e Vietnã e o couro continuará sendo substituído por insumos mais baratos derivados da indústria petroquímica e 2ª e 3ª geração (STEYNS, 2007).

O Vietnã parece estar seguindo sua vizinha regional. Este país apresentou a maior taxa de crescimento acumulado entre 1997 a 2006 (193%), exportando 5,1% do total mundial, em 2006. As exportações são concentradas em tênis, visto que muitas marcas famosas de calçados esportivos têm concentrado as suas capacidades manufatureiras nos países asiáticos, mormente na China e, em menor intensidade no Vietnã (GARCIA e MADEIRA, 2008, p. 48-49).⁴⁷

7) São quatro os países asiáticos que perderam participação no comércio internacional: Coreia do Sul, Hong Kong, Tailândia e Indonésia. O primeiro repassou boa parte de sua produção para a China em fins dos anos 1980 e início dos anos 1990. Na última década tornou-se um exportador marginal (menos de 1%), migrando do segundo anel para fora do círculo. Um fato que explica esta perda de importância é a elevação do custo de sua mão-de-obra, a qual é atualmente mais cara que a da Espanha e a do Canadá (anexo 1). Tanto a Indonésia quanto a Tailândia perderam participação relativa nas exportações mundiais do subgrupo “calçados esportivos” (subgrupo 851.2 da SITC revisão

⁴⁶ A Índia parece que entrou definitivamente no comércio mundial de calçados. As exportações indianas de calçados dobraram em valor entre 2003 para 2006 (US\$ 623 milhões para US\$ 1235 milhões). Segundo o jornal Valor (31/mar/2008) a Índia e Vietnã surgem como potenciais competidores por novos investimentos. “Mais da metade dos fabricantes estrangeiros na China acredita que o país está perdendo sua vantagem competitiva em relação a Vietnã e Índia. Quase 20% das empresas pesquisadas analisam deixar as possibilidades de deixar a China”. Um exemplo foi a Adidas que ordenou que seus fornecedores em Guangdong procurassem locais mais baratos para produzirem, tanto na China como fora, por isso, “a fornecedora Apache Footwear abriu recentemente uma segunda fábrica na Índia”. No entanto, a Índia tem problemas próprios, como o custo da produção que é mais caro, escassez de eletricidade e água – talvez por isso, a migração em massa para a Índia está sendo adiada. Mas o que chama mais atenção é que a Índia é o único país de baixa renda com alto VM dos bens exportados. Segundo os dados do PC-TAS (2002-2006) a Índia destina seus produtos em lotes pequenos (maior parte de calçados de couro e em menor quantidade partes para calçados) para praticamente toda a Europa Ocidental e para os Estados Unidos (entre os 10 maiores destinos das exportações indianas, 9 são países da Europa Ocidental e o outro são os Estados Unidos. Com certeza este país merece um estudo mais profundo.

⁴⁷ Segundo Garcia e Madeira (2008, p. 16) “As possibilidades de desintegração das etapas do processo de concepção, produção, comercialização e distribuição de calçados permitiram que os grandes compradores globais adotassem estratégias de busca de fontes de suprimento que apresentassem custos mais reduzidos, especialmente aqueles relacionados com a força de trabalho”, a qual os países asiáticos, mormente China, Vietnã, Índia e Indonésia têm vantagens comparativas indiscutíveis.

3) – estes países estão sofrendo agudamente a concorrência de dois vizinhos, China e Vietnã, países que possuem salários mais baixos, câmbio desvalorizado e estável, ausência de direitos trabalhistas e poucos investimentos em ativos imobilizados.⁴⁸ Além disso, a Indonésia apresentou grande valorização de sua moeda (vide gráfico 2 do subitem 1.3.1). Entretanto, Indonésia e Tailândia se mantêm como grandes provedores dos Estados Unidos em 2006 (5º e 6º respectivamente).

Hong Kong é um país **intermediário** na cadeia de valor da indústria de calçados, visto que muitos empresários desse país investiram em plantas produtivas na China e Vietnã (GEREFFI, 2005). Como intermediário esse país recebe pedidos de produção dos principais centros consumidores do mundo, geralmente de empresas dos Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão, e os terceirizam para uma nação de mão-de-obra mais barata – desde que atenda os requisitos tecnológicos relacionados às etapas produtivas, controle de qualidade e prazos de entrega. Gereffi (1994 e 2001) denominou de **manufatura triangular** o ato de um país recentemente industrializado (NICs) repassar as encomendas de um comprador global para um terceiro país. Assim, os NICs “evoluíram” na cadeia produtiva para **intermediários**, obtendo rendimentos maiores. Desta forma, o país ou região produtora é o elo mais fraco da rede e é subordinado aos intermediários; já estes são subalternos aos compradores globais, que comandam hierarquicamente as etapas finais de toda a cadeia de valor, portanto, são quem coordena a rede.

8) Países americanos que perderam participação: são três os países – México, Brasil e Estados Unidos. Os Estados Unidos são o maior importador mundial de calçados (26% em valor e 25,4% em pares de calçados). Na última década esse país diminuiu ainda mais sua produção e elevou suas importações de países que oferecem produtos a preços baixos, como a China, Vietnã, Brasil, Indonésia e Tailândia – argumento qualificado pelo baixo VM das importações americanas e porque os seus fornecedores apresentam os menores salários do mundo (anexo 1). Isto confirma que os Estados Unidos são a sede dos maiores compradores globais (por exemplo, a Nike) e a tendência dos últimos anos mostrou que este país vem mantendo o controle central da cadeia produtiva global de calçados.

⁴⁸ Um fato que exemplifica como Indonésia e a Tailândia estão sendo afetadas pela competição dos chineses diz respeito à empresa Nike, uma das maiores do setor e atuante em escala global. Recentemente esta empresa concentrou toda a produção do seu lançamento, o *Nike-Shox*, na China, a partir da qual atenderá todos os mercados mundiais (GARCIA e MADEIRA, 2008, p.21).

O México tornou-se um país marginal na última década, mas ainda é um fornecedor do subgrupo “calçados de couro” de boa qualidade para os Estados Unidos (VM de 27,6 em 2006 para este produto).⁴⁹

Por fim, o Brasil perdeu participação no comércio mesmo aumentando o volume (em pares) de calçados exportados, mas se mantém consolidado no segundo anel (2,8% das exportações mundiais). O Brasil está sofrendo com o acirramento da concorrência no comércio exterior, especialmente da China e Vietnã, em seus principais mercados compradores (vide anexo 12). Apesar da desvalorização do Dólar frente ao Real no triênio anterior a 2006, que forçou a diminuição da margem de lucro das empresas nacionais, elas não abandonam o mercado externo para concentrarem-se no mercado interno. Essas empresas têm procurado diversificar os destinos de suas exportações, compensando a redução de importação dos Estados Unidos, que ainda é o maior destino de nossas exportações.

Steyns (2007, p. XXIII) afirma que a competitividade de países como o Brasil pode se sobressair, à medida que os bens feitos na China e no Vietnã comecem a ser sobretaxados pelos países europeus. O motivo dessa sobretaxa deve-se ao fato de que países como China e Vietnã estão comercializando produtos com preços inferiores àqueles praticados no mercado interno. Outros “*dumpings*”, como o social, o ambiental e o cambial foram corroborados pelas reportagens de jornais coletadas. Os empresários italianos afirmam que a correção desses desequilíbrios seria uma punição à indústria chinesa, como forma de corrigir as práticas espúrias praticadas por tal país. Atualmente a União Européia está investigando as denúncias de *dumpings*.

Apesar do esforço empreendido por algumas empresas nacionais em busca da internacionalização, houve uma piora do VM dos produtos exportados “em grande parte, isso se deve à forma de inserção das empresas brasileiras na cadeia global de produção da indústria de calçados, fortemente vinculada, e subordinada, à atuação dos grandes compradores globais” (GARCIA E MADEIRA, 2008, p. 02) (anexo 5).⁵⁰

9) Enquanto na maioria dos países o grau de mudança foi relativamente modesto (migraram de um anel para outro), a Coréia do Sul apresentou um movimento mais amplo

⁴⁹ O México também está fora do eixo Ásia-Leste Europeu, mas suas exportações dependem quase totalmente do mercado estadunidense.

⁵⁰ O Brasil é o único país fora do eixo Ásia-Leste Europeu que possui *market share* considerável, estando no segundo anel da figura – característica privilegiada diferenciadora dos países daquelas duas regiões, uma vez que não está inserido na rota das redes de subcontratação internacional para grande parte dos produtos (UNCTAD, 2002, p. 72 e 80).

ao sair do segundo anel para fora do círculo, ou seja, diminuiu drasticamente suas exportações. Segundo Gereffi (1994) o setor de calçados foi muito importante para a industrialização desse país. Ao que tudo indica, ele acumulou capital com este setor e o investiu em outros mais dinâmicos, avançando na “progressão industrial”.

3.2 Brasil, China e Itália: Evolução das Exportações de Calçados entre 1997 e 2006 e Algumas Especificidades Sobre o Valor Médio

Neste item trabalhamos o setor de calçados a quatro dígitos de desagregação, produtos descritos na tabela 5.

As exportações mundiais são em grande medida de calçados de couro (48,1% em 2006), com a participação de calçados de origem sintética (calçados de borracha, calçados esportivos e calçados têxteis) praticamente estável (de 37,2% para 38,9% entre 1997 e 2006). Brasil e Itália têm suas pautas de exportações concentradas em calçados de couro, enquanto a pauta de exportações da China é mais diversificada. No entanto, as exportações de calçados de couro do Brasil e Itália têm diminuído relativamente ao total exportado, especialmente no primeiro país (tabela 5).

A Itália mantém a liderança de qualidade exportando produtos com maior VM nos principais subgrupos de produtos, com destaque para os calçados em couro, calçados esportivos e calçados têxteis (VM de 54, 28,8 e 34,4, respectivamente). Estes dados, além de confirmarem a revisão bibliográfica, estabelecem que a qualidade dos sapatos em couro da Itália é o dobro da brasileira e da chinesa.

Apesar das exportações brasileiras do setor possuírem maior VM que as chinesas, em termos desagregados (subgrupos de calçados) o Brasil possui menor VM que a China em quatro deles (sapatos de couro, calçados esportivos, calçados de borracha, calçados com biqueira de metal e outros calçados; vide tabela 5). Em outras palavras, os calçados brasileiros possuem qualidade pouco inferior a dos chineses nos produtos em que se concentram nossas exportações, isto é, calçados de couro e de borracha. Entretanto, a diferença do VM brasileiro comparado ao chinês não é muito elevada. Esses resultados contradizem estudos anteriores, como, por exemplo, Garcia (2006), Garcia e Madeira (2008) e Cunha (2008).

Tabela 5 – Exportações Brasileiras, Chinesas e Italianas de Calçados por Produto a Quatro Dígitos de Desagregação – 1997 e 2006

Código do produto SITC rev.3	Nomenclatura no produto	1997			2006			Δ% 1997-2006	
		Milhões de US\$	%	Valor Médio	Milhões de US\$	%	Valor Médio		
Brasil	851.1	Calçados com biqueira de metal	1	0,1	22,1	4	0,2	10,7	210
	851.2	Calçados esportivos	28	1,4	14,2	62	3,2	20,7	118
	851.3	Calçados de borracha	88	4,3	11	269	13,7	9,7	206
	851.4	Calçados de couro	1.759	85,4	24,1	1.440	73,2	25,7	-18
	851.5	Calçados têxteis	77	3,8	25,8	84	4,3	18,1	8
	851.7	Outros calçados	13	0,6	12,9	3	0,2	16,3	-77
	851.9	Partes de calçados	93	4,5	23,2	103	5,2	11,4	11
	Total		2.058	100	22,4	1.967	100	19,3	-4
China	851.1	Calçados com biqueira de metal	62	0,6	13,4*	337	1,5	15,7	444
	851.2	Calçados esportivos	2.474	22,4	20,3*	4.632	21,2	23,1	87
	851.3	Calçados de borracha	3.374	30,6	12,2*	6.463	29,6	11,4	92
	851.4	Calçados de couro	3.287	29,8	23,2*	6.397	29,3	27,8	95
	851.5	Calçados têxteis	1.263	11,5	15,0*	2.289	10,5	16,6	81
	851.7	Outros calçados	63	0,6	16,6*	896	4,1	18,4	1.316
	851.9	Partes de calçados	506	4,6	7,9	799	3,7	4,1	58
	Total		11.028	100	15,3*	21.813	100	15,6	98
Itália	851.1	Calçados com biqueira de metal	143	1,4	17,9	273	2,9	15,2	90
	851.2	Calçados esportivos	941	9	21,4	662	7	28,8	-30
	851.3	Calçados de borracha	458	4,4	12,7	397	4,2	12,8	-13
	851.4	Calçados de couro	7.261	69,2	39,7	6.318	66,4	54	-13
	851.5	Calçados têxteis	360	3,4	24	413	4,3	34,4	15
	851.7	Outros calçados	182	1,7	16,6	79	0,8	39,5	-57
	851.9	Partes de calçados	1.150	11	9,6	1.378	14,5	11	20
	Total		10.496	100	25,2	9.520	100	29,1	-9
Mundo	851.1	Calçados com biqueira de metal	742	1,2	-	1.339	2,0	-	80
	851.2	Calçados esportivos	9.065	14,9	-	10.261	15,2	-	13
	851.3	Calçados de borracha	9.986	16,4	-	11.266	16,7	-	13
	851.4	Calçados de couro	30.391	50,1	-	32.491	48,1	-	7
	851.5	Calçados têxteis	3.578	5,9	-	4.706	7,0	-	32
	851.7	Outros calçados	660	1,1	-	1.446	2,1	-	119
	851.9	Partes de calçados	6.285	10,4	-	5.989	8,9	-	-5
	Total		60.711	100	-	67.518	100	-	11

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006. * 2000. Sem Vietnã em 1997.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

3.3 Importações

O gráfico 6 e o anexo 6 apresentam os maiores importadores mundiais. Em 1997 os cinco países principais importadores representaram 63,7% das compras mundiais de calçados, ao passo que em 2006 esse percentual se reduziu, para 53,5%. Isso deixa

transparecer que ocorreu uma significativa desconcentração das importações mundiais, em grande medida devido à perda de *market share* de Hong Kong (- 7,4%). Os Estados Unidos importaram 26% das do total mundial (percentual semelhante a sua participação no PIB global) e são o principal importador seguido por Alemanha, Hong Kong, Itália, França, Reino Unido, Japão, Espanha, Bélgica e Holanda, que foram os 10 maiores importadores mundiais em 2006. Percebe-se que existe uma alta correlação com a renda (bruta ou per capita) e o percentual importado, ou seja, os países que possuem maior renda importam mais do que os de renda mais baixa.

O Brasil é um importador marginal, ocupando o quadragésimo quinto posto no ranking dos maiores importadores em 2006. Como o consumo interno per capita estava estagnado no biênio 2005-2006, as importações se mantiveram baixas (CUNHA, 2008, p. 12), que não superou em valor as de 1997.

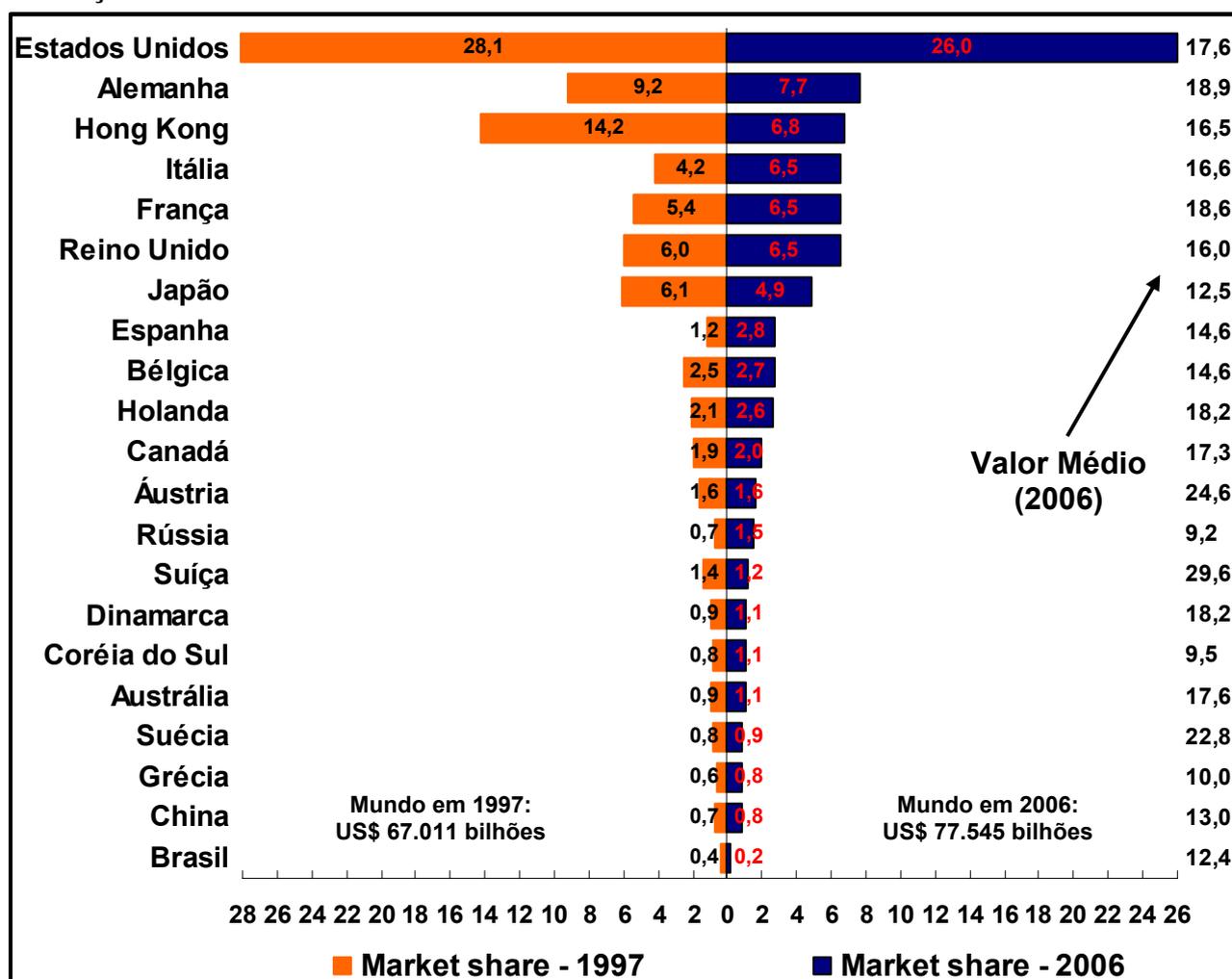
A partir do gráfico 6 e do anexo 6, destacamos: i) grupo formado por Espanha, Rússia e Itália – quatro nações que apresentaram as maiores taxas de crescimento das importações (respectivamente, 166%, 169% e 79% entre 1997 e 2006). A Itália e Espanha consomem uma parte dos produtos importados e (re)exportam a uma parcela acrescida de valor adicionado gerado internamente; ii) a Rússia consome praticamente tudo o que importa.

Os países desenvolvidos são mais produtivos (maior valor adicionado por trabalhador) que os PEDs, mormente os de renda mais baixa (anexo 4). Por exemplo, os trabalhadores holandeses são 58 vezes mais produtivos que os trabalhadores vietnamitas. Além disso, nestes últimos países somente quatro deles possuem mais de 100 mil empregados no setor: Brasil, Vietnã, Indonésia e Polônia, respectivamente.⁵¹

Entre os países desenvolvidos, a Itália se destaca por três características conjuntas: grande exportador, elevado número de empregados e alta produtividade do trabalho.

⁵¹ A fonte buscada não possuía dados para a China, mas certamente este país estaria entre aqueles que possuem maior número de empregados, elevado valor adicionado e baixa produtividade.

Gráfico 6 – Market Share e Valor Médio dos 20 Maiores Importadores Mundiais de Calçados Mais o Brasil – 1997 e 2006



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

CAPÍTULO IV

4. COMÉRCIO INTERNACIONAL DO SETOR DE MÓVEIS: PANORAMA GERAL

4.1 Exportações

O comércio internacional (exportações) de móveis cresceu, entre 1997 e 2006, no mesmo ritmo que o comércio internacional (aproximadamente 75%). Este fato manteve o setor de móveis com 0,9% das exportações mundiais em 2006. Em valor, este setor exportou US\$ 61,3 bilhões em 1997 e US\$ 106,8 bilhões em 2006 (anexo 7). Portanto, enquanto a maioria dos setores intensivos em trabalho cresceram abaixo da taxa de comércio internacional (como o segmento de calçados e couros) na última década, o setor de móveis não seguiu esta tendência.

As mudanças estruturais mais significativas do comércio mundial de móveis são mostradas na figura 4 (e no anexo 7). A partir dessa figura, ressaltamos os seguintes pontos:

1) Assim como no setor de calçados, existem fortes diferenças regionais. Porém, neste setor as alterações foram mais intensas que no de calçados por um aspecto principal: mesmo que tenha começado nos anos 1980 (BRACARENSE, 2007, p. 3), somente na última década a descentralização da manufatura (dos países ricos para os pobres) ganhou intensidade. No entanto, considerando outros fatores, como, por exemplo, o forte aumento do comércio internacional (vide gráfico 7), não se pode dizer que os contornos desse movimento estejam consolidados, como parece ser no caso de calçados.⁵²

Segundo Kaplinsky (2003) dois condicionantes importantes na metade dos anos 1980 colaboraram para a dispersão do sistema global de produção: i) queda das tarifas de importação nos países consumidores, fato que tem conduzido o declínio das barreiras à entrada e; ii) crescimento de várias formas de certificações, dado que foi possível uma maior padronização dos produtos (KAPLINSKY, 2003, p. 10). Dentre estas últimas, o padrão de qualidade (ISO 14.000), padrão de trabalho (SA 8.000) e padrões ambientais (ISO 14.000, referente ao padrão de qualidade e o *Forestry Sustainability Council* (FSC)

⁵² Nesta última cadeia, os movimentos parecem ocorrer pela procura de regiões/países produtoras de menor custo do trabalho, como percebe-se no caso da China, em processo de substituição pelo Vietnã.

que defini o padrão de qualidade específico para o setor de madeira. Segundo Kaplinsky (2003, p. 10) todas estas certificações foram classificadas pelos grandes varejistas globais como fator crítico de sucesso.⁵³

Em outras palavras, a globalização produtiva, através de uma renovada divisão internacional do trabalho, incluiu o ramo moveleiro entre os fluxos comerciais mais significativos. Contribuíram para isto as inovações desenvolvidas pelos fornecedores de insumos e de bens de capital que viabilizaram a produção de móveis a partir de madeiras menos nobres (pinus e eucalipto, ou seja, madeiras moles de florestas plantadas) com qualidade aceitável face às madeiras de florestas nativas (madeiras de lei; mais duras).

Além disso, houve mudanças na forma da concepção do design dos móveis retilíneos – RTA (*ready to assemble*)/DIY (*do it yourself*) –, fato que permitiu maior manufaturabilidade (produção em massa) e embarques em grande escala dos artigos mobiliários para serem montados pelo próprio cliente, principalmente no mercado estadunidense, conseqüentemente, tornando uma oportunidade para os PEDs (KAPLINSKY et al., 2003, p. 1).

Em 1997, o Continente Americano e o Europeu originaram mais de 80% das exportações mundiais, mas, nesta última década essas duas regiões perderam *market share* abruptamente, em especial a região européia. Em contrapartida, as regiões asiáticas tornaram-se mais presentes no comércio do setor, principalmente o Nordeste da Ásia, ganhando mais de quinze pontos percentuais entre 1997 e 2006. Neste último ano, o Continente Europeu e o Nordeste da Ásia foram a origem de 66,2% das exportações mundiais

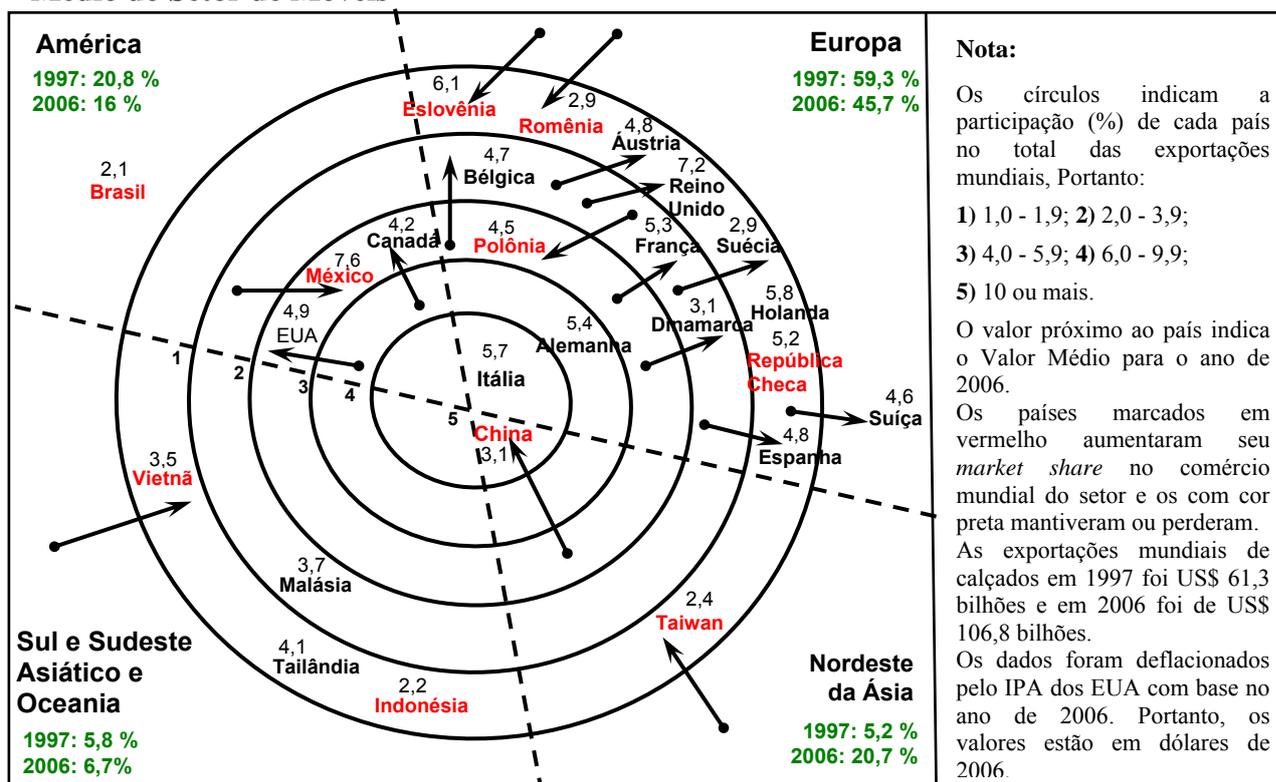
2) Semelhantemente ao segmento de calçados, há um comércio diferente entre os países centrais e os países periféricos no tocante à qualidade dos produtos. Os países periféricos, com raras exceções, comercializam bens com qualidade inferior aos países centrais. Os países europeus tradicionais exportam produtos com marcas e as empresas controlam os canais de distribuição, diferentemente dos países pobres (China, Vietnã e Indonésia, por exemplo).

No entanto, México, Eslovênia e República Checa vêm exportando móveis com VM semelhante ou mesmo acima dos países centrais. Assim como em outros segmentos industriais as empresas americanas do ramo moveleiro fincaram bandeira no México para

⁵³ Os compradores especializados elegeram como fatores críticos de sucesso, em maior grau, o ISO 9.000 e o FSC e, em menor grau, o ISO 14.000 e SA 8000. Enquanto, os pequenos varejistas consideram o SFC como principal fator crítico de sucesso.

produzir móveis e exportar para os Estados Unidos. Algumas dessas firmas, conhecidas como “maquiladoras” importam partes intermediárias dos móveis com o intuito de agregar valor internamente e reexportar para os Estados Unidos, estratégia mais expressiva na categoria de assentos e suas partes para móveis. Em contrapartida, os fluxos comerciais mais relevantes provêm de empresas americanas que produzem no México para beneficiar-se do acordo comercial entre os dois países e da mão-de-obra barata do país vizinho.

Figura 4 – Mudanças Estruturais das Exportações Mundiais: 1997 e 2006 – Valor Médio do Setor de Móveis –



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE). Adaptado de Gereffi (2001).

No caso das economias europeias de maior tradição industrial, há indicações (ratificado na figura 4) de que eles estão subcontrando a manufatura dos países do Leste Europeu. Além disso, segundo Kaplinsky (2003, p. 14), os pequenos varejistas não têm capacidade de *design* próprio, e por isso, ele é feito pelo produtor subcontratado, como, por exemplo, no segmento de móveis padronizado para jardim. Na maioria dos países da Europa Ocidental, há políticas que bloqueiam a compra dos bens com design acabado. Talvez seja por isso que os países do Leste Europeu comercializam móveis com maior

qualidade em grandes volumes para a Alemanha, porém essa relação não ocorre com Itália, a qual realiza o *design* internamente.

Apesar do Continente Europeu ter perdido *market share* mundial na última década, ele ainda é origem da maior parcela das exportações mundiais. Além disso, esse continente concentra 15 dos 25 países da figura 4 em variados níveis de importância, isto é, países que estão intensificando ou reduzindo suas exportações, além daqueles que são atores principais (Itália e Alemanha). Em suma, é nesse continente que ocorreu e estão ocorrendo as mudanças mais acentuadas na última década.

3) Os países asiáticos que ganharam participação no comércio internacional (China, Vietnã, Indonésia e Taiwan) possuem baixíssimos salários (anexo 2), mão-obra abundante e disciplinada (sindicatos fracos no caso chinês), poucas exigências ambientais e não possuem *design* próprio. A China, por exemplo, foi o país que melhor aproveitou a oportunidade no comércio internacional, absorvendo boa parte da produção (e empregos) dos países da Europa Ocidental. Na última década o “dragão asiático” tornou-se o principal ator no comércio, conquistando mais de quatorze pontos percentuais (de 5,2% para 19,6%)⁵⁴ e arrastando consigo o Vietnã, país que apresentou taxas de crescimento muito expressivas no período (1.544%) – de 0,2% em 1997 exportou 1,7% do comércio internacional em 2006. Calcula-se que os móveis chineses são no mínimo 30% mais baratos que os ocidentais (MÓVEIS DE VALOR, 2006, p. 56).

Na China, as fábricas de móveis estão localizadas na região costeira. A China tem 21 províncias, sendo que quatro delas concentram aproximadamente 11.000 empresas, número que cresce constantemente. Assim, pelo número de empresas por cidades é possível entender o significado de “cidades-cadeia-de-suprimento” enfatizado por Gereffi (2005, p.33).⁵⁵

4) Países europeus que ganharam participação no comércio internacional (Polônia, República Checa, Romênia e Eslovênia), são nações beneficiadas pelos baixos custos do trabalho para os padrões europeus e pela adesão à União Européia. Estas nações foram as escolhidas como elo manufatureiro da cadeia de valor, principalmente pelos empresários

⁵⁴ Entre 2003 a 2007, a China triplicou suas exportações em valor, passando de US\$ 9 bilhões para perto de US\$ 27 bilhões. Este valor já é mais que o dobro que o exportado pela Itália (segundo maior exportadora), já que esta teve suas exportações aumentadas de US\$ 9,9 bilhões para aproximadamente US\$ 13 bilhões, para o mesmo período (COMTRADE).

⁵⁵ Destas 11.000 empresas 94% são micro ou pequenas, uma estrutura industrial semelhante à brasileira e a italiana, sendo que 80% delas são privadas. Somente no segmento de móveis para cozinha existem 100 grandes empresas com faturamento anual em torno de US\$ 360 milhões e, de 3 a 4 mil firmas que empregam cerca de 250 mil funcionários, representando 98% da iniciativa privada.

italianos e alemães. Os italianos estão importando gradativamente partes e peças de móveis da Romênia para montar e agregar a marca internamente. Os alemães adotaram uma estratégia mais arrojada, ao estilo dos EUA, ao transferir muitas de suas empresas para a Polônia para importar o produto pronto, na maioria das vezes. A Alemanha está mais integrada ao Leste Europeu que a Itália, já que importa volumes significativos da Polônia, República Checa, Eslovênia, Hungria, Turquia e outros.

A qualidade dos produtos varia, já que a Alemanha é a terceira maior economia mundial e sua população possui renda per capita muito elevada. Assim, situados em mercados consumidores importantes como o europeu e o da América do Norte, muitos dos móveis importados de alto VM são consumidos internamente, enquanto que os bens de menor VM são exportados, uma vez que os germânicos também estão fazendo um papel de *trader* neste setor, assim como fazem em produtos como calçados e café.

5) Os países da América que ganharam participação no comércio mundial: México e Brasil. Assim como a Polônia recebe grandes fluxos de investimentos da Alemanha, o México recebem inversões dos Estados Unidos (GARCIA E MOTTA, 2007, p.11). O Brasil é um caso emblemático. Após as exportações do setor crescerem a taxas chinesas no início da década de 1990, permitindo que o país ingressasse no comércio internacional. Elas se estabilizaram na última década, mantendo o país como um ator marginal. O empenho dos anos 1990 permitiu que o país comercializasse 0,9% das exportações mundiais em 2007, percentual ligeiramente superior aos 0,8% alcançado em 1997. Contudo, o país não perdeu mercado para a China, como a maioria do planeta⁵⁶. Mas, recentemente o Brasil atraiu duas empresas americanas para produzir no país e atender o mercado estadunidense e o regional (vide Box 1).

Os países desenvolvidos que perderam participação no comércio internacional foram os europeus (Itália, Dinamarca, França, Bélgica, Reino Unido, Áustria, Suécia, Espanha, Suíça), e os Estados Unidos e Canadá. Esses países estão se especializando na concepção (*design*) e comercialização dos produtos (logística, canais de distribuição, pontos de vendas e serviços pós-venda) e na reputação de suas marcas. Com isso, eles produzem, paulatinamente, cada vez menos e importam mais, pois as maiores margens de lucro não estão nas esferas produtivas e sim naquelas aqui descritas e controladas pelos grandes varejistas globais (compradores globais) – vide capítulo 2. Como já salientado em

⁵⁶ Manter o *market share* neste setor pode ser considerado um bom desempenho, pois este ramo industrial cresceu a mesma taxa do comércio mundial, ao contrário da maioria das categorias de menor conteúdo tecnológico que crescem bem abaixo da média mundial e, em decorrência disso, perderam participação relativa, como o segmento de calçados.

outras seções deste estudo, países como Itália e Alemanha (em maior grau) estão tornando-se os famosos intermediários (*traders*), seguindo o exemplo dos EUA do modelo de Gereffi (1994), e terceirizando as etapas manufatureiras para o Leste Europeu e se especializarem em capacitações tecnológicas, no marketing e logística dos bens (DA ROSA et al., 2007, p. 82).⁵⁷

Box 1: Empresas estrangeiras do ramo de móveis abrem unidades no Brasil

Recentemente o Brasil venceu a concorrência com a China para receber a instalação de uma unidade produtiva da empresa Sauder, um caso exemplar, já que as empresas norte-americanas preferem produzir no país asiático.

Em Agosto de 2004, a Sauder, sexta maior produtora de móveis dos Estados Unidos, inaugurou em Uberaba (Minas Gerais) sua primeira unidade produtiva fora do país de origem. O Brasil venceu a concorrência por dois motivos; i) a empresa quer recuperar suas vendas na América Latina e; ii) a adaptação dos móveis americanos para o gosto desses consumidores é mais fácil e mais barata, em relação às preferências chinesas. O presidente da empresa, Albert Farha, disse que o projeto China não foi abandonado, mas sim adiado. Os investimentos iniciais foram de US\$ 5 milhões para a construção da fábrica. O objetivo da empresa é tornar-se uma das maiores empresas do setor nos móveis prontos para montar, segmento em que é líder nos Estados Unidos. A meta é exportar 25% dos 13 modelos inicialmente fabricados no Brasil.

A empresa italiana Natuzzi, maior fabricante mundial de móveis, também está ampliando sua presença no Brasil. A empresa já tinha uma filial no país desde 2001, em Simões Filho (Bahia) e, em 2006, inaugurou a segunda unidade, localizada em Pojuca (Bahia). Todo o projeto custou mais de R\$ 120 milhões. A empresa começou a operar com 700 funcionários, mas tem-se a previsão que esse número chegue a 900 com a expansão da capacidade produtiva. Toda a produção será exportada para o mercado americano, contudo, a Europa poderá ser um destino, se concretizada as ampliações previstas.

Fonte: Valor, 12/ago/2004, 30/jun/2006.

Os países desenvolvidos que perderam participação no comércio internacional foram os europeus (Itália, Dinamarca, França, Bélgica, Reino Unido, Áustria, Suécia,

⁵⁷ Estes países são sede de compradores globais que atuam no mundo todo como o grupo sueco IKEA. A empresa IKEA tem aproximadamente 2.000 fornecedores, atua em 52 países com mais de 300 pontos de vendas em 3 continentes. Grandes varejistas (*Large multi-store retailers*) como o grupo IKEA geralmente compram produtos padronizados de países de baixa renda como a China e elegem como os principais requisitos de competitividade a qualidade dos produtos, cumprimento dos prazos de entregas, além do bom preço. Esses grandes compradores mantêm o controle de toda a cadeia produtiva porque fazem o design, do qual não abrem mão de forma alguma, além dos elos finais da cadeia de valor. Para se ter uma idéia de como o design é um fator crítico, a IKEA têm designers vivendo nas casas dos consumidores finais em mercados novos (“IKEA, for example, has designers living in the homes of final consumers in new markets”) para conceberem produtos criativos (KAPLINSKY, 2003, p. 14).

Espanha, Suíça), e os Estados Unidos e Canadá. Esses países estão se especializando na concepção (*design*) e comercialização dos produtos (logística, canais de distribuição, pontos de vendas e serviços pós-venda) e na reputação de suas marcas. Com isso, eles produzem, paulatinamente, cada vez menos e importam mais, pois as maiores margens de lucro não estão nas esferas produtivas e sim naquelas aqui descritas e controladas pelos grandes varejistas globais (compradores globais) – vide capítulo 2. Como já salientado em outras seções deste estudo, países como Itália e Alemanha (em maior grau) estão tornando-se os famosos intermediários (*traders*), seguindo o exemplo dos EUA do modelo de Gereffi (1994), e terceirizando as etapas manufatureiras para o Leste Europeu e se especializarem em capacitações tecnológicas, no marketing e logística dos bens (DA ROSA et al., 2007, p. 82).⁵⁸

4.2 Brasil, China e Itália: Evolução das Exportações de Móveis entre 1997 e 2006 e Algumas Especificidades sobre o Valor Médio

A última década consolidou o subgrupo de assentos e suas partes para móveis como o de maior participação dentre o total mundial exportado pela indústria de móveis. Apesar de ainda ter grande peso no comércio mundial os móveis, de madeira tiveram seu consumo reduzido relativamente ao total mundial, porque os principais atores desse comércio estão preferindo comprar partes de móveis para montar em território próprio, como, por exemplo, a Itália (tabela 6).

Similarmente ao setor de calçados a pauta de exportações brasileiras de móveis é concentrada em um único produto, móveis de madeira de baixo valor médio. Por outro lado, as pautas de exportações da China e Itália são mais diversificadas e de maior qualidade (VM). Na China os subgrupos mais representativos foram os assentos e suas partes, móveis de madeira, artigos de cama e móveis de metal, com destaque especial para

⁵⁸ Estes países são sede de compradores globais que atuam no mundo todo como o grupo sueco IKEA. A empresa IKEA tem aproximadamente 2.000 fornecedores, atua em 52 países com mais de 300 pontos de vendas em 3 continentes. Grandes varejistas (*Large multi-store retailers*) como o grupo IKEA geralmente compram produtos padronizados de países de baixa renda como a China e elegem como os principais requisitos de competitividade a qualidade dos produtos, cumprimento dos prazos de entregas, além do bom preço. Esses grandes compradores mantêm o controle de toda a cadeia produtiva porque fazem o design, do qual não abrem mão de forma alguma, além dos elos finais da cadeia de valor. Para se ter uma idéia de como o design é um fator crítico, a IKEA têm designers vivendo nas casas dos consumidores finais em mercados novos (“IKEA, for example, has designers living in the homes of final consumers in new markets”) para conceberem produtos criativos (KAPLINSKY, 2003, p. 14).

os primeiros. Ou seja, a China está direcionando seus esforços para produtos que possuam maior VM no mercado internacional (tabela 6).

A Itália é líder em exportações todos os subgrupos de produtos, especialmente nos móveis de madeira, que como dito acima, esta perdendo participação no comércio. Os móveis de madeira exportados pela Itália possuem o dobro do VM chinês e são quase 4 vezes superior ao dos móveis “*made in Brazil*”.

Tabela 6 – Exportações Brasileiras, Chinesas e Italianas de Móveis por Produto a Quatro Dígitos de Desagregação – 1997 e 2006

Código do produto SITC rev.3	Nomenclatura do produto	1997			2006			Δ% 1997-2006	
		Milhões de US\$	%	Valor Médio	Milhões de US\$	%	Valor Médio		
Brasil	821.1	Assentos e suas partes	84	17,6	5,2	215	22,3	5,2	156
	821.2	Artigos de cama	8	1,6	7,7	13	1,3	5,5	68
	821.3	Móveis de metal	10	2,2	3,4	18	1,9	2,5	74
	821.5	Móveis de madeira	351	73,5	2,7	657	68,1	1,7	87
	821.7	Móveis de outros materiais	3	0,5	2,6	4	0,4	3,8	55
	821.9	Partes de móveis	22	4,6	1,6	58	6	1,9	164
	Total		478	100	2,9	965	100	2,1	102
China	821.1	Assentos e suas partes	803	25,1	5,1*	7.409	35,5	5,8	823
	821.2	Artigos de cama	856	26,7	7,1	3.762	18	5,2	339
	821.3	Móveis de metal	265	8,3	1,6	2.476	11,9	1,4	835
	821.5	Móveis de madeira	934	29,1	3,5*	5.751	27,5	3,1	516
	821.7	Móveis de outros materiais	158	4,9	1,8	647	3,1	1,3	311
	821.9	Partes de móveis	190	5,9	2	845	4	1,5	345
	Total		3.205	100	2,6*	20.891	100	3,1	552
Itália	821.1	Assentos e suas partes	4.369	39,4	9	3.854	34,8	8,5	-12
	821.2	Artigos de cama	161	1,5	6,7	280	2,5	5,8	73
	821.3	Móveis de metal	684	6,2	4,9	723	6,5	4,9	6
	821.5	Móveis de madeira	4.081	36,8	6,1	3.825	34,5	6,2	-6
	821.7	Móveis de outros materiais	678	6,1	3,9	637	5,7	4,9	-6
	821.9	Partes de móveis	1.123	10,1	5,1	1.765	15,9	3,2	57
	Total		11.096	100	6,5	11.084	100	5,7	0
Mundo	821.1	Assentos e suas partes	22.604	36,9	-	42.286	39,6	-	87
	821.2	Artigos de cama	3.423	5,6	-	8.437	7,9	-	146
	821.3	Móveis de metal	5.698	9,3	-	9.544	8,9	-	68
	821.5	Móveis de madeira	22.545	36,8	-	32.944	30,8	-	46
	821.7	Móveis de outros materiais	2.071	3,4	-	2.874	2,7	-	39
	821.9	Partes de móveis	4.844	7,9	-	8.937	8,4	-	84
	Total		61.193	100	-	106.823	100	-	75

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.
* 2000.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

No confronto Brasil versus China, o Brasil exporta produtos de maior qualidade nos subgrupos de artigos de cama, móveis de metal, móveis de outros materiais e partes de móveis, mas de menor qualidade (aproximadamente a metade do VM dos móveis chineses) no subgrupo de móveis de madeira, o qual representa a grande parcela das exportações do Brasil.

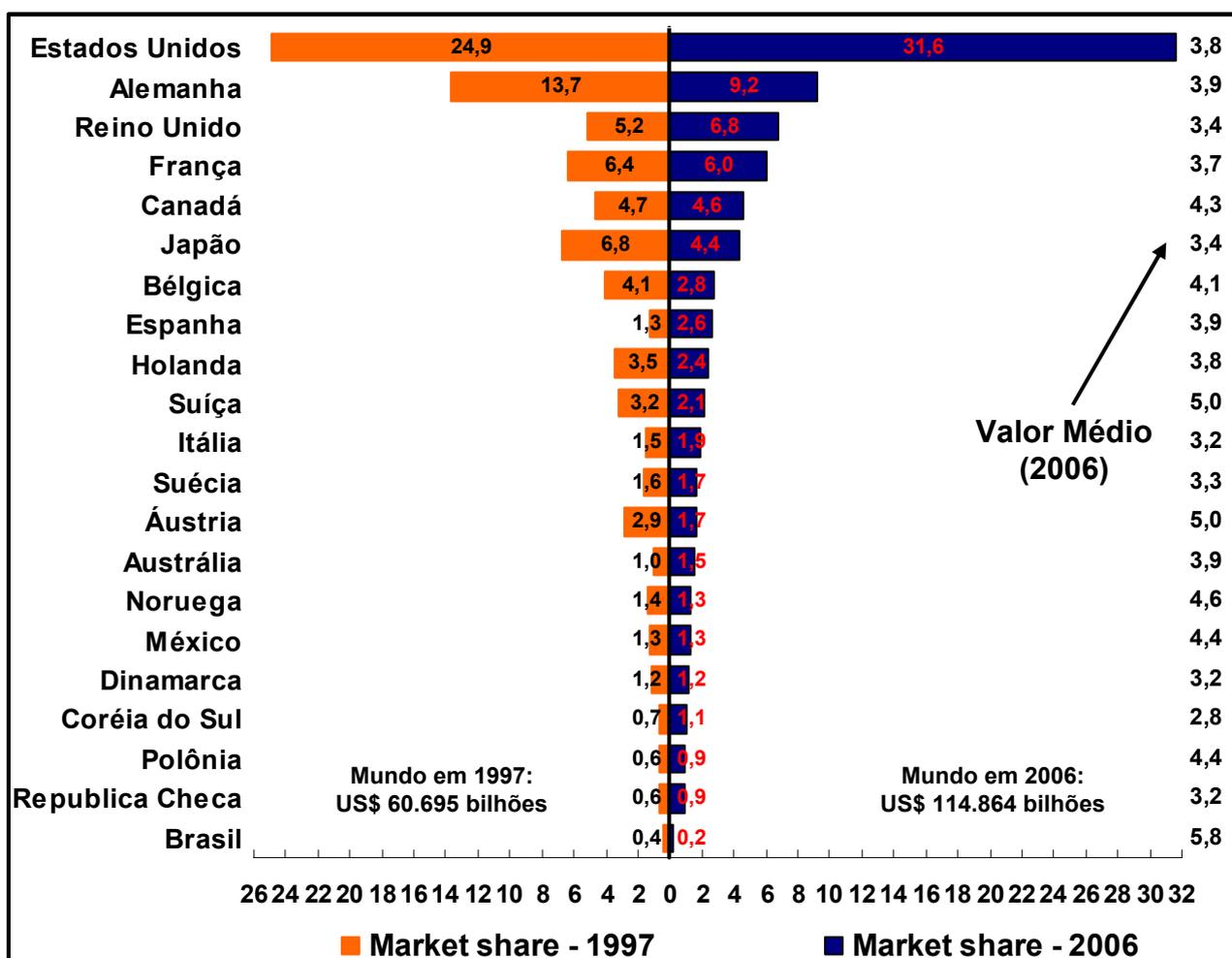
Em resumo, tanto no setor de calçados, como no de móveis, os produtos mais representativos da pauta brasileira de exportação possuem qualidade (VM) inferior do que os exportados pela China. A Itália é a líder inquestionável nos dois setores quando se trata de qualidade.

4.3 Importações

Como no ramo calçadista, os maiores importadores no setor moveleiro são os países mais ricos do mundo. Os seis maiores importadores em 2006 fazem parte do G-7. Os Estados Unidos importaram 31,6% das importações mundiais de móveis e ampliaram sua participação em relação ao segundo colocado (Alemanha). O Japão foi o terceiro maior importador em 1997, mas perdeu posições para Reino Unido, França e Canadá, em 2006, reflexo das baixas taxas de crescimento no período recente (tabela 8). É interessante notar que o setor de móveis é muito sensível à renda (alta elasticidade-renda), portanto, uma pequena variação na taxa de crescimento econômico pode ocasionar uma variação percentual maior ainda no consumo (GARCIA E MOTTA, 2007, p. 12). Também por isso, os Estados Unidos importaram muito mais que outros países, visto que nos últimos anos este país presenciou um *boom* imobiliário.

O anexo 3 demonstra que países da Triade (Europa, Estados Unidos e Japão) mais a Coréia do Sul possuem os trabalhadores mais produtivos (valor adicionado por trabalhador) do setor moveleiro, assim como o verificado para a indústria de calçados. Os países mais pobres, notadamente do leste asiático, do Leste Europeu e o Brasil são os que detêm os trabalhadores menos produtivos do planeta. Por exemplo, um trabalhador estadunidense é 75 vezes mais produtivo que um operário vietnamita. Isso explica em grande parte o porquê países asiáticos e da Europa Oriental, especialmente o Vietnã, China, República Checa e Polônia, têm absorvido a produção mundial de móveis dos países de produtividade mais elevada.

Gráfico 7 – Market Share e Valor Médio dos 20 Maiores Importadores Mundiais de Móveis Mais o Brasil – 1997 e 2006



Fonte: ONU (PC-TAS e COMTRADE) – Elaboração própria.

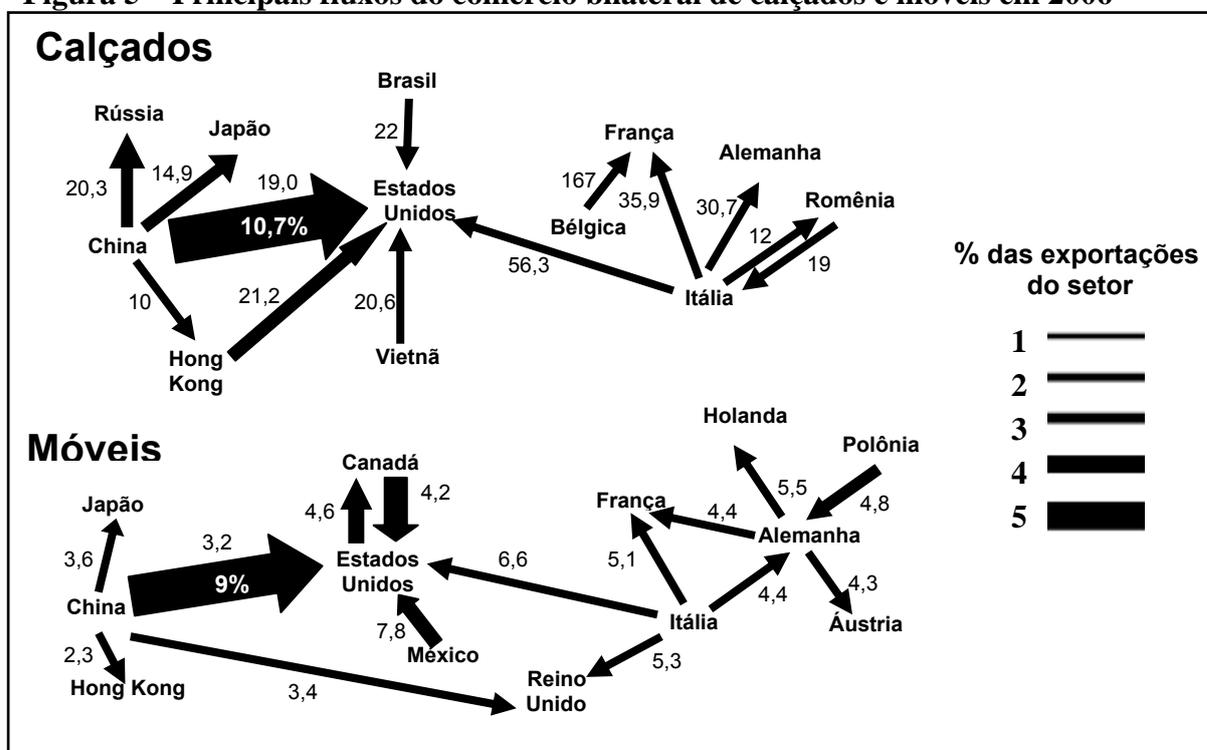
Quanto ao emprego, a China, Estados Unidos e Brasil são os três países que mais empregam, 713.000, 589.305, e 205.492, respectivamente. Como no ramo de calçados o Brasil figura entre os três geradores de emprego, reforçando ao que já foi dito que estes dois setores industriais têm grande importância para a economia brasileira. Apesar da China ser a maior empregadora de mão-de-obra, os Estados Unidos gerou o maior valor adicionado dentre todos os países relevantes – o valor adicionado dos Estados Unidos foi de US\$ 48.521 milhões de dólares, ao passo que o conjunto formado pelos demais países representados no anexo 3 totalizaram US\$ 56.243 milhões de dólares. Ou seja, o mercado consumidor americano é imenso. Além disso, essa nação ainda importou aproximadamente 48,6% do que produziu em 2006 (anexo 3 e 11).

CAPÍTULO V

5. COMÉRCIO BILATERAL MUNDIAL DE CALÇADOS E MÓVEIS

A figura 5 é uma representação esquemática das principais relações de comércio bilateral global – nesses esquemas foram contabilizados apenas os fluxos que representam mais de 1% das transações internacionais – das indústrias de calçados e móveis para o ano de 2006.

Figura 5 – Principais fluxos do comércio bilateral de calçados e móveis em 2006



Nota: Somente são mostrados fluxos comerciais representando mais de 1% das exportações mundiais. O número próximo à seta é o Valor Médio.

Fonte: Elaboração própria com base dos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE). Metodologia Scott (2006).

A partir da Figura 5 podemos levantar algumas questões.

1) Os Estados Unidos exercem uma posição dominante na cadeia de valor em ambas as indústrias, pois recebem grandes fluxos de exportações da Ásia, Europa e América. O maior fornecedor americano foi a China, em 2006, a qual destinou aos americanos 10,7% e 9% das exportações mundiais de calçados e móveis,

respectivamente.⁵⁹ Além disso, os estadunidenses importaram percentuais de outros países, mas com uma peculiaridade fundamental: importações de produtos de baixa qualidade têm como procedência a China e demais PEDs. Em contraste, as de altíssima qualidade são “*made in Italy*” e “*made in Mexico*” (somente para o setor de móveis).

No setor de móveis, os Estados Unidos tornou-se um *trader* (intermediário) nesta cadeia de valor por transferir empresas/empregos locais para o México, na última década, semelhante ao que faz Hong Kong no setor de calçados na Ásia ou a Coreia do Sul no segmento têxtil na Ásia (GEREFFI, 2001), mas com uma diferença notável, pois os produtos advindos do México possuem altíssimo VM.

Por um lado, no setor de calçados, enquanto os sapatos de couro são originados na China, Hong Kong, Brasil e Itália, os esportivos provêm da China e Vietnã e ainda, os de material plástico têm como origem a China e Hong Kong. No ramo de móveis, os Estados Unidos são grandes importadores de assentos e suas partes e móveis de madeira (feitos na China, Itália, Canadá e México); os móveis em metal são produzidos na China, Canadá e México; os apoios (suportes) para móveis e artigos de cama têm sido importados dos chineses e mexicanos (em menor quantidade).

2) Há um forte comércio entre os países da Europa nos dois segmentos industriais. A Itália é um fornecedor mundial de bens de qualidade superior, dado que esta nação possui marcas próprias e de reputação internacional e design inovador. No segmento de calçados a Itália exporta para países europeus ocidentais (França e Alemanha), Leste Europeu (Romênia) e para os Estados Unidos. No ramo moveleiro os produtos “*made in Italy*” são transacionados com a França, Reino Unido, Alemanha e Estados Unidos. Neste último setor a rede européia é completada com a Alemanha, exportadora de produtos com design e marcas famosas de boa qualidade, mas de sofisticação inferior a da Itália. A Alemanha abastece a França, Holanda e Áustria. Além disso, os germânicos são outro *player* Europeu no setor moveleiro, pois, além de possuir canais de distribuição próprios e grandes feiras internacionais (rivalizando com a Itália), conta com indústrias de máquinas e equipamentos para o setor de última geração. Este país manteve sua participação no

⁵⁹ A China está aumentando continuamente e drasticamente no período recente as exportações para os Estados Unidos, desbancando a Itália como maior fornecedor em calçados nos anos 1990 e no ramo de móveis na primeira metade dos anos 2000. A Itália ainda mantém competitividade nos segmentos de maior sofisticação, todavia perdeu para a China nos produtos intensivos em volumes e de baixos preços, em ambos os setores. A passagem seguinte exemplifica a robustez da concorrência chinesa: “um conjunto chinês para dormitório, comparável ao que sua empresa [multinacional americana líder no segmento] oferecia por 22.750 dólares, era vendido por 7.070 dólares, propiciando uma economia de 69% para o consumidor” SHENKAR, 2005, p. 106 apud (GEREFFI, 2005, p. 19).

comércio internacional próximo de 9%, enquanto a Itália apresentou decréscimo expressivo de *market share* (de 18,4% para 10,4% na última década; anexo 7). Assim, apesar de comercializarem bens mais intensivos em design, a supremacia italiana está sendo ameaçada também pelos alemães.

Na rede europeia, notam-se dois países do Leste Europeu – Romênia em calçados e Polônia em Móveis. No setor calçadista a Itália intensificou na última década a terceirização de partes e componentes para os países da Europa Ocidental. A Romênia é a expressão dessa estratégia seguida à risca pelos italianos. Estes últimos enviaram para a Romênia em 2006 partes de calçados com VM de 12 e importaram, demasiadamente, sapatos de couro (com VM de 19,8) e partes de calçados (com VM de 24,8), em suma, a Itália está aproveitando os benefícios⁶⁰ da integração econômica com os países do Leste Europeu para tornar-se também um *trader* (intermediário), construindo para isto uma cadeia de suprimentos internacional – argumento reforçado pelo anexo 9. Diferentemente da estratégia italiana, e semelhantemente a tática dos Estados Unidos, no segmento de calçados, muitas empresas alemãs tem fincado bandeira na Polônia para produzirem e exportarem produtos prontos e de boa qualidade para o país de origem (FERREIRA E GORAYEB, 2008, p. 8).⁶¹

3) O Japão e Hong Kong são grandes importadores na Ásia e exercem menor domínio que os Estados Unidos. O Japão é um grande consumidor desses produtos, mesmo com as baixas taxas de crescimento econômico desde fins dos anos 1980. Hong Kong é um intermediário na cadeia de valor calçadista, pois aloca empresários que fizeram significativos investimentos em países vizinhos, mormente na China e Hong Kong.

Além disso, os fluxos da figura 5 estão relacionados a dois tipos de produtos em relação à qualidade dos mesmos – baixa e alta qualidade. De modo geral, os produtos de baixa qualidade são originados na China e os de alta na Itália (apesar da Alemanha ser um fornecedor de produtos de alta qualidade no setor de móveis). Portanto, observamos um

⁶⁰ Além das tarifas de importação privilegiadas, os países do Leste Europeu possuem salários baratos e população mais instruída que as nações asiáticas de baixa renda (China, Vietnã, Indonésia, Malásia). Outras vantagens do Leste Europeu face os asiáticos é a maior proximidade geográfica, clima e cultura próxima dos países ocidentais.

⁶¹ Além Polônia, em 2006, a Alemanha também importou em valor fluxos significativos da República Checa (US\$ 751 milhões e VM = 7,4), da Eslovênia (US\$ 463 milhões e VM = 20,4), da Hungria (US\$ 420 milhões e VM = 9,1), da Turquia (US\$ 269 milhões com VM = 6,0), da Romênia (US\$ 238 com VM = 3,1) e da Eslováquia (US\$ 195 milhões com VM = 2,1). Em geral os produtos importados possuem altíssima qualidade (vide VM), geralmente estes produtos são encomendados via contrato (sob encomenda) para consumo interno. Isto porque as empresas alemãs são maiores que as italianas ou brasileiras, ou seja, produzem móveis seriados em maior com redução do custo médio unitário.

tipo de comércio entre país em desenvolvimento com países desenvolvidos e outro entre países ricos com ricos.

5.1 A Inserção Brasileira: Setor Calçadista

O Brasil apareceu na figura 5 como fornecedor de calçados para os Estados Unidos. Porém, os embarques para este país estão diminuindo, tanto em valor quanto em termos percentuais do total exportado pelo Brasil, apesar dos americanos continuarem sendo o maior destino das exportações nacionais (tabela 7).

Box 2: Empresas investem em marcas próprias para ganhar mercados

Para fugir da concorrência via preços, a qual é muito dura devido à enxurrada de produtos chineses e vietnamitas no mercado, as empresas brasileiras partem para a batalha entre marcas próprias e sua divulgação ao redor do mundo.

Em 2005, a Azaléia, detentora da marca Olympikus – líder no segmento de materiais esportivos no Brasil – fez uma ampla campanha publicitária para promover a marca Olympikus no Brasil e em outros países da América Latina, entre eles, Colômbia, México, Peru e Chile. O diretor de marketing da empresa disse que a mesma precisa criar musculatura para enfrentar marcas famosas fora do Brasil. Como expoente maior deste esforço, a empresa será um dos patrocinadores dos Jogos Pan-Americanos.

A Paquetá possui mais de 100 lojas no Brasil e algumas unidades produtivas no Brasil e na Argentina. Desde 1996 a empresa possui licença para comercializar a marca Diadora no Brasil, Argentina e Uruguai. Além disso, a empresa opera com a marca própria, a Dumond, no segmento de calçados femininos com lojas no Brasil, Espanha, Angola, Filipinas, Egito, Oman e Bahrain, além de representantes comerciais em mais uma dezena de países.

A calçadista brasileira Melissa é destaque na Inglaterra devido à parcerias com importantes nomes ligados ao design (a estilista britânica Vivienne Westwood e a arquiteta iraquiana Zaha Hadid). Esta marca brasileira é famosa por vender sapatos ecológicos de plástico ao redor do planeta, uma exigência do mercado na atualidade.

O Brasil se insere no mercado mundial muitas vezes através de participações nas principais feiras do setor na Itália (MICAM), Alemanha (GDS), Espanha (Modacalzado), entre outras, nas quais as empresas brasileiras (inseridas em algum programa da APEX) mostram seus principais produtos/moda em showroom coletivos e individuais. O objetivo desse programa é a redução dos custos por meio de cooperação entre as empresas.

Fonte: Valor, 17/fev/2005, 21/jan/2005; Exclusivo, 26/ago/2008.

A tabela 7 revela que na última década houve uma considerável diversificação das exportações brasileiras, devido a menor dependência do mercado americano e pelo

percentual destinado a outros mercados, que se elevou de 9% para 13,7% entre 1997 e 2006. Em 2006 os cinco maiores destinos das exportações nacionais foram Estados Unidos, Reino Unido, Argentina, Alemanha e Itália, totalizando 68% do total comercializado, percentual 20% maior em 1997. Isto demonstra que mercados mais exigentes estão buscando alternativas de suprimento no Brasil (GARCIA E MADEIRA, 2008, p. 40).

Tabela 7 – Exportações do Setor Brasileiro de Calçados Segundo os Principais Países de Destino (1997 e 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. Estados Unidos	1.362.719	66,2	66,2	23,1	867.052	44,1	44,1	22,4	-36
2. Reino Unido	160.549	7,8	74,0	26,4	200.841	10,2	54,3	28,4	25
3. Argentina	71.978	3,5	77,5	16,7	127.727	6,5	60,8	14,9	77
4. Alemanha	49.873	2,4	79,9	25,4	77.556	3,9	64,7	22,9	56
5. Itália	8.021	0,4	80,3	28,9	64.773	3,3	68,0	19,3	708
6. Canadá	60.966	3,0	83,3	21,9	54.243	2,8	70,8	21,9	-11
7. Espanha	855	0,0	83,3	10,7	53.617	2,7	73,5	21,3	6173
8. México	3.995	0,2	83,5	10,7	46.324	2,4	75,9	12,5	1060
9. Holanda	28.760	1,4	84,9	23,9	38.990	2,0	77,9	27,1	36
10. Venezuela	4.285	0,2	85,1	16,3	36.831	1,9	79,7	12,9	759
11. Chile	28.615	1,4	86,5	25,0	35.852	1,8	81,6	20,1	25
12. França	16.462	0,8	87,3	28,1	28.062	1,4	83,0	23,4	70
13. Portugal	2.362	0,1	87,4	13,7	23.339	1,2	84,2	22,7	888
14. Paraguai	32.936	1,6	89,0	11,2	21.889	1,1	85,3	5,9	-34
15. Bolívia	40.638	2,0	91,0	18,0	19.132	1,0	86,3	10,2	-53
Outros	185.704	9,0	100	22,4	270.359	13,7	100	14,8	46
Mundo	2.058.718	100		22,5	1.966.587	100		19,3	-4

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Com o intuito de promover o calçado brasileiro no mercado internacional, expandir a base exportadora de pequenas e médias empresas, desconcentrar os destinos dos embarques nacionais, promover a qualificação do setor e a geração de empregos e a arrecadação de divisas, foi criado um programa para estes fins específicos, o *Brazilian Footwear*.⁶² Alguns objetivos desse programa foram alcançados, pois foram prospectados

⁶² O *Brazilian Footwear* é um programa de promoção às exportações, coordenado pela Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), em parceria com a Apex-Brasil (Agência de Promoção às Exportações), além de colaboração dos Sindicatos das Indústrias de Calçados regionais. As principais vertentes desse programa no que concerne a promoção comercial são as seguintes: **i) Missões prospectivas:** após selecionado o país ou uma região é organizada uma missão de 5 a 8 empresas para apresentarem seus produtos em um showroom no mercado-alvo. Na oportunidade ocorre a troca de informações sobre os produtos, legislação, exigências de comercialização, etc; **ii) Projeto Comprador:** alguns compradores

mercados antes não tradicionais e um grupo de empresas começaram investir em marcas próprias para ganhar mercados, isto é perfeitamente perceptível ao observarmos a tabela 7, Box 2 e 3. Espanha, México, Portugal, Venezuela e Itália se depararam com as maiores variações percentuais entre 1997 e 2006, já que estão entre os 15 maiores destinos das vendas nacionais e em 1997 representavam menos de 0,5% dos produtos fabricados no Brasil.

Isto mostra o esforço empreendido pelos empresários nacionais em um cenário desfavorável, tanto internamente (baixas taxas de crescimento do PIB) como externamente (concorrência asiática e Dólar fraco face ao Real). O Box 7 apresenta algumas estratégias de empresas brasileiras que estão se internacionalizando no intuito de brincar as oscilações de preços relativos decorrente das alterações cambiais. Uma porque fica cada vez mais difícil competir com os países asiáticos via preço (volume) e outra porque a solidificação de marcas brasileiras torna os consumidores mais fiéis mesmo em momentos de crise, além de crescer as margens de lucro em favor das empresas.

Embora os maiores destinos dos calçados nacionais sejam os Estados Unidos, têm-se elevado as vendas para os países europeus, assim como para os latino-americanos. Entretanto, há um desnível de qualidade dos produtos exportados entre os países de maior renda (Estados Unidos, Canadá e demais nações do Velho Continente) e os países latinos. Com exceção do Chile⁶³, os bens do Brasil, direcionados aos mercados latinos, possuem metade do VM dos produtos comercializados com as nações de alta renda. Esse argumento parece ir de encontro com Garcia (2006, p.18). Estes autores alegaram que as firmas nacionais reproduzem nos países da América do Sul os mesmo esquemas de comercialização e distribuição (com marcas próprias) utilizados internamente, isto é, sem a presença dos compradores globais e, por isso, conseguem maior poder de barganha e preços mais elevados por seus produtos.

potenciais que visitam os showroom em missões prospectivas são convidados para participar de eventos brasileiros (feiras) sendo-lhes cortejados com passagens aéreas, hospedagem e assistência pessoal completa (guias, intérpretes, etc); **iii) Missões cultura exportadora:** incentiva a formação de missões para visitar eventos e promover contatos com os importadores com a finalidade de conhecer as especificidades da demanda local e os requisitos normativos para a comercialização e logística do produto; **iv) Feiras Internacionais: participação** em feiras internacionais seja nas mais famosas (Itália, Alemanha e Espanha) ou em mercados potenciais (Colômbia, México, Venezuela, Chile, Oriente Médio). A organização se prontifica para reservar o espaço e a montagem dos estandes, supre material promocional, além de contatar a mídia local especializada. A participação em conjunta em feiras reduz os custos individuais de cada empresa, além de ganhos de escala para promover a MARCA BRASIL no exterior e a qualificação do setor.

⁶³ Algumas empresas brasileiras possuem lojas no Chile vendendo produtos com marcas próprias, como a Azaléia (e a marca Olympikus) que tem 6 lojas próprias e 17 exclusivas (Valor, 12/jan/2004).

Box 3: Internacionalização de empresas brasileiras no setor de calçados

Dentre as estratégias de expansão mais utilizadas por empresas calçadistas brasileiras figura a internacionalização, projeto que tais empresas utilizam focando não apenas os países do MERCOSUL, mas também regiões com firmas mais tradicionais no setor, como Europa e EUA.

A Picadilly, grande empresa nacional fabricante de calçados, possui três lojas na Argentina e seis na Venezuela, sendo que destas seis, três são franquias. Em 2007, a empresa exportou para aproximadamente 100 países, dispersos pelos cinco continentes, valor que representa cerca de 30% de sua produção. Dentre os maiores destinos, encontram-se justamente Argentina e Venezuela.

Outra empresa que possui lojas próprias no exterior é a Azaléia, fabricante da marca Olympikus e Dijean. Em 2004 a companhia possuía 18 lojas próprias e 71 exclusivas em países como Chile, Peru, Colômbia, México, Estados Unidos e até República Checa. É por meio dessas lojas que a empresa reforça a imagem de suas marcas. Em 2004 a empresa faturou quase R\$ 1 bilhão e exportou 25% da sua produção. Para muitas empresas, a América Latina é uma extensão do mercado interno devido à semelhança de clima e produtos, fato que justifica a presença de diversas empresas com lojas próprias em nos países da região.

A marca gaúcha Miezko, de Campo Bom, está consolidada na Espanha. A empresa tem 10 lojas na em Barcelona e 6 em Madrid, e ao todo são 60 pontos de venda na Espanha. A marca rivaliza com nomes tradicionais como a espanhola Pedro Garcia e a portuguesa Luiz Onofre. Os resultados positivos da empresa derivam da modelagem de alto padrão, preços adequados e forte empenho na distribuição e atendimento pós-venda, segundo o diretor da empresa.

A Arezzo, outra empresa brasileira, fundada em 1972, abriu sua primeira loja na Europa em 2007, em Lisboa. Esse foi o passo inicial do seu processo de internacionalização da marca. A empresa planeja abrir, em 3 anos, mais 8 lojas em Portugal. Cada loja tem a meta de vender 12.000 pares de sapato por ano, com preço médio de 70 euros. A escolha de Portugal se deu devido à proximidade cultural (mesma língua) e aos parceiros comerciais (que representam o Continente Europeu todo) da Azaléia neste país, desde 2001. Como resultado dos esforços do MDIC do Brasil e da APEX, foi inaugurado, em 2006, o primeiro Centro de Distribuição (CD) de produtos brasileiros na Europa. O local escolhido foi Frankfurt na Alemanha – o maior mercado Europeu. O CD tem capacidade para armazenagem de mercadorias, escritórios de negócios e showroom com vistas a promover o encontro de empresários brasileiros e alemães. Segundo Juan Quirós, presidente da APEX-Brasil esta “é a melhor forma de apoiarmos a internacionalização de nossas empresas, pois para participar dos CDs é preciso abrir uma subsidiária”. Serão abertos ainda CDs em Portugal, Polônia, África do Sul, Ásia e Dubai.

Fonte: Valor, 12/jan/2005; Assessoria de Comunicação Abicalçados/Brazilian Footwear, 25/set/2008; DCI, 05/abr/2007; Assessoria de Imprensa Abicalçados/Brazilian Footwear, 25/abr/2006, 23/mai/2006.

Atualmente as empresas nacionais estão se internacionalizando, com abertura de lojas próprias (ou franquias) e centros de distribuição no exterior, não somente nos mercados latino-americanos, mas também em mercados mais exigentes e que consomem produtos mais caros, como os europeus e o estadunidense, que são hoje nossos principais destinos. Porém, somente um grupo seleto de empresas maiores está seguindo este tipo de inserção sustentada no mercado. Muitas outras empresas ainda mantêm o tradicional

modelo exportador, isto é, são subcontratadas por firmas estrangeiras por meio de uma agente comercial (“escritórios de exportações”) que monitora a qualidade dos produtos bem como a uniformidade dos prazos de entregas (GARCIA E MADEIRA, 2008, p. 37).⁶⁴

Tabela 8 – Importações do Segmento Brasileiro de Calçados Segundo os Principais Países de Origem (1997 e 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. China	86.439	30,6	30,6	11,6	91.566	61,4	61,4	10,9	6
2. Vietnã	8.390	3,0	33,6	26,6	30.994	20,8	82,2	19,0	269
3. Indonésia	44.284	15,7	49,3	24,1	6.813	4,6	86,7	17,5	-85
4. Itália	5.638	2,0	51,3	12,7	6.559	4,4	91,1	38,1	16
5. Hong Kong	16.015	5,7	57,0	10,1	3.580	2,4	93,5	10,2	-78
6. Tailândia	14.937	5,3	62,3	27,3	3.167	2,1	95,7	21,1	-79
7. Taiwan	3.168	1,1	63,4	9,2	915	0,6	96,3	10,5	-71
8. Argentina	80.979	28,7	92,1	40,2	881	0,6	96,9	9,8	-99
9. Estados Unidos	4.788	1,7	93,8	12,9	528	0,4	97,2	24,0	-89
10. Espanha	873	0,3	94,1	13,2	491	0,3	97,5	28,9	-44
11. França	644	0,2	94,4	11,3	479	0,3	97,9	5,3	-26
12. Coréia do Sul	5.055	1,8	96,2	28,2	394	0,3	98,1	9,2	-92
13. Alemanha	315	0,1	96,3	10,5	382	0,3	98,4	15,9	21
14. Romênia	58	0,0	96,3	19,3	228	0,2	98,5	17,5	293
15. Índia	128	0,0	96,3	25,6	174	0,1	98,6	9,2	36
Outros	10.345	3,7	100	17,7	2.016	1,4	100	8,8	-81
Mundo	282.057	100		17,8	149.167	100		12,7	-47

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Contrastando com as exportações, houve uma concentração das importações advindas em dois países asiáticos, China e Vietnã, que juntos representaram 82,2% das importações nacionais em 2006, quando em 1997 esse percentual foi inferior a 35%. Nesta última década houve uma diminuição do valor importado, devido que o ano de 1997 presenciou um dos picos da valorização do Real, processo semelhante ao biênio 2005-2006. Os dois países que obtiveram a maior variação acumulada foram Vietnã (concentrado em calçados esportivos) e Romênia, 269% e 293%, respectivamente, países subcontratados de muitas empresas do planeta. Até mesmo empresas brasileiras estão

⁶⁴ Por exemplo, a empresa de calçados Dilly produz calçados há 42 anos e exporta para várias partes do mundo, principalmente como subcontratada pela NIKE, QUIKSILVER, E VIVARTE (francesa). As unidades que produzem tênis para exportação localizam-se no norte do Brasil (<http://www.brazilianfootwear.com.br>, “A criatividade brasileira brilha em Paris”, 25/ago/2008).

terceirizando encomendas para alguns destes países mais competitivos na globalização atual (tabela 8).⁶⁵

5.2 A Inserção Brasileira: Setor Moveleiro

O setor moveleiro além de diversificar suas exportações, expresso pela elevação percentual dos outros parceiros comerciais de 8% para 13,5%, também teve acrescido seus embarques para os Estados Unidos. Assim como em 1997, em 2006 os norte-americanos foram os maiores destinos das exportações nacionais, representando quase um terço do total exportado. Completam a lista a França, Reino Unido⁶⁶, Argentina e Espanha, concentrando 63,4% os cinco primeiros postos. A tabela 9 mostra que alguns dos esforços empreendidos pela APEX foram alcançados, com destaque para o programa *Brazilian Furniture*⁶⁷, visto que se elevaram as exportações para locais não tradicionais como a Espanha, Angola, México e Irlanda. Além disso, algumas empresas estão rompendo com a tradicional forma de exportar (via agentes de exportação) ao abrirem lojas próprias no exterior, porém essa estratégia ainda é tímida (vide Box 4). Em todo caso o VM das exportações nacionais diminuiu entre 1997 e 2006, dado que neste período a China exportou deflação mundial (NONNENBERG et. al., 2008) e o Brasil não conseguiu

⁶⁵ Com a desvalorização do dólar no mercado internacional, muitas empresas brasileiras exportadoras buscam não repassar preços para o importador, visto que isto seria o mesmo que “um tiro no pé”. Neste cenário, as empresas adotam algumas estratégias. Primeiro, reduzir até onde conseguir suas margens de lucro para não marcar preços, mesmo que isso signifique lucros negativos no curto prazo – é melhor manter o cliente. Segundo, subcontratar produção de outros países, especialmente dos asiáticos, isto é, fazer o que fazem os compradores globais. Desta forma os lucros advêm da esfera comercial e da marca no exterior. Terceiro, fechar as portas. Em 2006, a Azaléia, fabricante de calçados femininos, começou a subcontratar a na China ao encomendar um lote de 60 mil pares de sandálias de uma empresa local com o design e o *know how* da empresa nacional – o lote foi direto para os Estados Unidos. Por outro lado, a fabricante de calçados Reichert, a uma das maiores e mais tradicionais exportadoras de calçados do país desativou 20 unidades fabris em 11 cidades do RS e, conseqüentemente, demitiu 4 mil funcionários. A empresa não resistiu valorização do Real frente ao Dólar, já que exportava 100% de sua produção para os Estados Unidos. Muitas empresas na situação da Reichert direcionam suas atenções para o mercado interno, uma diversificação necessária, visto que a taxa de câmbio oscila muito (Valor, 23/fev/2006, 29/mai/2007).

⁶⁶ Segundo Da Rosa et al., (2007, p. 99) os três mercados-alvo do programa Promóvel foram Estados Unidos, França e Inglaterra. A partir da Tabela 18 podemos ver que o programa logrou sucesso em seus objetivos iniciais.

⁶⁷ Em 1998, a Abimóvel em parceria em com a APEX assinou um convênio para promover o móvel brasileiro no exterior, o Pomóvel (Programa Brasileiro de Incremento à Exportação). O Promóvel, programa da Abimóvel, promove os móveis no exterior através do *Brazilian Furniture*, cujos objetivos são: i) adensar maior valor as móveis exportados, baseado em design próprio; ii) capacitar as indústrias nacionais para competir em mercados selecionados; iii) aumentar a competitividade da indústria nacional (melhoria de produtividade e atendimento, adoção de ISSO 9.000 e 14.000, normalização,); iv) gerar 10.000 empregos e 300 novas empresas no mercado internacional; v) aumentar as exportações de móveis em 20%. Esse programa já atendeu 12 estados brasileiros e 502 empresas foram organizadas em classes regionais, isto é, são os grupos regionais do *Brazilian Furniture*. Destas, as mais aptas são inseridas no mercado externo, seja por meio de feiras ou inserção própria (www.abimovel.com.br).

agregar mais valor aos seus produtos⁶⁸. Isso mostra que nosso país tem pouca experiência no comércio exterior de móveis e é vítima de “concorrência predatória”, pois a empresa que vencer a concorrência e oferecer o móvel ao menor preço (“preço estrangulado”) é eleita a provedora da firma contratante, até que aparece outra com preços menores (BRASIL/IPT, 2002, p. 12).

Box 4: Empresas moveleiras abrem lojas próprias no exterior

A indústria brasileira de móveis está agregando valor aos produtos por meio de investimentos em design, qualidade e preço competitivo para conquistar o mercado internacional e se posicionar entre gigantes como China, Itália e Alemanha. A estratégia utilizada por essas firmas é agressiva e vai muito além das tradicionais maneiras de inserção no mercado externo, em geral, tem o fim específico de fortalecer marcas e se livrar-se da dependência dos agentes comerciais, além de fugir da competição via preços.

A catarinense Artefacto já possui três lojas nos Estados Unidos e tem planos para abrir uma em Portugal e outra no México. Na Europa será um pouco diferente, lá as lojas serão comandadas por investidores locais. O diretor da empresa, Eduardo Filipe F. Machado, afirmou que todos os móveis produzidos para o mercado brasileiro na fábrica de Iperó (SP) seguem os mesmos padrões de qualidade dos móveis exportados. Isso retrata que as empresas nacionais estão cada vez mais ambiciosas.

A Mac Design, loja especializada em móveis para áreas externas, abriu uma loja em Nova York e pretende inaugurar mais duas, uma em Miami e outra na Califórnia. Segundo o diretor de marketing da empresa Hobson Solano “a presença física é fundamental para conquistar o mercado externo”.

Outra empresa com a mesma estratégia é a gaúcha Saccaro Móveis, fabricante de móveis de fibra natural, madeira e estofados. Ela estava presente com lojas próprias em 7 países em 2005, e pretende chegar a 12 até o final deste ano. Entre eles destacam-se, Estados Unidos, países da América do Sul, Canadá e México, Reino Unido e Portugal.

A gaúcha SCA, fabricante de móveis de cozinha e dormitório, possui várias lojas exclusivas nos Estados Unidos, com meta de expansão de 25 pontos de vendas nesse mercado até o final de 2005. Além disso, a empresa construiu um centro de distribuição em Miami para atender melhor sua demanda. Além dos EUA, a empresa ainda possui lojas na Venezuela.

Finalmente, o Grupo Madem possui uma unidade fabril nos Estados Unidos e abriu em 2005 um centro de distribuição na Espanha para atender ao mercado Europeu, especialmente Portugal, Espanha e França.

Fonte: Valor, 11/mai/2007, 09/jul/2004, 25/ago/2004; site das empresas Saccaro, SCA, Madem e Artefacto.

⁶⁸ O pólo de São Bento do Sul, localizado no Estado de Santa Catarina, é o maior exportador nacional de móveis. As empresas deste pólo exportam praticamente 100% de sua produção e acessam o mercado externo por meio dos agentes de exportação, prática que cresce a cada dia. Estes agentes comerciais captam a margem de lucro dos fabricantes locais, já que os produtos levam a marca do cliente, reflexão da forte assimetria da lucratividade entre os elos da cadeia produtiva. Isso contribui para que os produtores nacionais não adicionem valor os bens (DA ROSA, et al., (2007, p. 92).

Entretanto, os móveis embarcados para os Estados Unidos possuem maior VM dente os 15 principais destinos das exportações brasileiras. De fato, em 2006, o Brasil direcionou maiores fluxos para os Estados Unidos e com qualidade superior aos móveis de 1997, mesmo com a invasão chinesa no mercado americano. Este excelente desempenho é explicado, claramente, pelos Box 8, dado que muitas empresas elegeram o mercado estadunidense como a primeira estratégia de internacionalização. Outra explicação, segundo Da Rosa et al., (2007, p. 88) refere-se a algumas empresas do pólo moveleiro de Bento Gonçalves (RS) que construíram um centro de distribuição nos Estados Unidos, escoando 40% do total pela região – neste caso são as empresas do pólo que fazem contatos com os empresários estadunidenses, diferentemente dos fabricantes de São Bento do Sul (SC).

Tabela 9 – Exportações do Setor Brasileiro de Móveis Segundo os Principais Países de Destino (1997 e 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. Estados Unidos	89.114	18,7	18,7	2,8	312.851	32,4	32,4	2,9	251
2. França	85.781	18,0	36,6	3,2	92.961	9,6	42,0	1,9	8
3. Reino Unido	39.988	8,4	45,0	2,6	86.623	9,0	51,0	2,0	117
4. Argentina	68.519	14,3	59,3	2,9	78.095	8,1	59,1	2,4	14
5. Espanha	785	0,2	59,5	2,9	41.813	4,3	63,4	2,0	5226
6. Chile	6.691	1,4	60,9	2,4	40.807	4,2	67,7	1,2	510
7. Angola	629	0,1	61,0	6,3	32.881	3,4	71,1	1,9	5129
8. Alemanha	57.571	12,0	73,1	2,8	28.967	3,0	74,1	2,1	-50
9. Holanda	57.305	12,0	85,1	3,4	27.272	2,8	76,9	2,2	-52
10. México	808	0,2	85,2	4,3	18.786	1,9	78,8	2,2	2224
11. Canadá	3.877	0,8	86,0	1,9	17.416	1,8	80,6	2,1	349
12. Irlanda	1.556	0,3	86,4	3,0	17.049	1,8	82,4	1,6	996
13. Uruguai	15.833	3,3	89,7	1,8	16.224	1,7	84,1	1,4	2
14. Venezuela	4.310	0,9	90,6	9,4	14.125	1,5	85,6	2,8	228
15. Paraguai	6.790	1,4	92,0	4,3	9.105	0,9	86,5	2,2	34
Outros	38.226	8,0	100	3,8	130.341	13,5	100	1,6	241
Mundo	477.784	100		3,0	965.316	100		2,1	102

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Assim como no segmento calçadista, o coeficiente de importações de móveis do Brasil é muito baixo, quase inexpressivo (anexo 11). De maneira geral, o país importa móveis de altíssima qualidade para suprir a falta de especialização nacional nestes segmentos. Os Estados Unidos forneceram US\$ 66,6 milhões, em 2006, de móveis de

qualidade excelente (VM = 34,7)⁶⁹. Ainda que o valor em 2006 tenha diminuído frente a 1997, em termos percentuais se mantém perto de um terço (tabela 10). Alemanha, França, China e Espanha completam a lista das cinco maiores origens das compras nacionais, representando 72,4% do total importado. As compras provenientes do Japão, Itália e Turquia foram as que mais cresceram, pois partiram de uma base reduzida em 1997, mas ainda são valores inexpressivos se comparados ao mercado brasileiro de móveis – consumo aparente próximo de US\$ 8 bilhões em 2006. A taxa de crescimento muito alta desses países, na pauta de importação do Brasil, indica que estas nações podem ser as principais fornecedoras nacionais em curto prazo.

Tabela 10 – Importações do Segmento Brasileiro de Móveis Segundo os Principais Países de Origem (1997 e 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhares de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. Estados Unidos	88.030	33,3	33,3	7,6	66.586	32,9	32,9	34,7	-24
2. Alemanha	44.005	16,7	50,0	6,1	31.180	15,4	48,3	5,5	-29
3. França	5.210	2,0	51,9	7,0	19.378	9,6	57,9	4,9	272
4. China	4.706	1,8	53,7	2,7	15.374	7,6	65,5	2,1	227
5. Espanha	12.513	4,7	58,4	5,5	13.981	6,9	72,4	5,4	12
6. Itália	27.428	10,4	68,8	6,8	12.079	6,0	78,4	7,0	-56
7. Japão	585	0,2	69,0	4,8	9.142	4,5	82,9	6,8	1463
8. Polônia	92	0,0	69,1	9,2	4.488	2,2	85,1	3,1	4796
9. Reino Unido	6.066	2,3	71,4	16,1	4.112	2,0	87,2	24,5	-32
10. Uruguai	15.912	6,0	77,4	2,1	3.433	1,7	88,9	1,4	-78
11. Argentina	23.688	9,0	86,4	6,0	2.963	1,5	90,3	2,2	-87
12. Taiwan	6.606	2,5	88,9	2,3	2.552	1,3	91,6	2,6	-61
13. Suíça	2.125	0,8	89,7	12,9	2.324	1,1	92,7	12,1	9
14. Turquia	133	0,1	89,7	4,9	1.750	0,9	93,6	3,4	1216
15. Paraguai	944	0,4	90,1	2,1	1.338	0,7	94,3	1,5	42
Outros	26.243	9,9	100	4,7	11.596	5,7	100	4,5	-56
Mundo	264.284	100		5,4	202.276	100		5,8	-23

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

⁶⁹ As importações americanas assim como as do Reino Unido estão concentradas na categoria de assentos e suas a partes para móveis, especificamente do subgrupo assentos para aviões para a empresa brasileira Embraer.

CAPÍTULO VI

6. AVALIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS INTENSIVAS EM TRABALHO NO PERÍODO RECENTE: ALGUMAS OBSERVAÇÕES SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA

6.1 O Impacto das Indústrias de Calçados e Móveis sobre a Estrutura Industrial do Brasil

O intuito deste capítulo é verificar, através do desempenho comercial dos setores de calçados e móveis, os possíveis impactos na estrutura industrial brasileira nesses segmentos da indústria intensiva em trabalho. Diferentemente da China, a qual possui orientação exportadora (ou seja, coeficiente de exportação) elevadíssima, o Brasil possui menor dependência externa, porém, não menos importante, em especial no setor calçadista.

Desta forma, é necessário entender quais estratégias estão sendo adotadas pelas empresas nacionais frente aos cenários interno e externo, expostos nos capítulos anteriores. É importante saber se elas implementaram alguns dos quatro tipos de estratégias mais conhecidas, quais sejam: i) adaptação eminentemente regressiva; ii) mudanças estratégicas e intensa modernização; iii) modernização e reafirmação e; iv) descentralização industrial, as quais foram levantadas por Castro (1999 e 2001) e já ressaltadas no capítulo 1. Este é o propósito ao qual o presente capítulo se dedica.

Ambos os produtos – calçados e móveis – são bens de consumo corrente e tem correlação positiva com a renda (interna e externa), embora o segundo seja mais dependente que o primeiro. O Brasil produz estes artigos predominantemente para consumo interno. Mas uma parte razoável da produção de móveis e, em especial, de calçados é exportada. Verificamos isto através do coeficiente de exportação, que para calçados foi de 22,6% em 2006 e para móveis, de 11,5%, mostrando assim que o setor calçadista é muito mais dependente que o moveleiro em relação ao mercado externo (tabela 11). No entanto, o citado coeficiente está diminuindo sensivelmente no setor calçadista, dado que entre 1997 e 2004 ele foi superior a 25% e desde 2003 vem caindo consideravelmente, mormente, no biênio 2005-2006, quando ficou abaixo dos 25% (ABICALÇADOS, vários anos).

Tabela 11 – Mercado Brasileiro de Calçados e Móveis

Setores	Produção	Exportações	Coefficiente de exportação (%)	Importações	Coefficiente de Importações (%)	Consumo Aparente
Calçados (em milhões de pares)	796	180	22,6	19	2,4	635
Móveis (em US\$ bilhões)	8,7	1	11,5	0,2	2,3	7,9

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ABICALÇADOS E IEMI.

Como já salientado anteriormente, a valorização da taxa de câmbio brasileira frente às demais moedas internacionais, somada a intensificação da competição asiática, contribuiu em grande parte para a performance medíocre do ramo calçadista e satisfatória do segmento moveleiro. Enquanto as exportações totais nacionais cresceram 101,4% entre 1997 e 2006 (tabela 1), as exportações de calçados declinaram em 5% e as de móveis acompanhou a tendência nacional (tabelas 12 e 13). Posto isto, recorreremos a alguns indicadores nacionais para validar os argumentos.

Tabela 12 – Exportações, por Estado, do Setor de Calçados – 1997 e 2006

Estados	1997			2006			Δ% 1997-2006
	US\$ mi	%	VM	US\$ mi	%	VM	
1º Rio Grande do Sul	1.763	85,6	23,0	977	49,9	22,8	-45
2º São Paulo	205	9,9	21,2	545	27,8	21,8	166
3º Ceará	46	2,2	12,8	210	10,7	12,2	360
4º Rio de Janeiro	0	0,0	22,8	61	3,1	24,5	-
5º Bahia	0	0,0	0,0	47	2,4	20,3	-
Outros	45	2,2	22,1	118	6,0	10,1	160
Total	2.059	100	22,4	1.957	100	19,3	-5

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos, portanto os valores estão em dólares de 2006.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX.

Tabela 13 – Exportações, por Estado, do Setor de Móveis – 1997 e 2006

Estados	1997			2006			Δ% 1997-2006
	US\$ mi	%	VM	US\$ mi	%	VM	
1º Santa Catarina	249	52,1	2,8	406	42,0	2,0	63
2º Rio Grande do Sul	119	24,9	2,8	312	32,4	1,8	162
3º São Paulo	44	9,3	5,0	102	10,6	3,0	131
4º Bahia	0	0,0	-	70	7,2	6,6	-
5º Paraná	36	7,5	2,4	37	3,8	1,5	3
Outros	30	6,2	5,1	38	3,9	2,4	28
Total	478	100	3,0	965	100	2,1	102

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos, portanto os valores estão em dólares de 2006.

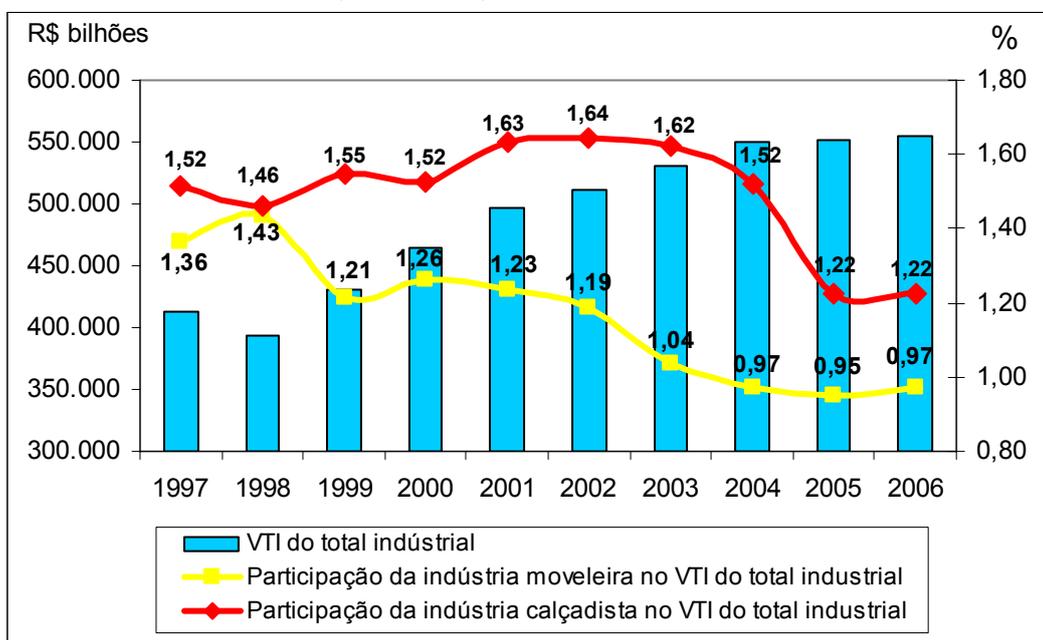
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX.

É de se esperar que as empresas nacionais estejam modernizando-se agressivamente e aumentando os indicadores de produtividade para enfrentar o cenário externo adverso.

No entanto, quando analisamos os dados do IBGE sobre valor da transformação industrial (VTI) – aproximação de valor adicionado – e produtividade (VTI dividido pelo número de trabalhadores) verificou-se que ambas as indústrias estão perdendo espaço no plano interno.

O gráfico 8 mostra que, embora a indústria de calçados tenha aumentado em Reais de 2006 o VTI, após 2003 ela diminuiu seu peso em relação a indústria nacional. Em 2003 o setor de calçados representou 1,62% do VTI total da indústria brasileira, mas este percentual foi reduzido até chegar a 1,22% em 2005, quando se estabilizou. Por sua vez, o ramo de móveis vem perdendo espaço na indústria nacional há mais tempo, precisamente, desde 1998, ano em que alcançou sua maior participação relativa no VTI no total da indústria, mas essa tendência se estabilizou no último triênio (2004-2006). Ou seja, o mercado interno não conseguiu amortecer a perda de competitividade das exportações nacionais e ambos os segmentos apresentaram pior performance que a média da indústria nacional.

Gráfico 8 – Evolução do Valor da Transformação Industrial (VTI) do Total da Indústria Brasileira e Participação dos Setores Calçadista e Moveleiro no Total do VTI da Indústria Brasileira (1997-2006) – 1.000 R\$ de 2006



Nota: Deflator implícito da indústria – Contas Nacionais (IBGE).

Fonte: Elaboração própria com base em dados da PIA/IBGE.

Como o Produto Interno Bruto (PIB) apresentou baixas taxas de crescimento na década em questão, acreditamos que ele seja uma variável muito importante para explicar a

perda de participação relativa de ambas as indústrias na estrutura industrial nacional. De fato, entre 1997 a 2006 a média do PIB foi de 2,6% ao ano, percentual muito abaixo da média dos PEDs para o mesmo período (tabela 14). A tabela 14 mostra que no biênio 1998-1999 o país obteve as piores taxas de crescimento, fato que explica a perda expressiva de participação da indústria de móveis na composição industrial nacional (gráfico 8), visto que a demanda do setor está correlacionada com as altas variações na renda (GARCIA E MOTTA, 2007, p.12). Segundo Cunha (2008, p. 10) o Brasil apresentou taxa média de crescimento abaixo dos 2% entre 1997 a 2003, portanto, a economia brasileira esteve semi-estagnada. Entretanto no triênio 2004-2006 modificou tal condição.

Tabela 14 – Variação Real Anual do Produto Interno Bruto do Brasil

Ano	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Media
PIB	3,4	0,0	0,3	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	2,6

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE/SNC.

Além disso, os anexos 14, 15 e 16 também ajudam a explicar a performance dos dois setores. Quanto à indústria de móveis, pode-se afirmar que ela tem alta conexão com a indústria de construção civil, uma vez que uma residência nova requer também móveis novos (MOTTA, 2006, p. 88 e FERREIRA e GORAYEB, 2008, p. 14). Em todo o período analisado (1997 e 2006) a indústria de construção civil mostrou fraco desempenho, mesmo com a recuperação no triênio 2004-2006 – resultado que se complementa com o gráfico 8.⁷⁰ De maneira semelhante, o anexo 15 mostra que o consumo per capita de calçados nacional oscilou pouco entre 1997 e 2003, mas em 2004 houve uma sensível elevação, acompanhando o crescimento do PIB, de 5,7% neste ano. Entretanto, o consumo per capita de calçados se estabilizou no biênio 2005-2006, mesmo com o bom comportamento macroeconômico.⁷¹

⁷⁰ Embora tenha havido um encurtamento no ciclo de vida útil dos móveis para 5 ou 10 anos (MOTTA, 2006, p.87), no Brasil muitas pessoas ainda acham que os móveis são para a vida toda, em especial, os mais idosos – categoria populacional que cresceu bastante na década atual.

⁷¹ Conforme Viana e Rocha (2006, p. 72) “O aumento da carga tributária, com a elevação do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), tem onerado os produtos da cadeia couro-calçados, impedindo a formação de preços mais competitivos”.

Box 5: Empresas calçadistas subcontratam produção chinesa, outras fecham as portas

Não só a concorrência chinesa, mas também o câmbio valorizado estão forçando empresas brasileiras a transferirem sua produção para países com câmbio desvalorizado ou custos mais baixos.

A Azaléia, empresa brasileira, já fechou uma unidade produtiva no Brasil (demitindo mais de 800 funcionários) e repassou parte da produção de sapatos femininos para a China, a qual se tornou a base exportadora da empresa para os EUA. Isso se deve, segundo o gerente de marketing da empresa, “devido à incapacidade de fabricar no país”, resultado do Real valorizado e do fraco mercado interno.

A Pampilli, produtora de calçados femininos infantis, também estuda repassar parte da produção para a Argentina, a qual possui uma moeda local mais desvalorizada que a brasileira.

A Calçados Reichert, empresa gaúcha, anunciou fechar suas 20 unidades produtivas espalhadas pelo Estado, demitindo assim mais de 4 mil funcionários. A empresa, considerada uma gigante no setor e que figurava entre as 250 maiores exportadoras do país (entre todos os setores), encerra assim toda sua produção de calçados no país. Segundo o diretor da empresa, essa operação é resultado do Real muito valorizado.

O diferencial de salários entre trabalhadores chineses e brasileiros explica grande parte da atitude das empresas. Na China paga-se US\$0,25 por hora à cada funcionário, e no Brasil, especificamente no Estado do RS, o mesmo trabalhador recebe US\$1,04.

De acordo com a ABICALÇADOS, essas indústrias intensivas em mão-de-obra são tradicionalmente migratórias, ou seja, transferem-se para locais onde os custos sejam mais baixos, pois competem por preço.

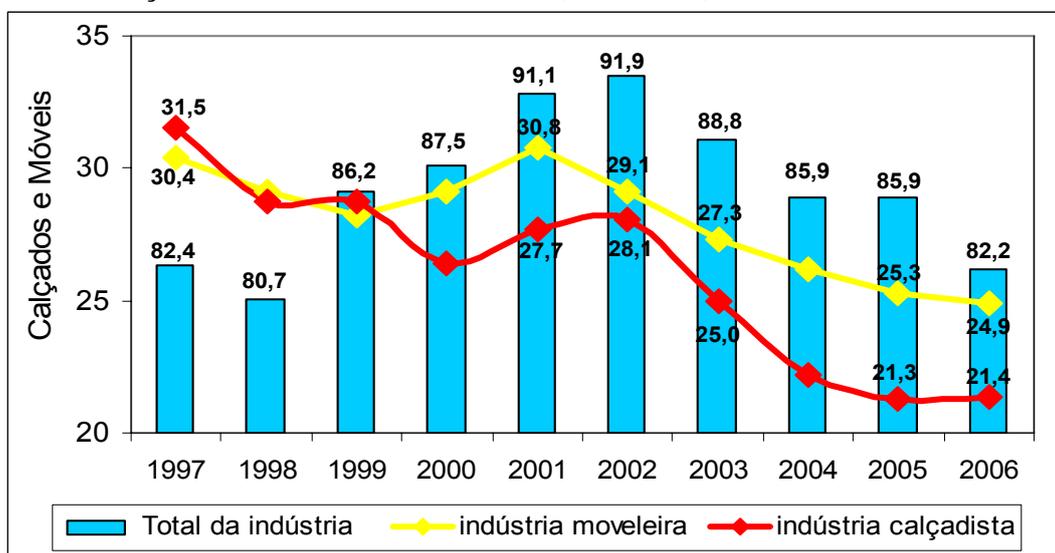
Fonte: Valor, 23/fev/2006; Jornal Zero Hora (RS), 07/dez/2005; Valor, 06/dez/2005.

Em resumo, o mercado interno não absorveu as vendas de móveis e calçados não expostas ao mercado externo. Parte desse desempenho interno – fraco desempenho da indústria de construção civil e no consumo estagnado de calçados até 2003 – deve-se a baixas taxas de crescimento do PIB, reflexo das altas taxas de juros e da moeda supervalorizada. Segundo Sarti e Laplane (2006, p. 316-319), o país desperdiçou oportunidades provenientes de um cenário externo favorável ao primar pelo controle da inflação e não pelo crescimento econômico, via adoção de taxas de juros elevadas e câmbio valorizado – oportunidade que os países asiáticos não desperdiçaram.

O panorama desfavorável da evolução do VTI dos setores calçadista e moveleiro também se repete no progresso da produtividade. Ambas as indústrias perderam competitividade após 2002, acompanhando a indústria nacional, porém a perda foi mais expressiva nos setores estudados se considerarmos o ano de partida (1997). Sob essa percepção, a produtividade da indústria de móveis despencou de R\$ 30,8 mil em 2001 para R\$ 24,9 mil em 2006. Para a indústria calçadista o resultado foi pior, pois enquanto um

trabalhador produzia R\$ 28,1 mil em 2002, em 2006 o valor gerado por um funcionário nessa mesma indústria foi pouco superior a R\$ 21 mil (gráfico 9).⁷²

Gráfico 9 – Evolução da Produtividade do Total da Indústria Brasileira, Indústria Calçadista e Indústria de Móveis (1997-2006) – 1.000 R\$ De 2006



Nota: Deflator implícito da indústria – Contas Nacionais (IBGE).

Fonte: Elaboração própria com base em dados da PIA/IBGE.

Como o setor calçadista vem sofrendo uma reorganização industrial, na qual os estados nordestinos estão aumentando a produção industrial em contraposição aos tradicionais pólos produtores (sudeste-sul), acreditamos que parte do decréscimo de produtividade esteja atrelado à este argumento, já que no Nordeste a mão-de-obra é muito mais barata relativamente às habituais regiões sul e sudeste, e isto os tornam estados menos produtivos.⁷³

No entanto, no setor de mobiliário a queda da produtividade esteve mais ancorada nas baixas taxas de utilização da capacidade instalada do que na desconcentração industrial. Em todo o decênio (1997 a 2006) a indústria de móveis operou com altas taxas de capacidade ociosa (superior a 30%), as quais foram muito inferiores à indústria nacional ou mesmo a calçadista. Cremos que o comportamento da indústria de móveis só não foi pior porque ela reverteu uma parcela modesta de sua produção industrial para os

⁷² A maior queda da produtividade calçadista deve-se ao número significativo de postos de trabalhos criados no decorrer da década, o que não se refletiu, na mesma proporção, na geração de valor adicionado pelos novos funcionários.

⁷³ Os anexos 1 e 2 atestam que há uma fortíssima correlação entre custo da mão-de-obra e valor adicionado por trabalhador.

consumidores estrangeiros, acompanhando boa performance comércio internacional do setor.

Tabela 15 – Distribuição Espacial da Indústria Calçadista e Moveleira do Brasil, por Regiões e Unidade da Federação: 1997 e 2007 (em número de empregados)

Unidades da Federação	Indústria de Calçados					Indústria de Móveis				
	1997		2007		Δ% 1997-2007	1997		2007		Δ% 1997-2007
	Empregados	%	Empregados	%		Empregados	%	Empregados	%	
Rondônia	7	0	6	0	-14	828	0,5	706	0,3	-15
Acre	0	0	0	0	0	180	0,1	193	0,1	7
Amazonas	0	0	21	0	0	387	0,2	510	0,2	32
Roraima	2	0	1	0	-50	19	0	45	0	137
Pará	33	0	193	0,1	485	1.103	0,6	1.799	0,8	63
Amapá	0	0	0	0	0	36	0	114	0,1	217
Tocantins	21	0	12	0	-43	136	0,1	246	0,1	81
Norte	63	0	233	0,1	270	2.689	1,6	3.613	1,6	34
Maranhão	25	0	16	0	-36	1.466	0,8	1.469	0,7	0
Piauí	44	0	99	0	125	947	0,5	1.086	0,5	15
Ceará	14.449	7,9	52.746	17,4	265	2.955	1,7	4.940	2,2	67
Rio Grande do Norte	941	0,5	1.375	0,5	46	657	0,4	1.161	0,5	77
Paraíba	6.398	3,5	12.710	4,2	99	695	0,4	1.429	0,6	106
Pernambuco	1.463	0,8	1.653	0,5	13	2.463	1,4	3.940	1,7	60
Alagoas	88	0	64	0	-27	320	0,2	599	0,3	87
Sergipe	727	0,4	3.001	1	313	450	0,3	1.059	0,5	135
Bahia	237	0,1	28.134	9,3	11.771	2.505	1,4	6.035	2,7	141
Nordeste	24.372	13,3	99.798	32,9	309	12.458	7,2	21.718	9,6	74
Minas Gerais	12.862	7	24.770	8,2	93	19.979	11,5	28.888	12,8	45
Espírito Santo	1.415	0,8	1.144	0,4	-19	3.613	2,1	5.395	2,4	49
Rio de Janeiro	1.317	0,7	1.323	0,4	0	8.014	4,6	6.796	3	-15
São Paulo	35.743	19,6	52.055	17,2	46	50.853	29,4	55.717	24,7	10
Sudeste	51.337	28,1	79.292	26,2	54	82.459	47,6	96.796	42,9	17
Paraná	1.316	0,7	1.999	0,7	52	23.799	13,7	34.214	15,2	44
Santa Catarina	2.881	1,6	6.880	2,3	139	21.447	12,4	27.989	12,4	31
Rio Grande do Sul	101.814	55,7	111.966	37	10	24.779	14,3	32.894	14,6	33
Sul	106.011	58	120.845	39,9	14	70.025	40,4	95.097	42,2	36
Mato Grosso do Sul	65	0	1.116	0,4	1.617	650	0,4	538	0,2	-17
Mato Grosso	35	0	87	0	149	1.193	0,7	1.929	0,9	62
Goiás	787	0,4	1.463	0,5	86	2.922	1,7	4.839	2,1	66
Distrito Federal	17	0	58	0	241	808	0,5	1.080	0,5	34
Centro-Oeste	904	0,5	2.724	0,9	201	5.573	3,2	8.386	3,7	50
Brasil	182.687	100	302.892	100	66	173.204	100	225.610	100	30

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS.

Nesta monografia adotaremos uma prática comum na academia, isto é, utilizaremos a variável “número de empregados” como *proxy* da produção industrial, uma vez que, as instituições brasileiras não divulgam essa informação por Estados para os dois ramos produtivos aqui tratados. A tabela 15 ilustra minuciosamente a distribuição espacial das indústrias de calçados e móveis por regiões e unidade da federação entre dois períodos, 1997 e 2007.

No segmento calçadista fica evidente a desconcentração industrial, argumento defendido por muitos especialistas, inclusive Garcia (2006, p. 19) e Garcia e Madeira (2008, p. 54-62). Enquanto a região Sul perdeu 18,1% de participação relativa do emprego gerado pela indústria de calçados entre os dois períodos, a região Nordeste ganhou 19,6%.⁷⁴ Em outras palavras, a cadeia produtiva de calçados está sendo deslocada, paulatinamente, da região Sul (mais especificamente do Estado de Rio Grande do Sul) para o Nordeste brasileiro (em especial, para os Estados do Ceará e da Bahia) em um movimento de ajuste defensivo do empresariado nacional. Ademais, o estado do Rio Grande do Sul foi o maior empregador em 2007 (111.966 pessoas), seguido por Ceará (52.746 pessoas) e São Paulo (52.055 pessoas). O ano de 2007 é um marco histórico importante porque o Ceará tornou-se o segundo maior empregador deste setor produtivo, posto que São Paulo ostentou por décadas.⁷⁵ Quanto à região Sul, apesar de estar empregando o maior número de funcionários, está em plena decadência e provavelmente será ultrapassada pela região Nordeste, se tal tendência se mantiver.

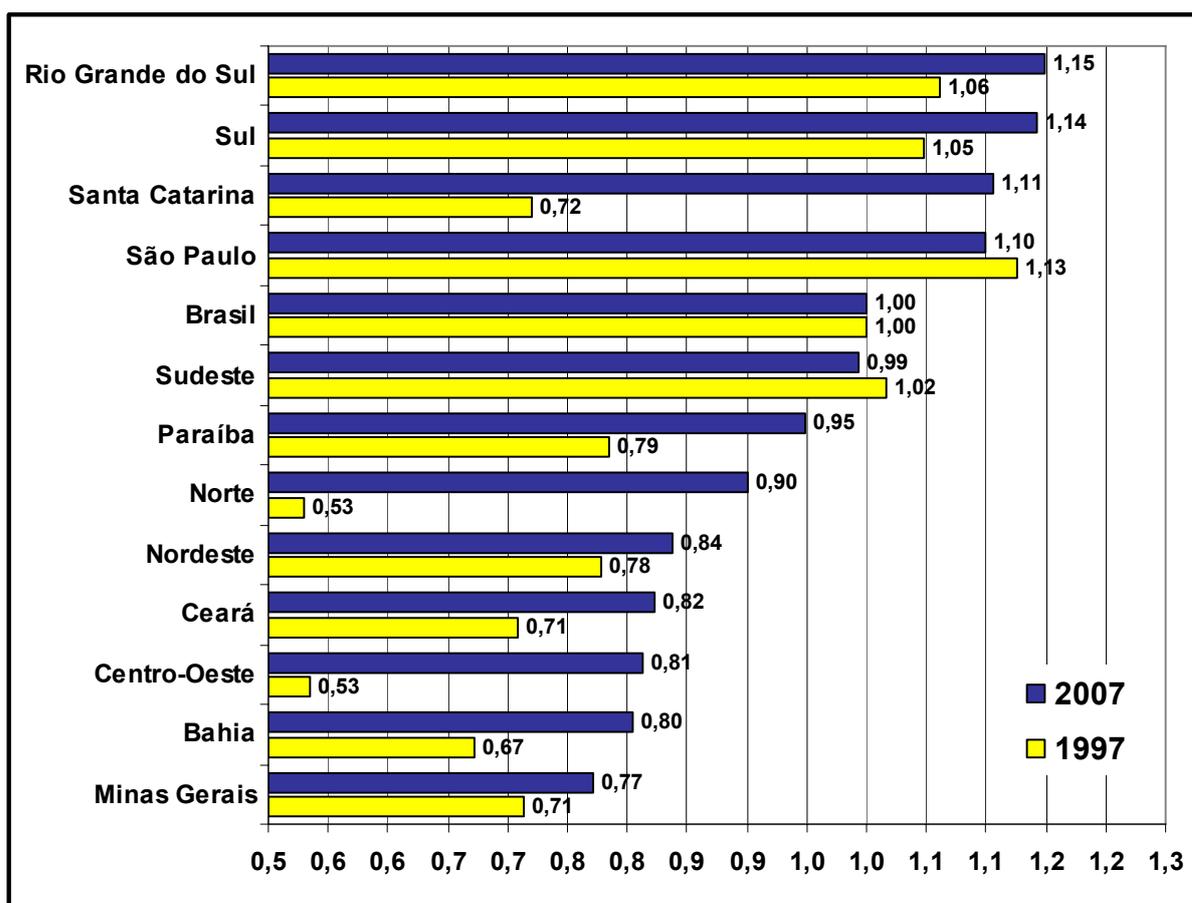
Garcia e Madeira (2008, p. 54-55) têm razão quando confirmam que as indústrias estão se dirigindo ao Nordeste devido ao baixo custo da mão-de-obra e agregam ao argumento o fato de que os governos locais dos estados receptores concedem incentivos fiscais e condições mais favoráveis de financiamentos⁷⁶. Não obstante, esse mecanismo também é um ato de autodefesa contra a competição asiática.

⁷⁴ Garcia e Madeira (2008, p. 55) têm razão quando dizem que nos anos 1990 foi intensificado o deslocamento de indústrias calçadistas para o Nordeste, principalmente com relação aos estados do Ceará e Paraíba, todavia na última década houve uma intensificação maior ainda, mormente nos estados da Bahia e Ceará que juntos abocanharam 18,7% do total de empregados do setor a mais em 2007 que em 1997.

⁷⁵ Também deve ser apontado, conforme Garcia e Madeira (2008, p. 57) que o deslocamento das atividades produtivas para a região Nordeste e, em menor grau, para o Centro-Oeste foi facilitada pela realocação das atividades do tratamento de couro, as quais acompanharam a expansão do gado e dos frigoríficos para tais áreas.

⁷⁶ Geralmente, os governos desses estados emprestam dinheiro às empresas a taxas subsidiadas de juros, muitas vezes com carência por anos. Além disso, também é comum emprestar o imposto devido, isto é, ao invés das empresas pagarem impostos indiretos, elas utilizam esse dinheiro como empréstimos. Por exemplo, o governo da Bahia “oferece terreno a preço incentivado, com energia elétrica, gás natural, telefone, água e esgoto disponível no local de acesso ao empreendimento. Além de oferecer investimentos, o governo baiano proporciona incentivos para as indústrias de calçados que se instalam no Estado, como o adiantamento do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) devido e o crédito de até 90% do imposto incidente de até 15 anos de produção.” (VIANA E ROCHA, 2006, p. 34).

Gráfico 10 – Salários Médios na Indústria Brasileira de Calçados: Regiões e Estados Selecionados – Brasil = 1



Nota: Ranking por 2007. Somente Estados com mais de 1,5% de participação no total de emprego nacional.
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

Através do salário, pode-se ver que em 2007, um empregado nordestino recebia 23,3% menos que um funcionário da Região Sul, a principal exportadora do país. Em 1997 essa diferença foi de 25,7%. Isto significa que a tendência está longe do seu fim (tabela 12 e gráfico 10).

Conforme Garcia e Madeira (2008, p. 55):

[esse] não é um movimento recente, já que desde meados das décadas de 60 e 70, motivadas pelos incentivos da Sudene – Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste –, muitas empresas estabeleceram bases produtivas importantes na Região Nordeste do Brasil. No entanto, esse é um movimento que se intensificou nos anos 90, com o deslocamento de parte importante da produção para essa região.

Uma diferença de mais de R\$ 200 nos salários (anexo 17) a favor do estado baiano consolida o que alguns pesquisadores chamam de competitividade espúria, além dos benefícios fiscais.

A atração de empresas pelos estados nordestinos se refletiu no comércio exterior. Em 2006 o Ceará foi o 3º maior exportador de calçados, com 10,7% das vendas nacionais, sendo que em 1997 esse percentual não ultrapassava os 2,5% – ainda que os calçados sejam de baixíssima qualidade, uma vez que as exportações são predominantemente de calçados de material sintético, o qual possui baixo valor no comércio externo. Outro exemplo é a Bahia, que exportou 2,4% em 2007, percentual que a fez figurar entre os cinco maiores exportadores do Brasil.

Para Garcia e Madeira (2008, p. 58) somente as empresas maiores transferiram unidades produtivas para estados nordestinos, pois conseguiram apropriar-se dos elevados ganhos de escala e escopo, assim como por outros três motivos: i) maior poder de barganha junto das instituições regionais; ii) melhor capacidade de gerenciar etapas do processo produtivo de uma cadeia não localizada e; iii) por possuir competências para influenciar seus fornecedores a se mudarem juntamente (estratégia semelhante da indústria automobilística). Como a imensa maioria das empresas nacionais possui menos de 20 funcionários (vide capítulo 1), um número muito pequeno de delas adotaram essa postura agressiva – coordenação dos processos de produção, comercialização e de distribuição.

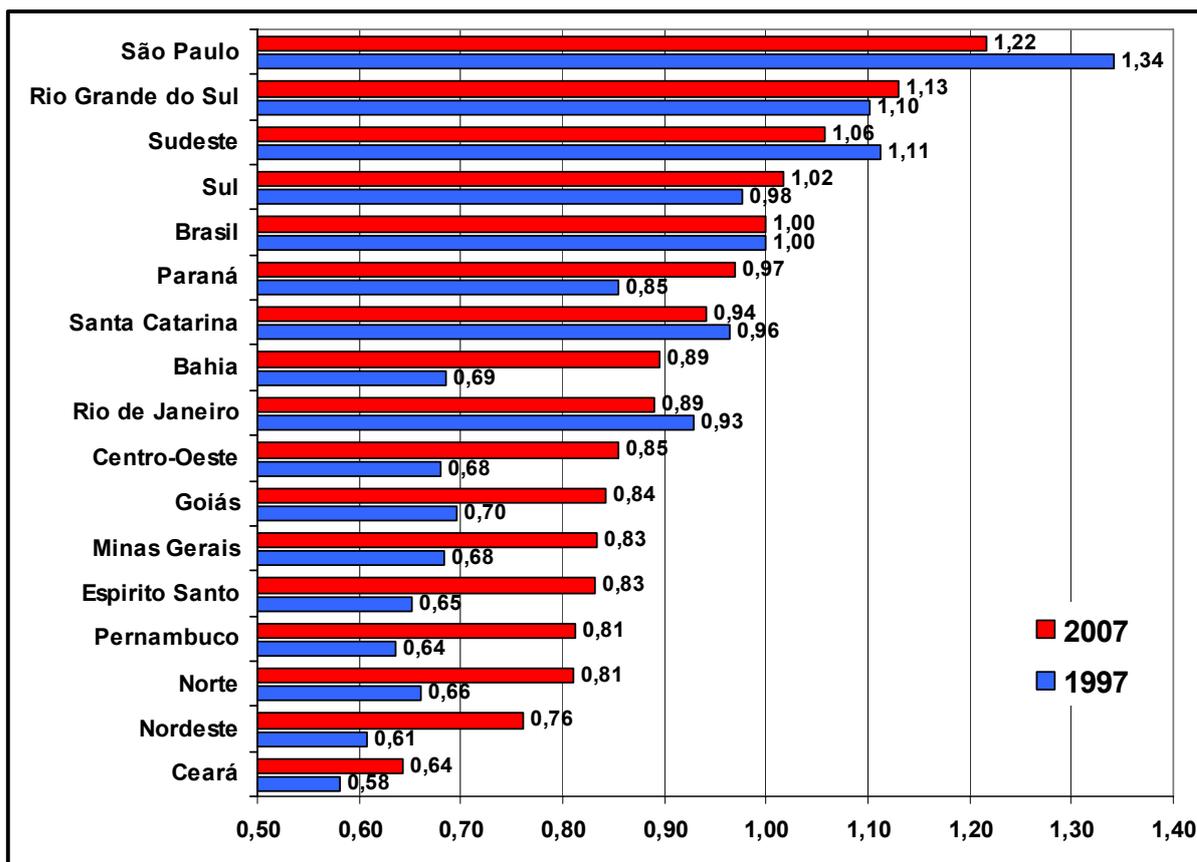
Em relação ao setor moveleiro, embora muitos estados de diversas regiões tenham ganhado participação relativa entre 1997 e 2007, esse ganho foi pouco expressivo para qualificá-lo como uma descentralização industrial. De fato, São Paulo e Rio de Janeiro perderam 4,7% e 1,6% de participação relativa no emprego total gerado pelo setor, respectivamente. No entanto, São Paulo continua como o maior empregador.

O ganho percentual do emprego das regiões Norte-Nordeste está relacionado aos programas do governo para promover o desenvolvimento regional nestes locais (Bolsa Família, auxílio educação, etc.) e ao crescimento do PIB superior à média nacional nos últimos anos. Como já evidenciado no Box 1, a Bahia recebeu algumas unidades produtivas de duas empresas americanas, a Natuzzi e a Sauder, as quais escoam suas produções para o mercado externo, notadamente para os Estados Unidos – a tabela 13 mostra o estado baiano como 4º maior exportador de móveis de alta qualidade em 2006, e uma década antes esse estado não exportava sequer um móvel. O anexo 21 mostra que algumas empresas do Sul e Sudeste do Brasil que transferiram suas plantas produtivas para o Nordeste.

Simetricamente ao setor de calçados, os salários nos estados de menor renda per capita são mais reduzidos no setor moveleiro. O gráfico 11 ilustra o argumento anterior, com as regiões Sudeste-Sul liderando e a região Nordeste no final da ilustração. Com exceção da Bahia, que atraiu duas grandes empresas estrangeiras nos tempos recentes, acreditamos não

haver uma descentralização industrial em favor dos estados Nordestinos por algumas razões: i) o transporte dos móveis encarece o produto final; ii) o setor exporta relativamente pouco (o coeficiente de exportação em 2007 foi 11,5%), diferentemente do segmento calçadista; e iii) as principais madeireiras localizam-se no Centro-Sul, o que encareceria o insumo a montante da cadeia de valor.

Gráfico 11 – Salários Médios na Indústria Brasileira de Móveis: Regiões e Estados Selecionados – Brasil = 1



Nota: Ranking por 2007. Somente Estados com mais de 1,5% de participação no total de emprego nacional.
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

A última variável explicativa do não aumento da competitividade das exportações nacionais de calçados e móveis estão relacionados aos desenvolvimentos dos produtos e, portanto, ao *design*. A evolução do VM – medida de qualidade dos produtos transacionados com o exterior – mostrou que não houve melhora produtos exportados no período recente. Como o VM caiu pouco em 2006 face a 1997, acompanhando uma tendência mundial (a China exportou deflação no período), ele nos levou a concluir que o Brasil não estava mal na concepção de seus bens. Entretanto, alguns países aumentaram o VM de suas exportações, como a Itália no caso de calçados, e até mesmo PEDs, como a Polônia, no ramo de móveis, ou seja, argumentos que vão à contramão do anterior.

Diante disso e com a intenção de criar uma medida que captasse o *design* embarcado nos produtos, elaboramos uma tabela para cada setor. Os anexos 19 e 20 mostram o número de empregados segmentados por faixas de salários mínimos mensais (SMM) recebidos por seus patrões (0,0 a 1,5 SMM; 1,51 a 3,0 SMM; 3,1 a 5,0 SMM; 5,01 a 10,0 SMM e acima de 10 SMM), por regiões e unidades da Federação para os anos de 1997 e 2007.

O que buscamos sustentar é que alguns intervalos possuem correlações:

1. **0,0 a 5,0 salários:** trabalhadores ligados, exclusivamente, às atividades manufatureiras;
2. **5,01 a 10,0 salários:** trabalhadores relacionados, predominantemente, às atividades administrativas e a logística dos bens;
3. **Acima de 10 salários:** trabalhadores envolvidos com atividades de desenvolvimento de produtos e sua concepção (*design*).⁷⁷

Partindo deste princípio, em 1997, 2,2% dos trabalhadores da indústria calçadista nacional receberam mais de 10 SMM. Dentre os estados mais significativos, isto é, aqueles que detinham mais de 2% (ou mais de 3.653 funcionários) do total de trabalhadores em 1997, destacam-se Rio Grande do Sul (2,5%), São Paulo (2,2%) – estados que possuíram iguais ou mais de 2,2% dos trabalhadores recebendo mais de 10 SMM (anexo 19). Esta verificação comprova o argumento de Garcia (2006, p. 21) e Garcia e Madeira (2008, p. 61), os quais afirmam que as empresas dos Estados do Rio Grande de Sul e São Paulo (sede-matriz das grandes empresas) fazem mais *design* e desenvolvimento de produtos, além de coordenarem os elos dispersos da cadeia produtiva do que as firmas dos demais estados nacionais, mormente, as dos estados nordestinos.

Em 2007, dentre os sete estados de maior peso em termos de emprego, isto é, que geraram mais de 2% (ou mais de 6.057 funcionários) dos empregos do setor calçadista, apenas três deles concentraram percentuais iguais ou superiores à média brasileira (0,5%) de trabalhadores que receberam acima de 10 SMM – a saber, Rio Grande do Sul (0,9%), Ceará (0,5%) e Paraíba (0,5%). Rio Grande do Sul ainda é o estado que emprega o maior número

⁷⁷ “Design: É a fase em que o calçado é projetado e especificado, a partir da elaboração de moldes e diferentes peças que serão produzidas por outros setores da produção. São definidos aspectos como estilo, forma, combinação de cores, detalhes do modelo, tipo de salto (modelagem artística), além da listagem dos materiais que serão utilizados na fabricação, o tipo, o gênero, a finalidade, as dimensões e o projeto de fôrma (modelagem técnica). Podem-se utilizar os sistemas manual e informatizado (CAD/CAM). A exigência desse processo quanto à qualificação profissional e ao custo é o que leva as pequenas empresas a buscar a terceirização do serviço ou à simples cópia de lançamentos de mercado.” (VIANA E ROCHA, 2006, p. 23).

de pessoas que recebem mais de 10 SMM, o que mantém o argumento anterior de Garcia (2006, p. 21). Todavia, chama-nos atenção ao fato do setor calçadista aprofundar sua característica de oferecer baixa remuneração e também, pelo decréscimo expressivo de trabalhadores empregados nas funções que requerem maiores capacitações tecnológicas (que recebem mais de 10 SMM; anexo 19).

Entre os trabalhadores que receberam entre 5,01 a 10 SMM, somente o Rio Grande do Sul, dentre os sete estados mais importantes, obteve 2,9%, um percentual acima da média brasileira em 2007 (1,7%). Além disso, 1,6% dos trabalhadores do estado de São Paulo receberam entre 5,01 a 10 SMM em 2007, percentual ligeiramente inferior a média nacional. Ou seja, fato que reforça também para o ano de 2007 o argumento de Garcia (2006, p. 21), isto é, o desenvolvimento de produtos inovadores ainda são originados no Rio Grande do Sul e em São Paulo, ademais, a intensidade diminuiu sensivelmente, uma vez que entre 1997 e 2006 houve um decréscimo percentual considerável de trabalhadores alocados nas funções corporativas que fazem *design* e diferenciação de produtos. Portanto, esta diminuição impactou os produtos exportados, pois estes tiveram qualidade inferior em 2007 a constatada em 1997.

Em 2007, 66,1% dos funcionários do segmento calçadista recebiam menos que 1,5 SMM, em 1997 este percentual era de 23,5%. De maneira semelhante, apenas 2,2% dos funcionários receberam mais de 5 salários mínimos em 2007, quando em 1997 esse percentual foi de 7,4%. Este fato nos leva a crer que, por um lado, a indústria de calçados está empregando cada vez mais, pessoas de baixíssima qualificação, ligada as atividades industriais mais simples – argumento já comprovado por Cunha (2008, p. 09) – e, de outro lado, menos funcionários que desempenham funções mais sofisticadas, muitas vezes relacionadas à criação de inovações (diferenciação de produtos e organizacionais) e à concepção dos bens.

Mesmo se considerarmos que boa parte das inovações do setor são provenientes de outros setores, principalmente dos fornecedores de insumos, ainda não imuniza a queda percentual expressiva de funcionários que recebem mais de 10 SMM entre 1997 e 2007. Talvez seja por isso que as exportações nacionais de calçados possuem baixo VM, o qual é próximo dos produtos exportados pelos chineses e muito distante dos bens comercializados pelos italianos.

Pelo anexo 19 chegamos a conclusões semelhantes ao setor de móveis, com os Estados de São Paulo e Rio Grande do Sul liderando em relação aos trabalhadores que receberam mais de 10 SMM ou entre 5,01 e 10 SMM. De modo contrário, nos estados

nordestinos, geralmente, alocam proporcionalmente menos trabalhadores nas faixas salariais acima de 5,01 SMM. Este resultado é comprovador da tese de que as empresas dos pólos de Bento Gonçalves (RS) e demais *clusters* do estado de São Paulo (Votuporanga, Mirassol e grande São Paulo) fazem mais desenvolvimento de produtos que os demais estados brasileiros⁷⁸ (DA ROSA, 2007, p. 88).⁷⁹

Em resumo, as atividades relacionadas à concepção dos produtos permanecem nos estados das regiões Sudeste e Sul, enquanto cabem aos estados nordestinos as extensivas etapas manufactureiras. Porém, deve ser ressaltado que houve diminuição da intensidade da concepção em 2007 se comparado a 1997, o que está expresso no número percentual de funcionários que recebem mais de 10 SMM ou mesmo entre aqueles que receberam entre 5,01 e 10 SMM. Neste sentido, as empresas calçadistas se reestruturaram conforme a quarta estratégia de Castro (2001) via descentralização industrial. Já o setor moveleiro, não há alguma tendência muito clara que se enquadre nas estratégias propostas por Castro (1999 e 2001).

Entretanto, os dois setores adotam posturas defensivas em razão das empresas tentarem manter o volume interno e externo de vendas e, para tanto, mantivera elevada capacidade ociosa (anexo 16), e por não intensificarem a concepção de produtos inovadores, como *design* mais rebuscado para atender nichos localizados de mercados (produtos customizados). Além disso, houve um aprofundamento nos *layouts* das plantas industriais de funcionários menor qualificação (61,1% dos funcionários de calçados receberam até 1,5 SMM em 2007 e 86,1% dos trabalhadores de móveis receberam menos de 3 SMM no mesmo ano).

O desenvolvimento de produtos é realizado, predominantemente, por poucas e grandes empresas situadas nos estados de Rio Grande do Sul e São Paulo, enquanto no restante do país prevalecem cópias de *design* estrangeiro, especialmente dos bens italianos.

⁷⁸ Em 2007 a Bahia também liderou, percentualmente, junto com São Paulo e Rio Grande do Sul a alocação de trabalhadores que receberam mais de 10 SMM – sendo o único estado fora do eixo Sudeste-Sul envolvidos intensamente em atividades de design, embora este estado empregue muito menos trabalhador que os outros dois. Uma explicação plausível é que a Bahia recebeu duas grandes multinacionais americanas que produzem para exportação. A Tabela 3 mostra que o VM alcançado pelos produtos baianos são superiores a média nacional (tabela 8 do anexo 1).

⁷⁹ É importante observar que **existem diferenças regionais importantes com relação ao design dos móveis exportados e comercializados no mercado interno**. Em geral, a produção do São Paulo fica retida no mercado interno e não só por isso esse estado e o Rio Grande do Sul lideram em relação a qualidade dos produtos transacionados – este estado tem mais de 50% de sua produção voltado para o mercado interno. Entretanto, o estado de Santa Catarina exporta praticamente 100% de sua produção, sendo o maior exportador nacional, entretanto a colocação de seus produtos no mercado externo se dá, predominantemente, através de *traders* e agentes comerciais, o que freia o desenvolvimento de design próprio, portanto, produtos que obtém menor preço e sofisticação (MOTTA, 2006, p. 179-183 e DA ROSA, 2007, p 88 e 92).

Muitas vezes não são nem cópias ilegais, uma vez que as empresas são subcontratadas por agentes comerciais (e *traders*) ou diretamente por empresas estrangeiras – prática que prevalece no pólo de São Bento do Sul (SC) para o caso de móveis, e no Ceará para o ramo calçadista.

CAPÍTULO VII

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O debate dos anos 1990 sobre o processo da abertura comercial e seus desdobramentos contrapôs opiniões. De um lado, uma corrente de autores (otimistas) acreditava que o país modernizaria sua indústria, excluindo do mercado as empresas menos eficientes e, conseqüentemente, ganharia competitividade e maior inserção no mercado externo por meio de exportações ou da internacionalização de suas empresas.

Em contrapartida, o outro grupo (críticos) não esperava que a abertura comercial, da forma como foi realizada (rápida e profunda), recolocaria o país na rota do desenvolvimento econômico sustentado. Estes últimos autores acreditavam que ocorreria um esgarçamento do tecido industrial, pois muitas etapas produtivas antes realizadas internamente de forma pouco competitiva seriam transferidas para o exterior e abastecidas via importações, seguindo a estratégias dos grandes grupos estrangeiros de posicionamento internacional dos seus ativos. Nessa perspectiva, seria enfatizado o papel do país de fornecedor de bens primários (commodities), que resultaria numa “adaptação regressiva”, ou desindustrialização, de seu aparato industrial. Em suma, a conseqüência perversa desse processo seria a “reprimarização” da pauta comercial com desnacionalização de diversos segmentos da economia.

Completada a abertura comercial, em vários setores da economia, de fato, as empresas menos eficientes foram removidas do mercado. Houve um forte incremento do progresso técnico em alguns setores, em especial no de móveis, objeto deste estudo. Entretanto, o aumento de produtividade dos bens industriais ficou mais limitado ao mercado interno, não se traduzindo em elevação das exportações, como previam os autores otimistas. Do ponto do comércio exterior, ocorreu a “reprimarização” alegada pelos autores críticos, como se comprova através da perda de participação relativa dos produtos de média tecnologia – “coração da indústria nacional” – para os de baixa tecnologia, principalmente pelo aumento das exportações de petróleo bruto e demais indústrias intensivas em recursos energéticos.

O valor médio dos bens exportados de média tecnologia decresceu significativamente entre o período de 1997 a 2006, especialmente da categoria “indústria

intensiva em trabalho”, a qual conheceu redução de aproximadamente 40%. Em suma, além de perder participação relativa na pauta exportadora, os produtos do nível de média tecnologia perderam conteúdo tecnológico embarcado (qualidade/sofisticação). Essas características são exemplares da “reprimarização” da indústria.

Apesar do forte impacto da abertura comercial, não houve desindustrialização tão agressiva como a que ocorreu na Argentina e no México. No caso brasileiro, em alguns segmentos de maior conteúdo tecnológico (como a indústria automobilística), a perda do valor adicionado internamente no início da década de 1990 foi revertida anos depois. Embora o aumento das importações tenha sido maior em alguns setores, ele não foi generalizado e não atingiu proporções expressivas da produção interna. Portanto, a hipótese de desindustrialização levantada pelos autores críticos pode ser, também, relativizada.

Dentre as indústrias analisadas nesta monografia, o setor de móveis teve uma modernização mais intensa do que o de calçados. Mesmo assim, os tecidos industriais ainda são muito heterogêneos e marcados pela atomização e concentração regional de suas estruturas de ofertas. Destarte, também é um traço destes segmentos a baixa lucratividade, que é “extraviada” a jusante da cadeia pelos grandes varejistas globais (como no caso dos setores de móveis e calçados).

O setor calçadista, por sua vez, passou por um processo de reorganização que incluiu o deslocamento de boa parte da produção industrial do Sul e Sudeste para a região Nordeste. A razão dessa transferência deve-se ao baixo custo de mão-de-obra existente nesses locais, aos subsídios fiscais dados pela região e à maior proximidade física do principal consumidor desses produtos, os Estados Unidos. Nesse sentido, o aumento da competitividade dessa indústria pautou-se pela reprodução, no plano interno, do esquema de “competição espúria” que os compradores globais realizam no plano internacional, especialmente através da China, Índia e Vietnã. Nesse esquema, além de fatores como incentivos fiscais e creditícios, desloca-se a produção de regiões de alto custo do emprego para outras de custo mais baixo.

Já o segmento de móveis atualizou-se, em parte devido ao seu forte atraso tecnológico anterior. Dentre as várias estratégias de modernização, predominou a aquisição de máquinas e equipamentos novos. Entretanto, as firmas dessa indústria ainda são muito heterogêneas em termos de absorção tecnológica, pois coexistem empresas com tecnologias modernas e outras operando com processos muito atrasados. Conseqüentemente, mesmo nas empresas mais modernas da indústria moveleira

encontram-se máquinas de última geração operando com equipamentos obsoletos, indicando que o *layout* das firmas menores ainda está mais defasado.

Em geral, os segmentos selecionados intensivos em trabalho, especialmente calçados e móveis, são regidos por uma lógica denominada “Cadeias Produtivas Globais Controladas Pelos Compradores”. Neste tipo de cadeia prevalece a assimetria de poder vertical, favorável aos compradores ou varejistas globais (redes como Wal-Mart, NIKE e IKEA), os quais concentram suas competências no desenvolvimento de produtos, canais de distribuição e logística, além da gestão e reputação da marca. Em outras palavras, os controladores da cadeia gerenciam ativos intangíveis que se traduzem em grandes barreiras à entrada de novos competidores nos principais mercados internacionais.

Por outro lado, as etapas relacionadas à manufatura são externalizadas para países cujos custos de produção são menores, os quais se tornam elos subordinados dos grandes varejistas globais. A Europa Ocidental é uma das regiões que mais sofre com essa concorrência, e vem perdendo parte importante de sua produção industrial e participação no comércio para países asiáticos, em especial China e Vietnã, e para nações do Leste Europeu, sobretudo Polônia, República Checa e Romênia.

Quanto ao Brasil e a indústria calçadista, já nos anos oitenta e início dos anos 1990, era um ator central nesse setor em termos internacionais, chegando a exportar cerca de 10% dos sapatos mundiais. Desde então, a maioria dos países do mundo começou a perder plantas produtivas e participação relativa no comércio internacional para a China. Entre 1997 e 2006, o país asiático elevou brutalmente seu peso no comércio do setor, alcançando cerca de um terço das exportações mundiais.

Assim como o Brasil, a Itália também perdeu participação nesse comércio, mas, compensatoriamente, ela vem sofisticando seus produtos e mantendo o seu padrão de qualidade que é reconhecido mundialmente, estratégia que o Brasil não seguiu. Hoje, os dois principais produtos brasileiros exportados, que juntos representam mais de 85% das vendas brasileiras (sapatos de couros e de borracha), têm qualidade (valor médio) inferior ao dos similares chineses.

Nesse sentido, os três países seguem estratégias claras para o comércio internacional de calçados. A China mantém uma postura eminentemente *agressiva*, visando conquistar *market share* mundial na produção e na exportação. A Itália adota uma estratégia *defensiva*, visto que a perda de participação relativa é compensada pelas receitas adicionais provenientes do aumento da qualidade (valor médio) dos seus produtos. Por fim,

a postura do setor no Brasil se traduziu como *regressiva*, tanto pela perda *market share* quanto pela redução no valor agregado dos produtos exportados.

Mesmo com o “reposicionamento” da indústria de calçados para o Nordeste em busca de mão-de-obra barata, o Brasil não conseguiu manter a competitividade internacional. As expressivas “vantagens espúrias” asiáticas, impediram que a mesma estratégia adotada naquela região tivesse sucesso no Brasil. Além disso, pelo menos no curto prazo, as perspectivas também não são animadoras. Recentemente, muitas unidades produtivas da China foram transferidas para o Vietnã e, com menor intensidade, para Índia, países que têm salários de valor inferior aos praticados na China. Por essa razão, estes países vêm aumentando os seus fluxos de exportação e a qualidade de seus produtos no comércio internacional. Nesse sentido, é imprescindível aos empresários brasileiros uma atitude agressiva, voltada para a construção de ativos intangíveis, como a promoção de marcas no exterior, seguindo o exemplo adotado por países como, por exemplo, Espanha e Portugal.

Na indústria de móveis, na última década, houve uma intensificação do movimento de descentralização da produção em direção aos países periféricos. Muitos dos países desenvolvidos, especialmente da Europa Ocidental, transferiram parte da manufatura para países de baixos salários, como a China e Vietnã, ou dentro do próprio continente, para a Polônia e República Checa. Por isso, e pelo aumento da produção global, houve um crescimento do ritmo das exportações mundiais, capaz de manter a sua participação nas exportações globais, diferentemente da indústria de calçados.

De forma similar à indústria de calçados, a China elevou a sua participação, porém com maior intensidade, no comércio internacional de móveis. Na última década as suas exportações desses produtos foram multiplicadas por 10, fato que lhe concedeu o *status* de maior exportadora do mundo em 2004, ultrapassando um grande protagonista tradicional, a Itália, que vem perdendo relevância.

Ao contrário do segmento de calçados, a conformação geográfica (espacial) internacional do da indústria de móveis ainda não está consolidada, visto que muitos novos países ingressaram recentemente no comércio global desses produtos, significando que a subcontratação internacional da manufatura não foi definida, assim com os principais controladores da cadeia de valor. Tudo indica que os agentes dos países desenvolvidos com tradição e competências na indústria (especialmente EUA, Itália e Alemanha), estão se organizando para reafirmar as suas posições. No entanto, esse fato pode representar uma oportunidade para o Brasil.

Os chineses, responsáveis por aproximadamente um quinto das exportações mundiais em 2006, são conhecidos por fabricarem móveis de nível intermediário de qualidade. No entanto, a Itália possui supremacia mundial em termos de sofisticação desses seus produtos, atributo que ostenta via *design* criativo e concepção dos bens, reputação de suas marcas e promoção na principal feira internacional do setor.

Por outro lado, os móveis exportados pelo Brasil são de menor qualidade que os da China, em parte pela pouca experiência do país, uma nação “ingressante” que sofre com a “concorrência predatória” articulada pelos compradores globais. Entretanto, além do aumento da participação relativa internacional se dar num ritmo muito inferior aos chineses, as exportações estão concentradas no mercado americano.

Em 2006 o país exportou perto de 1% do comércio mundial de móveis, percentual dez vezes maior que em 1990. Esta performance foi obtida com ajuda do governo Federal e órgãos de classe regionais, por exemplo, o programa *Brazilian Furniture* da APEX. Atualmente, grandes empresas do país já possuem lojas próprias em alguns países da América do Sul e nos Estados Unidos, além de possuírem centro de distribuição nos Estados Unidos e na Alemanha, o que reforça o latente processo de internacionalização, ainda que restrito a pouquíssimas empresas.

De modo geral, as empresas de móveis e calçados seguem a risca o modelo de Cadeias Produtivas Globais Controladas pelos Compradores, descrito por GEREFFI (2001). Ressalte-se que nessa dinâmica, alguns países como Alemanha, Itália (móveis e calçados) e Estados Unidos (móveis) estão transferindo plantas industriais principalmente para países do Leste Europeu (Polônia, República Checa, e Eslovênia – móveis - e Romênia - móveis e calçados), China (calçados e móveis), Vietnã (calçados e móveis) e México (móveis).

Além da tradicional posição dos Estados Unidos de comprador global, Alemanha e Itália passaram a desempenhar a função de *trader* (intermediário) nas duas cadeias de valor, produzindo menos internamente e subcontratando a manufatura no exterior. Apesar de uma parte ser dirigida para o consumo interno, uma parcela expressiva das importações é reexportada. Por exemplo, em 2005 a Itália produziu 250 milhões de pares de calçados (valor muito inferior aos 460 milhões de pares produzidos em 1997) e importou 174 milhões de pares a mais que uma nove antes (entre 1997 e 2005 as importações italianas se elevaram de 157,5 milhões para 331,7 milhões de pares), atestando que o país está se transformando em intermediário.

Na Alemanha esta tendência é intensa em ambas as indústrias, uma vez que este país é o terceiro maior exportador de móveis do mundo e o sexto em calçados, com produtos de excelente qualidade (ainda inferiores aos italianos). No setor de móveis a Alemanha já compete em igualdade de condições com os italianos, porém em segmentos diferentes. Assim, a região europeia tem dois *players* importantes no comércio de calçados e móveis que atuam como *traders*.

A competição com a China em volume e preço está cada dia mais difícil, fato que tende a se gravar num futuro próximo. No entanto, segundo um executivo responsável por uma grande empresa “essas indústrias são migratórias, hoje a é China, amanhã será outro país”.

Na década atual, o comércio mundial presencia fortes transformações, confirmando a hipótese de Scott (2006) de que as indústrias intensivas em trabalho caminham para uma grande participação na economia mundial, tendo a região asiática, particularmente a China, como centro irradiador de exportações para o planeta. Além do custo baixo da mão-de-obra, na China encontramos outros elementos favoráveis à competitividade, entre eles, a melhoria da infra-estrutura exportadora, grande disponibilidade de capital a baixas taxas de juros, aumento da escala produtiva expressa pelas “cidades-cadeias-de-suprimento” (GEREFFI, 2005) e apoio governamental para instalação de fábricas estrangeiras (como incentivos fiscais e simplificação da burocracia). Além disso, há o fato do câmbio ser mantido continuamente estável e depreciado.

Enfim, em relação ao Brasil, pode-se dizer que ele vem sofrendo com a competição asiática, em especial a chinesa, além da valorização cambial no período recente (após 2003) e das baixas taxas de crescimento do PIB. Apesar de alguns movimentos das empresas nacionais para ganhar espaço nesse cenário adverso, as firmas nacionais lograram pouco sucesso no que diz respeito à concepção de produtos novos e melhoria da qualidade dos produtos exportados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABICALÇADOS –. **Resenha Estatística**, vários anos [2001 a 2008]. (Disponível em <http://www.abicalcados.com.br/estatisticas.html>)

ABIMÓVEL – **Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário**. (Disponível em <http://www.abimovel.com>)

BARROS, J.R.M. de e GOLDENSTEIN, L. **Reestruturação industrial: três anos de debate**. In Velloso, J.P.R., Brasil: desafios de um país em transformação, ed. José Olympio, RJ. 1997a.

_____. **Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro**. Revista de Economia Política, vol. 17. nº 2, 1997b. p. 11-31.

BELLUZZO, L. G. M. COUTINHO, L. G. **Uma crítica a visão de Gustavo Franco**. Texto preparado para o IEDI. 1996.

BERNATONYTÉ, D. e NORMANTIENÉ, A. **Estimation of Importance of Intraindustry Trade**. Engineering Economics, nº 3 (53). 2007. p. 25-34.

BRACARENSE, N. M. L.; BOTELHO, M. R. A.; DE PAULA, G. M.; ALVES, P. A. **A Abordagem das Cadeias Globais de Valor: A Influência da Governança Externa Sobre A Indústria de Móveis Chinesa**. In: XII Encontro Nacional de Economia Política, 2007, São Paulo. 2007. p. 1-20.

BRASIL/IPT. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Tecnologia Industrial. **Prospectiva Tecnológica da Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis**. Programa Brasileiro de Prospectiva Tecnológica Industrial. Technology Foresight for Latin America. São Paulo: Instituto de Pesquisas Tecnológicas. Divisão de Produtos Florestais, Coordenação: Oswaldo Poffo Ferreira. abril. 2002. p. 1-65.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Maldição dos recursos naturais**. Folha de S. Paulo, São Paulo, 06 jun. 2005. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0606200505.htm> Acesso em: 13 fev. 2006.

CARVALHO, M. A. e SILVA, C. R. L. **Exportações Agrícolas e Desindustrialização: Uma Contribuição ao Debate**. Encontro Nacional de Economia: XXXIV Encontro Nacional de Economia. Brasília. 2006. p. 1-14.

CASTRO, A. B. **A Capacidade de Crescer Como Problema**. In: VELLOSO, J.P. dos R. O Real, o crescimento e as reformas. Ed. José Olympio, Rio de Janeiro. 1996.

_____. **Indústria: O crescimento fácil e a inflexão possível**, trabalho apresentado ao XI Fórum Nacional, Rio de Janeiro. 1999 (Mimeo).

_____. **A Reestruturação da indústria Brasileira nos Anos 90: Uma interpretação**. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 21, nº 3, 2001. p. 3-26.

CGI-MOVELEIRO – CENTRO GESTOR DA INOVAÇÃO MOVELEIRO. **Brasil Móveis 2007 – Relatório Setorial da Indústria de Móveis do Brasil**. Pordenone, MOVERGS/IEMI/Centro Gestor da Inovação Moveleiro/UCS/Centro de Formazione Pordenone, fev. 2008. p. 1-23. Disponível em http://www.pn.camcom.it/uploads/media/Il_settore_del_mobile_in_Brasile_febbraio_2008.pdf (acessado dia 21/06/2008).

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. Xamã. São Paulo 1996.

CORRÊA. A. R. **O Complexo Coureiro-Calçadista Brasileiro**. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 14. set. 2001. p. 65-92.

COSTA, A. B. **Cadeia Couro e Calçados – Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio.** Nota Técnica Final. UNICAMP-IENEIT-MDIC-MCT-FINEP, dez. 2002. p. 1-74.

_____. **Competitividade da Indústria Brasileira de Calçados.** Nota Técnica Setorial do Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas: IEUFRRJ/IE-UNICAMP/FDC/FUNCEX. 1993. p. 1-104.

COUTINHO, L. G. **A Fragilidade do Brasil em Face da Globalização.** In: BAUMANN, R. (Org.). O Brasil e a Economia Global. Ed. Campus: SOBEET. Rio de Janeiro. 1996.

_____. **A especialização regressiva: Um balanço do desempenho industrial pós-estabilização.** In Velloso, J.P.R. (Org.), Brasil: Desafios de um País em Transformação, José Olympio Editora. Rio de Janeiro. 1997a.

_____. **O desempenho da indústria sob o Real,** In O Brasil pós-Real: uma política econômica em debate, ed. Unicamp. Campinas. 1997b.

COUTINHO, L. G.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. **O desafio de uma inserção externa dinamizadora.** In (Castro, A. C. et al., Orgs.) Brasil em Desenvolvimento: Economia, tecnologia e Competitividade. Civilização Brasileira. Rio de Janeiro. 2005.

CRUZ-MOREIRA, J. R. **Industrial Upgrading nas cadeias produtivas globais: Reflexões a partir das indústrias têxteis e de vestuário de Honduras e do Brasil.** Tese (Doutorado). Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo. 2003. p. 1-228.

CUNHA, A. M. **Relatório de Acompanhamento Setorial Couro e Calçados.** vol. 1. Nota Técnica Setorial. Convênio UNICAMP/ABDI. São Paulo/SP. mar, 2008. p. 1-24.

CURADO, M. L. ; NAKABASHI, L. **Alternativas para Contenção do Processo de Valorização da Taxa de Câmbio.** Curitiba: Universidade Federal do Paraná (Boletim Economia & Tecnologia). 2007. p. 29-42.

DA ROSA, S. E. S.; CORREA, A. R.; LEMOS, M. L. F.; BARROSO, D. V. **O Setor de Móveis na Atualidade: Uma Análise Preliminar.** BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 25, mar. 2007. p. 65-106.

DOSI, G. et al.; **Technological Change and Economics Theory,** London, Pinter, 1988.

FERREIRA, M. J. B. e GORAYEB, D. S. **Relatório de Acompanhamento da Indústria Moveleira.** v. 1. Nota Técnica Setorial. Convênio UNICAMP/ABDI. São Paulo/SP. jun. 2008. p. 1-25.

FRANCO, G. **A inserção externa e o desenvolvimento.** Revista de Economia Política, v. 18, nº 3 (71), jul./set. 1998. p.121-147.

FURTADO, J.; GALVÃO, A. C.; GOUVEIA, F.; SANTOS, R. N.; VICENTIN, R. **Balanço de pagamentos tecnológico e propriedade intelectual.** In Indicadores de Ciência e Tecnologia e Inovação – 2001/ Fapesp; [coordenação geral LANDI, F. R.] São Paulo: Fapesp, 2002.

FURTADO, J. (Org). **Globalização das cadeias produtivas do Brasil.** São Carlos-SP, Edufscar, 2003.

GALETTI, J. **A Inserção Internacional da Indústria Brasileira: Um Estudo A Partir das Mudanças Recentes nos Fluxos de Comércio Externo de Produtos Seleccionados dos Setores Aeronáutico e Têxtil.** Monografia (Bacharelado). Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual de São Paulo, UNESP, Araraquara. 2006. p. 1-85. Disponível em: <<http://geein.fclar.unesp.br>>.

GARCIA, R. **Vantagens Competitivas de Empresas em Aglomerações Industriais: Um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais.** UNICAMP-IE. Tese de Doutorado. Campinas. 2001. p. 1- 215.

_____. **A indústria de calçados e insumos.** Rio de Janeiro, Finep, Relatório DPP. 2006. p. 1-37. (Disponível em www.finep.gov.br/portaldpp)

_____. e MOTTA, F. G. **Móveis Residenciais de Madeira.** Rio de Janeiro, Finep, Relatório DPP. 2007. p. 1-26. (Disponível em www.finep.gov.br/portaldpp)

GARCIA, R. e MADEIRA, P. **Cadeia Couro e Calçados – Uma Agenda de Competitividade para a Indústria Paulista.** Nota Técnica Final. IPT-UNICAMP-UNESP/ARARAQUARA-USP. São Paulo. fev. 2008. p. 1-122. (Disponível em http://www.ipt.br/atividades/pit/notas/files/NT_Couro_e_calcados.pdf)

GEREFFI, G. e KORZENIEWICZ, M. (Orgs.). **Commodity Chains and Global Capitalism,** Westport: Praeger. 1994.

GEREFFI, G. **The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks.** In: G. Gereffi and M. Korzeniewicz (Orgs.). **Commodity Chains and Global Capitalism,** Westport: Praeger. 1994. p. 95-122.

_____. **A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries.** Working Paper. 1999.

_____. **Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización.** Problemas del Desarrollo [Universidad Nacional Autónoma de México, Mexico City, Mexico] 32, 125 (abril-junio). 2001. p. 9-37.

_____. **Global Consolidation and Industrial Upgrading: The promise and perils of development.** In: **The New Offshoring of Jobs and Global Development.** ILO Social Policy Lectures. Geneva: International Institute for Labor Studies and International Labor Organization. Electronic. 2005. p. 17-38.

GEREFFI, G. e ONG, R. **Wal-Mart in China: Can the world's largest retailer succeed in the world's most populous market?** Harvard Asia Pacific Review 9, 1 (Winter) 2007. p. 46-49. (acesso em http://www.hcs.harvard.edu/~hapr/winter07_gov/index.html)

GEREFFI G., HUMPHREY J., e STURGEON T. **Global Value Chains Conference.** Rockport, Massachusetts. abr. 2002.

GOMES, R. **Empresas transacionais e internacionalização da P&D: Elementos de organização industrial da economia da inovação.** Editora Unesp. São Paulo, 2006.

GOMES, R.; CARVALHO, E. G.; RODRIGUES, H. **Balço de pagamentos tecnológico: O perfil do comércio externo de produtos e serviços com conteúdo tecnológico,** cap 7. In: **Indicadores de Ciência e Tecnologia e Inovação – 2004/ Fapesp;** São Paulo: Fapesp, 2005.

GONÇALVES, R. **Competitividade internacional e integração regional: A hipótese da inserção regressiva.** In: **Revista de Economia Contemporânea (5), Ed. Especial.** Rio de Janeiro 2001.

_____. **Economia Política Internacional. Fundamentos Teóricos e as Relações Internacionais do Brasil.** 1. ed. Elsevier. Rio de Janeiro. 2005. p. 1-319.

GORINI, A. P. F. **Panorama do setor moveleiro no Brasil, com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeia industrial de produtos sólidos de madeira.** BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 8. set. 1998. p. 3-57.

HIRSCHMAN, A. O. **The Strategy of Economic Development.** New Haven: Yale University Press. 1958.

HOBBSBAWN, E. J. **A Era dos Extremos: O Breve Século XX: 1914-1991.** Companhia das Letras, São Paulo 1995.

HOPKINS, T. e WALLERSTEIN, I. **Commodity Chains: Construct and research.** In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Orgs.). *Commodity chains and global capitalism.* Westport: Praeger, 1994. p. 17-20.

IEDI – INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil.** Texto para discussão, 2005. Disponível em http://www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/20051129_desindustrializacao.pdf (acesso em 10/09/2007)

_____. INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente.** Texto para discussão, 2007. Disponível em http://www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/20070508_desindustrializacao.pdf (acesso em 20/11/07)

KALDOR, N. **A Model of Economic Growth.** *The Economic Journal*, 67 (268). 1957. p. 591-624.

KAPLINSKY, R.; MORRIS, M.; READMAN, J.; MEMEDOVIC, O. **The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by developing countries, the case of South Africa.** Sectorial Studies Series, Vienna, UNIDO. 2003. p. 1-36.

KUME, H; et al., **A Política Brasileira de Importação no Período 1987-1998: Descrição e Avaliação.** IPEA, Rio de Janeiro, 2003. p. 1-36.

LACERDA, A. C. **Inserção externa dos Países em Desenvolvimento: Uma análise dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e exportações.** REC, Rio de Janeiro, v. 8(2). jul./dez. 2004. p. 263-282.

LALL, S. **The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98,** *Oxford development studies*, 28(3), 2000. p. 337-369.

_____. **Sucesso e fracasso industrial em um mundo globalizado.** In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior.* São Paulo, nº 84. jul./set. 2005, p. 36-59.

LALL, S. e WEISS, J. **China and Latin America: Trade competition 1990-2002.** (cap. 3.). In: SANTISO, J. (ed.). *The Visible Hand of China in Latin America.* Paris: OECD. 2007. p. 85-107.

MARKWALD, R. A. **O impacto da abertura comercial sobre a indústria brasileira: Balanço de uma década.** In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior,* São Paulo, nº 68, jul./set. 2001. p. 1-28.

MARTIN, Ron. **Teoria Econômica e Geografia Humana.** In: GREGORY, Derek; MARTIN, Ron; SMITH, Graham (Orgs.). *Geografia Humana: sociedade, espaço e ciência social.* Jorge Zahar Editor. Rio de Janeiro. 1996, p. 31-64.

MORAES, M A. F. D. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – cadeia de madeira e móveis.** Nota técnica final. UNICAMP-IENEIT-MDIC-MCT-FINEP. dez. 2002. p. 1-212.

MORCEIRO, Paulo César. **Mudanças Recentes na Inserção Internacional da Indústria Brasileira: Uma Análise dos Fluxos de Comércio dos Produtos Intensivos em Trabalho.** Relatório Final de Pesquisa para a FAPESP. Araraquara, GEEIN/UNESP. dez. 2008. p. 1-245.

MOREIRA, M. M.e CORREA, P. G., **Abertura comercial e indústria: O que se pode esperar e o que se vem obtendo,** In: *Revista de Economia Política,* v. 17, nº 2 (66). abr./jun. 1997. p. 61-91.

MOREIRA, M. M., **Estrangeiros em uma economia aberta: Impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior.** Texto para discussão BNDES/DEPEC Nº 67. mar. 1999a.

_____. **A Indústria Brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer?** In: Giambiagi, F. e Moreira, M. M. (Org.), *A economia brasileira nos anos 90,* BNDES, Rio de Janeiro. 1999b.

MOTTA, F. G. **Sistemas Locais de Produção e Cadeias Produtivas Globais. Estudo das Diversas Formas de Inserção da Indústria de Móveis Nos Mercados e os Impactos nas Estruturas Produtivas Locais.** Tese (Doutorado). Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – USP. São Paulo, 2006. p. 1-201.

NAKAHODO, S e JANK, M. **A Falácia da doença holandesa no Brasil.** Documento de Pesquisa do ICONE (Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais). 2006. p. 1-24.

NASSIF, A. **National Innovation System and Macroeconomic Policies: Brazil and India in Comparative Perspective.** UNCTAD, 2007. Disponível em http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20073_en.pdf (acesso em 20/11/07)

_____. **Há Evidência de Desindustrialização no Brasil?.** Revista de Economia Política. v. 28, nº 1, jan/mar. 2008. p. 72-96.

NONNENBERG, M. B.; LEVY, P. M.; NEGRI, F.; COSTA, K. P. **O Crescimento Econômico e a Competitividade Chinesa.** Texto para discussão, nº 1333. IPEA. Rio de Janeiro, 2008. p. 1-28.

OCDE - Organisation for Economic Co-operation and Development. **Moving up The Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy.** A Synthesis Report on Global Value Chains, OECD, Paris. 2007. Disponível em <http://www.oecd.org/dataoecd/24/35/38558080.pdf> (acesso em 20-07-2008).

OLIVEIRA, C. B. **As Mudanças Recentes nos Comércio Exterior do Brasil: Uma Análise a partir do Conteúdo Tecnológico dos Fluxos de Comércio Transacionados com Diferentes Blocos Econômicos.** Monografia (Bacharelado). Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual de São Paulo, UNESP, Araraquara. 2007. p. 1-53.

ONU – Organização das Nações Unidas. **World Economic Situation and Prospects 2006,** New York, 2006. p. 1-162.

ONU – Organização das Nações Unidas. **World Economic Situation and Prospects 2008,** New York, 2008. p. 1-170.

PACHECO, C. A. e ROGRIGUES, D. A. **Agenda de Competitividade para a Economia Paulista.** Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT). São Paulo. 2007. p. 1-136.

PALMA, J. G. **Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”.** Trabalho apresentado na Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento organizada pela FIESP e IEDI. Centro Cultural da FIESP 2005. p. 1- 46. Disponível em: http://www.fiesp.com.br/download/publicacoes_economia/jose_gabriel_palma.pdf. (Acessado em 09 fev. 2006).

PAVITT, K. **Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory.** Research Policy, v. 13, nº 6, (versão traduzida, mimeo). 1984. p. 343-373.

PEREIRA, W. **Fragilidades e eficiências setoriais: o desempenho do comércio exterior brasileiro e suas relações com a estrutura produtiva nos anos 90.** Monografia (Bacharelado). Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual Paulista, UNESP, Araraquara. 2003. p. 1-84. Disponível em: <http://geein.fclar.unesp.br>.

PIA/IBGE. **Pesquisa Industrial Anual. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística,** vários anos [1996 a 2006]. (Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>).

PORCILE, G.; CRUZ, M. J. V.; NAKABASHI, L.; SCATOLIN, F. D. **Uma Análise do Emprego Formal nos Setores Industrial e de Serviços Brasileiros.** Curitiba: Universidade Federal do Paraná. 2007. (Boletim Economia & Tecnologia). p. 19-28.

PUGA, F. **A Especialização do Brasil no Mapa das Exportações Mundiais.** Visão do Desenvolvimento, nº 36. BNDES. 2007. p. 1-8.

RAIS/MTE. **Relação Anual de Informações Sociais**, vários anos [1997 a 2007]. Ministério do Trabalho e do Emprego. (Disponível em: <http://www.rais.gov.br/>).

RANGEL, A. S. **Competitividade da Indústria Brasileira de Móveis de Madeira**. Nota Técnica Setorial do Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas: IEIUFRRJ/IE-UNICAMP/FDC/FUNCEX. 1993. p. 1-91.

REVISTA MÓVEIS DE VALOR. **China: Um Gigante no Mercado Mundial de Móveis**. nº 53. jul. 2006. Disponível em http://www.moveisdevalor.com.br/moveisdevalor/mv53/pdf_mv53/mercado.pdf (acesso dia 20/11/2008).

SANTOS, A. M. M. M.; CORREA, A. R.; ALEXIM, F. M. B.; PEIXOTO, G. B. T. **Panorama do Setor de Couro no Brasil**. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 16. set. 2002. p. 57-84.

SARTI, F. e LAPLANE, M. **Investimento Direto Estrangeiro: A Retomada do Crescimento Sustentado nos Anos 90**. In: Economia e Sociedade (8), p. 143-81, Campinas. jun. 1997.

_____. **Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90**. Texto para discussão. IPEA. Brasília. 1999. p. 1-47.

_____. **O Investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990**, In Economia e Sociedade (18), Campinas. Jan/jun. 2002. p. 63-94.

_____. **Prometeu Acorrentado: O Brasil na Indústria Mundial no Início do Século XXI**. In: Ricardo Carneiro. (Org.). A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula. 1 ed. São Paulo: Editora UNESP, 2006. p. 299-319.

SCATOLIN, F. D. et al., **Uma Análise do Impacto da Composição Ocupacional Sobre o Crescimento da Economia Brasileira**. In: XXXV ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. Recife. 2007. Disponível em http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/pdf/ANPEC_IPEA.pdf (acesso em 25-05-2008)

SCOTT, A. J., **The changing global geography of low-technology, labor-intensive industry: Clothing, footwear, and furniture**. World Development, v. 34, nº 9, 2006. p. 1517-1536.

SERRA, J. **Ciclos e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Pós-Guerra**. In: Belluzo, L.G.de M. (org.) Desenvolvimento Capitalista no Brasil – ensaios sobre crise, São Paulo: Brasiliense, 1983.

STEYNS, R. **The World Respond to the Rapid Growth of South-Asian Footwear Supply**. 16th UNIDO Leather Panel Meeting. Gramado, Brazil. UNIDO. mai. 2007. p. 1-59.

STURGEON, T. **Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation**. BRIE Working Paper 92B, Berkely CA: Berkeley Roundtable on the International Economy. 1997.

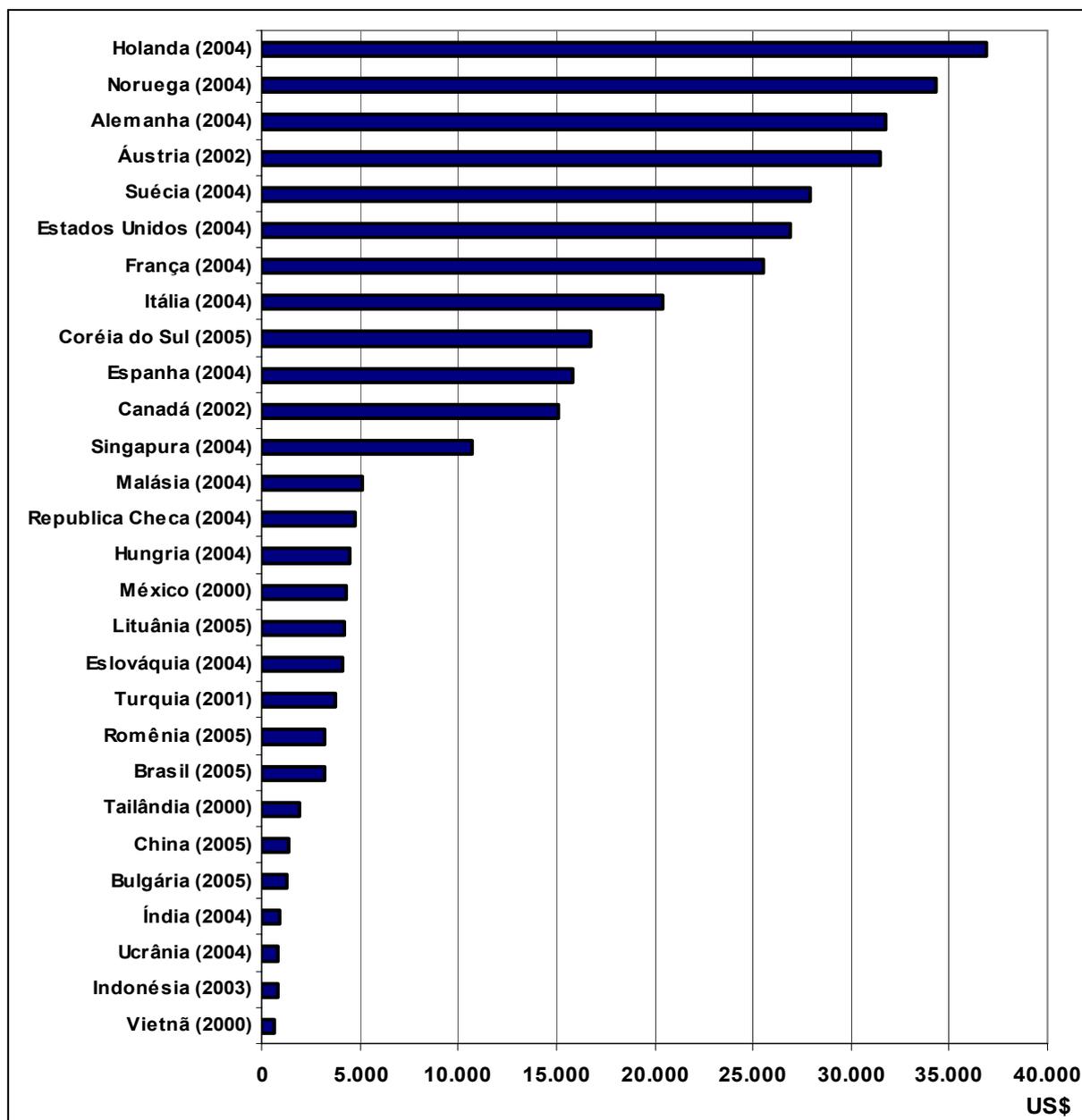
SUZIGAN, W. **A Indústria Brasileira após uma Década de Estagnação: Questões para Política Industrial**. Economia e Sociedade, Campinas-SP, v. 1, 1992. p. 89-109.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Export Dynamism and Industrialization in Developing Countries**. In: Trade and Development Report 2002. UNCTAD: New York and Geneva, 2002. p. 51-111.

VIANA, F. L. E. e ROCHA, R. E. V. **A Indústria de Calçados no Nordeste: Características, Desafios e Oportunidades**. Série Documentos do ETENE nº 14. Banco do Nordeste do Brasil. Fortaleza, 2006. p.1-98.

ANEXOS

Anexo 1 – Indústria de Calçados: Salário Anual por Trabalhador em Países Seleccionados (em dólares)⁸⁰



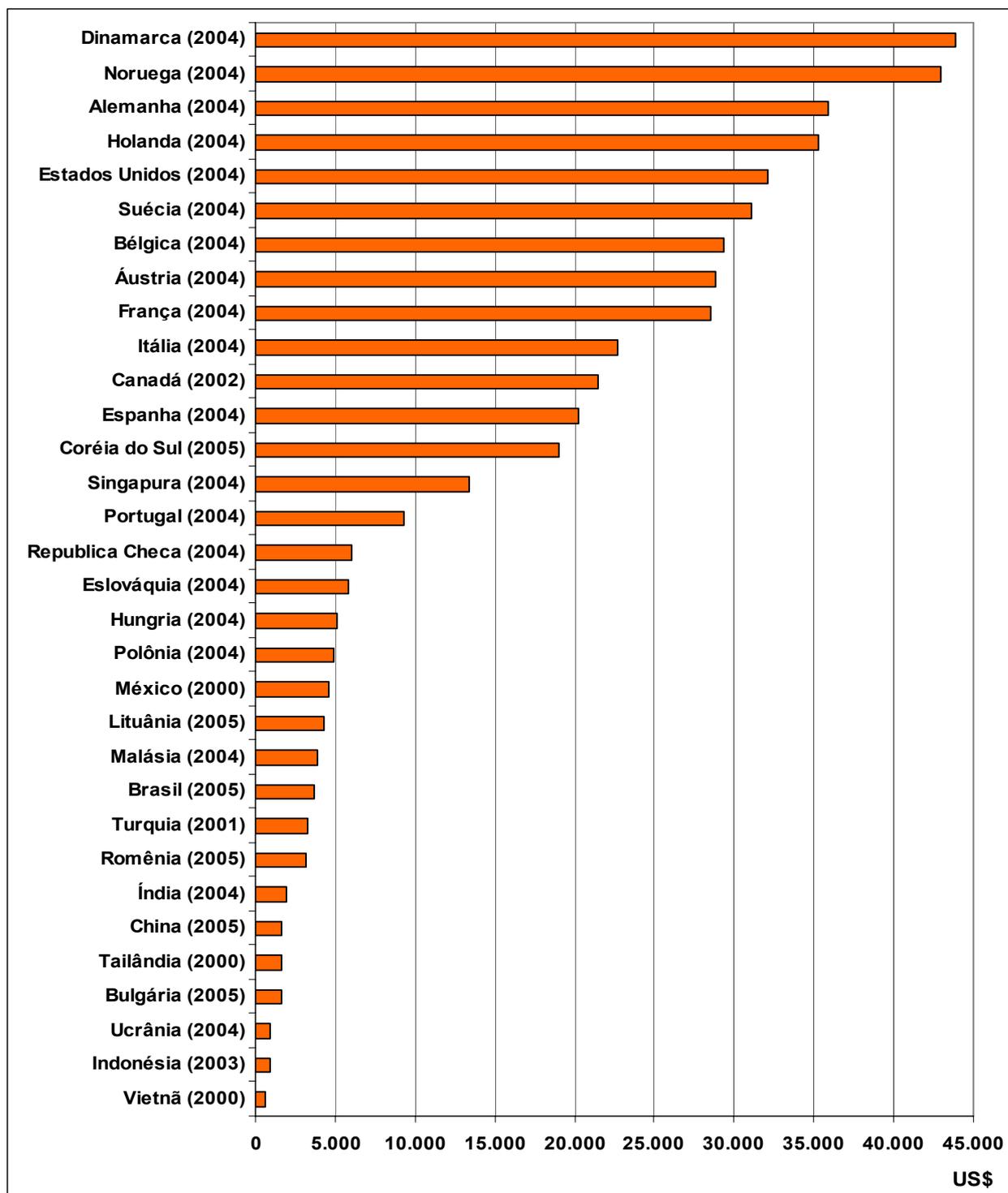
Nota: Indústria de calçados: ISIC rev.3 cód. 1920 para o último ano disponível.

Fonte: Base de dados estatísticos para a Indústria – United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). Endereço eletrônico: <http://www.unido.org/index.php?id=4879> (acessado em 20/10/2008).

⁸⁰ Na Unido não há dados para a China. Para solucionar este problema foi realizado o seguinte procedimento: i) sabemos que um trabalhador chinês recebe por hora trabalhada US\$ 0,25, segundo a Federação Democrática dos Sapateiros do Estado do RS, enquanto um trabalhador brasileiro do RS ganha US\$ 1,04 por hora trabalhada e um trabalhador da região Nordeste recebe US\$ 0,81 por hora trabalhada, portanto os dados são compatíveis com a revisão bibliográfica; ii) Multiplicamos US\$ 0,25 vezes 15 horas diárias vezes 30 dias por mês vezes 12 meses e chegamos a US\$ 1350. É um valor que corrobora com a revisão bibliográfica, pois um trabalhador chinês recebe mais que um trabalhador vietnamita ou indiano e menos que um trabalhador brasileiro.

Fonte: http://www.abicalcados.com.br/noticias_bindustria-calcadista-fecha-134-mil-vagas-em-um-ano-no-rs/b.html.

Anexo 2 – Indústria de Móveis: Salário Anual por Trabalhador em Países Seleccionados (em dólares)⁸¹



Nota: Indústria de Móveis: ISIC rev.3 cód. 3610 para o último ano disponível.

Fonte: Base de dados estatísticos para a Indústria – United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). Endereço eletrônico: <http://www.unido.org/index.php?id=4879> (acessado em 20/10/2008).

⁸¹ Na Unido não há dados para a China. Foi adotado procedimento semelhante ao setor do calçados para encontrarmos quanto um trabalhador chinês recebe anualmente, entretanto consideramos que um trabalhador chinês recebe US\$ 0,30 por hora trabalhada, isto é, 20% a mais que o setor de calçados.

Anexo 3 – Indústria de Móveis: Emprego e Valor Adicionado em Países Selecionados

Países	Ano	Emprego	Valor adicionado (em milhões US\$)	Valor adicionado por trabalhador (em mil US\$)
Estados Unidos	2004	589.305	48.521	82,3
Japão	2004	95.852	7.034	73,4
Dinamarca	2004	19.121	1.349	70,5
Noruega	2004	8.064	554	68,7
Coréia do Sul	2005	42.406	2.655	62,6
Bélgica	2004	17.695	1.036	58,6
Holanda	2004	24.042	1.382	57,5
Suécia	2004	19.234	1.087	56,5
Alemanha	2004	156.488	8.482	54,2
Itália	2004	161.953	7.855	48,5
França	2004	96.063	4.643	48,3
Canadá	2002	115.720	5.388	46,6
Áustria	2004	31.100	1.438	46,2
Espanha	2004	129.084	4,65	36,0
Singapura	2004	6.745	112	16,6
Portugal	2004	51.774	842	16,3
Republica Checa	2004	38.211	559	14,6
Eslováquia	2004	12.242	158	12,9
México	2000	28.439	360	12,6
Turquia	2001	21.853	267	12,2
Polônia	2004	147.054	1.774	12,1
Brasil	2005	205.492	1.998	9,7
Hungria	2004	21.568	188	8,7
Malásia	2004	77.172	667	8,6
Lituânia	2005	22575	168	7,5
China	2005	713.000	4.697	6,6
Índia	2004	30.986	150	4,8
Romênia	2005	98.109	469	4,8
Tailândia	2000	73.010	292	4,0
Bulgária	2005	23458	92	3,9
Indonésia	2003	168.011	497	3,0
Vietnã	2000	41.397	45	1,1

Nota: Indústria de Móveis: ISIC rev. 3 cód. 3610 para o último ano disponível. China ISIC rev. 2 cód. 332.

Fonte: Base de dados estatísticos para a Indústria – United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

Endereço eletrônico: <http://www.unido.org/index.php?id=4879> (acessado em 20/10/2008).

Anexo 4 – Indústria de Calçados: Emprego e Valor Adicionado em Países Selecionados

Países	Ano	Emprego	Valor adicionado (em milhões US\$)	Valor adicionado por trabalhador (em 1.000 US\$)
Holanda	2004	977	62	63,5
Estados Unidos	2004	17.263	1.003	58,1
Áustria	2004	2.564	149	58,0
Alemanha	2004	12.258	703	57,4
Japão	2004	21.885	1.174	53,6
Suécia	2004	366	18	48,7
Coréia do Sul	2005	17.704	835	47,2
Noruega	2004	173	8	46,3
Itália	2004	97.062	4.149	42,7
França	2004	15.961	625	39,2
Canadá	2002	4.880	138	28,3
Espanha	2004	41.303	1.101	26,7
Singapura	2004	164	3	18,4
Malásia	2004	5.884	59	10,1
Turquia	2001	8.688	78	9,0
México	2000	28.853	251	8,7
Polônia	2004	147.054	209	8,1
Brasil	2005	314.197	2.525	8,0
Republica Checa	2004	6.848	50	7,3
Eslováquia	2004	12.973	91	7,1
Hungria	2004	11.373	79	7,0
Lituânia	2005	954	6	6,1
Romênia	2005	-	347	3,8
Indonésia	2003	217.224	829	3,8
Tailândia	2000	83.909	279	3,3
Índia	2004	98.348	232	2,4
Bulgária	2005	16.100	37	2,3
Vietnã	2000	270.058	308	1,1

Nota: Indústria de calçados: ISIC rev. 3 cód. 1920 para o último ano disponível. Não há dados para a China.

Fonte: Base de dados estatísticos para a Indústria – United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). Endereço eletrônico: <http://www.unido.org/index.php?id=4879> (acessado em 20/10/2008).

Anexo 5 – Setor de Calçados: Maiores Exportadores Mundiais e Valor Médio (1997 – 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. China	11.028	17,8	17,8	15,3*	21.813	30,6	30,6	15,6	98
2. Itália	10.496	16,9	34,7	25,2	9.520	13,4	44,0	29,1	-9
3. Hong Kong	10.951	17,7	52,4	15,6***	6.024	8,5	52,5	19,1	-45
4. Vietnã	1.246	2,0	54,4	17,9**	3.655	5,1	57,6	20,1	193
5. Bélgica	1.688	2,7	57,1	33,1	2.974	4,2	61,8	31,1	76
6. Alemanha	1.790	2,9	60,0	66,3	2.856	4,0	65,8	28,3	60
7. Espanha	2.872	4,6	64,7	24,8	2.309	3,2	69,1	64,4	-20
8. Brasil	2.058	3,3	68,0	22,4	1.967	2,8	71,8	19,3	-4
9. Romênia	697	1,1	69,1	17,4	1.703	2,4	74,2	18,3	144
10. França	1.300	2,1	71,2	24,5	1.678	2,4	76,6	21,0	29
11. Holanda	732	1,2	72,4	19,3	1.607	2,3	78,8	21,6	120
12. Indonésia	1.977	3,2	75,6	14,9	1.600	2,2	81,1	14,3	-19
13. Portugal	2.343	3,8	79,4	26,0	1.530	2,1	83,2	26,4	-35
14. Índia	695	1,1	80,5	18,3	1.235	1,7	85,0	30,6	78
15. Reino Unido	1.252	2,0	82,5	32,1	946	1,3	86,3	35,0	-24
16. Tailândia	1.468	2,4	84,9	19,6*	933	1,3	87,6	20,4	-36
17. EUA	1.036	1,7	86,6	12,5***	829	1,2	88,8	16,9	-20
18. Áustria	709	1,1	87,7	39,4	808	1,1	89,9	28,9	14
19. Dinamarca	331	0,5	88,2	36,7	553	0,8	90,7	30,7	67
20. Eslováquia	235	0,4	88,6	16,8	497	0,7	91,4	19,0	111
Outros	7.054	11,4	100		6.136	8,6	100		-13
Mundo	61.956	100			71.173	100			15

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.

*2000; **2001; ***2005

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Anexo 6 – Setor de Calçados: Maiores Importadores Mundiais e Valor Médio (1997 – 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. Estados Unidos	18.838	28,1	28,1	n.d	20.200	26,0	26,0	17,6	7
2. Alemanha	6.163	9,2	37,3	22,7	5.962	7,7	33,7	18,9	-3
3. Hong Kong	9.547	14,2	51,6	n.d	5.249	6,8	40,5	n.d	-45
4. Reino Unido	4.034	6,0	57,6	23,0	5.033	6,5	47,0	16,0	25
5. França	3.611	5,4	63,0	20,0	5.010	6,5	53,5	18,6	39
6. Itália	2.791	4,2	67,1	20,2	5.008	6,5	59,9	16,6	79
7. Japão	4.097	6,1	73,2	19,1	3.821	4,9	64,8	12,5	-7
8. Espanha	816	1,2	74,5	17,0	2.171	2,8	67,6	14,6	166
9. Bélgica	1.673	2,5	77,0	21,2	2.076	2,7	70,3	n.d	24
10. Holanda	1.374	2,1	79,0	18,7	2.022	2,6	72,9	18,2	47
11. Canadá	1.250	1,9	80,9	n.d	1.552	2,0	74,9	17,3	24
12. Áustria	1.051	1,6	82,4	27,7	1.203	1,6	76,5	24,6	14
13. Rússia	436	0,7	83,1	6,1	1.172	1,5	78,0	9,2	169
14. Suíça	913	1,4	84,5	31,5	946	1,2	79,2	29,6	4
15. Austrália	630	0,9	85,4	n.d	877	1,1	80,3	17,6	39
16. Coréia do Sul	566	0,8	86,2	21,8	836	1,1	81,4	9,5	48
17. Dinamarca	595	0,9	87,1	25,9	817	1,1	82,5	18,2	37
18. Suécia	536	0,8	87,9	41,2	661	0,9	83,3	22,8	23
19. China	462	0,7	88,6	4,9	608	0,8	84,1	13,0	32
20. Grécia	376	0,6	89,2	19,8	598	0,8	84,9	10,0	59
45. Brasil	281	0,4	89,6	17,6	149	0,2	85,1	12,4	-47
Outros	6.971	10,4	100		11.574	14,9	100		66
Mundo	67.011	100			77.545	100			16

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.
n.d = não disponível.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Anexo 7 – Setor de Móveis: Maiores Exportadores Mundiais e Valor Médio (1997 – 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. China	3.205	5,2	5,2	n.d	20.891	19,6	19,6	3,1	552
2. Itália	11.096	18,1	23,3	6,5	11.084	10,4	29,9	5,7	0
3. Alemanha	5.509	9,0	32,3	5,9	9.424	8,8	38,8	5,4	71
4. Polônia	2.292	3,7	36,1	2,6	6.206	5,8	44,6	4,5	171
5. Estados Unidos	5.090	8,3	44,4	n.d	5.723	5,4	49,9	4,9	12
6. Canadá	4.704	7,7	52,0	n.d	5.700	5,3	55,3	4,2	21
7. México	2.266	3,7	55,7	8,6	4.700	4,4	59,7	7,6	107
8. França	2.735	4,5	60,2	6,4	3.195	3,0	62,6	5,3	17
9. Dinamarca	2.465	4,0	64,2	3,6	2.708	2,5	65,2	3,1	10
10. Malásia	1.557	2,5	66,7	n.d	2.256	2,1	67,3	3,7	45
11. Bélgica	2.142	3,5	70,2	5,7	2.161	2,0	69,3	4,7	1
12. Suécia	1.648	2,7	72,9	4,6	2.038	1,9	71,2	2,9	24
13. Reino Unido	2.008	3,3	76,2	5,5	1.979	1,9	73,1	7,2	-1
14. Republica Checa	670	1,1	77,3	4,1	1.895	1,8	74,9	5,2	183
15. Espanha	1.742	2,8	80,1	5,1	1.892	1,8	76,6	4,8	9
16. Indonésia	980	1,6	81,7	2,4	1.876	1,8	78,4	2,2	91
17. Áustria	1.236	2,0	83,8	7,9	1.852	1,7	80,1	4,8	50
18. Vietnã	108	0,2	83,9	n.d	1.783	1,7	81,8	3,5	1.544
19. Holanda	985	1,6	85,5	5,9	1.377	1,3	83,1	5,8	40
20. Tailândia	923	1,5	87,0	n.d	1.230	1,2	84,2	4,1	33
24. Brasil	478	0,8	87,8	3,0	965	0,9	85,1	2,1	102
Outros	7.464	12,2	100		15.888	14,9	100		113
Mundo	61.301	100			106.823	100			74

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.
n.d = não disponível.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Anexo 8 – Setor de Móveis: Maiores Importadores Mundiais e Valor Médio (1997 – 2006)

Ranking (2006)	1997				2006				Δ% 1997-2006
	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	Milhões de US\$	%	Acumulado (%)	Valor Médio	
1. Estados Unidos	15.136	24,9	24,9	n.d	36.245	31,6	31,6	3,8	139,5
2. Alemanha	8.338	13,7	38,7	4,5	10.602	9,2	40,8	3,9	27,1
3. Reino Unido	3.131	5,2	43,8	5,6	7.830	6,8	47,6	3,4	150,1
4. França	3.894	6,4	50,3	4,4	6.946	6	53,6	3,7	78,4
5. Canadá	2.842	4,7	54,9	n.d	5.322	4,6	58,2	4,3	87,3
6. Japão	4.130	6,8	61,7	5,4	5.073	4,4	62,6	3,4	22,8
7. Bélgica	2.502	4,1	65,9	5,9	3.170	2,8	65,4	4,1	26,7
8. Espanha	803	1,3	67,2	5,2	2.952	2,6	68	3,9	267,6
9. Holanda	2.150	3,5	70,7	4,9	2.788	2,4	70,4	3,8	29,7
10. Suíça	1.952	3,2	73,9	6,1	2.456	2,1	72,5	5	25,8
11. Itália	896	1,5	75,4	4,4	2.236	1,9	74,4	3,2	149,5
12. Áustria	1.747	2,9	78,3	5,2	1.949	1,7	76,1	5	11,6
13. Suécia	957	1,6	79,9	4,9	1.898	1,7	77,8	3,3	98,4
14. Austrália	586	1,0	80,8	n.d	1.695	1,5	79,3	3,9	189,2
15. México	777	1,3	82,1	4,3	1.542	1,3	80,6	4,4	98,4
16. Noruega	861	1,4	83,5	5,9	1.495	1,3	81,9	4,6	73,6
17. Dinamarca	724	1,2	84,7	4,6	1.371	1,2	83,1	3,2	89,3
18. Coréia do Sul	400	0,7	85,4	5,4	1.315	1,1	84,2	2,8	228,5
19. República Checa	385	0,6	86,0	3,6	988	0,9	85,1	3,2	156,8
20. Polônia	350	0,6	86,6	4,1	984	0,9	86	4,4	181,2
45. Brasil	265	0,4	87,0	5,4	202	0,2	86,2	5,8	-23,7
Outros	7.867	13,0	100		16.007	13,9	100		103,5
Mundo	60.695	100			114.864	100			89,2

Nota: Deflator: IPA dos Estados Unidos – ano base 2006, portanto os valores estão em dólares de 2006.
n.d = não disponível.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Anexo 9 – Produção, Importação, Exportação e Consumo Aparente em Países Seleccionados – 1997 e 2005 (em milhões de pares)

Países	Produção		Δ% 1997- 2005	Importação		Δ% 1997- 2005	Exportação		Δ% 1997- 2005	Consumo		Δ% 1997- 2005
	1997	2005		1997	2005		1997	2005		1997	2005	
Europa Ocidental	1082,6	556,4	-48,6	1.473,7	2.421,0	64,3	969,4	889,4	-8,3	1.586,9	2.088,2	31,6
▪ Alemanha	40,4	28,8	-28,7	345,3	464,0	34,4	54,3	141,8	161,1	331,4	351,0	5,9
▪ Áustria	11,9	5,5	-53,8	42,2	62,9	49,1	19,7	41,7	111,7	34,4	26,7	-22,4
▪ Bélgica	1,0	0,2	-80,0	102,6	125,0	21,8	61,2	80,2	31,0	42,4	45,0	6,1
▪ Dinamarca	10,2	2,0	-80,4	29,5	40,8	38,3	9,4	14,8	57,4	30,3	28,0	-7,6
▪ Espanha	207,5	126,2	-39,2	57,1	247,0	332,6	152,6	96,4	-36,8	112,0	276,8	147,1
▪ França	135,4	43,2	-68,1	245,8	379,3	54,3	55,5	53,2	-4,1	325,7	369,3	13,4
▪ Grécia	10,0	5,0	-50,0	26,8	40,0	49,3	3,3	2,0	-39,4	33,5	43,0	28,4
▪ Holanda	5,5	1,5	-72,7	100,0	163,5	63,5	51,2	85,0	66,0	54,3	80,0	47,3
▪ Itália	460,0	250,2	-45,6	157,5	331,7	110,6	414,7	249,0	-40,0	202,8	332,9	64,2
▪ Portugal	103,0	83,0	-19,4	21,9	37,0	68,9	93,2	75,0	-19,5	31,7	45,0	42,0
▪ Reino Unido	89,0	7,0	-92,1	247,7	424,0	71,2	39,0	34,0	-12,8	297,7	397,0	33,4
▪ Suécia	1,0	0,7	-30,0	28,8	34,8	20,8	4,5	6,5	44,4	25,3	29,0	14,6
▪ Irlanda	1,0	0,4	-60,0	17,8	17,9	0,6	5,0	5,3	6,0	13,8	13,0	-5,8
▪ Finlândia	4,3	2,3	-46,5	13,6	16,0	17,6	2,2	1,5	-31,8	15,7	17,0	8,3
▪ Suíça	2,4	0,4	-83,3	37,1	37,1	0,0	3,6	3	-16,7	35,9	34,5	-3,9
Europa Oriental	367	265,1	-27,8	130,9	259,3	98,1	130,9	157,3	20,2	367	367,1	0,0
▪ Romênia	48,2	67	39,0	46	85	84,8	30	65	116,7	64,2	87	35,5
▪ Turquia	270,0	170,0	-37,0	9,9	29,3	196,0	60,7	46,3	-23,7	219,2	153,0	-30,2
▪ Eslováquia	11,2	17	51,8	10,2	22	115,7	12,3	20	62,6	9,1	19	108,8
▪ República Checa	22	5,6	-74,5	30	75	150,0	14,2	16	12,7	37,8	64,6	70,9
▪ Hungria	15,6	5,5	-64,7	34,8	48	37,9	13,7	10	-27,0	36,7	43,5	18,5
América	996,2	1.001,6	0,5	1.618,5	2.439,7	50,7	215,5	276,0	28,1	2.399,2	3.165,3	31,9
▪ Estados Unidos	197,3	34	-82,8	1.462	2.252	54,0	36,6	44,1	20,5	1.622,7	2.241,9	38,2
▪ Canadá	18,9	8,6	-54,5	95,5	137,7	44,2	6,9	7,9	14,5	107,5	138,4	28,7
▪ Brasil	520	762	46,5	49	10	-79,6	142	217	52,8	427	555	30,0
▪ México	260	197	-24,2	12	40	233,3	30	7	-76,7	242	230	-5,0
Nordeste da Ásia	5596,2	9191	64,2	1711,1	1561,1	-8,8	4317	7670,4	77,7	2990,3	3081,8	3,1
▪ China	5252	9000	71,4	2,4	10,5	337,5	2.996	6.914	130,8	2.258,4	2.096,5	-7,2
▪ Coreia do Sul	148	95	-35,8	26,8	128,6	379,9	58	14,8	-74,5	116,8	208,8	78,8
▪ Hong Kong	4	0,8	-80,0	1.297,6	866	-33,3	1.258,6	740,6	-41,2	43	126,2	193,5
▪ Japão	192,2	95,3	-50,4	384,3	556	44,7	4,4	1	-77,3	572,1	650,3	13,7
Sul e Sudeste Asiático	1741,7	2348	34,8	29,5	133,4	352,2	607,6	877,7	44,5	1163,6	1603,7	37,8
▪ Índia	680	909	33,7	0,1	8,4	8.300,0	34,4	65	89,0	645,7	852,4	32,0
▪ Indonésia	527,2	580	10,0	13,6	75	451,5	226,8	165	-27,2	314	490	56,1
▪ Tailândia	276	264	-4,3	1,7	17	900,0	156,7	143	-8,7	121	138	14,0
▪ Vietnã	206	525	154,9	3,2	1	-68,8	176,1	472,7	168,4	33,1	53,3	61,0
▪ Malásia	52,5	70,0	33,3	10,9	32,0	193,6	13,6	32,0	135,3	49,8	70,0	40,6
TOTAL	10.955	14.527	32,6	5.545	8.874	60,0	6.375	10.210	60,2	10.125	13.191	30,3

Nota: Eslováquia: dados de 1998.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de Footwear Technology Centre (SATRA) apud Abicalçados (vários anos).

Anexo 10 – Produção, Importação, Exportação e Consumo Aparente por Região – 1997 e 2005 – (em milhões de pares)

País	Produção		Δ% 1997- 2005	Importação		Δ% 1997- 2005	Exportação		Δ% 1997- 2005	Consumo		Δ% 1997- 2005
	1997	2005		1997	2005		1997	2005		1997	2005	
Ásia	7.765	11.976	54	1.779	2.083	17	5.013	8.613	72	4.531	5.436	20
América do Norte	476	250	-48	1.570	2.648	69	74	89	21	1.972	2.854	45
Oeste Europeu	1.087	561	-48	1.490	2.442	64	971	890	-8	1.607	2.112	31
América do Sul	728	1.001	37	116	205	77	151	228	51	693	978	41
Leste Europeu	328	421	28	354	706	100	76	210	175	606	920	52
Oriente Médio	132	170	28	92	271	196	68	85	25	445	317	-29
África	421	133	-68	88	350	299	21	52	152	199	468	135
Oceania	16	11	-32	58	136	134	2	5	127	72	131	82
Total	10.955	14.523	33	5.545	8.841	59	6.375	10.172	60	10.125	13.192	30

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de Footwear Technology Centre (SATRA) apud Abicalçados (vários anos).

Anexo 11 – Indústria de Móveis: Países selecionados – Produção, Exportação, Importação e Coeficiente de Exportação e Importação em 2006 (US\$ bilhões)

Países/regiões	Produção	Exportações	Coeficiente de exportação (%)	Importações	Coeficiente de Importações (%)	Consumo Aparente
União Européia (15)	88,6	31,7	35,8	36,1	40,7	93,0
Estados Unidos	54,6	2,9	5,3	23,8	43,6	75,5
China	38	13,5	35,5	0,5	1,3	25,0
União Européia (10)	14	10,7	76,4	3,2	22,9	6,5
Japão	12,4	0,5	4,0	3,7	29,8	15,6
Canadá	11,7	4,4	37,6	3,5	29,9	10,8
Brasil	8,7	1	11,5	0,2	2,3	7,9
México	3,1	1,5	48,4	0,7	22,6	2,3
Outros	39,4	14,2	36,0	16,8	42,6	42,0
Total	270,5	80,4	29,7	88,5	32,7	278,6

Nota: Existem diferenças entre os dados de comércio internacional entre as bases de dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE) e da base de dados da CSIL Milano – Market & Industry Research Institute devido as metodologias diferentes adotadas por estes institutos.

Fonte: Elaboração própria com base em CSIL Milano – Market & Industry Research Institute apud CGI Moveleiro, 2008, p. 5-7.

Anexo 12 – 10 Países Latino-Americanos Seleccionados: Evolução das Importações da Indústria de Calçados do Brasil X China – 2003 a 2006

Destino	Origem	2003		2004		2005		2006		Δ% 1997-2006
		US\$ mil	%							
Argentina	Brasil	18.176	65,3	109.051	74,7	123.675	67,5	141.153	58,2	677
	China	4.091	14,7	25.620	17,5	27.321	14,9	64.083	26,4	1466
	Total	27.833	100	146.078	100	183.270	100	242.682	100	772
Paraguai	Brasil	6.996	64,4	13.875	56,1	14.541	57,8	17.047	51,5	144
	China	2.776	25,5	5.255	21,3	7.333	29,1	11.567	35,0	317
	Total	10.867	100	24.729	100	25.179	100	33.084	100	204
Uruguai	Brasil	5.684	31,1	11.344	42,6	13.862	39,1	12.243	30,4	115
	China	8.481	46,4	11.460	43,0	15.591	44,0	20.178	50,2	138
	Total	18.297	100	26.627	100	35.443	100	40.218	100	120
Bolívia	Brasil	3.744	20,5	4.662	33,1	5.243	33,4	3.431	19,3	-8
	China	10.600	58,0	7.170	51,0	7.575	48,2	10.233	57,7	-3
	Total	18.276	100	14.065	100	15.717	100	17.743	100	-3
Equador	Brasil	8.059	12,8	14.809	16,3	15.148	15,6	14.056	13,2	74
	China	7.503	12,0	47.349	52,1	26.147	26,9	32.312	30,4	331
	Total	62.725	100	90.890	100	97.300	100	106.444	100	70
Peru	Brasil	8.691	17,5	10.546	17,5	13.421	19,7	10.237	12,5	18
	China	16.441	33,1	26.142	43,4	30.306	44,4	40.579	49,5	147
	Total	49.614	100	60.263	100	68.225	100	82.011	100	65
México	Brasil	50.935	15,1	77.341	19,8	71.772	17,1	55.593	11,6	9
	China	21.856	6,5	34.042	8,7	41.564	9,9	55.141	11,5	152
	Total	338.007	100	391.204	100	418.789	100	481.268	100	42
Chile	Brasil	23.377	12,4	40.189	15,5	38.911	12,7	38.598	10,3	65
	China	114.717	60,9	160.295	61,6	200.241	65,3	252.573	67,6	120
	Total	188.427	100	260.068	100	306.488	100	373.809	100	98
Colômbia	Brasil	4.171	5,6	10.320	10,2	14.282	10,2	17.659	10,0	323
	China	38.853	51,8	57.025	56,1	79.023	56,4	101.193	57,2	160
	Total	74.941	100	101.606	100	140.213	100	176.791	100	136
Venezuela	Brasil	10.633	13,6	11.249	11,9	17.532	8,2	19.743	8,5	86
	China	6.957	8,9	4.454	4,7	16.402	7,7	59.725	25,6	758
	Total	77.989	100	94.928	100	212.864	100	232.889	100	199

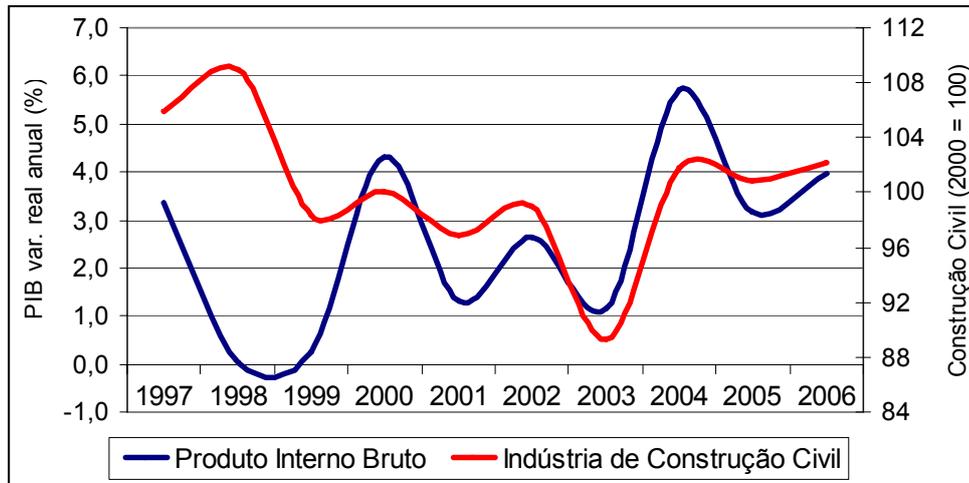
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Anexo 13 – 10 Países Latino-Americanos Seleccionados: Evolução das Importações da Indústria de Móveis do Brasil X China – 2003 a 2006

Destino	Origem	2003		2004		2005		2006		Δ% 1997-2006
		US\$ mil	%							
Paraguai	Brasil	1.948	52,5	4.361	54,0	5.177	30,1	7.374	48,1	279
	China	162	4,4	210	2,6	386	2,2	1.034	6,7	538
	Total	3.713	100	8.072	100	17.178	100	15.334	100	313
Uruguai	Brasil	8.137	56,9	9.432	55,7	12.887	52,0	15.626	47,3	92
	China	637	4,5	1.274	7,5	2.791	11,3	4.082	12,4	541
	Total	14.304	100	16.931	100	24.771	100	33.046	100	131
Argentina	Brasil	7.529	31,7	39.167	47,5	53.481	44,7	79.398	46,7	955
	China	1.903	8,0	9.226	11,2	12.104	10,1	25.470	15,0	1238
	Total	23.741	100	82.441	100	119.515	100	169.881	100	616
Bolívia	Brasil	1.538	17,5	2.391	26,2	2.075	24,5	3.108	30,8	102
	China	694	7,9	1.292	14,2	1.064	12,6	1.041	10,3	50
	Total	8.791	100	9.109	100	8.465	100	10.103	100	15
Chile	Brasil	11.668	16,1	28.823	27,3	33.321	27,7	43.322	24,9	271
	China	11.759	16,2	24.117	22,8	29.611	24,6	52.680	30,2	348
	Total	72.690	100	105.611	100	120.414	100	174.305	100	140
Equador	Brasil	2.043	7,3	6.766	17,9	9.932	20,5	9.575	18,6	369
	China	2.838	10,1	8.582	22,7	11.262	23,2	14.190	27,6	400
	Total	27.975	100	37.863	100	48.496	100	51.448	100	84
Peru	Brasil	2.294	8,4	4.100	15,6	5.157	15,3	6.493	15,0	183
	China	2.917	10,7	4.410	16,7	7.871	23,4	10.450	24,2	258
	Total	27.262	100	26.362	100	33.673	100	43.243	100	59
Venezuela	Brasil	3.234	4,1	4.779	6,8	8.221	6,7	8.049	5,4	149
	China	5.418	6,9	4.977	7,1	18.604	15,1	24.034	16,2	344
	Total	78.394	100	69.906	100	123.544	100	148.007	100	89
Colômbia	Brasil	363	1,7	1.389	4,1	2.317	4,3	3.587	4,5	888
	China	2.849	13,5	7.487	22,0	10.665	19,7	17.325	21,8	508
	Total	21.128	100	33.986	100	54.125	100	79.566	100	277
México	Brasil	9.458	0,8	28.677	2,4	38.136	3,0	35.053	2,3	271
	China	57.999	5,2	110.125	9,2	161.480	12,7	241.468	15,7	316
	Total	1.124.584	100	1.193.467	100	1.273.602	100	1.541.597	100	37

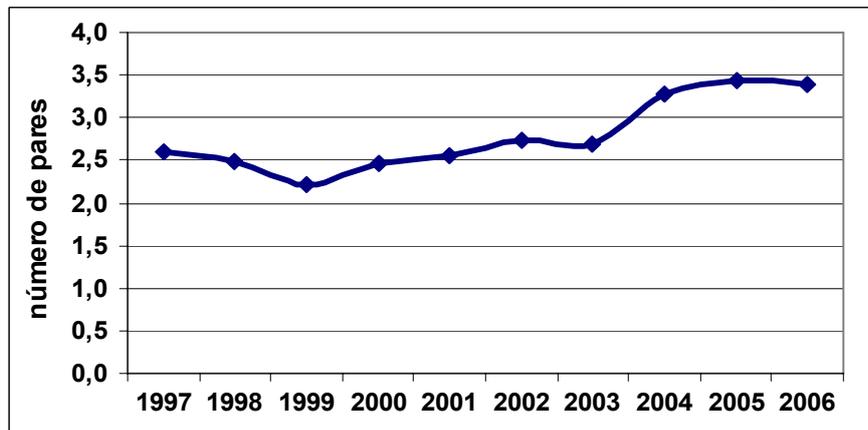
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da ONU (PC-TAS e COMTRADE).

Anexo 14 – Brasil: Evolução do Produto Interno Bruto (PIB) da Indústria de Construção Civil



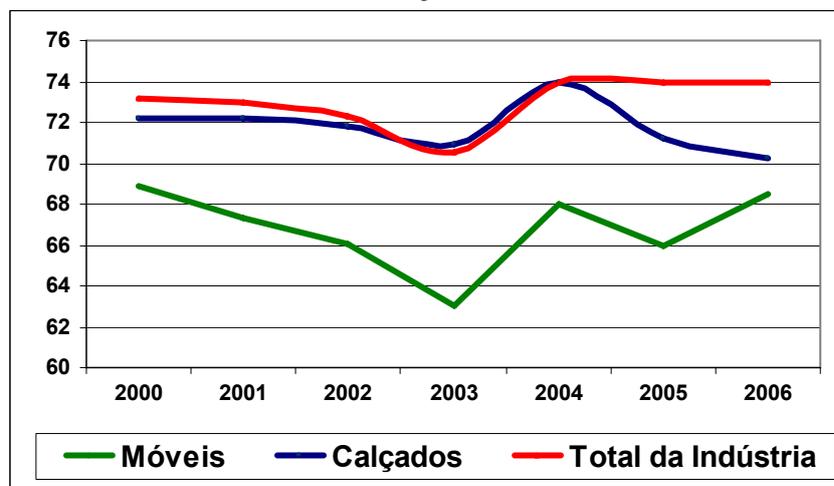
Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE/SCN.

Anexo 15 – Consumo Brasileiro Per Capta de Calçados



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE e ABICALÇADOS.

Anexo 16 – Utilização da Capacidade Instalada: Total da Indústria, Setor de Calçados e Setor de Móveis



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Econodados/CNI.

Anexo 17 – Indústria de Calçados: Salário Médio Mensal e Salário Médio Nominal entre 1997 e 2007 por Regiões e Unidade da Federação

Unidade da Federação	1997	2007	1997	2007	2007
	nº de salário médio mensal	nº de salário médio mensal	Brasil = 1	Brasil = 1	Salário Nominal mensal (R\$)
Rondônia	1,42	1,75	0,52	1,07	668,6
Acre	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
Amazonas	0,00	2,04	0,00	1,24	763,0
Roraima	1,00	1,10	0,37	0,67	421,6
Pará	1,27	1,43	0,47	0,87	537,9
Amapá	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
Tocantins	1,75	1,11	0,64	0,67	415,7
Norte	1,44	1,48	0,53	0,90	554,8
Maranhão	1,19	1,01	0,44	0,62	378,3
Piauí	1,19	1,12	0,44	0,68	424,4
Ceará	1,92	1,35	0,71	0,82	507,6
Rio Grande do Norte	1,81	1,57	0,67	0,96	589,2
Paraíba	2,13	1,56	0,79	0,95	585,6
Pernambuco	3,16	1,74	1,16	1,06	653,6
Alagoas	1,07	1,15	0,40	0,70	432,8
Sergipe	4,27	1,30	1,57	0,79	488,8
Bahia	1,82	1,32	0,67	0,80	498,3
Nordeste	2,11	1,37	0,78	0,84	517,8
Minas Gerais	1,94	1,27	0,71	0,77	478,3
Espírito Santo	2,24	1,41	0,82	0,86	528,5
Rio de Janeiro	3,32	1,84	1,22	1,12	693,8
São Paulo	3,05	1,80	1,13	1,10	678,5
Sudeste	2,76	1,63	1,02	0,99	614,0
Paraná	1,90	1,54	0,70	0,94	579,3
Santa Catarina	1,96	1,81	0,72	1,11	684,5
Rio Grande do Sul	2,88	1,88	1,06	1,15	709,5
Sul	2,84	1,87	1,05	1,14	706,0
Mato Grosso do Sul	1,51	1,23	0,56	0,75	464,9
Mato Grosso	1,64	1,31	0,60	0,80	494,5
Goiás	1,41	1,40	0,52	0,85	528,7
Distrito Federal	2,63	1,54	0,97	0,94	584,4
Centro-Oeste	1,45	1,33	0,53	0,81	502,7
Brasil	2,71	1,64	1,00	1,00	617,9

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

Anexo 18 – Indústria de Móveis: Salário Médio Mensal e Salário Médio Nominal entre 1997 e 2007 por Regiões e Unidade da Federação

Unidade da Federação	1997	2007	1997	2007	2007
	nº de salários mensais médio	nº de salários mensais médio	Brasil = 1	Brasil = 1	Salário Nominal mensal (R\$)
Rondônia	1,52	1,75	0,49	0,84	657,0
Acre	1,23	1,27	0,40	0,61	480,0
Amazonas	3,18	1,66	1,02	0,80	625,7
Roraima	1,81	1,19	0,58	0,57	446,9
Pará	2,28	1,76	0,73	0,85	663,6
Amapá	2,00	1,59	0,64	0,77	600,8
Tocantins	1,45	1,35	0,47	0,65	508,8
Norte	2,06	1,68	0,66	0,81	632,0
Maranhão	1,71	1,58	0,55	0,76	594,4
Piauí	1,91	1,69	0,61	0,82	635,2
Ceará	1,81	1,33	0,58	0,64	501,6
Rio Grande do Norte	1,80	1,42	0,58	0,69	534,9
Paraíba	1,62	1,30	0,52	0,63	490,0
Pernambuco	1,98	1,68	0,64	0,81	631,6
Alagoas	2,05	1,38	0,66	0,67	520,0
Sergipe	1,67	1,32	0,54	0,64	496,4
Bahia	2,13	1,85	0,69	0,89	696,5
Nordeste	1,89	1,58	0,61	0,76	593,6
Minas Gerais	2,13	1,72	0,68	0,83	649,4
Espírito Santo	2,03	1,72	0,65	0,83	649,0
Rio de Janeiro	2,89	1,84	0,93	0,89	692,0
São Paulo	4,18	2,52	1,34	1,22	946,1
Sudeste	2,66	2,01	0,85	0,97	754,8
Paraná	3,00	1,95	0,96	0,94	732,6
Santa Catarina	3,43	2,34	1,10	1,13	878,4
Rio Grande do Sul	3,04	2,10	0,98	1,02	791,0
Sul	1,77	1,50	0,57	0,73	566,6
Mato Grosso do Sul	1,90	1,88	0,61	0,91	708,2
Mato Grosso	2,17	1,75	0,70	0,84	657,2
Goiás	2,54	1,81	0,81	0,87	679,4
Distrito Federal	2,12	1,77	0,68	0,85	666,0
Brasil	3,11	2,07	1,00	1,00	778,6

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

Anexo 19 – Indústria Brasileira de Calçados: Distribuição Percentual dos Trabalhadores por Faixa Salarial em 1997 e 2007 – em porcentagem

UF	1,01 a 1,50 SMM		1,51 a 3,0 SMM		3,01 a 5,0 SMM		5,01 a 10 SMM		MAIS de 10 SMM		Nº de Trabalhadores	
	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007
RO	85,7	66,7	0,0	16,7	14,3	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	7	6
AC	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0
AM	0,0	42,9	0,0	33,3	0,0	23,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0	21
RR	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2	1
PA	75,8	84,5	24,2	11,4	0,0	0,0	0,0	2,6	0,0	0,0	33	193
AP	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0
TO	52,4	91,7	28,6	8,3	14,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21	12
MA	96,0	100,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25	16
PI	95,5	92,9	4,5	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	44	99
CE	74,5	92,2	19,4	5,2	2,0	1,0	2,0	0,6	1,9	0,5	14.449	52.746
RN	83,6	87,3	9,9	7,4	2,9	2,4	2,1	1,9	1,2	0,8	941	1.375
PB	45,4	73,4	46,6	22,7	3,5	1,9	2,9	1,2	1,4	0,5	6.398	12.710
PE	13,1	80,7	67,7	14,5	10,5	1,7	5,3	1,5	3,5	1,4	1.463	1.653
AL	98,9	92,2	1,1	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	88	64
SE	6,7	92,8	6,2	3,8	75,7	1,4	6,5	0,4	5,0	0,6	727	3.001
BA	82,7	90,6	11,8	5,7	1,7	1,4	0,8	1,0	3,0	0,4	237	28.134
MG	58,8	82,1	31,3	15,4	6,3	1,0	2,2	0,3	1,2	0,0	12.862	24.770
ES	41,5	80,1	44,6	13,9	8,7	2,1	2,9	2,0	2,0	0,3	1.415	1.144
RJ	12,8	52,9	52,8	35,8	20,5	6,3	10,5	3,3	3,1	0,5	1.317	1.323
SP	6,8	48,0	62,6	42,8	20,5	5,6	7,7	1,6	2,2	0,2	35.743	52.055
PR	39,6	70,8	51,1	24,1	6,6	3,1	2,3	1,3	0,4	0,0	1.316	1.999
SC	28,1	43,6	62,7	48,9	6,8	5,4	2,0	0,8	0,3	0,2	2.881	6.880
RS	14,8	51,3	63,0	38,8	13,6	4,5	5,9	2,9	2,5	0,9	101.814	111.966
MS	64,6	91,9	33,8	4,7	1,5	1,2	0,0	0,9	0,0	0,0	65	1.116
MT	45,7	70,1	54,3	24,1	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	35	87
GO	80,3	75,3	17,5	22,2	1,3	1,4	0,5	0,7	0,4	0,0	787	1.463
DF	0,0	60,3	94,1	34,5	0,0	3,4	5,9	1,7	0,0	0,0	17	58
Brasil	23,5	66,1	55,6	27,1	13,1	3,3	5,4	1,7	2,2	0,5	182.687	302.892

Nota: SMM= Salários Mínimos Mensais.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

Anexo 20 – Indústria Brasileira de Móveis: Distribuição Percentual dos Trabalhadores por Faixa Salarial em 1997 e 2007 – em porcentagem

UF	1,01 a 1,50 SMM		1,51 a 3,0 SMM		3,01 a 5,0 SMM		5,01 a 10 SMM		MAIS de 10 SMM		Nº de Trabalhadores	
	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007
RO	60,5	50,0	36,0	41,2	2,9	6,9	0,1	0,4	0,1	0,0	828	706
AC	87,2	77,7	10,6	20,2	1,1	0,5	1,1	0,0	0,0	0,0	180	193
AM	22,7	62,2	50,1	31,4	15,5	4,5	8,5	1,8	3,1	0,2	387	510
RR	26,3	86,7	73,7	13,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19	45
PA	30,5	48,3	55,4	40,8	10,0	7,7	3,3	1,2	0,9	0,2	1103	1799
AP	25,0	54,4	66,7	44,7	8,3	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	36	114
TO	62,5	78,9	34,6	18,3	2,2	1,2	0,0	0,4	0,0	0,0	136	246
MA	58,4	67,2	33,4	25,7	5,9	3,6	1,4	1,6	0,5	0,4	1466	1469
PI	47,1	52,9	41,9	41,7	6,5	2,7	2,6	2,1	1,3	0,4	947	1086
CE	64,1	85,4	27,3	10,0	5,3	2,7	1,9	1,1	1,2	0,3	2.955	4.940
RN	54,5	64,7	39,1	33,2	3,8	0,7	2,4	0,4	0,0	0,0	657	1.161
PB	62,9	88,2	32,1	9,4	3,0	1,3	1,0	0,6	0,4	0,2	695	1.429
PE	38,4	60,7	50,8	32,4	7,7	4,1	2,4	1,6	0,5	0,6	2.463	3.940
AL	44,1	78,0	45,6	18,0	7,2	2,0	2,8	1,5	0,3	0,0	320	599
SE	57,1	82,5	37,3	14,6	4,0	1,9	1,1	0,6	0,0	0,1	450	1.059
BA	51,1	55,3	33,6	33,6	10,4	6,7	2,6	2,4	2,0	0,8	2505	6.035
MG	45,1	52,6	39,6	39,7	11,5	4,9	2,9	1,4	0,8	0,3	19.979	28.888
ES	35,9	55,2	54,4	37,2	6,9	4,7	2,2	1,3	0,4	0,4	3.613	5.395
RJ	17,7	48,1	48,5	41,8	25,7	6,9	6,0	1,7	1,8	0,3	8.014	6.796
SP	2,8	10,2	45,1	66,8	31,7	16,0	15,9	4,3	4,3	0,9	50.853	55.717
PR	9,0	34,2	69,8	55,0	14,5	7,1	5,3	2,1	1,4	0,4	23.799	34.214
SC	14,2	38,9	53,6	49,5	22,9	7,0	7,1	2,1	2,0	0,4	21.447	27.989
RS	8,1	23,0	50,6	59,4	27,8	11,9	10,6	3,3	2,8	0,8	24.779	32.894
MS	55,2	61,0	38,8	34,6	5,2	2,4	0,8	0,0	0,0	0,0	650	538
MT	49,2	51,2	40,2	37,2	6,2	6,4	3,2	3,3	0,4	0,5	1193	1929
GO	45,8	54,4	39,5	38,0	8,6	4,5	4,9	1,8	1,2	0,5	2922	4.839
DF	19,6	40,1	60,6	50,9	14,4	6,2	4,3	0,7	0,7	0,5	808	1080
Brasil	17,7	34,8	49,4	51,3	21,6	9,2	8,8	2,6	2,4	0,6	173.204	225.610

Nota: SMM= Salários Mínimos Mensais.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS/MTE.

Anexo 21 – Empresas do Sul fecham fábricas e as transferem para o Nordeste

Com vistas a reduzir os custos de produção para manter-se competitivo no mercado internacional, o setor calçadista remete suas fábricas para a região Nordeste do Brasil, enquanto fecha milhares de postos de trabalho nas unidades produtivas no Sul e Sudeste.

Somente a Bahia ganhará 10 novas unidades de fabricação de calçados, operação que movimentará cerca de R\$39 milhões em investimentos. Dentre as firmas que fazem parte deste projeto, estão Azaléia – responsável por 7 destas novas unidades –, Dilly, Ditor e Pegada, todas empresas com sede no Sul do Brasil.

Além da construção destas novas fábricas, está prevista a ampliação da capacidade produtiva de mais duas empresas localizadas na Bahia, quais seja, Ramarim e Amazonas, com investimentos somando aproximadamente R\$ 4 milhões.

A Vulcabrás também transferiu suas fábricas para Bahia e Ceará, as quais produzem exclusivamente para exportação. Estas unidades são, em média, 4 vezes maiores que as plantas da empresa instaladas no Rio Grande do Sul.

A empresa paulista Pé de Ferro anunciou transferir sua linha de produção de Franca/SP para Cascavel/BA, agindo da mesma forma que as firmas Agabê e Democrata. Os motivos que culminaram em tal decisão foram mão-de-obra barata e isenções concedidas pelos governos nordestinos.

De acordo com o presidente da ABICALÇADOS, Milton Cardoso, a instalação de unidades produtivas acaba atraindo fornecedores e outros elos da cadeia do calçado, pois todos eles planejam se manter próximos às fábricas. Complementarmente, empresários do setor afirmam que o Nordeste atrai tantas empresas porque os Estados concedem incentivos fiscais à quem se instalar lá.

A Azaléia, que iniciou as suas atividades no Rio Grande do Sul, tem hoje 28 unidades produtivas, das quais apenas 5 localizam-se no Estado e as outras 23 estão presentes no Nordeste (sendo 18 na Bahia e 5 em Sergipe).

Esta estratégia, que visa redução do custo com a mão-de-obra e a obtenção de incentivos fiscais, vem sendo tomada por empresas gaúchas e paulistas há mais de 15 anos.

Fonte: *O Globo, 05/dez/2005; Jornal Zero Hora (RS), 07/dez/2005; Valor, 06/dez/2005; Valor, 24/mar/2008; Leather (RS), 19/set/2006.*