



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

RONDINALDO SILVA DAS ALMAS

**A IMPORTÂNCIA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA NA DINAMIZAÇÃO DA
MICRORREGIÃO DE ITAPETINGA**

SALVADOR

1999

RONDINALDO SILVA DAS ALMAS

**A IMPORTÂNCIA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA NA DINAMIZAÇÃO DA
MICRORREGIÃO DE ITAPETINGA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado
no curso de graduação em Ciências
Econômicas da Universidade Federal da
Bahia como requisito parcial à obtenção do
grau de Bacharel em Ciências Econômicas

Orientador: Prof. Dr. Bouzid Izerrougene

**SALVADOR
1999**

AGRADECIMENTOS

A Deus, por permitir-me concluir este trabalho em tempo hábil e por se fazer presente em todos os momentos de dificuldade.

Aos meus pais e familiares, que desde o princípio acreditaram que eu podia ultrapassar todos os obstáculos que o estudo acadêmico me sujeitaria.

A Elaine, minha namorada, por compartilhar comigo todos os momentos da vida universitária, mostrando-se compreensiva nas mais difíceis situações e por todo o apoio moral e afetivo dado.

Aos colegas Cláudio, Alynson, Luciano e demais com quem convivi durante estes quatro anos de faculdade, pelo ininterrupto companheirismo.

Ao professor Bouzid, pelas suas mais preciosas observações e pelo empenho despendido na confecção deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho relata os possíveis efeitos dinamizadores ocasionados pela instalação das fábricas do Complexo da Azaléia nos municípios da microrregião de Itapetinga. Utiliza como critérios a massa salarial gerada e seus reflexos sobre as atividades econômicas e urbanização dos municípios, bem como a potencialidade do empreendimento em atrair novas atividades industriais, o que contribuirá para adensar os efeitos dinamizadores porventura criados.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

TABELAS

2.1	Produção mundial de calçados por regiões - 1986-1996.....	10
2.2	Destino das exportações brasileiras de calçados em 1996.....	16
4.1	População residente dos municípios selecionados – 1996.....	50
4.2	Índice do Produto Municipal de municípios selecionados – 1994.....	53
4.3	Impactos sobre o IPM de Itapetinga e sobre sua microrregião.....	53

QUADROS

2.1	Principais exportadores mundiais de calçados - 1986-1996.....	11
2.2	Importações brasileiras de calçados - 1990-1997.....	15
2.3	Evolução das importações brasileiras de calçados.....	15
2.4	Brasil: evolução das exportações de calçados.....	16
3.1	Estado da Bahia – empresas de calçados com protocolo assinado.....	33
3.2	Estado da Bahia – empresas de componentes de calçados com protocolo assinado.....	34
3.3	Complexo de Calçados Azaléia - 1 ^a etapa.....	35
3.4	Complexo de Calçados Azaléia - 2 ^a etapa.....	35
3.5	Azaléia - síntese geral da capacidade produtiva.....	37
3.6	Geração de ICMS e renúncia fiscal.....	39
4.1	Efetivo de bovinos.....	48
4.2	Produção de leite.....	49

DIAGRAMA

4.1	Impactos hipotéticos de uma nova atividade econômica sobre o desenvolvimento da região em que se localiza.....	45
-----	---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	7
2	ASPECTOS GERAIS DA INDÚSTRIA CALÇADISTA.....	9
2.1	A DINÂMICA GERAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA.....	9
2.2	A DINÂMICA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL E SUA INSERÇÃO NO COMÉRCIO MUNDIAL.....	12
2.3	OS VETORES DE COMPETIÇÃO.....	17
2.3.1	Produção de calçados e tecnologia.....	19
2.3.2	Gestão e formas de organização do trabalho e da produção.....	21
2.3.3	A competitividade da indústria calçadista brasileira.....	24
3	A AZALÉIA EM ITAPETINGA.....	26
3.1	A QUESTÃO DA LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	26
3.2	A BAHIA E OS MOVIMENTOS DE RELOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL.....	29
3.3	A INSERÇÃO DA AZALÉIA EM ITAPETINGA.....	31
3.3.1	Equipamentos industriais.....	34
3.3.2	Mão-de-obra: treinamento e seleção.....	34
3.3.3	Linha de produção e capacidade produtiva.....	36
3.3.4	Modelo de gestão.....	38
3.3.5	Forma de organização da produção.....	38
3.3.6	Geração de ICMS.....	38
3.3.7	Matéria-prima e insumos utilizados.....	39
3.3.8	Mercado.....	40
4	A INDÚSTRIA CALÇADISTA DINAMIZANDO A MICRORREGIÃO DE ITAPETINGA.....	41
4.1	AS REGIÕES E SUAS FONTES DE PROSPERIDADE.....	41
4.1.1	Efeitos regionais ocasionados pela implantação de uma nova atividade econômica.....	43
4.2	A AZALÉIA E SEUS EFEITOS DINAMIZADORES NA MICRORREGIÃO DE ITAPETINGA.....	47

4.2.1	O perfil econômico da microrregião de Itapetinga.....	47
4.2.2	Os efeitos dinamizadores.....	51
5	CONCLUSÃO.....	60
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62
	ANEXO	66

1 INTRODUÇÃO

A Bahia viveu ao longo de sua história uma intensa concentração espacial das atividades econômicas, sobretudo industriais, nas áreas situadas na Região Metropolitana de Salvador. Um novo ciclo se inicia no Estado, sustentado pela atração de novos investimentos industriais, na tentativa de atenuar as desigualdades e desequilíbrios regionais existentes. A indústria calçadista se destaca neste cenário, uma vez que promove a implementação de um grande número de plantas em diversas áreas do Estado, atraídas sobretudo pelos incentivos fiscais oferecidos pela esfera pública nos âmbitos estadual e municipal.

Neste ciclo, uma das empresas do ramo de calçados a se instalar no Estado foi a Calçados Azaléia S.A., proveniente do Estado do Rio Grande do Sul. Sendo uma das principais produtoras de calçados do país, a empresa foi favorecida pela “guerra fiscal” que caracteriza a política de investimentos industriais, sobretudo no Nordeste do Brasil, destacando, na área industrial, os Estados da Bahia e Ceará.

A microrregião de Itapetinga foi a escolhida para abrigar as fábricas do Complexo da Azaléia, abrigando cerca de 20 fábricas em seus diversos municípios, além da fábrica-mãe, no município de Itapetinga. Mergulhada em profunda crise ocasionada pela decadência de sua principal atividade econômica, a pecuária, as cidades receptoras poderão viver um novo ciclo de crescimento de suas atividades econômicas, dado o potencial de geração de empregos e a possível atração de outras atividades.

Desta forma, o presente trabalho tem por objetivo verificar os possíveis efeitos dinamizadores que poderão ser ocasionados com a instalação das fábricas da Azaléia nos municípios da microrregião de Itapetinga. Para tanto, conta, no capítulo 2, com um referencial específico a respeito da dinâmica geral da indústria calçadista, abordando o seu funcionamento nacional e internacionalmente. Retrata um diagnóstico geral acerca dos fluxos comerciais existentes e da situação competitiva da indústria nacional e estrangeira.

Uma vez que se tenha compreendido a dinâmica da indústria calçadista através da visão panorâmica proporcionada no capítulo 2, o capítulo seguinte introduz o modo de inserção

da Azaléia na microrregião de Itapetinga, destacando os principais aspectos que a levaram a ali se instalar. A primeira parte do capítulo trata da questão da localização industrial e sua importância regional para a atração de novas plantas. Além disso, o capítulo 3 enumera as características da empresa na região, com destaque para o seu modelo de funcionamento e capacidade produtiva.

Porém, o capítulo 4 é que caracteriza o objeto deste trabalho. Em sua primeira parte, explora algumas das questões relativas ao desenvolvimento regional, com destaque para os efeitos ocasionados por novas atividades econômicas. Na sua parte principal, trata dos diversos efeitos possíveis que a nova atividade industrial poderá ocasionar na dinâmica microrregional. Destaca a capacidade de geração de empregos e seus efeitos multiplicadores da massa salarial gerada na dinâmica urbana, comercial e na sua capacidade de atrair novas atividades econômicas e plantas industriais.

2 ASPECTOS GERAIS DA INDÚSTRIA CALÇADISTA

2.1 A DINÂMICA GERAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA

Na fase atual de reconversão estrutural da indústria mundial, parte significativa dos processos de produção que empregam mão-de-obra intensiva ou mesmo utilizam tecnologias maduras sofreram, a partir do final dos anos 70, uma onda de realocação, devido aos custos relativos da mão-de-obra nos chamados países desenvolvidos, transferindo-se, desses centros, para países do terceiro mundo. A indústria calçadista, em função de suas condições tecnológicas, caracterizadas pelo emprego intensivo de mão-de-obra, foi uma das indústrias integradas a esses movimento (Ruas, 1995).

Desta forma, a produção de calçados realizada em países como EUA, Alemanha, Reino Unido e outros da Europa Ocidental tem suas atividades desaceleradas, principalmente aquela produção destinada a parcelas de consumidores de mais baixa renda, em que o preço é o atrativo concorrencial mais importante. A fim de atender seus mercados internos, aqueles países transformaram-se em importadores de calçados produzidos em outras partes do mundo, particularmente de produtores localizados em regiões caracterizadas por baixos custos de mão-de-obra (Ruas, 1995).

Os países da OCDE constituem os principais consumidores da indústria de calçados. Neste bloco de países, a Itália é o que mais exporta, embora tenha sofrido uma queda na sua participação com relação à sua produção do início dos anos 70. Além da Itália, a maioria dos países desenvolvidos diminuiu sua participação no mercado produtor e exportador, como é o caso dos EUA, França, Alemanha, Reino Unido e outros, devido, principalmente, ao alto custo interno da mão-de-obra (Carneiro, 1999).

A Alemanha, por exemplo, que em 1972 produziu 151 milhões de pares de sapato, passou, em 1990, a apenas 64,7 milhões (redução de 57%). O Reino Unido é outro exemplo - passou de 184 milhões de pares em 1972, para 108 milhões, em 1990 (menos de 41% da produção de 1972).

Já a Europa e América do Norte perdem participação no mesmo período, saindo de 13,6% para 11,3% e de 7% para 4,1%, respectivamente. A tabela 2.1 apresenta esse fenômeno por

blocos regionais. Vê-se que os países da Ásia e Oriente Médio partem de uma participação de 48,9% em 1986 e alcançam 69,9% da produção mundial de calçados, em 1996 (Programa Calçado do Brasil, citado por Carneiro, 1999).

Tabela 2.1
Produção mundial de calçados por regiões
1986-1996

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

em %

Fonte: Carneiro, 1999.

A China, inserida no bloco asiático, é atualmente o maior produtor mundial de calçados, com 4,4 bilhões de pares em 1996 (um crescimento de 133,2% no período 1986-1996). A Indonésia também se destacou, com um crescimento de 628% no mesmo período. Isto aconteceu, principalmente, devido à realocização de empresas de Taiwan e Coreia do Sul, que tiveram aumento no seu custo de mão-de-obra (Carneiro, 1999).

O deslocamento do eixo de produção dos países desenvolvidos para os países asiáticos teve grande reflexo no comércio mundial de calçados (ver quadro 2.1). Dos dez maiores produtores mundiais de calçados, seis são asiáticos, sendo que apenas um, a China (que incorpora, atualmente, a produção de Hong Kong), representa quase dois terços das exportações mundiais.

Não obstante a realocização, preserva-se nos países da Europa Ocidental e América do Norte uma parcela de produção de calçados de qualidade, destinada a atender seus consumidores de maior renda. O mercado de calçados de qualidade nestes países é

constituído basicamente de importação advinda dos países da própria Europa: Itália, Espanha e Portugal. Assim, grande parte da importação de calçados originários de países do terceiro mundo é destinada a consumidores de média e baixa renda (Ruas, 1995).

Quadro 2.1
Principais exportadores mundiais de calçados
1986-1996

milhões de pares

Países	1986	1991	1994	1996
China	199	1.000	1.400	2.690
Hong Kong	248	914	1.116	1.436
Itália	410	348	345	437
Tailândia	30	159	168	296
Indonésia	01	179	249	217
Brasil	139	132	165	142
Espanha	102	93	98	138
Índia	20	25	212	130
Coréia do Sul	340	312	308	91
Portugal	47	79	85	86

Fonte: Carneiro, 1999.

Entretanto, alguns dos tradicionais grupos produtores de calçados dos EUA e da União Européia criam *pools* de importação e distribuição de calçados em seus países, através dos quais passam a controlar seus mercados internos. Além dos próprios canais de distribuição, esses grupos assumem a hegemonia das atividades de *design, marketing* e controle mais amplo sobre a moda dos segmentos mais massificados. Com esse controle sobre os aspectos nucleares do mercado mundial de calçados, esses grandes compradores e distribuidores, instalados especialmente nos EUA e em alguns países europeus, deslocam-se para qualquer parte do mundo e negociam de forma hegemônica com os produtores locais os modelos a serem produzidos, o preço de compra, o tamanho dos lotes e o prazo de entrega (Ruas, 1995).

Devido a isso, fala-se, entre muitos desses produtores locais, que os calçados dos países subdesenvolvidos não são vendidos, mas sim comprados. Desta forma, o mercado mundial de calçados passa a se caracterizar, dentre outras coisas, pela hegemonia da comercialização sobre a produção.

Conforme Ferraz, Kupfer, Haguener (1995), as empresas mais dinâmicas na indústria de calçados dos países industrializados buscam abandonar os grandes mercados massificados, que possuem produtos padronizados, e voltam-se para produtos que incorporem de maneira mais intensa os conceitos de moda e estilo. O foco concorrencial, nesta nova configuração, centra-se no *design* e na qualidade dos produtos e matérias-primas, desmistificando a questão do preço.

2.2 A DINÂMICA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL E SUA INSERÇÃO NO COMÉRCIO MUNDIAL

No Brasil, as empresas do setor calçadista são muito heterogêneas segundo o estágio tecnológico e possuem especializações claras em termos de atuação no mercado. O segmento de calçados de couro, por exemplo – que se concentra no sul do país -, é muito pulverizado e volta-se especialmente para as exportações, apresentando poucos investimentos em tecnologia e em canais de comercialização, já que as empresas domésticas somente se responsabilizam pelas funções de compra de insumos e produção de calçados. As outras funções – desenvolvimento do produto, definição de marca, distribuição, definição do preço final e comunicação – centralizam-se nas mãos dos clientes, formados principalmente por grandes cadeias de lojas e seus agentes de importação. Essas funções, que garantem o controle do processo e que representam cerca de 2/3 do preço final do calçado, não são de responsabilidade dos exportadores brasileiros.

A indústria calçadista brasileira – que se constitui quase inteiramente por capital nacional – compõe-se de 4 mil empresas, empregando cerca de 300 mil pessoas diretamente e mais de 1 milhão indiretamente, caracterizando-se, assim, por ser uma indústria intensiva em mão-de-obra. Possui capacidade produtiva estimada em cerca de 600 milhões de pares de calçados/ano, dos quais 70% destinam-se ao mercado interno e 30% à exportação (Gorini; Siqueira, 1997).

Segundo Gorini, Siqueira (1997) as empresas do setor calçadista, em geral, podem ser classificadas em:

- *Grandes empresas* – atuam especialmente no mercado interno, com presença marcante na produção de tênis, cujos processos tecnológicos são mais sofisticados e os custos com *marketing* mais elevados;
- *Médias empresas* – ligam-se, basicamente, ao segmento de couro (muito concorrido e pulverizado); sua atuação volta-se principalmente para o mercado externo, e apresentam diferenciação de gastos com *marketing* e tecnologia;
- *Micro e pequenas empresas* – baseiam-se em processos artesanais, preponderantemente.

Na produção brasileira de calçados, destacam-se os pólos do Vale do Sinos (RS) – que concentrava, em 1997, cerca de 40% da produção nacional de calçados e 80% das exportações totais – e o de Franca (SP). Os Estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraíba também se destacam na produção de calçados, sendo seus parques industriais formados por pequenas empresas voltadas para o mercado interno. Hoje, existem pelo menos quatro áreas em desenvolvimento (Ceará, Paraíba, Pernambuco e Goiás), além da Bahia, com indicações concretas de formação de conglomerados e boas condições de aproveitamento da mão-de-obra disponível nessas regiões. Essas áreas obedecem à principal tendência observada no panorama mundial da indústria calçadista, qual seja de deslocamento para as regiões que oferecem baixos custos de mão-de-obra (Gorini; Siqueira, 1997).

Na economia globalizada, o Brasil não poderia escapar às mudanças ocorridas no cenário produtivo mundial. O princípio dessa transformação, que resultou na recente relocalização de unidades produtivas, deu-se a partir da abertura econômica, iniciada no início da década de 90. O primeiro impacto deste fenômeno foi a tentativa de modernização do parque industrial nacional e a integração da economia local ao mercado mundial, implementada com a redução de alíquotas de importações.

Muito embora tenha alcançado o seu objetivo, a abertura econômica também impulsionou o crescimento da competição, resultando na perda de fatores de mercado e queda das margens de lucro das empresas nacionais (Carneiro, 1999). O período 1990-92 foi marcado por intenso crescimento das importações brasileiras. Estas cresceram ainda mais com a implantação do Plano Real, que estimulou o consumo por conta da estabilização dos preços e da valorização cambial.

Segundo dados do BNDES, a abertura econômica elevou o contingente de importação de calçados, no Brasil, em mais de 600%, entre 1990 e 1997. Com o Plano Real, o produto importado passou a corresponder a 3,8% da produção nacional, representando 22 milhões de pares em 1994 contra 145 mil pares em 1993. Em 1995, essa importação atingiu 45 milhões de pares, e em 1996 reduziu-se para 35 milhões – número ainda significativo, se se observa o seu valor em dólares, conforme o quadro 2.2 (Carneiro, 1999).

Os principais fornecedores estrangeiros de calçados têm sido, por tradição, os asiáticos, com destaque para a China, Indonésia, Hong Kong, Tailândia e Coréia do Sul, entre outros. Em 1996, esses países alcançaram 63% do valor total das importações brasileiras. Entretanto, cabe observar os calçados procedentes da Argentina nos últimos anos, que obtiveram um incremento médio anual de 782%, ocupando lugar de destaque no *ranking* das importações brasileiras (Quadro 2.3) (Gorini; Siqueira, 1997).

Apesar do crescimento das importações, a balança comercial do setor é positiva, e o seu saldo tem representado leve crescimento nos últimos anos. Entre 1990 e 1996, este saldo cresceu 24%, passando de US\$ 1.157 milhões em 1990, para US\$ 1.438 milhões em 1996. As exportações totais de calçados, que foram de US\$ 8 milhões em 1970, chegaram a US\$ 1,9 bilhão em 1993, quando atingiram seu pico. Os calçados de couro lideram as exportações, representando 97% dos calçados vendidos ao exterior em 1997 (Gorini; Siqueira, 1997).

As exportações de calçados brasileiros sofreram queda em 1994 e 1995 relacionada a dois fatos: a) direcionamento das empresas para o mercado interno ante a valorização do Real frente ao dólar e conseqüente perda de competitividade externa; e b) concorrência dos produtos chineses, baseados nos baixos custos salariais. Este último fator foi de extremo significado, uma vez que o custo/hora por trabalhador, na China, ficou na faixa de US\$

0,50. Não obstante a queda das exportações brasileiras, em 1995, quando atingiram o valor de US\$ 1.414 milhões, em 1996 houve crescimento de 17% em relação ao ano anterior, passando para US\$ 1.650 milhões (Quadro 2.4) (Gorini; Siqueira, 1997).

Quadro 2.2
Importações brasileiras de calçados – 1990-1997

Ano	US\$ mil
1990	25.847
1991	40.122
1992	18.937
1993	41.194
1994	89.010
1995	210.872
1996	211.528
1997*	103.154

* Dados referentes ao 1º semestre de 1997.
Fonte: Adaptado de Gorini; Siqueira, 1997.

Quadro 2.3
Evolução das importações brasileiras de calçados

em US\$ milhões

País	1993	1994	1995	1996
China	7,4	22,4	67,4	63,0
Argentina	0,1	4,0	41,7	50,0
Indonésia	4,3	11,6	30,3	36,4
Hong-Kong	2,3	6,2	12,5	20,7
EUA	3,4	4,5	6,5	7,5
Tailândia	1,6	6,1	8,8	7,5
Coréia do Sul	11,1	17,2	19,6	6,3
Filipinas	0,1	0,9	3,3	3,0
Taiwan	3,2	5,0	5,2	2,3
Uruguai	0,5	0,6	2,8	0,8

Fonte: Adaptado de Gorini; Siqueira, 1997 e Carneiro, 1999.

Quadro 2.4**Brasil: evolução das exportações de calçados**

Ano	US\$ milhões	Pares (milhões)
1984	1.072	144
1985	969	132
1986	1.028	141
1987	1.168	139
1988	1.281	151
1989	1.312	170
1990	1.184	142
1991	1.245	133
1992	1.472	160
1993	1.932	183
1994	1.624	171
1995	1.414	138
1996	1.650	150

Fonte: Gorini; Siqueira, 1997.

Os Estados Unidos concentraram fortemente as exportações brasileiras, absorvendo mais de 70% do total exportado pelo Brasil. Porém, as exportações nacionais para os Estados Unidos são muito inferiores às importações norte-americanas da China – 700 milhões de pares em 1995 (Gorini; Siqueira, 1997).

Tabela 2.2**Destino das exportações brasileiras de calçados em 1996**

País	%
Estados Unidos	72
Reino Unido	6
Alemanha	3
Canadá	2
Demais	17
Total	100

Fonte: Gorini; Siqueira, 1997.

2.3 OS VETORES DE COMPETIÇÃO

O ambiente competitivo atual, que se caracteriza por mudanças tecnológicas intensas, abertura econômica e competição global, forçou as empresas a reverem seus modelos de competição e mercados de atuação. A empresa que deseja alcançar lucros superiores à média em seu segmento industrial deve:

"[...] gerenciar as forças que influenciam a sua rentabilidade através de uma estratégia competitiva coerente e consistente com seus objetivos e meio ambiente interno e externo. Neste nível, através de uma análise detalhada do seu meio ambiente externo e interno, a empresa define os limites exatos de sua atuação no mercado e em que dimensão(ões) pretende alcançar vantagens competitivas. (Fensterseifer; Gomes, 1995, p. 188)".

Na indústria de calçados, em que as barreiras à entrada são baixas, uma vez que não exige grandes investimentos e a tecnologia está disponível a todos os interessados, a diferenciação do produto é um importante fator de competitividade. Muito embora o custo seja a dimensão competitiva priorizada pela maioria das empresas do setor, as dimensões de qualidade e flexibilidade assumem maior importância na indústria de calçados (Fensterseifer, 1995).

As empresas que competem com base na dimensão custo buscam oferecer seus produtos a preços mais baixos que os seus concorrentes. Para tanto, buscam a minimização de custos e otimização dos processos produtivos (Fensterseifer; Gomes, 1995). A principal ação empreendida pelas empresas em busca da redução de custos tem sido a prática da realocação industrial, ou seja, transferências de fábricas de áreas onde o componente principal dos custos – a mão-de-obra – tem o seu preço elevado, para regiões com mão-de-obra abundante, possuindo, portanto, mão-de-obra mais barata, o que diminui consideravelmente os custos.

Quanto à qualidade, as empresas buscam-na através da sua concentração no produto, não havendo maior preocupação com qualidade de processo ou de projeto. Segundo Gavin (citado por Fensterseifer, Gomes, 1995), existem sete características ou dimensões de análise da qualidade: desempenho, características, confiabilidade, conformidade, durabilidade, estética e qualidade percebida. A qualidade percebida pelo cliente e a

confiabilidade têm, atualmente, uma maior valorização, sendo a primeira considerada como a qualidade visual do produto (Fensterseifer, 1995).

Diante das novas exigências do mercado e das mudanças tecnológicas cada vez mais rápidas, o tópico flexibilidade adquire um papel fundamental na indústria de calçados. Entende-se flexibilidade como sendo “a capacidade das empresas de se anteciparem e se adaptarem rapidamente às mudanças, atendendo de modo eficaz às necessidades do mercado” (Fensterseifer; Gomes, 1995, p. 190).

Existem ainda duas outras dimensões competitivas pouco exploradas pela maioria das empresas do setor de calçados (considerando-se que a grande maioria das empresas do setor são de pequeno ou médio porte): a confiabilidade como fornecedor e a inovatividade. A primeira é importante sobretudo para fabricantes que exportam o seu calçado. O relacionamento entre os fabricantes e os agentes ou mercados externos desenvolve-se com base no preço e na confiança de que o fabricante tem condições de cumprir prazos, de acordo com especificações e qualidade desejadas. Isso poderá permitir ao fabricante não só a garantia de um mercado, como também o acesso a vários benefícios, como inovações de materiais, processos e produtos, que dificilmente ele conseguiria sem desprender maiores gastos. Além disto, a confiabilidade como fornecedor pode se reforçar através de parcerias, pressupondo fidelidade, desenvolvimento e troca de conhecimentos de ambos os lados (Fensterseifer; Gomes, 1995).

Finalmente, a inovatividade é a “capacidade da empresa de manter-se sempre inovando, ou seja, oferecendo continuamente novos produtos ao mercado, bem como desenvolvendo novos processos produtivos, internamente ou em parceria com seus fornecedores e clientes” (Fensterseifer; Gomes, 1995, p. 191). A capacidade de inovação está ligada diretamente aos avanços tecnológicos, ocorridos, na indústria calçadista, principalmente nas fases de desenho e de corte.

Os entraves tecnológicos nas fases de costura e montagem impulsionam estratégias empresariais baseadas na subcontratação, viabilizada seja por encomendas, seja pelo *outward processing*, em que há um deslocamento das etapas mais intensivas em trabalho para áreas com menores níveis salariais. As fases iniciais da produção, o *design*, o corte,

bem como as fases de acabamento e *marketing* permanecem a cargo das empresas contratantes (Ferraz; Kupfer; Haguenaer, 1995).

2.3.1 Produção de calçados e tecnologia

Na indústria calçadista, as inovações mais transformadoras ocorrem em ciclos de longa duração, principalmente sob a forma de adaptação de inovações desenvolvidas em outros setores, tais como a máquina de costura para couros (adaptada da confecção em tecidos) ou a esteira transportadora (criação de setores industriais direcionados à montagem). A difusão de inovações na indústria de calçados é caracterizada pelo desenvolvimento tecnológico do tipo incremental, isto é, há pequenos avanços localizados, em termos de processo e/ou de produto (Ruas, 1995).

Apesar de ser mais atrasada em relação à grande maioria dos segmentos industriais, a indústria de calçados em nível mundial iniciou recentemente um processo de incorporação da microeletrônica, o que permite um grande salto em termos de qualidade e produtividade. As mudanças principais localizam-se na área de *design* e nos processos de corte e costura, através da adaptação de componentes microeletrônicos em máquinas convencionais (Ruas, 1995).

As fontes principais de inovações no setor, até meados da década de 70, eram os materiais substitutivos e progressos tecnológicos no maquinário existente. Porém, na fase atual, esse perfil tem sofrido alterações, incorporando o uso da microeletrônica e o uso de tecnologias gerenciais, além das inovações vindas do setor químico, através de novos produtos substitutivos ou não do couro, adesivos, solventes, etc. (Fensterseifer, 1995).

Os principais obstáculos para a implantação de base microeletrônica no setor de calçados de couro seriam a matéria-prima e os baixos salários, o que leva o empresário a somente fomentar um esforço de procurar compatibilizar novos e velhos processos de produção. A automação empregada na área de corte busca o melhor aproveitamento dos materiais. A costura é outra operação em que se adota a automação, utilizando máquinas de pesponto, que possuem grande precisão e velocidade de execução (Carneiro, 1999).

Com respeito ao calçado de plástico, sua produção é menos parcelizada, já que utiliza processos técnicos semi-automatizados mais avançados, inclusive com formas automatizadas que utilizam técnicas de injeção de materiais sintéticos.

A indústria de calçados beneficia-se de externalidades como determinantes de desenvolvimento tecnológico. Esses fatores externos são os seguintes: os fornecedores em geral, os agentes de exportação, as firmas concorrentes, os centros tecnológicos e o *turnover* (Zawislak, 1995).

- Os *fornecedores* se dividem em dois tipos: fornecedores de máquinas e equipamentos, e fornecedores de insumos em geral. Os fornecedores de máquinas e equipamentos são, em termos de difusão de tecnologia, os mais significativos, pois são eles que põem as firmas a par das novidades técnicas. Os fornecedores de insumos em geral influenciam a tecnologia de uma firma através do desenvolvimento de melhor qualidade dos produtos vendidos, bem como através do desenvolvimento de novos produtos.

- *O agente de exportação*. É justamente através da exigência de estilo, de qualidade e de moda que o agente repassa às firmas toda uma série de normas artísticas e técnicas que levam à adaptação permanente ou, ao menos, a cada novo modelo produzido dos processos destas firmas.

- *Os concorrentes*. A influência tecnológica mais corrente de uma firma sobre outra acontece na forma de engenharia reversa, em que uma firma compra no mercado o produto de seu concorrente e trata de desmontá-lo a fim de conhecer os detalhes diferentes que possam existir por trás de um corte, de um componente, de uma seqüência de colagem, etc.

- *Os centros tecnológico*. São uma fonte sistemática de descoberta de inovações tecnológicas na área de calçados. Realizam ensaios e homologação de produtos.

- *O turnover*, ou rotatividade da mão-de-obra, devido às características particulares do setor no Brasil, acaba funcionando como fonte externa de

tecnologia. O baixíssimo nível salarial aplicado no setor faz com que qualquer variação positiva seja motivo para um trabalhador se transferir de uma firma para outra. Ao sair de uma firma em direção a outra, os trabalhadores levam consigo uma coleção de conhecimentos específicos adquiridos na prática de seu posto de trabalho.

2.3.2 Gestão e formas de organização do trabalho e da produção

A adoção de novas formas de produção e de organização do processo produtivo tem se constituído em uma importante forma de realizar progresso técnico e motivação na busca de novos padrões de qualidade, produtividade e competitividade. A maioria dessas novas formas de produção são baseadas nas novas tecnologias da informação e no chamado modelo japonês de organização do trabalho (Zawislak, 1995).

Com relação ao uso de novas tecnologias, o setor de calçados mostra alguns movimentos de adoção de inovações, como por exemplo, CAD¹, CAM² ou máquinas programáveis. Entretanto, na maioria das empresas, as pequenas e médias, os altos custos destes investimentos restringem o processo. O custo de investir em tecnologias deste tipo, que poupam mão-de-obra, é muito maior do que o uso da própria mão-de-obra (Zawislak, 1995).

As características da gestão da mão-de-obra no setor de calçados são fortemente marcadas, além das condições tecnológicas, pelas formas de concorrência predominantes nas quais o preço é o principal fator de competição (apesar de que, hoje, os compradores exijam também um padrão razoável de qualidade). A concorrência dos preços faz com que esses produtores busquem uma política de gestão na qual um dos elementos cruciais é a redução dos custos. Uma das áreas mais afetadas, seguindo esta lógica, é a política de gestão de mão-de-obra. Uma análise das condições de emprego da mão-de-obra na indústria de calçados revela que suas condições hegemônicas são as seguintes (Ruas, 1995):

¹ O CAD (*Computer Aided Design* – projeto auxiliado por computador) é a principal inovação nesta área. Possibilita às empresas maior agilidade no processo de definição de um modelo.

² O CAM (*Computer Aided Manufacturing*) é a manufatura auxiliada por computador.

- *Emprego de mão-de-obra intensiva* ;
- *Baixos índices salariais* – a remuneração média paga aos trabalhadores do setor está abaixo da remuneração média da indústria;
- *Grande contingente de mão-de-obra com baixo nível de qualificação* – as formas de divisão do trabalho prevalentes nas empresas do setor concorrem para um processo de parcelização intensivo, no qual um grande contingente de trabalhadores com pouca ou nenhuma qualificação executa a maior parte de um conjunto de operações extremamente simplificadas;
- *Índices de rotatividade relativamente elevados* – a prática da rotatividade é um dos instrumentos empregados no setor para reduzir os níveis de salários reais;
- *Baixos índices de produtividade do trabalho* – analisando-se os elementos considerados acima, não se poderia esperar outro resultado em termos de produtividade.

Como se viu, a produção de calçados, sendo um dos segmentos industriais do tipo trabalho intensivo, compreende uma série de operações simples e independentes umas das outras. Essa condição tecnológica favorece extremamente os movimentos de realocação internacional de partes do processo de produção na busca de mão-de-obra mais barata. Além disso, viabilizam os movimentos mais pontuais de subcontratação de serviços em pequenas empresas ou mesmo de trabalho em domicílio, já que podem ser parcialmente realizadas em plantas diferentes e depois integradas num outro local (Ruas, 1995).

Até mesmo para as grandes empresas que têm um número relativamente menor de empregados qualificados e onde as atividades são restritas e divididas por um sistema de acompanhamento muito objetivo, certos postos de trabalho qualificado permanecem ligados à produção de calçados de couro em razão das condições técnicas em vigor. Mas a influência da modernização não cessa de aumentar (maquinaria, novas técnicas de organização e de controle da produção, sistema de informação) e esta evolução influencia o nível da contribuição do *know-how* do trabalhador.

Não existe uma grande precisão no conceito de trabalhador qualificado. Este varia de uma empresa a outra. Parece ser uma exigência relativamente importante o nível dos conhecimentos, da experiência e da habilidade. O trabalhador qualificado é aquele que domina a totalidade das atividades inerentes à produção, seja em seu setor ou em setores independentes. Esta condição de polivalência para a qualificação existe tanto nas empresas que trabalham de maneira quase artesanal quanto nas empresas mais mecanizadas em que o trabalho é fragmentado e simplificado, existindo importante participação da máquina.

A indústria de couro e de calçado, em geral, tem sido predominantemente artesanal, pois a destreza do operário determina a forma, o aspecto exterior e a qualidade de um dado sapato, em comparação com outro. A qualidade de uma peça de couro ou de um sapato depende dos cálculos e ajustes que faz o operário enquanto vai elaborando-o. Ao organizarem-se os dispositivos eletrônicos e a integração das operações, desaparece essa relação direta entre o artesão e o produto.

A indústria calçadista é sensível aos custos de produção devido às especificidades da principal matéria-prima adotada, o couro, que “devido à falta de homogeneidade, não dispensa a participação do operador em cada uma das etapas do processo produtivo” (Carneiro, 1999, p. 169).

Segundo Piccinini (1995), o trabalho, na indústria calçadista, é tradicionalmente organizado por:

- *Produto ou linha de montagem*: sistema de produção no qual os postos de trabalho são instalados ao longo de um eixo, cada um dentre eles acrescenta uma operação ao produto que está sendo elaborado, circulando ao longo deste eixo até o final da linha. Um outro sistema muito generalizado é o dos ateliês, pagos por peça produzida;
- *Grupos ou células* – os trabalhadores partilham e distribuem entre si diversas operações, qualificadas ou não.

2.3.3 A competitividade da indústria calçadista brasileira

O Brasil, atualmente, sofre perdas de mercado externo e também no mercado interno, no segmento de baixo preço. Essas perdas ocorrem, em grande parte, em função da realocação industrial ocorrida em outros países, utilizando a vantagem competitiva do baixo custo da mão-de-obra que rege atualmente a competitividade da indústria calçadista brasileira. No Brasil, diferentemente da grande maioria dos principais produtores mundiais de calçados, os movimentos de realocação ocorrem ao longo do próprio território, implementadas por empresas nacionais.

De acordo com Fensterseifer (1995, p. 19), no momento atual do ciclo de vida internacional existem três importantes agravantes para a indústria calçadista nacional:

"O primeiro é o processo de abertura econômica, que faz com que a ameaça dos países de baixo custo de mão-de-obra (isto é, de custo de mão-de-obra ainda mais baixo que o do Brasil) não se limitem aos mercados externos do calçado brasileiro, mas também ao mercado interno. O segundo decorre do problema crônico de desemprego em vários países europeus produtores de calçados, que começam a estimular esta indústria devido ao seu potencial de absorção de mão-de-obra. O terceiro agravante advém das novas tecnologias, que poderão a médio prazo reduzir ou mesmo eliminar a vantagem da mão-de-obra barata dos países em desenvolvimento e viabilizar novamente importantes segmentos desta indústria nos países desenvolvidos, revertendo assim seu ciclo de vida internacional".

No Brasil, apenas as empresas de grande porte e exportadoras conseguiram reunir as capacitações necessárias para a competitividade, quando seria importante desenvolver também as capacidades requeridas num conjunto muito mais amplo de empresas. O grupo que domina a produção é formado por empresas de médio/grande porte, principalmente no setor exportador, havendo grande dispersão de tamanhos entre as empresas dedicadas ao mercado interno (Coutinho; Ferraz, 1994).

Em relação às cadeias produtivas, a indústria de calçados brasileira se encontra em situação vantajosa em relação aos demais setores do complexo. Há 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 (Coutinho; Ferraz, 1994).

Uma dessas regiões produtoras em que há praticamente todos os requisitos necessários para a produção de calçados, no Brasil, é o pólo do Vale do Sinos, no Rio Grande do Sul. Nesse pólo existe junto à indústria um conjunto de atividades fornecedoras de máquinas, couros, componentes e prestação de serviços, formando um parque industrial integrado e diversificado. A infra-estrutura tecnológica é constituída por várias instituições que prestam assistência em treinamento de recursos humanos e serviços tecnológicos, como análise química e testes físico-químicos em materiais, adesivos e no calçado (Coutinho; Ferraz, 1994).

Porém, há obstáculos à competitividade. Um deles é a qualidade do couro produzido domesticamente. Já existem algumas experiências de parceria entre empresas e curtumes, principalmente através do intercâmbio de pessoal técnico, que se mostram parcialmente eficazes. Entretanto, essas formas de cooperação não atingem, ainda, a intensidade e o escopo desejáveis, já que não envolvem ainda todos os setores da cadeia produtiva (pecuaristas, abatedouros/frigoríficos, curtumes). A baixa qualidade do couro tem sua origem não apenas na defasagem tecnológica de muitas empresas curtidoras – principalmente no acabamento -, mas também nos métodos de criação e no abate do gado.

3 A AZALÉIA EM ITAPETINGA

3.1 A QUESTÃO DA LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL

Um dos principais problemas levantados nos estudos de novos investimentos por uma empresa, e mais precisamente no decorrer do processo de instalação de uma nova planta, é a definição do local em que se instala. Na maioria das vezes, isso consiste em selecionar, em um número de alternativas possíveis, a que apresente maiores vantagens no atendimento dos objetivos que visam a implantação da indústria.

As escolhas econômicas de uma indústria com relação à ampliação de sua planta ou à construção de novas plantas relacionam-se não apenas ao preço do produto, à qualidade e à decisão sobre emprego e fatores, mas também à localização a partir da qual conduzirá suas operações.

A teoria da localização da firma desenvolve-se no contexto de um mercado livre, e volta-se para as questões de desenvolvimento regional. Assim, a localização de uma fábrica não é somente um risco exclusivo das empresas privadas, mas tem se mostrado também um projeto de Governo. Tais preocupações, no que se refere ao setor público, ligam-se aos efeitos multiplicativos ou externos sobre o desenvolvimento regional, proporcionados pela localização industrial (Kon, 1994).

A determinação da localização por parte da empresa industrial privada é tomada com o intuito de se conseguir a máxima rentabilidade do capital investido. A localização, neste caso, define a região mais propensa onde deve se estabelecer a planta industrial. Dentre os aspectos econômicos, pode-se citar o acesso a insumos, a mercados, custos de transportes e existência de mão-de-obra, entre outros (Kon, 1994).

A função da intervenção governamental nesta localização é definida por questões de caráter social (condições de emprego regional), por posições político-estratégicas ou outros objetivos de desenvolvimento regional. Esta ação do Governo pode se dar através do estabelecimento de indústrias estatais que pertençam a entidades sem fins lucrativos em áreas escolhidas por estas razões, ou também através de subsídios ou incentivos específicos. Este último caso pode apresentar-se sob a forma de isenções ou redução de

impostos locais e incentivos fiscais ou financeiros, que pesam positiva ou negativamente sobre a escolha da localização da planta.

Kon (1994) destaca os fatores econômicos mais relevantes que condicionam a escolha da localização industrial:

- *Custos e eficiência dos transportes.* A obtenção do montante mínimo possível na somatória dos custos de transportes de matérias-primas e de produtos acabados é um dos principais fatores na escolha locacional de uma indústria. A distância desempenha um relevante papel nos estudos de localização, quando entendida economicamente em termos de custos e de tempo gasto.

- *Áreas de mercado.* O mercado é fator decisivo na escolha locacional, tendo em vista dois aspectos principais: sua localização e sua dimensão. A localização mais próxima do mercado consumidor leva a uma maior rentabilidade do empreendimento, em primeiro lugar pelos reflexos nos custos de transportes, como visto anteriormente; depois, pelo contato mais direto e rápido com as informações para o atendimento do consumidor. Fora isso, são importantes também a dimensão do mercado consumidor, a dispersão desse mercado e sua expectativa de expansão geográfica. Esses fatores podem influenciar a localização da indústria, de modo a se situarem em eixos que ligam os pontos de dispersão e expansão observados.

- *Disponibilidade e custos da mão-de-obra.* A existência de mão-de-obra é um fator importante na decisão de localização, seja pela natureza específica da força de trabalho disponível, seja pelos custos incorridos na sua contratação. Com relação à mão-de-obra, é importante observar fatores como nível de escolarização formal e de treinamento adicional (determinantes do nível de qualificação e da capacidade de ajustamento à inovação tecnológica), a distribuição por faixa etária e por gênero e a cultura regional. Do ponto de vista dos custos, a localização próxima a grandes centros urbanos favorece o aumento dos salários, comparada a áreas mais afastadas. Uma indústria com baixo nível de automação e que demanda grandes contingentes humanos

tenderá a ser atraída para a periferia das concentrações, nas proximidades de subúrbios residenciais, onde é farta a oferta de trabalhadores.

- *Disponibilidade de energia.* A existência de energia em suas diversas formas ou mesmo a potencialidade de recursos naturais a serem explorados, como também o custo unitário, são fatores essenciais para a localização de indústrias. Também é relevante na condução do processo produtivo a confiança transmitida pelos fornecedores de energia em indústrias que não possam estar sujeitas a cortes imprevistos no seu suprimento, uma vez que isto acarretaria a implantação de sistemas de emergência para geração própria, fazendo crescer consideravelmente os custos de produção.

- *Disponibilidade de água.* A água, encontrada em volumes necessários para determinados tipos de indústrias, constitui fator de extrema relevância. O consumo de água por unidade produzida permitirá quantificar a importância deste fator na localização da planta.

- *Dispositivos fiscais e financeiros.* Nas regiões relativamente atrasadas, a política governamental tem recorrido à concessão de incentivos fiscais (isenções ou diminuição de impostos e taxas), subsídios, cessão de terrenos ou ainda à facilitação no acesso ao crédito como instrumentos de atração do capital privado, na tentativa de diminuir as deficiências regionais. A iniciativa privada, por seu turno, também pode oferecer motivações financeiras para as indústrias se instalarem em determinado local. Entretanto, a duração desses estímulos, tanto públicos quanto privados, deve ser observada, pois a brusca supressão dos mesmos pode eliminar as vantagens iniciais de localização na região, causando efeitos sobre o equilíbrio operacional da empresa.

- *Economias de aglomeração.* As economias de aglomeração são constituídas pelas vantagens nos custos de implantação e operacionalização das plantas industriais, devido à existência no local de uma infra-estrutura de serviços públicos e privados – como transportes, comunicações, suprimento de energia, atividades financeiras, comerciais, de assessoria, de manutenção e outras. A localização de indústrias nestas áreas geralmente implica

concentração de uma série de indústrias, uma vez que os recursos concentrados buscam obter o máximo rendimento, de maneira alternativa à pulverização dos investimentos em infra-estrutura. Porém, deve-se estar atento às possíveis desvantagens da aglomeração, resultando, dentre outras, em “deseconomias de aglomeração”. Estas ocorrem quando o congestionamento de certos serviços, a elevação dos custos da terra ou a alta concentração de agentes poluentes elevam os custos de implantação e de operacionalização da empresa.

Considerando-se a série de elementos que estimulam a localização industrial em regiões favorecidas, a análise feita pela empresa do melhor local de implantação de um novo investimento deve abranger todos os benefícios e os custos de cada fator de atração ou repulsão em determinada área potencial. Das várias alternativas possíveis de localização, a empresa deve escolher aquela que implicar a menor relação custo/benefício, considerados conjuntamente todos os fatores locacionais. A “combinação ótima” entre os recursos naturais, humanos e outras forças locacionais existentes, para cada produto específico, caracteriza as vantagens de determinada região, tornando mais adequada a implantação da indústria comparativamente a outro local.

A respeito do favorecimento de uma região escolhida para a localização industrial, Kon (1994, p. 169) ressalta que:

"[...] toda escolha locacional é dotada de um fator de previsão sobre o desenvolvimento futuro não apenas das condições econômicas globais de investimento, mas também das expectativas de desenvolvimento futuro da região em questão.[...] A própria implantação de uma empresa industrial em uma região selecionada pode acarretar transformações consideráveis na dinâmica regional, que podem se traduzir em condições propícias ou não de operacionalização e desenvolvimento a médio e longo prazos".

3.2 A BAHIA E OS MOVIMENTOS DE RELOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL

Pesquisas recentes indicam que um grande contingente das empresas brasileiras cogitam ou implementam a instalação de unidades de produção em Estados em que até hoje ainda

não operam. Elas buscam a ampliação de sua capacidade produtiva ou a realocação de atividades que hoje são desenvolvidas em outro Estado.

Além disso, a imprensa vincula decisões de realocação de empresas implantadas tradicionalmente no Centro-Sul, principalmente as dos setores de calçados, têxteis e confecções, alimentos e bebidas. Os fatores condicionantes para esse processo seriam a oferta de benefícios fiscais por Estados e municípios, a proximidade do mercado, o custo da mão-de-obra e vantagens locacionais específicas.

A localização da Bahia no território nacional, considerada estratégica por sua posição intermediária e equidistante do Centro-Sul e dos demais Estados nordestinos, dá ao Estado acesso privilegiado aos mercados dessas duas regiões e pode aumentar significativamente as dimensões inerentes ao seu mercado. Sendo o elo de ligação entre o Sul e o Sudeste e os demais Estados do Nordeste, a Bahia tem um papel central nos sistemas de logística de empresas situadas dentro de seu território e nos Estados vizinhos, atuando como centro de concentração e distribuição de cargas geradas no Estado ou destinadas à Bahia através de outros Estados.

A Bahia, com vistas no processo de realocação industrial, adota uma política de atração de investimentos, buscando sinergias entre os instrumentos de incentivos fiscais e investimentos na infra-estrutura física e social, associados a programas de treinamento de mão-de-obra e um esquema de cooperação entre as ações estabelecidas pelos diferentes órgãos do Estado e municípios (Federação das Indústrias do Estado da Bahia, 1998).

Devido à sua posição privilegiada, a Bahia é um Estado capaz de atuar como centro de concentração e distribuição de cargas, tanto no Nordeste para o Centro-Sul, quanto no sentido inverso. Para isso, as rodovias 101 e 116 são vitais, uma vez que a maior parte dos fluxos Norte-Sul que atravessam o Estado utiliza essas estradas. As BRs 101 e 116 também são da maior relevância no contexto de um projeto de realocação que objetive descentralizar a atividade econômica no Estado com a criação do “quadrilátero de recepção”, região do Estado que possui as cidades de Vitória da Conquista, Jequié, Ilhéus-Itabuna e Itapetinga atuando como seus vértices³.

³ O conceito de quadrilátero de recepção é utilizado na metodologia da Federação das Indústrias do Estado da Bahia, 1998.

A região do “quadrilátero de recepção” conta com várias condições favoráveis para a atração de investimentos, possuindo razoável densidade populacional, núcleos urbanos significativos, alguma tradição industrial e disponibilidade de *campi* universitários. Além disso, as BRs 101 e 116 servem bem a região em rodovias. Esses fatores são de extrema importância para atrair indústrias que queiram se realocar.

A escolha desta região também é calcada pela necessidade de viabilizar um pólo industrial que seja centralizado geograficamente no mapa do Estado, uma vez que os investimentos previstos para o Estado estão fortemente concentrados no Recôncavo e no Extremo Sul. O quadrilátero permitiria não somente reduzir a polarização geográfica da indústria, mas também incentivar sua interiorização (Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais, 1998).

3.3 A INSERÇÃO DA AZALÉIA EM ITAPETINGA

Nesta trajetória de realocação industrial, a Calçados Azaléia S.A foi uma das empresas a se instalar no “quadrilátero”. Com sua sede localizada na cidade de Novo Hamburgo (RS), no conhecido pólo produtor de calçados do Vale do Sinos, a empresa foi favorecida pela “guerra fiscal” que caracteriza a política de investimentos industriais do Brasil, e principalmente da região Nordeste.

Vítima da abertura dos mercados ocasionada no início da década e, principalmente, da perda de competitividade dos produtos nacionais depois da implantação do Plano Real, a Azaléia (como a grande maioria das empresas do seu ramo produtivo) viu-se obrigada a adotar uma nova política de redução de custos para continuar a sobreviver no mercado. A abertura dos mercados não só permitiu a entrada de produtos estrangeiros com forte competitividade no mercado nacional, como também viu a sua consolidação anos mais tarde com a demorada sobrevalorização cambial, que favoreceu ainda mais as importações.

Com isso, os países exportadores que operavam com custos insignificantes de mão-de-obra – como é o caso do calçado chinês, que é produzido com aproximadamente 1/5 dos

custos de mão-de-obra do calçado brasileiro⁴ – encontraram facilidade de penetração dos seus produtos no mercado brasileiro. Para se defender, as empresas do ramo calçadista nacional passaram a adotar uma política de realocização em busca de redução de custos e, conseqüentemente, de busca do seu lugar no cenário nacional e internacional de calçados.

Os Estados do Nordeste foram os que ofereceram melhores condições para o estabelecimento de novas plantas calçadistas, pois possuem elevado contingente de mão-de-obra, fator principal na cadeia produtiva. Neste contexto, destacaram-se os Estados da Bahia e Ceará, com fortes incentivos e subsídios fiscais, que motivaram as decisões de localização.

O Ceará, desde o início dos movimentos de realocização das indústrias de calçados, conseguiu atrair algumas indústrias do ramo. Não obstante a similaridade com aquele Estado com respeito aos incentivos fiscais oferecidos, a Bahia atraiu grande parte das empresas por possuir condições logísticas mais adequadas ao processo produtivo e distributivo (Veja Quadros 3.1 e 3.2).

Os incentivos oferecidos pelo Probahia e pela Sudene foram alguns dos principais condicionantes da atração da Azaléia, juntamente com as vantagens logísticas já citadas. O Governo do Estado, através do Probahia (Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia), ofereceu à empresa um crédito presumido de 90% sobre o ICMS (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998). Já o Governo Federal, através da Sudene (Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste), concedeu redução do Imposto de Renda de 75% no período entre 1998 e 2003, 50% entre 2004 e 2008 e 25% entre 2009 e 2013 (Ernst & Young, 1998).

Para se ter uma idéia dos benefícios adquiridos pela empresa, de acordo com os seus responsáveis na Bahia, somente o Estado de São Paulo, atualmente, absorve 50% da produção das fábricas da microrregião de Itapetinga. Devido a essa proximidade com o principal mercado consumidor, os custos com transportes foram sensivelmente reduzidos.

⁴ Surge um pólo calçadista. Bahia Indústria, Salvador, FIEB, v. 4, n° 58, p. 4-5, out. 1997.

Esta localização, que facilita o escoamento da produção, contribuindo também para a diminuição dos custos globais – ocasionada, neste sentido, pelo decréscimo dos custos de transporte -, foi a principal vantagem competitiva apresentada pela microrregião de Itapetinga, de acordo com os esclarecimentos dados pelos gerentes da empresa na Bahia. Além disso, o município de Itapetinga está localizado no centro geográfico de uma série de outros municípios que hoje abrigam filiais da empresa.

Quadro 3.1

Estado da Bahia - Empresas de calçados com protocolo assinado

Empresa	Localização	Invest. (US\$)	Empregos
1. Andreza	Castro Alves	3.000.000	550
2. Azaléia*	Itapetinga	225.000.000	10.000
3. Bibi*	Cruz das Almas	3.600.000	540
4. Bison (Via Uno)	Cachoeira, Muritiba, Governador Mangabeira e Sapeaçú	7.000.000	1.700
5. Bottero	Alagoinhas	5.000.000	600
6. Cambuci (Pênalty)	Coaraci e Uruçuca	20.000.000	2.800
7. Cariri	Santo Amaro	2.500.000	500
8. Daiby*	Amargosa	3.500.000	800
9. Dilly	Conceição do Jacuípe, Coração de Maria e Iará	20.000.000	2.000
10. Henrich (Carrano)	Santo Antônio de Jesus	3.500.000	500
11. Irwin	Teixeira de Freitas	4.000.000	1.500
12. Jacob (Kildare)*	Itabuna	4.000.000	500
13. Leve	Feira de Santana	3.500.000	500
14. Maide	Santo Antônio de Jesus	3.500.000	500
15. Myrabel	Muritiba	3.500.000	800
16. Paquetá	A definir	10.000.000	1.300
17. Piccadilly	Juazeiro	5.500.000	1.000
18. Ramarim*	Jequié	5.000.000	1.000
19. Reichert	Serrinha, Ipirá e Itaberaba	5.000.000	800
20. Reifer	Serrinha, Ipirá e Itaberaba	5.000.000	800
21. Schmidt	Serrinha, Ipirá e Itaberaba	7.000.000	1.500
22. Texas	Ilhéus	12.700.000	420
23. Trevo	Ipiaú	2.500.000	500
24. Turin	Canavieiras	2.000.000	500
25. Vadmello	Canavieiras	2.000.000	500
Subtotal		368.300.000	32.110

* Em operação

Fonte: SICM.

Quadro 3.2

Estado da Bahia – Empresas de componentes de calçados com protocolo assinado

Empresa	Localização	Invest. (US\$)	Empregos
1. Baplastil	Feira de Santana	1.240.000	21
2. FCC	Feira de Santana	2.600.000	170
3. Sadesa	Pojuca	7.000.000	300
4. Sisa	Simões Filho	20.000.000	140
5. Vinilex	Jequié	3.500.000	260
6. Polyuretana	Santo Antônio de Jesus	500.000	50
7. Solajit	Santo Antônio de Jesus	800.000	90
8. Incometal	Santo Antônio de Jesus	500.000	120
9. Injenorte	Juazeiro	500.000	200
10. Cofrag	S. Antônio de Jesus	350.000	50
11. Box Print	Feira de Santana	12.000.000	350
12. Ventury	Feira de Santana	500.000	300
Subtotal		31.340.000	931

Fonte: SICM.

3.3.1 Equipamentos industriais

O Complexo de calçados Azaléia de Itapetinga envolve a implantação de uma unidade industrial e 20 filiais, sendo que essas foram construídas em duas etapas, correspondendo à instalação de 20 galpões mistos. A primeira etapa do projeto contemplou a instalação da unidade-mãe e de dez unidades filiais que localizam-se nos municípios listados no quadro 3.3. Na segunda etapa, o Complexo Azaléia se expandirá, aumentando o número de filiais e de municípios envolvidos. As novas unidades obedecerão à distribuição constante no quadro 3.4⁵.

3.3.2 Mão-de-obra: treinamento e seleção

A seleção feita para a contratação de mão-de-obra englobou pessoas residentes na região de Itapetinga, procurando adequar os candidatos a uma possível utilização, pela Azaléia, na área de supervisão de qualidade ou como operários. Para os supervisores, foi exigida

⁵ A primeira etapa do projeto englobou a construção de galpões nos municípios constantes no quadro 3.3. A Segunda etapa, que envolve a construção de galpões nos municípios constantes no quadro 3.4, ainda está em andamento.

uma escolaridade equivalente ao 2º grau. Para os operários, a exigência foi o 1º grau, completo ou não (com pelo menos a 5ª série completa), e idade entre 18 a 30 anos.

Quadro 3.3

Complexo de Calçados Azaléia – 1ª Etapa

Municípios	Nº de filiais
Itapetinga	02
Bandeira do Colônia*	01
Itambé	02
Itororó	01
Macarani	01
Maiquinique	01
Potiraguá	01
Itarantim	01
Total	10

* Distrito de Itapetinga

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998.

Quadro 3.4

Complexo de Calçados Azaléia – 2ª Etapa

Municípios	Nº de Filiais
Caatiba	01
Firmino Alves	01
Itaiá*	01
Ibicuí	01
Iguaí	02
Nova Canaã	01
Itatí**	01
Rio do Meio**	01
Macarani	01
Total	10

* Distrito de Firmino Alves

** Distrito de Itororó

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998.

Houve treinamento de 426 supervisores de qualidade, no ano de 1997, em regime de multifuncionalidade, ou seja, formação em todos os processos. Os gastos com treinamento foram cobertos pelo Ministério do Trabalho, através do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). No ano de 1998, foram treinadas mais 114 pessoas, com recursos também disponibilizados pelo FAT (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998).

Segundo informações do Gerente da fábrica principal da Azaléia, atualmente a empresa emprega diretamente, em todo o empreendimento na microrregião de Itapetinga, cerca de 3 mil pessoas, mas calcula que até o ano 2002 deverá empregar entre 7 mil e 10 mil pessoas. Apenas na cidade de Itapetinga, a Azaléia pretende empregar 5 mil pessoas no mesmo período, quantidade significativa, considerando-se o percentual deste número em relação à população total do município.

3.3.3 Linha de produção e capacidade produtiva

No projeto inicial, a Azaléia visou implantar um complexo industrial, para a produção de calçados e componentes, com elevado grau de verticalização. Além de sapatos femininos e tênis, o projeto visava a produção de adesivos, tintas, solados, enfeites injetados e material de embalagem para consumo próprio e para venda a terceiros. Entretanto, segundo o Gerente da fábrica-mãe, a Azaléia optou por produzir, inicialmente, na região de Itapetinga, apenas tênis e, dependendo das reações do mercado consumidor, a linha de produção poderá ser alterada, permitindo à empresa verticalizar e inserir ou excluir produtos, evidenciando a sua flexibilidade produtiva. Desta maneira, a empresa se prepara para as diversas transformações e exigências do mercado, atuando com intensa flexibilidade.

A verticalização da produção adotada pela empresa é um fato importante a se observar. As tendências de mercado mostravam que um grande contingente de empresas do segmento calçadista terceirizaram parte da sua produção. No entanto, a Azaléia acredita que, mesmo atuando de maneira contrária a essas tendências, conseguirá diminuir custos com insumos, insistindo, assim, em verticalizar sua produção.

O Complexo Azaléia em Itapetinga tem a capacidade para a produção de 1.210.000 pares/ano de tênis *jogging* na fábrica principal, a qual se constitui em uma fábrica

completa, do corte até a montagem. Produzirá também 440.000 pares/ano desse mesmo tênis, individualmente, em seis fábricas externas. Estas fábricas serão abastecidas pelo setor de corte, com capacidade individual de 2.640.000 pares/ano de cabedais (parte superior do calçado) a plena capacidade. A empresa possui também uma capacidade instalada para a fabricação de 1.210.000 pares/ano de tênis *trekking* e mais 2.640.000 pares/ano desse mesmo produto em um conjunto de seis fábricas externas. Essas fábricas produzirão, individualmente, 440.000 pares de cabedais a plena capacidade, abastecidas também pelo setor de corte (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998).

Em menor escala, o Complexo da Azaléia Calçados poderá produzir sapatos AM 200, AM 300 e sandálias AS 800, com capacidade de 1.100.000 pares/ano de cada um dos tipos de calçado. Essa produção ficará sob responsabilidade das fábricas externas, que também serão abastecidas pelo setor de corte, com capacidade de produção de 1.100.000 pares/ano de cabedais para cada modelo de calçado (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998).

Quadro 3.5

Azaléia – Síntese geral da capacidade produtiva

em mil pares/ano

Produtos/ Setores	Tênis Jogging	Tênis Trekking	Sapato AM 200	Sapato AM 300	Sapato AM 800	Total
Corte	3.850	3.850	1.100	1.100	1.100	11.000
Costura	3.850	3.850	1.100	1.100	1.100	11.000
Pré-fabric.	3.850	3.850	1.100	1.100	1.100	11.000
Montagem	3.850	3.850	1.100	1.100	1.100	11.000
Total	15.400	15.400	4.400	4.400	4.400	44.000

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998.

Na fase atual, a produção de tênis é de 2.000 pares/dia. Este número envolve a soma da produção da fábrica-mãe e das filiais e depende muito das condições do mercado. A empresa projeta que deverá ter a capacidade plena à sua disposição até o fim do ano 2000.

3.3.4 Modelo de gestão

O modelo de gestão adotado compreende a constituição de uma unidade central – empresa-mãe – da Azaléia, localizada no Distrito Industrial de Itapetinga, e de filiais implantadas em Itapetinga e municípios vizinhos (segundo os quadros 3.3 e 3.4). Através deste modelo a empresa visa descentralizar a produção. As filiais são responsáveis, a princípio, apenas pelo corte e costura dos tênis. A etapa de montagem dos produtos, bem como o seu acabamento final, fica a cargo da unidade-mãe.

3.3.5 Forma de organização da produção

O Complexo de calçados da Azaléia em Itapetinga tem a sua produção organizada em grupos, e os grupos, por sua vez, em células. Esse tipo de organização da produção, fracionada em fábricas menores e em grupos e células, aumenta consideravelmente a necessidade de máquinas, se se compara a produção realizada dessa forma com a de uma fábrica que obtivesse o mesmo volume de produto em apenas uma unidade concentrada de produção. Isto porque cada grupo e cada célula deverá ter as mesmas máquinas que uma fábrica completa. Entretanto, com base na experiência das suas fábricas no Rio Grande do Sul, a empresa recomenda a organização da produção da forma indicada, considerando-se os seguintes aspectos:

- "- maior flexibilidade da produção, permitindo a fabricação de pequenos lotes de um determinado modelo, aspecto este importante para um produto genuinamente de moda;
- maior envolvimento dos operadores com o aspecto qualidade, uma vez que estes passam a ser multi-funcionais, ou seja, envolvem-se com as diversas fases da produção, o que aumenta a responsabilidade com o produto;
- redução do tempo de formação dos lotes de expedição" (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998, p. 9).

3.3.6 Geração de ICMS

O Governo da Bahia concedeu crédito presumido de 90% sobre o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) nas transações que envolvam saída de calçados e seus componentes. O prazo de vigência desta concessão será de 15 anos, a partir do

primeiro faturamento da empresa, obedecendo à produção/comercialização da sua unidade industrial. Com o crédito concedido, entre os anos de 1998 e 2002, a empresa projeta uma geração de R\$ 229,85 milhões em ICMS, contra um usufruto de renúncia fiscal equivalente a R\$ 186,36 milhões (Veja quadro 3.6).

Quadro 3.6
Geração de ICMS e renúncia fiscal

em Reais

Ano	Normal	Incentivado	Renúncia Fiscal
1998	3.125.465	619.432	2.506.043
1999	8.244.188	1.617.929	6.626.259
2000	14.280.936	2.699.682	11.581.254
2001/2002	204.198.948	38.547.972	165.650.976
Total	229.849.547	43.485.015	186.364.532

Nota: Base de preços de outubro/97.

Fonte: SICM.

3.3.7 Matéria-prima e insumos utilizados

A estimativa da empresa é que grande parte da matéria-prima demandada deverá vir do Centro-Sul do país. A pretensão da empresa é atuar com a terceira geração da petroquímica, utilizando, inclusive, couro sintético, provavelmente adquirido do Japão. Destacam-se também outros itens a serem demandados: produtos químicos (pintura, borracha, EVA etc.) – que serão adquiridos em São Paulo, Rio Grande do Sul Santa Catarina e Itália; produtos gráficos e de laboratório – procedentes do Rio Grande do Sul, São Paulo e Paraná; material de costura e montagem – vindos do Rio Grande do Sul (Carneiro, 1999). Segundo informações da Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração, a Azaléia deverá adquirir cerca de 43% dos materiais necessários à sua produção dentro do próprio Estado da Bahia – inclusive energia. As compras em outros Estados deverão representar 53% e em outros países, cerca de 4%. Tudo isso até o quarto ano da implantação das suas fábricas.

3.3.8 Mercado

Como consta em Carneiro (1999), por volta de 83% da produção das fábricas do Complexo da Azaléia em Itapetinga nos quatro primeiros anos da sua instalação deverá ser enviada para outros Estados, enquanto que 8% será exportada. O Estado da Bahia deverá absorver 9% da produção. Como visto anteriormente, apenas o Estado de São Paulo consome atualmente cerca de 50% da produção das fábricas da Azaléia na microrregião de Itapetinga.

4 A INDÚSTRIA CALÇADISTA DINAMIZANDO A MICRORREGIÃO DE ITAPETINGA

4.1 AS REGIÕES E SUAS FONTES DE PROSPERIDADE

Na análise de Meyer (citado por Belchior, 1987), três diferentes pontos de vista foram usados para definir região. O primeiro trata a homogeneidade concernente a alguma ou uma combinação de características físicas, econômicas, sociais ou outras; o segundo ponto salienta a chamada nucleização ou polarização em torno de algum lugar urbano central; o terceiro é concebido em termos políticos ou programáticos concernentes, principalmente, à coerência administrativa ou identidade entre a área objeto de estudo e às instituições políticas disponíveis para tomada de decisões políticas.

No mundo globalizado, as regiões terão um papel crescente. Com a diminuição do papel dos governos centrais – refletida em queda de barreiras aduaneiras, maior vinculação aos mercados de capitais nacionais e estrangeiros e facilidades dadas às operações comerciais e ao acesso de conhecimento de informações e tecnologia de livre uso, oriundas das novos padrões de transmissão de informações - , as regiões terão autonomia jamais vista no seu relacionamento com o mundo (Paz, 1994).

As variações nas matrizes tecnológicas na produção de bens e serviços, no comércio, na intermediação financeira, nas comunicações e até no lazer, fazem crescer a interdependência entre as nações. Esse processo é refletido nos modos de inserção das regiões nas economias nacionais, mudando também os desafios e as oportunidades que as regiões encontram para satisfazer suas necessidades de prosperidade (Paz, 1994).

As economias regionais diferem-se das economias nacionais, não sendo apenas versões em menor escala destas. Uma diferença fundamental entre economia regional e economia da nação a que pertence reside no fato de não se poder aplicar à primeira a seqüência normal dos estágios de desenvolvimento nacional. Em outras palavras, não há, historicamente, uma seqüência normal dos estágios de desenvolvimento de uma região (Haddad, 1992).

Não obstante a facilidade de se descartar uma teoria de estágios como explicativa da maneira como uma região se desenvolve, é tarefa difícil a elaboração de uma teoria geral do desenvolvimento regional capaz de interpretar contextos múltiplos de experiências históricas específicas do desenvolvimento de regiões (Haddad, 1992).

A riqueza de uma região depende da capacidade das pessoas nelas residentes de agregar valor à economia extra-regional. O conhecimento é um recurso criado, e a contínua criação de *know-how* ocorre somente quando as instituições públicas e privadas, responsáveis pelo desenvolvimento do conhecimento, funcionam adequadamente (Paz, 1994).

O desenvolvimento de atividades básicas de uma região – aquelas atividades em que a produção destina-se substancialmente aos mercados externos – são potencializadas pela globalização econômica. Além disso, a globalização desafia as atividades já existentes a continuarem no seu processo de desenvolvimento. Já o nível e diversificação das atividades secundárias, de mercado local, dependem do volume e da composição do dispêndio gerado na produção das atividades básicas. Como observa Paz (1994, p. 12-14):

"As atividades básicas criam rendas, receitas para elas traduzidas em gastos que classificamos em três tipos: consumo intermediário; valor agregado bruto e tributos indiretos. Do grau de desenvolvimento regional e da estratificação segundo classes de renda dos dois primeiros tipos, dependerá a apropriação de receitas, como também a maior ou menor densidade das atividades derivadas, de mercado local. Da sistemática de partilha dos tributos dependerá também a parcela deles apropriada pela região".

Se uma região possui um amplo estoque de oportunidades que engendram alto rendimento, terá maiores chances de reter o excedente produzido localmente. Além disso, poderá atrair capitais de outras regiões, dando fôlego ao “círculo virtuoso” de uma grande acumulação de capital, que é uma das âncoras para o desenvolvimento regional.

Quando a demanda de consumo intermediário gasta em produtos e serviços de origem local (grau de verticalização regional) é satisfeita internamente, os produtos e serviços passam a ser também considerados básicos. Se existe um alto grau de verticalização regional, o mercado é adensado e se torna receptivo a novos empreendimentos (Paz, 1994).

Se uma atividade básica tem um conteúdo muito baixo de consumo intermediário local, possuindo também uma grande parte das parcelas salarial e do excedente bruto sendo paga por não-residentes, essa atividade básica passa a ser rotulado de enclave. Por outro lado, quando as atividades básicas estabelecem atividades secundárias amplas e diversificadas, cria-se condições que reforçam a capacidade competitiva da região com as atividades básicas já existentes (Paz, 1994).

Essas condições seriam, por exemplo, o desenvolvimento de uma classe empresarial empreendedora e receptiva às inovações tecnológicas, aumento das qualificações da força de trabalho, estímulo à imigração de empresários e trabalhadores, aumento da capacidade das administrações públicas para despesas em infra-estrutura e no investimento nas pessoas e aprimoramento da qualidade de vida na região. Além dessas condições, as atividades básicas podem facilitar a introdução de novos produtos e serviços de exportação.

Para Boisier (1994), no longo prazo, o desenvolvimento de uma região (não somente o seu crescimento econômico) depende da combinação de três processos. Em primeiro lugar, depende da participação relativa da região no uso dos recursos nacionais, determinada a partir de critérios econômicos e políticos prevalecentes no processo de alocação interregional dos recursos. Em segundo lugar, o desenvolvimento de uma região é afetado pelos impactos implícitos ou indiretos, em termos regionais, das políticas econômicas nacionais (macroeconômicas e setoriais). Em alguns casos, o efeito indireto dessas políticas poderá atuar de forma contrária, anulando o efeito positivo oriundo da alocação dos recursos. Finalmente, o desenvolvimento de uma região depende da capacidade de organização social da região, ou seja, de “transformar os impulsos de crescimento em estados de desenvolvimento”.

4.1.1 Efeitos regionais ocasionados pela implantação de uma nova atividade econômica

Supondo-se que uma nova atividade econômica se instale numa região, os prováveis impactos que esta atividade pode causar sobre a economia regional podem ser vistos no diagrama 4.1, em termos de mercado de trabalho, do nível de produção regional, do nível de renda regional e do nível de arrecadação fiscal (Haddad, 1992).

A fim de compreender o significado dos multiplicadores que aparecem no diagrama, torna-se necessário analisar os efeitos de interdependência que a nova atividade pode gerar na economia regional, que podem ser classificados em (Hirschman, Watkins, Schwartzman, citados por Haddad, 1992):

- *Efeitos de dispersão ou de encadeamento para trás*: de acordo à estrutura tecnológica da nova atividade econômica, esta precisará de determinado *quantum* de insumos a fim de produzir determinado *quantum* de produtos, cujas proporções dependerão de suas funções de produção específicas; desta forma, a economia da região pode beneficiar-se destes efeitos diretos de encadeamento para trás, gerando parcela importante destes insumos por intermédio do sistema produtivo existente ou da instalação de novos projetos industriais; os encadeamentos para trás podem gerar muitos efeitos positivos para a economia da região, já que as atividades beneficiadas pelos efeitos diretos precisarão de insumos, que poderão ser produzidos na própria região.

- *Efeitos de dispersão ou de encadeamento para frente*: são beneficiamentos que podem realizar-se com os produtos da nova atividade econômica na própria economia da região, por intermédio dos impactos ocasionados em atividades que utilizam esses produtos como insumos.

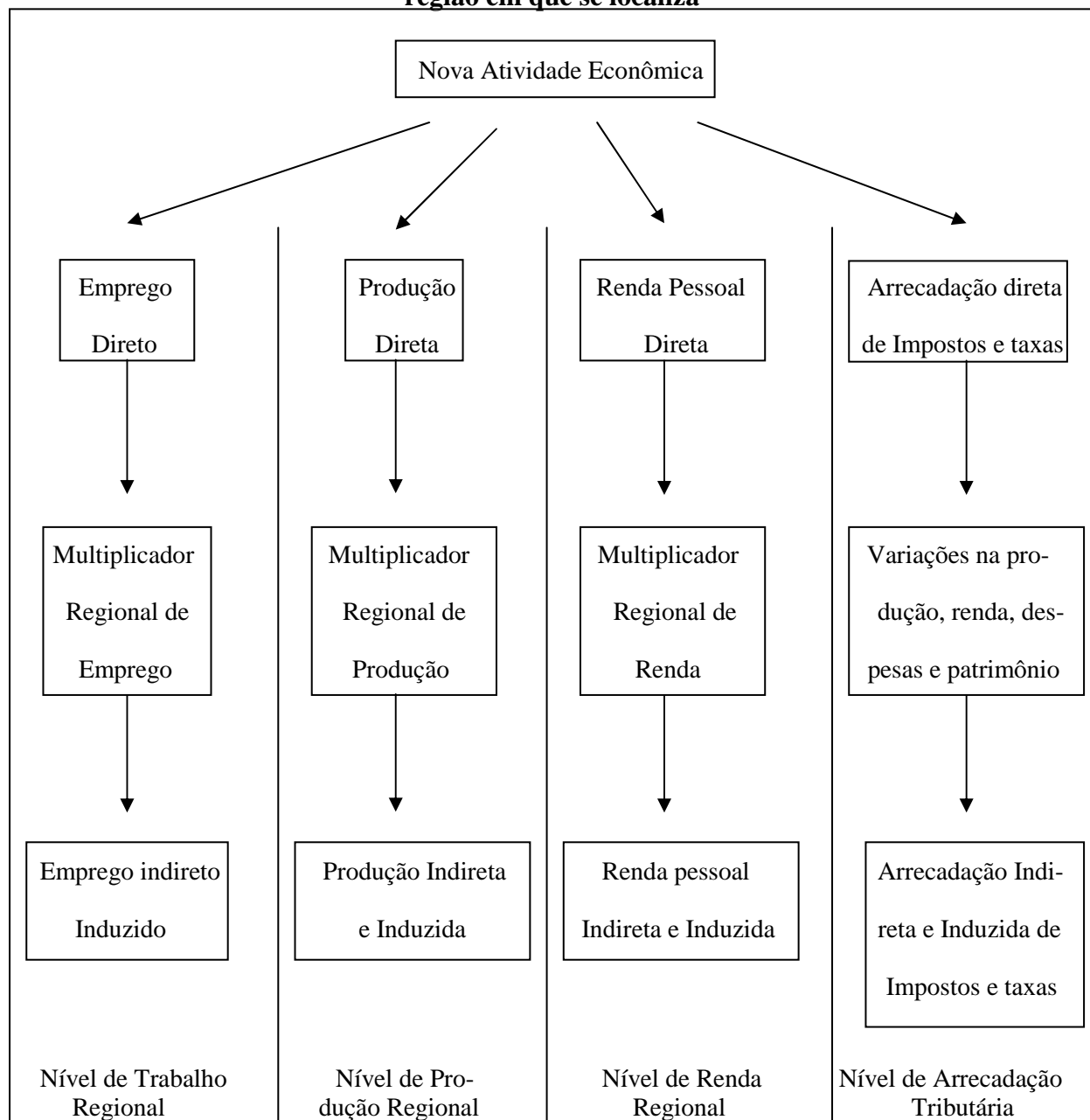
- *Efeitos induzidos*: são proporcionados pela demanda final de bens de consumo ou de bens de capital em decorrência do crescimento da renda regional; a instalação da nova atividade na região e a produção resultante dos efeitos locais, que pode motivar o desenvolvimento da produção local para o suprimento do consumo privado ou dos investimentos reais, dependendo do potencial de diversificação da economia regional.

- *Efeitos fiscais*: de acordo às características do sistema fiscal, o desenvolvimento de uma nova atividade econômica, juntamente com os seus efeitos em atividades complementares e sobre o processo de urbanização na região, conduzirá ao crescimento das receitas tributárias da região, devido ao

aumento na circulação de mercadorias, do crescimento do setor terciário e dos acréscimos nos valores patrimoniais privados.

Diagrama 4.1

Impactos hipotéticos de uma nova atividade econômica sobre o desenvolvimento da região em que se localiza



Fonte: Haddad, 1992.

De acordo com o Diagrama 4.1, a seqüência dos efeitos provocados na região pela nova atividade econômica pode ser assim apresentada: (1) implantação da nova atividade econômica; (2) variações nos níveis de produção setorial (efeitos diretos e efeitos indiretos); (3) variação no nível de renda agregada; (4) variações induzidas no consumo pessoal; (5) variações na arrecadação de impostos diretos (propriedade, renda), de impostos indiretos (produção e circulação de mercadorias) e de taxas; (6) variações nos níveis de produção setorial; (7) variações no nível de renda agregada pessoal; (8) variações induzidas no consumo pessoal, etc.

Desta seqüência podem ser derivados multiplicadores regionais, que mostram que o crescimento da produção e da renda, do mercado de trabalho e da arrecadação fiscal provocada pela nova atividade econômica, dependerá das estruturas de demanda final e da produção da economia regional, bem como a legislação tributária em vigor. Os multiplicadores crescerão de acordo com a diversificação produtiva regional e com o grau de vazamentos nos fluxos de produção e de renda da região para outras regiões (importações de matérias-primas, importações de bens de consumo, pagamentos de dividendos, de *royalties*, de serviços de assistência técnica, de custos financeiros, etc.). Os multiplicadores crescerão de forma diretamente proporcional ao aumento da diversificação da produção e inversamente proporcional à amplitude dos vazamentos (Haddad, 1992).

É fundamental considerar também como base para o desenvolvimento de uma região, além da diversificação da estrutura produtiva regional, a dimensão do seu mercado interno. Deste dependem três variáveis: o tamanho de sua população, o nível de sua produtividade global (maior capacidade de produção significa maior capacidade de consumo) e o perfil de distribuição da renda regional.

Esta última variável tem uma estreita relação com as características específicas da estrutura produtiva da região, que pode empregar mais ou menos mão-de-obra de maior qualificação, que pode utilizar uma tecnologia mais intensiva de capital e poupadora de trabalho, que emprega mão-de-obra mais estável ou mais temporária, etc. Deste modo, um grande contingente populacional da região, que vive com rendimentos de subsistência, em contraste com um pequeno grupo de habitantes privilegiados em escalas maiores de rendimentos, não é a base para uma estrutura de consumo capaz de incentivar o surgimento

de atividades locais que consigam responder aos efeitos induzidos pelo aumento da renda regional (Haddad, 1992).

4.2 A AZALÉIA E SEUS EFEITOS DINAMIZADORES NA MICRORREGIÃO DE ITAPETINGA

4.2.1 O perfil econômico da microrregião de Itapetinga

Localizada num dos eixos rodoviários mais importantes do Estado e do Brasil, entre as BRs 101 e 116, a microrregião de Itapetinga beneficia-se das vantagens locais, situando-se próxima à região Sudeste do país e ao Nordeste. Isso facilita o escoamento da produção local e os fluxos de mercadorias que circulam na direção nordeste e sudeste.

A sua infra-estrutura viária permitiu o crescimento econômico regional que, antes da década de 60, vinculava-se às atividades primárias, principalmente à pecuária bovina e ao cacau. Com a construção da BR 116, no final da década de 60, o surto de desenvolvimento foi impulsionado, concentrando-se em torno dos dois grandes centros urbanos mais próximos: Vitória da Conquista e Jequié. Com a posterior construção da BR 101, o eixo Ilhéus-Itabuna também consolidou-se, figurando como articulador entre a microrregião e a faixa litorânea.

Devido à sua localização estratégica, os municípios da microrregião de Itapetinga sofrem influência das cidades de Vitória da Conquista, Jequié, Ilhéus e Itabuna, com maior ênfase dada ao eixo da BR 116 e ao município de Vitória da Conquista. Porém, os municípios ligados à cacauicultura, como Itororó e Potiraguá, possuem uma grande ligação com a região cacauera (eixo Ilhéus-Itabuna).

A região Sudoeste da Bahia, onde se localiza a microrregião de Itapetinga, é uma região ligada tradicionalmente à pecuária extensiva. Esta atividade está presente naquela região desde quando se iniciou a sua ocupação, quando o gado penetrou no interior da Bahia, fixando-se em alguns pontos do seu território, o que formou os primeiros núcleos de povoamento do sertão baiano. A região de Vitória da Conquista nasceu como centro de passagem de gado, transformando-se posteriormente numa grande feira de gado. Com o

seu desenvolvimento, o comércio agropecuário dinamizou-se, tendo a sede do município de Vitória da Conquista como o principal centro. Com isso, surgiram novos núcleos e a atividade pecuária expandiu-se pela região, desenvolvendo-se em Itapetinga a bovinocultura, o que levou o município a figurar como o maior centro pecuarista dessa região. Essa atividade cresceu também nos municípios do entorno de Itapetinga, como Itororó, Itambé, Potiraguá, Maiquinique, Itarantim e Firmino Alves, entre outros.

A microrregião de Itapetinga possui o maior rebanho bovino do Estado, sendo a atividade pecuária de grande importância para a economia regional, voltada mais para o corte. Mesmo sendo a pecuária a atividade principal da região, os rebanhos têm se reduzido na maioria dos municípios (Quadro 4.1).

Quadro 4.1
Efetivo de bovinos

mil cabeças

Estado/Reg./Munic.	1980	1989	1994	1995
Total do Estado	8.943.000	11.245.000	9.876.739	9.841.237
Região Sudoeste	1.481.631	1.666.995	1.724.368	1.708.335
Itambé	121.967	111.800	202.035	210.150
Itapetinga	226.810	178.500	154.000	148.000
Itarantim	138.265	122.300	107.000	105.600
Itororó	22.306	24.700	18.500	17.100
Macarani	82.488	87.500	78.000	76.500
Maiquinique	32.144	31.400	22.000	21.500
Potiraguá	96.016	88.500	77.500	76.800

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998

Com a produção leiteira ocorre o mesmo fenômeno, já que a região vem perdendo o seu desempenho gradativamente (Quadro 4.2), embora a pecuária nesta região seja direcionada mais para o corte. A queda da produção de leite na grande maioria dos municípios da microrregião é atribuída à seca que vem desgastando a região nos últimos anos e às mudanças organizacionais implementadas pela indústria leiteira da região, que vêm favorecendo a concentração do fornecimento a grandes e médios proprietários. Assim, grande parcela dos pequenos proprietários desapareceu.

Quadro 4.2
Produção de leite

mil litros

Estado/Reg./Munic.	1980	1989	1994	1995
Total do Estado	534.746	716.286	629.989	668.155
Região Sudoeste	148.674	94.794	87.733	240.509
Itambé	8.304	6.228	11.688	11.791
Itapetinga	10.385	7.668	5.760	5.472
Itarantim	14.236	5.292	2.890	2.516
Itororó	3.281	2.444	1.620	1.296
Macarani	7.049	3.596	2.450	2.135
Maiquinique	4.083	1.620	595	525
Potiraguá	4.016	2.700	1.520	1.224

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998

A agricultura é desenvolvida em alguns municípios, como Itororó e Potiraguá, que cultivam o cacau (que atravessa um momento de crise). A cana-de-açúcar é cultivada em Itarantim, onde também se produz aguardente. Entretanto, não há grandes incentivos para a agricultura, já que este segmento não figura como atividade econômica principal, estando limitado apenas à subsistência.

Em alguns municípios da microrregião de Itapetinga há uma base implantada do setor secundário, com destaque para a indústria de pasteurização do leite e a produção de queijos e requeijões, especialmente em Itapetinga, Itororó e Itambé. O setor secundário apresenta-se mais diversificado no município de Itapetinga, com unidades de confecções, calçados, movelaria, materiais de construção e indústria alimentícia, todas de pequeno porte (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998).

Por sua vez, o setor secundário, nos municípios que compõem o Complexo Azaléia na microrregião de Itapetinga, sofre com a falta de dinamismo, tanto no comércio de mercadorias como nos serviços. O comércio - que se abastece principalmente em Itapetinga - apoia-se quase que exclusivamente na venda de gêneros alimentícios e confecções. As compras no atacado são feitas principalmente em Vitória da Conquista. No

que se refere aos serviços de energia elétrica e telecomunicações, há uma carência em alguns municípios, principalmente com relação à telefonia (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998)

Com respeito à população, observa-se que há uma maior concentração nas zonas urbanas, uma vez que a principal atividade econômica desenvolvida na região, a pecuária, é pouco absorvedora de mão-de-obra. Na zona rural há pouca densidade demográfica, devido à ausência de agricultura. Os municípios de Potiraguá e Macarani retêm uma maior população no campo, em relação aos demais. Já Itororó, por ter uma reduzida área territorial, apresenta altas densidades demográficas na zona urbana (Tabela 4.1). A População Economicamente Ativa (PEA) dos municípios encontra-se, em sua maioria, ligada ao setor agropecuário, mesmo residindo nos centros urbanos, exceção feita a Itapetinga e Itororó, em que a PEA está concentrada nas atividades urbanas.

Tabela 4.1
População residente dos municípios selecionados – 1996

Municípios	Total	Urbana	%	Rural	%
Itambé	29.468	21.409	72,65	8.059	27,35
Itarantim	15.953	11.483	71,98	4.470	28,02
Itororó	18.727	15.632	83,47	3.095	16,53
Itapetinga	54.279	50.793	93,58	3.486	6,42
Macarani	17.136	8.872	51,77	8.264	48,23
Maiquinique	7.402	4.845	65,46	2.557	34,54
Potiraguá	14.660	6.041	41,21	8.619	58,79

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998.

O município de Itapetinga, o maior dos municípios envolvidos no Complexo da Azaléia, tem hoje uma população de cerca de 54 mil habitantes, dos quais menos de 10% encontram-se na zona rural. A pecuária bovina – atividade principal – não retém no campo a população, enquanto que as outras atividades desenvolvidas têm perfil eminentemente urbano, não havendo cultura agrícola importante sendo desenvolvida em seu território. Itapetinga, dentro da sua microrregião, é o município mais bem condicionado em infraestrutura urbana e saneamento básico.

4.2.2. Os efeitos dinamizadores

Uma inclinação favorável à industrialização como indutora do processo geral do desenvolvimento tem efeitos indiscutíveis sobre as políticas do desenvolvimento regional. As políticas de industrialização regional ou de localização industrial são prioritárias nas estratégias ou planos de desenvolvimento regional. À proporção que o planejamento do desenvolvimento regional aloca mais recursos entre as regiões, as propostas de localização industrial tornam-se mais consistentes, devido ao maior grau de liberdade de localização da atividade manufatureira, comparada com setores como o agropecuário ou mineral (Boisier, 1989).

Considerando-se a inclinação para o desenvolvimento industrial da maior parte dos estilos vigentes, os programas industriais são considerados como o mecanismo principal de canalização dos recursos já fixados para uma determinada região. Boisier (1989, p. 625) observa que “isso incluirá tanto a procura de projetos industriais ligados à exploração dos recursos naturais da região, como, de preferência, à implantação, nela, de atividades manufatureiras associadas à mais elevada elasticidade-renda da demanda”.

A indústria de calçados, segundo metodologia elaborada pela Federação das Indústrias do Estado da Bahia, é parte dos chamados vetores de radialização, caracterizados por serem “processos de industrialização diversificados, não sendo propriamente nem verticalizações nem horizontalizações dos segmentos mais dinâmicos. [Os vetores de radialização] não são viabilizados pelo mercado regional, mas sem dúvida são fomentados pela efervescência da atividade econômica local” (Federação das Indústrias do Estado da Bahia, 1995, p. 95). De acordo com o estudo, os vetores de radialização não possuem, a princípio, uma dinâmica própria, uma vez que esta se dá em consonância com os movimentos dinamizadores e indutores dos demais vetores (de consolidação – que representam um grande peso na atividade econômica, como a indústria petroquímica – e de reestruturação – construídos no novo ciclo, como a indústria de celulose e papel e a agroalimentar).

Os vetores de radialização possuem características essenciais, como a formação de demanda, o compartilhamento de insumos e a sinergia tecnológica e comercial. Destas, a primeira possui extrema importância, já que “refere-se à expansão do mercado associada aos incrementos de massa salarial e às compras de materiais e serviços que podem

fomentar o mercado de vários segmentos” (Ibid., p. 95). A indústria calçadista é identificada com este vetor justamente por apresentar característica de grande incremento de massa salarial, uma vez que usa mão-de-obra intensivamente.

Esse incremento de massa salarial será o grande responsável pelo maior dinamismo da microrregião de Itapetinga, com a instalação do complexo da Azaléia. Tomando-se o valor da previsão da massa salarial gerada pelo Complexo da Azaléia (ver anexo) e comparando-o com o Índice do Produto Municipal (IPM)⁶ de 1994 (ver tabela 4.2), observa-se quatro hipóteses possíveis de efeitos sobre o município de Itapetinga e sua microrregião (Tabela 4.3) (Carneiro, 1999).

Em tese, o investimento da Azaléia pode promover um crescimento do produto municipal entre 7% e 27% no município de Itapetinga, e entre 7% e 17% na sua microrregião (Carneiro, 1999). Isso pode representar um maior dinamismo no comércio local, entretanto com uma maior densidade em Itapetinga. As demais cidades poderão diminuir sua dependência comercial em relação a Vitória da Conquista e Ilhéus/Itabuna, voltando-se para o comércio de Itapetinga.

Nas cidades de pequeno porte, onde o comércio também é pouco representativo, o incremento de massa salarial (com uma estimativa de 200 empregos diretos com remuneração de um salário mínimo) que deve circular – considerada a alternativa de serem gerados apenas empregos diretos - representará um valor relativamente alto, o que ocasionará um crescimento das atividades de comércio e serviços. Isto deverá acontecer sob a forma de aumento do número de estabelecimentos e na alteração do porte dos mesmos. Sendo assim, mesmo com o município de Itapetinga absorvendo um pequeno incremento relativo da massa de salários gerada, muito provavelmente esse município manterá sua hegemonia na atração dos fluxos econômicos relativamente aos outros municípios da microrregião.

⁶ O IPM (Índice do Produto Municipal) é um indicador que se assemelha a um PIB municipal. Contém limitações no seu uso, não devendo ser considerado mais do que uma *proxy* do PIB municipal a custo de fatores. Por exemplo, a soma dos IPMs para o ano de 1994 ficou próxima a 16,5 bilhões de reais, enquanto que o PIB estadual para o mesmo ano ficou em torno de 18 bilhões de reais. Assim, os dados constantes nas tabelas 4.2 e 4.3 que se seguem estão ligeiramente superestimados.

Efetivando-se a previsão de três empregos indiretos para cada emprego direto – caso extremo -, haverá uma alteração significativa no quadro de efeitos gerados. Os pequenos municípios terão incremento sobre seu Produto Municipal, mas o município de Itapetinga obterá um maior incremento, comparando esta alternativa à anterior – de serem gerados apenas empregos diretos. O seu incremento de massa salarial relativamente ao Produto Municipal se elevará de 7,32% para 25,85%, o que ocasionará também um aumento da sua participação na massa salarial gerada pelo Complexo da Azaléia na sua microrregião: de 50% para 70% (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998). Somando-se isto à maior capacidade do município em atrair outras indústrias, fornecedores e serviços complementares, sua participação poderá ser ainda mais diferenciada.

Tabela 4.2

Índice do Produto Municipal de municípios selecionados – 1994

Municípios	Valor do IPM	%
Total do Estado da Bahia	16.597,39	100,00
Itapetinga	48,65	0,29
Itambé	14,70	0,09
Itororó	11,63	0,07
Itarantim	7,56	0,05
Macarani	5,57	0,03
Potiraguá	5,23	0,03
Maiquinique	2,70	0,02

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998

Tabela 4.3

Impactos sobre o IPM de Itapetinga e sobre sua microrregião

Alternativas/Impactos	em %	
	Itapetinga	Mic. Itapetinga
a) Sem empregos indiretos	7,32	6,99
b) 1 emprego indireto p/ cada emprego direto	13,49	11,68
c) 2 empregos indiretos p/ cada emprego direto	19,66	14,62
d) 3 empregos indiretos p/cada emprego direto	25,84	17,57

Fonte: Carneiro, 1999.

Comparando-se o incremento de massa salarial gerada com a arrecadação dos pequenos municípios (que varia entre R\$ 150 mil e R\$ 300 mil), deduz-se que essa massa deve equivaler a cerca de 70% da máquina administrativa municipal, na pior das hipóteses. Esse percentual poderá subir ao dobro da participação das atividades administrativas das prefeituras, se ocorrerem três empregos indiretos para cada emprego direto gerado na microrregião de Itapetinga. Efetivando-se esta última previsão, deverá haver uma expansão das atividades comerciais das pequenas cidades, significando o surgimento de novos estabelecimentos comerciais especializados em bens populares – alimentos, eletrodomésticos, eletro-eletrônicos etc. (Carneiro, 1999).

Em qualquer das duas alternativas consideradas – ou dentro das variações possíveis entre elas – os efeitos dinamizadores ocorrerão em maior ou menor escala a depender da capacidade do investimento em atrair indústrias e serviços complementares. Esse crescimento promoveria um adensamento dos fluxos dentro da própria microrregião, o que poderia causar uma menor dependência de suas cidades relativamente aos maiores pólos comerciais próximos, Itabuna e Vitória da Conquista. Isso poderia significar uma maior convergência comercial direcionada ao município de Itapetinga.

Se ocorrer, esta alteração terá conseqüências fortes, uma vez que Itapetinga, sendo o centro de uma região de pecuária e pouco intensiva em mão-de-obra, possui um setor comercial com pequena intensidade, dependendo principalmente do comércio de Vitória da Conquista e, em menor escala, do comércio de Itabuna. Neste caso, os municípios de Itambé e Itororó, que possuem maiores laços comerciais com Vitória da Conquista e Itabuna, respectivamente, poderiam adensar a sua articulação com Itapetinga. Com relação aos outros municípios da microrregião, esta articulação poderia ser ainda mais reforçada.

Em Itapetinga, maior município da sua microrregião e que abriga a fábrica-mãe do Complexo da Azaléia na Bahia, os reflexos da instalação das fábricas puderam ser vistos logo após o seu anúncio. Iniciou-se a procura pela instalação de outras atividades comerciais e industriais na cidade, como a expansão de uma fábrica de bicicletas e outra de tratores – que já existiam - e o projeto da prefeitura local da construção de um conjunto habitacional para cerca de 1.200 famílias (Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998).

Nesta cidade, a oferta de empregos poderá ser expandida em 3.200 a 12.800 novos postos, considerando-se as alternativas de geração de zero a três empregos indiretos para cada emprego direto gerado. Tomando-se a população em idade produtiva, que é de cerca de 28 mil pessoas, constata-se que só o empreendimento da Azaléia poderá gerar um volume de empregos que demandará em torno de 12% a 45% desta população. Ainda, se for considerada a Receita Orçamentária municipal, que foi de R\$ 8,7 milhões, em 1995, pode-se constatar que o empreendimento poderá representar entre 40% e 150% deste montante (Carneiro, 1999).

Da ênfase dada à industrialização regional surge uma inclinação em favor da urbanização em geral, ou em benefício de algumas cidades em particular, criando desvantagens para o desenvolvimento rural. Isto ocorre pois, escolhido um setor de atividade como pivô do desenvolvimento, é necessário organizar o espaço físico em geral, e a infra-estrutura em particular, exigida pelo setor. De acordo com Boisier (1989, p. 606), “essa inclinação em favor da urbanização está demonstrada não só na prática de políticas explícitas de desenvolvimento urbano, [...] mas foi apoiada de forma não desprezível pelo efeito implícito ou indireto das políticas em favor da industrialização”.

A eleição de um setor produtivo como líder de crescimento traz consigo variadas ações, apresentando tendência a organizar o espaço físico utilizado pelo setor. Essa é a explicação do porquê das políticas regionais de industrialização necessitarem de políticas paralelas de urbanização. Da mesma forma, os programas de promoção industrial e de desenvolvimento urbano dirigidos à região pressionarão o desenvolvimento paralelo da infra-estrutura de transportes e de comunicações a fim de evitar o estrangulamento no abastecimento e no mercado de insumos e de produtos oriundos da região em questão. Há, desta forma, uma concatenação entre o programa de expansão baseado principalmente em um setor produtivo (a indústria) e em dois setores de infra-estrutura (o setor urbano e o setor de transportes e comunicações) (Boisier, 1989).

Neste sentido, analisando-se a situação dos municípios da microrregião de Itapetinga com a instalação do Complexo da Azaléia, presume-se que o município de Itapetinga poderá ter um incremento populacional, tanto pelo contingente de pessoas que migrará para o município – incorporando a produção local ou desenvolvendo atividades terciárias, no comércio ou nos serviços – como também no aumento do fluxo de pessoas que circularão

no centro urbano da sede municipal, atraídas pelas novas demandas requeridas pela instalação da fábrica da Azaléia. Ao mesmo tempo, poderá haver uma expansão urbana, ou seja, mudança no aspecto urbano da cidade. As atividades terciárias também usufruirão de uma maior dinâmica, principalmente no comércio e serviços.

Já nas cidades menores poderá ocorrer uma menor expansão urbana. Nos municípios de Potiraguá e Macarani, por exemplo, em que grande parte da população está no campo, poderá haver um êxodo da zona rural para a zona urbana. Em Itambé e Itororó, que possuem uma melhor estruturação urbana em mercadorias e serviços e contarão com a implantação de duas filiais da Azaléia, os reflexos poderão ser maiores. A maior oferta de empregos poderá alterar com maior significância o seu aspecto urbano. Itororó contará também com os efeitos da filial de Bandeira do Colônia (distrito de Itapetinga), que está conurbada à sua sede, com a sua população se abastecendo atualmente em Itororó.

Sendo assim, a elevação da oferta de empregos diretos e indiretos poderá vir acompanhada de um processo migratório inevitável, demandando infra-estrutura urbana, que já é precária, podendo gerar também problemas de segurança e reorganização social. Isso poderá implicar no aumento das despesas municipais.

Por outro lado, é possível se supor também que o crescimento da renda da população associada ao incremento da massa salarial poderá viabilizar o aumento da demanda por alimentos, o que pressupõe uma maior dinamização do setor agroindustrial. Nestes termos, a maior procura poderá ser satisfeita internamente, o que deverá contribuir para que o contingente populacional ligado à atividade agrícola se mantenha no campo.

Os efeitos reais que poderão ser ocasionados pelo empreendimento da Azaléia em Itapetinga são de difícil previsão. Porém, ainda que se trabalhe com valores mínimos – alternativa de criação apenas de empregos diretos -, percebe-se que o empreendimento causará um considerável impacto na dinâmica dos municípios, principalmente sobre a sua economia, refletindo-se em seu espaço urbano. Essa nova reestruturação urbana poderá vir com descentralização das nucleações das atividades econômicas, acompanhada da expansão das áreas habitacionais e da demanda de investimentos infra-estruturais. Nestas condições, Porto, Queiroz, Ribeiro (1998, p. 28-29) observam que:

"Por um lado, os investimentos deverão demandar novas áreas habitacionais para faixas de rendas distintas, com maior ênfase para as faixas mais baixas; deverão atrair novas atividades comerciais e de serviços, com porte e opções mais variadas do que as atuais; deverão alterar comportamentos sociais e padrões de consumo, com reflexos que podem exigir novos investimentos em equipamentos públicos e infra-estrutura de apoio".

Esse processo de atração poderá ser efetivado também em âmbito industrial, observando-se que o empreendimento da Azaléia impulsionou a construção de um Distrito Industrial no município de Itapetinga - no qual se localiza a fábrica-mãe - que já possui infra-estrutura básica para o abrigo de outras plantas industriais que queiram se instalar ali. O empreendimento da Azaléia, segundo informações da Prefeitura de Itapetinga, ocupa cerca de 1/3 da área total do Distrito.

Neste aspecto, tendo-se em mente que os centros urbanos das cidades - principalmente do município de Itapetinga - poderão sofrer significativa expansão, pode-se considerar a hipótese de serem demandados novos empreendimentos em construção civil. Isso leva a se supor um crescimento desta atividade, o que promoverá o surgimento de novas plantas vinculadas a este ramo industrial. Essa atividade, segundo a metodologia da FIEB, possui as mesmas características da indústria calçadista, segundo a concepção dos "vetores de radialização", podendo fomentar, portanto, iguais efeitos dinamizadores.

Pode-se considerar também a hipótese do surgimento de uma indústria moveleira, dada a expansão urbana dos municípios integrantes do Complexo da Azaléia em Itapetinga e o conseqüente aumento da demanda por novas construções. Esta suposição é sustentada considerando-se o intenso movimento da atividade florestal no sul do Estado, desencadeada pela indústria de papel e celulose. A proximidade da microrregião de Itapetinga com aquela região do Estado seria o elemento facilitador dos novos empreendimentos.

Ainda neste sentido, é possível se supor o surgimento de outras plantas da própria atividade calçadista, entre produtoras de bens finais e fornecedoras de insumos intermediários. Isto porque o Estado passa por um novo ciclo industrial, notadamente no que diz respeito à própria indústria de calçados, haja vista o grande número de plantas que aqui se instalarão (ver quadros 3.1 e 3.2, capítulo 3). A hipótese é galgada também no fato de que o Complexo da Azaléia em Itapetinga é o maior investimento da indústria calçadista

na Bahia, o que pressupõe um acentuado poder de atração de novas plantas também no âmbito da cadeia produtiva. A esse respeito pode-se considerar que “o principal determinante da potência de um produto básico para gerar efeitos de encadeamento ou de expansão é a natureza deste produto, ou seja, sua capacidade de induzir investimentos no mercado interno através da demanda de fatores e insumos intermediários para sua produção [...]” (Watkins, citado por Suzigan, 1986, p. 67).

Considerando-se esta suposição – a do surgimento de novos empreendimentos calçadistas no âmbito da cadeia produtiva -, pode-se imaginar um novo cenário para a atividade pecuária na microrregião de Itapetinga. Uma vez que se tem o couro como um dos principais insumos da produção de calçados, a demanda por este fator poderá ser satisfeita internamente. Isso promoverá um maior impulso à pecuária – que até então é a principal atividade econômica da microrregião – não obstante a seca que castiga os municípios há alguns anos. Presume-se, para que esta previsão se concretize, que em algum momento os fatores climáticos, exógenos ao processo, tornem-se favoráveis ao maior impulso da criação de bovinos.

Se o pioneirismo da Azaléia vier acompanhado da atração de outras indústrias para a microrregião de Itapetinga, pode-se desenhar um cenário alternativo mais favorável ao desenvolvimento desta. Nestes termos, esta base produtiva inicial poderia organizar um complexo industrial, o qual se define com um grau de indústrias ligadas por importantes fluxos de bens e serviços que formam verdadeiras cadeias produtivas e, adicionalmente, por uma significativa semelhança em seus padrões locacionais. A esse respeito, Haddad (1992, p. 14-15) verifica que:

"Quando se estrutura um complexo industrial em determinada região, são maiores as chances de se internalizarem localmente os efeitos de interdependências para frente e para trás, as chances de se reduzirem os “vazamentos” de renda no fluxo de circulação de bens e serviços, de se criarem economias externas favoráveis à atração de outras atividades econômicas e de se obterem valores mais elevados para os multiplicadores regionais de emprego e renda [...]”.

Assim, a microrregião de Itapetinga poderá usufruir de um novo ciclo das atividades industriais, constituídas sobretudo pelos setores de construção civil, moveleira e calçadista. Este ciclo deverá propiciar novos efeitos multiplicadores, acelerando os efeitos dinamizadores ora criados pelo empreendimento da Azaléia. Porém, a despeito de todos os

possíveis efeitos ocasionados por este empreendimento, deve-se ter em mente que este se encontra apenas no seu estágio inicial. Sendo assim, os seus verdadeiros resultados só poderão ser conhecidos com o tempo.

5 CONCLUSÃO

A microrregião de Itapetinga sofreu nos últimos anos com a decadência de sua principal atividade econômica, a pecuária. A seca prolongada desanimou as atividades econômicas existentes na região, provocando acentuada queda das mesmas.

A instalação das fábricas do Complexo da Azaléia na microrregião de Itapetinga poderá caracterizar um novo estágio de desenvolvimento para os municípios receptores. Tratando-se de uma indústria que usa intensivamente o fator mão-de-obra, e que, portanto, demandará um grande contingente da população local, pode-se considerar que a massa salarial gerada impulsionará de forma expressiva o reerguimento das atividades comerciais, agropecuárias e de serviços.

As zonas urbanas das cidades poderão sofrer mudanças consideráveis. Deverá existir uma maior demanda por novas construções e maior adensamento dos centros urbanos. Os fluxos migratórios poderão ser mais acentuados, tanto da zona rural para a urbana (êxodo rural), quanto nos fluxos inter-municipais, exigindo maior demanda em infra-estrutura urbana.

As atividades comerciais poderão ser fortemente impulsionadas, o que levará os municípios a reduzir a sua dependência dos centros maiores como Vitória da Conquista e o eixo Ilhéus-Itabuna. A cidade de Itapetinga poderá absorver a demanda comercial que até então era suprida pelos municípios maiores em seu entorno.

A própria atividade industrial poderá ser dinamizada, tendo em vista que o empreendimento da Azaléia poderá impulsionar o surgimento de indústrias de construção civil, a fim de atender a demanda proveniente da maior urbanização. Outra atividade industrial possível de nascer naquela região seria - também ligada ao maior dinamismo urbano - uma indústria moveleira. Além disto, as demandas requeridas pela própria Azaléia poderão objetivar o surgimento de outras indústrias ligadas ao fornecimento de insumos intermediários.

Não obstante as hipóteses aqui ressaltadas, há de se observar que o empreendimento da Azaléia em Itapetinga apenas se inicia, haja vista que a segunda etapa do projeto ainda está

em andamento e a capacidade produtiva das fábricas que já operam ainda não atingiu o nível projetado inicialmente. Desta forma, os reais efeitos só serão conhecidos quando o empreendimento estiver em plena operação e demandando os níveis de mão-de-obra e insumos esperados quando do anúncio da sua instalação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABERTURA para o exterior. **Bahia Indústria**, Salvador, FIEB, v. 4, n. 67, p. 18, jul.1997.
- AGROINDÚSTRIAS e calçados valorizam o interior do Estado. **Bahia Investimentos**, Salvador, SICM, v. 5, n. 1, p. 15-16, mar.1998.
- AZALÉIA emprega mais 500. **Gazeta Mercantil**, Salvador, Gazeta da Bahia, p. 1, 06 nov.1998.
- BAHIA. Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração da Bahia. **Bahia: terra de bons negócios – indústria**. Salvador: 1998.
- BELCHIOR, Elycio O. **Vocabulário de termos econômicos e financeiros**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1987.
- BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BOISIER, Sérgio. Política econômica, organização social e desenvolvimento regional. In: HADDAD, Paulo Roberto (Org.). **Economia Regional: teorias e métodos de análise**. Fortaleza: BNB/ETENE, 1989. (Estudos econômicos e sociais, 36).
- CARNEIRO, Roberto Antônio F. Os novos investimentos calçadistas. In: Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI). **Bahia 2000**. Salvador: SEI, 1999.
- COUROBUSINESS: elegância, qualidade e conforto para agregar mais divisas. **Revista Comércio Exterior**, Informe BB, Brasília, Banco do Brasil, ed. 21, p. 6-15, fev. 1999.
- COUTINHO, Luciano G., FERRAZ, João C. (Coords). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas: Papyrus, 1994.
- ERNST & Young. **Doing business in Bahia**. São Paulo, 1998.
- EXPORTAÇÕES crescem a partir de 1998. **Bahia Investimentos**, Salvador, SICM, v. 5, n. 4, p. 22-23, nov. 1997.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DA BAHIA (FIEB). **Industrialização na Bahia**: construindo uma nova estratégia. Salvador: FIEB/CIEB, 1995.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DA BAHIA (FIEB). **Programa estratégico de desenvolvimento industrial da Bahia**. Salvador: FIEB/SEI, 1998.

FENSTERSEIFER, Jaime E. (Org.). **O complexo calçadista em perspectiva**: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

FENSTERSEIFER, Jaime E., GOMES, Júlio A. Estratégias de produção na indústria calçadista: análise do best-practice. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. (Org.). **O complexo calçadista em perspectiva**: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

FERRAZ, João Carlos, KUPFER, David, HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil**: desafios competitivos para a Indústria. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

GORINI, Ana Paula F., SIQUEIRA, Sandra Helena. Complexo coureiro-calçadista nacional: uma avaliação do programa de apoio do BNDES. **BNDES Setorial**, ed. 9, mar. 1999, Capturado em 15 jun. 1999. On-line. Disponível na Internet □ HYPERLINK <http://www.bndes.gov.br/publica/setorial.htm> □ <http://www.bndes.gov.br/publica/setorial.htm> □.

GORINI, Ana Paula F., SIQUEIRA, Sandra Helena. Complexo coureiro-calçadista. **BNDES Setorial**, Edição Especial Balança Comercial Brasileira, nov. 1997, Capturado em 15 jun. 1999. On-line. Disponível na Internet □ HYPERLINK <http://www.bndes.gov.br/publica/setorial.htm> □ <http://www.bndes.gov.br/publica/setorial.htm> □.

HADDAD, Paulo Roberto. Como as regiões se desenvolvem: uma exposição diagramática. In: **Bahia: Análise & Dados**. Salvador, CEI, v. 2, n. 2, p. 5-15, set.1992.

INTERIOR baiano vai receber novas fábricas de calçados. **A Tarde**, Salvador, p. 13, 09 jan. 1999.

KON, Anita. **Economia Industrial**. São Paulo: Nobel, 1994.

- KOTLER, Philip, HAIDER, Donald H., REIN, Irving. **Marketing Público**. São Paulo: Makron Books, 1994.
- LEANDRO, Paulo. Pólo calçadista ganha hoje mais seis fábricas. **Gazeta Mercantil**, Salvador, *Gazeta da Bahia*, p. 5, 13 jan.1999.
- LOCALIZAÇÃO atrai empresas. **Bahia Indústria**, Salvador, FIEB, v. 4, n. 54, p. 12-13, jun.1997.
- O MAPA dos investimentos na Bahia. **Bahia Investimentos**, Salvador, SICM, v. 5, p. 8-11, jun. 1998.
- OLIVEIRA, Maria H. de, MEDEIROS, Luiz Alberto R. de. Panorama da indústria calçadista brasileira e o segmento de tênis. **BNDES Setorial**, n. 2, dez.1995.
- PAZ, Raul J. A riqueza das regiões: as fontes de prosperidade regional. **Carta da CPE**, Salvador: Fundação CPE, n. 30, 1994.
- PICCININI, Valmíria Carolina. Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. (Org.). **O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade**. Porto Alegre: Ortiz, 1995.
- PÓLO calçadista atrai novas indústrias. **Bahia Investimentos**, Salvador, SICM, v. 5, n. 3, p. 32, dez. 1998.
- PORTO, Edgar, QUEIROZ, Lúcia, RIBEIRO, Sônia. **O empreendimento da Azaléia em Itapetinga**, Salvador, 1998. (mimeografado).
- QUADROS, Maria José. Monumentos ao futuro, **Balço anual 1998**: Bahia. Salvador, *Gazeta Mercantil*, p. 16-22, 1998.
- RUAS, Roberto. O conceito de cluster e as relações interfirmas no complexo calçadista do Rio Grande do Sul. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. (Org.). **O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade**. Porto Alegre: Ortiz, 1995.
- SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA (SEI). **A indústria baiana nos anos 90**. Salvador: 1998 (Série Estudos e Pesquisas, 37).

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA (SEI).
Anuário estatístico da Bahia – 1997. Salvador: 1997.

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA (SEI).
Cidades da Bahia. Salvador: 1997 (Série Estudos e Pesquisas, 35).

SURGE um pólo calçadista. **Bahia Indústria**, Salvador, FIEB, v. 4, n. 58, p. 4-5, out. 1997.

SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira**: origem e desenvolvimento. São Paulo: Brasiliense, 1986.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA (UESB). **Sudoeste da Bahia**: perfil sócio-econômico. Vitória da Conquista: UESB, 1996. (Documento 1).

WANDERLEY, Lívio Andrade. Industrialização do Nordeste e (Des)Regionalização.
Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 27, n. 1, p. 13-35, jan.-mar.1996.

WANDERLEY, Lívio Andrade. **Uma síntese dos modelos de desenvolvimento equilibrado e desequilibrado**. Salvador: UFBA/FCE, 1998 (mimeografado).

ZAWISLAK, Paulo Antônio. A inovação no setor calçadista brasileiro: um exemplo de atividade de resolução de problemas. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. (Org.). **O complexo calçadista em perspectiva**: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, 1995.

ANEXO

Impactos dos empregos diretos sobre o produto municipal e regional

Etapas	Municípios	Núm. Fáb.	Total Prod. Municip. 1994 – (R\$)	Número emp. diretos	Massa sal./94 (R\$)**	M. Sal./Prod. Mun. (%)	Mun./Massa sal. Reg. (%)	Novo prod. Mun. (R\$)	(%)***
1ª etapa	Itambé	2	6.456.941,36	400	577.763,11	8,95	3,14	7.034.70	5,77
								4,48	
	Itapetinga	2*	49.911.224,31	3.200	12.895.351,71	25,84	70,14	62.020.1	50,85
								76,23	
	Itarantim	1	2.616.456,24	200	288.881,56	11,04	1,57	2.905.33	2,38
								7,80	
	Itororó	2*	6.431.010,54	600	866.644,67	13,48	4,71	7.008.77	5,75
							3,66		
Macarani	1	1.545.578,86	200	288.881,56	18,69	1,57	1.834.46	1,50	
							0,42		
Maiquiniqu e Potiraguá	1	1.199.792,28	200	288.881,56	24,08	1,57	1.488.67	1,22	
							3,84		
							1,57	2.079.32	1,70
							4,68		
Subtotal		10	69.551.446,73	5.000	8.062.000,00		84,29	84.371.4	69,18
								51,10	
2ª etapa	Caatiba	1	2.793.371,00	200	288.881,56	10,34	1,57	3.082.25	2,53
								2,56	
	Firmino Alves	2	1.638.693,00	400	577.763,11	35,26	3,14	2.216.45	1,82
								6,11	
	Ibicuí	1	6.580.896,00	200	288.881,56	4,39	1,57	6.869.77	5,63
								7,56	
	Iguaí	2	9.708.821,00	400	577.763,11	5,95	3,14	10.289.5	8,43
							84,11		
Nova Canaã	1	6.002.742,00	200	288.881,56	4,81	1,57	6.291.62	5,16	
							3,56		
Itororó	2	6.431.010,54	400	577.763,11	8,98	3,14	7.008.77	5,75	
							3,66		
Macarani	1	1.545.578,86	200	288.881,56	18,69	1,57	1.834.46	1,50	
							0,42		
Subtotal		10	34.701.112,41	2.000	2.888.815,57		15,71	37.589.9	30,92
								27,97	
Total	Região	20	104.652.659,13	7.000	18.384.101,29		100,00	121.961.	100,00
								379,07	

* Computou-se para o município de Itapetinga apenas 01 fábrica e a outra foi considerada para Itororó, pelo fato da sua proximidade com a sede deste município.

** Tomou-se para as filiais o valor de todos os salários equivalentes ao valor do salário mínimo e para a fábrica-mãe, em Itapetinga, 95% de salário mínimo e 5% equivalente a três salários mínimos.

***Participação percentual do município no Produto Municipal regional com a inserção da nova massa salarial.

Fonte: Porto; Queiroz; Ribeiro, 1998.