

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS
CAMPUS DE RIO CLARO**

**O PÓLO CALÇADISTA DE ITAPETINGA (BA):
UM ESTUDO DAS RELAÇÕES PRODUTIVAS E DOS ASPECTOS POLÍTICOS
DO ESPAÇO INDUSTRIAL**

Maria Goreth e Silva Nery

Orientador: **Prof. Dr. Auro Aparecido Mendes**

Dissertação de Mestrado elaborada junto ao Curso de Pós-Graduação em Geografia – Área de Concentração em Organização do Espaço para obtenção do Título de Mestre em Geografia.

Rio Claro- SP.
2003

G330.9 Nery, Maria Goreth e Silva
N456p O Pólo calçadista de Itapetinga (BA): um estudo das
relações produtivas e dos aspectos políticos do espaço indus-
trial / Maria Goreth e Silva Nery. – Rio Claro : [s.n.], 2003
233 f. : il.

Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual Paulista,
Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Orientador: Auro Aparecido Mendes

1. Geografia econômica. 2. Indústria calçadista. 3. Pólo in-
dustrial. 4. Guerra fiscal. 5. Relações de produção. 6. Política
industrial. I. Título.

Dedicatória

*Dedico ao meu marido Moizéis pelo incentivo, apoio e companheirismo...
Ao meu filho Renê Gibran pelas ausências...
E aos meus pais pelo exemplo de vida... Geraldo e à memória de minha mãe Cícera.*

Agradecimentos

Primeiramente a Deus pela oportunidade que me concedeu em fazer o curso de Mestrado.

Ao Professor Dr. Auro Mendes pela orientação durante a realização desse trabalho e pela compreensão nos momentos de dificuldades.

Ao PAC-DT/UNEB, pela bolsa que muito contribuiu financeiramente durante a realização da pesquisa.

A professora Dr^a Silvia S. Sampaio e ao professor Dr. Élon Luciano Silva Pires pelas correções e sugestões propostas no trabalho.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação em Geografia pela contribuição do saber científico, Prof^o Dr. Geraldo Muller, Prof^a Dr^a Rosangela Doin, Prof^o Dr. José Humberto Barcelos, Prof^a Dr^a Meri Bezzi e em especial ao Prof^o Dr. Silvio Carlos Bray por ter me encaminhado ao professor-orientador.

Aos funcionários da biblioteca, em especial a Meire e Mônica pela dedicação, profissionalismo e atenção sempre dispensados.

Ao Prof^o Manoelito Damaceno Pró-Reitor da PPG-UNEB, pelo apoio e atenção.

Ao Prof^o Lourivaldo Valentim Pró-Reitor de Extensão/UNEB pelo apoio e atenção.

Ao Departamento VI, Campus de Caetité da Universidade do Estado da Bahia-UNEB, pelo apoio e compreensão durante a realização do curso.

Ao Colegiado de Geografia do Departamento VI, em especial a Coordenadora Prof^a Núbia de Brito pela solidariedade e apoio sempre dispensados durante a realização do curso.

Às colegas Helenalva Souza (Nalva) pelo apoio e companheirismo. A Cláudia Madalena pelo companheirismo e revisão do português e Artur Veiga pela colaboração.

Aos colegas Edvaldo Oliveira e Altemar Amaral Rocha do Laboratório de Cartografia da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia-UESB, pela confecção dos mapas.

À direção da empresa Azaléia de Itapetinga em especial, a Sr^a Dalva K. Santos, Sr. Gilmar D.F. Kamphorst e o Sr. Duílio Neto pelas informações e atenção sempre dispensadas.

Ao presidente do Sinditêxtil/Sindicalçados em Itapetinga Sr. Jorge Braz pelas informações e atenção.

Ao presidente do Sindicato de Verdade em Itapetinga Sr. Jorge Pacheco pelas informações e atenção.

Ao Sr. José Ramos de Almeida da Prefeitura Municipal de Itapetinga, pela atenção, amizade e informações.

Ao Sr. Jose Luís da Inspetoria da Fazenda em Vitória da Conquista, pelo apoio e atenção.

Aos dirigentes do Jornal Dimensão em Itapetinga pelas informações.

Ao CDL de Itapetinga, pelas informações e atenção.

Ao SENAI em Salvador pelas informações e atenção.

Ao SEBRAE em Itapetinga pelas informações e atenção.

A Dona Geny pela colaboração, incentivo, amizade e carinho.

A Genivam pelo apoio e amizade.

E aos meus irmãos pelo incentivo, em especial, a Everaldo e Natividades pelo apoio e colaboração durante a realização do curso.

A todos, o meu muito obrigado.

ÍNDICE

	Páginas
LISTA DE TABELAS	IV
LISTA DE FIGURAS	V
LISTA DE FLUXOGRAMAS	V
LISTA DE GRÁFICOS	VI
LISTA DE MAPAS	VI
LISTA DE QUADROS.....	VI
LISTA DE CARTOGRAMAS	VI
RESUMO	VII
ABSTRACT.....	VIII
INTRODUÇÃO.....	01
CAPÍTULO 1- MUDANÇAS NO PARADIGMA DE PRODUÇÃO E A RELAÇÃO GLOBAL/LOCAL.....	06
1.1 Do Fordismo para um modelo de desenvolvimento Pós-Fordista	06
1.2 Organização espacial da produção	14
1.2.1 Arranjos Produtivos: Pólos, Distritos Industriais Marshallianos e <i>Clusters</i>	16
1.2.1.1 Pólos.....	16
1.2.1.2 Distritos Industriais Marshallianos	19
1.2.1.3 <i>Clusters</i>	24
1.3 A relação local/global.....	31
CAPÍTULO 2-REESTRUTURAÇÕES GLOBAIS NA INDÚSTRIA DE CALÇADOS.....	37
2.1 Características gerais do calçado.....	38

2.1.1 Composição do calçado.....	38
2.1.2 Matérias-primas.....	40
2.1.3 Processo produtivo	43
2.2 Novas tecnologias na produção de calçados.....	47
2.3 Novas relações na organização da produção na indústria de calçados.	51
2.4 Panorama mundial da indústria de calçados.....	54
2.4.1 Dinâmicas locais na indústria de calçados.....	56
2.4.2 Cenário da indústria de calçados na América Latina.....	62
CAPÍTULO 3- A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CALÇADOS.....	65
3.1 Características gerais.....	65
3.2 Estrutura produtiva: Origens e dinâmicas.....	67
3.3 Especialização produtiva de calçados	76
3.3.1 Especialização setorial de calçados na cidade de Franca-SP	79
3.3.2 Especialização setorial de calçados na cidade de Birigui-SP.....	82
3.3.3 Especialização setorial de calçados na cidade de Jaú-SP.....	84
3.3.4 Especialização setorial de calçados no Vale dos Sinos-RS.....	85
3.4 A inserção competitiva da indústria de calçados.....	90
3.4.1 Características da competitividade do setor produtivo calçadista.....	91
CAPÍTULO 4- REGIÃO NORDESTE: POLÍTICAS DE INCENTIVO E “GUERRA FISCAL”.....	95
4.1 Políticas de Incentivo e “Guerra Fiscal”.....	96
4.1.2 Os “lugares ganhadores”: Espacialização da produção de calçados no Nordeste.....	104
4.2 O incremento das políticas de incentivo fiscal na economia da Bahia.....	113
4.3 O Pólo calçadista da Bahia.....	120

4.4 Itapetinga: a organização do espaço pelo grande capital.	137
4.4.1 Histórico do município de Itapetinga-BA.	137
4.4.2- Evolução das atividades sócio-econômicas.....	143
4.4.2.1- Aspectos sociais	143
4.4.2.2 Aspectos econômicos	145
CAPÍTULO 5- ANÁLISE DA ESTRUTURA PRODUTIVA E DOS ASPECTOS POLÍTICOS DO PÓLO CALÇADISTA DE ITAPETINGA-BA.	153
5.1 A organização da produção.....	153
5.1.2 Espacialização das unidades produtivas do Grupo Azaléia.....	154
5.1.3 Organização produtiva do pólo de Itapetinga-BA.	161
5.1.4 Dinâmica produtiva da Azaléia no Pólo de Itapetinga-BA.....	166
5.2-Fatores locais.....	174
5.3 Tecnologia, <i>Desing</i> e Mercado	177
5.3.1 Tecnologia	177
5.3.2 <i>Desing</i>	179
5.3.3 Mercado.....	180
5.4 Perfil da Mão-de-Obra do pólo industrial de calçados	182
5.5. Políticas de incentivos para a Azaléia na Bahia	190
5.6 O movimento sindical no contexto da atividade industrial: Os primeiros passos	195
CONSIDERAÇÕES FINAIS	203
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	215
ANEXOS.....	223

LISTA DE TABELAS

Tabela 2.1- Produção Mundial de Calçados. (Em percentual).....	59
Tabela 2.2- Principais Exportadores Mundiais de Calçados (Em milhões de pares)	60
Tabela 2.3- Consumo, Produção, Exportação e Importação de Calçados –1998. (Em milhões de pares).....	61
Tabela 2.4- Produção, Importação, Exportação e Consumo de Calçado em Países da América Latina- 1998. (Em milhões de pares).	63
Tabela 3.1- Mercado Mundial de Calçados –1998 (Em milhões de pares).....	67
Tabela 3.2- Produção e Exportação de Calçados do Brasil no período de 1975-1990. (Em milhões de pares).....	72
Tabela 3.3- Consumo, Produção, Exportação e Importação de Calçados no Brasil– 1993/1998. (Em milhões de pares).....	76
Tabela 4.1- Estados Produtores de Calçados do Brasil-1999.	108
Tabela 4.2– Produção e Perfil de algumas Empresas de Calçados Implantadas no Estado da Bahia – Maio de 1999.	129
Tabela 4.3– Destino da Produção de algumas Empresas de Calçados Implantadas no Estado da Bahia – Maio de 1999.	130
Tabela 4.4- Segmento de Calçados – Bahia 1997-1999.....	135
Tabela 4.5 Dinâmica Populacional de Itapetinga 1950-2000.	144
Tabela 4.6- Número de Empresas Segundo as Atividades Econômicas em Itapetinga.	151
Tabela 5.1 Distância de Itapetinga em relação as filiais do pólo.	165
Tabela 5.2 –Distribuição Populacional do Pólo de Itapetinga-BA.	170
Tabela 5.3- Número de Empregos Diretos Gerados no Pólo Calçadista de Itapetinga	171
Tabela 5.4 - Pessoal Ocupado no Pólo de Itapetinga.	186

Tabela 5.5 - Horários de Funcionamento de Produção de Componentes.....	188
Tabela 5.6 - Horário de Funcionamento de Produção de Calçados.....	188
Tabela 5.7 - Pessoal Treinado pelo SENAI/BA e Empregado no Pólo Calçadista no Estado da Bahia.	192
Tabela 5.8 - Distrito Industrial de Itapetinga-BA.	194
Tabela 5.9- Número de Operários Filiados ao Sindicato no Pólo de Itapetinga-BA.....	200

LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1- Representação da Segmentação da oferta Internacional de Calçados.	55
Figura 4.1- Vista Panorâmica da Cidade de Itapetinga.	140
Figura 5.1- Plano Urbano de Itapetinga-.....	158
Figura 5.2 - Vista panorâmica da Azaléia no distrito industrial de Itapetinga-BA.	159
Figura 5.3- Galpão de Produção da Azaléia –Zona Urbana de Itapetinga.....	163
Figura 5.4- Galpão de Produção da Azaléia em Maiquiniqui-BA.	163
Figura 5.5 - Operário no Processo de Produção no Distrito Industrial em Itapetinga-BA.	184
Figura 5.6- Greve dos Operários da Azaléia no Pólo de Itapetinga-BA.....	198

LISTA DE FLUXOGRAMA

Fluxograma 4.1- Cadeia Produtiva da Indústria Calçadista no Estado da Bahia.	132
Fluxograma 5.1- Estrutura Produtiva da Azaléia	157
Fluxograma 5.2 Unidades de Produção do Grupo Azaléia S/A	160
Fluxograma 5.3- Estrutura Produtiva do Pólo Industrial de Itapetinga-BA.	168

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1: Estrutura Setorial de Itapetinga-BA.	149
Gráfico 5.1 - Produção de Calçados da Azaléia 1997-2002.....	169
Gráfico 5.2 - Evolução do Número de Operários 1997-2002.....	183
Gráfico 5.3 - Grau de Instrução da Mão-de-Obra Empregada na Azaléia.	186

LISTA DE MAPAS

Mapa 4.1- Dinâmica Locacional das Indústrias de Calçados no Brasil.	107
Mapa 4.2- Localização Espacial da Indústria Calçadista –Bahia 2000.	126
Mapa 4.3- O município de Itapetinga em relação ao estado da Bahia	139
Mapa 4.4- Regiões Econômicas do Estado da Bahia.	141
Mapa 4.5- Região Sudoeste da Bahia	142
Mapa 5.1 - Região Sudoeste da Bahia - Pólo de produção da Azaléia em Itapetinga.	162
Mapa 5.2- Pólo de Produção da Azaléia de Itapetinga na Bahia.	166

LISTA DE QUADROS

Quadro 4.1- Empresas de Calçados que Estabeleceram Unidades Produtivas na Região Nordeste do Brasil.	106
Quadro 4.2-Indústrias de Calçados da Bahia por Regiões Econômicas.	124

LISTA DE CARTOGRAMA

Cartograma 5.1- Espacialização das unidades de produção no pólo industrial.	164
--	-----

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo analisar o processo de formação do pólo calçadista da Azaléia no município de Itapetinga-BA, investigou-se a estrutura produtiva e as implicações políticas estabelecidas no espaço local, que é reestruturado para atender aos interesses dos atores políticos/econômicos. Para tal finalidade foi realizada pesquisa de campo mediante aplicação de formulários, entrevistas etc., visando coletar dados que interpretem a organização industrial uma vez que há uma pulverização de unidades produtivas, ou seja, as filiais/galpões estão espacializadas em torno dos distritos e municípios circunvizinhos de Itapetinga, que agrega a sede do pólo situado no distrito industrial, implantado especificamente para atender as necessidades das empresas que se estabelecem no espaço local cuja expectativa é de gerar dez mil empregos diretos. Salienta-se que a mobilidade de empresas no porte da Azaléia que tem sua sede estabelecida no mais importante pólo calçadista do país (Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul), ocorre em virtude dos benefícios concedidos pela política fiscal estabelecida por estados e municípios que concedem ao grande capital vantagens fiscais e creditícias para que estes se estabeleçam em seus territórios, e nesse sentido o lugar é reestruturado/modernizado para atender os objetivos do grande capital.

Palavras Chave: Indústria Calçadista, Pólo Industrial, “Guerra Fiscal” Relações de Produção, Política Industrial.

ABSTRACT

The purpose of the present work was to analyze the process of formation of Azaléia shoes pole of Itapetinga-BA municipal district. The productive structure and the political implications established in the region were investigated, that is restructured to assist to the interests of the political/economic actors. Field researches were performed by the use of forms applications and interviews to do this work. The information collected in the field researches was analyzed to seek the explanation of the data about the industrial organization once there is a spreading of the productive units, that means the branches/hangars are spatiallyzed around the districts and surrounding the municipal of Itapetinga, that had the pole headquarter placed at the industrial district, that was specifically implanted to assist the needs of the companies placed there whose have the expectative of the generation of ten thousand direct employments. The huge companies mobility such as Azaléia, that has its headquarter established in the most important shoes pole of the country (Bells Valley in Rio Grande do Sul State), occurs because of the benefits granted by the fiscal politics established by states and municipal districts like great fiscal and credits advantages to establish those companies in their territory. On this point the industrial district is structured/modernized to assist the objectives of the great capital.

Keywords: Shoes Industry, Industrial Pole, “Fiscal War”, Production Relationships, Industrial Politics.

INTRODUÇÃO

A globalização é um processo dinâmico de produção capitalista que reestrutura o sistema de acumulação e reprodução dos centros produtivos em escala global articulada com o local.

Assim, a indústria enquanto agente de organização do espaço tem no processo de localização a dinâmica de reestruturar territórios para atender, entre outros aspectos, à lógica de reprodução capitalista. Os fatores clássicos que condicionavam a localização industrial se caracterizavam por padrões como energia, mão-de-obra barata, infra-estrutura, mercado consumidor, etc. Todavia, com a “guerra fiscal” o vetor político assume grande relevância na reorientação da localização industrial.

O vetor político através de incentivos fiscais, créditos de infra-estrutura como galpões dotados de energia, água, comunicação, acesso viário, etc., caracteriza a “guerra fiscal” incorporada pelos estados e municípios que se utilizam dessa estratégia como mecanismo de investimentos locais. Tais políticas têm diversificado e interiorizado a atividade produtiva em virtude da implantação de capitais industriais sob concessão fiscal.

Cabe acrescentar que o estado da Bahia tem uma inserção significativa no cenário nacional pela política agressiva de incentivos fiscais adotado como estratégia de dinamizar as atividades produtivas.

Nesse sentido, Itapetinga se insere, enquanto lugar articulado em escala estadual, regional e global mediante implantação de um pólo industrial, no segmento de calçados que reestrutura a organização da produção e, conseqüentemente, modifica os aspectos sociais e econômicos resultantes das ações políticas no espaço local.

Diante da realidade configurada no espaço local, a organização é orientada para atender à demanda do grande capital mediante atores políticos/econômicos. Entretanto, a política de implantação de estabelecimentos industriais, é reflexo de um contexto econômico amplo, que se reproduz em outros municípios do estado da Bahia que atraíram empreendimentos tanto no segmento calçadista quanto em outros ramos industriais. Tais fenômenos geram implicações sócio-espaciais análogas aos existentes em Itapetinga.

O caso de Itapetinga, enquanto objeto de estudo, é um ponto de referência, através do qual, partindo da análise empírica da implantação do pólo calçadista e as implicações decorrentes desse processo, tenta-se chegar à apreensão do fenômeno. Todavia, Itapetinga, não é um caso isolado, é um fenômeno que se espacializa em diversas escalas de análise.

Do ponto de vista teórico, a pesquisa foi de grande importância, pois possibilitou o contato com relevantes referenciais teórico-metodológicos fundamentais para o entendimento do fenômeno investigado. No que concerne à pesquisa empírica, o caso estudado foi extremamente significativo, possibilitando verificar os limites e as potencialidades do embasamento teórico empregado.

O objetivo desta dissertação foi investigar o processo de formação do pólo calçadista de Itapetinga, a partir da implantação de estabelecimentos industriais da

empresa Azaléia, visando analisar a estrutura produtiva, os aspectos políticos e as relações de produção no espaço industrial.

Ressalta-se que o município de Itapetinga está localizado na região do Sudoeste (regionalização geoeconômica proposta pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia-SEI, 1994), e encontra-se distante, aproximadamente, 571km da capital Salvador. Com a implantação do pólo calçadista ocorreu uma reorganização produtiva em Itapetinga, e nos municípios de Potiraguá, Iguai, Ibicuí, Itarantim, Maiquinique, Firmino Alves, Itorotó, Caatiba, Itambé e Macarani, que constituem o pólo industrial.

Diante do referido fenômeno levantou-se algumas hipóteses, dentre elas destacam-se as seguintes:

- O pólo resultou de políticas econômicas e espaciais?
- A formação do pólo calçadista estabelece “novas” relações de produção?
- Os vetores políticos foram condicionantes para a formação do pólo calçadista?
- O movimento sindical se fortalece na medida em que se intensifica o processo de conscientização da classe operária?
- Quais são os aspectos espaciais da rede de relações de produção?
- Nas relações de produção qual perfil da mão-de-obra no pólo calçadista?

Após levantamento das hipóteses sobre o fenômeno em questão constatou-se que a busca das respostas estimulou a investigação científica buscando uma aproximação com à essência do fenômeno, transcendendo a aparência.

O material e método empregados na pesquisa serão explicitados a seguir.

O levantamento bibliográfico constituiu o primeiro estágio da pesquisa. Nele encontram-se os aspectos teóricos e metodológicos que orientaram a elaboração dessa dissertação.

No segundo momento, efetuou-se a pesquisa de campo na empresa Azaléia em Itapetinga no período de 2001 a 2003. Nesse período, foram realizadas as coletas de dados através de levantamento de informações documentais junto aos órgãos públicos como à Prefeitura Municipal, a Superintendência do Desenvolvimento Industrial e Comercial -SUDIC, ao Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa -SEBRAE, ao Serviço Nacional da Indústria - SENAI, ao Club de Diretores Lojistas –CDL e Sindicato classista principalmente.

A etapa seguinte da pesquisa constituiu-se na aplicação do formulário industrial (Anexos 1) e entrevistas aos dirigentes da empresa Azaléia em Itapetinga, com a finalidade de compreender a organização da produção, as relações de trabalho, a tecnologia, o perfil da mão-de-obra, as relações espaciais entre outros aspectos.

Para compreender o movimento sindical foi realizada, também, entrevistas (Roteiro no anexo 2) com os presidentes dos sindicatos objetivando diagnosticar a atuação e a repercussão desse movimento no contexto do espaço industrial.

A busca das respostas ao fenômeno que ocorre em Itapetinga direciona o entendimento da reestruturação produtiva no contexto local articulado com o nacional e o global.

A presente dissertação encontra-se, portanto, assim estruturada:

- O primeiro capítulo, enfoca as mudanças no paradigma de produção que condicionam o modo de regulação a uma flexibilização das atividades (do Estado, de produção, trabalho etc) como alternativa de superar a crise instaurada pelo modelo

fordista. Verificou-se na organização industrial a coexistência do modelo de produção rígido (fordista) e flexível (“pós-fordista”).

- O segundo capítulo aborda as características gerais do calçado, a composição, a matéria-prima e o processo produtivo desse segmento industrial. Aborda ainda, a reestruturação produtiva da indústria calçadista através de um panorama internacional.

- No terceiro capítulo, discorre-se acerca da indústria brasileira de calçados, destacando-se as características gerais, a estrutura produtiva, a espacialização setorial e a competitividade no contexto da economia globalizada.

- No quarto capítulo, analisa-se o papel da região Nordeste e a sua inserção no segmento industrial de calçados em função da reestruturação produtiva e da competitividade no mercado através da “guerra fiscal”. Destacam-se as políticas de incentivo que reorientam a produção do estado da Bahia com a implantação do pólo calçadista. Este, por sua vez, organiza o capital industrial no município de Itapetinga, que constitui a sede da empresa Azaléia na região Nordeste.

- No quinto e último capítulo destaca-se o estudo do pólo calçadista de Itapetinga, a partir da análise da estrutura produtiva da Azaléia através da organização da produção, mão-de-obra, tecnologia e os aspectos políticos de incentivo fiscal, bem como o papel desempenhado pelo movimento sindical no pólo de produção.

Nas considerações finais são analisados os resultados obtidos na investigação realizada e esboçadas algumas perspectivas para o futuro do pólo calçadista de Itapetinga.

CAPÍTULO 1

MUDANÇAS NO PARADIGMA DE PRODUÇÃO E A RELAÇÃO GLOBAL/LOCAL

O modo de produção capitalista, desde o final do século XX e início do século XXI, tem passado por mudanças nos processos de trabalho, na organização da produção e nos hábitos de consumo em virtude da transição do fordismo/taylorismo para um modelo de desenvolvimento pós-fordista ou de especialização flexível. O que provoca implicações sócio-espaciais em escala global e que produzem efeitos em escala local.

1.1 Do Fordismo para um modelo de desenvolvimento de Especialização Flexível

Vale salientar que, a produção, *a priori*, era responsabilidade dos artesãos que detinham o comando do processo de produção. Todavia, com a Revolução Industrial ocorreram mudanças expressivas na organização social e espacial na forma de

produzir. A fábrica torna-se o *locus* da produção onde executam-se a fragmentação das tarefas intensificando a divisão social e territorial do trabalho.

... a produção industrial, até o século XIX, (...) cresceu sobretudo pelo fato de os ramos artesanais terem sido industrializados por meio da instalação de máquinas, porém, a organização interna da indústria não tinha sido objeto de grandes cuidados. Somente após 1900 é que o engenheiro Frederick Taylor desenvolveu um sistema de “administração científica”, com a finalidade de desenvolver as áreas de trabalho específico (projeto-execução) e aumentar a produção. (Rossetti, 1996:10-11).

No final do século XIX, Taylor intensifica a divisão social do trabalho ao propor a separação da atividade intelectual da manual. Portanto, cada trabalhador desempenha uma única tarefa, sendo a produtividade definida pela quantidade de unidades produzidas numa jornada de trabalho. Os estoques eram fundamentais e garantiam a produção nos momentos de desajuste (paralisação, greves etc.).

Benko (1996:246) enfatiza que Taylor analisou a organização do trabalho partindo da perspectiva da atividade individual. Nesse sentido, os operários não qualificados se “especializam” numa tarefa que executam a um ritmo imposto caracterizando assim, um dos princípios do taylorismo, e contribuem ainda para o aparecimento do fordismo.

Portanto, os princípios que norteiam a produção individual taylorista caracterizam-se pela separação entre concepção e execução resultando na utilização do monopólio do conhecimento para controlar cada fase do processo de trabalho e o modo de execução.

Moraes Neto (1989:36) assinala que o fordismo, como um desenvolvimento do taylorismo, procurou fixar o operário em um determinado posto de trabalho, com ferramentas especializadas para executar os diferentes tipos de ocupação, ao longo de etapas de acabamento do produto, até a sua conformação enquanto

mercadoria. Através da utilização de esteiras, o fordismo, ao contrário do trabalho individualizado do taylorismo, administrou a distribuição do trabalho e de tarefas de forma coletiva.

Harvey (1989:122) enfatiza que em 1914, ano de início (simbólico) do fordismo quando Henry Ford introduziu o dia de oito horas a cinco dólares. Ford entendia que a produção em massa significava consumo de massa e constituía-se um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho.

Storper e Scott (1988) apud Pinheiro (1993:9) ressaltam que por Fordismo entende-se um modelo de desenvolvimento e de produção industrial caracterizado pela fabricação em massa, por grandes indústrias altamente capitalistas, por processos produtivos de fluxo contínuo ou de linhas de montagem, pela integração vertical da produção, por rígida especialização das máquinas e profundas divisões técnicas do trabalho.

Benko (1996:236-237) caracteriza o Fordismo como uma articulação funcional entre produção em massa e consumo em massa. Constituindo-se em um modo de regulação que repousa na manutenção de forte aumento da produtividade. A partir de 1945 a demanda regular aumenta em virtude do crescimento dos acordos entre parceiros sociais nos países industrializados.

Leborgne e Lipietz (1994:225) salientam que o Fordismo é o modelo de desenvolvimento dominante do pós-guerra, que irradiou a partir dos EUA, como regime de acumulação, implementando os princípios keynesianista na economia e reorientando o papel do Estado sendo a resposta que surge, após a Segunda Guerra Mundial, com produção e consumo de massa. Assinala ainda que:

Os princípios tayloristas separam ao máximo os aspectos “intelectuais” e os aspectos “manuais” do trabalho (execução

desqualificada). Ao taylorismo, o fordismo acrescenta a incorporação do saber-fazer coletivo no próprio dispositivo técnico. (...) o fordismo opõe o “gabinete de métodos” à “cadeia de montagem”. Os ganhos de produtividade muito rápidos assim engendrados põem, de um modo particularmente agudo, o problema da procura efetiva. O regime de acumulação fordista caracteriza-se por uma rápida subida do investimento per capita (em volume) mas também por um crescimento do consumo per capita. (LEBORGNE E LIPIETZ, 1994:226).

O regime de produção fordista reestrutura a capacidade produtiva industrial a partir da introdução de técnicas no processo, como a incorporação da esteira de trabalho, implementando a confecção do produto final. Porém, a dinâmica desse regime de produção atrela-se ao conjunto de elementos que contribui, favoravelmente, para seu desempenho em escala global. Entre eles destacam-se os papéis do Estado, do capital e do trabalho.

Harvey (1989:125) considera que o crescimento fenomenal da expansão capitalista dependeu de uma série de compromissos por parte dos principais atores do processo de desenvolvimento capitalista, a saber:

- a) O Estado (keynesiano) teve que assumir novos papéis e construir novos poderes institucionais;
- b) O capital corporativo ajustou a direção para seguir com suavidade a trilha da lucratividade segura;
- c) O trabalho organizado teve que assumir novos papéis e funções relativas ao desempenho nos mercados de trabalho e nos processos de produção.

Ainda segundo o referido autor, o fordismo se aliou firmemente ao keynesianismo, e o capitalismo se dedicou a um surto de expansão internacionalista de alcance mundial que atraiu para a sua rede inúmeras nações descolonizadas.

O regime de acumulação Fordista, centralizado na atividade industrial, implica em um contrato social entre o capital e o trabalho, que garante aos trabalhadores maior participação nos ganhos em produtividade, e aos empresários maior controle sobre os operários na fábrica. O sistema pressupunha alto consumo para dar vazão às maciças quantidades de bens produzidos, e a elevação gradativa dos salários permitiu que a classe operária integrasse a “massa consumidora” dos produtos gerados pelo sistema. O modo de regulação social correspondente, fundamentado na teoria econômica de J.M. Keynes, conferia aos Estados nacionais o papel de mediadores do pacto social e implementadores de políticas de pleno emprego e de bem estar social (Welfare State) tornando-se responsáveis, principalmente, pela criação de mecanismos de sustentação da população eventualmente não empregada. (PINHEIRO, 1993:9).

O modelo de produção fordista-keynesiano configura o modo de produção capitalista cuja expansão de 1945 até 1973 organiza o mundo do trabalho e da produção. Conforme Harvey (1989:119):

... o longo período de expansão de pós-guerra, que se estendeu de 1945 a 1973, teve como base um conjunto de práticas de controle do trabalho, tecnologias, hábitos de consumo e configurações de poder político-econômico, e de que esse conjunto pode com razão ser chamado de fordista-keynesiano.

Vale salientar que esse desempenho permanece até a crise de 1973 quando o regime de acumulação fica em evidência e coloca-se em xeque sua estrutura produtiva.

Coriat (1988:15) apud Mendes (1991:19-20) ressalta que em meados dos anos de 1960 o paradigma Fordista entra em crise relativamente nos países desenvolvidos. Em decorrência da instabilidade social gerada pelo fato do taylorista/fordista se basear em grandes massas de operários não qualificados submetidos a ritmos

muito intensos de trabalho, e acompanhados de péssimas condições do labor. Nesse sentido, surgem os instrumentos para o advento de um novo modo de produção.

Pinheiro (1993:10-11) acrescenta que a partir de meados dos anos de 1960, o sistema de produção fordista entra em um período de crise, da qual os principais motivos são:

- a) A forma rígida de organização da produção, com máquinas dedicadas à execução de uma única tarefa/produto, e também com mão-de-obra rigidamente voltado para uma única especialidade;
- b) A saída de capitais dos países desenvolvidos provoca uma crise produtiva, financeira e social em cidades e regiões dos mesmos, que se “des-industrializam”;
- c) A produtividade industrial alcança seus limites sob métodos tayloristas de produção e fica estagnada bem como a capacidade de aumento dos lucros;
- d) Concorrência dos novos países industriais, principalmente do Japão, acirra a competição em nível internacional;
- e) As despesas públicas para manter o “Estado de Bem Estar” em plena operação foram drasticamente elevadas, provocando aumentos gradativos de impostos;
- f) A crise do petróleo agrava consideravelmente a “estagflação¹” do sistema capitalista.

A crise do fordismo foi ocasionada por vários fatores, entre eles destacam-se a sua rigidez, a crise do petróleo em 1973, e o conseqüente, endividamento do Estado que o impediu de desempenhar o papel de bem estar social.

¹ Processo de simultânea ocorrência de inflação e desemprego. (THEIS E KAISER, 1998:32).

Leborge e Lipietz (1994:226) enfatizam que nos fins da década de 1960 o modelo de desenvolvimento configurado no cenário internacional, começou a fragmentar-se quando os ganhos de produtividade e as taxas de investimentos engendrados pelo taylorismo diminuíam sensivelmente. O processo agrava-se com o aumento do desemprego que comprometeu o Estado-providência. Nessa primeira fase da crise, houve o aparecimento dos novos países industrializados em virtude da procura por produtos que continuava a crescer. Alguns países endividaram-se para promover a industrialização sendo encorajados por bancos e organismos internacionais. Nestes países adotam-se regimes de acumulação variados (fordismo periférico, taylorismo primitivo etc.).

O colapso desse sistema a partir de 1973 iniciou um período de rápida mudança, de fluidez e de incertezas. (...) Mas os contrastes entre as práticas político-econômicas da atualidade e as do período de expansão do pós-guerra são suficientemente significativas para tornar a hipótese de uma passagem do fordismo para o que poderia ser chamado regime de acumulação “flexível”, uma reveladora maneira de caracterizar a história recente. (HARVEY, 1989:119).

O sistema de produção fordista sofreu intensa reestruturação como forma de superar a crise instaurada e refletida no capitalismo em escala mundial. Pinheiro (1993:11-12) destaca que:

Dois modelos de produção emergem da reestruturação ocorrida: o “neo-fordismo” que mantém a produção em massa mas com inovações tecnológicas e organizacionais que permitem maior “flexibilidade” às empresas e o “pós-fordista”, ou de especialização “flexível”.

Ainda, segundo a referida autora, o sistema técnico-institucional de produção flexível é integrado por dois setores principais, que são as indústrias de alta tecnologia que geram produtos especializados e sofisticados. Como também, indústrias

baseadas em trabalho-intensivo de produtos especializados (jóias, móveis artigos de couro e calçados etc.).

Vale salientar que a partir de 1960 indústrias que tinha como base o modelo de trabalho-intensivo foram revitalizadas com relevância expressiva e crescente em escala local e regional. Isso em decorrência da reestruturação organizacional e do trabalho que resultou na flexibilização do modo de produzir. E entre os quais inclui-se o ramo calçadista.

Coase (1937), Scott (1986:219) apud Pinheiro (1993:14) ressaltam que as indústrias organizam a produção de forma interna e externa. No que se refere à organização interna, a empresa apresenta-se rígida com uma hierarquia auxiliada por regras administrativas. Já na organização da produção na forma externa, cada firma se situa no interior de uma divisão social do trabalho e realiza, transações com outras firmas através de mercado externo.

A referida autora argumenta que a firma, ao optar pela organização interna, conduzirá a produção em massa, por integrar as diversas fases do processamento, possuindo características fordistas. Todavia, ao optar pela organização externa, terá características “flexíveis” por contratar fora da fábrica fases do processo de produção, que conduz à diminuição do tamanho individual dos estabelecimentos ao aumento da “flexibilidade” e à aglomeração espacial.

A aglomeração geográfica das indústrias e a divisão social do trabalho se fortificam mutuamente no espaço e no tempo pela redução dos custos transacionais externos das firmas, e esta conduz a uma aglomeração densa por causa da proliferação das conexões interempresas. (BENKO, 1996:144).

Assim, o modelo de organização adotado pela empresa reflete-se no espaço que desenhará as características produtivas em escala local.

1.2 Organização espacial da produção

Benko (1996:221-222) enfatiza que na produção fordista os espaços eram organizados, inicialmente, pelas grandes firmas dinâmicas, formando regiões industriais, caracterizadas pela grande metrópole, inseridas numa rede de pequenas cidades industriais. Já na produção “pós-fordista”, há uma nova organização e uma configuração espacial particular que se caracteriza pela flexibilidade, a qual acarreta uma mudança rápida dos produtos, dos métodos e dos procedimentos. Há uma reconcentração geográfica da produção que se caracteriza por uma fragmentação organizacional com o desenvolvimento de um sistema relacional intenso e não estandardizado entre as firmas. Estas tornam-se menores e mais especializadas. O autor assinala ainda que:

O sistema produtivo conheceu uma reestruturação considerável a partir dos anos de 1970. Um novo modelo econômico emergiu graças a uma tecnologia de produção, uma relação de trabalho e uma organização territorial totalmente diferente.

Em termos de organização espacial, a atividade industrial direciona-se para a aglomeração produtiva, havendo uma divisão territorial do trabalho que conduz a uma especialização “flexível” através da externalização da produção.

Courlet (1993:9) assinala que o sistema de produção industrial fordista tem como base a grande empresa destinada à produção em massa. Todavia, as modificações transcorridas no paradigma de produção desencadeiam a descentralização interna no meio de grandes empresas e conduz a formação de Sistemas Industriais Localizados. Acrescenta ainda, que a referida tendência marca profundamente as estruturas industriais da Europa, porém, com peculiaridades específicas em virtude dos aspectos sócio-culturais e políticos de cada lugar.

Ressalta-se que na busca da “flexibilidade” as aglomerações produtivas assumem novos conteúdos configurando as unidades produtivas em locais específicos. Assim, a concentração geográfica constitui-se como estratégia que as empresas de produção flexível desenvolvem, com a finalidade de reduzir custos.

Storper e Scott (1988) apud Pinheiro (1993:17-18) assinalam que as bases geográficas da produção estão mudando. Acrescentam ainda que:

Muitos setores de produção flexível estão se aglomerando espacialmente em lugares distantes dos velhos centros de produção de massa fordista, e novos espaços industriais, baseados em indústrias de alta tecnologia, surgem nos EUA (Silicon Valley, Route 128), no Japão (Tsukuba), na Europa Ocidental (M4 Corridor, no Reino Unido: Sophie-Antipolis, na França). Com a revitalização das indústrias trabalho-intensivas, áreas centrais de grandes metrópolis foram dinamizadas (Nova York, Los Angeles, Londres, Paris, Milão) e ainda conheceram grande concentração de empresas prestadoras de serviços de apoio às atividades industriais. O maior exemplo empírico de concentração espacial de tal tipo de indústria é entretanto, a chamada “Terceira Itália”, que abrange o centro-nordeste do país e congrega aglomerações de atividades muito especializadas, de “design” de alta qualidade e com intensas relações transacionais (“linkages”) entre as empresas (máquinas industriais e carros especiais em Bologna, malhas e confecções em Capri, tecidos de lã de Prato, jóias de ouro de Arezzo, móveis e calçados de Marche, etc.).

Nesse sentido, destaca-se a relevância da experiência estrangeira, que mediante a especialização flexível, conduz a uma desintegração da produção, pela ocorrência de “linkages” e da subcontratações. Esta última era considerada como uma atividade que deveria ser extinta com o tempo, em virtude de seu caráter marginal e provisório. No atual contexto, reforça-se essa modalidade de organização do trabalho reorientando toda estrutura do segmento industrial que é refletida no espaço, em escala global, nacional, regional e local.

Na década de 1980 as aglomerações setoriais da atividade revitalizam-se enquanto forma de organização espacial da produção. Com destaque para a atuação das pequenas e médias empresas que, através da cooperação/associativismo de sua atividade, intensificam as relações inter-firmas (*linkages*) e dinamizam o espaço da produção atrelado à inovação de difusão de novos produtos. Essas aglomerações apresentam suas especificidades e afloram no cenário local/global sob a forma de Pólos, Distritos Industriais Marshallianos e *Clusters*.

1.2.1 Arranjos produtivos: Pólos, Distritos Industriais Marshallianos e *Clusters*.

A produção se organiza no espaço sob várias formas, entre elas destacam-se nesse estudo os arranjos produtivos que atendem a lógica do sistema de produção em vigor. Todavia, coexistem outras formas de produção cuja organização forjam/engendram a configuração do lugar e acirram a divisão territorial do trabalho.

Algumas aglomerações surgem a partir da produção de um único produto o que configura a base econômica e uma especialização produtiva do lugar cujo *know how* é construído ao longo do tempo.

Assim que os pólos, distritos industriais marshallianos e os *clusters* surgem de modo a atender à lógica de reprodução capitalista. Nesse sentido, cabe ressaltar o entendimento desses arranjos produtivos para compreender o fenômeno da aglomeração industrial através das principais características existentes.

1.2.1.1- Pólos

Deve-se salientar que o conceito de Pólo foi discutido amplamente pelo economista F. Perroux, em 1955, quando introduz o conceito de pólos de crescimento e

de pólos de desenvolvimento. Entretanto, a compreensão de pólos, nesse estudo tem como base o conceito desenvolvido por Schmitz (1989).

Schmitz (1989) apud Reis (1992:51) entende por pólos industriais a reunião numa mesma cidade ou região de um determinado número de empresas, cujas atividades estejam voltadas para um mesmo produto final, atividades estas que podem ser similares (um mesmo tipo de produto) ou complementares (distintas fases de um processo produtivo). Ou seja, os pólos industriais caracterizam-se, principalmente, pela “aglomeração setorial” existente quando cidades ou regiões têm sua economia voltada para um mesmo produto.

Benko (1996:153) considera que pólo é um aglomerado de empresas inovadoras, dinâmicas, motrizes, onde o investimento nas empresas mais rentáveis (em renda *per capita* e emprego) tem efeitos importantes em toda a economia regional levando ao desenvolvimento local.

O pólo cria parâmetros que equilibram o desenvolvimento de determinados locais, onde a cooperação entre os atores envolvidos passa a ser fundamental para a sua maturação e crescimento. A concentração industrial em uma localidade, com várias empresas produzindo o mesmo produto, vem cooperar para o fortalecimento deste setor, bem como atrair vantagens e benefícios produtivos para o mesmo. Enfim, participa ativamente do desenvolvimento econômico daquela localidade, bem como integra os atores do local para justificar a sua criação, permanência e existência. Os pólos e distritos industriais possuem características semelhantes, porém nos distritos industriais elas são mais homogêneas e a integração é maior. Entretanto, ambos (...) participam ativamente do desenvolvimento do local. (OLIVEIRA, 1999:62-63).

Assim, os pólos tendem a desenvolver o local participando ativamente do crescimento/desenvolvimento econômico. Todavia, não possuem a integração e a cooperação necessária entre os atores envolvidos na produção e comercialização do produto. Os pólos possuem características similares aos distritos industriais recentes,

porém, não apresentam uma “cordialidade” e homogeneidade nas ações conjuntas que são próprias nas relações que ocorrem neste arranjo produtivo.

Oliveira (1999:59) enfatiza que nos pólos as empresas não apresentam um consenso político, não possuem um tamanho específico, convivem no mesmo espaço as pequenas, médias e grandes empresas, normalmente produzindo um único tipo de produto. E as relações de trabalho podem ser baseadas no sistema fordista, ou se utilizam das novas relações flexíveis.

Na década de 1960 aprofunda-se a crise do sistema fordista/keynesianista e novos processos tecnológicos são desenvolvidos no cenário global, repercutindo na reestruturação produtiva. Nesse sentido, os distritos industriais foram sendo transformados ou utilizados de outra forma o que aumentou a relevância, adequando-se à nova fase produtiva e à necessidade de capital. Assim, a conotação e as características dos distritos industriais, atualmente são outras da função que representavam em seu processo de criação/implantação.

Tendo em vista as alterações, a partir dos anos de 1970, nas formas de produção e organização do trabalho, devido ao esgotamento do padrão de acumulação baseado na produção fordista, observa-se que indústrias de vários setores vêm adotando estruturas produtivas mais flexíveis, inclusive as mais tradicionais, (...). Dentro desta perspectiva, em certas regiões vem se formando os chamados distritos industriais ou verdadeiras redes de indústrias no intuito de enfrentar a atual crise. (MAIA, 1995:137).

Os distritos industriais recentes apresentam uma realidade estrutura em novas formas de organização, gerenciamento, produção e de trabalho mediante flexibilização dessas relações produtivas. Assim, torna-se imprescindível o entendimento sobre os distritos industriais recentes, fenômeno que materializa a acumulação flexível enquanto forma de superar a crise do modelo fordista/taylorista.

1.2.1.2-Distritos Industriais Marshallianos

O modo de produção capitalista sempre articula alternativas para superar crises instauradas mediante esgotamento do modelo de produção. Nesse sentido, os distritos industriais recentes atendem a esses objetivos.

Garcia (2001:13) considera que na década de 1980, diversas atenções se voltam para a problemática dos sistemas produtivos locais. Em virtude de algumas regiões européias, em especial, a chamada região da Terceira Itália, apresentarem desempenhos competitivos expressivos em âmbito nacional e internacional. A organização da produção é orientada para uma concentração geográfica e setorial de pequenas e médias empresas. Atuando nos setores chamados de tradicionais como têxtil, vestuário, calçadista etc. ficaram conhecidas como distritos industriais em alusão aos distritos industriais marshallianos na Inglaterra do final do século XIX.

Schmitz (1995:10) assinala que a noção de distrito industrial remonta às análises de Marshall sobre a localização das indústrias, publicadas em sua obra “Princípios de Economia” editada pela primeira vez em 1890. Aponta para as vantagens adquiridas com as aglomerações de produtores resultando em economias externas.

Atualmente, o termo “distrito industrial” tem outro conteúdo e sua designação é muito mais abrangente.

Amaral Filho (2001:272) enfatiza que distrito industrial pode ser definido como um sistema produtivo local, caracterizado por um grande número de firmas envolvidas em vários estágios. E tem como aspecto fundamental a grande parcela de empresas de pequeno e médio porte. Esse fenômeno foi constatado, primeiramente, no norte e no nordeste da Itália, na chamada “Terceira Itália”. Muitos

desses distritos industriais eram especializados na produção de diferentes produtos, como:

- a) Sassuolo, na Emília Romana especializado em cerâmica.
- b) Prato, na Toscana, especializado no segmento têxtil.
- c) Veneto especializado em móveis de madeira.
- d) Montegrano, na Carce, especializado em sapato.

Becattini (1994:20) conceitua distrito industrial como sendo uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico, criando uma “osmose sincronizada” ou seja uma relação harmônica entre comunidade local e as empresas.

Benko (1996:229) entende que distrito industrial é uma entidade sócio-territorial que se caracteriza pela presença ativa de uma comunidade humana e de uma população de empresas num espaço geográfico e histórico.

Xavier Sobrinho (1997:57-60) apud Oliveira (1999:47-48), destaca alguns pontos de dinamismo econômico dos distritos industriais, a saber:

- a) Flexibilidade- facilita a organização da produção em forma de redes de empresas, os arranjos na divisão do trabalho e as relações interfirmas proporcionando uma maior competitividade industrial;
- b) Capacidade de Inovação- a atualização tecnológica, favorece todos os atores presentes no distrito. A inovação busca aumentar a eficiência coletiva para garantir a competição deste com outras localidades;

- c) Estrutura Institucional- o desenvolvimento de engenharia institucional para garantir, ao sistema o provimento ótimo de crédito, treinamento de mão-de-obra, serviços tecnológicos e circulação de informação, entre outros elementos. De modo geral, há um importante peso para as políticas públicas, sejam elas nacionais ou principalmente locais;
- d) Relações de Trabalho- existe uma associação entre empresas e sindicatos que se unem na busca de inovações para gerar competitividade e solucionar os conflitos salariais.

No distrito industrial são estabelecidas novas relações que fortalecem a cooperação entre os atores envolvidos mediante “atmosfera industrial” criada pela identidade sócio-cultural que resultam em vantagens advindas com ações conjuntas que constitui esse arranjo produtivo.

É importante salientar que os distritos industriais que surgem na Itália, França e Alemanha etc., possuem peculiaridades que são específicas de cada lugar. Embora, mantenha semelhanças na organização do trabalho e da produção, de forma a se inserirem competitivamente no mercado.

Martinelle e Schoenberger (1994:108) explicam que o modelo de desenvolvimento dos distritos industriais na Itália apresenta especificidades que engendram o processo de desenvolvimento local, com base no barateamento e flexibilidade da mão-de-obra. Acrescentam ainda que:

...verificou-se a emergência e o desenvolvimento de certo número de sistemas regionais de pequenas empresas altamente especializadas e interdependentes. A sua competitividade derivava de um baixo índice dos custos de mão-de-obra, de uma flexibilidade tornando possível pela progressiva

diversificação de procura, e das economias externas realizadas graças à aglomeração espacial.

Garcia (1996:17-20) analisando o desenvolvimento dos distritos industriais europeus afirma que esse modelo de produção representa uma forma de manifestação do conceito de especialização flexível. Acrescenta que esses arranjos produtivos assumem configurações específicas nos países que se desenvolvem e destaca o papel relevante da Itália, França e Alemanha enquanto relações de produção que configuram as peculiaridades do lugar, a saber:

a) Na Itália, a gênese dos distritos industriais recentes encontra-se na década de 1960, quando vincula-se ao processo de crise na grande empresa e ao declínio do grau de integração vertical da economia. A expansão da pequena e média empresa mediante elevada flexibilidade e a capacidade de reestruturação e de reorganização produtiva são decisivos. Dois importantes aspectos destacam-se para a formação dos distritos industriais, sendo:

- Primeiro- a presença da forte migração da zona rural para urbana produzindo uma massa de trabalhadores disponíveis para as pequenas e médias empresas com baixos ganhos salariais;
- Segundo- o papel do poder público em viabilizar um suporte específico às necessidades das empresas mediante criação de diversas instituições de apoio à atividade industrial.

Esses fatores contribuíram positivamente no processo de organização desse arranjo produtivo que mediante particularidades locais constitui uma característica própria.

b) Na França até meados da década de 1970 as pequenas e médias empresas tiveram papel secundário na economia. A partir de então, essas unidades produtivas assumiram relevância no cenário econômico em função de apresentarem uma forte articulação entre si em decorrência da tradição religiosa de solidariedade familiar que as constituem com características peculiares, com destaque para a região de *Cholet* onde a expansão da indústria de calçados transformou agricultores em operários sem promover rupturas com o mundo agrícola.

c) Na Alemanha o traço característico do desenvolvimento da indústria é a forma de integração econômica em que as empresas, apesar de juridicamente independentes, possuem uma direção central. As pequenas e médias empresas apresentam-se com alto grau de especialização em uma ou algumas etapas do processo produtivo. Destaca-se ainda, nas aglomerações industriais a presença de mais um setor da atividade econômica. Assim, os pólos industriais alemães possuem três características básicas, como sendo:

- Primeira- estão repartidos de forma equilibrada em todo território;
- Segundo- encontram-se abertos para seu meio ambiente imediato;
- Terceiro- dispõem de uma estrutura industrial plurissetorial, (embora remota).

Portanto, as características básicas apresentadas pelos distritos industriais na Alemanha constituem a especificidade local proveniente dos aspectos sócio-culturais inerentes à forma de organizar as relações produtivas dessa aglomeração espacial.

Vale salientar que os distritos industriais da Terceira Itália são formados por aglomerações de pequenas e médias empresas que obtém reduções no custo

individual de produção das firmas por meio de ganhos da ação conjunta. Dessa forma, os distritos industriais apresentam suas especificidades em virtude desse fenômeno ocorrer em lugares diferentes cujo processo leva em consideração os fatores sócio-econômicos e culturais.

Todavia, a experiência demonstra que as especificidades nos distritos industriais são reflexos do conjunto sócio-econômico, político e cultural que envolve o lugar que se torna sede de uma aglomeração industrial, em especial na forma de distrito industrial.

Galvão (2000:7) assinala que o sistema de produção pós-fordista cria oportunidades para o crescimento de um vasto número de pequenas e médias firmas e que estão se aglomerando em certos locais ou regiões (países desenvolvidos ou menos desenvolvidos) e, estão passando a desenvolver uma diversidade de relações sociais, na complementariedade, na interdependência e na cooperação. Essas aglomerações de empresas são denominadas de *clusters*.

As aglomerações industriais (*clusters*) reorientam a estrutura produtiva e desenham novo arranjo espacial para a atividade industrial, não ficando restrito a pequenas e médias empresas. Nesse sentido, torna-se imprescindível o entendimento dos *clusters*.

1.2.1.3- Clusters

Os *clusters* foram inspirados na experiência européia de distrito industrial, em especial na versão italiana. Entretanto, as características dos *clusters* transcendem o aspecto da simples concentração geográfico-setorial.

Da experiência bem-sucedida de reestruturação produtiva na Itália emergiu uma nova literatura, que partia do conceito mais restrito de distrito industrial para uma denominação mais geral, a de “cluster”, capaz de compreender todo tipo de

aglomeração de atividades geograficamente concentradas e setorialmente especializada – não importando o tamanho das unidades produtivas, nem a natureza da atividade econômica desenvolvida, podendo ser da indústria de transformação, do setor de serviços e até da agricultura. (...) Assim, de um fenômeno descoberto, na forma de distritos industriais, passa-se a um novo conceito, o de “clusters”, que vem se desdobrando, em anos recentes... (GALVÃO, 2000:8).

Rosenfeld (1996) apud Amaral Filho (2001:275) aponta que um grupo de especialistas americanos em 1995, definiu *cluster*, como:

... uma aglomeração de empresas (cluster) é uma concentração sobre um território geográfico delimitado de empresas interdependentes, ligadas entre si por meios ativos de transações comerciais, de diálogo e de comunicações que se beneficiam das mesmas oportunidades e enfrentam os mesmos problemas.

Lins (2001:80) assinala que o desenvolvimento das análises sobre dinâmica industrial em termos de *clusters* foi inspirado na experiência europeia dos “distritos industriais” na Itália. Enfatiza que distritos industriais são antes de tudo *clusters* de atividade e suas características transcendem o aspecto da simples concentração-setorial. O autor destaca uma visão sintética dos principais elementos constituintes no *cluster*, tais como:

- a) Concentração espacial de firmas, principalmente de pequenas e médias, setorialmente especializadas;
- b) Relações interfirmas a montante e a jusante (fornecedores-clientes), quer mercantis, quer não mercantis, no interior do *cluster*;
- c) Desintegração vertical da produção em nível de firma, com especialização das empresas em fases do processo produtivo;

- d) Oferta local de serviços especializados de apoio às atividades produtivas e também voltados à comercialização em mercados distantes, inclusive no exterior;
- e) Competição cooperativa entre os agentes econômicos;
- f) Identidade sócio-cultural, relacionada a um passado comum, que contribui pra galvanizar as relações entre os atores sociais, cuja atuação tende a ser norteadada por um código de comportamento via de regra implícita;
- g) Rede de instituições públicas e privadas locais que sustentam as ações dos agentes no interior do “distrito”, tendo em vista que representam/envolvem a organização de auto-ajuda.

Amaral Filho (2001:276) ressalta que uma corrente marshalliana utiliza o conceito de *cluster* para tratar de aglomerações de pequenas e médias empresas como fazem os adeptos do distrito industrial. Destaca ainda, que o *cluster* está mais próximo da grande produção flexível do que propriamente da pequena produção flexível.

Os *clusters* são aglomerações constituídas por grupos econômicos cuja competitividade e capacidade de inovação são intensificadas, porém, numa atmosfera de cooperação. Conforme enfatiza Lopes Neto (1998) apud Silva Filho (1999:229):

Clusters significa, literalmente, aglomeração. A promoção de clusters enquanto estratégia de desenvolvimento consiste em estimular a formação de “um grupo econômico, constituído por empresas instaladas em uma determinada região, líderes em seus ramos, apoiado por outras que fornecem produtos e serviços” sustentadas por organizações que lhes oferecem insumos qualificados e especializados, no intuito de torná-las todas mais competitivas.

Galvão (2000:7) enfatiza que as firmas localizadas em *clusters* se organizam em redes (*networks*) e desenvolvem sistemas complexos de integração, predominando entre as firmas vários esquemas de cooperação, solidariedade e coesão em virtude da valorização do esforço coletivo.

Porter (1993) apud Siqueira (2001:154) acrescenta que a experiência internacional mostra como a localização comum das empresas de segmentos específicos da indústria é fundamental para a construção de vantagens competitivas e, portanto, desempenham papel na competição em um mercado global. Porter (1998:78) define *cluster* como:

... “uma massa crítica -em algum local- com uma competitividade de sucessos em algum campo específico”. (...) “os clusters são concentrações geográficas de companhias e instituições interconectadas em um campo particular. Os clusters abrangem um arranjo de ligações industriais e outras entidades importantes para a competição. Eles incluem, por exemplo, ofertantes de insumos especializados tal como componentes, maquinários, serviços, e providência a infraestrutura especializada. Os clusters são extensões “para trás” e “para frente”, até o cliente, na cadeia produtiva e lateralmente para manufaturas de produtos complementares e para companhias em indústrias relacionadas por habilidades, tecnologias, ou insumos comuns. Finalmente, muitos clusters incluem a participação de governos e instituições- tal como universidade, agências, centros de treinamento, associações de comércio- que providenciam treinamento especializado, educação, informação, pesquisa e suporte técnico”.

Galvão (2000:7) assinala que a proximidade das empresas e a adoção de práticas administrativas flexíveis estimulam maior interação e sinergia, contribuindo para a redução dos custos de transação e o aumento da competitividade. Várias empresas tiveram seus respectivos sucessos, independente de setores e países de atuação, em virtude de estarem organizadas na forma de *clusters*.

Altenburg & Meyer-Stamer (1999:1694) assinalam que a simples concentração/agrupamento de empresas que geram produtos similares em uma mesma

região não é suficiente para caracterizar um *cluster*. É necessário que haja cooperação e eficiência coletiva. Acrescenta que *cluster* é uma aglomeração de tamanho considerável de firmas numa área espacialmente delimitada com claro perfil de especialização e que matem relações de cooperação resultando na eficiência coletiva em virtude de ações conjuntas. Consideram que o distrito industrial é um tipo específico de *cluster*.

Porter (1998:79) apud Siqueira (2001:156) considera que os *clusters* são áreas críticas de competição porque estimulam a concorrência entre empresas de três formas, tais como:

- a) Permitem o aumento da produtividade dos participantes localizados em uma mesma área;
- b) Definem a direção e o ritmo da inovação tecnológica;
- c) Estimulam a formação de novos negócios.

O referido autor destaca ainda que, os *clusters* proporcionam a redução de custos transacionais, melhoram o acesso a informações especializadas, viabilizam o uso das complementariedades existentes entre empresas, tornam mais fácil o acesso às instituições e aos bens públicos, aumentam a motivação das empresas participantes, melhoram a avaliação dos seus resultados e permitem de forma mais precisa uma comparação dos desempenhos das empresas.

Siqueira (2001:156) acrescenta que os *clusters* representam uma forma eficiente de organização da atividade produtiva por apresentarem redução de custos transacionais e melhorarem os resultados de desempenhos das empresas.

Os *clusters* são um fenômeno evidente, dadas as suas características produtivas que viabilizam e dinamizam as relações de produção mediante inovação

tecnológica, aumento da produtividade e pela capacidade de implementar novos negócios cujo reflexo materializa-se no espaço.

Contudo, as aglomerações produtivas constituídas na forma de distrito industrial caracterizam-se pela presença marcante das pequenas e médias empresas as quais constroem uma “atmosfera industrial” baseada na cooperação conjunta com todos os atores envolvidos no distrito, enquanto que os pólos caracterizam-se pela presença das pequenas, médias e grandes empresas nas quais não possuem uma cooperação e “cordialidade produtiva”. Em decorrência de tal fato aproveitam, entre outros aspectos, das vantagens advindas com a aglomeração o que, conseqüentemente, promove o desenvolvimento local. Nos *clusters* há presença das pequenas, médias e grandes empresas atuando dentro de uma interação produtiva resultante das vantagens competitivas derivadas das economias externas e da ação coletiva.

Vale salientar que o conceito de distrito industrial foi aplicado ao segmento calçadista no Brasil, por vários autores, entre estes destacam-se os estudos realizados por Garcia (1996) sob a aglomeração produtiva do Vale dos Sinos-RS, e de França-SP. Schmitz (1995-1999) adota o termo *supercluster* ao fenômeno investigado no Vale dos Sinos e Garcia (2001) classifica esse arranjo produtivo como *cluster*. Suzigan et al (2000) reconhecem o caso de Franca-SP como um *cluster* em virtude da especificidade produtiva local. Oliveira (1999) identifica a aglomeração produtiva de calçados em Jaú como um pólo de produção, com base em Schmitz (1989).

Ressalta-se que o fenômeno que ocorre em Itapetinga-BA, é decorrente da reestruturação produtiva que atende à lógica de acumulação capitalista, e nesse sentido, o arranjo produtivo constituído caracteriza-se como um pólo de produção industrial no segmento calçadista, com base em Schmitz (1989). Portanto, a realidade configurada no espaço local não constitui um arranjo produtivo semelhante ao de um

distrito industrial recente e nem a um *cluster*, pois não possui a cooperação entre a comunidade local, ou seja a identidade sócio-cultural inerente nessa forma de produção, conforme Porter (1990), Garcia (1996), Galvão (2000) etc., como será demonstrado em outro capítulo.

Assim, o modelo de organização espacial adotado pelo sistema produtivo configura a especificidade do lugar que tem nas relações de produção a base econômica constituída a partir do *know how* adquirido ao longo do tempo.

A transformação do paradigma fordista/taylorista para o pós-fordista, ou de especialização flexível engendra novos arranjos espaciais, mediante a reestruturação na forma de organização do trabalho e da produção. É importante frisar que o paradigma de produção fordista não deixou de existir. Pelo contrário, num mesmo espaço podem coexistir formas de produção taylorista/fordista de produção e de “especialização flexível”, que configuram a organização espacial da produção.

A produção fordista, tanto quanto a produção flexível, não fica alheia à ação das formações sócio-econômicas. Ao adotar novas formas organizacionais e produtivas, o capital adapta e introduz parcialmente ou integralmente as formas de organização da produção e do trabalho, adaptando métodos e sistemas anteriores, recriando novas técnicas de intensificação da exploração de classe trabalhadora, conforme seu interesse. (LUEDEMAN, 1998:52).

Constata-se que a produção “flexível” é uma realidade presente no cotidiano da organização espacial da produção, porém não anula a atuação/coexistência da produção fordista, agora sob novos arranjos implementados no direcionamento do sistema de produção. Pinheiro (1993:16) acrescenta que “*Apesar da produção “flexível” ser uma realidade em ascensão, isto não implica no fim da produção fordista, ela foi, e ainda é, dominante, em vários setores de atividades industriais*”.

Desse modo, a atividade industrial, para se manter competitiva no mercado, reestrutura as suas relações de produção e de trabalho. O segmento calçadista por se constituir em indústria de trabalho-intensivo, adentra no processo de reestruturação, desencadeando na realocação da produção no cenário mundial, em virtude da conjuntura internacional de crise do paradigma fordista/taylorista e sua modificação para um sistema mais flexível.

Amaral Filho (2001:261) enfatiza que nos últimos anos ocorreram grandes transformações provocadas pela crise e declínio de regiões industriais tradicionais, provenientes do esgotamento do modelo de produção fordista-keynesianista e, em contrapartida, a emergência de regiões portadoras de novos paradigmas industriais, que têm como base modelos mais flexíveis de produção.

O referido autor considera que, esse fenômeno está associado às mudanças radicais nas formas e nos modos de produção e de organizações industriais que levam a uma reestruturação funcional do espaço, bem como à globalização e à abertura de economias nacionais, cujos impactos são relevantes sobre os custos e preços das empresas enquanto estratégias de competitividade.

A globalização é um processo dinâmico que integra os espaços e, através da divisão territorial do trabalho, reestrutura as formas de organização da produção, do trabalho e do consumo com a introdução de novos hábitos etc. esse fenômeno estabelece relações globais que se refletem em escala local.

1.3 A relação local / global

Santos (1998:48) considera que a globalização constitui o estágio supremo da internacionalização de todos os lugares que atinge os indivíduos com diferentes intensidades.

... é a globalização, de lado, que caracteriza fortemente o mundo de nossos dias. Mas, paradoxalmente, ou seja, pela sua subdivisão em partes menores que buscam valorizar suas identidades e seus papéis no contexto global. (SILVA E SILVA, 1996:69).

A globalização é um produto da expansão cada vez mais ampliada do capitalismo e da sociedade de consumo que atinge níveis inéditos na história. A lógica do capitalismo é expandir-se incorporando constantemente novos espaços.

Embora o modo capitalista de produção seja caracterizado por sua expansão contínua, sempre tentando superar limites temporais e espaciais, foi apenas no final do século XX que a economia mundial conseguiu tornar-se verdadeiramente global com base na nova infra-estrutura, propiciada pelas tecnologias de informação e comunicação. Essa globalidade envolve os principais processos e elementos do sistema econômico. (CASTELLS, 1999:111).

Vale salientar que a globalização só começa efetivamente a tomar vulto nos anos de 1960, quando o capitalismo empreende um gradativo processo de internacionalização da economia através da estreita conexão entre o Estado e o grande capital monopolista.

A partir dos anos de 1970, com a decomposição do capitalismo monopolista e posteriormente, com fim da Guerra-Fria, ocorre a recomposição da economia mundial em direção à nova configuração do sistema econômico capitalista. (MENDES, 1997:45).

Nos anos de 1970 a mobilidade do capital gera uma globalização financeira sendo facilitada pela técnica com a introdução do computador, redes de transmissão de dados etc.

Lacerda (1999:18) acrescenta que o processo de internacionalização da produção e o acirramento da concorrência avançaram a partir dos anos de 1980, essa

realidade provocou transformações nos planos tecnológicos, organizacional e financeiro.

Goldenstein (1994:97) considera que na década de 1980 são evidenciadas transformações no capitalismo internacional, enfatiza ainda que:

Uma verdadeira revolução na medida em que suas bases tecnológicas, produtiva comercial e financeira sofrem mudanças radicais. Este processo, que vem sendo chamado de globalização, tem levado à integração dos mercados de bens de serviços e de capital.

Ressalta-se que essas transformações foram constituídas ao longo dos anos de 1960 e 1970, todavia só a partir de 1980 puderam ser avaliados em dimensão global com reflexos em escala local.

A globalização pode assim ser definida como a intensificação das relações sociais em escala mundial, que ligam localidades distantes de tal maneira que acontecimentos locais são modelados por eventos ocorrendo a muitas milhas de distância e vice-versa. Este é um processo dialético porque tais acontecimentos locais podem se deslocar numa direção anversa às relações muito distanciadas que os modelam. A transformação local é tanto uma parte da globalização quanto a extensão lateral das conexões sociais através do tempo e espaço. (GIDDENS, 1991:69-70).

Assim, o local reflete os acontecimentos em nível global em virtude dos nexos estabelecidos pelo modo de produção que condicionam os subespaços a um emaranhado de relações inter-conectadas no território.

Intrínseca à globalização é a dialética do local e do global, um processo pelo qual os eventos são transformados e modelados sob a influência da expansão das conexões sociais que se estendem através do tempo e do espaço. Ao mesmo tempo, os acontecimentos locais adquirem um significado completamente novo quando são distantes do tempo e espaço percebidos em que ocorrem. O local e o global entrelaçam-se, formando de suas próprias inter conexões. A globalização se expressa através da tensão entre as forças da comunidade global e as de particularidade cultural entre a fragmentação étnico-cultural e a homogeneização.(GUIBERNAU,1997:140).

Portanto, a relação local/global mescla-se com suas singularidades e universalidade e contribuem para reforçar a relevância dos lugares e das regiões através das conexões estabelecidas nas relações sócio-econômicas.

O local e o global determinam-se reciprocamente, umas vezes de modo congruente e conseqüente, outras de modo desigual e desencontrado. Mesclam-se e tensionam-se singularidades, particularidades e universalidades. (IANNI, 1998:195).

Assim, as singularidades e universalidades misturam-se e a especificidade do local caracteriza-se através das diferenças que são manifestadas em virtude dos interesses que norteiam o poder local cuja ação reflete a subordinação/dominação dos atores sociais em relação às determinações globais.

A ordem global é “desterritorializada”, no sentido de que separa o centro da ação e a sede da ação. Seu “espaço”, movediço e inconstante, é formado de pontos, cuja existência funcional é dependente de fatores externos. A ordem local, que “reterritorializa”, é a do espaço banal, espaço irreduzível porque reúne numa mesma lógica interna todos os seus elementos: homens, empresas, instituições, formas sociais e jurídicas e formas geográficas. O cotidiano imediato, localmente vivido, traço de união de todos esses dados, é a garantia da comunicação (SANTOS, 1996:272-273).

Na relação local/global, o local mantém a especificidade mediante representação de um modo peculiar de produção, da cultura, do poder econômico das características sociais etc., que engendram e reforçam as diferenças, os conflitos expressos no cotidiano.

O lugar se produz na articulação contraditória entre o mundial que se anuncia e a especificidade histórica do particular. Desse modo, o lugar se apresenta como produto da articulação entre mundialidade em constituição e o local enquanto especificidade concreta enquanto momento. (CARLOS, 1994:303).

Mendes (1997:52-53) assinala que a integração econômica cria um novo recorte territorial em virtude de múltiplos processos que resultam na reconstrução do espaço/tempo visando atender as necessidades da sociedade. Assim, para compreender a constituição de novas regiões geoeconômicas é imprescindível considerar o lugar e os indivíduos que nele habitam enquanto produto da combinação das relações de dominação/subordinação produzidas historicamente.

Cada lugar (...) é ponto de encontro de lógicas que trabalham em diferentes escalas, reveladoras de níveis diversos, e às vezes contrastantes, na busca da eficácia e do lucro, no uso das tecnologias do capital e do trabalho. Assim se redefinem os lugares: como ponto de encontro de interesses longínquos e próximos, mundiais e locais, manifestados segundo uma gama de classificações que está se ampliando e mudando. (SANTOS, 1998:18-19).

Os lugares ao se redefinirem na busca da eficácia e do lucro transformam e ampliam a configuração espacial de acordo aos interesses dominantes.

Cataia (2003:401) acrescenta que a expansão capitalista, em escala global, produziu divisões no território para torná-lo funcional à produção, exigindo assim, nova divisão social e territorial do trabalho.

Vale salientar que a atividade industrial tem passado por um processo de reestruturação na forma de organização da produção, refletindo, por sua vez na divisão social e territorial do trabalho que mediante fenômeno da globalização acarreta grande instabilidade na configuração territorial da produção.

... o processo de globalização não conduz a uma divisão internacional do trabalho estável que leve a uma territorialidade hierarquizada da produção e do investimento direto estrangeiro. Ao contrário, nas últimas duas décadas tanto a produção, como o comércio e o investimento não têm apresentado uma regionalização estável. (TAVARES E MELIN, 1998:42).

Mendes (1997:44) assinala que com a globalização se intensifica o uso de novas tecnologias e a atividade industrial tem sido o palco de um processo de mudanças estruturais e organizacionais.

Nesse contexto de mudanças estruturais e organizacionais Itapetinga, enquanto lugar, se insere no cenário produtivo do segmento calçadista e constitui um exemplo de um pólo de produção, conforme Schmitz (1989), Reis (1994), Oliveira (1999).

Ressalta-se que Itapetinga constitui um pólo de produção, pois concentra várias filiais da empresa de calçados Azaléia, produzindo a mesma mercadoria, e com isso cria uma imensa rede de empresas que produzem e sobrevivem das relações inter-industriais contribuindo para o desenvolvimento econômico local, conforme Schmitz (1989).

O pólo calçadista de Itapetinga cria várias relações entre diversos atores (políticos, econômicos etc.) que levam a uma reestruturação local. Assim, a compreensão desse fenômeno enquanto lugar construído para atender à demanda do grande capital desenha uma configuração espacial específica em função da relação de dominação/subordinação estabelecida com os atores sociais.

Nessa perspectiva, é que a atividade industrial, especificamente, do segmento calçadista tem promovido mudanças expressivas nas relações de produção e de trabalho. Fenômeno que ocorre em escala global, nacional, regional e local, como será abordado nos capítulos seguintes.

CAPÍTULO 2

REESTRUTURAÇÕES GLOBAIS NA INDÚSTRIA CALÇADISTA

O objetivo desse capítulo é discorrer sobre a reestruturação global da indústria de calçados. Assim, serão elucidados os novos fatores tecnológicos de produção e de trabalho em escala internacional e na América Latina.

Entretanto, para apreender melhor as especificidades desse segmento industrial, é relevante que se faça, no primeiro momento, uma descrição geral das características inerentes ao produto, da matéria-prima utilizada e do processo produtivo que organiza as atividades industriais em etapas, visando maior produtividade e, conseqüentemente, intensificar a competitividade no mercado.

2.1- Características Gerais do Calçado

O calçado é um produto que possui algumas características específicas na sua composição e, conforme matéria-prima utilizada e o processo produtivo obtém-se o resultado de acordo a finalidade que se destina.

2.1.1- Composição do calçado

Andrade e Corrêa (2001:98-99) apontam que o calçado é composto do cabedal e do solado e que possuem características e funções específicas, a saber:

a) Cabedal- destina-se a cobrir e proteger a parte de cima do pé e divide-se em gáspea (parte da frente), traseiro e lateral. Normalmente é constituído de várias peças e reforços, usados para dar mais firmeza e proteção à parte superior do pé ou, então, por questão de *design*. Entre os elementos de reforço estão o contraforte e a couraça.

- **Contraforte** – é um reforço colocado entre o cabedal e o forro, na região do calcanhar, destinado a dar forma a esta parte do calçado e manter o calcanhar firme dentro do sapato. É um elemento importante no calce e no conforto. Alguns tipos de calçados, como sapatilhas muito flexíveis ou sapatos tipo *chanel* (abertos atrás), não utilizam o contraforte.
- **Couraça** – é um reforço colocado no bico do calçado, também entre o cabedal e o forro, destinado a proteger os dedos e, ao mesmo tempo, dar firmeza e boa apresentação ao bico, mantendo inalterada, mesmo durante o uso, a sua forma original. É muito importante em

calçados infantis e nos calçados de segurança (nesse caso específico é feita de aço), para evitar danos aos dedos.

A partir do modelo do calçados, o cabedal pode ainda apresentar algumas outras partes, como biqueira (peça que recobre o bico do sapato, geralmente com função decorativa) e *lingüeta* (parte saliente sobre o peito do pé, utilizada em calçados de cadarço, destinada a proteger o dorso do pé).

b) Solado – é o conjunto de partes/peças que formam a parte inferior do calçado e que se interpõem entre o pé e o solo. É constituído de várias peças, a saber:

- **Palmilha de montagem**- lâmina que tem a função de dar firmeza ao caminhar e pode ser de aço, madeira, arame ou plástico rígido, é cortada no mesmo tamanho da planta da fôrma sobre à qual é fixada a sola externa. É um dos elementos mais importantes do calçado. Considera-se ainda como a terceira divisão do calçado, pois serve de ligação entre o cabedal e o solado.
- **Sola** é a parte externa do solado, ou seja, aquela que está em contato direto como o solo, e dela dependem, em grande parte, a qualidade e a *performance* do calçado. O material do qual é fabricada e o seu perfil (desenho) determinam suas propriedades, durabilidade, flexibilidade, resistência à umidade, leveza, uniformidade, resistência ao deslizamento, etc.
- **Salto** constitui-se num suporte, fixado à sola na região do calcanhar, e é destinado a dar equilíbrio ao calçado.

Salienta-se que a depender do calçado, duas outras peças podem fazer parte do solado, a saber:

- **Entressola** – é uma camada intermediária colocada entre a palmilha de montagem e a sola, com função estética e de conforto.
- **Vira-** é uma tira estreita de material solado (couro, borracha natural ou sintético) colada ou costurada em torno do calçado.

Os elementos descritos são fundamentalmente as peças que constituem o calçado. Todavia, dependendo do modelo que se deseje produzir, outras peças podem ser agregadas.

2.1.2.-Matérias-Primas

Tradicionalmente a produção do sapato era feita de couro, todavia, com o desenvolvimento da petroquímica e o surgimento de materiais sintéticos, outras opções se abriram aos fabricantes que puderam ter várias alternativas de matérias-primas. Com a introdução de novas possibilidades, houve a necessidade de novos equipamentos e pessoal qualificado para aperfeiçoar o produto e ao mesmo tempo, possibilitar uma variedade de *design* como também, de oferecer maior nível de conforto aos consumidores.

Atualmente, é utilizada na fabricação de calçados uma grande variedade de materiais de diversas origens tendo como resultado um produto diversificado pelo preço e qualidade oferecido ao consumidor.

Andrade e Corrêa (2001:100-102) consideram que há uma grande diversidade de materiais utilizados na produção do calçado. Nesse sentido apontam algumas, a saber:

a) Couro

É considerado um material nobre, que pode ser usado praticamente em todas as partes do calçado, mas normalmente sua utilização é aconselhável no cabedal, no forro e, em alguns modelos, na sola. Um couro bovino pode produzir em média 20 pares de calçados e se apresenta nas fases cru, salgado, *wet-blue*², *crust* (semi-acabado) e acabado.

O couro apresenta algumas vantagens sobre os outros materiais tais como alta capacidade de se amoldar a uma forma, boa resistência ao atrito, maior vida útil, possibilidade de transpiração e aceitação de quase todos os tipos de acabamento.

b) Materiais Têxteis

Salienta-se que calçados fabricados com tecidos são mais leves e tem preços mais atrativos, portanto, os tecidos naturais, como algodão, lona e brim, e tecidos sintéticos, como náilon e lycra, são utilizados, sobretudo no cabedal e como forro.

c) Laminados Sintéticos

São materiais constituídos normalmente de um suporte sobre o qual é aplicada uma camada de material plástico (geralmente *policloreto de vinila* -PVC ou *poliuretano*-PU). São chamados, “erroneamente”, de couro sintético. Um dos mais utilizados pela indústria brasileira é o chamado *cover line*.

² O couro é vendido aos curtumes salgados ou em sangue, e ao chegar no curtume é despelado sendo removidos as graxas e gorduras e a partir daí passa por um banho de cromo, onde na primeira fase exhibe um tom azulado e seco. Daí o termo *wet-blu*. (ANDRADE E CORRÊA, 2001:100).

d) Materiais Injetados

- **Policloreto de vinila (PVC)**, é um material de fácil processamento, com custo relativamente baixo e com boas propriedades de adesão e resistência à abrasão, sendo hoje utilizado até em solados de tênis e chuteiras. Suas desvantagens são a baixa aderência ao solo e a tendência a quebrar em baixas temperaturas.
- **Poliuretana (PU)** é um material versátil e disponível sob várias formas e empregado em solas e entressolas com características de durabilidade, flexibilidade e leveza. Sua desvantagem está no alto custo dos equipamentos necessários à sua produção e também na necessidade de cuidados especiais durante a estocagem e o processamento.
- **Poliestireno** é utilizado na produção de saltos. Tem baixo custo e alta resistência ao impacto.
- **ABS** também é utilizado especificamente para fabricação de saltos. Apesar de ter uma ótima resistência ao impacto e à quebra, hoje a sua utilização é basicamente voltada para saltos muito altos, devido ao seu elevado custo.
- **Borracha termoplástica (TR)**, utilizada na produção de solas e saltos, apresenta boa aderência ao solo, mas é pouco resistente às intempéries e produtos químicos, como solventes.

e) Materiais Vulcanizados

- **Borracha natural-** possui excelente resistência ao desgaste, adere bem ao solo, é leve e flexível, o que a torna muito confortável. Todavia, o elevado custo e a pouca resistência as altas temperaturas inviabilizam sua utilização. Salienta-se que foi o primeiro material a ser usado na fabricação de solas em substituição ao couro. É usado principalmente em calçados infantis.
- **Borracha sintética-** apresenta boa propriedade de flexão e elasticidade, resistência ao desgaste e ao rasgamento, adere bem ao solo e seu custo é acessível.
- **Copolímero de etileno e vinil acetato (EVA)** é um dos materiais mais utilizados no Brasil em diversas partes do calçado, sobretudo no solado, pois é mais leve e macio para a fabricação de solas, possui boa resistência ao desgaste e pode ser produzido em diversas cores.

Ressalta-se que além dos materiais citados para a fabricação de calçados, têm-se ainda os metais, os materiais celulósicos e a madeira. Após ter destacado as principais matérias-primas utilizadas na fabricação de calçado tem-se o processo produtivo.

2.1.3- Processo Produtivo

Andrade e Corrêa (2001:103-104), argumentam que o processo de fabricação de um calçado está dividido em setores, os quais se formam de acordo com a

diversidade de produtos, o porte e a estrutura da empresa. Dentro da classificação de micro, pequena, média e grande empresa, as principais etapas do processo produtivo podem ser definidas conforme descrito a seguir:

a) Modelagem ou *Design*

É considerada uma das etapas mais importantes da linha de produção, pois nessa fase o calçado é concebido e completamente especificado. Todo material usado na fabricação, o tipo, o gênero, a finalidade e o projeto da fôrma (estilo e dimensões) são definidos nessa etapa, na qual se utilizam o desenho manual como os recursos informatizados, caso dos sistemas *Computer aided design-CAD* e do *Computer aided design-CAM* ou seja CAD/CAM³.

b) Corte

O corte da matéria-prima, principalmente o couro, é feito de acordo com as dimensões definidas na modelagem e pode ser manual (artesanal), com a utilização de “facas” e moldes de cartolina reforçados nas bordas com filetes de metal. As empresas de maior porte utilizam uma pequena prensa hidráulica denominada balancim, que é operada por um funcionário e na qual é afixada, no cabeçote, uma navalha de fita de aço, que atende às determinações do molde. Existem em escala internacional, os equipamentos informatizados para corte de couro por meio de *laser* e jato d’água. Esses processos apresentam ganhos de produção e melhor aproveitamento do material.

³ CAD consiste num sistema de projeto de uso geral ou específico por meio de computador foi desenvolvido em 1963 por Ivan Sutherland, que apresentou como tese de doutorado no *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), enquanto CAM significa fabricação com auxílio do computador. (ANDRADE E CORRÊA, 2001:97).

c) Pesponto

Após o corte, as peças que fazem parte do cabedal são organizadas em lotes e encaminhadas à seção de pesponto, onde são preparadas, chanfradas, dobradas, picotadas, coladas e em seguida costuradas. Esse trabalho de preparação, na maior parte das empresas, é realizado manualmente e, em algumas poucas, feito em máquinas eletrônicas simples.

Ressalta-se que nessa etapa a característica marcante é a incidência da subcontratação ou fezonismo de mão-de-obra esse fenômeno ocorre em escala mundial e nacional. No caso específico do Brasil, e, considerando os fatores locais da produção a subcontratação ou fezonismo no Rio Grande do Sul ocorre em lugares conhecidos como *ateliers*. Já no estado de São Paulo ocorre em lugares denominados de “banca” de pesponto.

d) Costura

A costura do cabedal é empregada em alguns tipos de calçados, na busca por mais segurança e firmeza. Possuem alguns métodos de costura, tais como:

- **Blaqueado** método que consiste na fabricação de tênis e mocassins;
- **Goodyear** método presente, principalmente, em calçado de segurança, em botas militares e em alguns modelos mais pesados;
- **Pontado** trata-se de um processo misto, pois o cabedal é fixado à palmilha mediante costura, mas a sola é colada. Atualmente é utilizado apenas em alguns modelos de estilo jovem e confortável. Trata-se de método complexo e oneroso, sendo utilizado em calçado de maior valor agregado.

e) Montagem/Solado

Essa etapa é realizada quase simultaneamente ao corte e à costura. Os materiais que compõem o solado (salto e sola), bem como a palmilha, são cortados, lixados, conformados, limpos e colados ou costurados. Tanto na colagem como na costura podem ser utilizados solados de couro, borracha natural, PVC, TR, PU e outros. No caso dos métodos de *injeção direta*⁴ ou *vulcanizados*⁵, somente podem ser usadas solas feitas de materiais sintéticos e, no caso da vulcanização, também de borracha natural.

Completada a operação de fixação da sola ao cabedal, o calçado está praticamente pronto, devendo passar ainda por pequena operação, denominada por alguns fabricantes de *acabamento* ou *plancheamento*, que consiste a limpeza, retoque de pequenos defeitos e controle de qualidade final. Só assim o calçado poderá ser colocado na caixa e enviado à expedição da fábrica.

Garcia (1996:87) acrescenta que na produção do calçados as mudanças tecnológicas parecem ter um ritmo mais lento que na indústria de transformação como um todo, uma vez que a modernização do setor tem ocorrido somente em algumas etapas e não tem conseguido atenuar as discontinuidades verificadas no processo de produção.

Assim, as transformações em nível tecnológico no segmento industrial de calçados ainda não foram capazes de eliminar problemas inerentes ao processo

⁴ Consiste em colocar o cabedal, já montado em cima da fôrma, sobre um molde de metal com formato da sola, no qual é injetado o material plástico em estado fundido.

⁵ A sola feita de pasta de borracha crua, natural ou sintética, prensada, é inicialmente colocada ao cabedal com um adesivo compatível e fixada por meio de uma “vira”, também de borracha crua, que, mediante ação de pressão e altas temperaturas, é “cozida”, ou seja, vulcanizada, e adquire suas propriedades finais.

produtivo. O que implica a curto e médio prazo que esse segmento permaneça intensiva em mão de obra.

Após discorrer acerca das características gerais da composição do calçado, da matéria-prima e do processo produtivo descreve-se sobre as renovações tecnológicas e organizacionais da produção na indústria de calçados.

2.2-Novas tecnologias na produção de calçados

O processo de reestruturação industrial apresenta algumas tendências que são comuns a todos os setores industriais, as quais podem ser verificadas em termos tecnológico e organizacional. Essas novas tendências estão determinando o surgimento de um novo padrão na produção que ocorre de forma diferenciada sobre os vários setores industriais. Este é o caso da indústria de calçados que caracteriza-se como segmento que demanda grande quantidade mão-de-obra em função da natureza do processo de produção. Conforme enfatiza Reis (1992:32-33):

A indústria de calçados sempre caracterizou-se por ser uma indústria “labour-intensive”, em função da natureza do processo de produção. As máquinas existentes são pouco automatizadas e o conjunto delas requer um grande número de trabalhadores para sua operação. Além disso, todas as etapas da produção de calçados podem ser realizadas manualmente com instrumentos de trabalho bem simples. Em pequenas e médias empresas é comum que algumas etapas da produção não contem com ajuda de máquinas, especialmente nos países menos desenvolvidos, onde os salários vigentes costumam ser baixos quando comparados aos dos países desenvolvidos.

Andrade e Corrêa (2001:97) reconhecem que as modificações promovidas pela reestruturação industrial, apesar de induzirem grandes alterações nos processos organizacionais e produtivos, ainda não foram capazes de eliminar, pelo menos na maior parte dos países produtores, a principal característica da indústria

mundial de calçados, isto é, uso intensivo da mão-de-obra, que se manifesta principalmente na produção de calçados de couro, pois na de injetados utilizam-se equipamentos modernos, com a máquina substituindo rapidamente a mão-de-obra.

A indústria mundial de calçados vem promovendo uma reformulação nos seus processos de produção e de organização do trabalho, fenômeno que se intensifica desde a metade da década de 1980. As novas tecnologias são introduzidas nas máquinas e equipamentos para a fabricação de calçados. Conforme Reis (1994:8):

... a indústria internacional de calçados promoveu uma reformulação nos seus processos de produção e de organização do trabalho. Desde meados de 80 vêm se desenvolvendo, nos países mais adiantados, novas tecnologias de alta sofisticação, que são adaptadas em máquinas e equipamentos para a fabricação de calçados.

Garcia (1996:87-88) enfatiza que a indústria calçadista constitui-se como um mercado bastante segmentado dada a extensa variedade de produtos. A segmentação caracteriza-se por sexo e tamanho (calçados masculinos, femininos e infantis) por tipo de material utilizado (calçado de couro, de material sintético e de tecido) e por atividade (calçados esportivos, sociais, entre outros). O que reflete na distinção entre os processos produtivos de calçados em couro e de material sintético. Esses últimos apresentam, por causa das características da matéria-prima, uma produtividade substancialmente maior que a de calçados de couro, cujo caráter semi-artesanal denota fortes barreiras à automação.

Outro aspecto a ser abordado, ainda segundo o autor, diz respeito aos calçados masculinos que por manterem uma linha básica em termos de *design*, não exigem das empresas uma flexibilidade tão grande quanto à exigida aos produtores de calçados femininos, para os quais a influência da moda é muito mais significativa. Essa segmentação configura uma estrutura industrial em que coexistem empresas com

processo de produção relativamente automatizado, usando inclusive tecnologias de base microeletrônica, e empresas que utilizam base tecnológica rudimentar. Além disso, no setor calçadista a importância dos gastos em Pesquisa e Desenvolvimento-P&D é bastante reduzida, concentrando-se nas áreas de *marketing* e *design*.

As inovações técnicas e organizacionais disponíveis no mercado internacional são, segundo Reis (1992:33-37) e Reis (1994:8-10) as seguintes:

- Com o desenvolvimento propiciado pelos avanços na área da microeletrônica e da informática, a mais relevante e difundida inovação na indústria de calçados é o sistema CAD/CAM o qual possibilita que as áreas de projeto (“*design*”) e manufatura seja auxiliada por computador. A utilização desse sistema permite sensíveis reduções de custos, especialmente pela diminuição de tempo, pessoal e matérias-primas envolvidas nesta etapa de produção. Esse sistema garante um grau mais elevado de flexibilidade à produção de calçados.
- Em termos de equipamentos CAM, os mais difundidos mundialmente na indústria de calçados são as máquinas de costura com controle microeletrônico (que permitem maior precisão no pesponto e aumento de produtividade com qualidade para a realização de desenhos mais complexos) e os cortadores automáticos, a jatos d’água ou a *laser*. As vantagens dos cortadores automáticos referem-se a maior precisão do corte e a possibilidade de rápida reprogramação do processo. No entanto, há uma desvantagem desses cortadores em relação ao couro natural, devido à não-homogeneidade

desse material, dificulta o processo e requer a presença de um operador para delimitar a área de corte.

- Difusão de máquinas de asperar (lixar peças de couro) controlada por computador, máquinas de montar, de aplicar cola ou de virar e chanfrar (afinar peças de couro), constitui equipamentos CAM implementados enquanto tecnologia do segmento calçadista.
- Em algumas fábricas europeias há automação total da fabricação de solado de material sintético. Existe ainda, uma maior especialização produtiva das fábricas nas diversas etapas da produção de calçados o que significa ganhos substanciais de produtividade.
- A busca da junção de duas ou mais operações em uma só máquina caracteriza-se como tendência para o avanço tecnológico.
- A difusão dos equipamentos automatizados de produção de calçados no Brasil é bastante restrita. O principal motivo é o alto custo desses equipamentos.
- A combinação da produção em dois ou mais países para reduzir custos. Essa atividade consiste em confeccionar partes, ou até mesmo, todo o cabedal em países com baixo custo de fabricação, como Portugal, Turquia, Índia, entre outros, deixando a montagem para ser realizada em países com melhor nível tecnológico e custo de fabricação mais elevado, como França, Alemanha e EUA.
- Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) existem nos países desenvolvidos grandes institutos de pesquisas, tais como: *Center Technique Cuir Chaussure Maroquinerie* (CTC) na França, *Forschungsinstitut Fur Die Schuhherstellung Pirmasens* (PFI) na

Alemanha, *Instituto Español Del Calzado y Conexas Asociación de Investigación* (Inecoop) na Espanha, *Satra Footwear Technology Center* (Satra) na Inglaterra, *Centro Italiano Material di Applicazione Calzaturiera* (Cimac) na Itália e outros que têm desenvolvido projetos na área de automação, como modelagem técnica por computador, corte automático para couro com *laser* e/ou jatos d'água e até fábricas-piloto com linha de montagem totalmente automatizada, inclusive com operações semi-robotizadas.

Reis (1992:37) argumenta que a curto prazo a indústria de calçados não deve passar por uma automação total da linha de produção. A introdução de novas tecnologias ainda encontra grandes obstáculos (de geração e difusão), condicionando o setor a permanecer em grande medida “*labour-intensive*”.

Assim, a indústria de calçados mantém a característica peculiar de grande contingente de mão-de-obra intensiva no processo produtivo, embora a automação de algumas etapas desse processo seja uma realidade concreta.

2.3- Novas relações na organização da produção na indústria de calçados

As novas formas na organização da produção e do trabalho tem por objetivo a renovação dos mecanismos clássicos visando à obtenção de ganhos de produtividade e de novas estratégias competitivas das empresas de calçados.

Considerando a grande variedade de mercado e a necessidade de acompanhar a moda de cada estação, novos *designs* são confeccionados o que requer maior grau de flexibilidade produtiva em virtude da demanda de artigos diferenciados.

Reis (1992:38-39) enfatiza que as transformações na organização da produção e do trabalho têm caminhado para um sistema flexível em função da variação da moda que a adoção por parte das empresas de sistemas de produção cujos princípios são os do “*just-in-time*” e do “*kan-ban*” contribuem para a obtenção de níveis mais elevados de flexibilidade.

Segundo a referida autora, a implementação dos princípios “*just-in-time*”-JIT, na indústria de calçados ocorre na formação de mini-fábricas (dentro da fábrica) que produzirão um modelo ou tipo específico de calçado. O “*lay-out*” tradicional da fábrica (organização dos trabalhadores em torno de esteiras de montagem) é alterado com a eliminação das esteiras de montagem. Nas mini-fábricas o “*lay out*” é organizado em forma de “U”, permitindo que o trabalhador seja mais integrado em cada uma delas. Deve-se ter uma política de minimização de estoque e o controle de qualidade fica a cargo de cada trabalhador.

A aplicação do JIT no processo de produção de calçados confere uma maior flexibilização e adaptação às mudanças além de reduzir o ciclo de produção, de materiais em processamento, promovendo um melhor aproveitamento da mão-de-obra etc.

As características da flexibilidade acarretam em todos os centros produtores de calçados a diminuição dos custos, aumentando as condições produtivas de cada empresa. Estas não precisam mais de grandes estabelecimentos para se tornarem grandes produtoras de calçados, em decorrência de que quase todas as etapas produtivas podem ser feitas em empresas subcontratadas. Tal relação elimina os aspectos rígidos inerentes às estruturas produtivas muito integradas verticalmente, próprias do modelo fordista.

Salienta-se que as novas formas de organização de produção e de trabalho refletem-se no espaço em escala internacional, nacional, regional e local. Envolvem atores políticos econômicos dando novos contornos ao espaço mediante relação de poder imbricadas no processo.

Nesse sentido, destaca-se a relevância do modelo de organização de empresas de produção italiana em vários setores da atividade industrial como calçados, têxtil, cerâmica etc., que lhe confere um alto grau de competitividade. Localizados na região conhecida como “Terceira Itália” os chamados “distritos industriais” têm como base à presença maciça das pequenas e médias empresas que cooperam entre si, e ao mesmo tempo, competem dentro de uma “atmosfera industrial” criada mediante relações de cooperação existente, conforme Schmitz (1989); Reis, (1992) e Garcia, (1996).

As características marcantes desse modelo de organização industrial se referem a um elevado índice de especialização produtiva e a grande flexibilidade operativa do sistema, resultando em vantagens advindas da aglomeração setorial.

Schmitz (1989) apud Reis (1992: 44-45) denomina aglomeração setorial como “*collective efficiency*” na medida que se estabelece um sistema que vise associar de forma coordenada concorrência e cooperação entre empresas, a partir da criação de associações ou cooperativas de produtores. Esse tipo de competitividade é alcançada pela “Terceira Itália”, por determinadas empresas alemãs e japonesas de pequeno porte.

As renovações nas formas de organização da produção e do trabalho levam a ganhos de produtividade e na inserção competitiva das empresas no mercado em vários níveis de escala. Assim, descreve-se o panorama mundial com as mudanças locais e o cenário da América Latina no segmento da indústria calçadista.

2.4-Panorama mundial da indústria de calçados

A configuração do espaço mundial a partir da produção de calçados, apresenta-se bastante segmentada, pois coexistem empresas com processos de produção relativamente automatizado, usando tecnologias de base microeletrônica, e empresas que utilizam base tecnológica rudimentar o que confere uma organização do espaço de forma desigual, porém, articulada aos interesses da lógica de reprodução capitalista.

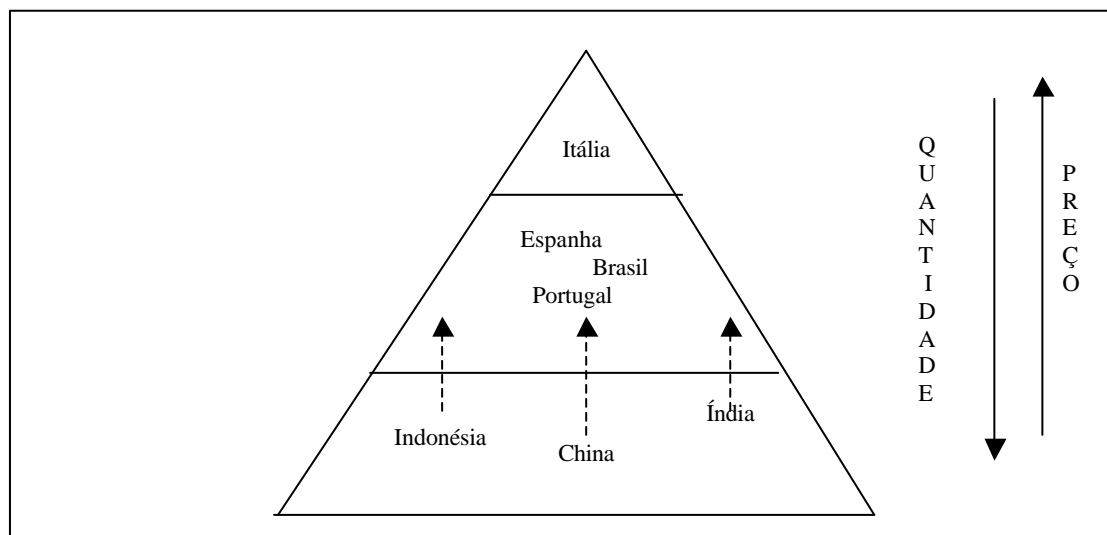
Garcia (1996:88) destaca que o mercado internacional é bastante segmentado, uma vez que países europeus, especialmente Itália e Espanha, detêm grande parcela do mercado de couro para consumidores de faixas mais altas de renda, cujas exigências em termos de qualidade e *design* são maiores. Aponta ainda que, os países asiáticos, principalmente Coreia do Sul, Hong Kong e Taiwan, especializaram-se na produção de calçados esportivos de material sintético, com destaque para os produtos em *poliuretano* (PU) cuja produtividade é mais elevada do que o calçado de couro. A produção desse tipo de calçado geralmente é subcontratada por alguma “*griffe*” internacional, o que garante a penetração nos mercados americano e europeu.

Reis (1992:66-67) enfatiza que no segmento de calçado em couro destacam-se basicamente dois tipos de calçados. O primeiro é aquele de padrão mais elevado, tanto com relação ao preço quanto à qualidade, sendo a Itália o país mais competitivo. O segundo refere-se ao segmento de calçado de boa qualidade, mas inferior ao primeiro tipo, de preço também inferior. É esse mercado que o Brasil disputa com a Espanha e, atualmente com Portugal.

Dessa forma, a segmentação da oferta internacional de calçados configura uma realidade onde a Itália apresenta-se como o mais competitivo no mercado dos produtos com preços mais elevados, cuja demanda é por produtos com alta

qualidade e variedade de *design*. Enquanto que a Espanha, Brasil e Portugal disputam o mercado onde os preços são mais baixos e a qualidade do produto atende a uma demanda de certa faixa de consumidores. A China, Índia e Indonésia têm apresentado, no período recente, uma elevação dos preços médios dos produtos exportados o que reflete um esforço de sofisticação dos modelos produzidos. Conforme Figura 2.1, que demonstra a representação da oferta internacional de calçados.

Figura 2.1- Representação da Segmentação da oferta Internacional de Calçados.



Fonte: Garcia (2001:166).

Diante da segmentação dessa atividade produtiva, e tendo em vista a dinâmica dos fatores que condicionam a competitividade externa, constata-se uma realocização da atividade cujo eixo de produção é orientado para lugares que ofereçam maiores vantagens competitivas, sobretudo no que se refere aos custos de produção.

2.4.1-Dinâmicas locacionais nas indústrias de calçados

No pós-guerra os países desenvolvidos passaram a priorizar setores considerados estratégicos ao padrão de crescimento industrial. O que condiciona queda na produção de alguns setores da economia, entre eles: têxteis, vestuário e calçados. Desse modo, há uma realocização industrial mediante demanda de mão-de-obra abundante e barata. Os países ditos em desenvolvimento apresentam condições favoráveis para a inserção, em escala mundial, na produção de calçados.

Atrelado à dinâmica locacional das indústrias de calçados, o produto deixa de ser essencialmente para consumo interno, e, passa a ser pauta importante nos itens de exportação.

Prochnik, (1990) apud Reis (1992:61) reconhece que a indústria de calçados tem passado por algumas mudanças importantes de localização em escala global. Os países que mais aumentaram a produção de calçados entre 1973 e 1986 foram os países em desenvolvimento (especialmente os NICs- *Newly Industrialising Countries*- asiáticos e o Brasil), enquanto alguns países desenvolvidos tiveram a sua produção diminuída ao longo desse período, entre eles, EUA, França e Inglaterra. Todavia, o único país que mantém posição importante, tanto na produção como no comércio mundial é a Itália cujas especificidades em termos de organização industrial favorecem esse ramo produtivo.

Esse cenário, confere uma dinâmica das atividades produtivas a partir do menor custo com mão-de-obra etc., que inibem a competitividade das empresas. Assim, países que apresentam maior custo com mão-de-obra perdem participação na produção mundial de calçados. Esse fenômeno desencadeou no processo de realocização de investimento em escala internacional. As empresas dos países desenvolvidos reagem às

perdas decorrentes desse processo com algumas estratégias, conforme aborda Prochnik (1990:5) apud Reis (1992:63):

... a realocação das suas atividades industriais para os países em desenvolvimento nos quais a produção é mais competitiva; o domínio das atividades de desenho e vendas, contratando a produção a empresas destes países em desenvolvimento; a subcontratação das parcelas da produção mais intensivas em trabalho e/ou a constituição de “joint-ventures” com firmas das regiões mais favorecidas pela realocação.

Vale salientar que no processo de reestruturação industrial a tendência principal refere-se às novas formas de subcontratação.

A subcontratação ou feçonismo refere-se a um contrato estabelecido entre duas partes, em que uma, à parte contratada, se compromete a produzir parcela ou toda a produção, para a contratante. Esta relação permite à empresa que contrata internalizar ao processo de valorização que ela controla um ciclo de valorização que lhe é externo. (LENCIONI, 1991:203 apud MENDES, 1997:71).

Pinheiro (1993:16-20) destaca que a subcontratação é um tipo de “*linkages*” (relações interfirmas) e que assume papel relevante no processo de reorganização de setores da indústria como vestuário, calçados etc. Acrescenta que a desintegração vertical da produção é feita através de “*linkages*”, que abrangem um vasto conjunto de inter-relações entre empresas e que se manifestam em fluxos de materiais, produtos e informações.

O segmento industrial de calçados, no tocante ao processo produtivo apresenta forte descontinuidade, possibilitando assim, a fragmentação de etapas e/ou todo processo de produção. Além de ser um ramo de atividade que absorve grande quantidade de mão-de-obra não qualificada, pelo caráter manual, o que entre outros aspectos, favorece a prática de subcontratação.

Garcia (1996:103) ao analisar as formas de organização da produção, constata a forte descontinuidade através do aparecimento de produtores especializados em uma ou algumas etapas do processo de produção. Enfatiza que a seção de pesponto é bastante intensiva em mão-de-obra, determinando a ocorrência de gargalos no processo de produção. Para evitar esses gargalos grande parcela das empresas calçadistas subcontrata ao menos parte da produção na etapa do pesponto e de costura manual. Essa prática de subcontratação por parte das empresas estimula o aparecimento de uma série de pequenos e micro-produtores especializados nessa etapa do processo produtivo. Esses produtores são chamados nos meios empresariais de “banca de pesponto e costura” em Franca-SP e no Vale dos Sinos de *Ateliês*.

A subcontratação tem sido utilizada como uma forma de superação dos problemas decorrentes das relações rígidas de produção, pois contribui com o aumento da flexibilização e com a redução de custos. Nesse sentido, ocorre a subcontratação por vários aspectos. Holmes (1986:92-93) apud Pinheiro (1993:35) distinguiu quatro formas de ocorrência de subcontratação, como:

- a) Subcontração para minimizar e controlar os custos do trabalho – a subcontratação torna-se um mecanismo importante para reduzir os custos do capital variável para a firma contratante.
- b) Subcontratação para manter flexibilidade em relação ao capital variável – com o objetivo de fugir à influência de organizações sindicais e de encargos sociais e trabalhistas.
- c) Sucontratação para manter o controle empresarial sobre o processo de trabalho – a subcontratação de trabalho junto às pequenas e médias empresas pode se constituir em uma forma de

enfraquecimento do poder sindical e de controle empresarial sobre o processo de trabalho;

- d) Subcontratação para assegurar uma adequada oferta de trabalho – quando o trabalho em geral, ou tipos específicos de trabalho, têm uma oferta pequena, a subcontratação pode ocorrer a fim de mobilizar forças de trabalho geralmente não utilizadas. Esse é o caso do trabalho doméstico que é significativamente mais barata, menos politizada e fora do ambiente fabril.

Assim, as empresas flexibilizam as relações produtivas através da subcontratação de parte ou todo processo de produção como estratégias de minimizar os custos e encargos trabalhistas, a fim de manterem-se competitivas no mercado mediante as vantagens comparativas. Nesse sentido, há uma realocização das empresas e, conseqüentemente, da dinâmica produtiva no cenário mundial e regional. A Tabela 2.1, demonstra a configuração espacial da produção de calçados por blocos regionais, entre 1986-1998.

Tabela 2.1- Produção Mundial de Calçados. (Em percentual).

REGIÕES	1986	1990	1996	1998
Ásia e Oriente Médio	48,9	58,0	69,9	81,4
Europa Ocidental	13,6	12,0	11,3	4,1
América do Sul	8,4	8,0	8,1	6,9
América do Norte	7,0	6,0	4,1	2,4
Europa Oriental	18,6	13,0	3,3	0,1
Outras regiões	3,5	3,0	3,4	5,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ABICALÇADOS, 1998. Extraído da SEPLANTEC (2000 p.18).

Com base na Tabela 2.1, verifica-se a configuração por blocos regionais, onde Ásia e Oriente Médio produz inicialmente 48,9% em 1986 e atinge uma participação de 81,4% em 1998 o que confirma um aumento significativo da produção em escala mundial. A Europa Ocidental e América do Norte perdem participação com a diminuição na produção de 13,6% para 4,1% e de 7% para 2,4%. Todavia, a Europa Oriental demonstra a mais significativa queda de produção de um percentual de 18,6% para 0,1% da produção mundial. Na América do Sul a variação ficou em torno de 1,1% em comparação aos anos anteriores quando apresenta uma certa estabilidade produtiva garantindo uma média de 8,0%.

Este fenômeno é resultado do processo de reestruturação implementada pelas grandes empresas em flexibilizar etapas da atividade produtiva para se manter competitivas no mercado através da subcontratação de empresas em regiões que ofereçam menor custo de produção deslocando-se para países subdesenvolvidos.

A mudança do eixo de produção de calçados, dos países desenvolvidos para os países asiáticos, reflete-se nas vantagens competitivas no mercado mundial. Como pode ser observado na Tabela 2.2, que dos seis maiores exportadores mundiais cinco são da Ásia.

Tabela 2.2- Principais Exportadores Mundiais de Calçados (Em milhões de pares).

PAÍSES	1996	1997	1998
China	2.634	2.996	3.086
Hong Kong	1.389	1.259	1.026
Itália	430	415	382
Vietnã	124	176	186
Indonésia	241	227	173
Tailândia	181	156	129
Outros	1.206	1.146	1.223
TOTAL	6.205	6.375	6.205

Fonte: ABICALAEX/SATRA. Extraído da SEPLANTEC- (2000 p.19).

Com base na Tabela 2.2, constata-se que dos seis maiores países exportadores mundiais cinco pertencem ao continente Asiático. É relevante acrescentar, que com a recente reintegração de Hong Kong à China, a participação na produção no comércio mundial deverá aumentar, substancialmente em decorrência das vantagens competitivas, no cenário internacional, mediante custos com mão-de-obra, que são significativamente mais baixos e colocam esse produto com maiores vantagens comparativas.

A dinâmica produtiva de calçados proporcionou transformações na distribuição mundial, cujos centros tradicionais vêm diminuindo sua presença no mercado internacional como produtores. Os calçados produzidos nesses países são atualmente fabricados em países menos desenvolvidos, por custos menores.

A re-organização da produção de calçados configura outros fatores como produção, consumo, exportação e importação no cenário mundial. A Tabela 2.3 demonstra esses comportamentos no ano de 1998.

Tabela 2.3- Consumo, Produção, Exportação e Importação de Calçados –1998. (Em milhões de pares).

1998	China	EUA	Hong Kong	Reino Unido	Alemanha	França	Turquia	Indonésia	Índia	Itália	Total
Consumo	2.437	1.606	34	306	309	324	223	145	653	205	6.242
Produção	5.520	165	4	83	42	126	277	316	685	425	7.643
Exportação	3.086	36	1.026	37	58	54	64	173	32	382	4.948
Importação	3	1.477	1.058	260	325	252	11	1	0	162	3.549

Fonte: ABICALÇADOS, SERMA e SATRA In: BNDES Setorial, n.13, (2001 p.123).
Organização: Maria Goreth e Silva Nery- 2003.

Com base na Tabela 2.3, constata-se que a China é o maior produtor e exportador de calçados, e, ao mesmo tempo, um grande consumidor. Vale ressaltar que

trata-se da maior população do mundo ($\pm 1.300.000.000$ de hab.). Fora do eixo asiático, o destaque é para os EUA que caracterizam-se como um dos grandes consumidores do produto. Outra referência é para a Itália que dadas às condições específicas de organização da produção e do trabalho mantém uma produção e exportação equilibradas.

Quanto aos demais países como Alemanha e França, apresentam índices de produção e exportação baixos enquanto que o consumo e a importação são mais expressivos. A Turquia e a Índia mantêm consumo e produção equilibrados e a importação e exportação são menos significantes. A Indonésia apresenta uma produção significativa acompanhada pelo consumo e exportação sendo pouco expressiva a importação.

O ramo calçadista tem apresentado crescimento produtivo expressivo, principalmente, com o papel de países asiáticos. Nessa perspectiva, a América Latina no conjunto demonstra desempenho significativo.

2.4.2-Cenário da indústria de calçados na América Latina

Ao longo da década de 1990, a produção mundial de calçados cresceu em virtude do desempenho dos países asiáticos, enquanto que a produção nos países europeus decresceu e a América Latina ficou praticamente estagnada, com exceção do México (com 56%). Conforme pode ser observado na Tabela 2.4, onde demonstra a produção, consumo, exportação e importação, precisamente em 1998.

Tabela 2.4- Produção, Importação, Exportação e Consumo de Calçado em Países da América Latina-1998. (Em milhões de pares).

1998	Brasil	México	Argentina	Colômbia	Venezuela	Chile	Total
Produção	516,0	270,0	80,0	60,0	25,0	20,9	971,9
Importação	29,0	12,0	21,4	11,7	0,4	24,8	99,3
Exportação	131,0	39,0	4,0	2,4	0,1	2,4	178,9
Consumo	414,0	243,0	97,4	69,3	25,3	43,3	892,3

Fonte: ABICALÇADOS e SATRA In: BNDES Setorial, n.13, (2001, p.107).
Organização: Maria Goreth e Silva Nery-2003.

Com base na Tabela 2.4, constata-se que o Brasil é o maior mercado da América Latina, liderando em todos os segmentos (tema que será analisado em outro momento).

Andrade e Corrêa (2001:109-118) apontam características relevantes do segmento calçadista na América Latina, destaca o papel de países como, México, Argentina, Venezuela e do Chile, como sendo:

a) A indústria de calçados do México lidera o segundo lugar em produção, consumo e exportação desse segmento. O parque industrial é formado, aproximadamente, por 6.000 estabelecimentos e emprega mais de 140.000 trabalhadores.

b) A indústria de calçados da Argentina lidera o terceiro lugar em produção, consumo e importação. A estrutura desse segmento industrial é formada por cerca de 1.500 estabelecimentos com predominância de pequenas empresas gerando cerca de 26 mil empregos diretos.

c) A indústria de calçados da Venezuela ocupa o quarto lugar em matéria de produção, consumo e importação. O parque industrial é constituído por cerca de 260 empresas, gerando mais de 8.000 empregos diretos.

d) A indústria de calçados do Chile lidera o quinto lugar no mercado da América Latina de máquinas e componentes para couro, artefatos e calçados. O parque industrial é formado por cerca de 400 empresas, gerando aproximadamente, 13 mil empregos diretos.

Observa-se que a América Latina tem participação significativa no cenário internacional mediante papel do México que apresenta desempenhos expressivos no mercado global no segmento calçadista. Nessa perspectiva, merecem destaque ainda a Argentina, Venezuela e Chile. Embora apresentam sérios problemas estruturais e tecnológicos insere-se no mercado com pouca capacidade competitiva. A exceção a esse aspecto é o Brasil que representa o mais importante mercado ocupado e o terceiro lugar entre os produtores de calçados em escala internacional.

Diante do panorama produtivo do espaço mundial, e considerando o relevante papel da reestruturação produtiva, em especial do segmento industrial de calçados, constata-se a movimentação das empresas a procura de vantagens comparativas visando maior inserção competitiva no mercado.

Neste sentido, a localização de empresas é reorientada em direção de países que dispõem de mão-de-obra barata etc., configurando um novo cenário da produção no espaço mundial. A América Latina insere-se de forma pouco expressiva, com exceção do Brasil que desponta de forma competitiva no segmento calçadista. Por outro lado, países como México, Argentina, Venezuela, Chile apresentam um parque industrial defasado, e com problemas estruturais, o que os coloca com poucas vantagens competitivas no mercado global.

CAPÍTULO 3

A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CALÇADOS

O objetivo desse capítulo é destacar a estrutura produtiva da indústria calçadista nacional, enfocando as características gerais, a especialização setorial da produção com suas origens e dinâmica. Enfoca-se também, a inserção competitiva desse segmento industrial.

3.1- Características Gerais

O setor de calçados do Brasil caracteriza-se por possuir um grande número de empresas, com destaque para a participação significativa de pequenas e médias empresas. De acordo com o Censo Industrial de 1980, o setor de calçados possuía 5.190 estabelecimentos (2,4% do total da indústria de transformação), dos quais pode-se dizer que apenas 1%, aproximadamente, empregava mais de 500 pessoas. O Censo Econômico do IBGE de 1980 apontou a existência de 5.485 empresas produtoras

de calçados (0,4% do total de empresas recenseadas), das quais apenas 1,5% possuía mais de 500 empregados e aproximadamente 5.000 (92,6%) possuíam até 99 pessoas ocupadas. Dados de 1990 apontam a existência de 4.000 empresas produtoras de calçados, sendo 2.500 classificadas como pequenas e microempresas e 1.500 médias e grandes. (ABAEX, 1990; 1991; REIS, 1992 e OLIVEIRA, 1999).

Oliveira (1999:74) destaca algumas características das empresas que produzem calçados no Brasil, como sendo:

- a) A grande maioria das empresas produtoras de calçados é de capital privado nacional;
- b) As empresas que produzem insumos químicos para o setor, são predominantemente, de capital multinacional;
- c) Grande participação de pequenas e médias empresas na produção;
- d) Pequeno tamanho das maiores empresas em relação aos outros setores industriais;
- e) Mão-de-obra como um fator de extrema relevância para o setor;
- f) Ausência de barreiras técnicas;
- g) Utilização de novas tecnologias com base na microeletrônica determina aumento na necessidade de capital.

Andrade e Corrêa (2001: 107) relatam que o setor de calçado nacional é composto por aproximadamente quatro mil empresas, que geram 260 mil empregos, e apresenta capacidade instalada estimada em 560 milhões de pares/ano, sendo 70% destinados ao mercado interno e 30% à exportação. Apresenta ainda, um faturamento de US\$ 8 bilhões/ano, o que coloca o Brasil como um dos principais produtores mundiais de calçados, como pode ser constatado na Tabela 3.1.

Tabela 3.1- Mercado Mundial de Calçados –1998 (Em milhões de pares).

PAÍS	PRODUÇÃO	(%)
China	5.520	50,3
Índia	685,0	6,2
Brasil	516,0	4,7
Itália	424,9	3,9
Indonésia	316,3	2,9
México	270,0	2,5
Tailândia	260,0	2,4
Paquistão	226,8	2,1
Espanha	220,8	2,0
Vietnã	212,7	1,9
Total	86.525	78,8

Fonte: ABICALÇADOS e SATRAS In: BNDES Setorial n.13, (2001, p.106).

Organização: Maria Goreth e Silva Nery-2003.

Com base na Tabela 3.1, verifica-se a relevância do Brasil no cenário mundial no que diz respeito à produção de calçados, sendo que em 1998 ocupa o terceiro lugar com 4,7% da produção internacional desse segmento.

Diante do exposto, e considerando, a importância do segmento industrial de calçados procura-se a seguir identificar as origens e a dinâmica da estrutura produtiva desse ramo industrial.

3.2-Estrutura produtiva: Origens e dinâmica

Suzigan (1986) apud Reis (1994: 30-32) destaca que no Brasil o calçado é um dos gêneros mais antigos produzidos pela indústria de transformação. A produção iniciou-se aproximadamente junto com atividade têxtil, alimentícia, de chapéus e bebidas. Antes do final da década de 1860, o ramo de produção de calçados era caracteristicamente desenvolvido em indústrias locais em pequena escala, administradas principalmente por artesãos. A concentração em unidades fabris iniciou-se a partir de 1870, período em que houve a introdução da máquina de costura. Porém, mesmo com

os avanços tecnológicos esse segmento industrial permanece com profundas bases artesanais, pois estava calcada em processos manuais, até o final do século XIX.

Segundo o referido autor, em 1907 já existia um grande número de fábricas de sapatos estruturadas nos padrões tecnológicos então vigentes. A cidade do Rio de Janeiro foi considerada como o primeiro centro produtor de calçados. Todavia, a desconcentração espacial ocorreu durante o primeiro período de dinamismo tecnológico que foi estimulado pela introdução de modernas máquinas para fabricar sapatos, a maioria de origem norte-americana. Nessa época, teve início uma crescente concentração da produção em estabelecimentos industriais.

Dessa forma, houve um deslocamento da produção de calçados do Rio de Janeiro para outros eixos como Bahia e Pernambuco na região Nordeste, São Paulo no Sudeste, e Rio Grande do Sul e Paraná na região Sul.

Cruz (1977:24-36) ao analisar as alternativas tecnológicas do setor calçadista no Brasil propõe uma periodização e identifica dois surtos de modernização seguidos por um período de relativa estagnação, a saber:

- a) Primeiro Surto de Modernização (1860 a 1920) é caracterizado pelo crescimento da produção proveniente da utilização de novos métodos e processos de produção;
- b) Período de Relativa Estagnação (1920 a 1960) é marcado por uma estagnação do setor produtivo uma vez que os modelos dos calçados produzidos deixam de acompanhar os novos lançamentos do mercado internacional. Os padrões de produção também se distanciam gradativamente nos níveis dos países adiantados;

- c) Segundo Surto de Modernização (a partir de 1960) representa o dinamismo recuperado durante as últimas décadas e ganhou novas forças com a expansão da produção para atender a demanda externa.

A evolução do setor produtor de calçados apresentou duas mudanças técnicas representados por dois momentos de forte dinamismo intercalados por um outro de relativa estagnação. O primeiro período de dinamismo tecnológico, de 1860 a 1920, foi proporcionado pela introdução no país de avanços técnicos que ocorriam em outras regiões do mundo, no final do século XIX. O que possibilitou a transformação do sistema artesanal de produção de calçados em uma atividade fabril no intervalo que vai do final do século XIX até início do século XX. Cruz (1977:19) enfatiza que *“Esta introdução transformou o sistema artesanal de produção de calçados do Brasil em atividade verdadeiramente fabril, no intervalo que vão do final do século XIX até o início deste século”*.

A partir de 1920 a atividade fabril no segmento de calçados, passa por uma relativa estagnação até, aproximadamente, 1960. A produção atendia basicamente à demanda interna e os produtos não apresentavam uma certa diferenciação. O mercado por sua vez apresentava-se fechado às importações.

Lagemann (1986) apud Reis (1992:67) acrescenta que no final da década de 1950 surgem sinais de que a estagnação econômica do setor começa a ser revertida, em função dos processos de industrialização e urbanização da economia brasileira, com efeitos positivos sobre a demanda de calçados. Considera que, em meados da década de 1960, o segmento calçadista entra no seu segundo grande surto de modernização e promove uma reorganização produtiva a qual direciona-se para o mercado externo.

Vale salientar que o referido processo faz parte de um contexto nacional amplo cujo modelo de industrialização, na primeira fase tem como base a substituição de importações financiado pelo Estado. Porém, a partir da década de 1950 o processo de industrialização adquire um novo caráter onde o Estado passa a associar-se ao capital estrangeiro e ao privado nacional, desencadeando na modernização do parque industrial em vários segmentos entre os quais inclui-se o setor calçadista.

O modelo de industrialização do país iniciado a partir de 1930, permanece até a década de 1950, quando este, é reorientado em direção ao capital externo associado à intervenção do Estado na economia através de vários programas de planejamento os quais dão suporte à modernização do parque industrial. Adota-se, para essa finalidade, o planejamento centralizado da economia com o Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek (1956-60) cujo desempenho é significativo no setor industrial. (CANO, 2000).

Nesse período, o segmento calçadista passa por uma expansão da produção industrial, sobretudo, para atender a demanda do calçado em couro. Novas alternativas de matérias-primas são introduzidas, a exemplos dos materiais sintéticos e outros produtos decorrentes do desenvolvimento da petroquímica. É consolidado ainda, o movimento de regionalização da produção que tinha sido formado no território nacional mediante constituição de pólos com *know how* no processo produtivo com destaque para as regiões do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul e de Franca no estado de São Paulo, que desde sua origem apresentam especificidades próprias que caracterizam a inserção em escala local e global.

Cruz (1977:36-37) considera que as mudanças mais significativas do setor de calçados na década de 1960 foram os novos sistemas de distribuição e *marketing*, com a entrada dos agentes de exportação e o início das grandes feiras do

setor; lançamento de novos modelos de calçados, com destaque para os *mocassins* (calçado em couro), e o avanço tecnológico mediante introdução das transportadoras mecânicas no processo de produção.

Prochnik (1990) apud Reis (1992:68) relaciona o crescimento da indústria de calçados à ampliação das exportações e ao aumento da renda interna em virtude do crescimento da economia. E a diversificação na estrutura da oferta do produto com a difusão do uso do tênis e de calçados de borracha e plástico.

Reis (1992:68) enfatiza que os principais aspectos condicionantes do desenvolvimento do setor de calçados no Brasil, relacionados ao aumento das exportações foram, em primeiro lugar, a política econômica com o aumento dos incentivos fiscais e creditícios através das importações de equipamentos; o segundo, foi a evolução tecnológica com a introdução e difusão das transportadoras mecânicas nas fábricas com uso de máquinas de corte e montagens e o terceiro, o declínio das taxas de crescimento da produção de calçados nos países desenvolvidos.

Na década de 1970 o Brasil consolida a entrada do ramo calçadista no comércio internacional em decorrência de alguns fatores que foram relevantes para esse processo, entre eles destacam-se: a reorganização interna da indústria, a política econômica do período e o declínio dos índices de produção de calçados nos países desenvolvidos. Na Tabela 3.2 verifica-se o comportamento da produção e exportação do Brasil no período de 1975-1990.

Tabela 3.2- Produção e Exportação de Calçados do Brasil entre 1975-1990. (Em milhões de pares).

ANO	PRODUÇÃO	EXPORTAÇÃO
1975	223	28
1980	465	61
1981	654	70
1982	642	61
1983	629	94
1984	570	144
1985	601	133
1986	695	142
1987	667	139
1988	625	139
1989	585	170
1990	502	143

Fonte: ABAEX, (1991); REIS, (1992, p.64).

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

Com base na Tabela 3.2, observa-se a evolução gradativa da produção de calçados e, conseqüentemente, a exportação do produto que se mantém significativa entre 1975 a 1982. A partir de 1983-1984 a produção torna-se expressiva no cenário internacional caracterizando um novo direcionamento na pauta de exportação.

Reis (1994:184) destaca que as exportações brasileiras de calçados no período de 1983/84 devem-se aos incentivos do governo federal, às exportações que refletiram positivamente no desempenho desse ramo industrial.

Ainda com base na Tabela 3.2, constata-se que na segunda metade da década de 1980 as exportações apresentaram um comportamento diferenciado com leves oscilações e uma relativa estabilização. Infere-se que este comportamento é reflexo do Plano Cruzado que entra em vigor em fevereiro de 1986, e que, repercute na produção e consumo.

Cabe ressaltar que na década de 1980 ocorre a falência do modelo de substituição de importações e desenha-se o modelo liberal na economia nacional e o resultado repercute sobre o setor produtivo (CANO, 2000).

Reis (1992:85-104) reconhece que é na década de 1980 que alguns fatores se destacam na competitividade externa do calçado brasileiro, a saber:

- a) Matéria-prima abundante e barata - o país possuía uma produção significativa de couro bovino, porém com baixo aproveitamento local;
- b) Baixo custo da mão-de-obra – a indústria internacional de calçados direcionou a produção para centros da periferia capitalista em virtude desses atenderem ao requisito de menor custo com a mão-de-obra;
- c) A especialização num segmento de mercado – o Brasil especializou-se em calçados de couro masculino e feminino de padrão médio. Este tipo de especialização propiciava vantagens competitivas principalmente por diminuir as necessidades de matéria-prima, e também, de máquinas e equipamentos diferentes;
- d) Os incentivos fiscais e subsídios – para aumentar a exportação na década de 1970 adotou-se algumas formas de incentivos, tais como:
 - a) as isenções ou reduções de impostos para a importação de máquinas e equipamentos;
 - b) os financiamentos de longo prazo subsidiados ou não a cargos do BNDE;
 - e c) Os incentivos fiscais para o desenvolvimento industrial de regiões menos desenvolvidas.

Em contrapartida, há fatores restritivos à competitividade externa no cenário nacional presente no final da década de 1980 o que resultaram em leves oscilações na produção e inserção no mercado.

Reis (1992:106) considera que os principais fatores restritivos encontrados no segmento de calçados para aumentar e/ou manter a médio e longo prazo a competitividade alcançada em períodos anteriores, foram:

- a) O atraso tecnológico e organizacional da grande maioria das empresas;
- b) A baixa qualificação da mão-de-obra tendo em vista os requisitos impostos pelas novas tecnologias e forma de organização;
- c) A baixa qualidade da matéria-prima (couro) embora em abundância não ofereceu condições técnicas de aproveitamento ficando em níveis percentuais exíguos;
- d) A defasagem cambial em alguns períodos (em ordem conjuntural).

Vale salientar a relevância da competitividade da indústria de calçados ser determinada, em grande parte, pelo baixo custo da mão-de-obra. Atualmente, no Brasil, este fator é reforçado pelo recurso a subcontratação. Reis (1992:89) aponta que as principais formas de subcontratar, são:

- Subcontratação da produção de componentes dos calçados;
- Subcontratação de determinadas etapas do processo produtivo;
- Subcontratação da produção total de calçados, a serem comercializados com a marca da empresa subcontratante.

Segundo a referida autora, a forma de subcontratação predominante da indústria de calçados brasileiros é a subcontratação doméstica ou trabalho à domicílio. Enfatiza que a etapa que mais se presta a subcontratação doméstica é a de pesponto e costura (manuais ou não) sendo considerado o gargalo do processo de produção. O

corte e a montagem do calçado também é submetido a subcontratação. Atribui-se, ainda, algumas vantagens a subcontratação doméstica como sendo:

- Diminuição com gastos com mão-de-obra, especialmente com redução dos encargos sociais e dos custos de admissão/demissão;
- Economia de espaço em decorrência do fato das máquinas (geralmente) pertencem às empresas subcontratadas;
- Maior produtividade e qualidade do trabalho a domicílio, decorrentes da especialização estimuladas pelo “ambiente familiar” e pela ausência de patrão;
- Redução do investimento, já que as máquinas de costura são normalmente de propriedade dos subcontratados.

Assim, o recurso a subcontratação tem como principal objetivo reduzir, ainda mais, os custos com mão-de-obra e intensificar a flexibilização. Esse fenômeno, embora seja inerente à estrutura da indústria, tem sido renovado em virtude das novas relações de produção que visam, entre outros aspectos, à inserção no mercado mediante as vantagens comparativas.

Na década de 1990, o consumo volta a crescer e as exportações têm seu maior desempenho no ano de 1993 com um percentual de 37,7% da produção destinada ao mercado externo. Conforme pode ser constatada na Tabela 3.3.

Tabela 3.3- Consumo, Produção, Exportação e Importação de Calçados no Brasil- 1993/1998. (Em milhões de pares).

Especificação	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total
Produção	525	541	500	586	520	516	3.188
Consumo	327	379	415	491	427	414	2.453
Exportação	198	165	130	143	142	131	909
Importação	4	4	45	48	49	29	179

Fonte: ABICALÇADOS, SERMA e SATRA In: BNDES Setorial, n.13.(2001 p.123).
Organização: Maria Goreth e Silva Nery-2003.

Com base na análise da Tabela 3.3, verifica-se que no período de 1993-1998, a produção se mantém com uma média de 530 milhões de pares/ano, houve um consumo de 76,9% enquanto que a taxa de exportação girou em torno de 28,5%. Em contrapartida, o percentual de importação ficou em 7,2% o que representa um saldo positivo na relação importação/exportação no mercado brasileiro.

Ressalta-se que esse comportamento, em comparação com a década de 1980 é relativamente menor, porém o mercado se mantém estável durante a década de 1990.

Diante do cenário da estrutura produtiva de calçados, observa-se a especialização setorial, nesse segmento, que configura o arranjo industrial com base no *know how* construído ao longo do tempo caracterizando assim, a especificidade dessa atividade no país.

3.3-Especialização produtiva de calçados

A especialização produtiva ocorre em lugares que constroem um *know how* e configuram uma nova divisão territorial do trabalho com base no império do

“saber fazer” cuja materialização é estabelecida no local dando especificidades em cada campo do saber fazer.

Santos e Silveira (2001:135-136) indicam que são as forças de interesses e reivindicações de um trabalho comum que constituem, entre outras, as condições técnicas e sociais que determinam as especializações territoriais, sendo que os fatores técnicos e sociais de localização se destacam no período contemporâneo.

No Brasil a especialização da produção de calçados, se constitui em um fenômeno vigente e se materializa no estado do Rio Grande do Sul, especificamente na região do Vale dos Sinos que compõem-se de várias cidades produtoras, especializada na produção de calçados femininos em couro.

No estado de São Paulo destacam-se as cidades de Franca, com especialização na produção de calçados masculinos, Jaú especializada em calçados femininos e Birigui produzindo calçados infanto-juvenil, constituindo-se em economias de aglomeração que aproveitam as vantagens da localização setorial como forma de melhor competir no mercado.

Arroyo (2003:450) acrescenta que o circuito calçadista se desenvolve em diversas áreas do território nacional. Todavia, a região do Vale dos Sinos-RS, e Franca-SP, caracterizam-se pelas especializações territoriais produtivas nesse ramo industrial.

Santos e Silveira (2001:137) destacam que outras cidades apresentam uma especialização da produção com base na atividade calçadista, entre elas encontram-se cidades do estado de Minas Gerais como Nova Serrana, Juiz de Fora, Urberlândia e Uberaba, além da capital Belo Horizonte, cujo espaço é sede de 1.500 empresas que produzem 350 mil pares/dia. No estado de Santa Catarina, a cidade de São João Batista reúne 120 empresas que fabricam calçados que atendem ao mercado interno e externo.

O cenário produtivo de calçados no país se configura por arranjos setoriais detentores de *know how*, bem como, atividades localizadas sem maiores representatividades em contexto internacional, porém, com significativa importância do ponto de vista local e regional.

A concentração geográfica das empresas que produzem calçados caracteriza uma especialização territorial, no que diz respeito às aglomerações setoriais do segmento industrial. Assim, a indústria de calçados no Brasil tem raízes históricas. Esse fenômeno é constatado pelo papel desempenhado por regiões tradicionais nesse ramo da atividade industrial como é o caso do Vale dos Sinos-RS, e Franca-SP, que foram constituídos no século XIX, e atualmente configuram-se como as duas mais importantes aglomerações produtivas de calçados no país. Garcia (1996:94) acrescenta que:

... a indústria brasileira de calçados é caracterizada, a exemplo da italiana e da espanhola, pela forte concentração da produção em algumas regiões geograficamente definidas. Essas regiões podem ser consideradas aglomerações setoriais, já que, além da concentração geográfica da produção, existe uma forte especialização em alguns segmentos de mercado.

Portanto, a concentração geográfica setorial da produção de calçados no país ocorre pela forte presença do *know how* que confere a essa aglomeração um certo nível de “eficiência coletiva” em função da infra-estrutura presente, o que a insere de forma competitiva no mercado. Esse processo resulta numa especialização da produção no território nacional, onde pólos regionais constroem, ao longo do tempo um “saber-fazer” e configuram no espaço a especialização da produção.

A estrutura aglomerativa setorial de calçados presentes no Brasil sugere uma certa analogia ao exemplo estrangeiro como no caso dos distritos industriais marshallianos, e/ou *clusters* constituídos por pequenas e médias empresas que se

organizam num sistema de cooperação, que ao mesmo tempo concorrem entre si, decorrente das *linkages* industriais gerando uma “eficiência coletiva” mediante a “atmosfera industrial” que “paira” sobre as relações de produção estabelecidas em virtude da identidade sócio-cultural própria desses arranjos produtivos.

Garcia (1996:123-124) ao estudar as aglomerações de Franca e do Vale dos Sinos constata que a estrutura e a organização da produção possui semelhanças importantes com as formas de organização de um distrito industrial marshalliano. Destaca que os aspectos que podem ser encontrados nessas aglomerações são a presença de pequenos e médios produtores especializados, o envolvimento dos produtores numa “atmosfera industrial” e os ganhos de eficiência coletiva decorrentes da ação conjunta de vários produtores. Esses elementos demonstram as semelhanças das referidas aglomerações com os exemplos estrangeiros.

Todavia, os baixos salários pagos nessas aglomerações setoriais expressam as diferenças significativas em relação aos exemplos estrangeiros o que se constituem em entraves na estrutura organizacional do ramo calçadista, conforme Schmitz (1995).

No cenário nacional as aglomerações de Franca, Birigui, Jaú e a do Vale dos Sinos tem destaque pela especialização no segmento calçadista, como será abordado a seguir.

3.3.1- Especialização setorial de calçados na cidade de Franca-SP.

Vilhena (1968:67) apud Garcia (1996:95) considera que a formação da indústria de calçados de Franca vinculou-se basicamente à expressiva atividade de criação de gado de corte na região desde meados do século XIX. Assim, para o

aproveitamento dos produtos derivados do couro, formou-se no núcleo urbano local uma atividade artesanal de selaria, que produzia, na segunda metade do século XIX, além de selas para montaria, os chamados “sapatões”, bastante utilizados na zona rural.

O referido autor destaca ainda, que por volta de 1855, foi estabelecido na cidade o primeiro curtume, denominado Cubatão. A partir de 1920 a indústria calçadista de Franca passou da fase artesanal para uma fase pioneira de mecanização, contando inclusive com uma forte expansão dos mercados por meio do estabelecimento da fábrica de sapatos Jaguar. Com a falência dessa empresa, em 1924, vários de seus funcionários acabaram adquirindo suas máquinas e montando pequenas bancas próprias de produção de calçado. Muitas das firmas fundadas naquele momento permanecem atualmente no mercado e se tornaram empresas de grande e médio porte.

Reis (1994:48) relaciona dois aspectos que foram imprescindíveis para a formação da indústria calçadista de Franca. Em primeiro lugar, a disponibilidade de couro, principal matéria-prima do setor, dada a forte atividade agropastoril da região. Em segundo lugar, a imigração de colonos europeus, na grande maioria, italianos, que estabeleceram na região empresas produtoras de calçados utilizando técnicas mais refinadas de produção.

Canoas (1993:47) ressalta que a presença de imigrantes, na maioria, italianos e espanhóis, contribuíram para promover o desenvolvimento cultural local e impulsionar o desenvolvimento industrial, em virtude da introdução de novas tecnologias.

Desse modo, a cidade de Franca constrói um *know how* ao longo do tempo, onde impera a arte do saber-fazer que dá novos contornos ao lugar elevando-o à categoria de segundo maior centro produtor de calçado. Sendo o primeiro especializado no segmento masculino, que se insere no mercado nacional e internacional através de

empresas que se configuram em escala global. Santos e Silveira (2001:136) acrescentam que:

... Franca, o maior pólo calçadista do Estado, tem 350 indústrias, 20 mil operários e produz 90 mil pares diários. É conhecida como a capital do sapato masculino e uma parte de sua manufatura se destina à exportação. Destacam-se, por haver aumentado sua participação no mercado interno, as empresas Opananken (calçados antiestresse) e Tribo dos Pés (calçados casuais).

Suzigan et al (2000:12) assinalam que Franca é a segunda maior concentração de fabricante de calçados em couro do país, sendo especializado em calçados masculinos, destinados ao mercado interno e externo.

O arranjo produtivo de Franca é constituído pela presença marcante das pequenas e médias empresas estruturadas de forma setORIZADA semelhante a outros exemplos internacionais. Garcia (1996:97-98) assinala que:

Inicialmente, é possível verificar na cidade de Franca um atributo semelhante ao dos distritos industriais italianos, qual seja, não somente uma população de empresas especializadas na etapa de confecção de calçados, mas também uma série de firmas atuando na provisão de matéria-prima à indústria e no fornecimento de maquinário novo e usado. Há ainda, uma série de empresas prestadoras de serviços à indústria calçadista, como as chamadas “bancas” e os escritórios de exportação.

Vale salientar que o parque industrial de Franca é composto por um conjunto de segmentos como indústrias de calçados, curtumes, componentes, máquinas etc., e empresas prestadoras de serviços diretamente ligadas a essa atividade produtiva.

Suzigan et al (2000:13) acrescentam que o *cluster* de Franca concentra praticamente toda a cadeia produtiva com a presença de curtimentos e preparação do couro, fabricação de máquinas e equipamentos para atender a demanda das indústrias

calçadistas, produz tênis e calçados de couro e de outras matérias, fabricam também artefatos de borracha, adesivos e selantes. Os autores destacam ainda que:

As empresas são apoiadas também por uma variada estrutura institucional local, incluindo associações empresariais, instituições de governo local, cooperativas de empresas e sindicatos ou cooperativas de trabalhadores. Entretanto, as empresas locais conseguem compatibilizar razoavelmente cooperação e competição num ambiente que se pode considerar criativo, e parece haver alguma identidade sócio-cultural local que favorece a existência de um certo grau de confiança entre as empresas.

A atividade industrial em Franca é intensificada pela especialização da produção cuja modalidade destaca-se o calçado masculino em couro. A configuração setorial é caracterizada pela presença de empresas que desempenham o mesmo produto final, bem como a atuação de empresas que executam atividades complementares da montante a jusante. Assim, o movimento das relações empresariais ocorrem para frente-fornecedor, e para trás-consumidor. Esses fatores classificam a cidade de Franca como um dos mais importantes pólos de produção no segmento calçadista que através do *know how* construído, insere a produção do lugar, em contexto global, mediante atendimento da demanda do mercado interno e externo.

3.3.2 A Especialização setorial de calçados na cidade de Birigui -SP.

Santos e Silveira (2001:136) destacam que a cidade de Birigui é herdeira de uma tradição que surgiu desde 1940 nesse período se podia encontrar alguns artesãos do ramo de selaria e sapataria até, aproximadamente 1970 onde algumas pequenas fábricas deram origem a esse tipo de atividade, surgindo as atuais empresas que adquiriram *know how* ao longo do tempo. A partir de 1980 a cidade passa a abrigar

numerosas indústrias, sendo resultado do investimento do capital local que organiza a estrutura produtiva. Os autores acrescentam ainda que:

Em 1997 eram 152 empresas (mais de 85% delas são consideradas de pequeno porte), que geravam 11 mil empregos e produziam 129 mil pares de sapatos por dia (90% dessa produção são calçados de crianças). As mais importantes marcas são Popi, Kiuti, Ypo, Bical, Klin (produz 30 mil pares por dia, 14,5% dos quais se destinam à exportação), Kolli's e Pampilli (cuja produção é de 12 mil pares por dia). A cidade passou a ser conhecida como capital do sapato infantil.

Assim, a concentração geográfica da produção resulta em economias de aglomerações setoriais no qual se observa um conjunto de atividades relacionados com a produção de calçados.

Santos e Silveira (2001:136) reconhecem que a especialização cria as economias de aglomeração, e no caso específico de Birigui destacam que:

Essa especialização vai criando uma economia de aglomeração, com a localização de empresas provedoras e embalagens (caixas para sapatos), de fornecedoras de componentes (fivelas, solados, colas, palmilhas etc.) e de instrumentos de trabalho (facas, navalhas etc.) Verificam-se ali as interseções do circuito produtivo.

O circuito produtivo criado, a partir da aglomeração setorial, caracteriza a especificidade produtiva que se estabelece pelos sistemas de ações e de objetos materializados no lugar Birigui.

Garcia (2001:112) acrescenta que Birigui especializou-se em produtos que estão fortemente voltados à produção de calçados de materiais “não couro” como plástico, borracha e materiais têxteis.

Portanto, o *know how* adquirido, ao longo dos anos, torna esse arranjo produtivo especializado na produção, de calçados infanto-juvenis o que dá, entre outros fatores, uma nova divisão territorial da produção através da arte do saber-fazer que

configura a cidade de Birigui num centro de produção local inserido no contexto nacional e internacional.

3.3.3- Especialização setorial de calçados na cidade de Jaú-SP.

Oliveira (1999:75) aponta que o pólo calçadista de Jaú começou a surgir na década de 1950. O destaque deste pólo monoindustrial passou a ocorrer a partir da década de 1980, acarretando a transformação do espaço urbano, e principalmente, de seus habitantes, que convivem diretamente com a indústria de calçados. Enfatiza que o calçado representa o sustento de muitas famílias, considerando o número de operários envolvidos direta e indiretamente nessa atividade é muito significativo.

Santos e Silveira (2001:136) acrescentam que o pólo calçadista de Jaú abriga 189 fábricas e geram 4.200 empregos. Produzem 70 mil pares/dia, de calçados femininos em couro.

Oliveira (1999:81-82) reconhece as especificidades entre as empresas do pólo calçadista de Jaú que direciona todo o seu potencial na produção de calçado feminino, onde as relações entre os atores envolvidos justificam a sua existência. Considera que no pólo apesar de existir uma certa cooperação entre as empresas presentes neste espaço, este está muito longe de se tornar um distrito industrial, como o exemplo italiano. A característica básica desse pólo é a concentração das indústrias que usufruí das vantagens criadas por este lugar.

No pólo calçadista de Jaú, o comportamento das pequenas, médias e grandes empresas se diferencia quanto às características de produção. Todavia, essas empresas se beneficiam das vantagens advindas da infra-estrutura bem como das

relações de produção, sobretudo com as relações de subcontratação mediante as “bancas de pesponto e costura”.

Oliveira (1999:106) identifica que as pequenas, médias e grandes empresas possuem características distintas quanto ao processo produtivo. As grandes e as médias produzem em série, em estabelecimentos com bastante espaço físico, onde a produção é dividida em etapas. Geralmente as empresas pequenas ocupam espaços exíguos e a produção é tipicamente artesanal, com uso de poucas máquinas.

Em Jaú o arranjo industrial advindo da constituição da especialização setorial de calçados femininos o insere em contexto regional, nacional, e em menor escala, internacional.

Assim, o estado de São Paulo se destaca na produção de calçados através das economias de aglomeração setorial que se formaram mediante *know how* historicamente construído. Nessa perspectiva, as cidades de Birigui, Jaú e Franca se inserem de forma pontual, em vários níveis de escala, atendendo a demanda do mercado interno e externo.

3.3.4.- Especialização produtiva de calçados no Vale dos Sinos- RS.

Garcia (1996:109) identifica que a formação do segmento calçados do Vale dos Sinos data de meados do século XIX, com a chegada de imigrantes alemães à região. Por volta de 1830, os colonos passaram a produzir artesanalmente uma série de produtos derivados do couro como arreios para montaria e calçados rudimentares. Essa produção intensificou-se em função da criação de gado bovino de corte que repercutiu também, na criação de vários curtumes. Em meados de ano de 1858, existiam na região do Vale dos Sinos 32 curtumes.

Brenner (1990:71-72) apud Garcia (1996:109) destaca que no ano de 1907 o Censo Industrial mostrava que 96% dos calçados consumidos no Brasil eram produzidos internamente. Em 1912 foram identificadas 699 fábricas de calçados no estado do Rio Grande do Sul. Contudo, a grande maioria contando com apenas dois a sete empregados. Em 1916, eram 736 fábricas, sendo que apenas quatro possuíam mais do que 100 operários. Em meados de 1940, surgiram na região do Vale dos Sinos várias empresas especializadas na produção de componentes para calçados, especialmente na cidade de Novo Hamburgo, que concentrava a maior parte da produção local atingindo a marca de 10 milhões de pares, com 60% de calçados femininos, demonstrando uma tendência que confirmou-se como sendo o maior produtor nacional desse segmentos industrial.

A aglomeração setorial da indústria calçadista do Vale dos Sinos é a maior do Brasil com uma forte inserção internacional. A região compreende um conjunto de municípios que se situam ao redor do rio dos Sinos, entre estes destacam-se Campo Bom, Dois Irmãos, Estância Velha, Gramado, Igrejinha, Ivoti, Nova Hartz, Novo Hamburgo, Parobé, São Leopoldo, Sapiranga e Sapucaia do Sul.

Santos e Silveira (2001:136-137) consideram que é o Vale dos Sinos, no estado do Rio Grande do Sul, que encontram o pólo nacional mais relevante da indústria brasileira de calçados. Acrescentam que a região possui mais de oitocentas empresas distribuídas por várias cidades, entretanto o controle da produção estadual é exercido por cerca de vinte poderosas empresas exportadoras do segmento.

Verifica-se a superposição de divisões territoriais do trabalho particulares. Se essas pequenas cidades são herdeiras de um know how longamente construído, hoje elas constituem, talvez por isso mesmo, funcionalizações de uma nova divisão territorial do trabalho. Com efeito, empresas globais do setor (Hush Puppies, Ecco, Piccadilly) sediam, nessas aglomerações, diversas etapas de um trabalho cujo produto é basicamente exportado (SANTOS E SILVEIRA, 2001:137).

Garcia (1996:111-114) ressalta que o segmento calçadista do Vale dos Sinos, desde sua formação, é caracterizado pela grande quantidade de pequenas e médias empresas. Ao contrário do que ocorre usualmente, a população de firmas não surgiu a partir de uma grande empresa. Os pequenos produtores surgiram a partir dos trabalhos artesanais realizados pelos colonos alemães, que garantiram a reprodução das habilidades de maneira quase natural, passando de pai para filho.

O referido autor considera que, a partir da presença de diversos produtores especializados, pode-se perceber a extensão da desintegração vertical dentro do Vale dos Sinos, uma vez que há presença de um grande número de empresas prestadoras de serviços à indústria calçadista local, especialmente agentes exportadores e ateliês (ateliês no Rio Grande do Sul é o mesmo que “banca” de pesponto e costura em Franca-SP), que são produtores especializados nas etapas do pesponto e da costura manual. Coutinho e Ferraz (1995:325) enfatizam que:

O pólo do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul é uma dessas regiões produtora em que há praticamente todos os requisitos necessários para a produção de calçados. Nesse pólo existe junto à indústria um conjunto de atividades que fornecem máquinas, couros, componentes e prestação de serviços, formando um parque industrial integrado e diversificado. A infra-estrutura tecnológica tem se constituído em fator importante na competitividade do setor.

No Vale dos Sinos a forte presença de diversos produtores especializados e empresas prestadoras de serviços, bem como entidades representativas de classe. Esses elementos configuram uma intensa setorização produtiva.

Garcia (1996:118-119) reconhece que dentre as aglomerações setoriais do segmento calçadista no Brasil a do Vale dos Sinos é a que apresenta estrutura mais completa no âmbito da prestação de serviços às empresas, especialmente pela presença de alguns segmentos, tais como:

a)-Instituições prestadoras de serviços:

- CTCC- Centro Tecnológico de Couro, Calçados e Afins cujo papel é o de incentivo à geração e difusão de tecnologia;
- FENAC S/A- Feira Nacional de Calçados, criada em 1963 de capital misto;
- SENAI- Serviço Nacional da Indústria mantém centro de treinamento de mão-de-obra, em nível médio para o setor de calçados;
- FEEVALE- Federação de Estabelecimentos de Ensino Superior em Novo Hamburgo que forma mão-de-obra qualificada para a indústria.

b) Associações representativas de classe como:

- ABICALÇADOS- Associação Brasileira da Indústria Calçadista;
- ABAEX- Associação Brasileira dos Agentes Exportadores de Calçados e Afins;
- ACI-NH- Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo;
- Sindicato das Indústrias Calçadista do Rio Grande do Sul;
- Sindicato dos Trabalhadores da Indústria de Calçados de Novo Hamburgo e região.

O Vale dos Sinos dispõem de um conjunto de instituições que prestam assistência ao setor, constituindo uma infra-estrutura tecnológica integrada e diversificada em função das vantagens da aglomeração setorial da atividade industrial. Garcia (1996:94) acrescenta que:

... é possível observar especialmente na região do Vale dos Sinos, a existência de um conjunto de atividades relacionadas

com a produção de calçados, como um setor produtor de máquinas para a indústria calçadista, um setor de curtumes, de componentes para calçados e algumas instituições prestadoras de serviços à indústria. Assim, a concentração geográfica e setorial verificada na indústria brasileira de calçados, a exemplo de algumas experiências internacionais, favorece a criação de uma estrutura produtiva baseada nos ganhos de eficiência coletiva.

Schmitz (1995:22) ao estudar o caso do Vale dos Sinos classificou como um “*supercluster*” em virtude da forma como estão organizadas as indústrias calçadistas. Nessa análise, constatou que os baixos salários apresentam-se como a diferença significativa entre os distritos industriais europeus. Acrescenta que esse aspecto, caracteriza-se como um elemento inibidor da adoção de inovações tecnológicas pelas empresas locais. Todavia, no Vale dos Sinos a adoção de equipamentos microeletrônicos no processo de produção de calçados, especialmente na área do *design*, ainda é incipiente e restrito a poucas empresas. Entretanto, em escala internacional esse movimento tem avançado bastante.

O Vale dos Sinos se constitui como um aglomerado setorial integrado e diversificado, por dispor de uma infra-estrutura completa o que representa um segmento industrial, de grande relevância e com capacidade competitiva no mercado nacional e internacional. Coutinho e Ferraz (1995:325) destacam que:

No âmbito das cadeias produtivas, a indústria de calçados brasileira encontra-se em situação vantajosa em relação aos demais setores do complexo. Existe junto ao setor um conjunto de atividades de apoio que colocam alguns pólos produtores regionais em condição privilegiada, mesmo quando se compara com a situação existente em nível internacional.

No Brasil as aglomerações setoriais de calçados se beneficiam das vantagens advindas da concentração produtiva, de modo que se insere

competitivamente no mercado. Neste sentido, enfoca-se a seguir a competitividade da indústria brasileira de calçados.

3.4 A inserção competitiva da indústria de calçados

O segmento industrial calçadista se insere competitivamente no mercado interno/externo mediante reestruturação produtiva.

Coutinho e Ferraz (1995:323-324) enfatizam que o grupo dominante na indústria de calçados é formado por empresas de médio/grande porte, especialmente no setor exportador que apresentam grande dispersão de tamanho entre as empresas dedicadas ao mercado interno. Acrescentam que, as empresas exportadoras e de grande porte conseguem reunir as capacidades necessárias para a competitividade do setor calçadista.

Ressalta-se que a indústria brasileira de calçados encontra-se em situação vantajosa em relação aos demais setores do complexo (compostos pelos setores têxtil, vestuário e calçados em couro), em virtude da existência de um conjunto de atividades de apoio que colocam alguns pólos calçadista em condições privilegiada pela capacidade competitiva de inserção no mercado nacional e internacional.

As aglomerações setoriais do segmento calçadista são constituídas a partir do *know how* adquirido ao longo do tempo que dão a esses pólos uma especialização produtiva cuja competitividade ocorre em âmbito nacional e internacional.

Recentemente, o cenário nacional é sujeito de ações que demonstram claramente a dinâmica do movimento industrial, principalmente no segmento de

calçado visando redução de custo de produção e, conseqüentemente, manter-se competitivo no mercado local e global.

Desse modo, há um intenso deslocamento de estabelecimentos industriais para regiões do país que oferecem vantagens competitivas como os incentivos fiscais, creditícios, mão-de-obra barata e inexpressiva pressão sindical etc. Esse fenômeno caracteriza numa flexibilização da lógica de localização das unidades de produção de forma que os lucros sejam maximizados com custos de produção minimizados, mantendo assim, a competitividade da empresa no mercado.

3.4.1 Características da competitividade do setor produtivo calçadista

Reis (1994:196) discute a competitividade da indústria brasileira de calçados à luz das definições propostas por Fajnzylber (1988) e Prochnik (1991), tendo como suporte empírico os instrumentos de políticas econômicas que possibilitaram o favorecimento dessa atividade.

Ressalta-se que vários trabalhos já foram produzidos abordando a competitividade como tema, porém um grande número de trabalhos tem como referência os conceitos desenvolvidos por Fajnzylber (1988) de competitividade autêntica e competitividade “espúria”, a saber:

- a) Competitividade autêntica ou real - fundamenta-se no incremento da produtividade associada à incorporação de progresso técnico e autêntico do bem-estar social.
- b) Competitividade “espúria”- é resultante da utilização de segundas desvalorizações cambiais, baixos custos de mão-de-obra, incentivos e subsídios fiscais, recursos financeiros artificialmente subsidiados por

rentabilidade elevada no mercado interno protegido. (FAJZYLBBER, 1988; REIS, 1992).

Reis (1994:174) enfatiza que Prochnik (1991) tendo como referencial a indústria brasileira, parte da noção de “competitividade espúria” e destaca a possibilidade de uma terceira interpretação, segundo a qual equipamentos e técnicas modernas coexistem com salários baixos e condições de trabalho precárias, constituindo o que denominou de “flexibilidade espúria” (advém das formas de alcançar a flexibilidade da produção).

Com base no referencial teórico exposto e tendo a realidade brasileira no segmento calçadista como objeto de estudo, Reis (1994:181) classifica o tipo de competitividade por períodos, como:

- a) Primeiro Período de 1970 a 1985 – “Competitividade espúria” pode ser caracterizado como vigência “plena” de competitividade do tipo “espúria” cujos mecanismos utilizados fundamentam-se nos elementos fiscais, creditícios e cambiais.

O autor ressalta que a inserção internacional, bem como a expansão do setor calçadista brasileiro, se deram via “artificialização” de preços e não por meio de ganhos de produtividade obtidos por incorporação de novas tecnologias.

A competitividade se baseia em preços, os quais tem em sua composição uma grande parcela de benefícios fiscais e financeiros.

- b) Segundo Período de 1985 a 1990 – “Flexibilidade espúria” caracteriza a vigência da tipologia proposta por Prochnik (1991), em função da retirada lenta e gradual dos incentivos, a presença de

alguns favorecimentos, principalmente fiscais, do tipo isenção do Imposto sobre Produto Industrializado -IPI e do Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços -ICM(S) por produto exportado, continuação do esquema “*Drawback*” e da política cambial favorável ao comércio exterior. Como também, pela coexistência de uma certa modernização tecnológica (máquinas/equipamentos e processos) com salários baixos e precarização das relações de trabalho.

A indústria brasileira de calçados no período de 1970 a 1985 pode ser caracterizada por uma competitividade do tipo “espúria” em virtude dos benefícios da política cambial e vantagens creditícias. Enquanto, a partir de 1985 sua competitividade caracteriza-se como do tipo “flexibilidade espúria”.

Assim, o setor teve sua inserção internacional impulsionada num primeiro momento por um conjunto de benefícios fiscais e creditícios, por uma política cambial favorável, além da existência de salários baixos e condições de trabalho precárias. No segundo momento, a inserção é sustentada por uma conjugação de fatores onde são diminuídos consideravelmente os benefícios fiscais e creditícios, permanecendo, no entanto, uma política cambial favorável aos interesses do setor e, em razão do avanço tecnológico tem-se a coexistência de equipamentos e técnicas mais modernas com salários baixos e precarização das condições de trabalho.

Ressalta-se que a partir de 1993/94 sob a vigência da estabilidade econômica proporcionada pelo Plano Real, intensificaram-se os investimentos internos e externos no país. Culminando com a “guerra fiscal” entre estados e municípios que disputam os investimentos do grande capital em seus territórios. Esse fenômeno incide

diretamente no ramo de calçados através do movimento de estabelecimentos industriais para regiões que não possuem *know how* no processo produtivo.

O ramo calçadista é atraído pela política de incentivos sob concessão de dedução de impostos, créditos, infra-estrutura etc., concedidos a empresas que implantarem unidades de produção em territórios que concedem mais e melhores benefícios. Demonstrando assim, que tais praticas intensificam a “flexibilização espúria” ou “negativa” enquanto mecanismo de competitividade para minimizar custos de produção.

A partir de 1995/96, sob estratégias da “guerra fiscal” várias unidades fabris deslocam-se para a região Nordeste com o objetivo de manter a competitividade no mercado via redução de custos e maximização de lucros.

Assim, a lógica de localização industrial modela-se de acordo com os objetivos traçados para a reestruturação do setor industrial, que tem na competitividade sua razão de ser.

O movimento de realocização de indústrias calçadista no país é um fenômeno recente, porém extremamente significativo, uma vez que o lugar é reestruturado pelo grande capital para atender a demanda desse produto. É nesse contexto, que a região Nordeste se insere na relação de produção mediante implantação do fenômeno da “guerra fiscal”, estabelecida entre as unidades da federação que disputam o capital privado para se tornarem sede da atividade industrial, tema que será discutido no próximo capítulo.

CAPÍTULO 4

REGIÃO NORDESTE: POLÍTICAS DE INCENTIVOS E “GUERRA FISCAL”

O objetivo desse capítulo é discorrer sobre a distribuição espacial da indústria calçadista, na região Nordeste, destacando o papel das políticas de incentivo, ou seja, a “guerra fiscal”. Enfoca-se também, sobre as políticas de incentivo da Bahia que reestrutura a produção espacial cuja consequência é a formação do pólo calçadista estadual e nesse contexto, Itapetinga se insere de forma pontual.

Vale ressaltar que a região Nordeste já foi objeto de análise, de vários autores entre eles destacam-se Andrade (1973), Oliveira (1981) Araújo (1995) etc., que discutem o desenvolvimento sócio-econômico, político e territorial da região.

No presente trabalho enfatiza-se o deslocamento da atividade industrial, especificamente, do segmento calçadista que tem na região um intenso fluxo de unidades produtivas visando se manter competitiva no mercado atendendo assim, à lógica de reprodução capitalista.

Esse fenômeno tem como característica a “guerra fiscal” deflagrada por estados e municípios, com a finalidade de promoverem um desenvolvimento local, inserido em escala regional com base no segmento industrial.

Contudo, a concessão de incentivos fiscais como recurso para promover o desenvolvimento de regiões no país é anterior a esse processo. Daí a necessidade de se discutir acerca das políticas de incentivos fiscais no Brasil.

4.1 Políticas de Incentivos e “Guerra Fiscal”

É a partir da década de 1960 que os governos estaduais utilizam-se de concessões de redução de impostos como recurso para promover o desenvolvimento econômico, em especial, industrial das regiões no país.

Cavalcanti e Prado (1998:5) assinalam que remonta a década de 1960 a utilização, pelos governos estaduais, de isenções, redução e deferimento tributários como recurso de promover a industrialização regional. Após o referido período, esse tipo de prática aparentemente perde relevância. Todavia, retorna com grande polêmica nacional, no início dos anos de 1990, mais especificamente a partir de 1993/94. Desde então, intensifica-se a disputa pela maioria dos estados em conceder as empresas benefícios na forma de concessão de impostos para que as mesmas, implantem unidades produtivas em seus territórios, o que caracteriza a chamada “guerra fiscal”.

A “guerra fiscal” é um acirramento do caráter competitivo das políticas implementadas por estados e municípios que disputam a localização de empresas privadas em seus territórios. Promovendo dessa forma, uma exacerbada concessão de benefícios ao capital privado para que o mesmo possa atender à lógica de reprodução capitalista com intenso processo de acumulação.

Cavalcanti e Prado (1998:13-15) destacam que para entender o fenômeno caracterizado como “guerra fiscal” é imprescindível fazer um resgate da evolução histórica. Para tal finalidade propõe uma periodização, a saber:

a) Primeiro período compreende meados de 1960 a 1975.

O Imposto sobre Vendas Mercantis (IVM) criado em 1923 foi transformado, em 1934, no Imposto sobre Vendas e Consignações (IVC) e que passou com a reforma tributária de 1965/66 à condição de Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), todos de competência e administração estaduais.

b) Segundo período compreende de 1975 ao início dos anos de 1980.

Foi criado o Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ), pela Lei Complementar nº 24 de 07/01/1975 como encaminhamento adotado no início dos anos de 1970. O CONFAZ assumiu atribuições de coordenar, dirigir, disciplinar e fiscalizar a celebração de convênios entre estados brasileiros de forma e viabilizar a harmonização do ICM em todo o território nacional.

c) Terceiro período compreende o final dos anos de 1980 e início dos anos de 1990.

A reforma Constitucional de 1988 veio confirmar o processo de descentralização em curso desde o final da década de 1970 e ampliar a autonomia financeira dos governos subnacionais⁶ (com o reforço dado ao ICM, agora transformado em ICMS- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), promovendo significativa alteração na ordem federativa brasileira.

⁶ Governos subnacionais: expressão que compreende o conjunto formado pelas administrações dos estados e dos municípios, além do Distrito Federal. É um conceito muito empregado na literatura internacional sobre federalismo (SERRA E AFONSO, 1999:6).

Segundo os referidos autores, nos primeiros meses de vigência do ICMS houve sensível melhoria da receita estadual. Com a crise econômica instaurada logo após os Planos Collor I e II, os estados foram obrigados a retraírem os benefícios fiscais. A postura adotada foi meramente defensiva para que não houvesse maior degradação do nível da atividade privada. A situação só muda a partir de 1994, quando a estabilização econômica revitaliza os investimentos, internos e externos no país. Desde então, observou-se a progressiva transformação da natureza dos mecanismos utilizados pelos estados para atrair investimentos privados, ganhando ênfase à utilização de fundos públicos.

Portanto, o terceiro período é marcado pelo retorno dos investimentos interno e externo e, conseqüentemente, pela política dos fundos públicos incorporados pelos estados e municípios.

Diante da conjuntura política/econômica do país, pode-se ainda considerar e/ou inferir acerca de um quarto período, como sendo:

d) Quarto período compreende o final dos anos de 1990 e os primeiros anos de 2000.

Esse período caracteriza-se com intenso movimento de empresas expandindo-se para estados/municípios que concedem benefícios fiscais e créditos.

Assim, o quarto período pode ser considerado com um estágio efervescente do conflito fiscal instaurado pela concessão de benefícios entre Unidades da Federação.

A sistemática da tributação do ICM/ICMS no comércio interestadual é o principal fator para a viabilidade e sustentação do conflito fiscal entre os estados brasileiros. O modelo estabelecido no Brasil, virtualmente inalterado desde a sua criação, é caracterizado pela competência estadual do principal imposto sobre o valor adicionado (ICMS). A reforma constitucional de 1988 ampliou a autonomia dos estados para fixar, por leis próprias, as alíquotas do ICMS incidente sobre

as operações internas, retirou o poder, anteriormente existente, da UNIÃO de conceder isenções e abatimento do ICM(S) à revelia da política tributária dos estados e ampliou a base de cálculo do imposto, com incorporação dos chamados “Impostos Únicos”. (CAVALCANTI E PRADO, 1998:9).

Com a reforma tributária de 1965/66 o ICM/ICMS tornou-se um imposto sobre a produção, através do comando dos estados uma vez que, a arrecadação incide no lugar que ocorre a produção dando assim, grande autonomia a estes de negociarem sob o valor a ser recolhido.

... cada estado passou a ter sua arrecadação definida pela parcela da produção realizada em seu território e, portanto, independente do efetivo pagamento do imposto por seus habitantes. A conexão direta entre o princípio adotado e a “guerra fiscal” decorre da relação entre a localização da atividade produtiva e a apropriação da receita do ICMS. O princípio de origem é a condição essencial que permite ao governo local negociar com cada empresa as condições e eventualmente a própria obrigatoriedade do recolhimento do imposto. Mesmo em uma situação em que toda a produção seja vendida para outro estado, o governo que sedia a produção tem, como destinatário legal da arrecadação, a possibilidade de conceder incentivos, deferimentos e isenções. (CAVALCANTI E PRADO, 1998:9).

Assim, o entendimento e as tentativas de conceituar a “guerra fiscal” denota um aspecto conflituoso e outro aspecto negativo dos resultados para a sociedade de um modo geral, que reflete sua forma de organizar o território.

Varsano (1996:2) apud Cavalcanti e Prado (1999:20) conceitua a “guerra fiscal” como:

(...) uma situação de conflito na Federação em que o ente federado que ganha (quando, de fato, existe um ganho) impõe, em geral, uma perda a algum ou alguns dos demais, posto que ela raramente é um jogo de soma positiva.

A “guerra fiscal” provoca uma disputa entre as Unidades da Federação em atrair o capital privado sob concessão de incentivos fiscais com dedução de

impostos onde o produto é industrializado. O resultado dessa competição leva à instalação de unidades de produção em territórios considerados “ganhadores” por sediar o grande capital sob inúmeras vantagens. Assim, a idéia de sediar empresas em determinados territórios conduz ao “ganho” no processo de disputa entre outros estados e/ou municípios.

Portanto, a “guerra fiscal” é uma política onde Unidades da Federação que estão com atividades industriais incipientes e com crescimento econômico insatisfatórios em relação a outros estados, adotam essa política como estratégia de modificar o quadro de estagnação que geralmente se encontram. Entretanto, essa estratégia conduz a situações de conflitos e “irracionalidades” em virtude da renúncia que os territórios envolvidos são obrigados a efetuarem para promoverem o desenvolvimento desejado.

A guerra fiscal nada mais é que uma batalha travada pelos governos estaduais e municipais através do oferecimento de benefícios, principalmente fiscais e de infra-estrutura, para a instalação de grandes empresas em seus territórios (MASCARENHAS, 2001:67).

A disputa deflagrada com a “guerra fiscal” é resultado da concessão de benefícios exacerbados mediante dedução do ICMS e de infra-estrutura concedidos ao capital privado.

A “guerra fiscal” entre os estados ocorre mediante a manipulação do ICMS e a concessão de benefícios (em especial, a devolução da parcela de imposto que caberia aos outros estados) disfarçados na forma de empréstimos subsidiados e até participações acionárias. Seu efeito principal era e é diminuir a receita estadual efetivamente disponível, como um todo, e aumentar as pressões fiscais dessas esferas do governo sobre a União. Isso sem contar o fato de que disputa sem regras em torno do ICMS certamente foi um dos determinantes na reversão da economia (o caso recente das montadoras automobilísticas é emblemático), pois deflagrada a “guerra fiscal” e generalizada os estados mais desenvolvidos têm óbvias vantagens, como a localização de

mercado e a infra-estrutura econômica e social, em relação aos menos desenvolvidos. (SERRA E AFONSO, 1999:17).

A “guerra fiscal” caracteriza-se por um processo de competição entre Unidades da Federação que concedem cada vez mais isenções fiscais para que empresas possam instalar estabelecimentos industriais em seus territórios, cuja consequência, reflete na reestruturação do espaço que recebe o capital.

Coutinho e Ferraz (1995:342) salientam que “guerra fiscal” é usada como estratégia de desenvolvimento em territórios que estão com crescimento econômico estagnado. Entretanto, destacam que é imprescindível que haja políticas de incentivos para estimular o desenvolvimento/crescimento econômico em regiões menos desenvolvidas do país. Porém a política de incentivos tem suas especificidades em virtude das distorções e irracionalidades que provocam. Acrescentam que:

A utilização do ICMS, no contexto de verdadeira “guerra fiscal”, provoca desequilíbrios competitivos e introduz no cálculo empresarial fatores locacionais de baixa racionalidade econômica e instáveis no tempo, prejudicando a competitividade do conjunto da indústria.

Santos e Silveira (2001:113) entendem por “guerra fiscal” a disputa existente entre territórios, ou seja, estados e municípios para sediarem o capital privado entram em guerra com uma lógica de combate no qual oferecem os melhores dados técnicos e políticos às firmas. Carlos (1996:50) enfatiza que:

No processo de globalização o lugar ganha novo conteúdo, produz-se uma hierarquia diferencial dos lugares que aparece sob a forma de uma competição entre lugares pelo investimento.(grifo nosso).

A “guerra dos lugares” estabelece uma disputa acirrada entre unidades da federação em sediarem o grande capital sob a ilusão de modernização dos lugares. Portanto, não são os vetores clássicos de localização industrial que determinam a lógica

de sua instalação, mas a política de incentivos fiscais concedidas à empresas que condicionam sua implantação em certos lugares (estados e municípios) em virtude do favorecimento de isenções fiscais.

As mudanças de localização de atividades industriais são às vezes precedidas de uma acirrada competição entre Estados e municípios pela instalação de novas fábricas e, pela transferência das já existentes. (SANTOS E SILVEIRA, 2001:112).

Mediante as forças de interesses criadas no contexto das relações sociais e da disponibilidade técnica é que os lugares (estados e municípios), se utilizam dos incentivos fiscais os quais promovem a chamada “guerra fiscal” cujos instrumentos são as políticas de atração de capital privado para se instalarem em determinados territórios. Estes proporcionam as melhores condições de reprodução das relações capitalista, condicionadas por atores políticos/econômicos que articulam a reestruturação do lugar, que por sua vez, tem que ceder aos mandos estabelecidos pelas relações de poder. Santos e Silveira (2001:112) salientam que:

Para produzir modernamente, essas indústrias convocam outros atores a participar de suas ações hegemônicas, levadas, desse modo, a agir segundo uma lógica subordinada à da firma global. No plano da produção, conflitos se eliminam e a modernidade se instala... à custa das empresas tributárias. Mas o conflito não pode ser suprimido da história do território. Nos lugares escolhidos (...) tudo é permeado por um discurso eficaz sobre o desenvolvimento, a criação de empregos diretos e indiretos (...) Nada se fala sobre (...) a drenagem dos cofres públicos para o subsídio das atividades, a monofuncionalidade dos portos e de outras infra-estruturas, os royalties e o aumento da dívida externa (...). E o território passa a ser organizado e usado com a lógica exclusiva dessa produção, ou melhor, dessa possibilidade de produção, pois em muitos casos não há ainda a implantação das indústrias. Desse modo, e em função da política territorial de uma empresa e da promessa de objetos modernos que chegarão, os lugares entram em guerra. Um combate por oferecer os melhores dados técnicos e políticos às firmas. (grifo nosso).

Assim, a “guerra fiscal” como mecanismo de orientação da alocação dos grandes blocos de investimentos é um processo perverso, uma vez que é controlada integralmente pelas empresas privadas e, quanto mais distante do centro mais elevado serão os custos da alocação subsidiado pelo lugar receptor do capital privado.

Cataia (2003:402) destaca que os lugares com o objetivo de atrair investimentos preparam o território com infra-estrutura visando à permanência da empresa. Todavia, as relações de dominação/subordinação condicionam a “alienação dos territórios” sob a lógica do grande capital.

Santos e Silveira (2001:116) consideram que a “guerra dos lugares” produz uma alienação advinda da extrema especialização urbana e regional. Com o tempo o lugar é condicionado a criar novos atrativos para o capital, haja visto que a produtividade forçadamente criada não é duradoura. Assim, as empresas exigem que o resto do território trabalhe para atender seus interesses de modo a assegurar um “enraizamento” do capital que é sempre provisório, e sem fidelidade ao lugar. Desse modo, o território é organizado e usado pelo grande capital. O que representa para a sociedade de um modo geral um alto custo.

O segmento de calçados é estimulado pela capacidade de geração de emprego e renda decorrente da necessidade de mão-de-obra na atividade produtiva.

Nessa orientação, a região Nordeste se destaca com a presença acirrada dos estados do Ceará e da Bahia que adotam políticas de incentivos fiscais, embasada na “guerra fiscal” como alternativa de atrair capital privado para seus territórios.

Contudo, esses lugares caracterizam-se, como “ganhadores/vencedores” na disputa através da “guerra fiscal” incorporada por essas unidades da federação.

4.1.2 Os “lugares ganhadores”: espacialização da produção de calçados no Nordeste

Verifica-se que, diante dos novos investimentos internos e externos no país, principalmente entre 1993/94 há uma reorganização produtiva do território nacional. Nesse sentido, cabe destacar o caso dos estados do Ceará e da Bahia, que são emblemáticos no que se convencionou chamar de “guerra fiscal” ou “guerra dos lugares” conforme Santos e Silveira (2001).

Os estados do Ceará e da Bahia são exemplos de “lugares ganhadores/vencedores” na disputa de atrair investimentos mediante política de incentivos fiscais pois capitalizaram um grande número de indústrias que migraram para esses estados.

A “guerra fiscal” pode ser caracterizada por uma verdadeira “guerra dos lugares” Santos e Silveira (2001), já que, os territórios vão disputar acirradamente, através do oferecimento de maiores e melhores vantagens, com a finalidade de sediarem o capital privado em seus territórios.

A “guerra dos lugares” é deflagrada, e na disputa, o capital privado se beneficia das vantagens comparativas existentes onde as políticas de incentivos fiscais estão sendo mais vantajosas para a implantação de estabelecimentos industriais em determinadas unidades da federação. Nesse contexto, é que se configuram o papel dos estados do Ceará e Bahia. Conforme afirmam Santos e Silveira (2001:137):

Graças a seus dados políticos, o Ceará desponta como um lugar de alta produtividade espacial para a produção de sapatos. A partir dos custos de produção bastante inferiores aos de outras regiões brasileiras, esse Estado pôde aumentar sua participação nas exportações. Por outro lado, à Bahia conseguiu enraizar trinta empresas do circuito de produção de

sapatos. Azaléia e calçados Ramarim do Nordeste S.A, são as mais importantes de um conjunto de firmas que foi favorecido com terrenos a preços simbólicos, infra-estrutura, créditos de até 90% do ICMS nas vendas internas até 2012 e financiamento nas vendas externas.

Portanto, há uma espacialização da produção atrelada a uma especialização que configura novos contornos no cenário brasileiro, cujo espaço estadual e municipal é re-orientado para atender à lógica de acumulação capitalista, que se insere de forma pontual no contexto nacional.

Os exemplos dos estados do Ceará e da Bahia são emblemáticos no tocante à mudança locacional do segmento calçadista que, em virtude das características produtivas e organizacionais de uso intensivo de mão-de-obra, buscam vantagens de menor custo de produção como alternativas de se manterem mais competitivas no mercado.

Os estados oferecem vantagens que são concedidas ao capital privado e os lugares “ganhadores” reestruturam-se para receber e atender às necessidades dos atores políticos/econômicos que se implantam para promoverem a reprodução capitalista.

Verifica-se que está ocorrendo uma clara tendência de deslocamento de unidades produtivas para a região Nordeste, especialmente para os estados do Ceará e da Bahia, conforme pode ser constatada no Quadro 4.1.

Quadro 4.1- Empresas de Calçados que Estabeleceram Unidades Produtivas na Região Nordeste do Brasil.

Estado	Empresas
Ceará	Paquetá, Dakota, Grendene, Vulcabrás, Musa Calçados, HB, Betarello, Democrata, Aniger e Dilly.
Bahia	Diadora (Paquetá), Dilly, Piccadilly, Reichert, Reifer (subsidiária da Reichert), Schmidt, Bottero, Andreza, Maide (em parceria com a Henrich), Ibi, Via Uno, Trevo, Cariri, Leve, Kildery, Azaléia, Bibi, Ramarim, Klin, Bical, Ortopé (também na Paraíba) Bison, Daiby, Vadimello (em parceria com a Turin, fornecedora de componentes), Irwin, Cambuci.

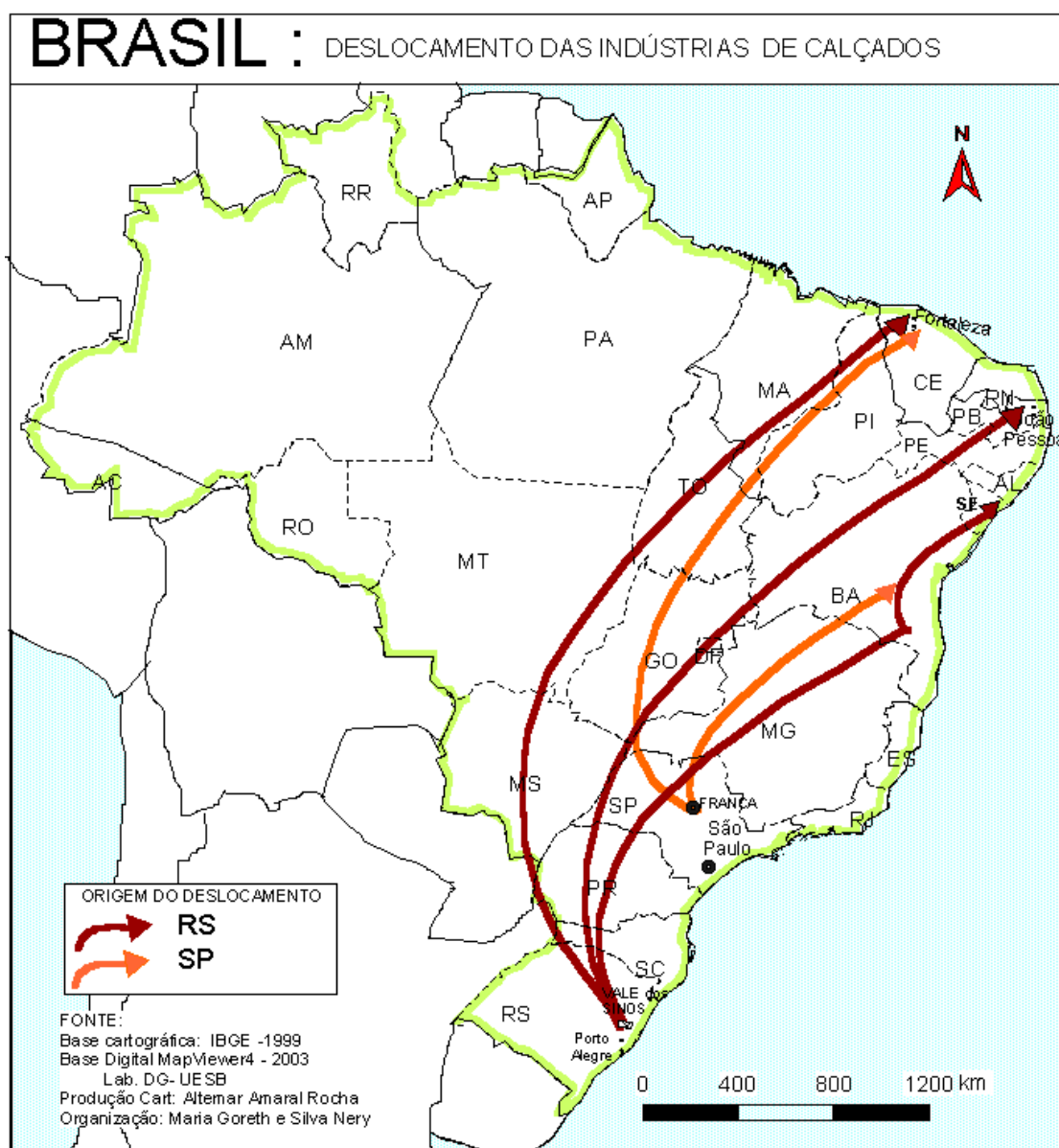
Fonte: Gorini e Siqueira (1997) extraído de Garcia (2001:107).

Com base no Quadro 4.1, verifica-se o número significativo de empresas de calçados que os estados do Ceará e da Bahia atraíram mediante um conjunto de fatores nos quais incluem-se políticas de incentivos fiscais e creditícios que constituem em vantagens comparativas para essas empresas.

Cabe salientar que as referidas empresas são oriundas, respectivamente, dos pólos de calçados de Franca-SP e do Vale dos Sinos-RS. Todavia, o movimento de expansão das plantas industriais é mais intenso pelas empresas do Vale dos Sinos, enquanto Franca participa desse processo em menor grau.

Arroyo (2003:450) acrescenta que os estados da Bahia, Paraíba e Ceará na região Nordeste, constituem como áreas de ampliação da produção do segmento calçadista. Como pode ser analisado no Mapa 4.1, que destaca a dinâmica espacial das empresas de calçados no território nacional.

Mapa 4.1- Dinâmica Locacional das Indústrias de Calçados no Brasil.



Fonte: Base cartográfica: IBGE, 1999.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

Após análise do Mapa 4.1, constata-se a dinâmica espacial da indústria de calçados no Brasil. Verifica-se também, que os estados da Paraíba, Ceará e Bahia destacam-se como áreas de atração dos investimentos provenientes de outras regiões brasileiras. Esse fenômeno coloca esses estados como importantes produtores de calçados no cenário nacional. Como pode ser analisado na Tabela 4.1, a seguir:

Tabela 4.1- Estados Produtores de Calçados do Brasil-1999.

Estados	Empresas	Emprego	Emprego p/ p/empresa (média)	Emprego p/ Estado (%)
Rio Grande do Sul	2.119	107.634	51	51,62
São Paulo	1.899	41.066	22	19,69
Ceará	162	20.984	130	10,06
Minas Gerais	1.166	13.743	12	6,59
Paraíba	85	7.701	91	3,69
Bahia	71	4.965	70	2,38
Santa Catarina	226	3.218	14	1,54
Pernambuco	32	2.310	72	1,11
Espírito Santo	37	1.433	39	0,69
Rio Grande do Norte	15	1.301	87	0,62
Paraná	159	1.163	7	0,56
Rio de Janeiro	88	1.036	12	0,5
Goiás	112	755	7	0,36
Sergipe	9	710	79	0,34
Mato Grosso do Sul	22	199	9	0,1
Piauí	10	105	11	0,05
Outros	41	187	32	0,10
Total	6.253	208.510	33	100

Fonte: MTb-RAIS (preliminar); ABICALÇADOS, (2001). In: Fernandes (2002:112).

Com base na Tabela 4.1, verifica-se que o Rio Grande do Sul assume a liderança em número de empresas e empregos diretos, sendo seguido pelo estado de São Paulo que assume a segunda posição com base nestes mesmos quesitos. O estado do Ceará ocupa o terceiro lugar na geração de emprego com percentual de 10,06% no contexto nacional. O estado de Minas Gerais ocupa a quarta posição com um percentual de 6,59%. Enquanto a Paraíba ocupa o quinto lugar com percentual de 3,69% de emprego gerado. O estado da Bahia ocupa a sexta posição com percentual de 2,38% de emprego gerado e com 71 empresas instaladas no segmento calçadista. Enquanto, os demais estados produtores possuem percentuais abaixo desse índice.

A estratégia de deslocamento dos estabelecimentos industriais, entre outros aspectos, é a busca de áreas que ofereçam mão-de-obra barata e com inexpressiva tradição de movimento sindical. Tais empresas encontraram assim, nos estados do Ceará, Paraíba e Bahia as condições necessárias de reprodução.

Noronha e Turchi (2002:38-39) apontam que o governo do estado do Ceará no início da década de 1990 criou um forte programa de incentivos fiscais para atrair indústrias de mão-de-obra intensiva para o território. O programa previa incentivos fiscais crescentes quanto mais distante da capital Fortaleza a indústria fosse instalada. O objetivo era dinamizar atividades econômicas em regiões estagnadas economicamente com a formação de pólos industriais no interior do estado, cuja mão-de-obra era abundante e barata.

No estado da Bahia, o governo também, adota um forte programa de incentivos fiscais e creditícios na década de 1990 visando diversificar e interiorizar a atividade econômica com base no segmento industrial cuja política de espacialização reorganiza a produção e dinamiza setores da economia, como os serviços e comércio que são revitalizados com a política agressiva de incentivos fiscais para capitais privados. No caso específico do segmento calçadista, a política adotada atraiu para o estado cerca de 71 empresas de médio e grande porte ligadas à produção de calçados e indústrias complementares a atividade produtiva. Tal dinamismo desencadeou na formação de um pólo local, aspecto que será discutido posteriormente.

Rodrigues (1998:158-159) considera que a posição geográfica do estado da Bahia é estratégica, o que favorece a localização de empreendimentos industriais. Aponta aspectos relevantes como o custo com a mão-de-obra que é inferior ao das regiões Sul e Sudeste, elemento particularmente importante para as indústrias de calçados, têxteis e de confecções, geralmente intensivas em mão-de-obra. Destaca

ainda, a baixa mobilidade sindical, e a capacidade de aprendizado do trabalhador baiano, como características que contribuíram para a definição da localização dos empreendimentos.

Noronha e Turchi (2002:9) enfatizam que o estado do Ceará conta com uma tradição coureiro-calçadista artesanal, porém a produção industrial tornou-se expressiva a partir dos anos de 1980 com introdução de incentivos fiscais do governo local. A indústria utiliza-se fundamentalmente de materiais sintéticos para a produção de tênis, de sandálias e de outros calçados. Em geral, controla todo processo produtivo, o qual inclui a produção, o *design* e a comercialização. Os estabelecimentos industriais são de grande porte em função do tipo de indústria e de tecnologia envolvida. A organização sindical é inexpressiva em função da pouca tradição existente no local.

Garcia (2001:105) destaca que apesar da elevada participação na produção e no emprego do setor, o estado da Paraíba não tem sido receptor de parcela significativa desses investimentos. Desse modo, a formação do pólo calçadista localizado, predominantemente, em Campina Grande, deve-se, principalmente, a dois fatores, como sendo:

- a) Investimentos isolados de duas grandes empresas do setor, com baixa interação com o tecido produtivo local;
- b) Desenvolvimento de empresas locais de pequeno porte, com elevada informalidade.

Assim, como os fatores técnico-sociais aliados à força de interesses que alguns estados utilizam políticas de incentivos fiscais promovendo a chamada “guerra fiscal”, a qual concede ao grande capital privilégio, para que o mesmo, se instale em determinados lugares. Estes, por sua vez, são preparados para receber e proporcionar as

melhores condições de reprodução das relações capitalistas viabilizadas pelo jogo de interesses de atores políticos, que reestruturam o lugar para atender os mandos das articulações que são estabelecidas no jogo de poder.

A importância desse fenômeno é verificada pela grande quantidade de empresas que tem adotado estratégias de implantar unidades de produção na região Nordeste. Essas empresas têm buscado estabelecer linhas de produtos complementares às existentes nas regiões de origens, em geral por meio da produção de calçados com menor valor agregado para abastecer o mercado interno. Garcia (2001:91) acrescenta que:

... as empresas raramente transferem para suas filiais funções superiores em termos de geração de valor, especialmente no que se refere, no caso da indústria calçadista, a atividade de desenvolvimento de produto e design, marketing e comercialização. Essas atividades são mantidas na sede das empresas, quase sempre localizadas nas regiões produtoras tradicionais. Isso significa que o movimento de relocação do setor tem se restringido à transferência de funções produtivas mais banalizadas, com efeitos bastante modestos em termos de agregação de valor.

As empresas que têm estabelecido unidades produtivas na região Nordeste transferiram, em geral, apenas parte do processo de fabricação, mantendo nas regiões tradicionais a produção de linhas mais sofisticadas. Todavia, as atividades relacionadas com o processo de produção como o gerenciamento da atividade produtiva, a concepção e *design* dos calçados e o desenvolvimento do produto ficam sob a “*governança*” das sedes localizadas nas regiões tradicionais.

Garcia (2001:107-108) assinala que a principal razão para esse movimento de relocação da indústria calçadista é a busca de custos mais reduzidos na região Nordeste, que ocorre em várias frentes, tais como:

- a) No que tange aos custos do trabalho, os salários pagos aos operários na região Nordeste são significativamente mais reduzidos do que os salários pagos nas regiões tradicionais. As empresas utilizam extensivamente formas de precarização das relações trabalhistas, como a subcontratação à domicílio e as chamadas “cooperativas” a fim de reduzir os custos de produção.
- b) As empresas que têm se instalado na região Nordeste recebem diversos benefícios fiscais, através da concessão de incentivos dos governos estaduais, e creditícios, especialmente por meio de recursos do sistema SUDENE.

Os estados do Ceará e da Bahia são preparados para receber o capital, com redução de custo com mão-de-obra, incentivos fiscais e vantagens creditícias etc., favoráveis ao capital privado. A soma desses fatores resulta em uma maior capacidade competitiva das empresas no mercado em detrimento de ganhos sociais do lugar receptor do capital privado.

Portanto, a partir das políticas de incentivos os estados vem empreendendo novos investimentos em seus territórios. Nesse sentido, destaca-se com mais profundidade o caso específico do estado da Bahia que em virtude de práticas explicitadas ao longo dos capítulos anteriores, incrementam a formação de um pólo calçadista mediante implantação de indústrias de médio e grande porte. Configurando um novo cenário na economia baiana e, em especial, no município de Itapetinga que é sede de uma das maiores empresas do setor, no caso específico da Azaléia, que foi atraída pela política de incentivos fiscais.

4.2. O Incremento das políticas de incentivo fiscal na economia da Bahia

Os primeiros anos da década de 1990 são marcados pela efetiva abertura comercial da economia brasileira, e pelo processo de reestruturação produtiva da indústria, que foram dificultadas pelo agravamento da recessão, e a continuidade, da inflação, que se acentuou apesar das tentativas fracassadas de estabilização através dos planos Collor I e II.

Carneiro e Vieira (1998:24) apontam que a recessão econômica a que foi submetido o Brasil, no período de 1990-91, teve reflexos negativos sobre a economia baiana, a qual atravessou por uma das maiores retrações na atividade econômica com uma queda de 6% no PIB. Sendo, portanto resultado das políticas monetária e fiscal de cunho, claramente, contracionista e do confisco dos ativos financeiros.

Contudo, no ano de 1992 inicia-se na Bahia um processo de recuperação econômica, devido à dimensão estratégica dos novos vetores de expansão da economia nos segmentos petroquímicos, metalurgia, papel e celulose.

Carneiro e Vieira (1998:25) enfatizam que 1994 foi o melhor ano para a economia baiana, com o crescimento da taxa do PIB que atingiu 6,7%, nível que a economia nacional não conseguiu alcançar no mesmo período.

Ressalta-se que a estabilidade econômica após a implantação do Plano Real, foi um fator fundamental, para a continuidade do crescimento das atividades econômicas no Brasil, em especial, na Bahia.

Em 1994, há uma reorientação da atividade econômica, mediante o retorno de investimentos internos e externos, que dinamizaram o cenário nacional, em decorrência da estabilidade econômica cujos efeitos foram provocados pelo Plano Real.

No estado da Bahia, o governo adota uma política de incentivos fiscais e creditícios que atraiu vários empreendimentos do setor produtivo. Esse fenômeno, caracterizado como “guerra fiscal”, tem como objetivo direcionar a busca de empreendimento que dinamize as atividades produtivas. Essa política foi adotada por vários estados da federação, como Paraná, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Ceará, etc.

Uderman e Menezes (1998:74) ressaltam que nos primeiros anos da década de 1990 organiza-se um conjunto de fatores para a economia baiana. Assim, encontra-se de um lado o saneamento das finanças públicas, que se apóiam em algumas mudanças introduzidas pela Constituição de 1988. De outro lado, destaca-se a retomada de investimentos do governo estadual em infra-estrutura, e o estabelecimento de políticas de atração de investimentos e do estímulo à competitividade da indústria instalada.

Observa-se que nesse período, ocorrem algumas mudanças no cenário nacional e estadual, permitindo que vários empreendimentos se dirigissem para a Bahia.

Ainda que nos primeiros anos da década de 1990, começa-se a observar uma tentativa por parte do governo estadual, de formular uma “política industrial baiana”, que visava um maior adensamento, diversificação e interiorização da matriz industrial do estado, com incorporação de produto de maior valor agregado. O primeiro passo foi o saneamento fiscal das contas públicas, abrindo possibilidades para a criação de programas de concessão de incentivos à atividade econômica. (GUERRA E GONZALEZ, 2001:314).

Com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico, e interiorizar a atividade industrial, alguns programas foram criados para atender a tais finalidades. Com base em Guerra e Gonzáles (2001:314-317) destacam-se os programas criados pelo governo para atender as finalidades de desenvolvimento, entre eles destacam-se:

- a) Em 1991 foi criado o Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia- PROBAHIA, tendo como base o financiamento de até 75% do ICMS pago pela empresa. Os recursos financiados retornam de uma única vez após o prazo de carência, que varia de 3 a 5 anos, com juros de 3% ao ano;
- b) Em 1995, foram criados incentivos para atrair investimentos nas áreas de informática, eletrônica e telecomunicações, que deveriam se localizar em Ilhéus.
- c) Em 1998 foi criado o Programa de Incentivos a Transformação Plástica- BAHIAPLAST, com o objetivo de fomentar a transformação de resinas plásticas;
- d) Em 1999 foi criado o Programa de Incentivo a Transformação de Cobre- PROCOBRE, que objetiva fomentar a transformação de cobre, visando produzir bens intermediários no estado;
- e) Em 1999 foi lançado o Programa de Incentivos à Produção Têxtil e de Confecções- PROFIBRA, com uso de fibras sintéticas e naturais produzidas, principalmente, no próprio estado;
- f) Em 1999 foi lançado o Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia- PROAUTO, visando financiar capital de giro, investimentos fixos e despesas capitalizáveis dos empreendimentos, engenharia, pesquisa e desenvolvimento de produtos. Através desse programa o governo do estado define parâmetros para a política de atração de empresas automotiva e estimular o desenvolvimento do setor.

Assim, em virtude do incremento das políticas de incentivos na economia baiana a década de 1990 caracteriza-se como um período de criação de vários programas visando promover o desenvolvimento e o crescimento econômico no estado, conforme salienta Baptista (2000:86):

... no início dos anos 90, são retomados os investimentos do governo estadual em infra-estrutura, desencadeando-se uma vigorosa política de atração de investimentos, inaugurada em 1991 com o PROBAHIA, e que ganha nova dimensão nos anos posteriores com programas mais específicos como o BahiaPlast, o Procobre, os incentivos fiscais para o pólo de informática de Ilhéus, o projeto Amazon da Ford, entre outros. (...) ao longo de aproximadamente uma década, a Bahia tenha avançado no sentido de lograr a responsabilidade fiscal, equilibrando o orçamento e efetuando importantes reformas no aparelho do Estado. Ao mesmo tempo, dotada de uma boa situação orçamentária e com crédito junto a organismos multilaterais de fomento, foi apta para atuar de maneira decidida na chamada “guerra fiscal”, conduzindo sua matriz produtiva a uma transformação sem precedentes.

Hurst (1995:61-62) afirma que dentre os programas destinados à atração de capital, existente no estado, o PROBAHIA, é o que apresenta maior destaque em função dos seguintes fatores:

- a) A área de abrangência que incorpora todo território baiano, principalmente o interior, que foi beneficiado com alíquotas diferenciadas.
- b) O programa contempla quase todos os setores da atividade econômica como indústria, agroindústria, minerais e turismo.

A referida autora destaca ainda, que este é um programa considerado pelo segmento empresarial, como o melhor em termos de prazo de pagamento, valor e condições de financiamento. A lógica do programa consiste, no financiamento de

projetos, no montante dos recursos equivalentes à arrecadação de ICMS, que vierem a ser recolhidos por esses empreendimentos.

Diante de tais políticas de incentivos vários empreendimentos dirigem-se para a Bahia, entre eles destacam-se os segmentos têxteis, calçadista, moveleiro e de informática etc, que dinamizam a atividade produtiva no interior do estado. Nesse período, ocorre o fortalecimento da agroindústria derivada da produção de grãos no oeste da Bahia. Já o complexo de produtos florestais (papel e celulose), apesar da não implantação de alguns projetos diversificou-se mediante a realização de alguns investimentos em direção a indústria moveleira.

Guerra e Gonzalez (2001:315-316) apontam que apesar dos empreendimentos calçadistas, moveleiro e de informática, o contínuo crescimento da produção industrial foi fortemente determinado pelo amadurecimento dos seus setores tradicionais, a química e a metalurgia. Acrescentam que os novos setores que surgiram e os que se consolidaram (a cadeia agroindustrial dos grãos, o complexo florestal, os pólos calçadista e de informática) de inegável importância para as microrregiões hospedeiras, não têm condições de criar um ciclo expansivo longo e dinâmico para a economia estadual.

Os empreendimentos que são implantados na Bahia, sob concessão de incentivos (“guerra fiscal”), geram impactos de grande relevância para o local, cuja política de dinamizar, e ao mesmo tempo, interiorizar a atividade produtiva industrial para que as regiões possam manter relações comerciais, e também, incrementar o mercado local.

Guerra e Gonzalez (2001:317) apontam que a estratégia do governo do estado foi de incentivar o aproveitamento das matérias-primas existentes, e dos recursos materiais ainda não explorados e, ao mesmo tempo, promover a desconcentração

industrial no território, que permitiria o surgimento e a consolidação de cidades de porte médio, potencializando a expansão do mercado consumidor local. Acreditam que as estratégias tomadas foram necessárias, porém, não o suficiente para retomar uma escalada de crescimento no PIB *per capita*. Todavia, com o Regime Automotivo Brasileiro, que levou a articulação de lideranças políticas regionais possibilitou a criação do Regime Automotivo Especial que contemplavam incentivos federais diferenciados para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. A Bahia, a partir desse programa, e respaldado pelo PROAUTO atraiu o Projeto Amazon da Ford para Camaçari.

É importante frisar que, o governo da Bahia, aproveitou-se do conflito estabelecido entre a empresa Ford e o governo do Rio Grande do Sul, para capitalizar esse investimento, mediante política de incentivos, ou seja “guerra fiscal”.

...com a mudança da política cambial brasileira, a definição de atrativos fiscais e financeiros diferenciados para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste (no âmbito do regime automotivo brasileiro), e a aberta concessão pelo governo da Bahia de atrativos adicionais, que envolvem o oferecimento de galpões industriais dotados de água, energia, comunicação e acesso viário, ingressando com força na chamada guerra de incentivos (...) detonaram um movimento de realocização industrial. Com se sabe, uma série de novos empreendimentos (têxtil, calçados, eletrônico, transformação plástica, química e automobilístico) começou a se dirigir para a Bahia criando a expectativa de que eles terão a capacidade de proporcionar um novo salto qualitativo na industrialização baiana. (...) Desse conjunto de investimentos, é o projeto Amazon da Ford, de US\$ 1,2 bilhão, que alimenta a (...) fase de euforia, pois a instalação de um complexo produtor de automóveis abre perspectivas para uma maior integração da indústria local (que se encontra, atualmente concentrada em bens intermediários) em direção aos bens de consumo duráveis de alto valor agregado (TEIXEIRA E GUERRA, 2000:95).

O projeto Amazon da Ford em Camaçari entrou em operação em 2002, sendo que a capacidade produtiva, dessa fábrica é de 250 mil veículos, a serem produzidos no final de 2004, época em que toda planta do projeto deverá ser concluída.

O Projeto Amazon é baseado em uma nova concepção de organização da produção, denominada “condomínios industriais”. No projeto em tela, sob o mesmo teto da montadora instalar-se-á um grupo de empresas que fornecerá, diretamente, componentes e/ou assumirá partes do processo de produção dos veículos.(...) A ambição das grandes montadoras é envolverem-se cada vez menos com os problemas da manufatura, transferindo-se, assim, em empresas direcionadas para o desenvolvimento de produtos, marketing e vendas. (TEIXEIRA E GUERRA, 2000:96).

Portanto, diante dos projetos implementados pelo governo do estado com o capital privado, mediante concessão de incentivos, o que tem maior relevância dada às sinergias produzidas é o projeto Amazon da Ford. Acrescenta-se que a cadeia automotiva de produção, esta muito globalizada, sugere-se que as políticas desse empreendimento sejam bem avaliadas, para que as mesmas possam de fato, gerar sinergias positivas voltadas para o local.

Ressalta-se que na metade da década de 1990, o governo implementou políticas de interiorização da atividade produtiva, com a finalidade de provocar um salto qualitativo e quantitativo no setor industrial, bem como promover a desconcentração industrial da Região Metropolitana de Salvador. Nessa perspectiva, vários empreendimentos foram executados como o setor têxtil, de informática, etc, porém o que daremos ênfase é ao setor calçadista que constitui nosso objeto de estudo.

Carneiro (1999:175) assinala que a política de incentivos mostrou-se bem sucedida na atração, para o interior do estado, de empresas calçadistas, permitindo a instalação de estabelecimentos industriais com capacidade de gerar aproximadamente 30 mil empregos.

Esse segmento industrial geralmente intensivo em mão-de-obra, abre perspectivas de geração de emprego e renda no mercado local.

Diante desse fenômeno, é que se procurou investigar a formação do pólo de calçados da Bahia, a partir dos empreendimentos executados pelo governo do estado que viabiliza a constituição de um pólo de produção calçadista.

4.3 O Pólo calçadista da Bahia

A implantação do pólo calçadista da Bahia caracteriza-se por uma política do governo estadual cujas diretrizes direcionam-se para uma consolidação desse projeto mediante atração de unidades industriais de empresas de médio e grande porte sendo instaladas no interior do território.

Entende-se que a configuração espacial desse arranjo produtivo tem características de um pólo com base no conceito de Schmitz (1989).

Ao aplicar o referido conceito ao fenômeno que ocorre no estado da Bahia verifica-se que o conjunto de empresas, implantadas do setor calçadista fabricam o mesmo produto final, no caso o calçado. Como também constata-se a existência de empresas que executam a produção de insumos e componentes constituindo-se assim, nas atividades complementares do segmento produtivo. Portanto, o conceito de pólo industrial se aplica ao caso da Bahia, conforme Schmitz (1989), Reis (1992) e Oliveira (1999).

Ao entender que a concentração das indústrias devem estar numa mesma região ou cidade, o caso da Bahia, enquanto estado, se aplica ao conceito de pólo industrial mediante escala de análise, uma vez que, o estado constitui-se numa unidade da federação, e sendo assim, a reunião/concentração da atividade industrial no segmento

calçadista ocorre a presença de empresas especializadas no interior do território, sendo que a maior concentração verifica-se na Região Metropolitana de Salvador. Assim, a formação/constituição do pólo calçadista se efetiva pela espacialização do segmento industrial pelo território, com atividades similares e complementares.

Portanto, o fenômeno que ocorre na Bahia caracteriza-se como um pólo de produção calçadista em estágio de consolidação em decorrência da recente implantação, bem como a inexistência de *know how* do processo produtivo de calçados ao longo da história do lugar.

Fernandes (2002:114) enfatiza que a Bahia já é considerada um dos pólos nacionais da indústria calçadista, com 71 empresas nesse segmento fabril. Apesar da recente implantação, o estado já exportou US\$ 2 milhões em 1999 e cerca de US\$ 5 milhões em 2000. Acrescenta-se que as empresas estão localizadas, principalmente, em três regiões, com destaque para as cidades de Itapetinga, com a empresa Azaléia, em Jequié com a Ramarim, e em Juazeiro destaca-se a empresa Piccadilly todas oriundas do Rio Grande do Sul.

Vale salientar que, as referidas empresas são classificadas como de médio e grande porte, e que possuem *know how* no processo de produção de calçados, sendo atraídas pelo estado mediante política agressiva de incentivos fiscais e creditícios.

Em 2001, o segmento calçadista da Bahia contava com 40 unidades industriais em funcionamento, sendo 25 fábricas de calçados (produzindo 25 milhões de pares/ano e criando aproximadamente 20 mil empregos diretos em oito municípios) e 15 fábricas de componentes. (FERNANDES, 2002:117).

Este pólo calçadista vem sendo consolidado, a partir da indução do estado, que atrai o capital privado, bem como, os atores sociais a participarem do projeto político que visa entre outros aspectos, a desconcentração da atividade industrial

da Região Metropolitana de Salvador-RMS, mediante espacialização de unidades de produção direcionando-se para o interior do território.

As empresas são oriundas de lugares com tradição em *know how* de calçados, como é o caso das firmas que deslocaram-se do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul e de Franca-SP, em direção da Bahia, em função dos incentivos fiscais e creditícios, concedidos pelo governo.

Este fenômeno é constatado em todas as unidades da federação brasileira, na medida que empresas de capital privado aproveitam-se de benefícios provenientes da “guerra fiscal”, como mecanismo de redução de custos para manter a competitividade no mercado.

Nesse contexto, os “lugares travam uma luta” para se tornarem sede dos investimentos de grupos econômicos que procuram manter-se no mercado de forma competitiva, para isso, implementam políticas que visam minimizar os custos de produção, e ao mesmo tempo, maximizar os lucros nas relações capitalistas.

Apesar das poucas estatísticas disponíveis, pode-se afirmar que a indústria calçadista da Bahia, no período que antecedeu a política de incentivos, caracterizava-se pelo pequeno porte e pela produção familiar, do tipo artesanal, localizando-se, na sua maioria, em Salvador. Não havia uma especialização da produção em um único segmento de mercado, nem era exclusividade calçadista, produzindo, nas suas unidades, bolsas, mochilas, cintos, dentre outros artefatos de couro. Devido ao seu pequeno porte e ao caráter artesanal, essas empresas geravam poucos empregos diretos e, além disso, poucos efeitos na economia local, tanto a montante quanto à jusante do processo industrial. No final da década de 1990, mais especificamente no período de 1996/97, a Bahia passou a se inserir no processo nacional de realocização das empresas calçadistas, devido a uma estratégia agressiva de atração baseada em incentivos fiscais e creditícios. A partir deste período, foram atraídas basicamente empresas de médio e grande porte, com marcas consolidadas no mercado nacional e com forte orientação exportadora. (SEPLANTEC, 2000:43).

Santos e Silveira (2001:137) salientam que, a Bahia se insere como espaço de produção de calçados, em função das condições de favorecimentos às firmas de médio e grande porte, como política de atração de capitais privados. Acrescentam ainda que, a Bahia conseguiu atrair trinta empresas do circuito de produção de calçados. Azaléia e calçados Ramarim do Nordeste S.A, são as mais importantes de um conjunto de firmas que foram favorecidos com políticas de incentivos, ou seja “guerra fiscal”.

O Relatório de Atividades da Secretária da Indústria, Comércio e Mineração-SICM, do Governo do Estado (1998:25), enfatiza que o Pólo Calçadista vem sendo, consolidado em decorrência dos 33 empreendimentos executados, cujos investimentos totais estão na ordem de US\$ 423,73 milhões, com algumas fábricas em fase de operação ou pré-operação e outras em fase de instalação. Considera que o Pólo Calçadista é, efetivamente, um dos exemplos que melhor traduz a política de desconcentração da atividade industrial, contribuindo, desse modo para minimizar as diferenças regionais e promover as condições imprescindíveis ao crescimento econômico do estado. Em 1997, cerca de 17 empresas assinaram protocolo de intenção e em 1998 mais outras 16 manifestaram intenção de investir na Bahia. (Quadro 4.2).

Quadro 4.2-Indústrias de Calçados da Bahia por Regiões Econômicas.

REGIÃO ECONOMICA	CIDADE	EMPRESA
Região Metropolitana de Salvador	Simões Filho	Sisa
	Lauro de Freitas	Calçados Bahia
Recôncavo	Cruz das Almas	Calçados Bibi
	Cachoeira, Muritiba e Sapeaçu	Bison
	Santo Amaro	Cariri
	Amargosa	Daybi
	Santo Antonio de Jesus	Henrich e Maide
	Castro Alves	Andrezza
Recôncavo Sul	Nazaré	Loreta Calçados
Sudoeste	Itapetinga	Azaléia
	Jequié	Ramarim
	Vitória da Conquista	Simon Braun
Litoral Sul	Ilhéus	Texas Boot
	Ipiaú	Trevo
	Itabuna, Coaraci,Uruçuca e Itajuípe.	Cambuci
	Canavieiras	Vadim S. Melo e Turim
Extremo Sul	Teixeira de Freitas	Irwin
Nordeste	Serrinha	Reichert, Reifer, Schmidt
	Paulo Afonso	Pizzico Italiano
Norte	Alagoinhas	Bottero
	Pojuca	Sadesa
Região do Paraguaçu	Feira de Santana	Leve, FFC, Ventury, Baplastil
	Santo Estevão	Dilly
Baixo Médio São Francisco	Juazeiro	Piccadilly e Curtume Campelo

Fonte: Relatório de Atividade da Secretária da Indústria, Comércio e Mineração do Governo do Estado da Bahia-1998.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery- 2001.

Com base no Quadro 4.2, constata-se que há uma desconcentração de unidades produtivas industriais do segmento calçadista para outras regiões econômicas

do estado. Porém, continua a tendência de concentração industrial na região do Recôncavo, uma vez que, esta possui o maior número de empresas, ou seja, há uma “desconcentração-concentrada” em relação à Região Metropolitana de Salvador. Este fato se explica pela presença da infra-estrutura existente, bem como as facilidades presentes na região.

Ressalta-se, ainda, que as empresas de grande porte não se encontram localizadas nas proximidades da Região Metropolitana de Salvador. Nesse caso, observa-se a presença da Azaléia, da Piccadilly e Ramarim localizadas fora do eixo metropolitano.

A SEPLANTEC (2000:43) destaca que além dos incentivos fiscais tais empresas vieram para o estado em decorrência, principalmente, de três fatores, a saber:

- a) Proximidade dos emergentes centros consumidores após o Plano Real;
- b) Disponibilidade de mão-de-obra a custos mais baixos;
- c) Menor pressão exercida pelos sindicatos de trabalhadores, comparados com os principais centros do país.

Assim, os fatores que condicionam as empresas de médio e grande porte do segmento calçadista procurarem a dispersão geográfica (em vez da aglomeração industrial) foram às vantagens e benefícios mediante incentivos fiscais, somado a existência de mão-de-obra barata e em virtude do menor poder de pressão sindical, pois essas regiões não possuem tradição de organização classista, a exemplo dos grandes centros nacionais e regionais. O que entre outros aspectos, facilita a atuação dos atores econômicos.

A tendência à espacialização das empresas no território baiano, sugere a dispersão geográfica das unidades de produção, sendo que a logística de concentração

e/ou aglomeração perde suas feições, em função da pulverização dessas unidades. O fenômeno da espacialização pode ser analisado no Mapa 4.2.

Mapa 4.2- Localização Espacial da Indústria Calçadista –Bahia 2000.



Fonte: Sudic (2000).

Produção cartográfica: Altemar Amaral Rocha. Laboratório de Cartografia DG/UESB.

Com base no referido Mapa, verifica-se a localização de projetos em fase de implantação, outros implantados e projetos com protocolo assinado, demonstrando a espacialização desses empreendimentos no interior do estado. Outro aspecto relevante a ser analisado, diz respeito à “desconcentração-concentrada” no eixo do Recôncavo/Salvador, pelas condições de infra-estrutura e acesso do insumo-produto através das estradas, aeroportos e portos, etc.

Os estabelecimentos industriais na Bahia (como também no Ceará), atendem à lógica de interiorização da diversificação econômica, e neste sentido, o governo do estado oferece mais vantagens para empreendimentos que se localizem fora da RMS, além de percentuais mais elevados na dedução do ICMS, obtém-se ainda, a garantia da infra-estrutura, terrenos a preços simbólicos, água, energia etc. Desse modo, os benefícios concedidos pelo estado compensam a “desconcentração industrial” das empresas e justificam, a sua dispersão geográfica no interior do território. Tal política procura recompensar as empresas pela ausência das vantagens advindas com as economias de aglomeração, destinando vantagens “especiais” para as fábricas sejam instaladas de forma pulverizada no território.

Vale salientar que, a forma como estão dispostas as unidades produtivas de calçados não configuram economias de aglomeração (*clusters*) como ocorre em outros arranjos produtivos nacionais.

Assim, aspectos que explicam a dispersão geográfica das unidades industriais são o menor poder de pressão dos sindicatos, expansão de unidades fabris e a capacidade produtiva num mercado geográfico emergente.

Dessa forma, as vantagens da formação de um aglomerado na Bahia, que garantisse as empresas maior competitividade, principalmente quanto à capacidade de gerar inovação, de certa forma já seriam compensadas pela existência de um aglomerado do Sul do país, onde estão localizados as matrizes dessas empresas o que sugere que não há interesse, dos

empresários, em formar aglomerados industriais nesse segmento da atividade econômica, especificamente, no estado da Bahia. (SEPLANTEC, 2000:47-48).

O pólo calçadista do estado da Bahia é consolidado, mediante implantação de empresas com *know how* no processo produtivo oriundas do Rio Grande do Sul e de São Paulo, bem como, empresas fornecedoras de componentes e insumos. Nesse contexto, pode-se fazer uma descrição do perfil e do destino da produção, para a partir daí, inferir sobre a cadeia produtiva do segmento, que já se encontra presente nessa atividade. Para se ter uma visão mais acurada, deve-se analisar as Tabela 4.2 e 4.3.

Na Tabela 4.2, observa-se o perfil das onze empresas que foram implantadas no estado, estas apresentam uma grande diversificação da produção, que em termos de linha do calçado, direciona-se com tênis, calçado feminino, masculino, infantil, além de empresas que são produtoras de componentes. As quais utilizam matérias-primas em couro, sintéticos, etc.

Na Tabela 4.3, verifica-se que o destino da produção dessas empresas, direcionam-se, basicamente, para o mercado nacional, enquanto que a participação da Bahia, varia de acordo com os interesses dos grupos econômicos. Destacam-se, nesse processo, a empresa Daiby que tem um perfil de produção direcionado para linha de calçados femininos, e que a unidade localizada na Bahia tem a finalidade de atender, principalmente, o mercado externo. Enquanto, empresas de componentes como a Injenort e Vinilex atendem, basicamente, ao mercado local, ou seja, a produção de componente abastece a demanda das empresas que produzem calçado no estado.

Tabela 4.2- Produção e Perfil de algumas Empresas de Calçados Implantadas no Estado da Bahia – Maio de 1999.

Empresa	Produção anual*	Valor da produção anual (em R\$ 1.000)	Perfil
Azaléia Nordeste	5.000.000 pares	113.700	Tênis (90% da produção, sendo 50% couro e 50% sintéticos), Sandálias femininas (10% da produção, sendo 100% sintéticos).
Ramarim	1.560.000 pares	30.600	Calçados femininos sintéticos.
Itabuna	300.000 pares	6.600	Calçados masculinos (70%), Tênis (30%). Produção 100% couro nacional
Piccadilly	1.500.000 pares	15.000.000	Calçados femininos sintéticos.
Calçados Bibi	780.000 pares	8.580	Calçados infantis (couro)
Daiby	300.000 pares	1.764.706	Calçados femininos
Sisa	72.000 pares	N.D	Forro e couro sintéticos.
Fortifik FCC	Para 2000, projeta -se 3 mil/t (compostos termoplásticos), 240/t de adesivos.	N.D	Adesivos, composto termoplástico injetado/Palmilha de montagem.
Injenort	840.000 pares	3.922	Solado. Produzirá salto e tacão.
Baplastil	1.700/t. de EVA e 2.800/t de PU	N.D	EVA-placas e PU- Solados.
Vnilex	720.000 pares	N.D.	Solados PU/TR

Fonte: SEPLANTEC/DAV/SPE (2000 p.50).

* Refere-se à produção projetada para 2000, em decorrência da grande maioria das empresas ter iniciado sua produção neste ano.

Tabela 4.3– Destino da Produção de algumas Empresas de Calçados Implantadas no Estado da Bahia – Maio de 1999.

Empresa	Desti		
	Brasil	Bahia	Exterior
Azaléia Nordeste	85%, sendo 50% para o Centro-Sul e 35% para o restante do Nordeste.	10%	5%
Ramarim	85%, sendo 30% para o Paraná/SC/RS e 20% para SP.	15%	-
Itabuna	100% (RS)	-	-
Piccadilly	75,5%, sendo 61,5% para as regiões Sul/Sudeste.	4,5%	20%
Calçados Bibi	90%, sendo 20% SP.	-	10%
Daiby	-	-	100%
Sisa	95%, sendo 5% SP e 90% Sul.	5%	-
Fortifik FCC	100%, sendo 60% para SP, 30% para o Ceará e 10% para o resto do Nordeste.	-	-
Injenort	-	100%	-
Baplastil	10% Centro-Sul e 20% Nordeste	70%	-
Vnilex	-	100%	-

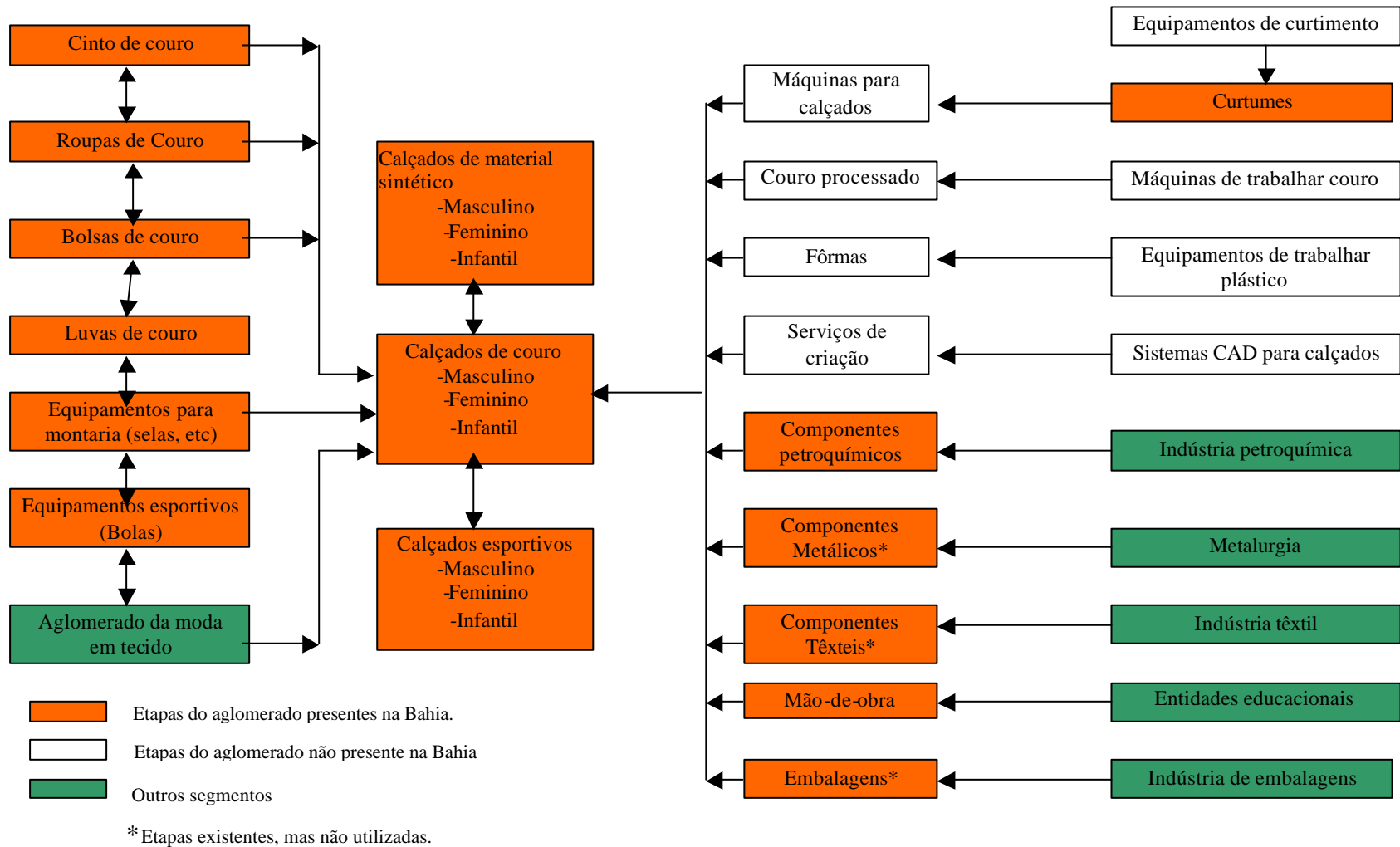
Fonte: SEPLANTEC (2000 p. 51).

A empresa Sisa do Brasil S/A merece destaque por ser a primeira indústria a produzir componentes sintéticos no país. Esta entrou em atividade em janeiro de 2000 e está localizada no Centro Industrial de Aratu, na Região Metropolitana de Salvador. A empresa passa a integrar tecnologia na produção de calçados, com base na utilização de componentes sintéticos semelhantes ao couro. O destino da produção, como pode ser observado na Tabela 4.3, conduz cerca de 95% para o mercado nacional, sendo que 5% é direcionado para o estado de São Paulo e os demais 5% atende a demanda da Bahia.

Com a instalação da Sisa na Bahia, o Brasil passa a integrar o seleto grupo de países detentores desta tecnologia. Hoje apenas países como Itália e Taiwan, na Ásia, industrializam componentes a partir da fibra sintética, que é semelhante ao couro. (...) A empresa baiana é uma parceria entre a Sisa da Itália, com sede em Milão (que possui 50% das ações da fábrica brasileira) e quatro indústrias de calçados nacionais (Azaléia, Paquetá, Reshet e Shmitt) futuras consumidoras dos componentes. O braço nacional da Sisa utilizará a mesma tecnologia italiana na produção de couro e forro sintéticos para a confecção dos calçados. A matéria-prima utilizada é o poliuretano, um produto similar ao plástico, derivado do petróleo, também encontrado no Pólo Petroquímico de Camaçari. Numa primeira etapa a matéria-prima utilizada, será importada da Alemanha, (...) e o maquinário foi todo importado da Itália. (FRAZÃO, 1999:32).

A SEPLANTEC (2000:52) assinala que a cadeia produtiva calçadista da Bahia se mantém competitiva no mercado, pela presença de empresas fornecedoras de insumos especializados, componentes, equipamentos, serviços educacionais, suporte técnico etc., e empresas que atuam em setores correlatos. Entretanto, ao se fazer uma análise comparativa do segmento com base no modelo de um *cluster* italiano, verifica-se a existência de lacunas na cadeia produtiva como pode ser constatado no Fluxograma 4.1.

Fluxograma 4.1- Cadeia Produtiva da Indústria Calçadista no Estado da Bahia.



Fonte: Adaptado de PORTER, Michael E. Competição: estratégias competitivas essenciais. Rio de Janeiro: Campus, 1999 . Extraído da Seplantec (2000:53).

Com base no Fluxograma 4.1, constata-se que existem encadeamentos no processo produtivo que não são aproveitados, o que compromete o preenchimento de elos da cadeia produtiva e, conseqüentemente, pode viabilizar a dinamização do processo produtivo local.

Assim, a cadeia produtiva apresenta várias lacunas, significando que algumas etapas ainda não existem e outras o potencial não foi devidamente aproveitado. Este fato deve-se, entre outros fatores, a recente implantação do pólo e a ausência de um *know how* ao longo do tempo. Todavia, a realidade configurada compromete a dinamização das relações interindustriais (*linkages*), refletindo na produção de sinergias positivas e a viabilidade econômica a médio e longo prazo dessa atividade produtiva.

Fernandes (2002:115) aponta alguns aspectos que comprometem o preenchimento de elos na cadeia produtiva local. Entre estes, destaca que as empresas presentes no estado, que utilizam couro natural nos seus processos produtivos não adquirem o produto dos curtumes locais, sob argumento de que o couro produzido não atende as especificações de qualidade, como também, possuem preços mais elevados. Outro aspecto, refere-se à indústria petroquímica (representa 50% da atividade de transformação baiana) que só negocia grandes volumes, tornando inviável a relação com as empresas do segmento calçadista em função das pequenas escalas de produção da indústria local. Aponta ainda, que a indústria têxtil não dispõem de fibra sintética que atendam às necessidades dos produtores de palmilhas para calçados.

Portanto, esses fatores dificultam o encadeamento dos elos produtivos, e conseqüentemente, podem, a médio e longo prazo, comprometer a viabilidade dessa atividade no território baiano. Assim, é imprescindível que haja um incremento na cadeia

coureiro-calçadista local para que a mesma se fortaleça no cenário estadual de modo que seja viável a médio e longo prazo.

Com relação ao processo de interiorização da atividade industrial na Bahia, especialmente com a implantação do pólo calçadista vislumbra-se alguns impactos de ordem sócio-econômico e espacial. Desse modo, destaca-se a geração de emprego e renda, que provoca expressivas mudanças no espaço local, em decorrência da presença dos novos atores econômicos que re-orientam e/ou dinamizam as estruturas produtivas. Pimenta et al (2000:2) afirmam que

Desde 1997, quando começaram a instalação das novas indústrias calçadistas no estado, o setor vem aumentando o seu estoque de empregos formais. (...) Esse crescimento do emprego formal deverá continuar com o processo de implantação de novas fábricas produtoras de calçados na Bahia, o que modificará a participação do setor na estrutura do emprego formal do estado e, em particular, a distribuição espacial do emprego no território baiano pelo fato de estarem instaladas no interior.

O SEI (2000:68) enfatiza que de 1997 a 2000, a indústria de transformação apresentou-se como o terceiro setor dinamizador do emprego formal na economia baiana, esse desempenho está diretamente associado aos novos ciclos de investimentos propostos pelo governo que através da implantação de indústrias calçadista é responsável pela geração de 88,9% dos novos postos de trabalho. O que resulta na desconcentração dos empregos em relação à Região Metropolitana de Salvador.

Em apenas três anos, o estado da Bahia passou da 14ª posição em termos de geração de empregos no país para a sexta posição. Esse é um indicador de que a participação da Bahia no mercado produtor de calçados e componentes vem aumentando significativa e rapidamente, com a ampliação da capacidade produtiva de empresas já existentes (inclusive novas filiais de empresas das regiões Sul e Sudeste) e com a implantação de novas unidades produtivas.(FERNANDES, 2002:114).

Cabe salientar que a geração de emprego é de grande importância para a comunidade como um todo, e representa ainda, para a população excluída do mercado de trabalho um ganho social.

O pólo calçadista da Bahia vem sendo um importante subsetor da indústria de transformação, pois este contribui para gerar novos postos de trabalho, tanto formal quanto informal. Contribuindo para o estado saltar da 14^a para 6^a posição no segmento calçadista em virtude da capacidade de geração de emprego formal, conforme Tabela 4.4.

Tabela 4.4- Segmento de Calçados – Bahia 1997-1999.

Ano	Empresas	Emprego	Média de emprego por empresa	Emprego por estado (%)	Posição no País
1997	46	237	5	0,13	14 ^o .
1998	63	1.625	26	0,88	8 ^o .
1999	71	4.965	70	2,38	6 ^o .

Fonte: MTb-RAIS; ABICALÇADOS, 2001. Extraído de Fernandes (2002, p. 114).

Nota: em termos de (%) de emprego por estado.

Pimenta, et. al (2000:2) ressaltam que a força de trabalho na indústria de calçados na Bahia, comporta diferentes modos de regulação mediante presença da relação direta com os trabalhadores na “empresa mãe” onde se executam as atividades de acabamento do produto, resultando no emprego formal com carteira assinada e garantido os direitos trabalhistas. Outra modalidade presente na relação de trabalho é a subcontratação que ocorre através de cooperativas de trabalhadores, onde são realizadas etapas do processo produtivo (corte, costura, considerado o gargalo do processo de produção) do calçado. Esta modalidade de produção acarreta a isenção dos direitos trabalhistas.

Vale ressaltar que, o estado da Bahia não possui *know how* do processo produtivo de calçados ao longo da história, e portanto, a mão-de-obra não tinha qualificação para desempenhar a função de operário numa indústria de calçados.

Assim, o Governo do Estado através da Secretaria de Trabalho e Ação Social -SETRAS, juntamente com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial-SENAI, firmaram acordo para efetuar treinamento de pessoal, com o objetivo de qualificar a mão-de-obra, para que a mesma atenda, a demanda deste ramo industrial.

O pólo calçadista da Bahia promoveu uma reestruturação da produção e provocou impactos de diversa natureza, dentre estes, destaca-se a geração de emprego e renda, com resultados expressivos para a economia local e regional. A escala de abrangência ultrapassa os limites regionais e dinamiza setores da economia, sobretudo, o comércio, que absorve a injeção de capital através dos salários percebidos pelos funcionários diretamente envolvidos nas relações de trabalho.

Queiroz (1997:49-50) assinala que em Itapetinga e Jequié (com maior destaque para Itapetinga) o setor calçadista é responsável pela reestruturação local, em virtude da inserção do grande capital através da implantação de estabelecimentos industriais, em conseqüência, gerou um número de empregos significativos. Acrescenta que, esses projetos podem causar impactos regionais mais expressivos, em relação aos investimentos, que estão sendo direcionados para áreas mais dinâmicas da economia.

O referido autor ressalta que o município de Itapetinga localiza-se em uma tradicional zona pecuarista. E neste local, foi implantada uma filial de uma das maiores empresas do setor, cuja matriz situa-se no Rio Grande do Sul, as unidades industriais foram implantadas em bairros da Sede desse município, e em cidades localizadas em seu entorno.

A empresa tinha como objetivo utilizar o sistema de cooperativas para fabricação dos calçados.

Dessa forma, o município de Itapetinga torna-se sede de um dos maiores empreendimentos no setor de calçados, através da empresa Azaléia que representa uma das maiores indústrias da América Latina. O projeto visa gerar dez mil empregos diretos provocando assim, impactos significativos em escala regional e nacional cuja inserção reflete-se no contexto global.

É com base na estruturação produtiva que ocorre no município de Itapetinga, mediante implantação da empresa de calçados Azaléia, que se discorre a seguir.

4.4 Itapetinga: a organização do espaço pelo grande capital

A organização produtiva de Itapetinga é parte de um processo histórico que inicia-se na primeira década do século XX. *A priori* as atividades produtivas são destinadas ao mercado interno, posteriormente, assume especificidade própria e as relações de produções são intensificadas no espaço local, como será abordado no item seguinte.

4.4.1 Histórico do município de Itapetinga

As origens do atual município de Itapetinga prendem-se à história da cidade de Vitória da Conquista. A primeira pessoa a desbravar a região foi o Sr. Bernardino Francisco de Souza que, em 1912, fez uma derrubada nas matas virgens da região, construindo uma casa para sua residência as margens do Rio Catolé, precisamente no local atualmente denominado “Fazenda Astrolina”.

Em 1923, o Sr. Augusto de Carvalho, então proprietário das terras da região, separou dentro da mata bruta, uma área de 10 hectares onde construiu um núcleo de povoamento a que denominou Itatinga, em função da grande quantidade de pedras brancas existentes no solo local. Este topônimo deriva do tupi-guarani – pedra: ita / tinga: branca.

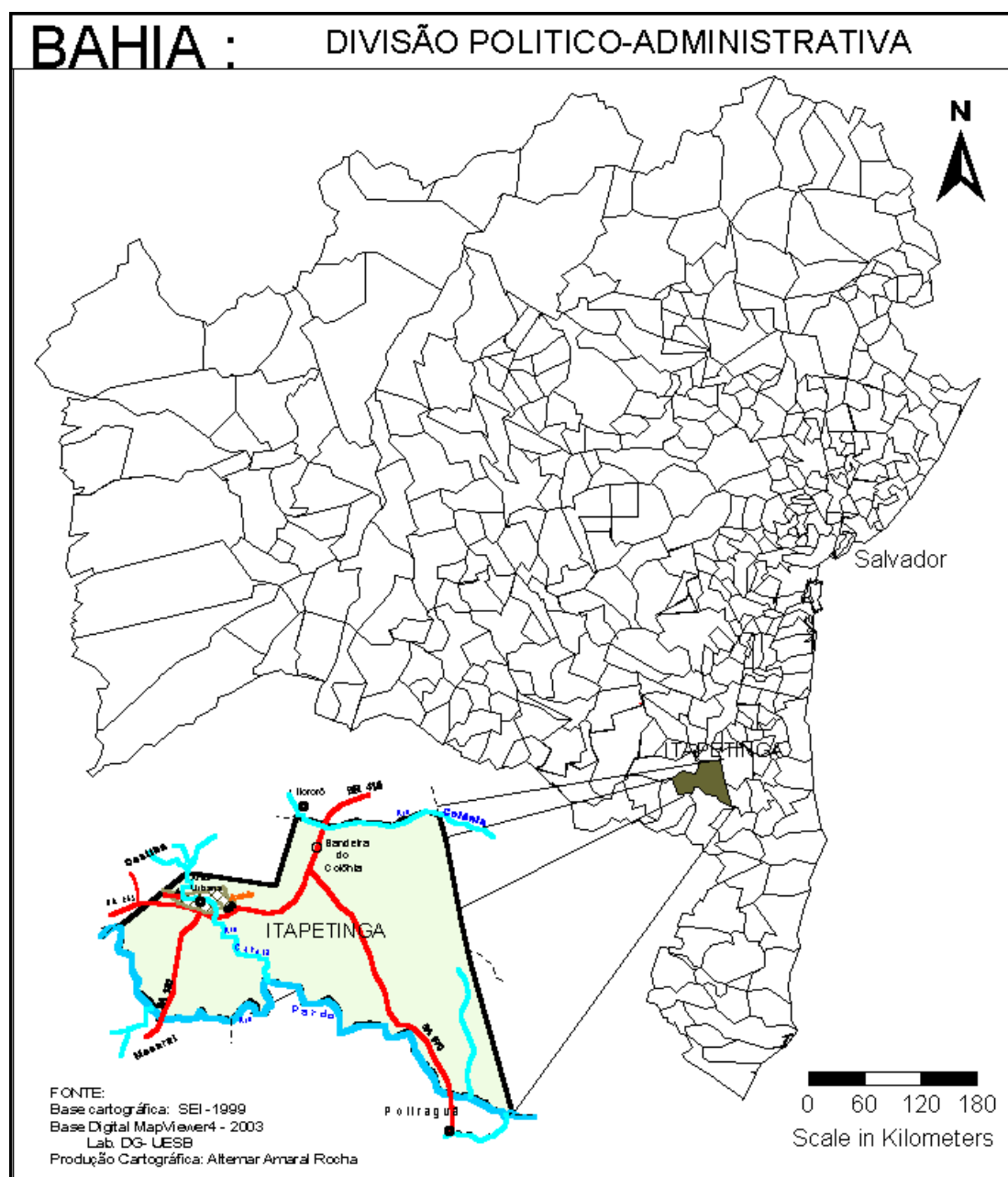
Com sede no arraial de Itatinga, pertencente ao município de Vitória da Conquista, foi criado o distrito de Itatinga, por força do Decreto estadual número 8.499 de 22 de junho de 1933. O distrito aparece na divisão territorial administrativa do Brasil de 1933, nas divisões territoriais de 1936 e 1937. Pelo Decreto-lei estadual número 10.724 de 30 de março de 1938, teve sua sede elevada à categoria de vila, como parte integrante do município de Vitória da Conquista.

Pelo Decreto estadual número 11.089 de 30 de novembro de 1938, foi o distrito de Itatinga desmembrado de Vitória da Conquista sendo anexada ao de Itambé. O Decreto-lei número 141 de 31 de dezembro de 1943 mudou o topônimo da vila para Itapetinga.

Em 12 de dezembro de 1952, a vila de Itapetinga foi desmembrada do município de Itambé, através da Lei estadual número 508, que decreta a criação do município de Itapetinga e eleva a sede à categoria de cidade. (Enciclopédia dos Municípios Brasileiros- IBGE, 1959: 322-325).

Assim, Itapetinga compreende uma área de 1.615,4 km², tem como coordenadas geográficas 15^o 15' latitude sul, e 40^o 15' longitudes oeste e, aproximadamente, 280 metros de altitude. O município está distante, cerca de 571 km da capital Salvador, sendo interligada pela BR-116, BR-101, BR 415 e BA-263. (CEI, 1994). O Mapa 4.3 destaca Itapetinga em relação aos demais municípios do estado.

Mapa 4.3- O município de Itapetinga em relação ao estado da Bahia



Fonte: Base cartográfica SEI, 1999.

Produção cartográfica: Altemar Amaral Rocha Lab. DG-UESB.

Ressalta-se que o estado da Bahia possui 417 municípios (SEI, 2000) e Itapetinga insere-se no contexto estadual de forma pontual, porém significativa mediante reestruturação produtiva no segmento calçadista com a implantação da empresa Azaléia. A Figura 4.1 destaca uma visão panorâmica da cidade de Itapetinga.

Figura 4.1- Vista Panorâmica da Cidade de Itapetinga.



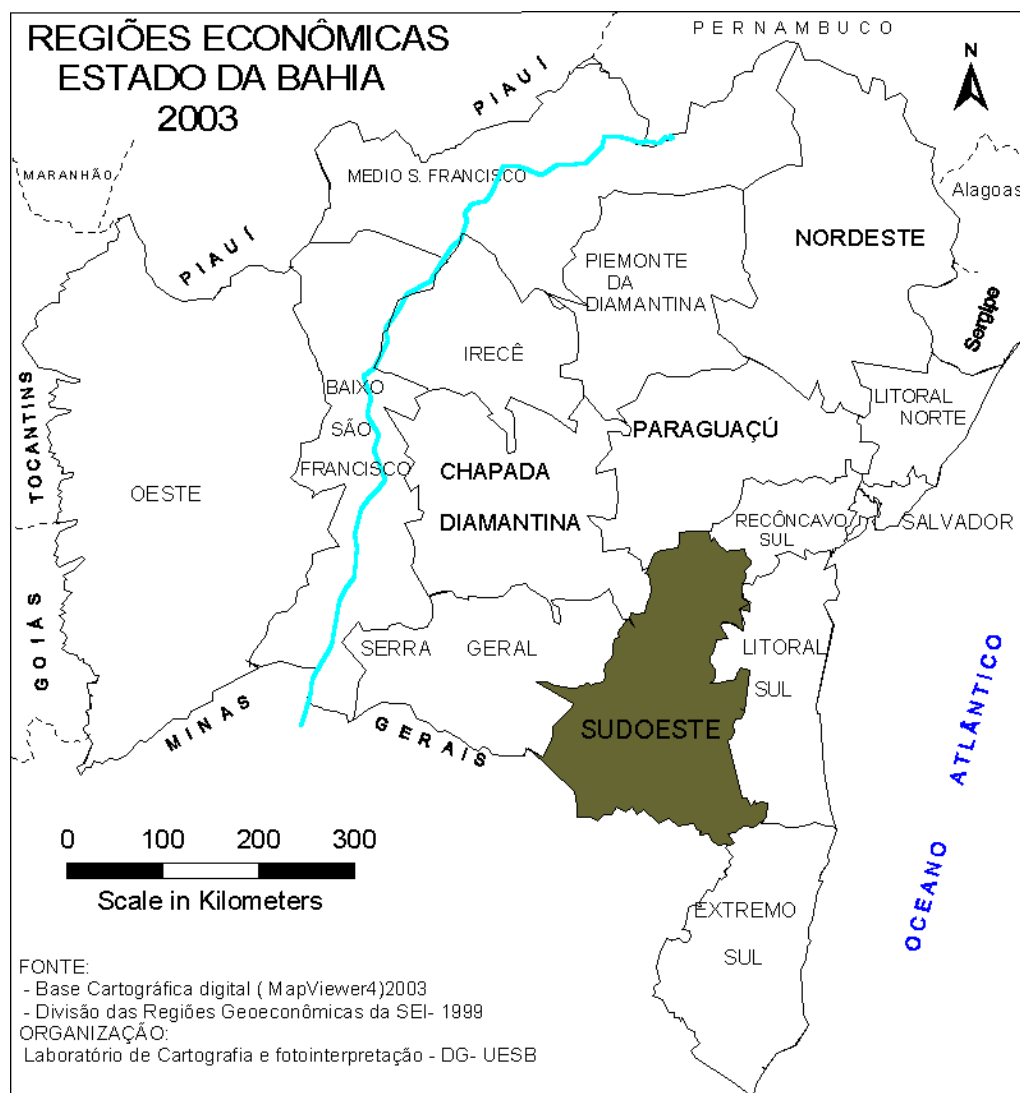
Fonte: Veiga (2001).

Ao procurar entender a organização espacial é necessário identificar a localização em escala regional e local.

Segundo classificação regional do território brasileiro elaborado pelo IBGE (1990), em escala macro, meso e microrregional o município de Itapetinga faz parte da Macrorregião Nordeste, da Mesorregião do Centro Sul Baiano e da Microrregião Geográfica de Itapetinga.

A Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia-SEI (1994) elabora uma divisão regional do estado da Bahia com base em critérios econômicos e classifica o território em quinze regiões geoeconômicas. (Mapa 4.4).

Mapa 4.4- Regiões Econômicas do Estado da Bahia.

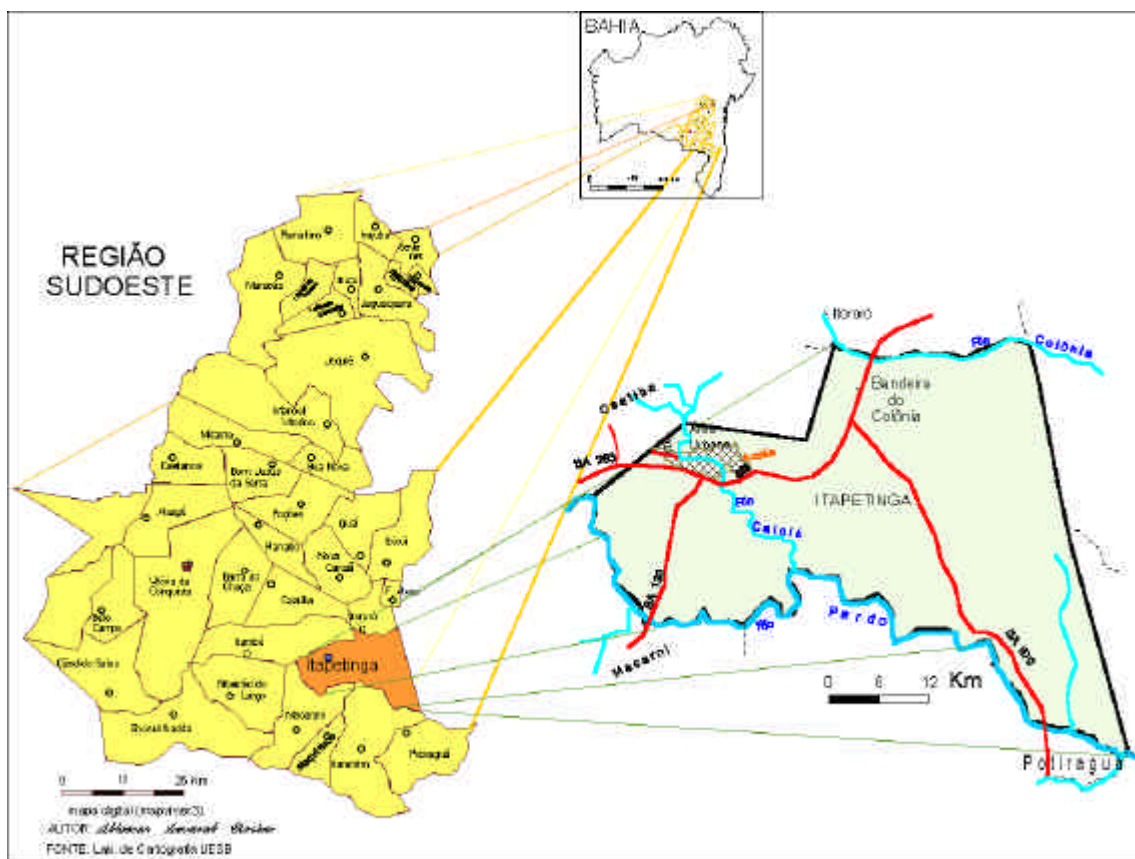


Fonte: Base cartográfica SEI, 1999.

Organização: Laboratório de Cartografia –DG/UESB.

Com base na classificação regional do território baiano, em regiões geoeconômicas, verifica-se que o município de Itapetinga está inserido na região do Sudoeste que é composta por 39 municípios, conforme Mapa 4.5.

Mapa 4.5- Região Sudoeste da Bahia



Fonte: SEI, 1999.

Produção: Altemar Amaral Rocha. Laboratório de Cartografia –DG/UESB.

A região Sudoeste da Bahia é composta por municípios que apresenta algumas características comuns. Nessa unidade regional, Itapetinga configura, segundo classificação do CEI (1994), como sendo um centro de segunda ordem, por dispor de infraestrutura que atende aos municípios ao seu entorno. Desse modo, descreve-se os aspectos sócio-econômicos mais relevantes ao longo da sua história.

4.4.2 Evolução das atividades sócio-econômicas

Ao abordar a cerca das atividades sócio-econômicas em Itapetinga adota-se como referência temporal os cinquenta anos de emancipação política. Nesse sentido, procura-se descrever, por década, os aspectos mais relevantes, da história que organizou o território mediante relações de produções que se articulam em escala local, regional e nacional.

Vale salientar que a organização produtiva do município desde a constituição enquanto vila se estabelece em atividades primarias, especificamente com base na pecuária bovina. Esta organização produtiva reflete a distribuição populacional que a princípio, aglomera-se com maior incidência na zona rural com cerca de 70,48% em relação à zona urbana, fenômeno característico, também, do cenário nacional IBGE (1952).

4.4.2.1 Aspectos sociais

A dinâmica populacional no período de 1950-2000 aponta para uma tendência de intenso crescimento urbano em detrimento dos índices populacionais do setor rural, conforme Tabela 4.5.

Tabela 4.5 Dinâmica Populacional de Itapetinga 1950-2000.

ANO	POPULAÇÃO			TAXA DE URBANIZAÇÃO
	TOTAL	URBANA	RURAL	
1950*	26.725	7.887	18.838	29,5%
1960	39.091	21.195	17.896	54,2%
1970	46.112	32.629	13.483	70,8%
1980	47.417	39.784	7.633	83,9%
1991	53.485	49.341	4.144	92,3%
2000	57.931	55.182	2.749	95,2%

Fonte: CEI - Centro de Estatística e Informações, 1994 e IBGE, 2000.

*Dados do IBGE de 1950 se referente à Vila de Itapetinga.

Com base na Tabela 4.5, constata-se que em 1950 a taxa de urbanização gira em torno de 29,5% o que caracteriza, entre outros fatores, a incidência dos aglomerados rurais em decorrência da atividade pecuária de corte praticada na região. Nesse período, Itapetinga encontrava-se em vias de emancipação política o que expressa de forma significativa o aumento da taxa de urbanização na década subsequente.

Em 1960 a taxa de urbanização eleva-se para 54,2% fenômeno que se repete e intensifica nas décadas seguintes entre 1970 com 70,8%; 1980 com 83,9% e 1991 com 92,3%, o que caracteriza numa concentração da população urbana, em um município que tem como principal base econômica atividades primárias, com destaque para a pecuária bovina.

Ressalta-se que a atividade pecuária, em Itapetinga, é praticada na modalidade extensiva o que exige pouca mão-de-obra, aliada a uma estrutura fundiária com base em grandes propriedades. A região apresenta ainda, uma suscetibilidade a estiagens o que compromete o desempenho dessa atividade na região.

Cabe salientar que em 1996 houve um longo período de estiagem que provocou sérios danos sócio-econômicos para a região.

Em 2000, a taxa de urbanização atinge 95,2% fato que se explica pela dinâmica das décadas anteriores. Este fenômeno caracteriza, entre outros aspectos, a intensa concentração populacional na zona urbana, o que pode ser interpretado como um grande excedente de mão-de-obra.

Vale salientar que é uma prática constante em períodos de estiagem e/ou crise econômica pequenos proprietários apresentarem dificuldades de subsistência. Essa realidade conduz, o pequeno produtor a vender a propriedade e/ou se tornar vaqueiro de um grande pecuarista local. A venda de terra em período de estiagem deprecia o valor do imóvel rural, o que caracteriza a re-concentração de terra na mão de poucos e a intensificação do êxodo rural na região.

Outro aspecto que ocorre em períodos de crise econômica é um intenso deslocamento de pessoas para outros centros (na maioria o estado de São Paulo para trabalhar no corte da cana etc.) em busca de emprego visando garantir a subsistência da família. Essa realidade caracteriza o fenômeno das “viúvas de marido vivo”, uma vez que as mulheres ficam sem os maridos/companheiros e acumulam a responsabilidade de sustentar os filhos. Assim, as crises econômicas geralmente enfrentadas na região reforçam o fenômeno do êxodo como alternativa de solucionar os problemas sociais.

4.4.2.1 Aspectos econômicos

Em 1950 a estrutura econômica do município tinha como base atividades primárias, com destaque para a pecuária bovina de corte o que impulsionou o crescimento e

desenvolvimento sob os alicerces da agropecuária cuja orientação canalizava para a criação extensiva de gado, porém, com alguns cuidados como a vacinação e técnicas de manejo.

Entre as décadas de 1950 e 1960 a principal atividade econômica concentrava-se na pecuária bovina, o que leva a região a ser classificada pelo IBGE como Microrregião Pastoril. Desse modo, a dinâmica urbana é intensificada com a criação de infra-estrutura local permitindo a cidade de Itapetinga desenvolver setores da atividade o qual constituiu-se em um mercado secundário principalmente pelos serviços prestados, como saúde, educação etc. e em segundo plano, pelo comércio local que atende a municípios circunvizinhos (CEI,1994).

Em 1969/1970 há um novo incremento na atividade produtiva, com a instalação de uma filiação da *Fleishman Royal* indústria do segmento alimentício pertencente ao grupo *Nabisco Holding Corp.*, com sede em Nova Jersey-USA. O grupo através da empresa Leite Glória do Nordeste S.A, se instala numa área de 113.000m² ampliando o circuito de produção com a inserção de Itapetinga. Essa nova orientação produtiva fez com o município se tornasse um centro produtor de gado de corte, como também, uma bacia leiteira dinamizando o aproveitamento econômico local.

Em 1970 consolida-se o bolsão pecuarista de corte e leite, daí a denominação de Microrregião Pastoril.

Graças a uma indústria pioneira um “divisor de águas” foi estabelecido: antes da Leite Glória do Nordeste, Itapetinga era uma região de gado de corte. Depois da Leite Glória do Nordeste, Itapetinga torna-se centro produtor de leite, equilibrando suas duas vocações e ganhando uma nova e importante fonte de receitas. Leite Glória do Nordeste é um marco na história da cidade: primeiro, porque estimulou e conseguiu introduzir variedades leiteiras e induziu os criadores a investirem na produção de leite; segundo, porque criou um parque industrial que produz, entre outros, leite em pó instantâneo; terceiro, porque tornou Itapetinga ainda mais importante na Bahia, graças ao

início da regularização das cíclicas faltas de leite em pó no varejo do Estado. (DIMENSÃO, 1982:15).

A empresa Leite Glória do Nordeste instala-se em Itapetinga, em virtude desse município estar inserido no maior “bolsão pecuarista” de gado bovino do estado. Os principais produtos fabricados por essa empresa foram leite em pó instantâneo “Glória”, leite em pó integral e leite desnatado.

Na década de 1980, mais especificamente em 1985, instala-se o Matadouro e Frigorífico do Rio Pardo S.A -MAFRIP, com infra-estrutura para atender o mercado local e regional, no abate de gado. A perspectiva desse segmento comercial era fazer o aproveitamento, ao máximo dos subprodutos derivados da pecuária local. Entre os subprodutos, os ossos são comercializados para fábricas de sabão e o couro é destinado aos curtumes locais e regionais. Segundo dados do setor de Recursos Humanos em 2002, o MAFRIP empregava 270 funcionários, gerando emprego e renda para a população local.

Na década de 1990, a empresa Leite Glória do Nordeste apresenta complicações em decorrência da crise vivenciada na década de 1980 no Brasil, e na América Latina como um todo. A crise econômica instaurada na empresa conduz em 1999 aos dirigentes venderem a unidade local para a empresa Vale Dourado, grupo empresarial pertencente a Indústrias de Laticínios Palmeiras dos Índios S/A-ILPISA oriundo do estado de Alagoas.

O MAFRIP, também enfrenta a crise deflagrada pela conjuntura econômica, sendo agravada pelo longo período de estiagem, em 1996, vivenciada na região cuja situação reforça a necessidade de buscar novas alternativas de desenvolvimento local.

Na década de 1990 o Governo do estado inicia, e intensifica em 1995, a política de atração de recursos de capital privado como alternativa de dinamizar as

estruturas produtivas. A política adotada tem um caráter agressivo dada a intensidade de captação dos recursos disponíveis, o que caracteriza a “guerra fiscal” que Santos e Silveira (2001:112) chamam de “guerra dos lugares”, pois os territórios vão travar uma luta para se tornarem sede dos novos investimentos do capital privado.

É na conjuntura da “guerra dos lugares” que a empresa Azaléia e a Indústria de Bicicletas do Brasil se inserem no território de Itapetinga reorientando a estrutura produtiva e promovendo a geração de infra-estrutura para atender à demanda do grande capital, mediante política de incentivos fiscais e creditícios.

A isenção de impostos concedidos ao capital privado para que estes se instalem em determinado território tem, entre outros objetivos, a partir do potencial técnico e social promover a reestruturação econômica de lugares que encontravam-se estagnados.

Em contrapartida, desencadeia-se um processo de alienação do lugar onde os atores políticos econômicos participam desse processo como forma de promover o desenvolvimento. Nesse sentido, o lugar cria a expectativa que essa relação irá resultar na modernização do território e, conseqüentemente, haverá a geração de emprego e renda para a população local.

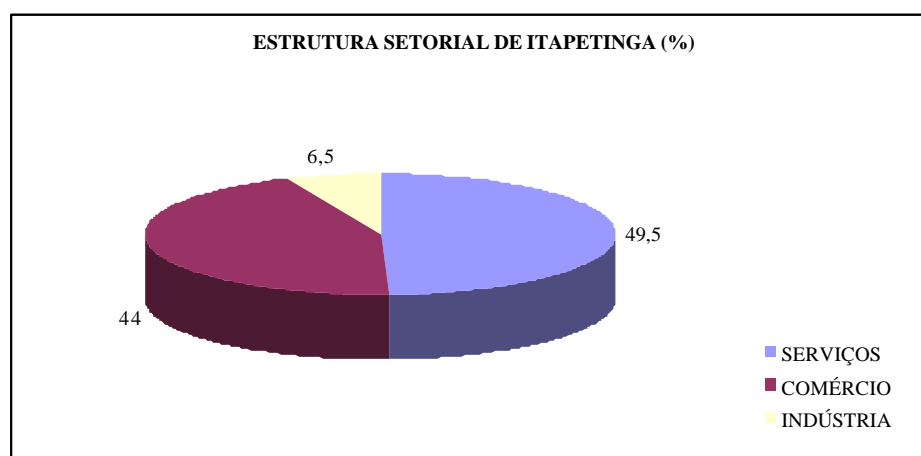
No caso específico de Itapetinga, houve a geração de emprego e renda em virtude da natureza produtiva do tipo e porte da empresa instalada no local. Sendo a Azaléia uma empresa ligada ao segmento calçadista, e dada à natureza produtiva, como um segmento intensivo em mão-de-obra, foram gerados, até setembro de 2003, aproximadamente, seis mil empregos diretos. Esse fenômeno provoca impacto significativo na economia local, mediante reestruturação da atividade produtiva e dos setores correlatos como serviços, comércio etc.

Em 1996/1997 a empresa Azaléia instala sua moderna unidade industrial, no recém criado, Distrito Industrial de Itapetinga, com uma área de 500.000m², sendo que desse total 75%, ou seja, 375.000m² são destinados à empresa, enquanto o restante da área, que corresponde a 125.000m² encontra-se sob administração da SUDIC/BA, para a implementação de outros projetos que visem a capacitação de novos recursos.

Após a instalação dos estabelecimentos industriais de calçados, que se organiza enquanto pólo de produção com sede em Itapetinga, reestruturaram-se vários setores da economia, dentre eles os de serviços e o comércio local que é revitalizado a partir de uma diversificação intensa nos últimos anos da década de 1990.

No ano de 1996 o SEBRAE/BA, fez um cadastramento das unidades produtivas do município mediante universo pesquisado de 1.074 estabelecimentos e analisou a estrutura setorial, como pode ser observado no Gráfico 4.1.

Gráfico 4.1: Estrutura Setorial de Itapetinga-BA.



Fonte: SEBRAE/BA. Perfil sócio-econômico de Itapetinga, junho de 1996.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

A partir da análise do Gráfico 4.1, verifica-se que 6,5% referem-se a atividade industrial, com destaque para o segmento alimentício através da indústria de

laticínios, predominante, em função da pecuária leiteira na região. Quanto às demais fábricas são basicamente, de “fundo de quintal” ocupando pouca mão-de-obra.

Os serviços demonstram uma certa dinâmica, com um percentual em torno de 49,5% das unidades cadastradas, este fato deve-se a infra-estrutura criada entre as décadas de 1960 a 1980 na qual Itapetinga se constitui como área de influência, principalmente, nos serviços prestados na região dando suporte aos municípios que não dispunham de infra-estrutura adequada, e até mesmo, a inexistente desses serviços (CEI,1994).

O comércio apresenta um percentual de 44,0% da atividade fato que reafirma a condição de mercado secundário, de sub-centro regional o qual atende o município-sede, as comunidades locais, e alguns municípios circunvizinhos, entre eles Itaju do Colônia, Pau Brasil, Itambé, Itororó, Macarani e Itarantim (CEI, 1994).

Assim, a relevância do papel desempenhado por Itapetinga, enquanto centro prestador de serviços às comunidades (vilas, distritos e povoados), e aos municípios circunvizinhos, o coloca como sede de um pólo local em decorrência das atividades produtivas que são desempenhados no lugar.

Como pode ser constatado, pelos dados mencionados, o segmento industrial em termos quantitativos é bastante incipiente, porém reflete a realidade da estrutura produtiva com base em atividades primárias. Todavia, o segmento comercial e de serviços são expressivos para o contexto local. Entretanto, a reestrutura produtiva com base no pólo calçadista reorienta as respectivas atividades e o comércio local tem sua estrutura dinamizada com o incremento na economia pela capacidade de gerar emprego e renda, criados mediante política econômica do estado, que tem no lugar Itapetinga, as condições materiais de reprodução das relações capitalistas.

Em 1999, também sob concessão das políticas de incentivos instala-se em Itapetinga, a Indústria de Bicicleta do Brasil -IBB, com sede no estado de São Paulo e com expectativa de gerar duzentos empregos diretos. A unidade produtiva da empresa encontra-se instalada na zona urbana. As implicações decorrentes desse segmento industrial fogem ao escopo de nosso trabalho.

Já em 2000 as relações sócio-econômicas de Itapetinga são reorientadas, não mais com base na pecuária de corte e leite que se constituía como indicadores da dinâmica do comércio local, bem como, dos serviços disponíveis. Essas atividades são ampliadas para atender a modernização do lugar provenientes da demanda do grande capital estabelecido com a Azaléia.

Com base em dados do Club de Diretores Lojista de Itapetinga no período de 1996 à 2000 houve um aumento expressivo em aberturas de estabelecimentos comerciais, visando atender à demanda da população local. Como pode ser constatado na Tabela 4.6.

Tabela 4.6- Número de Empresas Segundo as Atividades Econômicas em Itapetinga.

Ramo de atividade	1996	1997	1998	1999	2000	Sub/Total
Comércio varejista	70	88	94	86	74	412
Comércio atacadista	02	09	13	09	04	37
Prestação de serviço	21	19	34	32	21	127
Indústria de transformação	07	14	17	09	11	58
Indústria extrativa	-	01	-	-	02	03
Construção civil	01	-	02	01	04	08
Intermediação financeira	01	01	02	01	02	07
Transportes	02	01	02	-	02	07
Agropecuária.	02	02	-	-	-	04
Outras atividades	01	01-	01	05	01	09
TOTAL	107	136	165	138	121	672

Fonte: Club de Diretores Lojistas de Itapetinga
Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

Como pode ser verificado na Tabela 4.6, os segmentos que tiveram um crescimento progressivo, ao longo do período, refere-se ao ramo varejista, firmas prestadoras de serviços e o ramo atacadista.

Quanto aos demais, apresenta crescimento significativo, cuja demanda é fruto de uma massa de trabalhadores, que são incluídos como consumidores, a partir dos empregos diretos e indiretos gerados com a implantação da Azaléia que desenha modificações na estrutura econômica. Assim, o município de Itapetinga é organizado e usado para atender a lógica de reprodução capitalista que configura nova realidade no cenário local.

Esse fenômeno intensifica-se mediante massa de consumidores oriundos da inserção, enquanto operários, na indústria de calçados que transforma o próprio modo de vida, e o cotidiano do lugar. Entretanto, a análise desse fenômeno foge aos objetivos de nosso trabalho o que conseqüentemente dá margem para um estudo mais aprofundado.

Assim, a organização da estrutura produtiva em Itapetinga estabelece relações espaciais cujas configurações são materializadas no pólo que é constituído mediante demanda de mão-de-obra e interesses políticos /econômicos. Como será analisado no capítulo seguinte.

CAPÍTULO 5

ANÁLISE DA ESTRUTURA PRODUTIVA E DOS ASPECTOS POLÍTICOS DO PÓLO CALÇADISTA DE ITAPETINGA-BA.

O presente capítulo aborda o estudo de caso propriamente dito, no qual analisa-se a estrutura produtiva da Azaléia, a espacialização das filiais, a organização regional do pólo, os fatores locacionais, o perfil da mão-de-obra, a tecnologia, a políticas de incentivo e o papel do movimento sindical presente no espaço industrial.

5.1 Organização da produção

O Grupo Azaléia iniciou sua atividade industrial em 1958, na cidade Parobé-RS. A unidade produtiva encontrava-se instalada em galpões de madeira alugados e registrava uma produção de 10 pares de calçados/dia. Desde então, a empresa tem apresentado um notável desempenho na expansão de seus produtos no cenário nacional e internacional.

Atualmente, as instalações da empresa se encontram em modernos estabelecimentos industriais e produzem em média cerca de 150 mil pares de calçados/dia.

A matriz da empresa está situada na pequena cidade de Parobé, região do Vale dos Sinos no estado do Rio Grande do Sul, distante 80 km da capital de Porto Alegre.

Ressalta-se que os capitais investidos na empresa, desde a fundação até os dias atuais são exclusivamente nacionais. A empresa consolida sua posição no mercado (interno e externo) nos segmentos de calçados femininos e esportivos, nesse último destaca-se com a marca *Olympikus*. Esses produtos dinamizam a estrutura produtiva através da espacialização das unidades fabris no cenário nacional. (AZALÉIA, 2002).

5.1.2. Espacialização das unidades produtivas do Grupo Azaléia.

A estrutura produtiva da Azaléia funciona a montante, mediante compra de matérias-primas adquiridas na Itália, como é caso do couro sintético e máquinas. O Rio Grande do Sul produz couro natural, insumos, componentes e embalagens pela unidade industrial situada na cidade de Parobé-RS, a qual assume a “*governança*” da empresa concentrando atividades de gerenciamento, comercialização e o *design*. Quanto à jusante o produto final é enviado ao mercado diretamente por cada unidade produtiva.

Vale salientar que, na cidade de Parobé-RS, encontra-se uma moderna unidade industrial destinada à produção de calçados e componentes, entre estes solados (PVC, EVA, poliuretano), matrizaria e cartonagem. As unidades produtivas estão

concentradas geograficamente, porém há uma significativa mobilização da mão-de-obra, oriunda das colônias próximas, que se desloca em direção à cidade para trabalhar na indústria local. O pessoal ocupado na empresa gira em torno de quatorze mil empregos diretos e atinge uma produção de 45 milhões de pares/ano (AZALÉIA, 2002).

As unidades produtivas da Azaléia encontram-se especializadas com filiais pelos estados do Rio Grande do Sul, Sergipe e Bahia.

No estado do Rio Grande do Sul, o grupo possui a matriz da empresa na cidade de Parobé, e mais três filiais, sendo duas localizadas na cidade de São Sebastião do Caí, e mais uma unidade, sediada na cidade de Portão, produzindo calçados femininos e esportivos.

Na cidade de Itaporanga D`Ajuda no estado de Sergipe, região Nordeste, encontra-se outra filial com cerca de 800 funcionários, destinado à produção de *mocassin* feminino (AZALÉIA, 2002).

Na Bahia, outro estado da região Nordeste, o grupo implantou um moderno pólo industrial com a finalidade de produzir calçados, especificamente artigos esportivos (tênis e sandálias) e componentes.

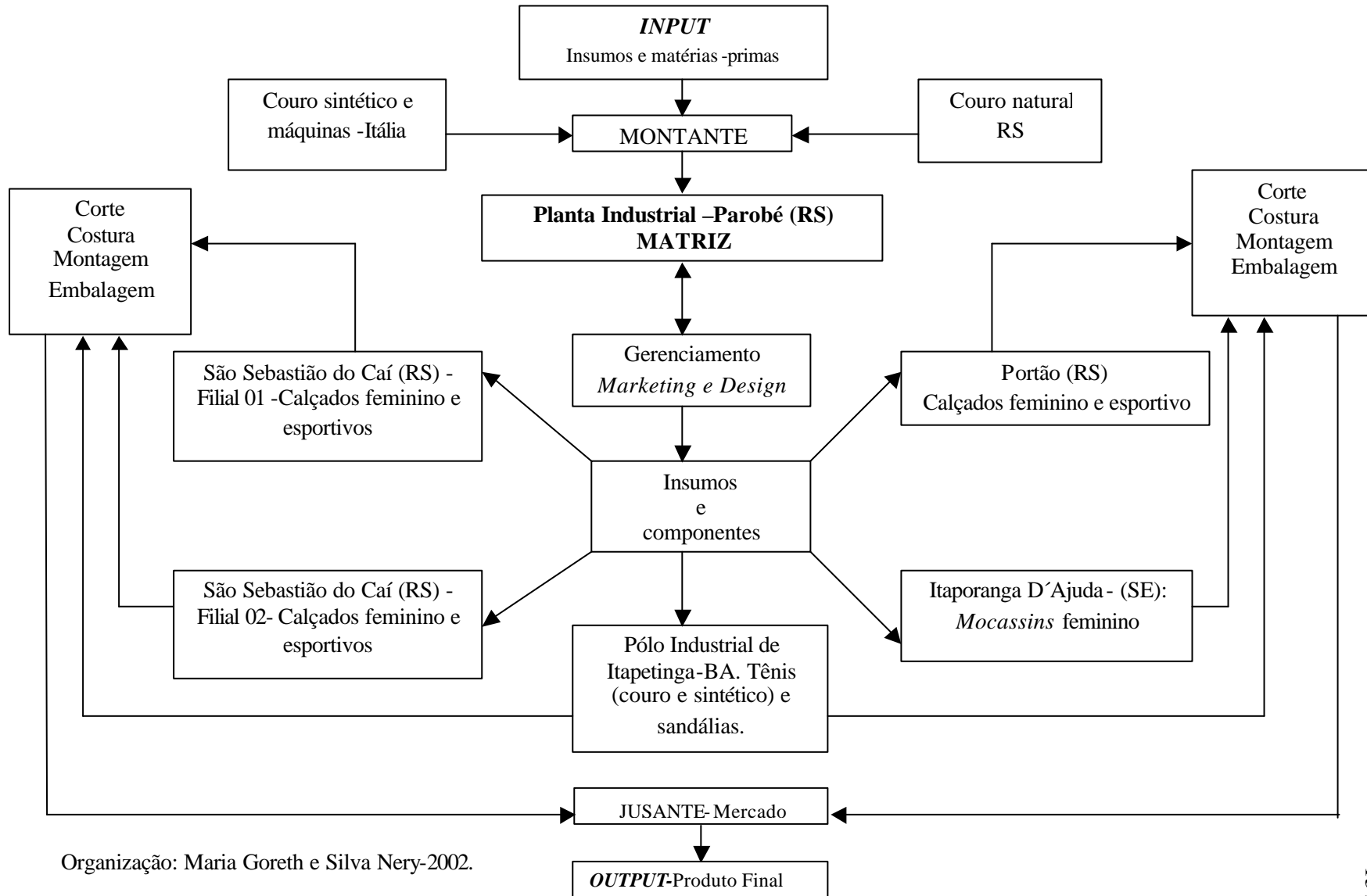
Nas filiais de São Sebastião do Caí, Portão no Rio Grande do Sul, Itaporanga D`Ajuda, no estado de Sergipe, e o pólo de Itapetinga-BA, são executadas todas as etapas do processo de produção que, posteriormente, é encaminhado ao mercado, ou seja, a jusante. O processo de produção é re-iniciado para atender à demanda do mercado através de relações interindustriais onde os movimentos “para trás” –fornecedor, e “para frente”-consumidor se re-alimentam no constante movimento de finalização de um ciclo de produção para re-iniciar outro.

Vale destacar que, dos estabelecimentos de produção, o pólo de Itapetinga-BA, constitui-se numa lógica de organização de forma diferenciada em

relação às outras unidades produtivas, caracterizando a especificidade local em virtude da política de incentivos que estrutura o espaço de produção para atender aos objetivos do capital industrial.

Nesse sentido, pode-se observar as atividades desempenhadas pela Azaléia no Fluxograma 5.1, onde procura-se detalhar as etapas de produção executadas pelas filiais, bem como, discriminar o tipo de produto confeccionado até chegar a jusante quando o produto final é encaminhado ao mercado.

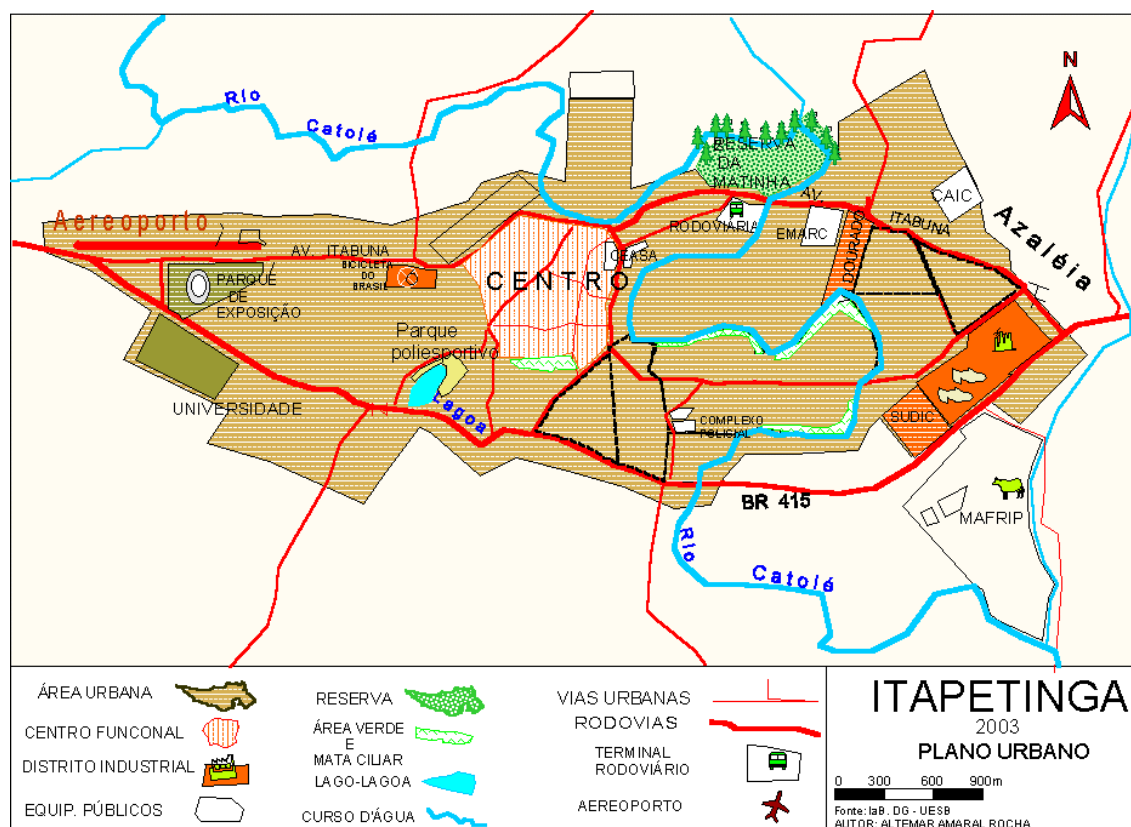
FLUXOGRAMA 5.1: ESTRUTURA PRODUTIVA DA AZALÉIA



Organização: Maria Goreth e Silva Nery-2002.

Salienta-se que a sede do empreendimento na Bahia localiza-se na cidade de Itapetinga, situada a cerca de 571km de Salvador. O espaço local foi reestruturado para atender aos objetivos do capital industrial mediante criação de um distrito industrial que ocupa uma área de 500.000m² cuja finalidade foi alocar o centro de comando da empresa no Nordeste. Como pode ser observado na Figura 5.1.

Figura 5.1- Plano Urbano de Itapetinga-BA.



Fonte: Laboratório de Cartografia –DG-UESB.

Produção: Altemar Amaral Rocha

No distrito industrial a empresa Azaléia ocupa uma área de 375.000m² cuja sede localiza-se nesse espaço destinado a produção industrial. Conforme pode ser observado na Figura 5.2.

Figura 5.2 - Vista panorâmica da Azaléia no distrito industrial de Itapetinga-BA.

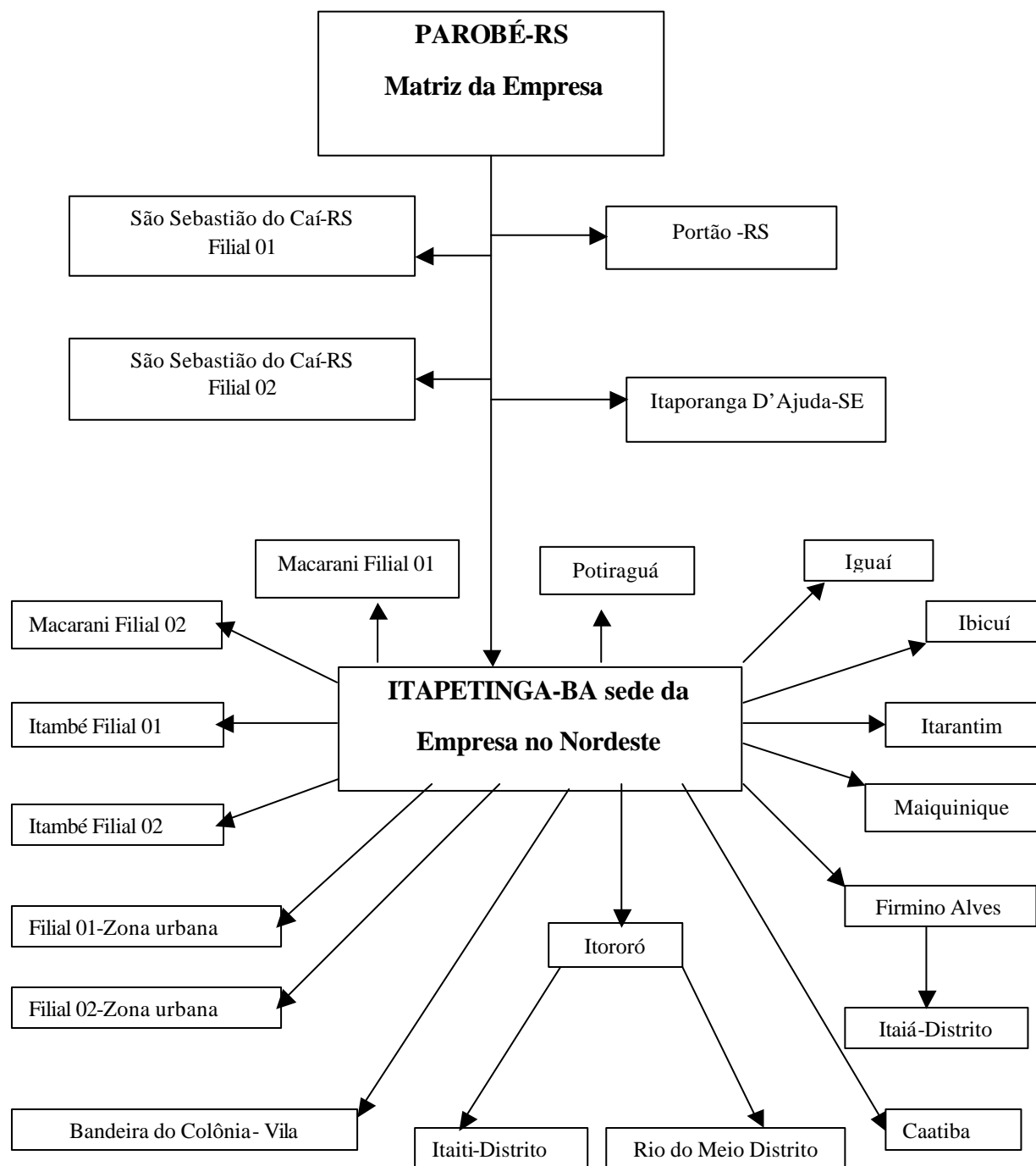


Fonte: Pesquisa Direta, 2002.

Assim, o distrito industrial de Itapetinga foi criado para atender aos objetivos da empresa Azaléia, ou seja, o espaço passa a ser organizado e usado de modo que atenda a demanda do grande capital, conforme Santos e Silveira (2001).

A estrutura produtiva da Azaléia em Itapetinga constitui-se de forma específica em decorrência da pulverização das dezoito filiais distribuídas em dez municípios circunvizinhos ao da sede regional. O Fluxograma 5.2 demonstra a espacialização das unidades produtivas do Grupo Empresarial Azaléia, com destaque para a organização do pólo calçadista de Itapetinga-BA., cuja organização diferencia-se das demais filiais da empresa.

Fluxograma 5.2 Unidades de Produção do Grupo Azaléia S/A



#Organização: Maria Goreth e Silva Nery –2001.

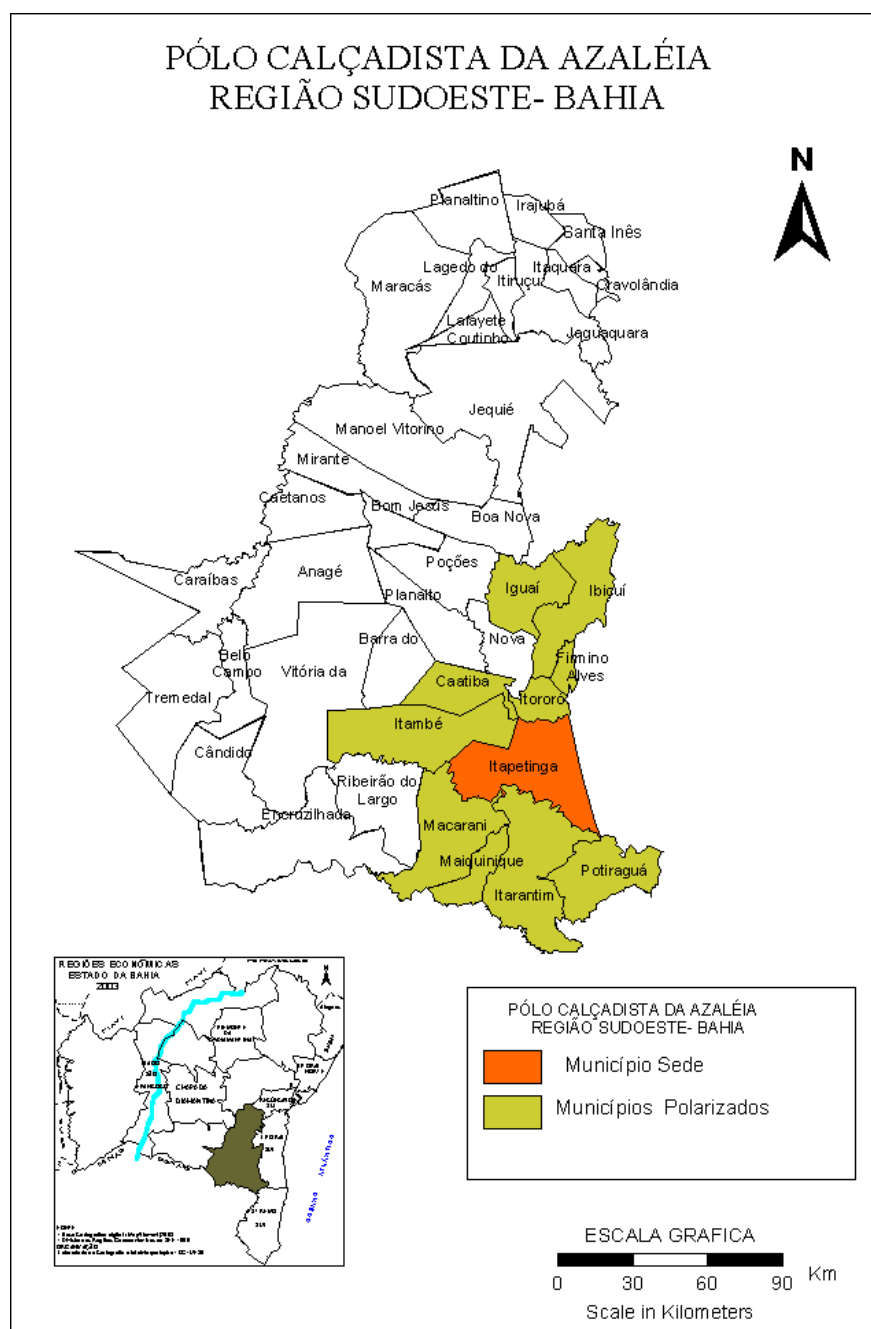
5.1.3 Organização produtiva do Pólo de Itapetinga-BA.

A estrutura produtiva de Itapetinga está organizada de forma pulverizada em dez municípios circunvizinhos, o que caracteriza um pólo conforme Schmitz (1989). O pólo se instala de forma pontual e espacializada, irradiando sua produção no espaço regional através da implantação de filiais (“fixos”) nos municípios, vilas e distritos mediante circulação dos insumos-produtos (“fluxos”). Formando assim, em uma rede de atividades interligadas por relações interindustriais (*linkages*) e por serviços que dinamizam os setores produtivos, desencadeando numa reestruturação da divisão territorial do trabalho e da produção.

Cabe acrescentar que a empresa Azaléia no pólo de Itapetinga terceiriza serviços. Segundo esclarecimentos dos dirigentes industriais os serviços de segurança, jardinagem, saúde, transporte, refeitório são terceirizados visando um maior desempenho. Entretanto, as funções de produção e administração são estabelecidas contratações diretas. Assim, as relações de produção e trabalho intensificam as atividades em todos os municípios que compõem o pólo calçadista.

As filiais da empresa Azaléia estão implantadas na vila de Bandeira do Colônia, nos distritos de Itaiti, Rio do Meio e Itaiá e nos municípios de Itapetinga, Macarani, Iguai, Ibicuí, Caatiba, Itambé, Itororó, Firmino Alves, Itarantim, Maiquinique e Potiraguá que constitui o pólo regional, cuja sede encontra-se na cidade de Itapetinga. Conforme pode ser observado no Mapa 5.1.

Mapa 5.1 - Região Sudoeste da Bahia - Pólo de produção da Azaléia em Itapetinga.



Fonte: Base Cartográfica SEI, 1999.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

É no espaço da região Sudoeste que o Grupo Azaléia implantou suas unidades produtivas, através da polarização de municípios circunvizinhos, ao fornecerem mão-de-obra para a produção de calçados em galpões que constituem as

filiais da empresa no pólo regional. Conforme pode ser observado nas Figuras 5.3 e 5.4 o modelo dos galpões implantados em todos os municípios, vilas e distritos que fazem parte desse arranjo produtivo.

Figura 5.3- Galpão de Produção da Azaléia –Zona Urbana de Itapetinga.



Fonte: Pesquisa Direta-2002.

Figura 5.4- Galpão de Produção da Azaléia em Maiquinique-BA.

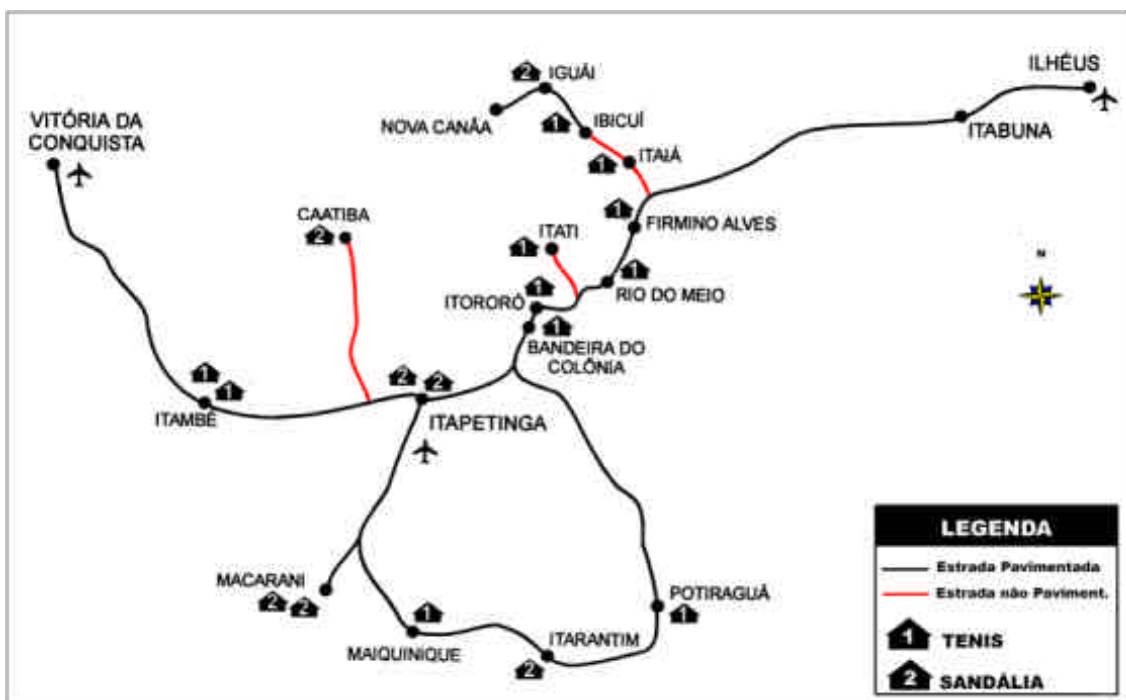


Fonte: Pesquisa Direta. 2003.

Ressalta-se que os terrenos ocupados por cada galpão dispõem de infraestrutura montada como água, energia, telefonia etc., Estes terrenos são geralmente doados e/ou vendidos a preços simbólicos a empresa, conforme Santos e Silveira (2001). Outro aspecto a ser destacado refere-se a estrutura pré-moldada dos galpões especializados na região, o que torna o custo mais acessível e de fácil deslocamento.

As filiais estão distribuídas espacialmente em municípios relativamente, dispersos além de uma infra-estrutura deficiente como é caso da pavimentação das estradas que interligam a sede Itapetinga, com os demais municípios, vilas e distritos que compõem o pólo industrial na região Sudoeste, conforme pode ser constatado no Cartograma 5.1.

Cartograma 5.1- Espacialização das unidades de produção no pólo industrial.



Fonte: Recursos Humanos da Azaléia em Itapetinga-BA, 2001.

A partir da análise da distribuição espacial da produção do pólo constata-se que a área de abrangência das filiais da Azaléia, na região Sudoeste da Bahia atinge um raio de aproximadamente de 100km como pode ser verificado na Tabela 5.1.

Tabela 5.1 Distância de Itapetinga em relação as filiais do pólo.

Filiais da Azaléia no pólo.	Distância em km de Itapetinga
Bandeira do Colônia-Vila de Itapetinga	26
Macarani	40
Itambé	42
Potiraguá	102
Caatiba	42
Ibicuí	77
Itarantim	75
Maiquinique	50
Firmino Alves	55
Itaiá- Distrito de Firmino Alves	69
Itororó	33
Itaiti- Distrito de Itororó	42
Rio do Meio-Distrito de Itororó	43
Iguaí	93

Fonte: Mapa Rodoviário da Bahia Digital, 2000.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

A Tabela 5.1, demonstra a distância em km das filiais em relação ao município de Itapetinga. Nessas filiais são estabelecidas relações interindustriais de produção sob o comando da Sede-Itapetinga.

Assim, Itapetinga ao comandar o pólo de produção distribui para nas filiais insumos, componentes e embalagens através de transporte rodoviário por veículos de carga da própria empresa. Após o produto final ser concluído as filiais o remetem para a sede que fica encarregada de despachar para o mercado interno e externo. Nessa etapa os serviços de transportes utilizados são terceirizados por empresas comerciais.

A organização no pólo caracteriza-se por uma “especialização” espacial da produção uma vez que cada filial produz um tipo de calçado (tênis ou sandália), conforme pode ser analisado no Mapa 5.2.

Mapa 5.2- Pólo de Produção da Azaléia de Itapetinga na Bahia.



Dados: Recursos humanos da Azaléia, 2003.
 Produção Cartográfica: Altemar Amaral Rocha
 Colaboração: Maria Goreth e Silva Nery.

Diante do exposto, o pólo industrial de Itapetinga se consolida mediante “desintegração-integrada” das filiais pelos municípios circunvizinhos formando um arranjo produtivo com função específicas e singulares da realidade regional.

5.1.4 Dinâmica produtiva da Azaléia no Pólo de Itapetinga-BA.

A dinâmica produtiva do pólo de Itapetinga funciona de forma específica e diferenciada das demais filiais situadas no Rio Grande do Sul e no estado de Sergipe. Nestas, o arranjo produtivo das unidades fabris concentram-se geograficamente cuja execução da produção do calçado vai da etapa inicial até a final, ou seja, executam o

corte, costura e montagem do produto para posteriormente, ser embalado e encaminhado ao mercado quando finaliza o ciclo de produção.

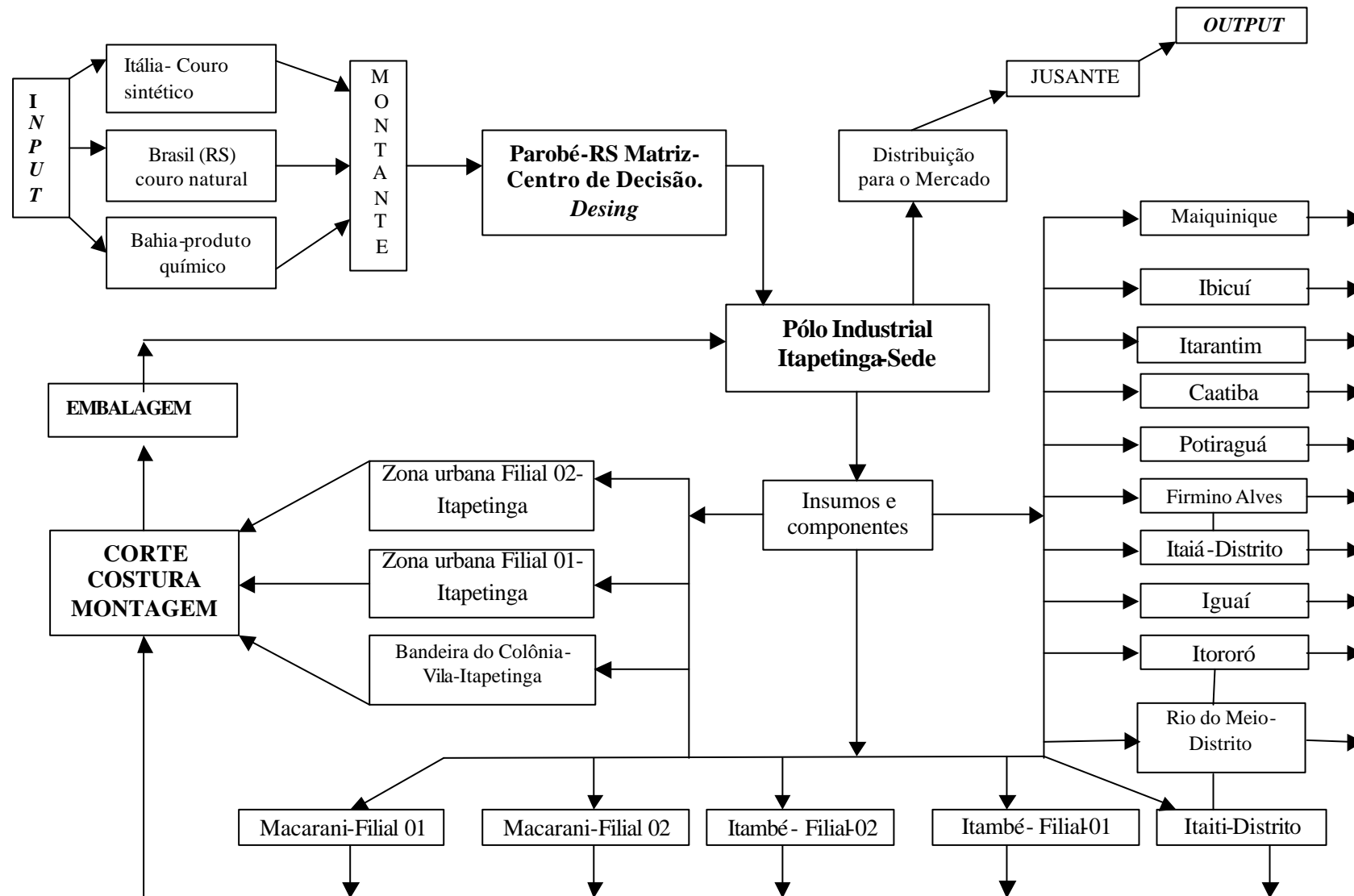
Cabe ressaltar a singularidade do pólo de Itapetinga que a diferencia das demais filiais do estado do Rio Grande do Sul e de Sergipe. No caso específico, a empresa, ao organizar um arranjo produtivo de forma espacializada, projetou a implantação das etapas de produção do calçado de forma gradual mediante a realidade configurada no pólo, uma vez que neste não havia mão-de-obra especializada na produção de calçado e dadas as peculiaridades da espacialização, as etapas foram sendo introduzidas uma de cada vez, visando o aperfeiçoamento da mesma.

Na medida que o aperfeiçoamento atingia o nível satisfatório do corte foi introduzida a costura, e por último, implantou-se a montagem nas filiais que teve início em julho de 2003 e, até setembro do corrente ano apenas as filiais do município de Iguai e o distrito de Itaiti não tinham atingido totalmente o processo de montagem do calçado. Segundo esclarecimentos dos dirigentes industriais em dezembro de 2003 essa etapa deverá ser concluída nas duas filiais.

No pólo de Itapetinga o arranjo produtivo estrutura-se de forma “desconcentrada” em virtude da distribuição espacial da produção através das filiais na região.

A dinâmica espacial do pólo industrial configura-se com a produção de tênis (couro e sintético) e sandálias, insumos e componentes (solados e palmilhas) para atender às unidades distribuídas na região. Estabelece-se uma relação entre filiais e a sede do pólo (núcleo-“core”) que fornece os insumos, componentes e embalagens para executar o corte, costura e montagem do calçado, sendo este, embalado e encaminhado de volta para a sede (núcleo) onde é encarregada de despachar o produto no mercado, seja nacional e/ou internacional. Conforme pode ser observado no Fluxograma 5.3.

FLUXOGRAMA 5.3- ESTRUTURA PRODUTIVA DO POLO INDUSTRIAL DE ITAPETINGA-BA.

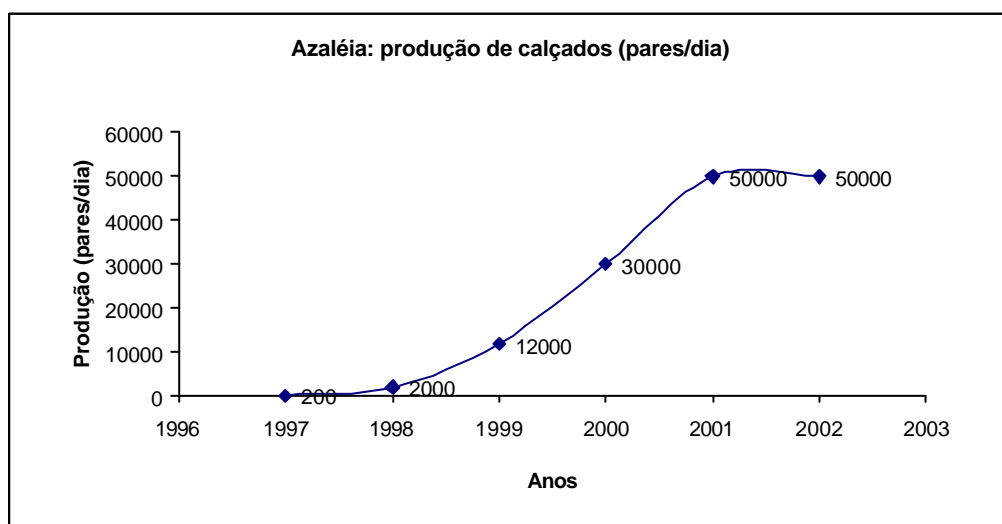


Após análise do referido Fluxograma, constata-se as relações interindustriais (*linkages*) estabelecidas entre as filiais com a distribuição de insumos/componentes e a “especialização” espacial da produção.

Portanto, ao se considerar o conceito de pólo industrial entende-se que a sede de Itapetinga funciona sob condições de centro de decisão regional, ou seja, as filiais ficam sob as determinações da sede (núcleo-“*core*” Itapetinga) como um anel (*ring*- municípios que são polarizados) de abrangência de área produtiva, sendo que Itapetinga comanda o pólo industrial, conforme Mendes (1997).

A funcionalidade do sistema implantado no pólo intensifica a produção através da otimização das atividades produtivas mediadas com o aperfeiçoamento da mão-de-obra. Neste aspecto, pode-se observar a produção de calçado no pólo ao longo da implantação transcorrido no período de 1997 a 2002 e estima-se a mesma produção para 2003. Como pode ser observado o Gráfico 5.1 a seguir:

Gráfico 5.1 - Produção de Calçados da Azaléia 1997-2002.



Fonte: Recursos Humanos da Azaléia em Itapetinga-BA
Data de referência Janeiro/2003.

Com base no Gráfico 5.1, constata-se que em 1997 a produção de calçados girava em torno de 200 pares/dia, fato associado ao número exíguo de pessoal ocupado na produção e pouco especializado. Enquanto que, 2001 e 2002, a produção atingiu um total de 50.000 pares/dia com estimativa de manter a mesma produção para 2003.

Diante do exposto, destaca-se a relevância gradativa do aumento da produção local, que a torna expressiva em escala regional e nacional. Esse aspecto é reflexo do aumento gradativo do número de operários provenientes da demanda de produção da empresa.

O pólo apresenta uma população de 222.943 habitantes distribuídos em onze municípios, que compõem a área de abrangência das filiais da Azaléia. Entretanto, o município de Itapetinga, possui o maior número de habitantes e maior taxa de urbanização, em torno de 95,2%, conforme pode ser analisado na Tabela 5.2.

Tabela 5.2 –Distribuição Populacional do Pólo de Itapetinga-BA.

CIDADE*	POPULAÇÃO TOTAL	POPULAÇÃO		TAXA DE URBANIZAÇÃO
		URBANA	RURAL	
1-Itapetinga	57.921	55.182	2.749	95,2%
2-Itambé	30.850	22.175	8.675	71,9%
3-Iguaí	25.134	12.557	12.577	49,9%
4-Itororó	19.799	16.627	3.172	83,9%
5-Itaramtim	16.923	12.960	3.963	76,5%
6-Caatiba	15.508	4.428	11.080	28,5%
7-Ibicuí	15.129	10.454	4.675	69,0%
8-Macarani	14.594	10.719	3.875	73,4%
9-Potiraguá	14.579	7.546	7.033	51,7%
10-Maiquinique	7.326	5.208	2.118	71,0%
11-Firmino Alves	5.170	3.806	1.364	73,6%
TOTAL	222.943	161.662	61.281	-

Fonte: IBGE -Censo Demográfico 2000.

*A ordem de classificação refere-se a quantidade de habitantes por município.

Com base em pesquisa de campo, verificou-se que, o Pólo de Itapetinga contratou até março de 2003, cerca de 5.890 empregados distribuídos em torno dos onze municípios que compõem o Pólo local, como demonstra a Tabela 5.3, a seguir.

Tabela 5.3- Número de Empregos Diretos Gerados no Pólo Calçadista de Itapetinga

Municípios	População Absoluta *	Empregos Gerados	(%)
Itapetinga- Sede	57.921	3.475	59,00
Itapetinga- Filial 01	-	291	4,94
Itapetinga- Filial 02	-	292	4,95
Bandeira do Colônia Vila/Itapetinga	-	156	2,65
Macarani- Filial 01	30.850	150	2,55
Macarani- Filial 02	-	151	2,56
Itambé- Filial 01	30.850	115	1,95
Itambé Filial 02	-	116	1,97
Potiragua	14.579	115	1,95
Caatiba	15.508	65	1,10
Ibicuí	15.129	95	1,61
Itarantim	16.923	228	3,87
Maiquinique	7.326	118	2,00
Firmino Alves	5.170	93	1,58
Itaiá - Distrito de Firmino Alves	-	71	1,20
Itororó	19.799	116	1,97
Itaiti- Distrito de Itororó	-	58	0,98
Rio do Meio-Distrito de Itororó	-	94	1,59
Iguaí	25.134	91	1,54
Total	222.943	5.890	100

Fonte: Recursos Humanos da Azaléia.

Data de referência março de 2003.

*Dados do IBGE, 2000.

Com base na Tabela 5.3, verifica-se que foram gerados 5.890 empregos diretos no pólo, sendo que Itapetinga emprega 4.214 funcionários, considera-se nessa

relação a sede da empresa, situada no Distrito Industrial, mais as duas filiais da zona urbana e a Vila de Bandeira do Colônia que juntas correspondem a 71,54% do total. Enquanto que 1.676 empregos estão distribuídos entre os dez municípios restantes que correspondem a um percentual de 28,45% do total de empregos diretos criados com a implantação das unidades de produção da empresa Azaléia no pólo.

Cabe salientar que a geração desses empregos é de grande relevância social, sobretudo, em cada município que constitui o pólo. Entre outros fatores, representa a inserção no mercado de trabalho de indivíduos que estavam excluídos e/ou na informalidade.

Outro aspecto, a ser considerado, refere-se ao fato que esse fenômeno desencadeou em modificações da realidade regional com a introdução da atividade industrial, o aparecimento do operário, a injeção de capital na economia local, mediante salários pagos aos funcionários. Essa realidade resulta na reestruturação setorial com a intensificação do comércio e serviços que são revitalizados diante da demanda gerada com a inserção do operário enquanto consumidor refletindo de forma expressiva para o contexto regional.

Portanto, os reflexos sócio-econômicos provenientes da implantação da Azaléia no pólo, merecem um estudo mais aprofundado.

Acrescenta-se que a estrutura produtiva desses municípios eram baseadas em atividades primárias porém, com a implantação da Azaléia, essa estrutura foi reorientada em função da indução do estado mediante empreendimentos em capital privado. Este estabelece relações de produções com o lugar que é organizado e usado para atender à necessidade da lógica capitalista, conforme Santos e Silveira (2001).

A estratégia de implantação dessa empresa deve-se ao vetor político que, mediante processo de globalização articula o global ao local em decorrência do meio-informacional que viabiliza a fluidez e a dinâmica de localização das unidades produtivas no território.

As relações de produções estabelecidas no espaço através dos atores políticos que constituem o pólo de Itapetinga têm por finalidade criar as condições para o crescimento econômico da região em função da estrutura produtiva orientada no segmento calçadista. Neste aspecto, deve-se levar em consideração a idéia de aglomeração setorial de unidades produtivas dispersas no espaço regional, integrando-se numa escala mais ampla, ou seja ao pólo calçadista, em formação, no estado da Bahia, dinamizando assim, o local e o regional articulado com o contexto nacional, conforme Carlos (1994).

Ressalta-se que essa produção é decorrente de uma intensa política de incentivos a qual viabilizou a consolidação do pólo de produção. Esses aspectos serão abordados no item seguinte.

5.2 Fatores Locacionais

O município de Itapetinga apresenta alguns fatores locacionais que favoreceram a implantação da empresa Azaléia, entre estes, destacam-se a posição geográfica privilegiada, o grande contingente de mão-de-obra disponível e barata, inexpressiva tradição sindical e a política de incentivos fiscais e creditícios que representa o fator mais importante.

O município encontra-se localizado entre duas rodovias federais que são a BR 101 e BR 116, sendo interligado à BR 116 pela BA 263 que liga Itapetinga a Vitória da Conquista e a BR 101 é conectada pela BR 415 que liga Itapetinga a Itabuna/Ilhéus. Trata-se, portanto, de uma posição geográfica privilegiada.

O potencial disponível em mão-de-obra constitui outro fator significativo, pois o aproveitamento da população em idade ativa por atividades primárias (baseada na pecuária bovina, de corte e leite) ocupava pouco pessoal no processo produtivo. Tais relações intensificaram o excedente de mão-de-obra no mercado local e nas atividades terciárias, as quais eram responsáveis pela geração de emprego e renda. Resultando ainda, em um grande contingente populacional na zona urbana (com 95% de taxa de urbanização).

Com base em depoimentos dos dirigentes industriais, a posição geográfica do município de Itapetinga não interferiu na decisão de alocar a sede da empresa Azaléia (uma das maiores no ramo da América Latina) os fatores condicionantes foram às políticas de incentivos que favoreceram essa localização, cuja lógica de organização obedece à formação de um pólo regional de produção, mediante

uma “*quase-desintegração-vertical*” da produção onde há uma “especialização” das filiais especializadas nos municípios, vilas e distritos que constitui o pólo.

Vale ressaltar que, a localização desse pólo não atende à logística das vantagens aglomerativas advindas com o aproveitamento de infra-estrutura montada em regiões com *know how* do processo produtivo.

Com base em pesquisa de campo constata-se que os fatores condicionantes para a localização da Azaléia em Itapetinga, referem-se às vantagens adquiridas com a política do governo do estado da Bahia através da isenção fiscal, creditícia, concessão de terrenos a preços simbólicos, infra-estrutura como água, eletrificação, pavimentação e telefonia etc., conforme Santos e Silveira (2001), Garcia (2001), Noronha e Turchi (2000).

Os referidos aspectos foram fundamentais para a expansão dos estabelecimentos industriais que visam ampliar a capacidade de produção mediante redução de custos. Encontrando no estado da Bahia e, em especial, no pólo calçadista de Itapetinga, as condições favoráveis para sua reprodução capitalista.

A mão-de-obra disponível na região é absorvida ao mercado de trabalho como operário do processo produtivo, com custos menores em relação aos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. Conforme aborda Garcia (2001) e a SEPLANTEC (2000). Tal fato caracteriza redução de custos com a produção de calçados em relação aos pólos que possuem *know how* e são detentores de uma mão-de-obra especializada construída ao longo do tempo.

Ao se refletir sobre a localização da empresa Azaléia no interior do estado, constata-se a relevância dos incentivos fiscais concedidos pela política de atração de capitais. A descentralização das atividades sindicais, cujo poder de pressão é comprometido com a desmobilização da categoria e suas representatividades, perante

entidade de classe. Portanto, a frágil organização da categoria é corroborada pela distância do centro produtor local, no caso a Região Metropolitana de Salvador-RMS.

Através de observações empíricas e pesquisa de campo, constatou-se que o movimento sindical local encontra-se nos “primeiros passos” do processo de conscientização da massa trabalhadora, para que a mesma, se reconheça como categoria e, coletivamente, reivindique seus direitos.

Contudo, o fator imprescindível para a localização da unidade industrial da Azaléia em Itapetinga refere-se às vantagens advindas com a política de incentivos fiscais que se constitui como elemento fundamental, uma vez que a isenção do ICMS para a empresa gira em torno de 98% a 99% de dedução do referido imposto.

5.3 Tecnologia, *Design* e Mercado

5.3.1 Tecnologia

A tecnologia utilizada pela empresa é proveniente de “*know how*” de outros modelos industriais estrangeiros, principalmente, da Itália onde se adquire, máquinas e técnicas de produção, entre as quais o *copolímero de etileno e vinil acetato*-E.V.A, utilizado pela empresa é injetado, sendo a primeira indústria de calçados a utilizar esse recurso no Brasil.

Com relação à tecnologia empregada no pólo industrial, a pesquisa de campo revelou que a produção é intensiva em mão-de-obra nas etapas produtivas, e que, para dinamizar ainda mais esse segmento, são utilizadas máquinas de costura modernas.

No que tange ao corte dos insumos, couro natural e sintético, este é feito com navalhas, pois a técnica de corte a *laser* queima o couro sintético. O jato de água, por sua vez, encharca o couro, portanto não se adapta às condições técnicas da empresa.

Cabe ressaltar que as empresas na busca de modernização investem capitais objetivando o certificado ISO (*International Standardization for Organization*), o qual atesta que a mercadoria encontra-se dentro dos padrões de qualidade. Assim, depois que a empresa passa pelo processo de certificação na ISO 9000⁷, o movimento em busca da qualidade, ou em busca do *status* de produto qualificado pelas regras internacionais é dinâmico o que conduz a empresa a procurar obter o certificado

⁷ ISO 9000: regras que visam uniformizar a qualidade dos produtos; ISO 9001: regras que visam uniformizar a qualidade, relativa a todo o conjunto de fabricação, ela é mais abrangente, preocupando-se com os produtos desde a fabricação, projetos e serviços; ISO 9002: preocupa-se com a qualidade apenas do setor de serviços; ISO 9003: verifica a qualidade apenas na área da fabricação; ISO 14.000: têm estruturado as regras que visam organizar a produção com qualidade, mas não alterando o equilíbrio do meio ambiente; QS 9000: certificado específico para as empresas de autopeças que prestam serviços a indústria automobilística, esse certificado é uma forma de exigir das prestadoras maior qualidade. (ROSSETTI, 1996:36).

dependendo de suas atividades, pela ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003, ISO 14.000 ou pela QS 9000, conforme Rossetti (1996).

Com base em pesquisa de campo, verificou-se que a empresa Azaléia no pólo de Itapetinga utiliza tecnologia moderna, mas a mesma não adquiriu ainda, o certificado ISO 9000 e ISO 14.000. Entretanto, os dirigentes industriais afirmam que estão fazendo reformas estruturais para obterem os respectivos certificados.

É importante frisar que os resíduos sólidos gerados com a produção de insumos e componentes que eram depositados em aterros domésticos são atualmente, destinados ao Aterro de Resíduos Industriais Perigosos-ARIP. No caso de Itapetinga, em fevereiro de 2002 o ARIP entrou em atividade, dando assim, um destino específico e diferenciado dos resíduos domésticos.

O ARIP em Itapetinga é formado por uma grande cova, construída a cerca de 5 km da zona urbana, sendo a coleta e acomodação desse material feito pela própria empresa.

Salienta-se que, o programa de Gestão Ambiental adotado pela empresa procura desenvolver capacidades técnicas, aliadas à tendência de sustentabilidade com meio ambiente. Assim, o sistema de gestão ambiental existente na empresa é pautado no seguinte:

- a) No tratamento de resíduos sólidos e gasosos, em que são utilizadas as tecnologias avançadas em sistemas de lavagem de gás, estações de tratamento de efluentes e resíduos sólidos industriais através do ARIP (Aterro de Resíduos Industriais Perigosos);
- b) Na adoção de tecnologias que eliminam e/ou reciclam os materiais utilizados nos processos de produção da empresa. Nesse sentido, procurou-se fazer a substituição do processo convencional na

fabricação de chapas de E.V.A, que gera uma grandes quantidade de rebarbas pela tecnologia de injeção de E.V.A, dentro de moldes, que elimina os resíduos antes de serem gerados. Um benefício específico destes tipos de trabalho é a separação de resíduos atualmente existentes dentro do processo produtivo (AZALÉIA, 2002).

Ressalta-se ainda, que o setor administrativo é todo informatizado dadas as condições de utilização de programa de informática que permite uma maior eficiência desse setor. A composição de funcionários atinge um total de 5.860, sendo que apenas 12 executam a parte administrativa, o que caracteriza um departamento enxuto em função do uso da informatização.

5.3.2 *Desing*

O *design* do calçado produzido no pólo industrial de Itapetinga, é criado/projetado na matriz da empresa em Parobé- RS, onde há infra-estrutura montada com laboratórios, desenhista especializado tanto para os artigos esportivos quanto para os calçados femininos. Os profissionais da Azaléia ligados nessa atividade fazem os projetos baseados em pesquisa de mercado para acompanhar as tendências da moda em cada estação. É um processo rigoroso, feito com o devido cuidado pois, entende-se que o *design* associado às tendências da moda torna os artigos/produtos mais competitivos no mercado.

Nesse departamento a empresa mantém uma tecnologia avançada, com base na utilização do sistema *Computer Aided Design* –CAD. Este sistema permite que o *design* projete o modelo do calçado no monitor, desenhando as peças que compõem o

calçado com as especificações das medidas e a escala dos modelos com mais rapidez e eficiência, conforme Reis (1992); Garcia (1996) e Garcia (2001).

5.3.3 Mercado

A empresa Azaléia está no mercado nacional desde 1958, produzindo artigos esportivos e calçados femininos em couro. A produção atende ao mercado interno e externo.

O mercado interno é abastecido com 80% da produção anual. Nesse mercado o estado de São Paulo destaca-se pela demanda do produto que gira em torno de 34%. Enquanto que 46% da produção atende as demais regiões do território nacional.

Cabe acrescentar que a empresa insere-se no mercado externo desde a metade da década de 1970, exportando 20% da produção. Todavia, a linha de exportação é a mesma que atende o mercado nacional. A comercialização para o mercado externo é efetuada por agentes de venda que mantêm escritórios nos Estados Unidos, Chile, Peru e Colômbia. (AZALÉIA, 2002).

A espacialização do calçado pertencente ao grupo Azaléia extrapola as fronteiras nacionais, e avança para o mercado internacional, onde o produto conquista espaço em função do *marketing* da empresa. A inserção no mercado internacional intensificou a expansão da produção, para atender à demanda cuja capacidade produtiva representa cerca de 45 milhões de pares/ano. Desse modo, o pólo industrial de Itapetinga contribui com 40,5% da produção total, o que corresponde a um montante de 18 250.000 pares/ano de calçados.

Salienta-se ainda que, à solicitação de pedidos feitos pelos representantes comerciais, ocorre via conexão com a rede de informação da Azaléia, que através do seu

setor específico, programa a produção visando atender os pedidos sem estocar o produto, ou seja, a empresa segue a logística de produção “*just in time*” de modo que não há desperdício e/ou preocupação com espaços para fazer estoques, seja de insumos e/ou produtos.

Portanto, as atividades que geram maior valor agregado ao capital industrial é mantido nos centros de comando localizados nas sedes das regiões tradicionais de produção de calçados. Assim, o gerenciamento, o *marketing* e o *desing* são controlados diretamente na matriz da empresa, no caso específico, na cidade de Parobé, região do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul, conforme Garcia (2001) e Noronha e Turchi (2001).

Entretanto, o pólo de Itapetinga se insere, na produção de calçados, de forma significativa, no contexto regional e nacional.

5.4 Perfil da mão-de-obra no pólo calçadista de Itapetinga-BA.

Com base em observações empíricas e aplicação de formulário industrial constatou-se que a mão-de-obra no pólo calçadista de Itapetinga, não possui um *know how* construído ao longo do tempo no segmento produtivo de calçados, neste sentido, o operário, antes de ser contratado pela empresa passa por um curso no qual recebe treinamento específico ministrado pelo SENAI/BA.

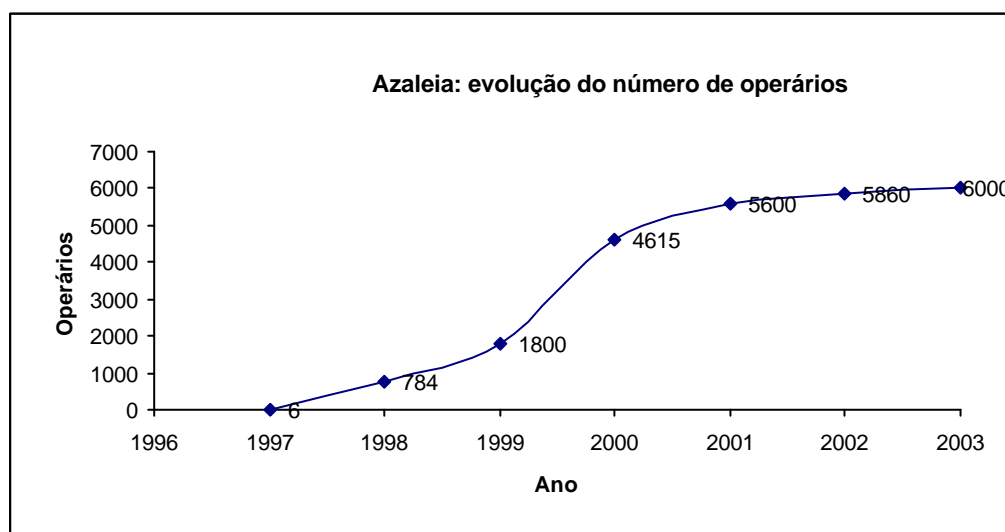
Ressalta-se que a empresa dispõe de um Programa de Educação e Capacitação Profissional, que há 25 anos foi implantado com pioneirismo no setor, através da criação do primeiro Centro de Treinamento em Corte, Costura e Montagem de calçados no país. A localização e a diversificação dos produtos Azaléia propiciaram a especialização das suas atividades. Assim, os cursos e sessões de capacitação profissional foram sendo diversificados. Atualmente, no centro de capacitação são realizados os seguintes cursos:

- a) Nível Gerencial- visa à continua atualização e ao aperfeiçoamento em habilidades técnicas, humanas e gerenciais, bem como ao estudo e à interpretação de cenários do mercado;
- b) Nível Tático- visa ao aperfeiçoamento de lideranças de grupo e à interpretação de cenários do mercado;
- c) Nível Operacional- visa à continua sensibilização, motivação, conscientização, bem como ao aumento de conhecimentos a respeito dos processos de produção.

Com o objetivo de qualificar a mão-de-obra a empresa ministra 300 cursos atingindo uma média de 52 horas-aula por funcionário/ano. (AZALÉIA, 2002).

Desse modo, quando a empresa entrou em operação em 1997, gerou vários postos de trabalho, para atender ao processo produtivo. Assim, há uma progressiva evolução no número de operários. Vale destacar que no ano de 1997, o pessoal ocupado na produção girava em torno de 700 operários. Em 2000 esse contingente chegou a 4.615 em 2001 atingiu o número de 5.600 e em 2002 fechou com 5.860 funcionários, e até setembro de 2003, registrava-se um total de 6.000 operários no pólo de produção. Como pode ser verificado no Gráfico 5.2.

Gráfico 5.2 - Evolução do Número de Operários 1997-2002.



Fonte: Recursos Humanos da Azaléia em Itapetinga-BA.
 Data de referência setembro de 2003.
 Organização: Maria Goreth e Silva Nery

Portanto, há um salto quantitativo com o crescimento do número de operários e um salto qualitativo com o aperfeiçoamento do trabalhador. Este fato ocorreu em função da política adotada visando a geração de postos de trabalho.

Cabe salientar que o aumento progressivo no número de funcionários é de fundamental importância para uma região com poucas alternativas de geração de emprego e renda.

Outra característica importante sobre a mão-de-obra no pólo industrial refere-se à predominância da presença masculina na sede da empresa em Itapetinga, em virtude das condições e natureza das tarefas específicas executadas nessa unidade, uma vez que, a fabricação de componentes exige esse perfil de operário. Como pode ser observado na Figura 5.5.

Figura 5.5 - Operário no Processo de Produção no Distrito Industrial em Itapetinga-BA.



Fonte: Pesquisa Direta, 2002.

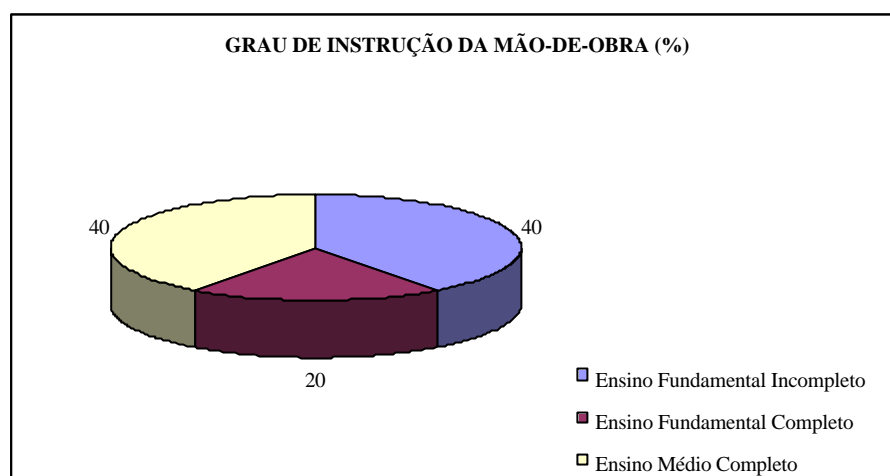
Em contrapartida, nos municípios que compõem o pólo, ocorre a predominância da mão-de-obra feminina. Este fato configura a realidade sócio-econômica da região em que os homens/maridos deslocam-se para outros estados (na maioria São Paulo), em períodos de crise econômica, em busca de emprego visando garantir a subsistência da família.

Essa realidade é descrita como uma situação na qual as mulheres tornam-se “viúvas de marido vivo”, pois estas têm que subsistir com ou sem a ajuda remetida pelo companheiro. A mulher fica com a responsabilidade de criar e sustentar os filhos. Esse quadro era, e ainda é, característico em todos os municípios que compõem o pólo calçadista. Na medida que há um aumento progressivo de empregos, essa realidade acaba sendo amenizada, a partir da inclusão da mão-de-obra enquanto operário da empresa que se instala na região.

Entretanto, os que não são incorporados ao mercado de trabalho, continuam no processo de arribaçã (migração) e as “viúvas de marido vivo” permanecem configurando o quadro sócio-econômico local. (fenômeno que merece ser aprofundado em outro estudo).

Outro aspecto a ser destacado, refere-se ao grau de instrução do pessoal ocupado na empresa, verificou-se que a escolaridade mínima exigida do operário é que este tenha até a quarta série primária do ensino fundamental. Com base em pesquisa de campo, constatou-se que 60% dos operários do pólo têm o ensino fundamental incompleto. Enquanto que, 40% possuem o ensino médio completo, como pode ser observado no Gráfico 5.3, a seguir:

Gráfico 5.3 - Grau de Instrução da Mão-de-Obra Empregada na Azaléia.



Fonte: Pesquisa Direta, 2002.
Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

A partir das características apontadas, e considerando os 5.860 empregos diretos em 2002, investigou-se acerca dos funcionários ligados ao setor administrativo. Nesse aspecto, constatou-se que apenas 12 funcionários estavam ligados a este setor o que resulta em 5.848 funcionários ligados à produção, sendo que desse montante 70%, corresponde ao sexo masculino e os demais 30% ao sexo feminino, como pode ser observado no Tabela 5.4.

Tabela 5.4 - Pessoal Ocupado no Pólo de Itapetinga.

Especificação	Nº Absoluto	(%)
Produção		
Homens	4.094	70
Mulheres	1.754	30
Sub-Total	5.848	100
Administração		
Homens	08	70
Mulheres	04	30
Sub-Total	12	100
Total	5.860	100

Fonte: Recursos Humanos da Azaléia
Data de referência janeiro de 2003.
Organização: Maria Goreth e Silva Nery

Diante da demanda de mão-de-obra da empresa no pólo, o setor de recursos humanos utiliza como critério para admitir um funcionário a análise do título de eleitor, que certifica a seção do colégio eleitoral que o candidato vota. Nesse sentido, é admitido o candidato residente no lugar que a filial e/ou a sede esteja localizada. Esse critério, assegura que o fluxo de mão-de-obra não seja canalizado em direção a um único município. Após, a referida seleção, o operário assina um contrato de experiência de 90 dias. No final do estágio a empresa firma o contrato efetivo de trabalho.

Quanto à mão-de-obra especializada, esta é oriunda de outros estados, especificamente, do Rio Grande do Sul, onde se localiza a matriz da empresa. Vale ressaltar que, a mesma encontra-se no principal pólo industrial do segmento calçadista do país. O que sugere, entre outros fatores, a existência do *know how* no processo produtivo bem como na disponibilidade de mão-de-obra especializada no setor.

No pólo de Itapetinga, a mão-de-obra especializada possui a maior remuneração pelos serviços prestados, enquanto os demais funcionários têm uma remuneração significativamente menor.

Outro aspecto relevante a ser abordado refere-se aos intervalos que os operários têm para fazer as refeições. No pólo de Itapetinga esse intervalo era de trinta minutos concedidos pela empresa.

De acordo com informações do Sindicato de Verdade, em junho de 2003, o Ministério Público Federal, através da Coordenadoria de Defesa dos Interesses Difusos e Coletivos - CODIN, determinou com base em relatórios do Centro de Estudos da Saúde do Trabalhador – CESAT, que os intervalos para as refeições nas empresas deverá ser de, no mínimo, de uma hora.

A empresa Azaléia para cumprir com a determinação da Procuradoria Regional do Trabalho da 5ª. Região teve que alterar a organização dos turnos de

funcionamento do setor de produção de componentes e o setor de produção de calçados.

Conforme pode ser observado nas Tabelas 5.5 e 5.6, a seguir:

Tabela 5.5 - Horários de Funcionamento de Produção de Componentes.

Turnos	Hora/ Entrada	Hora/Saída
1 ^o	6:49	14:49
2 ^o	14:49	23:00
3 ^o	23:00	6:49

Fonte: Sindicato de Verdade

Data de referência: setembro de 2003.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

Vale destacar que o setor encarregado de produzir componentes para abastecer as filiais localiza-se especificamente na sede em Itapetinga. Nesse segmento, o horário de funcionamento é de oito horas distribuídas em três turnos. O que caracteriza uma produção intensa de componentes. O referido horário é adotado de segunda a quinta-feira, sendo que sexta-feira e sábado é alterado para cumprir com as determinações do Ministério Público e complementar a jornada de 44 horas semanais.

No segmento de produção de calçados, o horário de funcionamentos é diferenciado, sendo que este é distribuído em duas turmas com uma jornada de oito horas, com pode ser observado na Tabela 5.6.

Tabela 5.6 - Horário de Funcionamento de Produção de Calçados.

Turnos	Hora/Entrada	Hora/Saída
1 ^o	5:01	14:49
2 ^o	14:49	00:17

Fonte: Sindicato de Verdade

Data de referência setembro de 2003.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

A produção de calçados também possui uma jornada semanal de 44 horas. Entretanto, essa produção ocorre em apenas dois pavilhões na sede do distrito industrial e em todas as filiais do pólo.

Portanto, as relações espaciais dão novas configurações ao lugar, cuja estrutura produtiva é reorientada e as relações de trabalho são modificadas com o surgimento do operário no cenário onde até então, existia o “caatingueiro” arraigado nas atividades primárias. O impacto das relações de trabalho ocorre mediante geração de empregos diretos, bem como, na renda familiar haja visto que, mais de um membro se insere no mercado de trabalho, em função das oportunidades criadas pela oferta de emprego, cujo piso salarial encontrava-se, quando muito, com um salário mínimo por família (ressalta-se que o número de filhos por família é grande).

Nesse sentido, segundo informações do Presidente do Sindicato de Verdade, em setembro de 2003, a hora remunerada ao operário, inicialmente, é de R\$ 1,18 (Um Real e dezoito centavos), o que corresponde a um salário mensal de R\$ 259,60 (Duzentos e cinquenta e nove Reais e sessenta centavos), ou seja, um pouco mais de um salário mínimo. O que reflete de forma positiva em uma população com exíguas possibilidades de inserção no mercado de trabalho em virtude da realidade local.

Tal fenômeno gera impactos de ordem sócio-econômicas e espaciais em cada município que compõem o pólo industrial, visto que, o operário se insere no mercado de produção dispondo das garantias asseguradas pela relação de trabalho, aspecto que merece um estudo mais aprofundado.

5.5 Políticas de incentivos para Azaléia na Bahia

O grupo empresarial de calçados Azaléia beneficiou-se de incentivos políticos dos segmentos governamentais federal, estadual e municipal, a saber:

a) Incentivo Federal- o grupo empresarial Azaléia busca financiamento junto a SUDENE, através do Fundo de Investimento do Nordeste-FINOR, onde aguarda a concessão de recursos para financiamento de capital de giro.

Ressalta-se que o sistema 34/18, cuja denominação faz referência ao artigo 34 da Lei 3.995/61, e ao artigo 18 da Lei 4.239/63, correspondendo, respectivamente, aos primeiro e segundo planos diretores da SUDENE, que desde sua criação passaram por várias modificações. Como em 1974, sendo incorporado ao Fundo de Investimento do Nordeste-FINOR criado pelo Decreto Lei nº 1.376/74, e tem como objetivo oferecer apoio financeiro a empreendimentos industriais, agrícolas, agroindustriais, de turismo e de infra-estrutura às empresas que visem se instalar na Região Nordeste, conforme Pinheiro (1991).

b) Incentivo Estadual- o governo do estado da Bahia através do Programa para o Desenvolvimento da Bahia-PROBAHIA, sob Legislação Regulamentar: Lei nº 6.335/91, com financiamento através do Fundo de Promoção ao Desenvolvimento Industrial-PROIND⁸ entre outros benefícios, concede isenção do

⁸ O PROIND é o instrumento financeiro do PROBAHIA, ficando seu gerenciamento a cargo do DESENBANCO. Os recursos do PROIND provêm, sobretudo, de dotações fixadas no Orçamento Fiscal do Estado, com limites definidos na Lei de Diretrizes Orçamentárias; receitas decorrentes da aplicação de seus recursos; e recurso de origem interna ou externa, proveniente de financiamentos (SEPLANTEC, 2000:114).

pagamento do ICMS, em até 75%, para projetos de implantação e/ou ampliação para empresas que se localizarem no interior do estado. No caso do setor calçadista, inclusive produção de componentes, tem variado entre 90% e 99%⁹ e com prazo de até 20 anos no pagamento do ICMS. Outros benefícios são assumidos pelo governo estadual, tais como:

- No que diz respeito à qualificação da mão-de-obra, cujo treinamento é efetuado via Secretária do Trabalho e Ação Social–SETRAS, que administra a qualificação profissional mediante o Fundo de Amparo ao Trabalhador–FAT, onde em convênio com o SENAI/BA, que foi designado para ser a entidade executora do treinamento do pessoal a ser incorporado ao mercado do trabalho.

Nesse contexto, é que o SENAI/BA, treina pessoal no estado para atender a demanda do pólo calçadista da Bahia, conforme demonstra a Tabela 5.7.

Como pode ser observado na referida Tabela, o número de pessoal treinado e empregado em cada município que integra-se ao pólo calçadista do estado. Em março de 2001, o total de pessoal treinado correspondia a 9.252, e o de pessoal empregado em torno de 8.700, corresponde a de 94% de empregabilidade, proveniente dos posto de trabalho gerados com a formação do pólo calçadista, que por sua vez demanda mão-de-obra. Esta é aproveitada em função do grande excedente ocioso existente no estado cuja política de geração de emprego e renda é efetivada pelo modelo de unidades produtivas que necessita de mão-de-obra abundante em decorrência do seu caráter produtivo.

⁹ A empresa Azaléia foi beneficiada com a maior concessão (entre 98% a 99%) de dedução do ICMS.

Tabela 5.7 – Pessoal Treinado pelo SENAI/BA e Empregado no Pólo Calçadista no Estado da Bahia.

EMPRESA	LOCAL	MODELO ****	ANO	PESSOAL TREINADO*	PESSOAL EMPREGADO	
					Nº Absoluto	Percentual
Azaléia	Itapetinga	CLT + Coop.	1997	5.262	5.071	96%
Calçados Bibi	Cruz das Almas	Cooperativa	1998	250	211	8,4%
Daybi	Amargosa	CLT	1998	414	346	83%
Piccadilly	Juazeiro	CLT	1998/99	1.004	942	93%
Ramarim	Jequié	CLT	1997	1.475	1.320	89%
Kilderi	Itabuna	CLT	1988	250	220	88%
Schimidt	Serrinha	-	2000	208	204	98%
Via Uno	Serrinha	-	2000	389	386	99%
Dilly**	Santo Estevão	-	2001**	680	-	-
Vinilix***	Jequié	-	2000	100	-	-
Fortk***	Feira de Santana	-	2000/2001	61	-	-
TOTAL	-		-	9.252	8.700	94%

Fonte: SETRAS/SENAI- BA. Março de 2001.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery- março de 2001.

* Os números referem-se ao pessoal que concluíram o curso.

** Em março de 2001 o projeto de implantação já se encontrava com estrutura pronta e com pessoal treinado

*** São fabricas que produzem componentes para calçados

****Fonte: SICM/SUDIC-(1998:28).

Outro aspecto, a ser destacado, refere-se as relações de trabalho que são projetadas para os empreendimentos, nesse sentido observa-se, ainda com base na Tabela 5.7, as unidades produtivas apontam para relações com base na CLT e Cooperativas de Trabalho, as quais, contribuem para a precarização das mesmas. Nessa modalidade encontram-se as unidades de Itapetinga, através da Azaléia e Cruz das Almas com a unidade da empresa Calçados Bibi. Esse fenômeno confirma o que Garcia (2001) enfatiza como precarização das relações de trabalho dos estabelecimentos industriais que expandiram para a região Nordeste.

Salienta-se que, nos estabelecimentos industriais no pólo de produção em Itapetinga, inicialmente tentou-se implantar relações de trabalho com base nas cooperativas, mas em virtude das especificidades locais o sistema de cooperativa foi abandonado, parcialmente, enquanto contratação da força de trabalho. Permanecendo, atualmente, as relações de trabalho com base no sistema da CLT.

A realidade configurada no pólo local caracteriza-se pela inexistência da precarização das relações de trabalho. Embora a lógica de organização da produção (através da pulverização das unidades produtivas em outros municípios) favorecem essa prática seja a médio e longo prazo.

- Criação do Distrito Industrial de Itapetinga com uma área de 500.000m², na qual a Azaléia ocupa 75%, ou seja, 375.000m², da área ficando os 25% sob responsabilidade administrativa da SUDIC/BA, onde visa atrair novas unidades industriais. Conforme Tabela 5.8. Vale ressaltar que em fevereiro de 2002 foi assinado protocolo de intenção com uma fábrica de embalagens para atender a demanda da Azaléia.

Tabela 5.8 - Distrito Industrial de Itapetinga-BA.

Especificações	Nº Absoluto	(%)
Estrutura		
Área Total	500.000 ²	100
Área comprometida com a Azaléia	375.000 ²	75
Número de empresas instaladas	01	100
Número de empresa a instalar	-	-
Infra-estrutura		
Água	375.000 ²	75
Energia elétrica	375.000 ²	75
Asfalto	375.000 ²	75
Telefone	500.000 ²	100

Fonte: Prefeitura Municipal.

Data de referência janeiro de 2002.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

- O governo do estado, ainda se comprometeu em melhorar a malha viária com asfalto e pavimentação de estrada, bem como ampliação da rede de telefonia, etc.

c) Incentivo Municipal- a política municipal participa dos benefícios concedendo a indústria de calçados com isenção do Imposto Predial e Territorial Urbano-IPTU, e o Imposto Sobre Serviços- ISS, (conforme anexo-3).

Tal política de incentivos favorece a implantação da Azaléia, no pólo local tendo Itapetinga como sede, a qual polariza a região com suas relações de produção e trabalho visando a exploração do potencial de mão-de-obra existente e ociosa.

Portanto, a política de incentivos fiscais e creditícios promove uma reestruturação do lugar de modo que atende a demanda do grande capital. Assim, os atores políticos e econômicos participam ativamente desse processo no comando das transformações políticas e espaciais.

5.6 O movimento sindical no contexto da atividade industrial: os primeiros passos.

Com o processo de reorientação produtiva em Itapetinga, através da implantação da indústria de calçados acarreta novas relações de produção e trabalho, nesse contexto surge o operário oriundo de uma base produtiva em atividades primárias dirigindo-se ao segmento de transformação calçadista.

O operário local constitui um agente inserido numa realidade cujo processo histórico demonstra que a mão-de-obra é barata, a oferta de emprego e renda é exígua e a presença de movimentos sindicais é pouco significativa. Desse modo, os primeiros passos na direção da organização sindical conduz a construção de uma realidade específica e contraditória.

Diante da conjuntura política/econômica estabelecida em Itapetinga, e mediante papel desempenhado por atores sociais é que iniciam-se as estratégias de organização para a fundação do sindicato local com a participação de segmentos, proveniente da Região Metropolitana de Salvador-RMS, através de instituições como o Sindicato dos Trabalhadores da Indústria Química da Bahia- SINDIQUÍMICA, e do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Têxteis e Similares da Bahia- SINDITÊXTIL, ambos filiados a Central Única dos Trabalhadores- CUT.

Nessa perspectiva, a trajetória do SINDIQUÍMICA e SINDITÊXTIL foi de reivindicarem a representatividade da categoria para sua instituição. O SINDIQUÍMICA alegava que na composição do calçado se manipulava produtos químicos (como solas, EVA, PVC), portanto a representação da categoria deveria ser feita por esse segmento sindical. Em contrapartida, o SINDITÊXTIL argumentava que a representação caberia a

esse segmento em virtude de se utilizar mais produtos têxteis na produção do calçado. O impasse tornou-se público demonstrando, entre outros aspectos, a cisão e jogo de interesse que caracterizou o movimento local gerando resistência à adesão da massa de trabalhadores.

Com base em entrevista com o Presidente do Sindicato de Verdade, realizada em setembro de 2003, este relata que o SINDITÊXTIL foi constituído por articulação de membros diretores que solicitaram registro junto ao Ministério do Trabalho, cuja autorização foi concedida no ano de 1999. A partir desse período, a entidade incorporou também, a sigla SINDICALÇADOS. Assim, a representação sindical de 1999 até março de 2002 foi efetuada pelo SINDITÊXTIL/ SINDICALÇADO. Entretanto, não houve nessa gestão a constituição de uma comissão que indicasse e nomeasse o representante dos trabalhadores.

Ainda segundo depoimento do Presidente do Sindicato de Verdade, no ano de 2001/2002, a empresa negociou o Acordo Coletivo de Trabalho através de um representante dos trabalhadores indicado por uma comissão realizada pela própria empresa, na qual nomeou um trabalhador para representar a categoria junto ao Ministério do Trabalho.

No ano de 1999 intensificam as contradições mediante disputa pela representação sindical geradas com o SINTÊXTIL e SINDIQUÍMICA estas dificultam *a priori*, a criação de uma base sindical local. Entretanto, o SINDIQUÍMICA, articulou a formação dessa base, e convocou uma assembléia na qual criam uma representação sindical e solicitam junto ao Ministério do Trabalho, a impugnação do registro concedido ao SINTÊXTIL/SINDICALÇADOS e, concomitantemente, encaminharam pedido de registro

do Sindicato de Verdade para que esse fosse autorizado a representar legalmente a classe operária.

Salienta-se que a denominação “Sindicato de Verdade” foi uma decisão para desmistificar a articulação interna do SINTÊXTIL/SINDICALÇADOS, em manipular o movimento de acordo com o jogo político/partidário.

Segundo depoimentos do Presidente do Sindicato de Verdade, no ano de 1999, com a articulação de operários para formar o Sindicato de Verdade, três membros que compunham a direção do sindicato, foram demitidos pela empresa. Diante da situação estabelecida os membros demitidos entraram junto com assessoria jurídica com pedido de reintegração na Justiça do Trabalho. O processo ficou tramitando e no ano de 2001, apenas um membro foi reintegrado à empresa. Enquanto dois desses membros perderam a causa na justiça na primeira e segunda instância. Estes recorreram com recurso e deram prosseguimento ao processo.

Todavia, quando o registro do Sindicato de Verdade foi concedido em 13/03/2002, mais um membro reintegrou-se na empresa. Nesse contexto, dos três membros que solicitaram reintegração apenas um não teve parecer favorável no processo de reintegração na empresa. Assim, o processo tramita na justiça na qual será julgado até a última instância jurídica.

No período transcorrido de 1999 à 2002 o movimento sindical é palco de uma relação contraditória motivada por interesses políticos/partidários inseridos nas instituições classistas entre elas o SINDITÊXTIL e o SINDIQUIMICA. Entretanto, no ano de 2000, em meio à relação conflituosa ocorre a primeira greve no pólo de Itapetinga.

É importante salientar que no município, nunca tinha ocorrido um movimento de greve com tamanha magnitude. Como pode ser observado na Figura 5.6, a seguir:

Figura 5.6- Greve dos Operários da Azaléia no Pólo de Itapetinga-BA.



Fonte: Sindicato de Verdade 2000.

Os operários da Azaléia paralisaram as atividades no distrito industrial, que constitui a sede de comando, por uma semana inviabilizaram o funcionamento de todas as filiais que compõem o pólo.

O período de greve acarretou uma situação tensa e vários políticos foram acionados para intermediar as negociações com o impasse da relação capital/trabalho. O conflito terminou por decisão em Assembléia dos operários. O resultado garantiu a estes o pagamento de uma taxa simbólica no valor de R\$ 1,00 (Um Real) de contribuição do vale

transporte e vale alimentação, nos quais, o empregado contribui com uma taxa de 6% do vencimento por esse benefício.

Ressalta-se que a comunidade local, ao conviver com a greve dos operários da Azaléia em Itapetinga, rotulava os participantes de “terroristas”, “arruaceiros”, “bademeiros” e acrescentava que movimentos como estes levariam ao fechamento da indústria. Nesse sentido, a culpa seria dos “arruaceiros” que conduziram chefe de famílias a perderem os empregos, gerando uma situação difícil também para a economia local.

Todavia, com a impugnação do registro do SINDITÊXTIL/SINDICALÇADOS, a prática sindical foi assumida pelo Sindicato de Verdade a partir de 13/03/2002, que representa os interesses dos trabalhadores junto ao Ministério do Trabalho e da Federação das Indústrias da Bahia. Nessa gestão foi assinado, no ano de 2003, o primeiro Acordo Coletivo de Trabalho com a Azaléia, no qual firmou-se o compromisso da empresa pagar a cada semestre uma parcela no valor de R\$ 25,00 (Vinte e cinco Reais) referente ao auxílio educação para estudantes do ensino fundamental e médio, totalizando um benefício de R\$ 50,00 (Cinquenta Reais) por ano.

Cabe salientar que o Sindicato de Verdade desde a concessão do registro junto ao Ministério do Trabalho para representar os trabalhadores da indústria, caminha no sentido de conscientizar os operários para a necessidade de filiar-se ao movimento. Entretanto, essa é uma tarefa difícil em virtude do conflito estabelecido no espaço local e as contradições existentes em todo e qualquer movimento social.

Diante da realidade contraditória do movimento sindical no pólo de Itapetinga, o período de 1999 a 2003, resultou em um número inexpressivo de filiados, como pode ser observado nas Tabela 5.9.

Tabela 5.9- Número de Operários Filiados ao Sindicato no Pólo de Itapetinga-BA.

ANO	N ^o de operários da Azaléia.	N ^o de filiados	(%)	Representação Sindical
2000	4.615	840	18,20	Sinditêxtil/Sindicalçados
2001	5.600	184	3,28	Sinditêxtil/Sindicalçados
2002*	5.860	110	1,88	Sindicato de Verdade
2003**	6.000	450	7,50	Sindicato de Verdade

Fonte: Sinditêxtil/Sindicalçados e Sindicato de Verdade

*Dados fornecidos com base em estimativa.

**Dados referentes até setembro de 2003.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

Com base na Tabela 5.9 constata-se que de 2000 a 2001 o percentual de filiados ao sindicato era de 18,20% decrescendo para 3,28%. Esse resultado reflete as contradições e os conflitos vivenciados no pólo industrial.

O cenário estabelecido no espaço local levou ao descrédito do então proletário que não se via enquanto categoria, pois essa organização foi “minada” em virtude da realidade vivenciada no pólo industrial de Itapetinga.

Entretanto, no período de 2002 a 2003 o percentual fica em torno de 1,88% e 7,50% o que representa um crescimento significativo no contexto regional. Em virtude do processo de conscientização da classe operaria e da atuação do Sindicato de Verdade.

Cabe ressaltar que, embora os primeiros passos do movimento sindical tenha sido de atropelos, fica a lição para o aprendizado e amadurecimento na caminhada de movimentos sindicais. Todavia, o processo de conscientização/educação leva tempo no sentido de se organizar e reivindicar coletivamente direitos que deverão ser respeitados num acordo que envolva a relação capital/trabalho. Assim, há uma longa trajetória a ser percorrida pelo movimento sindical, para que o mesmo tenha uma participação mais efetiva junto à classe operária local.

Ao se refletir na lógica de localização da Azaléia no pólo de produção constata-se a relevância da descentralização das atividades sindicais, cujo poder de pressão, tradicionalmente, é exíguo/inexistente em decorrência da falta de organização e mobilização da categoria junto à entidade patronal. O que entre outros fatores, intensifica o processo de alienação da massa de trabalhadores. E coloca em evidência a relevância dos primeiros passos da atividade sindical. No entanto, a representatividade é pouco expressiva, o que reforça a necessidade de um processo de educação/conscientização do proletariado enquanto categoria, para que a mesma, seja atuante junto à entidade patronal.

Vale salientar que as políticas de desmantelamento de entidades representativas constituem um dos objetivos do modelo neoliberal. Este tem seu fortalecimento mediante esfacelamento dessas entidades, que são contrárias a esse projeto político, visando a “harmonização” nas relações entre o trabalho e o capital conforme Filgueiras (2001).

Entretanto, o fenômeno que ocorre em Itapetinga reflete o desmantelamento da entidade sindical em decorrência da conscientização/organização estrutural que se constrói ao longo do tempo. Nessa perspectiva, a lógica de pulverizar as unidades produtivas nos municípios acaba reforçando os objetivos do grande capital de se reproduzir sem obstáculos. Corroborado pela inexpressiva organização sindical que é fruto de um processo histórico da realidade local.

O desmantelamento dos sindicatos contribui favoravelmente aos interesses dos detentores do poder em virtude da ausência de uma entidade representativa de classe que estabeleça uma política de negociação e/ou pressão sob os dirigentes industriais e/ou atores políticos econômicos, sejam eles locais, regionais ou nacionais.

A organização sindical é imprescindível nas relações de trabalho no espaço de produção. Porém, no pólo calçadista de Itapetinga esse movimento tem uma longa caminhada a ser percorrida em decorrência do processo histórico e da recente reestruturação produtiva. Entretanto, ao comparar o caso de Itapetinga a outros exemplos, com o pólo calçadista de Franca-SP., constata-se que este já possui uma história de luta e conflito nos movimentos sindicais, o que reflete, por sua vez o processo de conscientização da massa trabalhadora, especificamente os inseridos no segmento calçadista que tem na representação de classe o poder de pressão/negociação nas relações entre o capital/trabalho, conforme Canoas (1993).

Assim, a realidade no espaço industrial local demonstra a contradição das relações sociais e de produção. E reafirma a vantagem locacional da empresa uma vez que, a mesma depara-se com uma desmobilização sindical e, conseqüentemente, apresenta-se com baixo poder de pressão, o que favorece aos interesses capitalistas que reproduzem suas relações sem maiores conflitos. E o espaço local permite a reprodução de acordo com os interesses estabelecidos pelas relações de poder que reestrutura o lugar para atender aos objetivos dos atores sociais e políticos envolvidos no contexto de reprodução capitalista.

É importante salientar que o papel desempenhado pelos sindicatos, no caso específico de Itapetinga, demanda um estudo mais aprofundado em virtude das especificidades locais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A indústria de calçados, em escala internacional tem passado por um forte processo de reestruturação (como ocorre em todos os segmentos industriais) que reorienta as formas de organização produtiva e de trabalho. Dessa forma, a atividade industrial torna-se mais dinâmica aproveitando as vantagens comparativas e competitivas dos lugares, principalmente nas décadas de 1960 e 1970, atendendo às demandas impostas pelo modo de produção capitalista em sua fase global.

Nessa perspectiva, observa-se que economias em desenvolvimento passam a ser destaque no cenário internacional, entre estas, alguns países de industrialização recente no leste asiático e da América Latina (México, Chile, Brasil, por exemplo). Todavia, a estrutura produtiva e organizacional de suas empresas apresentam sérios problemas estruturais evidenciando pouca capacidade competitiva no mercado, em alguns segmentos industriais.

No contexto de re-arranjo produtivo, o Brasil desponta no cenário internacional disputando nichos de mercados com qualidade e preços competitivos. No que tange ao ramo de calçados em couro, a sua inserção ocorre pela especialização

produtiva advinda do *know how* adquirido ao longo dos anos, através do saber-fazer configurando os aglomerados setoriais produtores de calçados, com destaque para a região do Vale dos Sinos, no estado do Rio Grande do Sul, e no estado de São Paulo, onde despontam as cidades de Franca, Jaú e Birigui.

A indústria calçadista e o seu complexo industrial têm apresentado mudanças expressivas na estrutura produtiva, objetivando maior competitividade. Nesse sentido, as renovações das formas produtivas utilizam-se de recursos, principalmente, como subcontratações de etapa ou todo processo de produção. A subcontratação permite redução com encargos sociais, diminuição de capital fixo e do espaço fabril, já que as máquinas utilizadas no processo de produção, geralmente obsoletas, pertencem a empresas subcontratadas que eliminam a necessidade de grandes espaços para se instalarem. Tal fato é facilitado pela descontinuidade da produção que permite uma maior capacidade de flexibilização.

Essas alternativas visam minimizar os custos de produção, com redução de encargos trabalhistas advindos da relação de trabalho rígida do modelo de produção fordista/keynesianista. A flexibilização acompanhada de intensa redução com encargos trabalhistas representam perdas de ganhos sociais. Essa relação pode ser caracterizada como sendo uma “flexibilização espúria”, conforme Prochnik (1991) e Reis (1992).

Ressalta-se que o Brasil apresenta problemas quanto à qualidade da matéria-prima do couro utilizado na fabricação de calçado. Embora o país seja um dos grandes produtores de gado bovino, esse fato não se remete à qualidade do couro que é um subproduto dessa atividade. Essa baixa qualidade é reflexo do manejo inadequado desencadeado pela inexistência de sincronia entre os curtumes e os frigoríficos do país, cujo produto não atende às exigências do mercado.

A indústria de calçados se caracteriza por ser um segmento de grande demanda de mão-de-obra. Nessa perspectiva, a opção em promover um desenvolvimento em função de um ramo industrial, que tenha capacidade de gerar emprego e renda é comprometida, por práticas de flexibilização da organização da produção e do trabalho. Os fatores condicionantes na localização do “nicho” do capital reorientam a matriz industrial que tem maior “liberdade” de localização, mediante vantagens de incentivos fiscais e creditícios no cenário nacional.

A partir da metade da década de 1990, vislumbra-se um comportamento diferenciado na organização espacial da indústria de calçados no Brasil, com movimento de localização da produção, em especial na região Nordeste, com destaque para os estados do Ceará e da Bahia. Esses estados, através de práticas “espúrias”, concedem vantagens ao capital, no gênero de indústrias de calçados como formas de promoverem o desenvolvimento de zonas estagnadas economicamente e, até mesmo, dinamizar outras, com a implantação de atividade industrial com uso intensivo em mão-de-obra.

Salienta-se que, o processo de localização espacial desse segmento industrial tem como base a execução de atividades produtivas de baixo valor agregado. Contudo, tais indústrias intensivas em mão-de-obra, geram emprego e renda para a população local. Todavia, as funções que envolvem o gerenciamento do processo produtivo, o *marketing* e o *design* ficam sob a “*governança*” dos pólos tradicionais do ramo industrial.

O movimento de localização industrial tem papel relevante, em função dos novos fatores que são condicionantes na localização do “nicho” de capital, cujas relações de interesses permitem ao capital privado maior poder e/ou “liberdade” de se

mover no espaço para melhor atender sua lógica de reprodução sem criar vínculos com o local.

O estímulo para empresas expandirem seus negócios para outros territórios deve-se a um conjunto de fatores. Nesse sentido, as políticas de incentivo somam-se a aspectos como mão-de-obra barata, a baixa pressão sindical etc., os quais beneficiam à expansão de capitais industriais para estados e municípios que utilizam dessas políticas como estratégia para diversificarem/dinamizarem as atividades econômicas estagnadas.

Portanto, se não houver uma modificação nos prazos para concessão de benefícios fiscais, a tendência é intensificar o movimento de expansão de capitais industriais para estados e municípios que ofereçam mais e melhores benefícios para o capital se reproduzir e dinamizar a acumulação capitalista. Essa política permite, entre outros fatores, a mobilidade/fluidez do capital sem que haja um “enraizamento” no mesmo espaço.

Cabe ressaltar que a Lei de Responsabilidade Fiscal, aprovada em 2000, impõem limites às práticas exercidas por estados e municípios engajados na “guerra fiscal”.

Assim, sugere-se que os estados e municípios que adotaram políticas de incentivos fiscais devem diversificar, ao máximo, suas atividades produtivas com a finalidade de sustentarem a dinâmica produtiva.

No entanto, as políticas públicas de incentivos fiscais geram um processo de alienação em virtude da ilusão de que o lugar é modernizado através da infraestrutura criada para atender às exigências do grande capital. Acreditar que o “lugar é ganhador” por sediar o capital é uma utopia em decorrência do preço que se paga por se

adquirir a “modernidade” e/ou ser um “lugar ganhador”. Cabe perguntar: nestas condições quem realmente ganha com a implantação dessas unidades produtivas?

Desse modo, o estado da Bahia representa um dos mais emblemáticos exemplos da política de incentivos praticada por unidades da federação. A partir de uma política agressiva atraiu indústrias de vários segmentos, entre os quais incluem-se o calçadista, que conta, atualmente, com 71 empresas deste ramo. Essa realidade conduziu o estado a sexta posição no cenário nacional na geração de emprego mediante formação de um pólo calçadista em escala estadual que reestrutura a produção com a diversificação e dinamização da atividade.

A estrutura do pólo calçadista da Bahia consolida-se com a implantação de empresas com *know how* na produção de calçados provenientes de pólos tradicionais, do Rio Grande do Sul e São Paulo. Esse fenômeno pode ser caracterizado como uma realocização e/ou expansão de estabelecimentos industriais que visam ampliar a capacidade produtiva, mediante redução de custos, com os benefícios advindos com a política de incentivos fiscais.

Cabe salientar que os pilares/alicerces dessa atividade que está sendo consolidada a curto e médio prazo, sustentam-se pela indução do Estado, que concede os incentivos fiscais e creditícios, por um prazo que varia de 10 a 20 anos. A longo prazo pode-se questionar a sustentabilidade desse pólo especializado e dependente dos capitais externos ao município. A situação torna-se mais crítica quando se considera o número de pessoas empregadas direta e indiretamente no processo produtivo que envolve todo o pólo industrial.

Assim sendo, a flexibilização através da precarização de relações de trabalho, mediante subcontratação de uma mão-de-obra especializada na produção calçadista, poderá ser outra via de sustentabilidade desse segmento industrial no estado.

A pesquisa realizada sobre o pólo industrial de Itapetinga, indicou que, a curto e médio prazo, ocorrerá um crescimento econômico e, conseqüentemente, uma reestruturação dos lugares inseridos nessa política que, na busca de “modernizar” seus territórios, direciona a implantação da infra-estrutura para atender aos interesses do grande capital.

Por outro lado, a geração de emprego e renda desencadeada pelo segmento calçadista, ocorre em virtude da descontinuidade do processo produtivo, que exige grande quantidade de mão-de-obra. Dessa forma, a empresa aproveita o potencial da massa de trabalhadores disponível na região. Conseqüentemente, o comércio e os serviços são dinamizados provocando impactos sócio-econômicos significativos no espaço local/regional.

A partir da análise da estrutura produtiva e das relações de trabalho implantadas no pólo industrial em Itapetinga, através da empresa Azaléia pode-se constatar o seguinte:

- Ao se analisar os arranjos produtivos, verificou-se que o fenômeno industrial de Itapetinga caracteriza-se como um pólo com base em Schmitz (1989). Este, por sua estrutura produtiva e organizacional não apresenta similaridades/características de um distrito industrial marshalliano, nem de um *cluster*. O arranjo produtivo configura-se com uma forma própria e uma função específica mediada pelos interesses políticos e econômicos do território produtivo no qual o pólo encontra-se inserido.
- O pólo de Itapetinga atinge um raio de, aproximadamente, 100km, sendo que os estabelecimentos industriais estão distribuídos por dez municípios (incorporando vilas e distritos) que representam

aglomerações populacionais e, conseqüentemente, mão-de-obra disponível para atender à demanda da empresa. Portanto, constata-se que a empresa procura direcionar as unidades de produção onde se encontra mão-de-obra. Essa lógica de organização/distribuição da produção é uma peculiaridade do pólo, o qual evitou um intenso fluxo de migração para o município de Itapetinga em busca de emprego e renda.

- Observou-se que a estrutura dos galpões de produção, especializados no pólo, é pré-moldada o que facilita uma possível transferência da unidade da empresa sem grandes prejuízos ao grupo.
- A organização produtiva do grupo Azaléia no Rio Grande do Sul, Sergipe e na Bahia, especificamente no pólo industrial de Itapetinga, encontra-se verticalmente integradas, onde todas as etapas do processo produtivo estão sob a “*governança*” –controle-modo de regulação da própria empresa. (BENKO, 1996).
- Todavia, as atividades como *design*, gerenciamento, *marketing* ficam localizadas na matriz da empresa situada na cidade de Parobé-RS, que constitui o centro de comando do grupo.
- A configuração do pólo calçadista de Itapetinga caracteriza uma atividade monoindustrial, uma vez que, apenas um segmento produtivo é executado. A estrutura organizacional apresenta uma “especialização produtiva” evidenciada nas filiais com a produção de tênis (couro e/ou sintético) ou sandálias.
- O processo de implantação das etapas produtivas nas dezoito filiais do pólo de Itapetinga assumiu funções específicas, em virtude das

peculiaridades que norteiam a região cujo *know how* na produção de calçados era inexistente. Nesse sentido, as etapas de produção foram sendo implantadas, paulatinamente, e na medida em que a mão-de-obra tornou-se especializada no corte implantou-se a costura, até a última etapa, do processo produtivo, que constitui a montagem. Essa estrutura estabelece relações interindustriais no pólo a partir dos vínculos estabelecidos com a sede (Itapetinga) e as filiais (municípios vilas e distritos).

- A sede do pólo em Itapetinga assume o comando “*governança*” das relações produtivas e tem sob seu controle a distribuição de insumos, componentes e embalagens para as filiais na qual são executadas as etapas de produção (corte, costura e montagem), até o produto final. Quando o calçado é finalizado, este é imediatamente embalado e remetido à sede (Itapetinga) que fica encarregada de escoar o produto para o mercado interno e externo.
- As relações interindustriais existentes no pólo com a distribuição de insumos, componentes e embalagens são efetuadas internamente, ou seja por caminhões da própria empresa via transporte rodoviário. Entretanto, a distribuição do produto acabado para o mercado é efetuada por serviços de transportes terceirizados.
- O pólo industrial de Itapetinga é organizado de forma específica, uma vez que as unidades produtivas estão espacializadas na região o que caracteriza uma “desintegração” desses estabelecimentos que mantém relações interindustriais (*linkages*) com a distribuição de insumos, componentes e embalagens, bem como o recebimento do

produto acabado remetido das filiais para serem despachados ao mercado. A lógica de organização da produção sugere uma especialização que caracteriza-se por uma “desintegração-integrada” e pelas relações interindustriais (*linkages*) estabelecidas no pólo. A relação de “desintegração” e “integração” ocorre simultaneamente em virtude da lógica de organização produtiva do pólo local, cuja peculiaridade o diferencia das demais filiais da empresa espacializadas no território nacional.

- Nas relações de trabalho se estabelece a contratação direta nas funções de administração e produção. Entretanto, alguns serviços são terceirizados tais como: refeitório, saúde, transporte, segurança, jardinagens e limpeza.
- No que tange às relações diretas de trabalho, verificou-se no pólo de produção em Itapetinga que estas estão firmadas com base no regime da CLT, cujos direitos dos trabalhadores estão mantidos mediante garantia na Legislação Trabalhista. Contudo, não existem acordos/cláusulas etc., que assegurem a manutenção dessas relações de produção. A empresa pode, a qualquer momento, modificar a relação estabelecida. As modificações podem convergir para uma flexibilização com subcontratação para executar parte ou todo processo de produção, conduzindo à precarização das relações de trabalho e, conseqüentemente, a perda das garantias trabalhistas que são frutos de conquistas históricas da classe trabalhadora.
- Constatou-se que, no pólo de Itapetinga, as relações capitalistas se realizam sem maiores obstáculos para os dirigentes industriais, uma

vez que o movimento sindical é pouco expressivo, em virtude de não existir uma tradição local e, até mesmo, uma representação organizada ao longo do tempo, que dê uma forma própria e singular ao movimento. Entretanto, com a fundação do sindicato local, têm início os primeiros passos no sentido de construir uma consciência coletiva (permeada de relações contraditórias), cuja tarefa é encaminhar o processo de educação/conscientização de uma massa de trabalhadores que não possui uma tradição de movimentos sindicais.

- A atividade industrial em Itapetinga promoveu outras implicações sócio-espaciais, entre elas destacam-se: a revitalização do comércio e dos serviços cuja organização passou por uma renovação, dinamizando a economia local.
- Outro aspecto observado refere-se à disputa pelo espaço de circulação, em Itapetinga caracterizada pelo jogo de interesse dos atores sociais que reivindicam a “fatia” do mercado para ser explorado por determinado grupo econômico. Este conflito é estabelecido pela empresa de ônibus local e os transportes marginais que se tornam “alternativos” para a população em geral.
- A implantação da Azaléia acarretou no mercado imobiliário a inflação dos imóveis e a intensa valorização do solo urbano. Ressalta-se que loteamentos ociosos existentes nos bairros foram valorizados com o advento do capital industrial que engendra uma forma própria e uma função específica, mediada pelos atores sociais

que viabilizam as condições técnicas e políticas para promoverem a “modernidade do lugar”.

Portanto, a reestruturação produtiva de Itapetinga é reflexo de uma lógica global e nacional da indústria calçadista que se reproduz em escala local. Nesse sentido, as políticas de incentivos fiscais, a mão-de-obra barata e o inexpressivo movimento sindical presente no espaço local favorecem à reprodução capitalista e dão uma forma específica e singular ao lugar, a aparência de um lugar “ganhador”. Tal situação exigirá de Itapetinga mais e mais vantagens para que a indústria permaneça instalada promovendo o “ganho da modernidade”.

Contudo, constata-se que à permanência da empresa Azaléia no interior do estado, a curto e médio prazo, deve-se aos incentivos fiscais, cujos benefícios garantem baixos custos de produção e, conseqüentemente, implica numa maior inserção no mercado via competitividade. Entretanto, ao se pensar na sustentabilidade do pólo a longo prazo, mais uma vez aparece a questão recorrente: o pólo permanecerá quando os incentivos fiscais deixarem de existir? Trata-se realmente de uma indagação que no momento não existe uma resposta plausível porque dependerá da atuação do estado, dos municípios e dos atores políticos/econômicos envolvidos.

Essa forma de produção industrial demonstra que prevalece a relação capital/trabalho, sem que haja um “enraizamento” (*footloose*) e/ou vínculo com o território, uma vez que a empresa não estabelece uma relação intrínseca com o local. O que existe são apenas relações passageiras, tênues com o espaço e com a comunidade, ou seja, o espaço assume a forma de “plataforma” de produção ou de “entrepósito industrial”.

Desse modo, o fenômeno que ocorre em Itapetinga é um exemplo pontual que se reproduz em escala estadual, regional e nacional. A especificidade do lugar o torna único enquanto momento histórico de uma realidade dinâmica e contraditória. Assim, o lugar no qual o capital se estabelece tem que fornecer as melhores vantagens técnicas, políticas, sociais e espaciais para que o grande capital se reproduza sem grandes entraves ao processo de acumulação.

O estudo de caso do pólo de Itapetinga revela como o território se transforma para oferecer as condições necessárias à racionalidade hegemônica das grandes empresas.

Esses “vetores verticais” estabelecem uma nova ordem, uma nova organização espacial não construída efetivamente pelos atores locais. Tratam-se de ordens “estranhas” e impostas de fora com o aval do estado que alteram profundamente o cotidiano e a especificidade do lugar.

Espera-se com a presente pesquisa contribuir para a elucidação do “território usado” e “abusado” pelo grande capital.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALTENBURG, T.; MEYER-STAMER, J. How to promote clusters: Policy experiences from Latin America. **World Development**, Great Britain: Elsevier Science Ltd., v.27, n.9, p. 1693-1713, 1999.

AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **IPEA**, Brasília, n.23, p.261-286, 2001. (Planejamento e Políticas Públicas).

ANDRADE, J.E.P.; CORRÊA, A R. Panorama da indústria mundial de calçados, com ênfase na América Latina. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.13, p.95-126, mar. 2001.

ANDRADE, M.C. **A terra e o homem no Nordeste**. São Paulo: Brasiliense. 1973.

ARAÚJO, T.B. Nordeste, Nordeste: que Nordeste? In: AFFONSO, R.B.; SILVA, P.L.B.: **Desigualdades Regionais e Desenvolvimento**. (Federalismo no Brasil) São Paulo: Fundap. 1995.

ARROYO, M. Território brasileiro e mercado externo: uma leitura dessa relação na virada do século XX. In: SOUZA, M.A.A. (Org.). **Território Brasileiro: Usos e Abusos**. Campinas: Edições TERRITORIAL, 2003. 610p.

AZALÉIA S/A calçados. Disponível em: <<http://www.rh@azaléia.com.br.htm>>. Acesso em: 20 de janeiro de 2002.

BAHIA. Centro de Estatística e Informações.CEI. **Informações básicas dos municípios Baianos**: Região Sudoeste. Salvador, 1994.

BAHIA. Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração. **Relatório de atividade**: 1998. Salvador, 1998.

BAHIA. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia .SEI. Desempenho da economia baiana no ano 2000 e tendências para 2001. **Bahia Análises & Dados**, Salvador, v.10, n.3, p.52-73, dez., 2000.

BAHIA. Secretaria do Planejamento, Ciência e Tecnologia. SEPLANTEC. Superintendência de Planejamento Estratégicos -SPE **A indústria calçadista na Bahia**. Salvador, 2000. 119p. (Série Estudos Estratégicos, n.2).

BAPTISTA, C. Reflexões sobre a Lei de Responsabilidade Fiscal: o caso da Bahia. **Análise & Dados**, Salvador, v.10, n.3, p.84-90, dez., 2000.

BECATTINI, G. O Distrito Marshalliano- uma noção socioeconômica. In: BENKO, G; LIPIETZ, A. (Org.). **As regiões ganhadoras - distritos e redes**: os novos paradigmas da geografia econômica. Lisboa: Celta, 1994.

BENKO, G. **Economia espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: HUCITEC, 1996. 266p.

CANO, W. **Soberania e política econômica na América Latina**. São Paulo: Editora UNESP. 2000.

CANOAS, J.W. **Nas pegadas dos sapateiros**: os sindicatos em Franca-SP. Franca: UNESP, FHDSS, Prefeitura Municipal, 1993. 133 p.

CARLOS, A.F.A **O Lugar no/do mundo**. São Paulo: HUCITEC, 1996. 150 p.

CARLOS, A.F.A. O lugar: modernização e fragmentação. In: SANTOS, M; SOUZA, M. A.A.; SCARLATO, F. C.; ARROYO, M. (Org.). **O novo mapa do mundo: fim de século e globalização**. São Paulo: HUCITEC, 1994. 342 p.

CARNEIRO, R.A.F. Os novos investimentos calçadistas. SEI- Bahia 2000, Salvador, p.169-184, 1999.

CARNEIRO, R.A.F.; VIEIRA, L.M.R. Reestruturação, produtividade e impactos da abertura comercial. In: A INDÚSTRIA baiana nos anos 90. Salvador: SEI, 1998. p.9-66, (Série Estudos e Pesquisas, n.37).

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 617 p.

CATAIA, M. A Alienação do Território: O papel da Guerra Fiscal no uso, Organização e Regulação do Território Brasileiro. In: SOUZA, M.A. A. (Org.). **Território Brasileiro: Usos e Abusos**. Campinas: Edições TERRITORIAL, 2003. 610p.

CAVALCANTI, C.E.G.; PRADO, S. **Aspectos da guerra fiscal no Brasil**. São Paulo: IPEA, FUNDAP, 1998.

COURLET, C. Novas dinâmicas de desenvolvimento e sistemas industriais localizados (SIL). **Ensaio FEE**, Porto Alegre, n.14, v.1, p.9-25, 1993.

COUTINHO, L.G.; FERRAZ, J.C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**, Campinas: Papirus, 1995.

CRUZ, H.N. **Alternativas e difusão tecnológicas: o caso do setor de calçados no Brasil**. 1977. 161 f. Tese (Doutorado em Economia)- Faculdade de Economia, Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo.

DIMENSÃO: Revista dos Trinta Anos, Itapetinga, 1982. p. 1-37

FERNANDES, C. M. Complexo Coureiro-calçadista: uma indústria promissora. In: DEZ anos de economia baiana. Salvador: SEI, 2002. p.103-119 (Série Estudos e Pesquisas, n. 57).

FILGUEIRA, L. Da substituição de importações ao consenso de Washington. **CORECON**, Salvador, p. 17-42. 2001.

FRAZÃO, H. Indústria baiana inaugura nova era no setor calçadista, com a primeira fábrica de componentes em fibra sintética do país. **Bahia Investimentos**, Salvador, p.31-34, jul., 1999.

GALVÃO, O.J.A. “*Clusters*” e distritos industriais: estudos de casos em países selecionados e implicações de política. **IPEA**, Brasília, n21, p.3-49. 2000.

GARCIA, R de C. **Aglomerações setoriais ou distritos industriais**: um estudo das indústrias têxtil e de calçados no Brasil. 1996. 151 p. Dissertação (Mestrado em Economia)- Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.

GARCIA, R. C. **Vantagens competitivas de empresas em aglomerações indústrias**: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais. 2001. 215 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas)- Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.

GOLDENSTEIN, L. **Repensando a dependência**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

GIDDENS, A. **Conseqüências da Modernidade**. São Paulo: EdUNESP. 1991. 177p.

GUERRA, O.; GONZALEZ, P. Novas mudanças estruturais na economia baiana: mito ou realidade? **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.32, n.3, p.308-321, jul./set., 2001.

GUIBERNAU, M. **Nacionalismos**: o estado e o nacionalismo no século XX. São Paulo: Jorge Zahar, 1997. 188 p.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1989. 349 p.

HURST, M. Repensando os Programas de incentivos. **Análise & Dados**, Salvador, v.5, n.2, p.59-65, set., 1995.

IANNI, O. **Teorias da globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Enciclopédia dos municípios brasileiros**. Rio de Janeiro, 1959.

LACERDA, A.C. **O impacto da globalização na economia brasileira**. São Paulo: Contexto, 1999. 155 p.

LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. Flexibilidade ofensiva, flexibilidade defensiva In: BENKO, G ; LIPIETZ, A. (Org.). **As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Lisboa: Celta, 1994. 275 p.

LINS, H.N. *Clusters* industriais: uma experiência no Brasil meridional. **Economia**, Curitiba, v.27, n.1, p.55-78, jan./jun. 2001.

LUEDEMANN, M. S. As inovações organizacionais e produtivas na indústria automobilística brasileira: o caso da Ford e da Volkswagen. **Revista do Departamento de Geografia**, São Paulo, n.12, p.49-87, 1998.

MAIA, K. Confecções em Cianorte: um distrito industrial? **Economia**, Curitiba, n.19, p.137-176, 1995.

MARTINELLI, F.; SCHOENBERGER, E. Os oligopólios estão de boa saúde obrigado! In: BENKO,G.; LIPIETZ, A. (Org.). **As regiões ganhadoras- distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Lisboa: Celta, 1994. 275 p.

MASCARENHAS, A. M. A Atividade de fomento na Bahia: Uma retrospectiva dos últimos 50 anos, **CORECON**, Salvador, p.62-77, 2001.

MENDES, A. A. **implantação industrial em Sumaré: origens, agentes e efeitos: contribuição ao estudo da interiorização da indústria no Estado de São Paulo**. 1991. 177 p. Dissertação (Mestrado em Organização do Espaço) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.

MENDES, A. A. **Reestruturações locais como efeitos da globalização econômica: uma análise da estrutura produtiva mutante do pólo têxtil de Americana, SP**. 1997. 194 f. Tese (Doutorado em Organização do Espaço) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.

MORAES NETO, B.R. **Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão.** São Paulo: Brasiliense, 1989.

NORONHA, E.G.; TURCHI, L. M. Cooperação e conflito: estudo de caso do complexo coureiro-calçadista no Brasil. **IPEA**, Brasília, p.1-44, 2000. (Texto para discussão n. 861).

OLIVEIRA, A.M.R. **Análise da estrutura produtiva do pólo calçadista de Jaú-SP:** suas implicações sócio econômicas e espaciais. 1999. 215 f. Dissertação (Mestrado em Organização do Espaço) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.

OLIVEIRA, F. **Elegia para uma Re(li)gião:** Sudene, Nordeste, Planejamento e conflito de calsse. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1981.

PIMENTA, A.C.R.; NASCIMENTO, C; VIEIRA, L.M.R.; GÓES, Z. Indústria de calçados: implantação e empregos na Bahia. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, n . 69, p.1-2, fev. 2000.

PINHEIRO, J.M. **Industrialização baiana:** O programa de distritos industriais do interior. 1991. 109 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Administração da Universidade Federal da Bahia, Salvador.

PINHEIRO, S.S. **Relações de produção e de trabalho:** uma análise geográfica da indústria de vestuários, calçados e artefatos de tecidos em Rio Claro-SP, e suas vinculações espaciais. 1993. 191 f. Dissertação (Mestrado em Organização do Espaço) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista. Rio Claro.

QUEIROZ, L. A. Novos investimentos e espaços diferenciados da Bahia. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.7, n.3, p.47-57, dez. 1997.

REIS, C.N. **A indústria brasileira de calçados:** inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80. 1994. 266 f. Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.

REIS, M. **Reestruturação internacional e inserção do Brasil na indústria de calçados.** 1992. 145 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas.

RODRIGUES, D. A. O papel dos governos estaduais na indução do investimento: a experiência dos Estados do Ceará, da Bahia e de Minas Gerais. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.5, n.10, p.151-174, dez. 1998.

ROSSETTI, E. G. **Flexibilização da produção:** a terceirização na indústria de Limeira-SP. 1996. 141 f. Dissertação (Mestrado em Organização do Espaço) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista. Rio Claro.

SANTOS, M. **A Natureza do espaço.** São Paulo: HUCITEC, 1996.

SANTOS, M. **Técnica, espaço, tempo, globalização e meio técnico-científico informacional.** São Paulo: HUCITEC, 1998. 190 p.

SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. **O Brasil:** território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro: Record, 2001. 417 p.

SCHMITZ, H. Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster. **World Development**, Great Britain: Elsevier Science Ltd., v.23, n.1, p.9-28, 1995.

SCHMITZ, H. Global competition and local cooperation in the Valley, Brazil. **World Development**, Great Britain: Elsevier Science Ltd., v.27, n.9, p.1627-1650, 1999.

SEBRAE. **Perfil empresarial:** Itapetinga. Salvador, 1996.

SERRA, J.; AFONSO, J.R.R. Federalismo fiscal à brasileira: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.6, n.12, p.3-30, dez. 1999.

SILVA FILHO, G.E. As novas estratégias de desenvolvimento econômico regional. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.30, n.2, p.212-233, abr./jun., 1999.

SILVA, S.B.M.; SILVA, B.C.N. Globalização e reestruturação territorial do Estado da Bahia. **Geografia**, Rio Claro, v.21, n.2, p.67-85, 1996.

SIQUEIRA, T.V. Zona da Mata do Nordeste: diversificação das atividades e desenvolvimento econômico. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.8, n.15, p.147-194, jun., 2001.

SUZIGAN,W., FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. Aglomerações industriais no Estado de São Paulo. In: **Anais** do XXVIII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 2000, Campinas. ANPEC., p. 1-17. 2000.

TAVARES, M. C.; MELIN, L.E. Mitos globais e fatos regionais: a nova desordem internacional. In: FIORI, J.L.; LOURENÇO, M.S; NORONHA, J.C. (Org.). **Globalização: o fato e o mito**. Rio de Janeiro: EdUERJ, 1998. 240 p.

TEIXEIRA, F.; GUERRA, O. 50 Anos da industrialização baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.10, n.1, p.87-98, jul. 2000.

THEIS, I.M.; KAISER, W. Globalização, acumulação flexível e novos movimentos sociais urbanos: o caso de Blumenau, Brasil. **Boletim Goiano de Geografia**, Goiana, n.18, v.1, p.25-46, jan./dez. 1998.

UDERMAN, S.; MENEZES, V. O novo ciclo de industrialização na Bahia. In: A **INDÚSTRIA** baiana nos anos 90, Salvador, 1998. p.67-104 (Série Estudos de Pesquisas, n.37).

VEIGA, A.J.P. **Mapeamento geomorfológico com uso de sensoriamento remoto e SIG como subsídio ao planejamento ambiental**. 2001. 130 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Sustentável) - Universidade de Brasília, Brasília.

ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA - UNSEP: CAMPUS DE RIO CLARO

Curso de Pós-Graduação em Geografia - Nível Mestrado.

Pós-Graduanda: Maria Goreth e Silva Nery

Orientador: Prof. Dr. Auro Mendes

**FORMULARIO INDUSTRIAL
(para fins de elaboração de Dissertação de Mestrado)****1-IDENTIFICAÇÃO:**

Nome da empresa. _____

Ano de início da produção _____

Onde se localiza a sede da empresa _____

Onde se localizam os outros estabelecimentos industriais _____

Quanto tempo está no mercado nacional? _____

Atua no mercado internacional? _____ Há quanto tempo? _____

Perfil da produção destinado a exportação _____

2-EMPRESÁRIO:

Onde nasceu _____

Como adquiriu a empresa:

a) () foi fundada pelo empresário

b) () herança

c) () compra

d) () Outros especificar _____

O empresário e/ou representante é associado a alguma organização patronal? _____

Qual? _____

Origens dos capitais investidos:

a) () Locais

b) () Nacionais –Especificar: _____

c) () Internacionais –Especificar _____

d) () Ano da instalação em Itapetinga _____

Quais os fatores responsáveis para a localização do pólo industrial em Itapetinga? _____

Por que as unidades de produção estão espacializadas em outros municípios? _____

Quais os fatores determinantes para que a estrutura/organização da planta industrial esteja constituída na forma de um pólo com unidades espacializadas em municípios vizinhos?

Quantas seções (setores) possui a fabrica de Itapetinga? _____

ASPECTOS DA PRODUÇÃO

Quantas unidades/ano de calçados são produzidas:

ANO	PRODUÇÃO
1997	
1998	
1999	
2000	
2001	
2002	
2003	

Qual custo unitário da produção? _____

RELAÇÃO DE PRODUÇÃO.

A produção é:

- Em série
 por encomenda
 outros. Especificar _____

A produção é estocada?

SIM Como? _____

NÃO Por quê? _____

Existe relação de subcontratação (façonismo) no processo produtivo na empresa?

SIM

NÃO

Em caso positivo especificar as unidades produtivas:

- a) Itapetinga- BA. _____
 b) Parobé-RS _____
 c) Itaporanga D´Ajuda-SE _____
 d) Portão –RS _____
 e) São Sebastião do Cai-RS _____

Caso haja subcontratação nas **etapas do processo produtivo**, quais foram os motivos que levaram à utilização desse recurso?

a) Flexibilização da relação de trabalho. SIM NÃO

b) Para resolver gargalos de produção SIM NÃO

c) Economia de instalações e equipamentos SIM NÃO

e) Outros: Especificar; _____

Existe relação de terceirização em serviços na empresa:

NÃO

SIM Especificar _____

Quais os serviços oferecidos aos serviços terceirizados?

- a) Transporte de produção
 b) Refeitório
 c) Segurança
 d) Jardinagem
 e) Outros _____

Flexibilizar (terceirização de alguns setores) diminui os custos da empresa? _____

Por quê _____

Quais são as principais etapas do processo de produção em:

Parobé –RS _____

Portão –RS _____

São Sebastião do Açaí –RS _____

Itaporanga D´Ajuda-SE _____

A empresa produz seus próprios insumos?

SIM ()

NÃO ()

Aspectos dos insumos utilizados pelo Grupo Azaléia

PRODUTO	ORIGEM	QTD/ANO	CUSTO/ANO
1-couro natural			
2-couro sintético			
3-solas			
4-solados			
5-EVA solados			
6-palmilhas			
7-Forro sintético			
8-Etiqueta e adesivos			
9-Cadarços			
10-Embalagens			
11-Colas e adesivos			
12-Metals, enfeites			
13-Outros (especificar)			
Outros			

Como é feito o transporte dos insumos? _____

Qual é o custo com frete dos insumos? _____

O pólo petroquímico de Camaçari-BA tem alguma importância na produção de insumos?

NAO ()

SIM () Especificar _____

Qual é o gasto mensal da empresa com água e energia? _____

Qual a relação de trabalho no pólo de produção de Itapetinga?

a) () CLT

b) () Cooperativa

c) () Associativismo

d) () Outros _____

Aspectos da estrutura produtiva do Grupo Azaléia

FÁBRICA	TIPO PRODUTO	RELAÇÃO TRABALHO	N ^o OPERARIO	DATA FUNDAÇÃO
Parobé-RS-matriz				
São Sebastião do Açaí-RS				
Portão-RS				
Itaporanga D'Ajuda/SE				
Itapetinga-BA.				

Transporte utilizado _____

Aspectos da produção do pólo de Itapetinga- Bahia.

Unidades	Data de Fundação	N ^o galpões	Tipo de produto	Etapas da produção	N ^o operarios p/ Sexo.	
					Feminino	Masculino
Itapetinga						
Macarani						
Iguai						
Caatiba						
Itambé						
Itororó						
Firmino Alves						
Itarantim						
Ibicui						
Maiquinique						
Potiragua						

Transporte utilizado no pólo de Itapetinga? _____

Quais os serviços terceirizados em Itapetinga? _____

MÃO-DE-OBRA

Mão- de-obra empregada:

1- Administração:

a) HOMENS _____

b) MULHERES _____

2- Produção:

a) HOMENS _____

b) MULHERES _____

Há necessidade de mão-de-obra especializada? _____

Qual especialidade: _____

Onde é recrutada? _____

Regime de trabalho é:

() contínuo, com turmas de revezamento

() diurno (8 horas)

() noturno

() outro tipo. Especificar: _____

Qual grau mínimo de escolaridade exigida dos operários? _____

Grau de instrução dos funcionários:

GRAU DE INSTRUÇÃO	QUANTIDADE OU (%)
Analfabetos	
Fundamental incompleto	
Fundamental completo	
Médio incompleto	
Superior incompleto	
Superior completo	
Médio completo	

Qual o piso salarial médio do operário nas filiais:

Rio Grande do Sul? _____

Itapetinga-BA. _____

Itaporanda D´Ajuda- SE. _____

A mão-de-obra de Itapetinga-BA é da própria cidade? _____

Existem trabalhadores vindos de outras cidades? _____ Quantos? _____

Quais são os principais bairros residenciais habitados pelos operários que trabalham na fábrica? _____

A mão-de-obra tem um custo elevado para o empresário? _____

Especificar _____

TECNOLOGIA

A tecnologia utilizada é moderna ou antiga? _____

Quais os principais avanços desenvolvidos nas fábricas? _____

A tecnologia utilizada na fábrica é originária de onde:

a) () de aquisição de “*know-how*” de outras indústrias nacionais

b) () de aquisição de “*know-how*” de indústrias estrangeiras

c) () Outros _____

Possui certificado ISO 9000? _____

Quais as principais mudanças ocorridas _____

Possui certificado ISO 14000? _____

Quais as principais mudanças ocorridas? _____

Outros especificar? _____

Como a fábrica faz o modelo do calçado? _____

Quantas vezes por ano a fábrica muda o “*designer*” do calçado? _____

Qual o motivo de se mudar o “*designer*” do calçado? _____

Como é a estrutura do setor de “*designer*” do calçados dentro da fábrica?

() possui desenhistas especializados

() possui projetista para o desenvolvimento do *designer*

() possui laboratórios/ou setor específico para o desenvolvimento do “*designer*”

() outros. Especificar _____

COMERCIALIZAÇÃO

Como é feita a distribuição da produção:

() representantes

() agentes de exportação

() venda direto ao varejo

- () outros _____
- Qual o destino da produção (%)
- Mercado externo. _____
- Países em (%) de produção _____
- Mercado nacional em (%) da produção:
- Região Sudeste _____
- Região Centro-oeste _____
- Região Nordeste _____
- Região Norte _____
- Região Sul _____
- Mercado local (Bahia) _____
- Qual custo para a empresa com transporte do produto final? _____

ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

A empresa adota alguma das técnicas de gestão mencionadas abaixo?

- () *Just-in-time*
- () Células
- () Kanban
- () Círculos de controle de qualidade (CCQ)
- () Grupos de trabalho
- () Controle de Qualidade total (TQM)
- () Controle Estatístico do Processo
- () Terceirização da produção
- () Aquisição de equipamentos automáticos
- () Manufatura Assistido por Computador (CAM)
- () Projeto Assistido por Computador (CAD)
- () Outros: especificar _____

COMPETITIVIDADE

De que maneira a empresa enfrenta a concorrência e a competitividade no setor em termos nacionais e estrangeiros. _____

Tendo em vista as condições atuais dos mercados interno e externo do setor calçadista, assinale as estratégias que a empresa pretende adotar para aumentar a competitividade:

- () Diminuir preço
- () Reduzir o prazo de entrega
- () Elevar a eficiência da assistência técnica
- () Melhorar a qualidade dos insumos
- () Aumentar/diminuir o número de linhas do produto
- () Desenvolver pesquisa tecnológica (cooperação com a Universidade).
- () Atuar na verticalização da cadeia produtiva
- () Atuar na otimização da cadeia logística
- () Atuar na capacitação de pessoal (RH)
- () Desenvolver instrumentos de propaganda e *marketing*
- () Outros: Especificar _____

Qual é o peso dos incentivos fiscais na estrutura de custos da empresa? _____

Que medidas poderiam ser tomadas visando contribuir para a consolidação do pólo calçadista no estado da Bahia a médio e longo prazo? _____

Quais são os principais problemas enfrentados pela empresa? _____

POLÍTICA INDUSTRIAL

A empresa recebeu algum incentivo por parte do governo Federal, estadual e municipal? _____

- a) Estímulos e subsídios do poder local _____
 b) Estímulos e subsídios do poder estadual _____
 c) Estímulo e subsídios do poder federal _____

Quais são os projetos futuros da empresa? _____

Qual o meio de transporte utilizado para o escoamento da produção? _____

Outras informações.

Faça uma avaliação da política industrial brasileira. _____

Como o empresário analisa o atual momento político e econômico do Brasil?

Qual a avaliação que faz do Plano Real? _____

Quais as conseqüências do Plano Real para o setor calçadista? _____

O pólo industrial de Itapetinga mantém relações com o mercado e o setor agropecuário da região? _____ Especificar _____

O estabelecimento industrial utiliza os serviços (bancos e todo conjunto de atividades que compõe o setor terciário) de Itapetinga? _____ Se negativo, especificar de qual utiliza e explicar os motivos _____

Grau de assistência ao funcionário:

A empresa dispõe de:

- () plano de saúde
 () creches
 () cesta básica
 () refeitório
 () transporte
 () Outros. Especificar _____

Existe organização sindical na empresa?

NÃO ()

SIM ()

Em caso positivo especificar _____

A indústria polui o meio ambiente? _____

Em caso positivo quais medidas de precaução têm sido adotadas? _____

Relações interindustrias (*Linkages*)

A indústria mantém relações de compra e venda com outras indústrias? _____

Que tipo de relação?

só compra. Especificar _____

só vende. Especificar _____

compra e vende. Especificar _____

outras. Especificar _____

O empresário está satisfeito com a localização das unidades industriais no Nordeste? _____

Por quê? _____


O empresário está satisfeito com a política industrial da Bahia? _____

Por quê? _____

ANEXO-2**ROTEIRO DE ENTREVISTA**

- 1- Há quanto tempo esse sindicato esta atuando em Itapetinga?
- 2- Quais os objetivos?
- 3- Qual o processo de criação desse sindicato?
- 4- Quais as dificuldades encontradas?
- 5- Quais as metas a serem desenvolvidas?
- 6- Como analisa o movimento sindical organizado em Itapetinga?
- 7- Quais as perspectivas do movimento local?
- 8- Quais os maiores problemas enfrentados no movimento sindical em Itapetinga?
- 9- Qual o número de filiados nessa gestão?
- 10- Quais os avanços da categoria?
- 11- Qual piso salarial em Itapetinga? E nas outras unidades da empresa?
- 12- Qual a jornada de trabalho do operário?
- 13- Como estão distribuídos os turnos de trabalho?
- 14- Existe assistência de saúde?
- 15- Há relação de subcontratação na produção?
- 16- Quais os serviços terceirizados?

ANEXO -3

 **PREFEITURA MUNICIPAL**
ITAPETINGA - BAHIA

L. H. I. Nº 709/97
De 02 de janeiro de 1997

"Isenta de impostos ISS e IPTU, pelo prazo de 20 anos, a CALÇADOS AZALEIA S/A, para construção de fábrica no Município de Itapetinga-Ba., e dá outras providências".

O Prefeito Municipal de Itapetinga, Estado da Bahia, com fundamento no inciso V. do art. 8º e no caput do art. 26 e seu inciso I, da Lei Orgânica do Município,

Faço saber que a Câmara de Vereadores aprovou e eu sancionei a seguinte lei:


Art. 1º - Fica concedida, pelo prazo de vinte anos, isenção de Imposto Sobre Serviços - ISS e Imposto Predial e Territorial Urbano - IPTU, em favor da CALÇADOS AZALEIA S/A.


Art. 2º - A isenção outorgada condiciona-se à construção e implantação de fábrica da empresa beneficiária, no Município de Itapetinga, Estado da Bahia.


Art. 3º - Será assinado, no primeiro trimestre de 1997, convênio entre o Município de Itapetinga e a empresa isentada, para aplicação desta lei.

Art. 4º - Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Gabinete do Prefeito Municipal de Itapetinga, em 02 de janeiro de 1997.


Dr. José Otávio Curvelo
Prefeito


Bel. Adalmar Inácio da Silva
Secretário de Administração


Renan Pereira dos Santos
Secretário de Fazenda