



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA**



MARIA GORETH E SILVA NERY

**AS IMPLICAÇÕES SOCIOESPACIAIS DA INSTALAÇÃO DE
FÁBRICAS DE CALÇADOS EM ITAPETINGA- BA, NOVA
SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC**

**Salvador - Bahia
Setembro-2016**

MARIA GORETH E SILVA NERY

**AS IMPLICAÇÕES SOCIOESPACIAIS DA INSTALAÇÃO DE
FÁBRICAS DE CALÇADOS EM ITAPETINGA- BA, NOVA
SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC**

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, da Universidade Federal da Bahia, como requisito para obtenção do título de Doutora em Geografia

Orientador: Prof. Dr. Cristóvão de Cássio da Trindade de Brito

**Salvador - BA
Setembro - 2016**

Ficha catalográfica elaborada pela
Biblioteca do Instituto de Geociências - UFBA

N443 Nery, Maria Goreth e Silva
As implicações socioespaciais da instalação de fábricas de calçados em Itapetinga- BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC / Maria Goreth e Silva Nery.- Salvador, 2016.
305 f. : il. Color.

Orientador: Prof. Dr. Cristóvão de Cássio da Trindade de Brito

Tese (Doutorado) – Universidade Federal da Bahia. Instituto de Geociências, 2016.

1. Geografia econômica - Itapetinga (BA). 2. Geografia econômica - Nova Serrano (BA). 3. Geografia econômica - São João Batista (SC). 4. Fabricas - localização. 5. Incentivos fiscais. 6. Crescimento econômico. I. Brito, Cristovão de Cassio da Trindade de. II. Universidade Federal da Bahia. Instituto de Geociências . III. Título.

CDU: 911.3:33

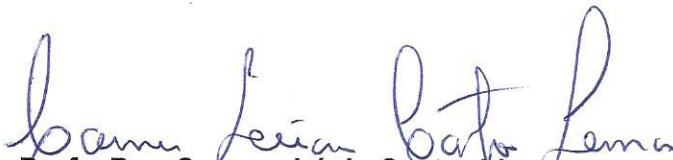
TERMO DE APROVAÇÃO

**AS IMPLICAÇÕES SOCIOESPACIAIS DA INSTALAÇÃO DE FÁBRICAS DE
CALÇADOS EM ITAPETINGA- BA, NOVA SERRANA-MG E SÃO JOÃO
BATISTA-SC**

MARIA GORETH E SILVA NERY

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Cristóvão de Cássio da Trindade de Brito (Orientador)
Programa de Pós-Graduação em Geografia (UFBA), Brasil


Profa. Dra. Carmen Lúcia Castro Lima
Universidade do Estado da Bahia (UNEB), Brasil


Profa. Dra. Gicélia Mendes da Silva
Universidade Federal de Sergipe (UFS), Brasil


Prof. Dr. Jânio Roque Barros de Castro
Universidade do Estado da Bahia (UNEB), Brasil


Profa. Dra. Rosali Braga Fernandes
Universidade do Estado da Bahia (UNEB), Brasil

Aprovada em Sessão Pública de 29 de junho de 2016

O valor do trabalho de [...] qualquer pesquisador [...] resulta da combinação de dois ingredientes: imaginação e coragem para arriscar na busca do incerto.
Celso Furtado (1998, p. 20)

Deus quer, o homem sonha, a obra nasce.
Fernando Pessoa
(O infante)

A minha família,
Meus pais José Geraldo e Cícera Maria (*in memoriam*), pelo exemplo de vida
Renê Gibran, Lara Safira (meus filhos) e Moisés (meu marido) razão de minha vida.
Meus irmãos pela nossa história
Dedico.

AGRADECIMENTOS

À Deus pela inefável luz que me conduz na caminhada da vida.

Ao prof. Cristóvão Brito, orientador que abriu caminhos nessa empreitada

A banca examinadora professores: Rosali Braga Fernandes, Jânio Roque Barros de Castro, Carmem Lúcia Castro Lima, Ângela Cristina Borges Magalhaes, pelas contribuições.

Ao Departamento de Ciências Humanas – DCH VI, na pessoa do Professor Ginaldo Araújo pelo apoio e compreensão.

Aos colegas do Colegiado de Geografia-UNEB, personificado na Professora Nilcéa Calmon e da secretária Valéria pela colaboração sempre.

A Núbia Brito pelo companheirismo ao longo dessa jornada

A PPG-UNEB pela bolsa PAC, imprescindível no curso de pós-graduação

Angelo Szaniecki Perret Serpa, Antônio Ângelo Martins da Fonseca, Antônio Puentes Torres, Creuza Santos Lage, Cristóvão de Cássio da Trindade de Brito, Noeli Perdile, Antônio Lobo, Pedro de Almeida Vasconcelos, Wendel Henrique Baumgartner, professores da pós-graduação UFBA, que no decorrer do curso contribuíram para o meu amadurecimento.

Denise Magalhaes pela amizade e companheirismo nessa jornada

A minha família razão de minha vida

Aos meus irmãos: Zeza, Genivaldo, Lourdes, Maurício, Nati, Geraldinho, Everaldo pela existência.

Aos sobrinhos e cunhados pela torcida

A dona Geni Silva Nery pelo apoio incondicional

A todos que entrevistei, pela confiança em prestarem seus depoimentos.

O meu muito obrigada!

RESUMO

O objetivo desta tese foi analisar as principais implicações socioespaciais e produtivas: da instalação de uma grande fábrica de calçados em Itapetinga-BA, da aglomeração de fábricas de calçados em Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC. Os aglomerados calçadistas de Nova Serrana-MG e São João Batista-SC foram sendo constituídos a partir do saber fazer na fabricação de calçados cujo processo data dos primeiros anos do século XX. A localização das unidades produtivas espraia-se pela cidade em meio aos espaços onde se “misturam” fábricas, residências e comércio. Em Itapetinga-BA a instalação de uma única fábrica de calçados baseou-se na política de incentivos fiscais e creditícios implementada pelo Governo do estado da Bahia sob uma agressiva ação de atração de empresas no âmbito da “guerra fiscal”. Esta ação atraiu quase uma centena de estabelecimentos sediados em 50 municípios baianos sem formar uma cadeia produtiva adensada. A “guerra fiscal” através dos benefícios concedidos atraiu para Itapetinga-BA o grupo empresarial calçadista Vulcabrás/Azaleia, que desde 1998 implantou a sede de produção no distrito industrial e 18 filiais foram instaladas em dez municípios no entorno de Itapetinga-BA formando uma base de produção calçadista cuja articulação se dava apenas entre a sede e as filiais. Esta estrutura organizacional da empresa Vulcabrás/Azaleia permaneceu até 2012, com aproximadamente 13.000 postos de trabalho que geravam por mês uma massa salarial de R\$ 7.896.912,00 e uma produção de 18 milhões/pares/ano de calçados. A partir desse período foram desativadas as 18 filiais nos municípios adjacentes a Itapetinga-BA. Essa desativação acarretou a demissão de mais de 8.000 empregados, o que resultou em uma grave crise econômica local/regional. A empresa Vulcabrás/Azaleia paga aos empregados salário mínimo, enquanto em nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo pagam aos operários, pelo mesmo trabalho executado cerca de 23,1% e 19,0% a mais do que pagam na Bahia. Acrescentam-se a elevada rotatividade do emprego e a baixa representatividade sindical facilita a acumulação capitalista sem maiores constrangimentos entre capital/trabalho. Conclui-se que as implicações socioespaciais provenientes da instalação e operação da empresa Vulcabrás/Azaleia em Itapetinga-BA resultam num “crescimento econômico precário” por ser incerto, vulnerável e com “prazo de validade”. Em que pese a geração de emprego e renda em larga escala a maneira como se processa a atração e permanência dessas empresas na Bahia não promove a emancipação/autonomia socioeconômica do trabalhador, e nem possibilita para o desenvolvimento local/regional apregoado pelo discurso governamental, em razão da economia de enclave criada por não haver sinergias produtivas.

Palavras-chave: Fábricas de calçados. Incentivos fiscais-creditícios. Localização industrial. Crescimento econômico precário.

ABSTRACT

The objective of this study was to analyze the main socio-spatial and productive implications of the installation of a large shoe factory in Itapetinga- state of Bahia (BA), the agglomeration of shoe factories in Nova Serrana, state of Minas Gerais (MG) and São João Batista- state of Santa Catarina (SC). The footwear industries of Nova Serrana and São João Batista were created from the know-how of shoes manufacturing which process is related to the early twentieth century. The location of production units spreads through the city, between regions which mix factories, residences and commerce. In Itapetinga, the installation of a single shoe factory was based on the policy of tax and credit incentives implemented by the Government of Bahia state that acted aggressively to attract companies under the "fiscal war". This action attracted nearly a hundred establishments based in 50 municipalities in that state, without forming a dense production chain. Tax competition through the benefits guaranteed by the Government brought to Itapetinga, the footwear business group Vulcabrás/Azaleia. This group, since 1998, implemented the headquarters of industries in the industrial district of the municipality, and other 18 branch industries were installed in municipalities next to Itapetinga, forming a base of footwear production whose articulation happened only between headquarters and branch offices. This organizational structure of Vulcabrás /Azaleia group remained active until 2012, with approximately 13.000 jobs per month that generated a payroll of R\$ 7.896.912,00 and a production of 18 million / pairs of shoes / year. From this period, the others 18 branch industries were disabled in the adjacent municipalities to Itapetinga-BA. The decommissioning of these industries led to the dismissal of more than 8.000 employees, which resulted in a severe local / regional and economic crisis. The company Vulcabrás / Azaleia pays the minimum wage fixed in Brazil to its workers in the state of Bahia, while it pays for the same working process about 23.1% and 19.0% more in states like Rio Grande do Sul e São Paulo. Adding to the high job turnover and to the low union representation, the capital accumulation without major constraints between capital and labor. The conclusion is that the socio-spatial implications from the installation and operation of the company Vulcabrás / Azaleia in Itapetinga-BA resulted in a "precarious economic growth" which is also uncertain, vulnerable and shows "an expiration date". Despite the generating of jobs and income on a large scale, the way the attraction and retention of these companies happens in the state of Bahia does not promote the socioeconomic emancipation and autonomy of the worker. And also it does not promote the local/ regional development proclaimed by the government discourse, due to the enclave economy created from the missing of productive synergies.

Keywords: Shoe industries. Tax-credit incentives. Industrial location. Precarious economic growth.

RESUMEN

El objetivo de esta tesis era analizar los socioespaciales principales y las implicaciones productivas: de la instalación de una gran planta del calzado en Itapetinga-BA, de la aglomeración de plantas del calzado en Nova Serrana-MG y São João Batista –SC. Las acumulaciones de los calçadistas de Nova Serrana- MG e São Joao Batista-SC habían sido constituidos de saber a hacen en la fabricación del calzado que fechas de proceso de los primeros años del siglo XX. La localización del espraia productivo de las unidades para la ciudad de la manera a los espacios donde si “mezclan” las plantas, las residencias y comercio. Em Itapetinga _BA la instalación de una única planta del calzado fue basada en la política de los incentivos fiscales y del crédito puestos en ejecución por el gobierno del estado da Bahia bajo acción agresiva de la atracción de compañías en el alcance de la “guerra fiscal. Esta acción casi atrajo ciento de establecimientos establecidos jefatura en 50 ciudades bahian sin la formación de una cadena productiva acumulada. La “guerra fiscal” a través de las ventajas concedidas atrajo para el Itapetinga-BA a grupo de la empresa del calçadista Vulcabras/Azaleia, que desde 1998 implantó las jefaturas de la producción en el distrito industrial y 18 sucursales había sido instalado en diez ciudades en el entorno del Itapetinga-BA formación de una base de empalme de la producción del calçadista que si dio solamente entre las jefaturas y las sucursales. Esta estructura del organizacional de la compañía Vulcabrás/Azaleia seguía siendo hasta 2012, con aproximadamente 13.000 filas del trabajo que generaron para el mes una masa del salario de R\$ 7.896.912, 00 y de una producción de 18 millones/pares/año de calzado. A partir de este período que habían sido las 18 sucursales en las ciudades adyacentes disactivated el Itapetinga-BA. Esta desactivación más que causado la dimisión de 8.000 empleados, qué dio lugar a una crisis económica local regional seria. La compañía Vulcabrás/Azaleia pagado al salario mínimo de los empleados, mientras que adentro en los estados de la Río Grande haga Sul y São Paulo que pagan a los trabajadores, porque al mismo trabajo ejecutado cerca de el 23.1% y el 19.0% más que qué él paga en la Bahía. Lo agregan alta rotación del trabajo y punto bajo que la representación syndical facilita a la acumulación del capitalista sin apremios más grandes entre el capital/el trabajo. Uno concluye que las implicaciones de los socioespaciales que proceden de la instalación y de la operación de la compañía Vulcabrás/Azaleia en Itapetinga-BA. dan lugar “a un desarrollo económico precario incierto, vulnerable” para ser y con “período indicado validez”. Donde pesa la generación del empego y de la renta en una escala grande la manera como si los procesos la atracción y la permanencia de estas compañías en la Bahía no promuevan la autonomía de la emancipación/del socioeconômica del trabajador e ni hace posible para regional el desarrollo local/proclamado por el discurso gubernamental, en la razón de la economía del enclave creada para no tener sinergias productivos.

Palabras-llave: Plantas del calzado. Incentivos del inspector-crédito. Localización industrial. Desarrollo económico precario.

LISTA DE SIGLAS

Abicalçados	Associação Brasileira das Indústrias de Calçados
a.C.	Antes de Cristo
APL	Arranjo produtivo local
Assintecal	Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos
Acins	Associação Comercial e Industrial de Nova Serrana
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
Bahiaplast	Programa de Incentivos a Transformação Plástica
CAD	<i>Computer Aided Design</i>
CAM	<i>Computed Aided Manufacturing</i>
CAT	Comunicado de acidente de trabalho
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i>
Cemig	Centrais Elétricas de Minas Gerais
CNTV	Confederação Nacional dos Trabalhadores de Vestuário
Confins	Contribuição para financiamento da seguridade social
CLT	Consolidação das Leis Trabalhistas
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CTCCA	Centro Tecnológico de Couros, Calçados e Afins
Detran	Departamento Estadual de Trânsito
DORT	Distúrbios osteomusculares relacionados ao trabalho
Dieese	Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos
EVA	Copolímero de Etileno e Acetato de Vinil
FAIN	Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial
Febrac	Feira de Máquina e Componentes para Calçados,
FMI	Fundo Monetário Internacional
FOB	<i>Free on board</i>
FDI	Fundo de Desenvolvimento Industrial
FIEB	Federação das Indústrias do Estado da Bahia
Fimec	Feira Internacional de Couros, Produtos Químicos, Componentes
Finor	Fundo de Investimentos do Nordeste
Franca	Feira Internacional de Calçados, Acessórios de Moda, e Máquinas
Fundese	Fundo de Desenvolvimento Social e Econômico
FDI	Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI)
FPE	Fundo de participação dos estados
GR	Grau de risco
Incoterms	<i>International Commercial Terms</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano

IEL	Instituto Euvaldo Lodi
IE	Instituto de Economia
INSS	Instituto Nacional do Seguro Social
IPTU	Imposto sobre a Propriedade Predial Urbana
Ipea	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
Ipece	Instituto de Pesquisas e Estratégias Econômicas do Ceará
Ipisa	Indústrias de Laticínios Palmeiras dos Índios S/A-
ISS	Imposto Sobre Serviços
II	Imposto Sobre Importação
IE	Imposto sobre Exportação
IR	Imposto sobre o Patrimônio e a Renda
ITR	Imposto Territorial Rural
IPI	Imposto sobre produto industrializado
IOF	Imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro
ITCD	Imposto de transmissão <i>causa mortis</i> e doações
IPVA	Imposto sobre a propriedade de veículos automotores
ITBI	Imposto de transmissão <i>inter vivos</i>
IT	Inovação Tecnológica
LER	Lesões por Esforços Repetitivos
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
ONU	Organização das Nações Unidas
Pasep	Programa de formação do patrimônio do servidor público
Probahia	Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
Pis	Programa de integração social
Pitce	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PDP	Política de Desenvolvimento Produtivo
PME	Pequenas e Médias Empresas
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PU	Poliuretano
Probahia	Programa de promoção de desenvolvimento da Bahia
Procobre	Programa de Incentivo a Transformação de Cobre
Profibra	Programa de Incentivos à Produção Têxtil e de Confecções
Proauto	Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia
PVC	Policloreto de Vinila
Rais	Relação Anual de Informações Sociais
Redesist	Rede de Pesquisa e Informação sobre Arranjos Inovativos e Produtivos
RMS	Região Metropolitana de Salvador
SDE	Secretaria de Desenvolvimento Econômico
SEINCC	Semana da Indústria Calçadista Catarinense
Sebrae	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Senai	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

Sesi	Serviço Social da Indústria
Sindindustria	Sindicato das Indústrias de Calçados
SINCASJB	Sindicato das indústrias de calçados de São João Batista
Sindinova	Sindicato Intermunicipal da Indústria de Calçados de Nova Serrana
Sitricans	Sindicato dos trabalhadores nas industrias de calçados confecções, estamparias e similares de Nova Serrana
SUDENE	Superintendência para o desenvolvimento do Nordeste
SUDAM	Superintendência para o desenvolvimento da Amazonia
TR	<i>Thermoplastic Rubber</i>
UF	Unidade da Federação
Ufba	Universidade Federal da Bahia
Uneb	Universidade do Estado da Bahia
Unesp	Universidade Estadual Paulista
Unicamp	Univerdidade de Campinas

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Indústria mundial de calçados-2013 Produção, consumo, importação e exportação (pares de calçados)	99
Tabela 2	Produção, importação, exportação e consumo de calçados em países da América Latina-2005-2007 (milhões de pares)	103
Tabela 3	Exportação Brasileira de calçados 1970-2014	104
Tabela 4	Indústria de calçados no Brasil: empregos, estabelecimentos, 1920-2014	114
Tabela 5	Indústria de calçados: investimento, produção e valor de produção- Brasil, 2010-2014	115
Tabela 6	Resultado da balança comercial do setor de calçados-Brasil, 2010 -2014.....	116
Tabela 7	Brasil: estados produtores de calçados 2010	118
Tabela 8	Salário médio da indústria calçadista por região e por unidade da federação Brasil-1990-2010	119
Tabela 9	Composição do emprego industrial nos estados do Ceará, Paraíba e Bahia, 1990-2010	128
Tabela 10	Brasil- estados exportadores de calçados, 2010-2014.....	132
Tabela 11	Crédito presumido de ICMS- Bahia	135
Tabela 12	Bahia: localização das empresas de calçados, valor da isenção do ICMS	136
Tabela 13	Empresas de calçados/componentes implantadas na Bahia, 2004-2008	139
Tabela 14	Tamanhos das empresas e estoque do emprego no ramo calçadista na Bahia 1990-2010	141
Tabela 15	Bahia: quantidade de fábricas de calçados por município, 2010	142
Tabela 16	Tamanhos dos estabelecimentos industriais calçadistas de Minas Gerais 2002-2010	145
Tabela 17	Tamanho dos estabelecimentos industriais calçadistas de	

	Santa Catarina, 2002-2010	147
Tabela 18	Evolução da população dos municípios sob a influência urbana de Itapetinga – 1991 e 2010	150
Tabela 19	Região sob influencia de Itapetinga-BA, IDHM: 1991-2010; População vulnerável à pobreza (2010)	151
Tabela 20	Municípios produtores de calçados da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga-BA, 2000/2010	161
Tabela 21	Empregos gerados na região calçadista de Itapetinga-BA, 2003-2010	162
Tabela 22	Região de produção de calçados da Vulcabrás/Azaleia, população vulnerável à pobreza- 1990, 2000, 2010.....	167
Tabela 23	Região de produção de calçados da Vulcabrás/Azaleia, Bolsa Família-2015 e (%) da população vulnerável à pobreza.....	167
Tabela 24	Evolução do número de fábricas de calçados, Nova Serrana-MG, 1940-2015	170
Tabela 25	Região de calçado de Nova Serrana-MG, 2015.....	172
Tabela 26	Evolução do número de fábricas de calçados, São João Batista-SC-1940-2015.....	182
Tabela 27	Região do calçado do Vale do Tijucas-SC.....	188
Tabela 28	Total de acidentes de trabalho na fabricação de calçados-CNAE 2012/2013.....	199
Tabela 29	Representatividade sindical classista- 2015	203
Tabela 30	Piso salarial acordado em convenção coletiva de trabalho-2014-2015.....	205
Tabela 31	Rotatividade de pessoal, 2007-2015: Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG, São João Batista-SC.....	209
Tabela 32	Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC; PIB 2000-2012.....	216
Tabela 33	IDHM; ÍNDICE DE GINI, 1991-2000-2010 Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG, São João Batista-SC.....	217
Tabela 34	População: vulneráveis da pobreza, extremamente pobres e pobres de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João	

	Batista-SC 1991-2010	218
Tabela 35	Bolsa Família- Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, 2015.....	219
Tabela 36	Relação entre domicílios ocupados e população nas cidades, 1970-2010 total de domicílios ocupados, 1970-2010.....	221
Tabela 37	Itapetinga-BA: conjunto residencial criado pelo programa “Minha casa, minha vida”, 2016.....	222
Tabela 38	Preço do lote urbano e do aluguel imóvel padrão, 2015.....	224
Tabela 39	Situação por domicílio populacional de Itapetinga–BA, 1940-2010.....	230
Tabela 40	Situação por domicílio populacional de Nova Serrana-MG, 1970-2010.....	231
Tabela 41	Situação por domicílio da população de São João Batista-SC, 1960-2010.....	235
Tabela 42	Comércio e serviços Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG São João Batista-SC, 2015.....	239

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Localização dos municípios de Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, 2015.....	25
Figura 2	Estados produtores de calçados no Brasil – 2015	117
Figura 3	Bahia: indústria de calçados 1990-2010.....	140
Figura 4	Minas Gerais: indústria da calçados, 1997-2010	144
Figura 5	Santa Catarina: indústria da calçados, 1997-2010	146
Figura 6	Município de Itapetinga – BA	149
Figura 7	Vista panorâmica da Sede da Vulcabrás/Azaleia em Itapetinga-BA	152
Figura 8	Unidades de produção do Grupo Vulcabrás/Azaleia.....	155
Figura 9	Fluxograma de operações do Grupo Vulcabrás/Azaleia	156
Figura 10	Fluxograma de produção de calçados da Vulcabrás/Azaleia.....	157

Figura 11	Municípios produtores de calçados da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga-BA, 1998-2012	159
Figura 12	Municípios produtores de calçados da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga –BA, 2011-2012.....	164
Figura 13	Município de Nova Serrana-MG, 2015	168
Figura 14	Região do calçado de Nova Serrana-MG	171
Figura 15	Fábrica de calçados em meio a área residencial de Nova Serrana-MG.....	177
Figura 16	Fábrica de calçados em meio a área área comercial de Nova Serrana-MG.....	177
Figura 17	Fábrica de calçados em meio a novo loteamento residencial, Nova Serrana-MG, 2015.....	178
Figura 18	Localização de São João Batista- SC, 2015	181
Figura 19	Fábricas de calçados em meio a residências em São João Batista-SC	184
Figura 20	Fábricas de calçados em meio a residências em São João Batista-SC.....	184
Figura 21	Galpões da empresa Polisola (ex-instalação da USATI)	185
Figura 22	Grande fábrica de componentes para calçados, próximas à rodovia SC 410 em São João Batista-SC, 2015.....	185
Figura 23	Grandes fábricas de calçados, próximas à rodovia SC 410 em São João Batista-SC	185
Figura 24	Região do calçado do Vale do Tijucas-SC	187
Figura 25	Empregos formais gerados na indústria calçadista, 1990-2012 Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC	190
Figura 26	Participação das atividades econômicas no PIB, 2000-2012 Itapetinga-BA	214
Figura 27	Participação nas atividades econômicas no PIB, 2000-2012 Nova Serrana- MG	214
Figura 28	Participação das atividades econômicas no PIB São João Batista-SC	215
Figura 29	População 1960-2015: Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São	

	João Batista-SC	220
Figura 30	Bairro Centro, Itapetinga-BA, 2015	226
Figura 31	Bairros Quintas do Morumbi – Itapetinga-BA	226
Figura 32	Bairro Américo Nogueira – Itapetinga-BA	227
Figura 33	Área de encosta habitada em expansão- Itapetinga-BA	228
Figura 34	Vista panorâmica da cidade de Nova Serrana-MG	232
Figura 35	Vista panorâmica do bairro Amaral, em Nova Serrana-MG	233
Figura 36	Vista panorâmica da cidade de São João Batista-SC	236
Figura 37	Prédios residenciais na cidade de São João Batista-SC	236
Figura 38	Bairro centro- São João Batista –SC	237
Figura 39	Bairro Timbezinho São João Batista-SC.....	238
Figura 40	Alameda Rui Barbosa, centro comercial de Itapetinga-BA	240
Figura 41	Rua da Fartura, Cento: Nova Serrana-MG, 2015 (Foco de comércio de calçados).....	241
Figura 42	Centro comercial de São João Batista-SC	242
Figura 43	Atual região de produção de calçados, 2015.	250

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Materiais disponíveis para a fabricação de calçados 1920-1990	91
Quadro 2	Fabricação de calçados: etapas, característica, tecnologia e cadeia interligada	92
Quadro 3	Estrutura industrial e características dos principais grupos de países produtores e exportadores de calçados	95
Quadro 4	Brasil: Regiões produtoras por tipo de calçados e mercado, 2014.....	124
Quadro 5	Programa de Desenvolvimento Industrial e Integração Econômica (DESENVOLVE)	134
Quadro 6	Ocupação dos galpões da Vulcabrás/Azaleia, 2016	249

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	21
1.1	QUESTÕES DE PESQUISA, OBJETIVOS E METODOLOGIA	24
1.2	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	27
1.3	TESE E DELIMITAÇÃO DO OBJETO.....	29
1.4	ORGANIZAÇÃO DA TESE	40
2	ESPAÇO, ESTADO E DESENVOLVIMENTO	43
2.1	ESPAÇO GEOGRÁFICO	43
2.2	ESPAÇO GEOGRÁFICO E ESTADO	44
2.3	ESTADO E DESENVOLVIMENTO	49
2.4	DESENVOLVIMENTO: DO “MITO” A REALIDADE ESPACIAL.....	61
3	ESTADO E A POLÍTICA DE INCENTIVOS	72
3.1	ESTADO, POLÍTICAS DE INCENTIVOS E “GUERRA FISCAL”	72
3.2	“GUERRA FISCAL” COMO POLÍTICA DE INCENTIVOS?	77
4	A DINÂMICA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS	87
4.1	PRODUÇÃO DE CALÇADOS: DO PROCESSO ARTESANAL AO INDUSTRIAL	87
4.2	TRANSFORMAÇÕES NA INDÚSTRIA CALÇADISTA	90
4.3	O SEGMENTO INDUSTRIAL CALÇADISTA	94
4.4	ESTRATÉGIAS DE LOCALIZAÇÃO DE FÁBRICAS DE CALÇADOS	100
5	A INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL	106
5.1	O ESTADO DA ARTE: ALGUMAS CONTRIBUIÇÕES	106
5.2	ORGANIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CALÇADISTA ..	113
5.2.1	Os aglomerados industriais calçadistas: o Vale dos Sinos-RS e Franca-SP	120
5.2.2	Novas dinâmicas espaciais na produção de calçados no Nordeste do Brasil	125

5.2.3	A Indústria de calçados da Bahia	133
5.2.4	A Indústria de calçados de Minas Gerais	143
5.2.5	A Indústria de calçados de Santa Catarina	145
6	IMPLICAÇÕES SOCIOESPACIAIS DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS EM ITAPETINGA-BA, NOVA SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC	148
6.1	A PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE CALÇADOS DO GRUPO VULCABRÁS/AZALEIA EM ITAPETINGA-BA	148
6.1.1	Grupo Vulcabrás/Azaleia	153
6.1.2	A região de produção da Vulcabrás/Azaleia em Itapetinga-BA.....	158
6.2	LOCALIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DAS FÁBRICAS DE CALÇADOS DE NOVA SERRANA-MG	168
6.3	LOCALIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DAS FÁBRICAS DE CALÇADOS SÃO JOÃO BATISTA SC.....	180
6.4	RELAÇÃO DE TRABALHO, GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA ...	189
6.4.1	O trabalho nas bancas de calçados em Nova Serrana-MG e nos ateliês em São João Batista-SC	191
6.5	CARACTERIZAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO	195
6.6	ALGUNS INDICADORES SOCIOECONÔMICOS	213
6.7	DINÂMICA POPULACIONAL E IMPLICAÇÕES ESPACIAIS	219
6.8	CARACTERÍSTICAS DO COMÉRCIO E SERVIÇOS	239
6.9	PERSPECTIVAS FUTURAS PARA O DESENVOLVIMENTO EM ITAPETINGA-BA, NOVA SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC	243
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	253
	REFERÊNCIAS	262
	APÊNDICES	287
	ANEXOS	297

1 INTRODUÇÃO

A atividade industrial em larga escala é resultado da especialização produtiva favorecendo a concentração das atividades produtivas e as funções complementares, bem como a respectiva atração de população e novos investimentos de maneira cumulativa numa parcela do espaço geográfico. Isso implica a divisão espacial do trabalho entre os lugares e regiões.

Na teoria da localização industrial de Weber (1926 [1909]), o que condicionava a localização das plantas industriais era uma fonte localizada e adequada: de oferta de energia, força de trabalho, matérias primas e mercado consumidor; pois, à época, início do século XX, o fundamento para a decisão de instalação de unidades industriais era evitar custos adicionais com o transporte das matérias primas e das mercadorias acabadas, tendo em vista o fato de este custo aumentar com a distância. Ressalta-se que a referida teoria foi elaborada num contexto sociotécnico ainda muito restritivo em relação às condições de produção, de distribuição e de reprodução ampliada do próprio capitalismo.

Deve-se observar que o processo de reprodução do espaço geográfico e da própria sociedade humana que lhe dá substância é dinâmico e está submetido a múltiplas determinações, o que implica pensar que limitar a análise aos fatores da localização industrial propostos por Weber (1926 [1909]), para explicar a instalação de uma unidade fabril em dada localização seria insuficiente, dado o caráter estático e ideal que permeia a referida teoria. Tentar compreender o processo de (re)localização industrial com base em fatores clássicos não dá conta de explicitar a complexidade de agentes sociais, sistemas de objetos, sistemas de ações, normas e relações sociais e de produção envolvidos nesse processo.

Nesse sentido, as ações de Governo interagindo com o empresariado privado e também estatal, segundo conjunturas específicas, adicionam mais elementos à análise e explicação da realidade da localização industrial.

Assim, estima-se que a dimensão política assume grande relevância na orientação da localização industrial. É nessa perspectiva que se compreende o

processo de industrialização do Brasil, inclusive o seu retardo¹, quando o Governo colonial português decidiu não permitir a instalação de manufaturas no então Brasil-colônia.

Contemporaneamente, a indústria de calçados instalada no Brasil vem implementando o fechamento e a transferência de unidades fabris nos já consolidados centros industriais calçadistas (Franca-SP e Vale dos Sinos-RS) para lugares que ofereçam vantagens para o negócio, a exemplo de subsídios governamentais, ampla oferta de força de trabalho e infraestrutura produtiva como medida para garantir a competitividade no setor produtivo. Esse processo remonta à década de 1970 quando empresas nos países de capitalismo avançado, sobretudo os EUA, passaram a transferir parte da produção de calçados principalmente os sintéticos e aqueles cuja produção baseada no preço e menos na qualidade para outros países de economia periférica.

Nesse contexto, o Brasil foi inserido na produção de calçados em escala internacional, tendo seu parque industrial aumentado para atender a demanda do mercado. Nas décadas subsequentes, especificamente 1980² e 1990, o país entrou no processo de redemocratização após 25 anos de ditadura militar, que deixou de herança, dentre outros fatos negativos uma profunda crise econômica iniciada na fase “pós-milagre econômico”, na segunda parte dos anos 1970, somente equacionada a partir do início dos anos 2000.

Ainda em meados da década de 1990 desenhou-se uma nova conjuntura em relação à dinâmica industrial, em especial, o segmento calçadista, que mais uma vez buscou no processo de transferência de unidades fabris, baseada em benefícios fiscais e redução de custo com a força de trabalho, visando aumentar a

¹ “Em 1785 foi emitido alvará, pela Rainha D. Maria I, que restringia severamente a instalação de [manufatura] no Brasil. Por essa decisão, ficaram proibidas todas as manufaturas de fios, panos e bordados na colônia, com a única exceção de fazendas grossas de algodão que serviam para vestuário dos escravos ou para empregar em sacaria. O famoso decreto era uma reação ao desenvolvimento incipiente de algumas fábricas no Brasil. Ao substituir importações, essas fábricas brasileiras acarretavam prejuízos às industriais de Portugal e às receitas do Governo metropolitano, que auferia direitos alfandegários sobre a entrada no Brasil de produtos têxtil da Inglaterra e de outros países” (BATISTA JR., 2005, p. 103).

² “A década de 1980, [...], foi batizada de a década perdida. Os graves desequilíbrios estruturais da economia brasileira, principalmente a crise da dívida e a hiperinflação, destruíram a capacidade de investimento do Estado brasileiro tirando o foco de questões estruturais de longo prazo para questões conjunturais de curto prazo, principalmente o equilíbrio das finanças públicas e o controle da inflação. Não por acaso, este é o período em que o neoliberalismo ganha espaço e as políticas estruturantes, dentre estas as políticas industriais e as de desenvolvimento regional, saem da agenda dos formuladores de políticas públicas” (COSTA, 2007, p. 2).

margem de lucro empresarial e se manter “competitiva” no mercado.

Dessa maneira, a transferência de plantas industriais, sobretudo no setor calçadista, em direção à região Nordeste do Brasil, tem ocorrido através de políticas de incentivos fiscais implementados pelos Governos estaduais como mecanismo de atração industrial, sendo intensificada a partir dos anos 1990 em ambiente de “guerra fiscal”³.

O estado da Bahia foi assim inserido numa dinâmica de barganha com outras unidades da federação pelos investimentos privados e estatais de toda ordem, tendo como contrapartida a renúncia fiscal e apoios creditícios, dentre outros benefícios não pecuniários para atrair empresas; e, com isso, o Governo do estado tem conseguido mobilizar desde 1996 a atenção de várias empresas do setor calçadista nacional, das quais 66 unidades produtivas (43 fábricas de calçados e 23 de componentes) estão em operação, e 21 empresas com protocolo de intenção assinado com o Governo baiano.

A transferência de empresas do ramo de calçados chegou a envolver 50 municípios diferentes, e atualmente são 32 os municípios que sediam grandes fábricas de calçados. Com a instalação dessas fábricas a organização socioespacial local tem experimentado uma dinâmica econômica nova: no consumo pessoal de bens e serviços, na urbanização, na migração e outras, ainda pouco conhecidas, motivadas pela grande circulação de dinheiro gerada pela massa de salários lançada mensalmente na economia local – de alguns milhares de trabalhadores remunerados ao nível do salário mínimo.

No estado da Bahia, já se avizinha o período de expiração dos benefícios fiscais concedidos pelo Governo a estas empresas e não se tem evidências mais concretas do que se herdará no futuro próximo com a saída dessas fábricas. O que se verifica é que já ocorre o encerramento das operações de várias fábricas tendo como consequência a desativação de milhares postos de trabalho, a exemplo da fábrica de calçados Vulcabrás/Azaleia instalada na cidade de Itapetinga⁴, que, em

³ A “guerra fiscal” é resultado da concessão de benefícios mediante dedução do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), por ser este imposto cobrado na origem e sendo de competência dos governos estaduais, o caráter conflitivo e competitivo é intensificado do pelos Governos subnacionais.

⁴ O Grupo Azaleia S/A, em 1996, iniciou a construção da infraestrutura produtiva em Itapetinga e nos municípios sua região imediata (Iitororó, Itambé, Itarantim, Maiquinique, Potiraguá, Firmino Alves, Ibicuí, Iguai, Caatiba e Nova Canaã). As atividades produtivas e comerciais foram iniciadas em 1998. Em 2001, a empresa já era responsável por 4.412 empregos diretos (BNDES, 2001). Em julho de

2011, chegou a empregar 13.880 trabalhadores, e que em menos de três anos (2010 a 2012) desmobilizou 4.878 postos de trabalho (BAHIA, 2012). Atualmente esta fábrica possui 4.637 funcionários (MTE/RAIS, 2016) e tende a ser desativada completamente em breve, segundo comentários veiculados na imprensa baiana.

Nesse contexto, a pesquisa buscou compreender o processo de atração desse tipo de empresa pelos governos estaduais brasileiros, e as principais implicações socioespaciais advindas de sua permanência, e de sua saída dos locais onde se encontram instaladas.

Verifica-se que os estados que atraíram fábricas de calçados mesmo sem tradição calçadista, a produção e a produtividade industrial de calçados não se diferenciam em virtude da competitividade interempresarial que atualiza sempre os processos produtivos, os meios de produção e as relações sociais de produção na busca da reversão da tendência decrescente da taxa de lucro. Com isso, a realocação de fábricas de calçados, sobretudo para os estados da região Nordeste, implica ganhos extraordinários para as empresas que fazem esta opção, ganhos estes com a menor renumeração da força de trabalho e o uso de incentivos fiscais e creditícios cedidos pelos Governos estaduais, bem como a possibilidade de outros benefícios aportados pelos municípios, com a doação de lotes urbanizados, infraestrutura etc.

Deve-se observar que o caso da Bahia é semelhante aos demais estados que não têm tradição calçadista, mas atraíram fábricas de calçados. No referido estado a instalação das plantas industriais se dá de maneira isolada em cada cidade; as implicações socioespaciais resultantes das estratégias de localização espacial se rebatem de maneira específica em diferentes locais.

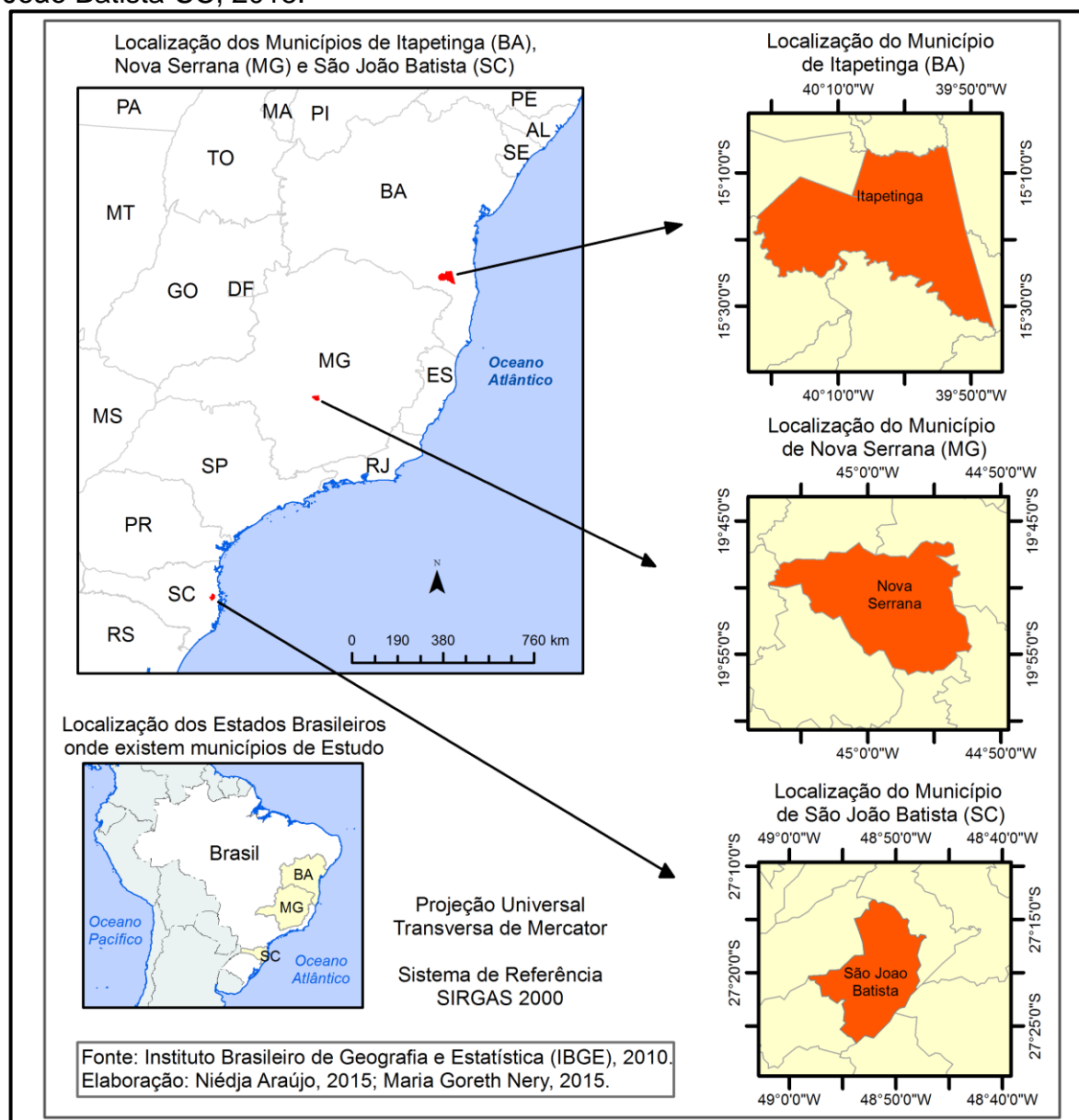
1.1 QUESTÕES DE PESQUISA, OBJETIVOS E METODOLOGIA

A relevância da pesquisa resulta de tentar compreender as estratégias produtivas e as implicações socioespaciais decorrentes da atividade industrial

2007, o controle de suas ações foi adquirido pela Vulcabrás S/A, que também comprava, no mesmo período, a totalidade das ações da Argentina *Indular Manufacturas S/A*, formando, sob o comando de Pedro Grendene – detentor do controle acionário da empresa –, o grupo Vulcabrás/Azaleia, o maior gigante dos calçados fora da Ásia e um dos três maiores grupos do setor calçadista no mundo.

calçadista nos municípios de Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG e São João Batista-SC. (Figura 1).

Figura 1- Localização dos municípios de Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, 2015.



O ramo industrial impulsiona transformações socioeconômicas nos respectivos municípios. Entretanto, em Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC a organização empresarial calçadista desenvolveu-se como base o capital local forjado desde os primórdios de 1900; Em Itapetinga-BA, a fabricação de calçados foi

estabelecida em 1996 com base em políticas de incentivos fiscais que atraiu uma grande empresa calçadista e, apesar de não criar vinculações com o seu entorno (fornecedores, compradores, concorrentes e outros), acarretou várias transformações no espaço geográfico, como crescimento de população urbana em busca de emprego e renda, demanda por moradia, que impulsionou o aumento de loteamentos, crescimento do comércio e serviços etc.

Do ponto de vista social a explicação do fenômeno torna-se importante tendo em vista o inestimável esforço financeiro feito pelo Governo do estado da Bahia para atrair essas empresas, quando poderia utilizar os recursos para outros fins de retorno social mais palpável.

As empresas do segmento calçadista no Brasil, em particular na Bahia e nos estados de Minas Gerais e Santa Catarina entre outras unidades da federação, vêm adotando estratégias econômicas e espaciais em seu processo de competição intercapitalista de maneira a superar os seus principais obstáculos — próprios do setor industrial —, principalmente pelo fato de não poder automatizar integralmente a produção e pela dependência que tem da força de trabalho, a qual é proporcional ao seu volume de produção, uma vez que a competição é baseada pelo preço e não pela qualidade, o que resulta o lucro pelo volume negociado, implicando uma proporção da quantidade de trabalhadores.

Neste sentido, a estrutura produtiva é reconfigurada mediante a realocização de fábricas em busca de novos benefícios e do corte de custos na localização anterior; com isso, os municípios onde as fábricas são instaladas também são reestruturados com sua chegada e conseqüentemente com a saída, após a expiração dos prazos de vigência dos benefícios oferecidos pelos Governos que deram entre 15 e 20 anos.

Diante deste fato indaga-se: em que estão baseadas e quais as principais estratégias utilizadas pelas empresas para a decisão de localização das plantas industriais de calçados nos municípios de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC? Quais as principais implicações socioespaciais decorrentes do processo de implantação, bem como da saída de fábricas de calçados dos respectivos locais onde foram instaladas? Quais as principais relações sociais de trabalho e o perfil da força de trabalho? Quais as perspectivas mais evidentes para o futuro imediato das localidades e, suas populações, onde estão instaladas fábricas de calçados, com a possível desativação dessas fábricas nesses locais?

Diante de tais indagações objetivou-se: analisar as principais implicações socioespaciais e produtivas da instalação de uma grande fábrica de calçados em Itapetinga-BA, a aglomeração de fábricas de calçados em Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC; compreender as estratégias de localização e organização industrial do segmento calçadista em Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC; identificar e analisar as principais relações de trabalho implementadas pelas fábricas de calçados, nos três municípios comparando aos principais núcleos calçadistas consolidados em Franca-SP e em Novo Hamburgo-RS; caracterizar o perfil dos trabalhadores da indústria calçadista nos respectivos municípios; identificar e analisar os fundamentos da “guerra fiscal” empreendida pelos Governos estaduais e os principais resultados; prever as perspectivas futuras para os municípios calçadistas com a política de incentivos fiscais.

1.2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa utilizou como recurso de abordagem o método dialético. Foram realizados levantamento bibliográfico e documental (informações em fontes primárias e secundárias). Como técnicas de pesquisa foram utilizadas: observação de campo não-participante, registro fotográfico, aplicação de entrevistas com agentes sociais relevantes (lideranças políticas e empresariais locais do comércio e indústria; trabalhadores, sindicatos trabalhistas-patronais; órgãos como o Sebrae, o Senai, entre outros). As informações levantadas foram analisadas com base em procedimentos quantitativos, comparativo, histórico e hermenêutico.

Visando atender aos objetivos propostos e responder as questões da pesquisa o estudo foi estruturado da seguinte maneira:

a) Primeira etapa - foi constituída por uma coleta de informações através de levantamento bibliográfico/documental: livros, documentos oficiais, teses, dissertações, artigos em periódicos, com temática pertinente ao assunto de pesquisa; levantamento cartográfico e estudo de campo.

Inicialmente efetuou-se a pesquisa bibliográfica e documental buscando-se entender a atividade calçadista no mundo e no Brasil bem como o processo de

transferência para a região Nordeste do país. Em seguida investigou-se o papel do Estado e as ações do Governo para atrair empresas, dentre as quais, as do setor calçadista em ambiente federativo de “guerra fiscal”. Com base no Imposto sobre Comércio de Mercadorias e Serviços (ICMS) os Governos estaduais praticam a “guerra fiscal” concedendo incentivos às empresas que queiram instalar unidades de negócio em suas jurisdições. Neste sentido o município de Itapetinga-BA e seus arredores, constituiu a região de produção de calçados da empresa Vulcabrás/Azaleia. E para fazer uma comparação foram escolhidos os municípios de Nova Serrana-MG e São João Batista-SC cuja atividade calçadista teve o capital endógeno como alavanca produtiva. Os respectivos municípios na década de 1990, se destacaram no contexto nacional e internacional na produção de calçados.

b) Segunda etapa - foi realizada a pesquisa de campo “*in loco*” nos municípios de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC. Foi feito reconhecimento local/regional. Posteriormente foram realizadas entrevistas semiestruturadas (Apêndice A, B, C, D, E, F, G, H, I) com os agentes sociais relevantes: presidente de sindicatos calçadista patronal: Sindinova; Sindicasjb; presidente do sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC. Realizadas entrevistas também nas Secretarias de Infraestrutura das respectivas prefeituras; com diretores do Sebrae, Senai e do CDL. Em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC foram realizadas entrevistas semiestruturadas (Apêndice J) com empresários do setor informal de calçados bem como trabalhadores desse segmento produtivo (Apêndice F). Por fim, foi feito registro fotográfico.

c) Terceira etapa - foi realizada a integração das principais informações recolhidas: direta (coleta de campo) e indireta (pesquisa documental).

d) Quarta etapa - foi realizada a análise e interpretação dos resultados. Nesta etapa, teve-se como suporte o referencial teórico e as informações de campo. Tendo à disposição os dados colhidos através das entrevistas iniciou-se a análise com base em procedimentos comparativos, histórico e hermenêuticos.

e) Quinta etapa - foi realizada a sistematização dos resultados na qual foram

definidos os resultados.

1.3 A TESE E DELIMITAÇÃO DO OBJETO

A tese central nesta pesquisa é o “crescimento econômico precário” resultante da atividade industrial calçadista presente em Itapetinga-BA e em sua região de influência imediata onde foram instaladas fábricas de calçados.

Como toda empresa capitalista, em contexto político e econômico liberal, ultimamente o segmento calçadista tem utilizado estratégias de localização para instalar unidades produtivas em porções do espaço geográfico de maneira que a reprodução ampliada do capital se dá inicialmente, com pouco ou nenhum constrangimento às empresas. Todavia, estratégias locacionais com base em incentivos fiscais e creditícios, ocorrem sob condições socioeconômicas e ambientais subjugadas, com poucas oportunidades para a superação da condição de pobreza da população onde estas empresas são instaladas.

Sandroni (1999) esclarece que crescimento econômico é um processo de mudança de cunho predominantemente quantitativo, significando aumento em dimensão, volume e/ou quantidade. Normalmente, os dados quantitativos são mensurados pela variação do Produto Interno Bruto (PIB) ou do Produto Nacional Bruto (PNB). Assim, o aumento da capacidade produtiva e da produção de uma economia, corresponde aos processos resultantes do crescimento econômico como resultado da evolução da renda, na qual ocorre a expansão de estruturas produtivas. A partir desse crescimento e associando à prosperidade e bem estar da população o desenvolvimento pode vir a torna-se uma realidade.

Todavia, a capacidade de geração de emprego/renda resultante da atração de empreendimentos econômicos, é utilizada no discurso corrente como promoção do desenvolvimento local/regional. Esse argumento reduz a variável econômica à compreensão multidimensional do fenômeno do desenvolvimento. Por essa razão, a indústria de calçados por ser intensiva em força de trabalho tem sido alvo de incentivos fiscais e creditícios para transferir unidades de produção para regiões economicamente deprimidas.

Assim, entende-se por “crescimento econômico precário” um crescimento incerto/vulnerável e com “tempo de validade”, no qual se pagam salários aviltantes

aos trabalhadores que são recrutados pelas fábricas através dos postos de trabalho gerados pela demanda produtiva.

Este fenômeno produtivo acarreta um revigoramento do comércio/serviços locais provocado pela circulação de dinheiro em razão da massa de salários dos funcionários das fábricas. Ressalta-se que o salário mínimo não promove a emancipação social, econômica, cultural dos indivíduos, serve para reproduzir a pobreza sob a qual as famílias pobres permanecem subjugadas, com sua incorporação ao mercado de trabalho em condições precárias.

Assim, as ações do Governo estadual com a concessão de incentivos fiscais e creditícios baseado no ICMS se constituem em ônus para toda a população estadual, em razão dos subsídios ao capital, sem que haja contrapartida duradoura que explique este tipo de política com “prazo de validade” e futuro próximo incerto.

Ressalta-se que no estado da Bahia, nos últimos 20 anos, o crescimento econômico proporcionado pela indústria do calçado ocorre em virtude do aumento da renda, resultante da expansão dos postos de trabalho nas fábricas localizadas individualmente nos municípios interioranos, como se fossem unidades autárquicas, constituindo “economias de enclave”⁵.

No Brasil a atividade calçadista possui uma complexa cadeia produtiva, que atende as demandas da produção básicas, tais como: matéria-prima (couro, material sintético, têxtil, cola, ferragem e outros) *designer*, produção e comercialização. Quanto ao processo produtivo de calçados, este é um tipo intensivo em força de trabalho, em razão da dificuldade da automação total da produção, por causa de obstáculos próprios de fabricação do calçado, que requer a interferência humana para a realização de algumas tarefas, tais como: corte, costura, pesponto e acabamento, sendo que estas requerem trabalho manual.

A confecção de calçados tem várias etapas de produção a depender do tipo e/ou modelo⁶. Adicionalmente, o segmento calçadista ainda incorpora vários tipos de produtos (calçados femininos, masculinos e infanto-juvenis, esportivo, casual, de

⁵ De capital exógeno atraído por incentivos fiscais-financeiros constituem economias isoladas, que não estabelecem relações interfirmas com empresas locais/regionais.

⁶ O processo produtivo de calçados é dividido em setores, que a depender da diversidade do produto, pode ser dividido em: modelagem, corte, pesponto, costura e montagem (ANDRADE; CORRÊA, 2001) ANEXO A e B.

segurança), bem como segue a variação da moda-mercado⁷. Assim, a depender da época, vários *designs* são projetados e a empresa, para se manter competitiva, segue a tendência da moda, e para tal finalidade o ramo industrial deve dispor de infraestrutura e capital que responda à demanda do mercado.

Ao se observar a diversidade da fabricação de calçados, verifica-se que o segmento industrial necessita de um grande contingente de força de trabalho no processo produtivo que não demanda qualificação profissional. Por esta razão é um segmento industrial com grande capacidade de gerar emprego, cujo trabalho é desconfortável, exaustivo e precarizado.

Considerando a capacidade de geração de postos de trabalho é que estados da federação, os mais pobres, sobretudo da região Nordeste, quando podem adotam políticas de atração dessas empresas via concessão de incentivos fiscais e financeiros.

Os incentivos são compostos pelos benefícios fiscais nas esferas: federal –isenção de parte do imposto de renda-IR; estadual– concessão de isenção do ICMS; e municipais– com redução total ou parte IPTU e ISS. São concedidos ainda empréstimos bancários com o Estado como avalista, além do fornecimento de área para implantação da fábrica, com doação de terrenos garantia de sistema de escoamento da produção (rodovias: construção e/ou manutenção) e infraestrutura física (prédios, água, luz, comunicação etc) (SANTOS, et al, 2002).

Esse fenômeno tem se intensificado no Brasil a partir de meados da década de 1990. E nesse caso, o estado da Bahia foi inserido de maneira agressiva atraindo quase uma centena de estabelecimentos no segmento de calçados.

Desde 1996 com a instalação das primeiras fábricas de calçados sob a concessão de políticas de atração de empresas, o Governo baiano optou por uma estratégia de localização espacial dispersa, na qual as unidades fabris foram instaladas preferencialmente, em municípios fora da Região Metropolitana de Salvador (RMS) em razão da quantidade de apoio fiscal concedido (até 99% de desconto do ICMS). A lógica era promover o “desenvolvimento” local/regional nos lugares a partir da geração de emprego/renda que as fábricas intensivas em força de trabalho podem ofertar. Verifica-se que, no estado da Bahia não houve preocupação em direcionar para um projeto industrial, no qual fossem constituídos distritos

⁷ O calçado tem uma grande diversidade de materiais na sua composição: couro, materiais têxteis, laminados sintéticos, materiais injetados, materiais vulcanizados (ANDRADE; CORRÊA, 2001).

industriais.

Nos estados de Minas Gerais e Santa Catarina o mesmo ramo industrial foi constituído pelo capital endógeno e, por essa razão, a estratégia de localização/organização prioriza a especialização da produção, de forma aglomerada visando fortalecer o segmento industrial calçadista, de maneira a otimizar a cadeia produtiva⁸.

Assim, a instalação de fábricas de calçados nos estados da Bahia, Minas Gerais e Santa Catarina constitui parte da dinâmica produtiva na qual a lógica mantém características fordista/taylorista⁹ cuja precarização do trabalho se consolida por vários aspectos: subcontratação, terceirização, trabalho a domicílio, baixa remuneração/qualificação, trabalho desconfortável, repetitivo, exaustivo, pouca expressão sindical, doenças provenientes do *labor*, assédio moral, mutilação de parte dos membros superiores dos operadores, forte rotatividade do emprego, entre outras.

O processo de instalação de fábricas de calçados em estados como a Bahia, Paraíba e Ceará que não possuem tradição na produção industrial calçadista resulta, em primeira instância, em uma grande quantidade de empregos, o que representa um grande contingente de trabalhadores assalariados onde se encontram instaladas as fábricas, pois são criados subitamente centenas de postos de trabalho, mas com remuneração ao nível do salário mínimo.

Todavia, as concessões e incentivos que os Governos estadual, federal e

⁸ Constitui o conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos (UNE; PROCHNIK, 2000). Esquema ANEXO C.

⁹ Taylorismo – conjunto de procedimentos sistematizados por Frederick Winslow Taylor (1856-1915) – estabelece que, pelo gerenciamento científico da organização da produção, pode-se extrair mais produtividade do trabalho, sem que sejam necessárias alterações profundas na estrutura tecnológica existente. O modelo fordista de produção foi materializado em 1913, por Henry Ford que através da criação da empresa Ford, com a fabricação em massa do veículo modelo T, cujo preço reduzido, estimulou o consumo. Ford entendia que a produção em massa significava consumo em massa, desse modo introduziu em 1914 o dia de trabalho de oito horas remunerado a cinco dólares. O fordismo constituía-se em um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, pois “[...] aplica a “organização científica do trabalho” à indústria automobilística para atender a um potencial consumo de massas” (GOUNET, 1999, p. 18). O modelo fordista apresenta como principais características: parcelamento das tarefas; criação da linha de montagem, “[...] em que há uma esteira rolante que desfila, permitindo aos operários, colocados um ao lado do outro, realizar as operações que lhes cabem” (GOUNET, 1999, p. 19); controle vertical da produção e automatização das fábricas. O fordismo representa um modelo onde a racionalização do trabalho implicava uma separação muito rígida entre os responsáveis pela execução e aqueles encarregados pela organização. Desse modo, o taylorismo-fordismo foi o sistema que pela primeira vez, introduziu sistematicamente a mudança na organização do trabalho como instrumento para aumentar a produtividade.

municipal destinam às empresas, constituem ônus, que a população indiscutivelmente paga via impostos, mas que implica renúncia em investimentos sociais em infraestrutura essencial (saúde, educação, habitação, transporte entre outros), sem a devida contrapartida social, em que pese o resultado ser o investimento na criação de postos de trabalho e geração de produtos, mas que pouco contribuem para a economia local/regional.

O grupo econômico Vulcabrás/Azaleia, em 2010 empregava 19.776 funcionários em Itapetinga-BA e em sua região de influência¹⁰. Entre 2011 a 2012 a empresa desativou 18 filiais de fábricas em dez municípios e demitiu mais de 4.000 operários envolvidos na produção (BAHIA, 2012). Atualmente, a empresa continua desativando postos de trabalho, além da constante ameaça de encerrar as atividades.

No estado da Bahia a Calçados Azaléia Nordeste S/A foi a empresa que recebeu o maior volume dos benefícios, dentre as empresas calçadistas: R\$ 17.411.000,00 em infraestrutura (correspondendo a 65% do total de R\$ 26.597.000,00 investido na implantação de fábricas do setor no estado) e R\$ 10.000.000,00 em recursos do Fundo de desenvolvimento social e econômico-Fundese (correspondendo a 28% do total de R\$ 36.000.000,00 investido no setor em todo o estado). O crédito presumido de ICMS foi de 99% (BAHIA, 2000; OLIVEIRA, 2009)¹¹. No âmbito federal foram concedidos recursos no valor de R\$ 15.137.000,00 pelo Fundo de Desenvolvimento do Nordeste (Finor)¹²

Diante da realidade, o resultado é um ônus social, ao se considerar o elevado investimento do Governo estadual, mediante políticas de incentivos fiscais e creditícias, e ao se comparar com o número de desempregados em 2011 e 2012,

¹⁰ Correspondem aos municípios que foram instaladas galpões/filiais para a produção de calçados.

¹¹ Ao todo o grupo Vulcabrás/Azaleia recebeu R\$ 27.411.000,00 dos recursos do Governo estadual do total de destinado ao segmento de 62.597.000,00.

¹² Finor criado através do Decreto Lei nº. 1.374, de 12 de dezembro de 1974, o objetivo principal era corrigir as distorções provocadas pelos sistemas 34/18. Estes foram assim designados por referirem-se ao Artigo 34 do Decreto nº. 3.995, de 14 de dezembro de 1961, e as alterações introduzidas pelo Artigo 18, do Decreto nº. 4.239, de 27 de junho de 1963, que criaram e regulamentaram os incentivos para as inversões no Nordeste. O mecanismo permitia a concessão de estímulos fiscais e financeiros a projetos industriais, agropecuários e de telecomunicações localizados na área de jurisdição da SUDENE e caracterizava-se por: a) pela possibilidade de a pessoa jurídica deduzir até 50% do imposto de renda devido, desde que os recursos fossem reinvestidos em projetos industriais, b) pela obrigatoriedade de contrapartida de recursos próprios e; c) pela obrigatoriedade do cumprimento dos prazos estabelecidos nos projetos, sob pena de reversão dos recursos para o Tesouro Nacional (VIDAL, 2001); FEITOSA (2013).

verifica-se que houve grande investimento de recursos públicos sem um retorno social satisfatório.

Conforme Varsano (1996), “a guerra fiscal” não é uma soma positiva, “alguém sempre perde”, e nesse caso, o prejuízo é da população, vez que o Governo deixa de investir mais em demandas sociais para afiançar ao capital privado vantagens econômicas com menores custos e com maiores lucros, sem a garantia de permanência da empresa no local onde foi instalada. Assim, “[...], pesquisas vêm revelando que os investimentos não compensam as perdas sociais provocadas pelo desvio do orçamento público [...]. Além disso, questiona-se a permanência da empresa quando findar o período de isenção fiscal” (SANTOS, J. 2008, p.119).

Desse modo, a população assume o *status* de “parceira” quando a conta é cobrada, ou seja, quando os problemas começam a aparecer: tais como fechamento de fábricas e a demissão de trabalhadores. Porém, a mesma população não possui “autonomia” para decidir os rumos das ações econômicas, que têm no discurso oficial, a promoção do “desenvolvimento”, como justificativa das medidas tomadas para atrair a instalação de fábricas de calçados.

Diante da ausência da sociedade civil organizada nos processos de decisão, o resultado que se verifica, a partir das políticas de governo, é um crescimento de postos de trabalho com baixos salários ratificando o “crescimento econômico precário¹³”.

Contudo, a natureza do *labor* intensivo e exaustivo não é revertida na forma de remuneração ou descanso, uma vez que “[...] os salários dos trabalhadores são baixos e as condições de vida são precarizadas” (ANTUNES, 2012, p. 2). Dito de outra maneira são salários “indignos”, em virtude dos mesmos não viabilizarem a melhoria das condições de vida, da “classe-que-vive-do-trabalho”, que abrange a totalidade dos assalariados, desde aqueles inseridos no setor de serviços, bancos, comércio, turismo, serviços públicos entre outros, até aqueles que realizam atividades nas fábricas, todos que vendem sua força de trabalho¹⁴ em troca de

¹³ O termo precário é adicionado para destacar as condições de vulnerabilidade, fragilidade social em que se encontra uma parcela da sociedade, cuja realidade reflete a pobreza do trabalhador que ocupa postos de trabalho que são gerados com “tempo de validade”, ou seja, dura o tempo que os incentivos fiscais-financeiros permanecer.

¹⁴ Entendido como o conjunto das faculdades físicas e mentais existentes no corpo e na personalidade viva do ser humano, as quais ele põe em ação toda vez que produz valores-de-uso de qualquer espécie. Assim o que o trabalhador vende não é diretamente o seu trabalho, mas a sua força de trabalho, cedendo temporariamente ao capitalista o direito de dispor dela. E em troca pelo

salário (ANTUNES; ALVES, 2004).

Os baixos salários evidenciam a precarização social e do trabalho que é acentuada mediante transformações capitalistas em escala global que reestrutura as relações de produção, do trabalho e do emprego¹⁵.

A degradação das relações de trabalho é intensificada de acordo com interesses dos capitalistas que historicamente buscam a reprodução das riquezas cada vez mais concentradas. Assim “[...] a precarização do trabalho parece ser uma dimensão permanente do trabalho sob o capitalismo. No caso do Brasil, [...] a precarização do trabalho é uma característica constitutiva de sua formação social” (LOPES, 2011, p.1).

Desse modo a “[...] a precarização da força de trabalho em geral assume formas sócio-histórico-geográficas diferenciadas ao longo do processo de desenvolvimento capitalista” (THOMAZ JÚNIOR, 2006, p. 10). Por apresentar interesses e dinâmicas específicas em dado espaço geográfico. Assim, subcontratação, terceirização, informalização, perda de direitos, plasticidade, alta rotatividade, dentre outros fatores, viabilizam a reprodução capitalista. Estes mecanismos precarizam ainda mais as relações de trabalho bem como as condições de vida dos trabalhadores.

Vargas (2012) esclarece que, no discurso corrente, o termo precariedade pode ser abordado no sentido mais amplo de uma “precariedade social”. Isso ratifica a compreensão de que as condições de vida do trabalhador são comprometidas em virtude dos baixos salários recebidos e das péssimas condições de trabalho.

Assim, “[...] compreende-se que a precarização social do trabalho é uma estratégia patronal [...], em geral apoiada pelo Estado e seus governos, em que o capital se utiliza [...] como recurso para viabilizar um grau de acumulação sem limites materiais e morais” (DRUCK, 2013, p. 24), através da imposição de condições de trabalho e de empregos precários frente a permanente ameaça de desemprego que garante a submissão e subordinação do trabalho ao capital.

Acrescenta-se ao contexto que o trabalhador tem que garantir a

trabalho recebe o salário (MARX, 2001).

¹⁵ “[...] a precarização social do trabalho é um processo mundial, presente na resposta do capital à crise do fordismo, que redefiniu o padrão de desenvolvimento do capitalismo, constituindo um novo regime de acumulação, chamada de flexível. Trata-se de um novo momento histórico do sistema capitalista, onde se combinam a globalização do capital e a financeirização da economia, as políticas neoliberais e uma radical reestruturação produtiva do trabalho e do emprego” (DRUCK, 2013, p. 24).

sobrevivência, provendo os custos com a reprodução da força de trabalho (alimentação, moradia, instrução, lazer e outros). Ainda o acesso a serviços essenciais como saúde, educação, habitação, transporte, saneamento, segurança etc., são também precários, ou seja, o Estado deveria garantir o pleno funcionamento dos respectivos setores, de modo que a sociedade em geral pudesse usufruir com dignidade dos tais serviços, garantindo o que Souza (2013) denomina de “justiça social” mediante a viabilidade do desenvolvimento socioespacial.

Desse modo, o trabalhador convive em situação precária (pobreza, péssimas condições de vida, situações de risco, fragilidade social, entre outras), em decorrência das formas de como o capital se reproduz na “subperiferia” capitalista, fundado em baixos salários, pouca qualificação, péssimas condições de trabalho, cuja produção industrial apresenta fortes bases fordista/taylorista. Entende-se que esse modelo se baseia no tipo de “fordismo periférico”¹⁶.

Lipietz (1988) ressalta que o modelo de industrialização nos países periféricos da economia capitalista caracteriza-se por uma adoção parcial do padrão de produção e do consumo dos países que lideraram o capitalismo, sendo um modelo que não possui e não desenvolve as relações sociais características do fordismo central, constituindo assim, um modo incompleto e precário através do aviltamento de direitos, assédio moral, entre outros, no qual o fordismo foi implantado.

A precariedade das condições sociais e de trabalho da “classe-que-vive-do trabalho” (ANTUNES, 2002) no Brasil é intensificada em razão das diversas formas que o capital se apropria/utiliza para promover sua reprodução. Franco; Druck (2009) citado por Druck (2011) elaboraram uma tipologia da precarização na qual apontam seis dimensões/tipos, a saber: vulnerabilidade das formas de inserção e desigualdades sociais; intensificação do trabalho e terceirização; insegurança e saúde do trabalhador; perda da identidade individual e coletiva; fragilização da

¹⁶ Ideia de fordismo periférico foi proposto por Lipietz (1988), para caracterizar alguns processos de industrialização da periferia, particularmente aqueles dos chamados “países recém-industrializados” (NIC's). Esse conceito foi definido como um regime de acumulação intensiva semelhante ao dos países centrais, mas ao invés de uma estrutura de consumo voltada para a grande massa, esses países têm um mercado que, embora massivo, exclui uma grande parcela da população (FARIA, 1997). “É fordismo porque baseado na conjunção da acumulação intensiva e do crescimento dos mercados [...]. É periférico porque nos circuitos mundiais dos ramos produtivos as atribuições de trabalho e as produções [...] qualificadas continuam exteriores a esses países. Por outro lado, os mercados correspondem a uma combinação específica do consumo das classes médias modernas locais, com um acesso parcial dos operários do setor fordista aos bens de consumo familiares, e das exportações para o centro destes mesmos produtos manufaturados a baixos preços” (CONCEIÇÃO, 1990, p. 199).

organização dos trabalhadores; condenação e o desgaste do direito do trabalho (DRUCK, 2011, p. 48-50). São várias formas/tipos de precarização que comprometem as condições de vida/trabalho da população que vende a força de trabalho em troca de salários para garantir a sobrevivência na sociedade capitalista.

Nessa perspectiva, o discurso da geração de emprego e de renda incentivado pelos governos em um ambiente de “guerra fiscal¹⁷”, sobretudo associado à ideia de “desenvolvimento” para as regiões ou lugares que estão economicamente desfavorecidos, cria a sensação de melhoria das condições vida. Sem sombra de dúvidas, a criação de postos de trabalho com os respectivos salários constitui um aspecto relevante para milhares de famílias que habitam as regiões economicamente e socialmente deprimidas. Entretanto, apenas os salários baixos sem o acesso de qualidade e regularidade a serviços essenciais de saúde, educação, transporte, lazer, habitação, condiciona a uma realidade incerta, precária, e, sendo assim, o “crescimento econômico precário” se efetiva diante da conjuntura socioespacial na qual os estabelecimentos industriais incentivados pelos governos foram instalados.

O discurso da maioria dos governantes atribuindo apenas a renda (salário mínimo) como critério para efetivação da mudança das condições sociais de dada população, bem como a defesa do “desenvolvimento” da região/lugar, com base apenas no crescimento econômico, constitui, como afirma Furtado (1981) um mero “mito”. O dito “desenvolvimento” não se efetiva de fato, apenas reduz a questão a uma variável isolada, sem levar em consideração, aspectos mais amplos, para a compreensão de um desenvolvimento, que seja, verdadeiramente, emancipatório e que promova a “justiça social” (SOUZA, 2013).

Acrescenta-se que o trabalho executado na indústria calçadista é igual em todo segmento fabril, porém, na região Nordeste, a remuneração da força de trabalho é menor, em relação às regiões de tradição calçadista, mas não só. Em outros segmentos industriais, isso também é comum, como na indústria automobilística que apresenta uma disparidade de até 40% a menos, se comparada com a remuneração da força de trabalho no Sul e Sudeste¹⁸.

¹⁷ “Guerra fiscal” refere-se a renúncia fiscal que entes federados adotam para atrair investimentos. A questão será aprofundada no decorrer do trabalho.

¹⁸ O levantamento foi feito em pesquisa inédita sobre a capacidade de compra e renda dos metalúrgicos em 17 municípios brasileiros que têm indústria automobilística. O estudo, elaborado pelo Dieese, mostra que em outras cidades, como Camaçari (BA), onde fica a fábrica da Ford o

Vargas (2012) destaca que a precariedade do trabalho também se evidencia quanto aos direitos sociais e sindicais, na medida em que são enfraquecidos e/ou negados quanto ao exercício/expressão dos trabalhadores como sujeitos políticos a partir de seus dispositivos de representação. A precariedade se manifesta através da intensificação das relações assimétricas que implicou a sujeição dos trabalhadores que perdem, cada vez mais, o controle das condições de trabalho.

Esses fatores corroboram para a precariedade das condições de trabalho, bem como da vida da “classe-que-vive-do-trabalho” (ANTUNES, 2002), em especial, na região Nordeste, na qual o trabalhador foi incluído no processo de produção industrial, sob lógica da “guerra fiscal”, cuja realidade é cada vez mais o comprometimento das condições sociais em razão das distintas maneiras de inclusão no processo de reprodução capitalista.

É nesse contexto que ocorre um crescimento econômico em virtude da instalação de estabelecimentos industriais calçadistas que geram emprego de baixa qualificação/renda para milhares de trabalhadores. Como ocorre em Itapetinga-BA que possui 4.637 atualmente empregados (MTE/RAIS, 2016) renumerados ao nível do salário mínimo. Sendo assim, a fábrica de calçados em Itapetinga-BA lança mensalmente cerca de R\$ 3.754.115,20 na economia urbana; mas como capacidade de consumo individual é inexpressivo¹⁹.

Ao se considerar o montante de dinheiro injetado mensalmente na economia local/regional, se ratifica um crescimento econômico, mediante o dinamismo do comércio (lojas de eletrodomésticos, móveis, ciclomotores e outros) e serviços (saúde, educação, transporte, lazer). Entretanto, o salário por ser muito baixo, não gera prosperidade e bem estar, apenas reproduz a condição de pobreza e, portanto, de precariedade das condições de vida do empregado, ao se considerar as necessidades básicas (alimentação, habitação, água, luz, gás e outras), somadas à baixa qualificação profissional, pouca expressão sindical, insegurança e instabilidade no trabalho, alta rotatividade, ausência de qualidade e regularidade de serviços

trabalhador horista recebe 30,4% menos que o trabalhador do ABC paulista. Em Gravataí (RS), onde fica uma fábrica da General Motors, a remuneração atinge 41,1% menos da de São Caetano do Sul, onde fica a mais antiga unidade da montadora. Em Juiz de Fora (MG) a perda é 41,8% em relação ao estado de São Paulo. Em São José dos Pinhais (PR) a remuneração do metalúrgico corresponde 47,7% do salário no ABC paulista (METALURGICO REVISTA QUEM, 2014).

¹⁹ Salário mínimo nacional sem encargos é de R\$ 880,00, com desconto de 8% de contribuição ao INSS, o líquido a receber é de R\$ 809,60 (oitocentos e nove reais e sessenta centavos), em janeiro de 2016.

essenciais (educação, saúde). Tudo isso sob a instabilidade proveniente das políticas de incentivos fiscais e creditícios via “guerra fiscal” que não possuem garantias de permanência do emprego. Essa realidade afeta as condições de vida do trabalhador e desencadeia o que se entende como um “crescimento econômico precário”.

Salienta-se que a precariedade ocorre sob várias circunstâncias, as quais fragilizam as condições de vida, representadas pelas péssimas relações de trabalho (exaustão, desconforto e outros), assédio moral²⁰, comprometimento da saúde física e mental²¹, rotatividade de pessoal e frequentes mutilações de membros (partes de dedos, mãos e até braços) dos trabalhadores.

No que se refere à mutilação de membros é relevante destacar que o segmento de calçados é um setor no qual a manipulação com máquinas — quando não se respeita o padrão de treinamento, se desconhece os riscos e a imposição de metas de produtividade cada vez mais intransponíveis — pode acarretar graves acidentes de trabalho. Acrescenta-se ao passivo social os trabalhadores lesionados, portadores de patologias adquiridas com o *labor* e outros agravos à saúde, que incrementam as estatísticas negativas, tanto para a saúde pública, quanto para as próprias vítimas que passarão a conviver com os problemas para o resto da vida.

A referida realidade remete à ausência de justiça social²², negada aos trabalhadores, que são recrutados enquanto força de trabalho na geração de riqueza e intensamente precarizados em razão da baixa renumeração, bem como das garantias trabalhistas sonegadas com a terceirização/subcontratação. Assim, o

²⁰ “O assédio moral é caracterizado por ser uma conduta abusiva, de natureza psicológica, que atenta contra a dignidade psíquica, de forma repetida e prolongada, e que expõe o trabalhador a situações humilhantes e constrangedoras, capazes de causar ofensa à personalidade, à dignidade, à integridade psíquica, e que tenha por efeito excluir a posição do empregado no emprego ou deteriorar o ambiente do trabalho, durante a jornada de trabalho e no exercício de suas funções” (NASCIMENTO, 2004, p. 922).

²¹ As doenças físicas e mentais mais frequentes, em virtude do labor são: a) física: Lesões por Esforços Repetitivos (LER) e Distúrbios Osteomusculares Relacionados ao Trabalho (DORT); b) mental: depressão, ansiedade etc. Esses problemas afetam o desempenho e a produtividade do trabalhador.

²² Justiça social diz respeito a ausência das desigualdades sociais extremas, nas quais não há presença de miséria absoluta de parcela da população excluída do mercado de trabalho, que por qualquer outro motivo não tenha as condições mínimas de sustento. Soma-se ao fato essa parcela estar excluída de tomar decisões acerca das ações políticas econômicas que esteja inserida. A justiça social compreende a capacidade de a parcela da população ter esclarecimento através da participação popular acerca das decisões políticas econômicas que envolvam a comunidade local/regional, o que expressa o exercício pleno da cidadania via governo democrático/participativo (SOUZA, 2013).

trabalhador é excluído em virtude dos mecanismos que alicerçam o regime de acumulação capitalista que, em essência, é concentrador e excludente.

Diante do exposto, afirma-se que o “crescimento econômico precário”, decorrente da atividade industrial calçadista é subsidiado pelo Estado financiador²³ que corrobora com incentivos fiscais e creditícios, sendo, portanto, um “[...] processo de industrialização institucionalmente condicionado” (SINGER, 1981, p. 40). O autor ainda acrescenta que as regiões:

[...] dispõem de considerável potencial de mobilização política. Quando esse potencial é ativado, a reivindicação do ‘desenvolvimento regional’ ganha expressão e tem, nas últimas décadas, levado inúmeros governos nacionais ao desenvolvimento de esforços deliberados no sentido de encaminhar recursos públicos e investimentos privados a algumas destas áreas. [...] e o oferecimento de incentivos econômicos, geralmente de caráter fiscal ou creditícios, as empresas que se fixam em tais áreas (SINGER, 1981, p. 40).

Singer (1981) frisa que a política de incentivos fiscais-creditícios foi, e ainda é utilizada por governantes para atrair investimentos público-privados em regiões economicamente deprimidas. Acrescenta-se que lugares onde estão estagnados economicamente, os incentivos fiscais-financeiros acabam sendo (na defesa de lideranças políticas) uma alternativa para estimular investimentos econômicos local/regional.

Ressalta-se que ficar dependente exclusivamente desse mecanismo, constitui um grande problema, vez que os estímulos/inação precisam ser constantemente renovados. Por esta razão, deve-se associar a outros mecanismos econômicos que viabilizem a “autonomia” local/regional, de modo a transcender o “crescimento econômico precário” que é praticado nos lugares que foram implantadas fábricas de calçados no estado da Bahia.

1.4 ORGANIZAÇÃO DA TESE

A partir das questões de pesquisa, dos objetivos e embasado pelo arcabouço

²³ “[...] o ‘Estado financiador’ que exerce o papel de indutor do crescimento econômico fortalecendo grupos privados em setores estratégicos”. (SANSON, 2014, p. 2). O autor identifica ainda outros papéis que são desempenhados pelo Estado como: ‘Estado investidor’ responsável pelo investimento em mega-obras de infraestrutura que se manifesta. E o ‘Estado Social’ como provedor de políticas sociais, sobretudo de mitigação da pobreza (SANSON, 2014, p. 2).

teórico e conceitual, bem como pelo conjunto de dados primários gerados, dos dados secundários, leituras e a respectiva análise pôde-se produzir o texto final desta tese, composto por seis capítulos, além das considerações finais.

O primeiro capítulo é constituído pela presente introdução na qual se apresenta a problemática da indústria calçadista de forma geral, elencando as questões de pesquisa, objetivos, procedimentos metodológicos, além de abordar a tese e a delimitação do objeto de pesquisa.

No segundo capítulo abordam-se os conceitos: espaço geográfico, estado, e desenvolvimento, que interagem em um processo dinâmico no qual o segmento calçadista permeia a organização produtiva do espaço.

O terceiro capítulo continua com o foco sobre o Estado e seu papel no processo de organização produtiva, que mediante políticas de atração industrial impulsiona ações de governos na esfera estadual e municipal a adotarem medidas agressivas que caracterizam o fenômeno da “guerra fiscal”. Essa política atraiu vários empreendimentos industriais para a região Nordeste, inclusive a indústria calçadista pela capacidade de ser intensiva em força de trabalho.

O quarto capítulo enfatiza a indústria de calçados em escala global, enfoca sucintamente, os primórdios da atividade calçadista, destaca a reestruturação produtiva e a localização no segmento industrial e faz uma breve caracterização da produção. Destaca, ainda, os fatores que impulsionaram o deslocamento de estabelecimentos fabris em escala mundial, no qual o Brasil foi inserido no segmento produtivo global fazendo parte dos maiores produtores mundiais.

O quinto capítulo aborda a escala nacional com um breve delineamento do estado da arte acerca dos estudos envolvendo o segmento calçadista no país. Enfoca o processo de constituição da atividade, caracterizando o setor produtivo em escala nacional bem como os fatores de deslocamento de fábricas do ramo de calçados das regiões Sul e Sudeste em direção a região Nordeste. Faz uma breve caracterização do ramo calçadista nos estados da Bahia, Minas Gerais e Santa Catarina.

O sexto capítulo enfoca as estratégias de localização e organização industrial cujas implicações socioespaciais são materializadas em Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC. Aborda também a caracterização da força de trabalho inserida da atividade industrial calçadista cujas relações de trabalho são precarizadas via trabalho formal e informal que se complementam de modo que a

acumulação capitalista se efetive sem limites materiais ou morais. Mediante as implicações socioespaciais decorrentes da atividade industrial calçadista são traçadas/abordadas algumas perspectivas futuras para os espaços em questão.

Nas considerações finais ressaltam-se aspectos relevantes da análise dos três casos, destacando que em Itapetinga-BA ocorre um “crescimento econômico precário”, em razão das políticas de incentivos fiscais-financeiros por seu caráter provisório, incerto, vulnerável com tempo de validade não consolida o “enraizamento” do capital; este apenas permanece enquanto a política de incentivos for vantajosa para os interesses dos empresários. Essa situação gera tensões quanto à permanência do emprego, e a saída da empresa ocorre sem empecilhos seja social, cultural ou ambiental, e por esta razão não promovem o desenvolvimento local/regional. Por fim seguem-se as referências, apêndices e os anexos.

2 ESPAÇO, ESTADO E DESENVOLVIMENTO

2.1 ESPAÇO GEOGRÁFICO

Para elucidar a problemática da indústria de calçado em sua dimensão socioespacial, o espaço geográfico constitui um conceito chave, sobretudo para compreender as implicações socioespaciais decorrentes da instalação de fábricas de calçados em locais sem tradição na produção industrial, como é o perfil da grande fábrica que produz milhares de pares de calçados por dia.

Estudar o espaço geográfico constitui o ponto de partida para buscar compreender as relações entre as ações dos agentes sociais no processo de reprodução do capital e do próprio espaço geográfico, com suas formas/conteúdo e suas funções.

De acordo com Santos, M. (1996) o espaço geográfico deve ser considerado como um conjunto indissociável no qual interagem objetos geográficos (naturais e sociais), e a vida social que produz intencionalmente o espaço geográfico e cria as condições para sua própria reprodução presente e futura nos sistemas socioeconômicos subjacentes. Assim escreve o autor:

O espaço é formado por um conjunto indissociável, solidário e também contraditório, de sistema de objetos e sistemas de ações, não considerados isoladamente, mas como o quadro único no qual a história se dá [...]. O espaço é hoje um sistema de objetos cada vez mais artificiais, povoados por sistemas de ações igualmente imbuídos de artificialidade, e cada vez mais tendentes a fins estranhos, ao lugar e a seus habitantes (SANTOS, M. 1996, p. 51).

Santos, M. (1996) esclarece que o espaço geográfico é cada vez mais denso de objetos técnicos, de sistemas de ações que funcionam de forma sistêmica em redes por meio das quais os fluxos trafegam no sentido de tentar superar a rigidez geográfica. O espaço geográfico constitui, portanto, uma construção social dinâmica, que contém, e é contido, pelas relações sociais produzidas ao longo da história da humanidade. Assim, o espaço geográfico é formado pelas relações entre a sociedade e natureza, mediadas pelo trabalho humano seguindo uma

intencionalidade de ações.

Desse modo, o espaço geográfico é historicamente produzido pela sociedade humana, em sua perspectiva multidimensional (econômicas, políticas, culturais etc.) e, ao mesmo tempo, também constitui uma instância que influencia e condiciona a forma como a própria sociedade se organiza e se reproduz. Nessa perspectiva, a “[...] organização do espaço é também, uma forma, um resultado objetivo de uma multiplicidade de variáveis atuando através da história” (SANTOS, M. 2008, p. 45).

2.2 ESPAÇO GEOGRÁFICO E ESTADO

A organização espacial é realizada pelos agentes que articulam constantemente as relações sociais e produtivas no espaço geográfico em que operam diretamente e indiretamente, através das práticas espaciais²⁴ (empresas, Estado/Governo, indivíduos, sociedade civil organizada). Dentre estes, Moraes (2005) entende que,

O grande agente de produção do espaço é o Estado, por meio de suas políticas territoriais. É ele o dotador dos grandes equipamentos e das infraestruturas, o construtor dos grandes sistemas de engenharia, o guardião do patrimônio natural e o gestor dos fundos territoriais. Por estas atuações, o Estado é também o grande indutor na ocupação do território. Um mediador essencial, no mundo moderno, das relações sociedade-espaço e sociedade-natureza (MORAES, 2005, p. 140).

O Governo, através de suas ações constitui a condição fundamental na produção do espaço geográfico uma vez que detém o monopólio das leis e normas e é o titular da soberania nacional. Logo, tem a precedência das ações sobre a sociedade sob sua jurisdição, e por sua vez sobre o espaço geográfico de maneira direta ou em associação com agentes privados, ou sob delegação a agentes privados. Esta condição legitimamente reconhecida ao Estado leva Santos, M.

²⁴ “[...] conjunto de ações espacialmente localizadas que impactam diretamente sobre o espaço, alterando-o no todo ou em parte ou preservando-o em suas formas e interações espaciais. Resultam [...] dos diversos projetos, também derivados de cada tipo de sociedade, que são engendrados para viabilizar a existência e a reprodução de uma atividade ou de uma empresa, de uma cultura específica, etnia e religião, por exemplo, ou a própria sociedade como um todo. As práticas espaciais são ações que contribuem para garantir os diversos projetos. São meios efetivos através dos quais objetiva-se a gestão do território, isto é, a administração e o controle da organização espacial em sua existência e reprodução” (CORRÊA, 2000, p. 35).

(1986) a destacar que,

[...] sem falar da complexidade crescente da vida social e da anomia característica da vida nas cidades, tudo isso dá ao Estado um papel cada dia mais importante, sendo o poder público chamado a se intrometer cada vez mais em domínios diversos, seja para tentar estabelecer ou reestabelecer o chamado equilíbrio social, seja para oferecer aos cidadãos uma resposta as exigências cada dia mais pressionantes da vida cotidiana, como a saúde, a educação, os transportes, o trabalho, a diversão etc. A escolha pelo poder da forma de satisfação das necessidades coletivas constitui um elemento de reorganização espacial; quer dizer que cada opção realizada pelo Estado em matéria de investimento, mesmo improdutivo, atribui a um determinado lugar uma vantagem que modifica imediatamente os dados da organização do espaço. Assim, se tomamos os problemas do ponto de vista das relações internacionais ou se levamos em consideração os problemas da vida cotidiana do mais modesto cidadão, o Estado aparece como um fator por excelência de elaboração do espaço e deve, pois, ser considerado como elemento fundamental de seu estudo, mesmo se a ação do Estado, quanto à reformulação do espaço, é marcada por contingências e limitações (SANTOS, M. 1986, p. 184).

O Governo do Estado articula as relações sociais e produtivas que são materializadas no espaço geográfico ao longo do tempo. No modo de produção capitalista a organização socioespacial é complexa, em virtude das desigualdades das forças produtivas²⁵ e da dinâmica que se baseia essencialmente no lucro dos diversos empreendimentos econômicos; nas diferenças entre as classes sociais; e na divisão espacial do trabalho; implicando o desenvolvimento geograficamente desigual.

Thomas Hobbes (2008; [1588-1679]) argumenta que antes do surgimento do Estado, os homens, embora livres, estavam em permanente estado de guerra. A isso, chamou de Estado de Natureza. Para evitar a destruição total, para sobreviver, os homens teriam feito um pacto de “paz” estabelecido entre os seres humanos. Estes abriram mão de sua liberdade para não se destruírem, atribuindo a condição de mediar seus interesses a uma instituição coletiva superior chamada Estado, onde os indivíduos renunciam aos direitos naturais em seu favor.

John Locke (1978; [1632-1704]) na defesa de uma perspectiva liberal,

²⁵ O conceito foi construído por Karl Marx sendo determinado socialmente. Força produtiva é a capacidade de trabalhar real dos homens vivos: a capacidade de produzir por meio do seu trabalho e com a utilização de determinados meios materiais de produção e numa forma de cooperação determinada por eles, os meios materiais para a satisfação das necessidades sociais da vida. É preciso contar entre as forças produtivas materiais, a par da natureza, a técnica, a ciência, e antes de tudo também a própria organização social e as forças criadas nela por cooperação e divisão industrial do trabalho, as quais são desde o princípio energias sociais. Portanto, são os elementos que o homem transformados através do trabalho para produzir bens necessários à sua subsistência (GERMER, 2009).

defendia que todos os homens, ao nascer, tinham direitos naturais, tais como o direito à vida, à liberdade e à propriedade. Para garantir esses direitos naturais, os homens haviam criado Governos. Se esses governos, contudo, não respeitassem a vida, a liberdade e a propriedade, o povo tinha o direito de se revoltar contra eles. As pessoas podiam contestar um governo injusto e não eram obrigadas a aceitar suas decisões.

Jean-Jacques Rousseau (1978; [1712-1778]) argumenta que todos os homens deveriam fazer um contrato social no qual estaria prevista a defesa da liberdade do homem baseado na experiência política das antigas civilizações onde predominava o consenso, garantindo os direitos de todos os cidadãos. A liberdade natural significava ausência do Estado, e na liberdade civil, os homens se vêem submetidos somente às leis. O homem natural é livre porque não tem leis; e o homem civil é livre porque obedece às leis formuladas por ele próprio.

É imprescindível destacar que não há um fato histórico específico que marque o surgimento e a origem do Estado, mas é possível identificar teorias relativas ao seu aparecimento.

Dallari (2013) afirma que:

Para muitos autores, o Estado, assim como a própria sociedade, existiu sempre, pois desde que o homem vive sobre a terra acha-se integrado numa organização social, dotada de poder e com autoridade para determinar o comportamento de todo o grupo. [...] Uma segunda ordem de autores admite que a sociedade humana existiu sem Estado durante todo o período. Depois [...] este foi constituído para atender as necessidades ou as conveniências dos grupos sociais [...]. A terceira posição [...] é a dos autores que só admitem como Estado a sociedade política dotada de certas características muito bem definidas (DALLARI, 2013, p. 60).

Lopes (2010) esclarece que para alguns autores existem duas teorias sobre a formação originária do Estado: a primeira refere-se à formação natural, que afirma que o Estado se formou naturalmente e não por ato voluntário (*jusnaturalis*); a segunda aborda a formação contratual, afirmando que um acordo de vontades de alguns homens, ou de todos, levou à criação do Estado (contratualista).

O Estado foi instituído na medida em que as relações (sociais, políticas, econômicas, culturais) se tornam mais complexas e para evitar maiores riscos e preservar seus direitos, os homens, por livre consentimento, decidiram realizar o contrato social e estabelecer o Estado como finalidade de manter a segurança e a garantia dos direitos individuais e coletivos.

No decorrer da história, o Estado sofreu diversas transformações, porém, foi no século XVI que nasceu o que pode ser denominado como Estado Moderno, ou seja, um Estado que surge conforme os ideais contratualistas e da vontade dos indivíduos que abriram mão de sua liberdade ilimitada para criar um ente artificial que, por sua vez, pudesse garantir seus interesses e amparar suas carências, bem como possibilitar o mais pleno exercício de seus direitos (ARRUDA, 2013, p. 56).

O surgimento do Estado Moderno significou “a ruptura da ordem política tradicional”, e nos Estados em que vigorou o regime democrático o exercício do governo passou a ser legitimamente baseado no consentimento do povo (CRUZ, 2002).

A palavra “Estado” vem do latim “*status*” que significa “modo de ser ou situação”. O uso da palavra Estado deve-se a Maquiavel, quando destaca que: “[...] Todos os Estados, todos os governos que tiveram e têm poder sobre os homens, foram e são ou repúblicas ou principados” (MAQUIAVEL, 2012 [1513], p. 9).

Maquiavel (2012 [1513]) não elaborou uma teoria e não definiu, explicitamente, o conceito de Estado, porém é apontado como o formulador da ideia, uma vez que estabeleceu uma teoria de como se constituiu o Estado Moderno²⁶, no qual a soberania compõe aspecto central na concepção de Estado.

No Estado Moderno a soberania, o território, o povo são as características essenciais da sua formação, que se originou da necessidade de unidade soberana dentro do território delimitado (LOPES, 2010).

[...] aquilo que aprendemos a chamar de Estado é hoje, na verdade, o Estado-nação moderno, que só fez sua entrada [...] mundial depois do Tratado de Westfália, em 1648. Embora no século XIII, e em algumas regiões da Europa, um elemento contratual já houvesse penetrado o espaço cívico, foi o Tratado de Westfália que deu *status* de instituição formal ao conceito de Estado que emergia naquele continente (NANDY, 2000, p. 85).

Nandy (2000) esclarece que o conceito de Estado alcançou a relevância que tem hoje com a Revolução Francesa de 1789, uma vez que esta ligou a história do Estado à do nacionalismo. O autor afirma que,

[...] desde seu início a construção de uma Nação – um termo gentil para a homogeneização cultural e ideológica da população de um país – tornou-se uma das metas, declarada ou não, do Estado Moderno. E, é claro, sempre havia alguma minoria isolada que poderia ser excluída por esses Estados.

²⁶ É Jean Bodin que inicia pela primeira vez a teorização sobre autonomia e soberania do Estado Moderno, no sentido que o monarca interpreta as leis divinas, obedece a elas, mas de forma autônoma (GRUPPI, 1986).

Essas minorias só tiveram algum espaço próprio em umas poucas nações fragmentadas (NANDY, 2000, p. 85).

O nacionalismo passa a ser considerado o mecanismo capaz de garantir a estabilidade do Estado mediante a sensação de segurança “constituída” pela nação, uma vez que no processo de formação os Estados Nacionais existia a tentativa de unificação dos interesses dos distintos povos (etnia, cultura, religião), segundo princípios hegemônicos de grupos/nações já estabelecidos, mas com força suficiente para convencer os demais.

Para Castro (2009) desde a gênese do Estado Moderno a soberania, a sociedade e a propriedade constituem elementos essenciais de sua organização. A autora acrescenta que,

[...] desde o seu nascimento, o Estado moderno apresenta três elementos que o diferenciam dos Estados do passado [...]. Primeiro é a plena autonomia, a plena soberania do Estado, que formalmente não permite que sua autoridade dependa de nenhuma outra. Segundo é a distinção entre Estado (esfera pública) e a sociedade civil (esfera privada), que se inicia no século XVII, na Inglaterra principalmente, com a ascensão da burguesia; o Estado torna-se uma organização distinta da sociedade civil, embora seja expressão desta. Terceiro é o reconhecimento da propriedade privada separada do Estado, ao contrário do Estado medieval que era [...] um Estado patrimonial (CASTRO, 2009, p. 112-113).

O Estado surge para coordenar, orientar e gerir o comportamento social atendendo as necessidades oriundas da prática da soberania. Assim, “[...] o Estado, criação humana e instrumento de seres humanos, não é bom ou mau em si mesmo, mas será aquilo que forem as pessoas que o controlarem” (DALLARI, 2013, p. 5).

De acordo com Soares (2010),

[...] o Estado pode ser designado atualmente como um sistema de leis, em um determinado território, composto por uma população, com soberania para tomar suas próprias decisões dentro do seu território. [...] A palavra ‘Estado’ não é [...] sinônimo de Governo; já o termo ‘Governo’ trata do instituto que administra o Estado, [...] (SOARES, 2010, p. 15-16).

Estado e Governo não são a mesma coisa. Estado diz respeito às instituições permanentes que possibilitam a ação do Governo. E Governo se refere ao caminho/ações norteados pelo Estado. Assim, torna-se relevante esclarecer a diferenciação entre Estado e Governo, já apresentado por Soares (2010) e destacado por Hofling (2001):

Para se adotar uma compreensão sintética [...], é possível se considerar Estado como o conjunto de instituições permanentes – como órgãos legislativos, tribunais, exército e outras que não formam um bloco monolítico necessariamente – que possibilitam a ação do governo; e Governo, como o conjunto de programas e projetos que parte da sociedade (políticos, técnicos, organismos da sociedade civil e outros) propõe para a sociedade como um todo, configurando-se a orientação política de um determinado governo que assume e desempenha as funções de Estado por um determinado período (HOFLING, 2001, p. 31).

Entender a origem do Estado remete à compreensão da sociedade, pois em cada uma o Estado tem uma história, uma organização e uma concepção diferenciada que muda de acordo com as características inerentes de cada povo e, acima de tudo, do modo como foi produzida esta sociedade. Assim, “[...] Estado é uma sociedade política, organizada juridicamente, com o objetivo de alcançar o bem comum” (SOARES, 2010, p. 20).

O Estado Moderno é a expressão política de um momento histórico que evolui conforme as demandas da sociedade. “[...] o advento do Estado Moderno, tal como se veio a conhecê-lo no século XX, teve sua origem eminentemente relacionada ao próprio modo capitalista de produção [...]” (IPEA, 2010, p. 19), vez que, no curso de sua ampliação intercapitalista, altera as dimensões geográficas da atividade humana mediante relações produtivas, articulam porções do espaço próximo e longínquo.

Portanto, o Estado como normatizador operado pelos Governos e outros agente de transformação associado ao capital, a indústria e outros agentes, impulsionam a dinâmica socioespacial e a organização espacial de cada lugar.

2.3 ESTADO E DESENVOLVIMENTO

A formação do Estado brasileiro é peculiar, em razão de ser forjado os fundamentos do Estado Moderno no contexto da expansão colonial portuguesa constituiu o Brasil-Colônia, para depois instaurar o Brasil-Império sob o domínio português (FAORO, 2000). A conjuntura política baseada em uma sociedade e economia colonial submetia a todos ao mando absolutista que governava a terra e a gente. Assim,

Quando o Brasil é formado, o que chega primeiro aqui é o Estado já pronto,

depois então é que vai começar a ser criada uma sociedade. E cria-se uma sociedade tributária e evidentemente dependente desse Estado, sem a menor possibilidade de ser uma sociedade autônoma (PINHO, 2001, p. 35).

A circunstância em que foi elaborado o Estado brasileiro garantiu a posse da terra e das riquezas sob uma complexa realidade sociocultural, cuja diversidade se reflete nas desigualdades socioespaciais já de longa data.

O Estado brasileiro, a partir da instauração formal da República em 1889, continuou com a mesma política econômica (arcaica e conservadora) do período colonial/imperial. A base econômica agroexportadora pautada pela oligarquia rural conduzia o destino da sociedade e do mercado.

No Brasil, as estruturas econômicas e políticas foram alteradas significativamente na década de 1930 com a chegada de Vargas ao posto de mando máximo na República – a presidência –, instaurado a ruptura do modelo agrário-exportador para o modelo urbano-industrial, na qual, a burguesia passou a comandar a lógica produtiva nacional.

Nos anos posteriores à Revolução de 1930, alteraram-se as funções e a própria estrutura do Estado brasileiro. Devido à derrota, ainda que parcial, das oligarquias dominantes até então, pelas novas classes sociais urbanas, a revolução exprimiu as rupturas estruturais a partir das quais se tornou possível reelaborar as relações entre Estado e a sociedade. Desde essa época, os desenvolvimentos do poder público revelam a acentuação dos seus conteúdos burgueses, em confronto com os elementos sociais, culturais e políticos do tipo oligárquico vigentes na década anteriores a 1930 (IANNI, 1986, p. 25).

Com Golpe de Estado de 1932 Getúlio Vargas ao assumir a presidência da República, iniciou uma nova fase, marcada pela intervenção do Governo federal na economia e na organização da sociedade pelo autoritarismo. De acordo com Abrúcio (2002):

O período de 30 a 45 foi marcado pelo contínuo fortalecimento do Estado nacional. Delineou-se naquele momento um novo modelo de Estado, denominado por ele Varquista-desenvolvimentista. Desenvolvimentista porque tornou o Estado o principal polo irradiador do desenvolvimento econômico no Brasil, transformando as relações entre o Estado e a sociedade, no que tange à regulação de mercado de trabalho (modelo corporativo) e na forma de ligação entre o setor público e os grupos econômicos privados (ABRUCIO, 2002, p. 41).

O papel do Estado brasileiro no desenvolvimento industrial foi praticamente irrelevante até 1930. Somente a partir da Primeira Guerra mundial o Estado

começou a estimular o desenvolvimento de alguns setores específicos, mas não o desenvolvimento industrial em geral, como afirma Suzigan (1988):

Historicamente, a primeira experiência de industrialização impulsionada pelo Estado no Brasil ocorreu na década de 1950. Antes dos anos 50, o papel do Estado na promoção do desenvolvimento industrial foi praticamente insignificante até fins da década de 1920, e bastante limitado dos anos 30 a princípio dos 50 (SUZIGAN, 1988, p. 6).

Diante das mudanças “[...] o desenvolvimento econômico e, em especial, industrial exige a formulação e utilização de novos instrumentos de ação, incluindo o planejamento técnico-científico” (IANNI, 1986, p. 66). Esse processo foi incorporado de forma desigual e fragmentado, sob um modelo de industrialização por substituição de importação de caráter nacionalista/populista, de 1930-1954. Entre o período de 1954 a 1964 o modelo pode ser assinalado como de “subdesenvolvimento industrializado”²⁷, sendo consolidado sob um modelo de Estado nacional desenvolvimentista (BRESSER- PEREIRA, 1996; 2002).

Em âmbito internacional, na década de 1930 os EUA passavam por uma grande depressão econômica, fruto do esgotamento do modelo liberal²⁸. Esta crise, como todas as demais do capitalismo, caracterizou-se como sendo de mercado, onde o Estado estava pouco presente de maneira direta. Nesses termos, a tese da autoregulação não responde à demanda do mercado. Assim, o Estado não tinha como ficar de fora, e, a saída foi a intervenção na economia para mantê-la em funcionamento de maneira satisfatória até a crise ser superada. Para isso, a tese Keynesiana²⁹ foi colocada em prática, cujo resultado foi um crescimento expressivo das economias até 1968, sob uma lógica de intervenção econômica e política.

Em 1932, Franklin Roosevelt é eleito presidente dos Estados Unidos e lançou seu programa de governo conhecido como ‘New Deal’ que tinha cunho intervencionista. Desde então, o **Estado-polícia** foi substituído pelo **Estado de serviços**, que emprega seu poder supremo e coercitivo para suavizar, por uma intervenção decidida, algumas das consequências mais penosas da desigualdade econômica (LOPES, 2010, p. 44, grifo do autor).

²⁷ Esse conceito está relacionado com a Teoria da Dependência, abordada por Fernando Henrique Cardoso e Faletto em 1970, sendo elaborado por Bresser-Pereira (1996).

²⁸ De acordo com o pensamento liberal, o Estado não deve intervir nas atividades econômicas, mas por si mesmas, ou seja, pelo mercado – “a mão invisível”, de acordo com Adam Smith (1723-1790). A plena liberdade para a produção e a circulação de mercadorias garantiria o progresso das empresas e das nações, contribuindo até para a paz mundial.

²⁹ O keynesianismo é uma teoria econômica elaborada por John Keynes (1883-1946), que defende a ação do Governo na economia com o objetivo de (salvar o capitalismo) atingir o pleno emprego.

Cabe frisar que o modelo liberal de Estado foi dominante até a Grande Depressão de 1929, marco da recessão econômica nos países capitalistas avançados. Na tentativa de superar a crise, os Governos adotaram medidas protecionistas sobre seus mercados, e, políticas sociais em infraestrutura e serviços essenciais como saúde, educação, transportes, habitação, segurança e outros. Essas ações, adotadas pelos governos, levaram à formação do Estado de Bem Estar Social ou *Welfare State*, que tem sua base teórica nas ideias do britânico John Keynes (1883-1946)³⁰, que,

[...] defendia o estímulo à demanda e o crescimento da produção, da renda e do emprego através da intervenção do Estado. Este deveria corrigir os defeitos do mercado objetivando um capitalismo eficiente. [...] a doutrina keynesiana, ao difundir o papel regulador do Estado na economia e nas relações sociais acabou sendo a sustentação explicativa do Estado de Bem Estar Social (PADRÓS, 2003, p. 237).

John Keynes (1936) acreditava que a preservação do capitalismo, passava por uma maior intervenção entre o sistema econômico e o Estado, onde ambos mantinham uma convergência de interesses, cuja finalidade era a própria manutenção do sistema capitalista.

A depressão dos anos 1930 caracterizava-se como uma das mais importantes crises de mercado, mas, também, como uma crise do Estado liberal. Para proteger os direitos sociais e promover a volta do crescimento da economia o Governo assume o papel de três formas: a) o Estado de bem estar nos países líderes do capitalismo; b) o Estado desenvolvimentista nos países da periferia do capitalismo; c) o Estado comunista nos países de economia estatal (BRESSER PEREIRA, 1997; 2002).

Quando as políticas macroeconômicas keynesianas e as ideias de planejamento apareceram nos anos de 1930, foram logo adotadas, implicando uma melhoria considerável de desempenho das economias nacionais naqueles países, líderes da economia capitalista.

No período de 1930 a 1950, o Governo brasileiro implantou uma política agressiva de industrialização por substituição à de importação, pautada no primeiro

³⁰ A base teórica do Estado de Bem Estar Social encontra-se em John Keynes (1883-1946), através da sua principal obra: Teoria Geral do emprego, juro e moeda, publicada em 1936. Keynes era britânico e defendia, entre outras questões, o papel regulatório do Estado na economia, através de medidas monetárias e fiscais como forma de contenção (recessão, depressão etc.).

momento de nacionalismo, posteriormente no “desenvolvimentismo”, sob intensa intervenção estatal. Esse período foi marcado por um forte crescimento econômico, bem como em ampla transformação das estruturas produtivas, institucionais e sociais.

Entre os anos 30 e meados dos anos 50, com a segunda grande guerra de entremeio, construiu-se na prática essa perspectiva, que poderíamos chamar ‘desenvolvimentista’, a qual visava ordenar de forma soberana o movimento de *catching up* da economia brasileira, de modo a tornar a industrialização o instrumento de um efetivo desenvolvimento do país (PAULINE, 2011, p. 4).

Foi a partir da década de 1950 que o Governo brasileiro passou a interferir na economia e assumiu um papel mais ativo no desenvolvimento do setor industrial. O Governo articulou a relação Estado e capital utilizando o recurso do planejamento e criou os Grupos Executivos específicos do setor industrial que faziam as indicações dos investimentos estatais e privados com base no mercado. O Governo federal também aumentou a proteção ao mercado interno, por meio de uma nova tarifa aduaneira, altamente protecionista e, pela política cambial, controlava o mercado de câmbio e as taxas diferenciadas de acordo com um sistema de prioridades. Em 1952, o Governo federal criou o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE³¹), a principal agência pública de financiamento industrial. O Governo brasileiro investiu na indústria de base (siderurgia, mineração, petroquímica), e também realizou investimentos significativos em energia e transporte. Esses investimentos foram, em parte, financiados por políticas monetárias e fiscais expansionistas (SUZIGAN, 2000).

O processo de industrialização do país estava baseado no modelo fordista de produção, e seu bom desempenho com a economia crescente ocorreu até fins dos anos 1970, quando passou a apresentar esgotamento do Estado interventor desenvolvimentista. Esse fenômeno foi reflexo da crise global cuja reestruturação produtiva, já em curso desde o final da década de 1960, chegou ao Brasil com certo atraso em relação às economias capitalistas centrais.

A década de 1980 foi marcada por grande instabilidade vivenciada pela recessão econômica, crise fiscal, entre outras. Diante do agravamento da crise, a

³¹ A denominação original da instituição era Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE). É só a partir de 1971, com sua transformação em empresa pública, que o banco passa a se chamar Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

elite empresarial passou a exigir a “livre” negociação na qual o Estado deveria deixar de intervir na economia. Estes fundamentos caracterizam o papel do Estado Mínimo, baseado numa doutrina liberal atualizada — neoliberalismo. A instabilidade se configurava por vários fatores: a crise de paradigma de produção fordista para um modelo flexível, a globalização³² impunham novos elementos, pois a tecnologia e a informatização diminuem custos com transportes e comunicações, bem como a financeirização da economia solicitava novos padrões de ação. A crise econômica se constituía também numa crise de modelo de Estado, pois este é chamado a responder as novas exigências do capitalismo.

O neoliberalismo representou o retorno de alguns princípios do liberalismo clássico, doutrina que pregava a autoregulação do mercado sem a interferência do Estado na economia, desenvolvida por Adam Smith (1985 [1776]) e David Ricardo (1983 [1772-1823]). Entretanto, o neoliberalismo forjado no século XX, possui princípios econômicos contundentes e agressivos, tendo como destaque os economistas Friedrich Von Hayek (1889-1992) e Milton Friedman (1912-2006)³³, entre outros. Os princípios econômicos elaborados pelos referidos idealizadores, pautaram-se na desregulação das atividades econômicas, na liberalização dos fluxos de capitais, na abertura dos mercados nacionais, na privatização de empresas públicas e no desmonte do Estado de Bem Estar Social.

É relevante destacar que o primeiro país a implantar o neoliberalismo foi o Chile em 1973, no Governo do general Augusto Pinochet³⁴. Segundo Anderson (1995, 20) “[...] genealogicamente este [...] foi testemunha da primeira experiência

³² A globalização pode ser definida como a intensificação das relações sociais em escala mundial, que ligam localidades distantes de tal maneira que acontecimentos locais são modelados por eventos ocorrendo a muitas milhas de distância e vice-versa. Este é um processo dialético porque tais acontecimentos locais podem se deslocar numa direção anversa às relações muito distanciadas que os modelam. A transformação local é tanto uma parte da globalização quanto a extensão lateral das conexões sociais através do tempo e do espaço (GIDDENS, 1991, p. 69-70).

³³ Hayek, em 1944, publicou a obra “O caminho da servidão”, onde defendeu que todo e qualquer tipo de intervenção econômica do Estado conduziria ao totalitarismo. Ganhou o prêmio Nobel de Economia em 1974. Friedman, em 1962, publicou a obra “Capitalismo e liberdade” onde discutiu o papel dos agentes privados operando e movimentando o mercado livre de qualquer regulação. Ganhou o prêmio Nobel de Economia em 1976. Anderson (1995); Filgueiras (2006).

³⁴ “Refiro-me, bem entendido, ao Chile sob a ditadura de Pinochet. Aquele regime tem a honra de ter sido o verdadeiro pioneiro do ciclo neoliberal da história contemporânea. O Chile de Pinochet começou seus programas de maneira dura: desregulação, desemprego massivo, repressão sindical, redistribuição de renda em favor dos ricos, privatização de bens públicos. Tudo isso foi começado no Chile, quase um decênio antes de Thatcher, na Inglaterra. [...] O neoliberalismo chileno, bem entendido, pressupunha a abolição da democracia e a instalação de uma das mais cruéis ditaduras militares do pós-guerra. Mas a democracia em si mesma – como explicava incansavelmente Hayek – jamais havia sido um valor central do neoliberalismo” (ANDERSON, 1995, p. 20).

neoliberal sistemática do mundo.” Esta doutrina econômica, se tornou hegemônica no século XX e XXI.

Tudo que podemos dizer é que este é um movimento ideológico, em escala verdadeiramente mundial, como o capitalismo jamais havia produzido no passado. Trata-se de um corpo de doutrina coerente, autoconsciente, militante, lucidamente decidido a transformar todo o mundo à sua imagem, em sua ambição estrutural e sua extensão internacional (ANDERSON, 1995, p. 23).

No final da década de 1980 e na seguinte, o conjunto de medidas elaboradas a partir do Consenso de Washington³⁵ foram implementados nos países da América Latina e, no Brasil, o processo foi iniciado com o Governo de Fernando Collor/Itamar Franco (1990-1994); de forma diferenciada teve continuidade na gestão do presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2002).

As formas de ajuste da economia brasileira ao projeto neoliberal variaram de acordo com o contexto e a própria instabilidade do mercado internacional. Paulani (2011) destaca que,

No começo dos anos 1990, a persistência de elevadíssimas taxas de inflação, combinada à dívida externa pendente de resolução desde a moratória, colocava a economia brasileira à margem do afluente mercado financeiro internacional, que ia se tornando cada vez mais robusto. O Estado brasileiro, pelas mãos de Collor/Itamar (1990-1994) e depois FHC (1995-2002), abraça conscientemente os dogmas neoliberais e começa a tomar as providências para alterar essa situação e possibilitar o ingresso ativo do país na era da financeirização. A primeira dessas providências foi resolver o problema da dívida externa, o que foi conseguido através do atendimento às exigências dos credores e agências multilaterais, como a autorização para a securitização desses débitos, a abertura do mercado brasileiro de títulos privados e públicos aos capitais externos e a abertura financeira da economia brasileira, com a retirada gradativa dos controles que obstaculizavam o livre fluxo internacional de capitais (PAULANI, 2011, p. 9).

No primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso de 1995 a 1998 foram priorizadas medidas para conter a inflação, veiculadas como necessárias para

³⁵ Em 1989 foi realizado em Washington-EUA um Seminário pelo *Instituto of Internacional Economics*, no qual participaram economistas liberais, representantes do FMI, BID e do governo Norte Americano. O propósito do encontro era discutir reformas necessárias para a América Latina superar a “década perdida” marcada pela hiperinflação, pela recessão e pelo forte crescimento da dívida externa, para retomar o crescimento econômico, o aumento da riqueza e o desenvolvimento social. As principais medidas, do “receituário” podem ser resumidas da seguinte forma: 1-Disciplinada fiscal; 2-Focalização dos gastos públicos em saúde, educação e infraestrutura; 3-Reforma tributária; 4-Liberalização financeira; 5-Taxa de cambio competitiva; 6-Abertura do comércio exterior; 7-Eliminação das restrições ao capital estrangeiro; 8-Privatização; 9-Desregulação da economia; 10-Direito a propriedade intelectual (BRANDÃO, 2013).

organizar institucionalmente a economia brasileira e viabilizar sua inserção na nova economia globalizada. No segundo mandato presidencial (1999 a 2002) ocorreu uma forte crise cambial e em razão da conjuntura econômica global o Governo teve que mudar o regime cambial do país, que se tornou então flutuante, e foi adotado o regime de metas inflacionárias, com políticas monetária e fiscal mais rígidas (PAULANI, 2011).

Vale ressaltar que, no Brasil, o Estado neoliberal não diminuiu a pobreza ou as desigualdades socioeconômicas do país e, também, não evitou as crises econômicas inerentes ao capitalismo.

As crises econômicas que o capitalismo enfrenta, em virtude da própria contradição inerente ao sistema, sinalizaram que a tese do Estado Mínimo não respondeu às novas exigências da sociedade e do mercado, como destacou Bresser-Pereira (1999):

[...] o século vinte foi um tempo de mudanças revolucionárias, que não autorizam qualquer volta ao passado. Nem à volta ao século dezenove e ao Estado Liberal [...] nem a volta ao século vinte e ao Estado Social-Burocrático, [...]. Não é possível pensar no *laissez faire* depois que o século vinte demonstrou de forma tão clara a potencialidade da intervenção do Estado, como não é possível pensar em um Estado produtor de bens e serviços depois que esse mesmo século deixou evidente as limitações dessa intervenção. Não é possível contar apenas com o mercado para coordenar as economias capitalistas complexas em que vivemos, como não é viável imaginar que o Estado possa desempenhar esse papel majoritariamente. E não é mais possível pensar empregar métodos autoritários em nome do desenvolvimento econômico ou da justiça social. Neste século [...] a democracia estabeleceu-se como o regime político dominante, não porque garanta a liberdade (isto está na própria definição de democracia), nem porque seja o melhor caminho para alcançar uma maior justiça social, mas porque afinal revelou-se [...] o regime mais capaz de manter a ordem e promover o desenvolvimento econômico (BRESSER-PEREIRA, 1999, p. 70).

O Estado neoliberal sob a lógica da livre iniciativa intensificou o aumento das desigualdades econômicas e sociais, agravando a pobreza das pessoas e entre os países, mas não só – entre regiões e municípios também. Esse fenômeno é verificado em especial na América Latina e no Brasil, onde as desigualdades sociais e a pobreza foram acirradas, e mesmo as poucas ações de cunho social dos Governos federal, estadual e municipal não solucionaram os problemas. Pelo contrário, foram intensificadas, e induziram os Governos a procurarem outras medidas para solucionar, ou pelo menos amenizar os problemas antigos e novos surgidos nos países da América Latina. Essa conjuntura desembocou na ação de

governos progressistas, que assumiram a liderança e iniciaram várias ações de cunho social para reverter a pobreza e minimizar as desigualdades sociais provenientes da concentração de renda nesses países.

As crises vivenciadas, a partir de 2008, pelo capitalismo global foram reflexo do esgotamento do modelo de Estado Mínimo (neoliberal) adotado para resolver os problemas oriundos do paradigma de produção hegemônico que norteava os países de capitalismo avançado. As crises decorrentes da conjuntura política/econômica sinalizaram o agravamento da pobreza e das desigualdades socioeconômicas entre as nações capitalistas, uma vez que não atendiam as demandas entre a sociedade e o mercado. Assim, “[...] o mercado demonstrou ser completamente inútil para resolver estes problemas e não porque funcione mal, mas porque sua missão não é a de fazer justiça, mas a de produzir lucros” (BORON, 1994, p. 204).

As experiências neoliberais levaram o Estado para uma regressão das conquistas dos direitos humanos e o aprofundamento perverso da exclusão social.

A alternativa para “solucionar” a crise foi o “retorno” do Estado na regulação, em que o Estado seja um mediador, gerenciando os conflitos e interesses entre o capital e a sociedade. Essa nova direção reflete o esgotamento do modelo neoliberal que defendia a tese de Estado Mínimo como solução dos problemas da crise instaurada.

Santos, B. (2008), analisando a crise capitalista, esclarece que esta não é a crise final do capital, uma vez que o “impensável ocorreu”: o retorno da intervenção do Estado na economia, visto antes como um problema, passou a ser a solução, ou melhor, agora o interesse nacional passa a pedir ao Estado não só proteção e regulação, como também juros subsidiados para apoiar empresas industriais e instituições financeiras em perigo.

Hirsch (2010) investigando a crise do capitalismo, em sua fase neoliberal, destaca que devido a sua natureza contraditória, o capitalismo passa por períodos de crise e outros seguidos de relativa expansão. O autor aponta que a crise tem atributos peculiares a depender dos aspectos históricos de cada país e que as crises são econômicas, ideológicas e políticas. A estratégia caracterizada como “globalização” serviu para promover uma ampla desregulamentação dos mercados de capital e financeiro. “[...] O Estado social e de segurança fordista transformava-se em um Estado nacional competitivo [...]” (HIRSCH, 2010, p. 295). O autor afirma que:

Depois do fracasso evidente do meio milagroso neoliberal – o ‘mercado’, – a regulamentação estatal recoloca-se na ordem do dia. Há pouco tido como um problema e não como sua solução, o chamado conhecimento da economia por parte do Estado manifesta-se hoje como sendo exatamente o seu contrário. Recentemente visto pela ideologia oficial como um obstáculo para o benéfico desenvolvimento das forças do mercado, o Estado é considerado de repente como garantia da estabilidade econômica e como salvador da crise. As ‘regulamentações’ políticas estão novamente na boca de todos, como se uma relação social basicamente contraditória como a capitalista pudesse mesmo ser dirigida e estabilizada a longo prazo. Diante das relações sociais de forças transformadas pelo neoliberalismo, a atividade estatal limita-se, porém, essencialmente, a promover um gigantesco programa de saneamento do capital. [...] A política e o Estado citados há pouco como ameaças para a liberdade, o bem-estar e o progresso estão novamente na moda (HIRSCH, 2010, p. 297).

A crise mais recente – 2008 – do capitalismo indicou o “fracasso do neoliberalismo em sua tese de Estado Mínimo” e apontou a necessidade de novos rumos a serem desbravados pelos Governos nacionais. Estes deverão ajustar as diretrizes macroeconômicas a cada realidade sociocultural de seus países. Desse modo, o “receituário” elaborado pelos organismos internacionais sob a lógica do capital, na sua fase neoliberal, não atende igualmente à realidade dos países, implicando o agravamento socioeconômico das nações subjugadas à vontade do capitalismo.

Economicamente, o neoliberalismo fracassou, não conseguindo nenhuma revitalização básica do capitalismo avançado. Socialmente, ao contrário, o neoliberalismo conseguiu muitos dos seus objetivos, criando sociedades marcadamente mais desiguais, embora não tão desestatizadas como queria. Política e ideologicamente, todavia, o neoliberalismo alcançou êxito num grau com o qual seus fundadores provavelmente jamais sonham, disseminando a simples idéia de que não há alternativas para os seus princípios, que todos, seja confessando ou negando, têm de adaptar-se a suas normas (ANDERSON, 1995, p. 23).

No Brasil, o Estado neoliberal protagoniza diversas ações que tinham como meta reestruturar o capital, sob a tese do Estado Mínimo. Tais ações assumiram várias diretrizes tais como: a reforma do Estado na década de 1990; a não intervenção na economia; a privatização de empresas estatais; a abdicação de políticas de desenvolvimento regional em favor de políticas macroeconômicas e setoriais abrangentes, dentre outras. Entretanto, a reestruturação política/econômica não alterou as profundas desigualdades socioeconômicas e espaciais provenientes da concentração da renda que intensificava o processo de exclusão social de grande parte da população pobre do país.

Após assumir o Governo em 2003, o presidente Luís Inácio Lula da Silva adotou um programa neoliberal moderado. Entre várias medidas, iniciou uma política de valorização do salário mínimo, do barateamento da cesta básica, bem como ampliou os programas de transferência de renda para a população mais pobre. Na sua gestão enfrentou algumas crises, todavia, na eclosão da crise mundial de 2007-2008, o Governo procurou fortalecer o mercado interno como alternativa ao contexto externo desfavorável; essas medidas conduziram à superação da crise, antes de outras nações (FILGUEIRAS, 2012; OLIVEIRA; MANDARINHO, 2012).

No primeiro mandato de Lula, a desvalorização da moeda em conjunto com a ascensão dos preços das *commodities* provocada pelo efeito China fez com que as contas externas brasileiras voltassem a apresentar resultados positivos em transações correntes. No segundo mandato de Lula, porém, a contínua revalorização da moeda combinada com a queda dos preços das *commodities* após a crise de 2008 fez os déficits em transações correntes voltarem com força (PAULANI, 2011, p. 11-12).

Salienta-se que apesar de várias políticas favoráveis ao desenvolvimento industrial, o processo de desindustrialização³⁶ e perda da densidade tecnológica, iniciada na década de 1990, continuou durante toda gestão do presidente Luís Inácio Lula da Silva (2003-2010) e foi intensificado o processo de “reprimarização”³⁷ da economia (FILGUEIRAS, 2006, 2012).

Neste contexto, como forma de fomentar o setor industrial, o governo Lula lançou, em 2004, a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), a qual, por falta de objetivos bem definidos e conjuntura desfavorável, não atingiu os objetivos a que se propunha. Em 2008, o Governo Federal lançou a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), que tem como objetivos fomentar o setor industrial através de incentivos creditícios, subsídios, isenção e redução de tributos e marcos regulatórios para algumas atividades setoriais (CORONEL; CAMPOS; AZEVEDO, 2014, p. 104-105).

Durante o governo do presidente Luís Inácio Lula da Silva e sua sucessora a

³⁶ A desindustrialização se refere a uma perda de importância relativa do produto e do emprego industrial; o que significa dizer que ela pode ocorrer mesmo quando se verifica uma expansão da produção industrial – embora, em certas circunstâncias particulares, possa ocorrer redução absoluta do emprego e/ou do valor adicionado da indústria (OREIRO; FEIJÓ, 2010). Em um conceito mais abrangente, a desindustrialização seria caracterizada como uma situação na qual tanto o emprego industrial como o valor adicionado da indústria se reduzem como proporção do emprego total e do PIB, respectivamente (DIEESE, 2011).

³⁷ Reprimarização da economia implica especialização regressiva – com crescimento da participação no PIB, e na sua pauta de exportações, de produtos intensivos em recursos naturais e de baixo valor agregado (FILGUEIRAS, 2012).

presidente Dilma Roussef (2011-2014; 2015-2016) várias medidas foram adotadas para tentar reverter o referido quadro, entretanto a desindustrialização e a reprimarização da economia continuam como características marcantes nos últimos anos.

Sader (2013) afirma que a intervenção do Estado, mediante adoção de políticas sociais, caracteriza a fase “Pós-Neoliberal”, uma vez que a política do Estado como regulador e promotor de políticas sociais que reduzem as desigualdades socioeconômicas e espaciais é um atributo novo. Esta foi uma lógica adotada no Governo de Luís Inácio Lula da Silva, sendo continuada no Governo de Dilma Roussef. Este fenômeno também foi verificado em países da América Latina que buscavam caminhos cuja meta era promover ações para minimizar disparidades socioeconômicas.

Ressalta-se que a tese do Estado Pós-Neoliberal não é consenso, pois há autores que defendem apenas a regulação econômica do “projeto neoliberal”³⁸. Dadas as especificidades de cada país, o Governo promove a regulação através de políticas sociais, que atendam à demanda nacional. Todavia, no plano macroeconômico a lógica neoliberal permanece, pois a financeirização econômica atrelada à desregulamentação se mantém na estrutura do projeto neoliberal em curso (FILGUEIRAS, 2006; PAULANI, 2012).

Outros autores consideram que o Brasil, passa por um “novo desenvolvimentismo”, que a lógica de regulação somada ao crescimento econômico e a adoção de políticas sociais para reduzir a pobreza visando diminuir as desigualdades sociais e espaciais coloca o país sob novo contexto, em virtude das mudanças que estão ocorrendo por ações do Governo (MERCADANTE OLIVA, 2010; JOÃO SUCSÚ, 2010).

Gonçalves (2011) esclarece que durante os governos de Luís Inácio Lula da Silva e de sua sucessora Dilma Roussef não houve uma ruptura essencial com o neoliberalismo, com isso não podendo ser classificado como desenvolvimentista antigo ou novo, mas sim como um “desenvolvimentismo às avessas”, quando se tem por referência o nacional-desenvolvimentismo que marcou a história político-

³⁸ Filgueiras (2006) estabelece uma distinção entre “neoliberalismo” e “projeto neoliberal”. O neoliberalismo diz respeito à doutrina político-econômica mais geral, formulada a partir da crítica do Estado de Bem Estar Social e ao Socialismo e da atualização do Liberalismo. O conceito de “projeto neoliberal” refere-se a forma como, concretamente, o neoliberalismo se expressou num programa político – econômico específico. Os projetos neoliberais são mais ou menos diferenciados, de país para país, de acordo com suas respectivas formações econômicas - sociais anteriores.

econômica brasileira durante o período do modelo de substituição de importações.

A tese de um novo-desenvolvimentismo do Brasil, apontada por alguns autores, também não é consenso. Há inúmeras divergências de caráter teórico-metodológico e de enfoque entre as avaliações.

O Brasil passou por intensas transformações políticas, sociais e econômicas, entretanto, a desigualdade constitui a realidade socioespacial na qual coexistem regiões que concentram os investimentos econômicos, bem como regiões que são desprovidas de investimentos, caracterizando economias deprimidas. Desse modo, o dinamismo convive com a estagnação de regiões nas quais a população não dispõe regularmente de serviços essenciais para a melhoria das condições de vida.

Vale ressaltar que na década de 1990, o Governo brasileiro, abandonou o uso de políticas industriais e de políticas de desenvolvimento regional como forma de estimular o desenvolvimento econômico do país. Dessa maneira, estados e municípios economicamente deprimidos ficaram sem alternativas políticas para minimizar o quadro de pobreza vivenciado por suas populações mediante ausências de políticas de correção dos desequilíbrios regionais.

Por essa razão Governos estaduais e municipais iniciaram a criação de programas de atração de investimentos via incentivos fiscais e financeiros, para tentar diminuir o atraso do desenvolvimento em relação aos estados mais ricos. Estes mecanismos de atração criados por entes federados acirraram as disputas e ficaram conhecidos como “guerra fiscal”.

Essa realidade faz com que os Governos dos estados e municípios promovam ações para fomentar o crescimento econômico, divulgado como sinônimo de desenvolvimento.

2.4 DESENVOLVIMENTO: DO “MITO” À REALIDADE ESPACIAL

De acordo com Souza (2013, p. 274) o termo desenvolvimento “[...] significa retirar um ‘envoltório’, algo que ‘envolve’ alguma coisa”. Entretanto, ao longo de sua história, assumiu várias conotações, e por esta razão carrega noções que formam o quadro complexo dentro do qual seu significado foi forjado.

O desenvolvimento não consegue se desassociar das palavras com as

quais foi criado: crescimento, evolução, maturação. Da mesma forma, os que hoje usam a palavra não conseguem libertar-se de uma teia de significados que causam uma cegueira específica em sua linguagem, pensamento e ação [...]. A palavra sempre tem um sentido de mudança favorável, de um passo do simples para o complexo, do inferior para o superior, do pior para o melhor. Indica que estamos progredindo porque estamos avançando segundo uma lei universal necessária e inevitável, e na direção de uma meta desejável (ESTEVA, 2000, p. 64).

No século XIX, o termo desenvolvimento foi associado à ideia de “progresso”, assumindo um sentido que representava uma passagem do “antigo” para o “novo”. No século XX, a ideia de desenvolvimento ganhou força e o termo substituiu a noção de progresso. Nesse momento o desenvolvimento era sinônimo de crescimento econômico. Entre 1940-1970 a ideia de desenvolvimento ganhou destaque, o que reflete o auge da política de recuperação econômica keynesiana e o desenvolvimentismo. Com a crise econômica iniciada em 1968, o termo perdeu a evidência anterior. Todavia, a partir da década 1990, o termo volta ao debate acadêmico e político, com várias contribuições de diversos ramos científicos.

A retomada da discussão acerca do que era desenvolvimento torna-se imprescindível, em virtude das péssimas condições sociais, econômicas, políticas e ambientais de vastas regiões do planeta.

Filgueiras (2012) salienta que a depender do processo histórico-cultural, o desenvolvimento assume diversas formas e tem a capacidade de revolucionar as forças produtivas e as relações socioeconômicas onde está inserido, implicando mudanças nas relações sociais de produção, no consumo e na própria sociedade como um todo.

Oliveira; Mandarino (2012) ao analisarem a realidade brasileira ressaltam que na organização das atividades produtivas sob o regime agroexportador (1500-1930) o Estado liberal deixava livre o mercado onde as trocas desiguais (matéria prima x manufaturados) viabilizavam a acumulação capitalista. Esse modelo foi mantido até aproximadamente 1930 quando o Estado interventor (nacionalista) assumiu o comando político/econômico do país orientando o processo de industrialização. A partir de 1940-50 a industrialização passou por forte intervenção do Estado desenvolvimentista, tendo no planejamento a promoção da ideia de “desenvolvimento”. Nesse período, o entendimento do que era desenvolvimento associava-se à industrialização, compreendido como a passagem para a superação do chamado “subdesenvolvimento”. Essa realidade permaneceu até a década de

1980, quando o modelo chegou ao seu esgotamento.

Desse modo, o país, enquanto economia capitalista periférica, segue os ditames de países como os Estados Unidos, a Inglaterra, a França, a Alemanha, entre outros, tidos como de economia e sociedades que alcançaram níveis distintos de riqueza e bem estar. Assim, a ideia de desenvolvimento estava associada à industrialização e norteava o caminho a ser percorrido para a superação do “subdesenvolvimento” (ESTEVA, 2000).

Oliveira (2002) destaca que era muito comum associar desenvolvimento com industrialização. Isso ocorreu devido aos salários pagos à classe trabalhadora, aos benefícios com saúde, educação, segurança entre outros efeitos oriundos da organização social vinculada ao modelo produtivo focado no processo de industrialização. Tais efeitos serviram para aumentar a crença de que a industrialização era e continua sendo indispensável para se obter melhores níveis de crescimento e de condições de vida. Essa foi a razão pela qual os países ditos subdesenvolvidos almejavam tanto a industrialização, pois tinham como modelo os países de capitalismo avançado, nos quais as respectivas sociedades alcançaram elevados níveis de crescimento econômico, consumo e serviços que se refletem em melhores padrões de vida.

Na América Latina e inclusive no Brasil, durante o período de 1950 a 1970, as políticas de desenvolvimento dos governos enfatizavam a necessidade de promover o crescimento por meio da industrialização, baseada na estratégia de substituição de importações. Essa estratégia visava produzir internamente os bens de que se necessitava no mercado doméstico e também para participar das exportações brasileiras, taxando a importação de bens similares produzidos no país. Esse caminho foi escolhido para se tentar romper os laços de dependência que os países ditos subdesenvolvidos mantinham, e ainda mantêm, com os países capitalistas avançados (OLIVEIRA, 2002).

Esteva (2000) esclarece que o desenvolvimento assume novo significado a partir da invenção do termo subdesenvolvimento, que foi cunhado em 1949 pelo presidente americano Truman³⁹. A partir daí começaram a surgir interpretações para compreender as causas do subdesenvolvimento, tais como: a exploração colonial,

³⁹ Em 20 de Janeiro de 1949, dia da posse do Presidente Harry Truman, teve início a era do desenvolvimento norte-americano, e a era do subdesenvolvimento para dois bilhões de pessoas no restante do planeta (ESTEVA, 2000).

os termos comerciais, os intercâmbios-desiguais, a corrupção e a falta de democracia, entre outras tentativas de elucidações.

Nesta perspectiva, acrescenta-se que nos países ditos subdesenvolvidos não foi levada em consideração a formação socioespacial inerente a estas sociedades. Por essa razão não expressam a realidade econômica, cultural e ambiental que historicamente foram constituídas. Desse modo, o conteúdo que envolve o conceito de desenvolvimento contém aspectos exógenos ao contexto da realidade socioespacial dos países subdesenvolvidos.

Outrossim, o modelo de desenvolvimento estava associado a uma cultura “ocidental”, na qual os países ditos “subdesenvolvidos” foram inseridos em uma lógica de “desenvolvimento” “de cima para baixo”, ou seja, incorporaram modelos exógenos cujo padrão de riqueza e bem estar, atingidos aí pela população, constituíram parâmetros a serem alcançados por nações ditas subdesenvolvidas que estavam “fora do paradigma”. Assim, “[...] a metáfora do desenvolvimento deu hegemonia global a uma genealogia histórica puramente ocidental, roubando de povos com cultura diferentes a oportunidade de definir as formas de sua vida social [...]” (ESTEVA, 2000, p. 63).

A ideia de “desenvolvimento” construída por organismos internacionais como a Organização das Nações Unidas (ONU), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) foi veiculada e absorvida por vários defensores, porém, a análise crítica não foi efetuada, de maneira que os povos e governos pudessem decidir sua própria trajetória nas quais refletissem o conteúdo do desenvolvimento em consonância com a formação socioespacial.

Arrighi (1997, p. 209) questiona a equivalência entre industrialização e desenvolvimento, ao afirmar que “[...] é preciso abandonar o postulado de que industrialização é o equivalente de desenvolvimento”. O autor acrescenta que esse entendimento atravessou a linha divisória entre as escolas de pensamento, da “Dependência” e da “Modernização”, onde se encontravam defensores da tese que a industrialização seria o caminho para o desenvolvimento, por meio do qual a riqueza e o bem estar seriam as metas a conquistar pelos países inseridos no processo de industrialização.

O referido autor destaca que as oportunidades de avanços econômicos não representam, necessariamente, riqueza e bem estar para todos. Evidencia-se que o modelo focado na industrialização não pode ser generalizado e, tampouco, viabiliza

a distribuição da renda, riqueza e, menos ainda, bem estar para todos. Nesse sentido, a “ilusão do desenvolvimento” é “eficaz”, pois a riqueza e bem estar são desfrutados por poucos, ou seja, pelo “núcleo orgânico” da economia capitalista e, sua “periferia”, tem a “ilusão do desenvolvimento”.

Pensar que industrialização é sinônimo de desenvolvimento é, como diz Furtado (1981), um mero “mito”, pois a alteração das estruturas produtivas provoca implicações diversas (sociais, políticas, econômicas, ambientais, culturais) e, sendo assim, o desenvolvimento deve estar para além do que os interesses econômicos ou políticos veiculam.

Furtado (1981) defende a tese que os povos pobres não teriam chance de desfrutar dos meios de vida dos povos ricos. O autor ressalta entre outras coisas a utilidade da ideia de desenvolvimento.

Sabemos agora de forma irrefutável que as economias da periferia nunca serão desenvolvidas, no sentido de similares às economias que formam o atual centro do sistema capitalista. Mas, como negar que essa ideia tem sido de grande **utilidade** para mobilizar os povos da periferia e levá-los a aceitar grandes sacrifícios, para legitimar a destruição de formas de cultura arcaicas, para explicar e fazer compreender a necessidade de destruir o meio físico, para justificar formas de dependência que reforçam o caráter predatório do sistema produtivo? Cabe, portanto, afirmar que a ideia de desenvolvimento econômico é um simples mito (FURTADO, 1981, p. 75, grifo nosso).

Para Furtado (1981), as sociedades são tidas como desenvolvidas na medida em que permitem às pessoas satisfazerem suas necessidades e renovar suas aspirações. O autor afirma que não basta o crescimento econômico se este não vier acompanhado de mudanças nas condições de vida da população, no atendimento das necessidades instrumentais e substantivas. Nessa concepção, o desenvolvimento econômico sem ganhos sociais, não reflete o desenvolvimento de fato de uma sociedade, apenas mascara a realidade socioespacial.

Portanto, a utilidade da ideia de desenvolvimento sem a respectiva base social atende tão somente aos interesses hegemônicos, para que assim os ditames políticos/econômicos não sejam questionados, e, dessa maneira, possa veicular um discurso que o desenvolvimento será atingido mediante escolhas e/ou rotas traçadas pela elite hegemônica, no qual os sacrifícios e renúncias da população são “necessárias” para alcançar o bem estar de todos. Assim, reforçar a “esperança” que a justiça social chegue para todos.

De acordo com Furtado (1981) a ideia de desenvolvimento tem sido útil, pois,

[...] graças a ela tem sido possível desviar as atenções da tarefa básica de identificação das necessidades fundamentais da coletividade e das possibilidades que abrem ao homem os avanços da ciência, para concentrá-las em objetivos abstratos como são os investimentos, as exportações e o crescimento (FURTADO, 1981, p. 75).

O referido autor esclarece que a ideia de desenvolvimento econômico condicionou o desvio das atenções de tarefas básicas de identificação das necessidades essenciais da coletividade e das possibilidades que descortinam a visão para os avanços da ciência, para direcioná-las em objetivos abstratos como são os investimentos, a exportação e o crescimento de índices econômicos. Estes, em que pese serem úteis para a economia, não representam ganhos na melhoria das condições de vida, bem como da justiça social, e menos ainda, de um desenvolvimento “emancipatório”.

Assim, a “eficácia” e a “utilidade” da ideia de desenvolvimento se perpetuam por atores e/ou organismos governamentais cujo objetivo é manter o *status quo* escamoteando a realidade socioespacial a partir de inúmeros indicadores que não refletem o real. Todavia, a retomada do conceito de desenvolvimento, por pesquisadores que incluem novos elementos a sua análise, permite desvelar a “máscara” imposta por atores (políticos/econômicos), que se utilizam de subterfúgios para tentar escamotear a realidade vigente.

Sen (2000)⁴⁰ concebe o desenvolvimento como um processo de expansão das liberdades reais que toda pessoa deve desfrutar: aumento das rendas pessoais, industrialização, avanço tecnológico, serviços de educação, saúde, lazer, entre outros. O autor esclarece que,

[...] hoje o desenvolvimento pode ser visto como um processo de expansão das liberdades reais que as pessoas desfrutam. O enfoque nas liberdades humanas contrasta com visões mais restritas de desenvolvimento, como as que identificam desenvolvimento com crescimento do Produto Nacional Bruto (PNB), [...]. O desenvolvimento requer que se removam as principais fontes de privação da liberdade: pobreza e tirania; carência de oportunidades econômicas e destituição social sistemática; negligência dos serviços públicos e intolerância ou interferência excessiva dos Estados repressivos (SEN, 2000, p. 17-18).

⁴⁰ Amartya Sen (2000) traz em seu livro “**Desenvolvimento como liberdade**” uma análise sobre a gênese da pobreza e como ela se apresenta nos países ricos e pobres.

O autor destaca que o desenvolvimento significa a ampliação da liberdade em todas as esferas da vida e, nesse sentido, o acesso digno à saúde, à educação, à moradia, à alimentação, ao emprego e o exercício da capacidade de participação nas discussões políticas, seriam os direitos que assegurariam a expansão de liberdades substantivas.

A contribuição de Sen (2000), para o entendimento do desenvolvimento traz novos elementos para o debate, cujo aspecto humano é colocado em relevo, numa perspectiva em que a liberdade assume conotação de “emancipação”, ou seja, liberdade das ações opressivas e tirânicas cujo destino seja uma sociedade mais justa e fraterna.

O desenvolvimento pressupõe transformação, sendo que a mesma, só tem sentido como possibilidade de mudança das relações sociais mediadas pelas condições de vida e justiça social. Assim, não se pode pensar em desenvolvimento somente a partir da ideia de crescimento econômico.

É imprescindível compreender que o desenvolvimento é possível quando ele atinge avanços nos aspectos econômicos, sociais, políticos e ambientais, sendo esses resultados fruto das relações sociais, historicamente construídas pelas sociedades em cada país ou região. Assim, o desenvolvimento deve ir além, ou seja, deve ser entendido de forma mais ampla, como explicam Silva; Silva (2003):

O desenvolvimento deve ser visto em seu sentido mais amplo, valorizando o crescimento com efetiva distribuição de renda, com superação significativa dos problemas sociais e sem comprometimento ambiental, o que só pode ocorrer com profundas mudanças nas estruturas e processos econômicos, sociais, políticos e culturais de uma determinada sociedade (SILVA; SILVA, 2003, p. 159).

O desenvolvimento deve viabilizar a melhoria das condições de vida de uma sociedade como um todo, o que implica distribuição equitativa de renda, oferta de serviços de saúde, educação, mobilidade, saneamento básico, liberdade, lazer, entre outros aspectos multidimensionais tais como: a dimensão cultural, social, ambiental, política, econômica e institucional.

Brandão, C. (2004) considera desenvolvimento como um processo que exige ações emancipatórias de sujeitos sociais e políticos que buscam a autodeterminação e a liberdade de decisão. O autor acrescenta que o desenvolvimento deve ser promovido em várias dimensões e escalas como forma de minimizar as desigualdades socioespaciais. Assim, “[...] o desenvolvimento enquanto processo

multifacetado de intensa transformação estrutural resulta de variadas e complexas interações sociais que buscam o alargamento do horizonte de possibilidades de determinada sociedade” (BRANDÃO, C. 2004, p. 70).

Souza, M. (2013) ao refletir acerca do desenvolvimento, chama a atenção para uma análise crítica sobre o termo, que foi reduzido ao economicismo exacerbado, muito frequente por certos estudiosos da temática. Ao aprofundar a discussão, o autor coloca a dimensão socioespacial numa perspectiva de desenvolvimento:

O desenvolvimento sócio-espacial é, acima de tudo, o enfrentamento da heteronomia e a conquista de mais e mais autonomia. [...] o que importa não é, sendo rigoroso, uma ‘transformação social para melhor, propiciadora de melhor qualidade de vida e maior justiça social’, mas sim uma transformação para melhora das relações sociais e do espaço, propiciadora de melhor qualidade de vida e maior justiça social (SOUZA, M. 2013, p. 285-286).

A autonomia é apontada como o percurso que pode definir o conteúdo do desenvolvimento em conformidade com os anseios culturais de cada povo, de modo que não sejam subordinados aos modelos instituídos de outras populações.

Um conceito de desenvolvimento livre de ranço etnocêntrico precisa acentuar a ideia de que cada povo, cada grupo social, deve possuir a autonomia necessária para definir o conteúdo desse conceito de acordo com as suas próprias necessidades e de conformidade com as suas características culturais (SOUZA, M. 1996, p. 10).

Assim, a autonomia sinaliza a edificação de uma sociedade menos injusta, e ao mesmo tempo “emancipadora” das relações de subordinação à qual a sociedade está subjugada. Porém, por mais avanços que se tenha atingido, ainda é necessário seguir mais adiante, para que a sociedade transcenda seus próprios limites e possa construir seu próprio destino. Para tal finalidade é imperativo que seja realizada uma “revolução sociocultural” que transforme o modo de pensar e agir individual e coletivamente.

Nesse sentido, a “emancipação” da subordinação será constituída por ações cuja autonomia faça parte da essência cultural da sociedade que vislumbre um desenvolvimento socioespacial como trajetória possível de ser alcançado. Desse modo, arquitetar um modelo “emancipador” e autônomo de sociedade representa uma possibilidade de transformação qualitativa, cujo princípio é a justiça social mediada por um desenvolvimento socioespacial autônomo.

Ressalta-se que o desenvolvimento com base na autonomia socioespacial, ao vislumbrar a melhoria das relações sociais e das condições de vida promovendo a justiça social em termos racionais é o ideal para ser vivenciado por toda sociedade. Entretanto, em termos práticos e operacionais não é fácil de ser conquistado/vivenciado, principalmente em sociedades cuja desigualdade nas relações socioeconômicas constitui característica de sua estrutura organizacional. Nessa perspectiva, a justiça social na sua plenitude acaba sinalizando para o campo ideal e não real, distanciando o desenvolvimento socioespacial enquanto realidade a curto e médio prazo.

O desenvolvimento, sob o modo de produção capitalista, produz desigualdades sociais, culturais, econômicas e espaciais em função do próprio capitalismo que reproduz as contradições de sua essência, sendo materializadas no espaço, cujo reflexo são as desigualdades entre lugares, regiões e países. Para Smith (1988),

[...] o desenvolvimento desigual é tanto o produto quanto a premissa geográfica do desenvolvimento capitalista. Como produto, o padrão é altamente visível na paisagem do capitalismo, tal como a diferença entre espaços desenvolvidos e subdesenvolvidos em diferentes escalas: o mundo desenvolvido e o subdesenvolvido, as regiões desenvolvidas e as regiões em declínio, os subúrbios e o centro da cidade. Como premissa da expansão capitalista, o desenvolvimento desigual pode ser compreendido somente por meio de análise teórica da produção capitalista da natureza e do espaço. O desenvolvimento desigual é a desigualdade social estampada na paisagem geográfica e é simultaneamente a exploração daquela desigualdade geográfica para certos fins sociais determinados (SMITH, 1988, p. 221).

Não há fronteiras que impeçam a ação do capital. Essa ocorre de forma diferenciada no espaço geográfico, materializando o desenvolvimento geograficamente desigual, e, ao mesmo tempo, combinando as forças produtivas com recursos arcaicos e contemporâneos que interagem no processo produtivo. Para tal finalidade, o capital age produzindo desigualmente (social e economicamente) o espaço geográfico, que é a estampa da sua lógica excludente.

Vale ressaltar que Trotsky (1967)⁴¹, a partir do conceito de “desenvolvimento

⁴¹ Trotsky (1967) aborda o desenvolvimento da Rússia em um contexto do capitalismo em expansão, relacionando a investimentos do centro hegemônico. “Como já dissemos, é precisamente no domínio da economia que **a lei da evolução combinada** se manifesta com maior força. Enquanto que na agricultura camponesa, até a Revolução, em sua maior parte, permanecia quase no mesmo nível do século XVII, a indústria russa, quanto à técnica e sua estrutura capitalista, encontrava-se no mesmo nível que nos países avançados e, mesmo sob alguns aspectos, os ultrapassava” (TROTSKY, 1967

desigual” elaborado por Lênin⁴², concebeu o conceito de “desenvolvimento combinado”. O referido autor conferiu maior profundidade à teoria do desenvolvimento desigual e combinado. Esta teoria trouxe grande avanço para a compreensão acerca do desenvolvimento, colaborando para a explicação dos problemas relativos ao desenvolvimento nos países de economia capitalista periférica, cujas mudanças e contradições (econômicas, políticos, sociais, ambientais, culturais) são inerentes ao sistema capitalista mundial (LÖWY, 1998 [1995]). Assim, para Trotsky (1967),

[...] a desigualdade do ritmo, que é a lei mais geral do processo histórico, manifesta-se com o máximo de vigor e de complexidade nos destinos dos países atrasados. Sob o açoitado de necessidades exteriores, a vida retardatária é constringida a avançar por saltos. Dessa lei universal da desigualdade dos ritmos decorre uma outra lei que, na falta de uma denominação mais apropriada, **chamamos de lei do desenvolvimento combinado, no sentido de reaproximação de diversas etapas, da combinação de fases distintas, do amálgama de formas arcaicas com as mais modernas** (TROTSKY, 1967, p. 21, grifos nossos).

Trotsky (1967) demonstra como um país de economia atrasada relaciona-se de forma desigual com os países de economia desenvolvida, revelando o caráter desigual e combinado das relações sociais de produção e de trocas. Desse modo, o capitalismo estabelece relações desiguais entre os países centrais e os periféricos e, também, dentro dos próprios países, a fim de garantir novos mercados. Essas relações fazem com que os países periféricos absorvam valores e projetos dos países centrais, adaptando-os através de “saltos históricos”, a sua formação econômico-social em razão de sua participação na economia mundial.

Assim, o desenvolvimento desigual e combinado é a estampa da desigualdade que o capital impõe ao espaço geográfico e à própria sociedade humana. A atividade industrial materializa a reestruturação do espaço sob a lógica produtiva que, a depender de onde seja instalada, modifica, altera e sacrifica populações, com valores culturais e modo de vida próprio, para atender à demanda do capital que impõe “novos valores” como se não existissem outros caminhos para se chegar ao dito “desenvolvimento”.

p. 28, grifos do autor).

⁴² Para Lênin (2005), o conceito de desenvolvimento desigual consiste no desenvolvimento da economia capitalista pautada em diferentes estágios históricos. Essas economias se vêm pressionadas externamente a precipitar ou saltar estágios dessa evolução, que levariam um período histórico inteiro para se desenvolver integralmente.

É nesse contexto que as grandes empresas, sobretudo a calçadista, cujo produto se baseia no preço, tem na sua base produtiva uma grande demanda por força de trabalho. Em virtude disso ela pressiona os Governos de países ou regiões economicamente deprimidas a participar/aceitar o discurso, a promoção do “desenvolvimento”, o qual ocorrerá via geração de emprego e renda, fazendo do espaço geográfico instrumento de interesses corporativos. Assim, a lógica produtiva é expandida para promover a acumulação do capital, em detrimento da autonomia e de justiça social, pois,

[...] o desenvolvimento é muito mais que um simples empreendimento socioeconômico; é uma percepção que molda a realidade, um mito que conforta sociedades, uma fantasia que desencadeia paixões. Percepções, mitos e fantasias, entretanto, ascendem e entram em declínio independentemente de dados empíricos e conclusões racionais; aparecem e desaparecem, não porque provou-se que estavam certos ou errados, mas sobretudo porque, em um determinado momento, estavam repletos de promessas e, em um outro, tinham se tornado irrelevantes (SACHS, 2000, p. 12).

Os governos que adotam o entendimento do “desenvolvimento” associado à ideia de crescimento econômico limitam-se a realizar ações cuja meta foca apenas a geração de emprego e de renda em detrimento de ações mais amplas, e imprescindíveis à sociedade. Prioriza-se, portanto, o aspecto econômico para divulgar o dito “desenvolvimento”. Desta maneira, o discurso de desenvolvimento constitui-se, como afirma Furtado (1981) um mero “mito”, pois, este deve estar para além de questões meramente quantitativas onde as múltiplas dimensões (econômicas, sociais, culturais, ambientais) se façam presentes no desenvolvimento, configurando, de fato, a realidade espacial de dada sociedade.

Diante do exposto, cabe destacar que o desenvolvimento deve ser compreendido de forma ampla, de modo que não seja reduzido a fatores meramente econômicos em prejuízo dos aspectos socioespaciais. É necessário articular diversos fatores nos quais o desenvolvimento constitua uma realidade de fato e, assim, desmistifique a realidade social do mito gerado em torno do desenvolvimento.

3 O ESTADO E A POLÍTICA DE INCENTIVOS

3.1 ESTADO, POLÍTICAS DE INCENTIVOS E “GUERRA FISCAL”

O Estado brasileiro é definido por um regime federalista com decisões pactuadas entre a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, sendo que cada esfera administrativa possui leis e atribuições específicas e com níveis diferenciados de autonomia. Desse modo, a ação dos Governos pode se dar em três esferas:⁴³ federal, estadual e municipal.

No Estado brasileiro cada esfera de Governo elabora sua política pública⁴⁴ que visa a garantia de direitos sociais. Estas, por sua vez são norteadas pela ação governamental através de programas, voltados para setores específicos da sociedade.

As políticas de Governo caracterizam uma ação específica no tempo e no espaço, sendo essas ações denominadas de políticas estruturais⁴⁵ e estratégicas⁴⁶,

⁴³ Cada esfera de Governo é responsável por um grupo de tributos estabelecido pela Constituição Federal de 1988. A União compete os seguintes tributos: Imposto sobre a Exportação (IE); sobre a Importação (II); sobre o Patrimônio e a Renda (IR); Imposto Territorial Rural (ITR); sobre produtos industrializados (IPI); sobre operações de crédito, câmbio e seguro (IOF). Aos Estados compete: Imposto de transmissão *causa mortis* e doações (ITCD); sobre a propriedade de veículos automotores (IPVA); sobre a produção e circulação de mercadorias e serviços de transporte e comunicação (ICMS). Aos municípios compete: imposto predial e territorial urbano (IPTU); sobre serviços de qualquer natureza (ISS) e imposto de transmissão *inter vivos* (ITBI). Existe ainda um número significativo de contribuições que complementam a arrecadação dos Governos, tais como: Programa de integração social (PIS) e o Programa de formação do patrimônio do servidor público (Pasep), Contribuição para financiamento da seguridade social-Confins. Vale acrescentar que parte dos impostos arrecadados pela União é repassada aos Estados e municípios (MARIANO, 2005).

⁴⁴ Política pública [...] é um sistema de decisões públicas que visa as ações ou omissões, preventivas ou corretivas, destinadas a manter ou modificar a realidade de um ou vários setores da vida social, por meio da definição de objetivos e estratégias de atuação e da alocação dos recursos necessários para atingir os objetivos estabelecidos. É importante destacar que o processo de política pública não possui uma racionalidade manifesta. Não é uma ordenação tranquila na qual cada ator social conhece e desempenha o papel esperado [...] (SARAVIA, 2006, p. 29).

⁴⁵ As políticas públicas se diferenciam quanto a natureza, abrangências e impactos. Quanto a natureza, as políticas econômicas caracterizam-se como sendo estruturais e buscam interferir em relações do tipo estruturais como: renda, emprego, propriedade, entre outros (TEIXEIRA, 2002).

⁴⁶ As políticas públicas diretamente ligadas ao modelo econômico e à constituição de fundos públicos assumem aspecto estratégico quando se constituem referência e base para a definição de outras políticas ou programas em determinadas áreas. As opções estratégicas devem considerar, ao mesmo tempo, as inovações tecnológicas e a reestruturação produtiva e os seus efeitos sobre o emprego e o

nas quais a geração de emprego e renda é inserida em determinada conjuntura sociopolítica.

O Governo federal através das políticas de desenvolvimento industrial e regional constituiu ações efetivas de desenvolvimento nacional, até a década de 1980, quando abdicou das ações que norteavam os investimentos econômicos no país. Nas quais os incentivos fiscal-creditício eram utilizados para promover o crescimento econômico de estados e regiões economicamente deprimidas.

Vale lembrar que o mecanismo de incentivo fiscal é praticado pelos governos estaduais desde a criação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM) na reforma tributária de 1966/1967. Este tributo tem sua gênese no Imposto sobre Vendas Mercantis (IVM) criado em 1923 sendo transformado, em 1934, no Imposto sobre Vendas e Consignações (IVC). O ICM surgiu como um imposto de competência dos governos estaduais que não possuíam o direito de instituir e aumentar alíquotas, essa decisão cabia ao Senado Federal. A partir de 1967, os governos estaduais, através de convênios regionais, podiam definir as alíquotas do ICM comuns a todos estados de uma mesma região, esta condição viabilizou a política de incentivos fiscais entre os estados pertencentes a mesma região (VARSANO, 1997; CAVALCANTE; PRADO, 1998).

Em 1975 foi criado o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz⁴⁷), para regular as decisões de natureza fiscal e tributária entre os entes federados, sendo constituído pelos representantes de cada estado e Distrito Federal e um representante do Governo Federal (ALVES, 2001).

De 1966 até 1987 a União manteve juntamente com o Confaz, [...] certo controle sobre a concessão de incentivos. Com os desdobramentos das crises fiscal e financeira nos anos 1980 o sistema federativo enquanto modelo de organização territorial de poder foi enfraquecendo. Como resultado, a Constituição Federal de 1988 atendeu aos anseios regionais e promoveu a descentralização da política fiscal (GOULARTI, 2014, p. 145).

agravamento das desigualdades sociais, buscando-se alternativas que redirecionem o emprego não apenas da forma compensatória que torna seus beneficiários meros objetos da assistência, mas que os tornem cidadãos ativos, contribuindo, através de novas formas de inserção social, para o desenvolvimento da sociedade (TEIXEIRA, 2002).

⁴⁷ Conselho de Política Fazendária (Confaz) criado pela Lei Complementar n. 24/75, veda as concessões de isenções e outros incentivos relacionados ao ICMS, salvo quando previstas em convênios celebrados em reuniões do Confaz que congrega todos os estados e o Distrito Federal. A lei determina que a aprovação da concessão de um benefício dependa de decisão unânime dos estados representados e prevê penalidades em caso de inobservância de seus dispositivos. Porém a “guerra fiscal” ocorre a revelia do Confaz e atualmente da Lei da Responsabilidade Fiscal (2000).

Com a Constituição Federal de 1988, a base de arrecadação do ICM, foi ampliada e este tributo passou ser denominado Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), com a incorporação dos impostos únicos sobre combustíveis e minerais e, também, com incidência sobre serviços como energia elétrica, transportes e telecomunicações, os estados passaram a ter liberdade para fixar as alíquotas do imposto como marca da descentralização fiscal (ALVES, 2001).

Com o processo gradual de descentralização das competências tributárias, estados e municípios tiveram o aumento na participação da arrecadação e maior autonomia na aplicação das receitas. Esta maior autonomia dos entes federados em relação à União estimulou o uso de incentivos fiscais como política de atração de investimentos econômicos privados acirrando a competição interestadual com a omissão do Governo federal. Assim a estrutura do sistema tributário afastou-se dos pilares centralizadores firmados na reforma tributária de 1966/67 (VARSANO, 1997; CAVALCANTE; PRADO, 1998; ALVES, 2001).

Nos anos [1990], o governo brasileiro, motivado, entre outros fatores, por uma crise fiscal aguda e influenciado pelo dogma neoliberal, abdicou do uso de políticas industriais e de políticas de desenvolvimento regional como forma de intervir ativamente no processo de desenvolvimento do País. Nesse contexto, observa-se uma descentralização não planejada dessas políticas, ou seja, elas emergem 'espontaneamente' no nível subnacional. Governos estaduais e municipais aventuram-se na criação de programas locais de atração de indústrias via incentivos fiscais-financeiros, acirrando as disputas por investimentos no ambiente federativo (ROCHA, 2004, p. 18).

Na década de 1990 o Governo federal priorizou as políticas macroeconômicas e setoriais abrangentes em detrimento das políticas de desenvolvimento regional, que tinham como objetivo aplicar ações que estimulassem investimentos econômicos nas regiões deprimidas do país.

Com a extinção das estratégias de desenvolvimento regional não se adotou nenhuma medida de substituição. Deixando as unidades da federação menos favorecidas sem mecanismo que atendesse as necessidades das regiões a solucionar as distorções socioeconômicas em suas jurisdições, como destaca Araújo (2013):

[...] o tema das desigualdades regionais ganhava espaço na agenda nacional e o Brasil constrói, a partir da década de 1960, políticas regionais explícitas, especialmente as destinadas ao Nordeste e Norte do país, regiões onde o hiato entre a base econômica modesta e o contingente demográfico relativamente maior – especialmente o Nordeste – requeriam

políticas expressamente voltadas à ampliação da base produtiva. E este foi o foco das iniciativas tomadas, em especial pelo governo federal. [...] Finalmente, no que se referem às políticas regionais, as décadas finais do século XX, em especial os anos 1990, assistiram a seu esvaziamento, motivado em parte pela crise financeira do setor público. Símbolo desta tendência é o fechamento da Sudene e da Sudam, em 2001, e sua substituição depois por agências esvaziadas. Restaram como instrumentos de promoção de política regional os Fundos Constitucionais criados pelo Congresso Constituinte em 1988⁴⁸ e que até hoje financiam empreendimentos privados no Nordeste, Norte e Centro-Oeste (ARAUJO, 2013, p. 40-41).

Amaral Filho (2003) também ressalta que as disparidades entre as unidades da federação foram e, ainda são, intensificadas pela estagnação econômica e social em relação aos estados e/ou regiões dinâmicas do Sul e Sudeste do país. O autor acrescenta que:

Dado que não houve ações de coordenação nem de correção dos desequilíbrios regionais por parte do governo federal, logo após a descentralização de 1988, o resultado foi o surgimento de uma prática de concorrência fiscal irracional, mal compreendida pelos acadêmicos mas muito bem aproveitada pelas empresas. Desta maneira, os incentivos fiscais procuraram não só corrigir as falhas de mercado interestaduais e inter-regionais como também tentaram cobrir a falha do governo federal, por não ter uma política explícita de desenvolvimento regional. O jogo não cooperativo estabelecido pelos estados contribuiu para o inflacionismo do prêmio de incentivo dado às empresas, fato que vem impactando negativamente na relação custo-benefício das políticas de incentivos fiscais dos estados, visto pelo ângulo do custo público do emprego gerado pela empresa incentivada (AMARAL FILHO, 2003, p. 13).

Diante das desigualdades socioespaciais e da inexistência de ações efetivas do Governo central em favor do desenvolvimento das regiões economicamente deprimidas do país, não surpreende a prioridade conferida pelas instâncias subnacionais à concessão de incentivos fiscais e financeiros. Na ausência de diretrizes e instituições federais que incorporassem a vertente do desenvolvimento regional, diversos estados procuraram atrair investimentos produtivos através de incentivos fiscais-financeiros tornando o eixo de sua política de industrialização e desenvolvimento (URDEMAN 2008).

Nesse contexto, os Governos estaduais utilizam incentivos fiscais e creditícios

⁴⁸ Fundo de Participação dos Estados (FPE) trata-se de um fundo cujos recursos são destinados, em boa medida, para estados menos desenvolvidos do país, notadamente para o Norte e para o Nordeste. Criado com a reforma tributária de 1966/67 é um fundo que conta, desde a Constituição Federal de 1988, com 21,5% da arrecadação tanto do Imposto de Renda (IR) como do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) (VARSAÑO, 1996).

para atrair o capital privado. A partir dessas ações, são intensificadas as disputas (conhecida como “guerra fiscal”⁴⁹), na busca, a qualquer custo, por empresas/investidores, concedendo mais e melhores vantagens ao grande capital que não possui limites no jogo da “concorrência” intercapitalista.

O incentivo fiscal expressa a ação do Governo direcionada a setores específicos, além de constituir mecanismos visando atrair o capital privado para produzir riquezas nos estados/regiões envolvidos. Dessa maneira ocorre a drenagem de recursos públicos para o setor privado através do uso de incentivos fiscais enquanto a arrecadação de tributos é sacrificada com a transferência de recursos públicos para o setor privado (VARSANO, 1997), sem garantias de “enraizamentos” e/ou permanência mais duradouras com o fim dos incentivos desses investimentos.

Desse modo, considera-se que a “guerra fiscal” é o resultado das distorções socioeconômicas no país. Assim, “[...] na origem deste processo – intensificação da guerra fiscal – estão às disparidades regionais e as limitações de recursos internos para investir em projetos capazes de diminuir estas dificuldades” (LIMA; LIMA, 2010, p. 562).

As ações adotadas por governos por meio de programas de fomento que lançam mão da renúncia fiscal e de incentivos creditícios não se apresenta como um instrumento que se mantenha permanente por um longo período de tempo, pois, o mecanismo que se mostra como alternativa para resolver o problema de estagnação econômica existente acaba se tornando um problema ainda maior, uma vez que há uma reestruturação local/regional cujas consequências incidem na transformação do modo de vida que impõe novas condições de trabalho sob baixa remuneração.

A partir dessa lógica, algumas unidades da federação, inclusive o estado da Bahia, têm utilizado esse recurso como princípio de atração de investimentos em vários setores econômicos, inclusive industrial. O apelo governamental sobre empresas industriais tem promovido uma intensa transformação nos lugares onde foram instaladas fábricas beneficiadas pela “guerra fiscal”.

⁴⁹ No âmbito internacional um dos primeiros casos estudados sobre “guerra fiscal” foi na década de 1930 nos Estados Unidos onde eram utilizadas “vantagens fiscais” na atração de empresas em regiões de fronteiras, o que provocou desigualdades regionais. Este estudo foi realizado por Edward Ullmann com a obra: *The Eastern Rhode Island- Massachusetts Boundary Zones*, 1939 (IBAÑEZ, 2006).

Antigas regiões industriais perdem importância em detrimento de outros lugares criando uma desintegração espacial porque o capital migra constantemente em função das suas necessidades de reprodução, o que se traduz pela busca de novas vantagens locais (CARLOS, 2007, p. 28).

O capital industrial, sobretudo visando a ampliação do lucro, migra para outros lugares que oferecem mais vantagens econômicas. A empresa, ao fechar e transferir seus estabelecimentos, não demonstra constrangimentos morais/materiais com a desorganização e perdas econômicas e sociais que promove nos lugares em que estava funcionando. Porém, as vantagens concedidas às empresas não garantem o “enraizamento” nas novas localizações, uma vez que não é do capital em si, possuir fidelidade espacial, social ou moral.

3.2 “GUERRA FISCAL” COMO POLÍTICA DE INCENTIVOS?

O movimento de transferência de fábricas de calçados no país é um fenômeno extremamente significativo. O local para onde cada uma delas é atraída e, também de onde saem, é reestruturado pela dinâmica de saída e chegada da instalação de fábricas de calçados. É nesse contexto — da instalação de várias empresas — que a região Nordeste e, sobretudo o estado da Bahia foi inserido na produção industrial de calçados mediante o recurso da “guerra fiscal”, estabelecido entre as unidades da federação que disputavam o capital privado para se tornarem sede da atividade industrial.

[...] adicionando-se o fato do governo federal ter abandonado as políticas de correção dos desequilíbrios regionais a partir dos anos [1980], muitos estados brasileiros iniciaram ou intensificaram o uso de políticas de atração de investimentos via incentivos fiscais-financeiros, para tentar aproveitar essas oportunidades e diminuir o atraso de desenvolvimento em relação aos estados mais ricos. Dentre os estados da Região Nordeste, Ceará e Bahia apresentaram-se como precursores na implementação dessas políticas e foram, sem dúvida, os que assumiram posturas mais desenvolvimentistas na década de [1990]. Esses estados fizeram uma opção explícita pela promoção da industrialização como estratégia de crescimento econômico. Eles implementaram políticas industriais deliberadas voltadas para a atração de empreendimentos industriais externos e, também, para criar incentivos para as empresas locais expandirem ou diversificarem suas atividades industriais (ROCHA, 2004, p. 58, acréscimos nossos).

Arbix (2002) esclarece que as medidas de incentivos às empresas não se restringe as ações dos Governos, em escala estadual; também ocorre no âmbito dos Governos municipais, através da redução de IPTU, ISS, do eventual controle sobre água, luz, transporte, sem deixar de fora o apoio do Governo federal com subsídios do imposto de exportação para as empresas exportadoras, bem como a isenção do IR para novos empreendimentos. Estas ações refletem a complexidade que envolve esse mecanismo de incentivo, e que é defendida por prefeitos municipais e governadores estaduais.

É relevante salientar que os incentivos, mediante atração de investimentos via renúncia fiscal, gera grande polêmica nacional, pois existem autores contrários ao uso desse mecanismo chamado de “desenvolvimento”, tais como, Varsano (1996; 1997), Piancastelli; Perobelli (1996), Diniz (2000), Arbix (2002), Dulci (2001), Gambi (2009), bem como há autores favoráveis, dentre estes, Rodrigues (1998) Menezes (2000), Avena (2002), Amaral Filho (2001; 2003).

Autores que são contrários ao uso de políticas de incentivos, via renúncia fiscal, argumentam que os mecanismos de incentivos não proporcionam um crescimento econômico permanente ou de longa duração. Enfatizam que apenas ocorre um aumento das taxas de crescimento, em curto período de tempo, sem garantias de permanência ou “enraizamento” do capital para onde foi atraído. Acrescentam que os custos são muito altos para a população, que deixa de obter possíveis e essenciais investimentos em infraestrutura (saúde, educação, transporte, outros).

Portanto, a “guerra fiscal” como instrumento de incentivos não representa “ganhos” para qualquer unidade da federação ou a própria União, conforme esclarecem Piancastelli; Perobelli (1996):

Uma vez que todos os estados adotam os mesmos instrumentos, os benefícios fiscais e creditícios tendem a se anular, deixando de atuar como fatores contribuintes para a decisão locacional. De outro lado, aos estados resta uma perda de receita fiscal generalizada sem que se tenha, primeiro, avaliado o custo e o benefício do investimento. Ainda, ocorre realocação de recursos públicos, por meio da abdicação de receita, em favor de setores nem sempre prioritários. Finalmente, os estados sofrem agravamento da própria situação financeira, com a conseqüente redução dos investimentos e do atendimento das necessidades básicas da população (PIANCASTELLI; PEROBELLI, 1996, p. 26).

Já a corrente de autores que defende o uso de políticas de incentivos via

renúncia fiscal, argumenta que, em decorrência das desigualdades socioeconômicas do país, é necessário estimular áreas econômica e socialmente deprimidas com incentivos fiscais e creditícios, em razão da ausência de uma política nacional de desenvolvimento regional que minimize os desequilíbrios regionais.

Nesse sentido, ressaltam que os instrumentos de incentivos são um recurso de atração de capital (indústria, comércio, serviços), que estimulam vários setores da atividade econômica local/regional em razão de não possuírem recursos e/ou alternativas para modificar o quadro de estagnação no qual se encontram. Conforme aborda Amaral Filho (2003),

Não se pode dizer que uma política estadual de atração de investimentos, com base na concessão de incentivos fiscais, é boa ou ruim, somente pelo ângulo fiscal. Não se pode afirmar, a priori, que essa política é boa na suposição de que ela pode ampliar a base arrecadadora local ou é ruim porque supõe-se que ela vai subtrair receitas fiscais globais da federação (AMARAL FILHO, 2003, p. 5).

Rodrigues (1998) acrescenta que os programas de concessão de incentivos fiscais-financeiros bem planejados podem ser um mecanismo que estimule o crescimento econômico de estados e regiões deprimidas, conforme destaca:

A chamada “guerra fiscal” entre estados pode estar encobrendo uma nova realidade no desenvolvimento econômico brasileiro: a importância dos governos estaduais na indução do investimento e na atração de empresas. A capacidade de um estado organizar tanto instituições governamentais como privadas, de forma a constituir um ambiente favorável ao crescimento econômico, assegurando a estabilidade institucional, a infra-estrutura econômica e social e os incentivos fiscais, é um fator crucial na atração de empresas. Além disso, permite ao estado estabelecer uma relação menos dependente de incentivos do governo federal (RODRIGUÊS, 1998, p. 150).

É imprescindível analisar a questão pois: “A guerra é um assunto de importância vital para o Estado; o reino da vida ou da morte; o caminho para a sobrevivência ou a ruína. Desse modo, é indispensável estudá-la profundamente” (TZU, 2015, p. 5), para que sejam verificados os diversos aspectos dessas ações, uma vez que seus efeitos têm rebatimentos socioespaciais complexos em escala local/regional.

A disputa deflagrada com a “guerra fiscal” é resultado da concessão de benefícios mediante ICMS, concedidos ao capital privado pelos estados, o que expressa “[...] uma situação de conflito na Federação em que o ente federado que ganha (quando, de fato, existe um ganho) impõe, em geral, uma perda a algum ou

alguns dos demais, posto que ela raramente é um jogo de soma positiva” (VARSANO, 1997, p. 2).

A ‘guerra fiscal’ entre os estados ocorre mediante a manipulação do ICMS e a concessão de benefícios (em especial, a devolução da parcela de imposto que caberia aos outros estados) disfarçados na forma de empréstimos subsidiados e até participações acionárias (SERRA; AFONSO, 1999, p. 17).

A “guerra fiscal” acaba constituindo “[...] uma batalha travada pelos governos estaduais e municipais, através do oferecimento de benefícios, principalmente, fiscais e de infraestrutura, para a instalação de grandes empresas em seus territórios” (MASCARENHAS, 2001, p. 67)⁵⁰. A referida política força os governos estaduais envolvidos a concederem, cada vez mais, isenções e incentivos, para que empresas possam instalar ou manter estabelecimentos em suas jurisdições, cuja consequência é a reestruturação do espaço de acordo com os interesses do capital.

Santos; Silveira (2001) entendem por “guerra fiscal” a disputa entre estados e municípios para sediarem empreendimentos privados ou estatais, e nessa relação entram em “guerra” na qual cada um busca oferecer as melhores condições as empresas. Assim explicam os autores:

As mudanças de localização de atividades industriais são às vezes precedidas de uma acirrada competição entre Estados e municípios pela instalação de novas fábricas e, pela transferência das já existentes. [...] E o território passa a ser organizado e usado com a lógica exclusiva dessa produção, ou melhor, dessa possibilidade de produção, pois em muitos casos não há ainda a implantação das indústrias. Desse modo, e em função da política territorial de uma empresa e da promessa de objetos modernos que chegarão, os lugares entram em guerra. Um combate por oferecer os melhores dados técnicos e políticos às firmas (SANTOS; SILVEIRA, 2001, p. 112).

Carlos (1996, p. 50) enfatiza que “[...] o lugar ganha novo conteúdo, produz-se uma hierarquia diferencial [...] que aparece sob a forma de uma competição entre lugares pelo investimento”. A busca por investimentos privados, pelos estados e municípios, provoca distorções em virtude do exagero estabelecido pela “competição” na disputa dos entes federados para sediarem as empresas de capital privado. E, nesse processo, as empresas fazem um “leilão” dos benefícios que almejam, e quem oferecer melhor vantagem se torna “ganhador” do investimento.

⁵⁰ Vale ressaltar que não são todos os estados, porque não tem de onde tirar pra dar às empresas; e menos ainda, os municípios que dispõem de ISS, IPTU e taxas.

Beneses fiscais atrativas incentivariam a migração de determinados agentes privados, os quais sempre tendem a buscar o menor custo produtivo e, conseqüentemente, maior lucro. Para atrair investimentos aos seus respectivos estados, os governos infranacionais oferecem aos contribuintes determinados benefícios fiscais, concedidos ao arrepio da Constituição e da legislação complementar, contemplando principalmente o crédito financeiro⁵¹ e o crédito presumido⁵², e outros menores que interferem em menor escala na concorrência entre estados (KHAIR, 2013, p. 37).

Portanto, ao adotarem os incentivos fiscais e creditícios como oportunidade para modificar o quadro de estagnação em que geralmente se encontram, os estados adentram situações de conflitos e “irracionalidades” orçamentários em virtude da renúncia fiscal que se obrigam a efetuar para atrair empresas.

Para o país como o todo, as conseqüências são negativas. Ao lado das tensões políticas entre os estados, cabe ponderar qual o impacto social das renúncias fiscais promovidas por governos estaduais que nem sempre estão em condições de fazê-lo sem sacrificar ainda mais suas populações (DULCI, 2002, p. 97).

A “guerra fiscal”, como mecanismo de orientação da alocação dos grandes blocos de investimentos, é um processo “perverso”, uma vez que é controlado integralmente pelas empresas privadas e, quanto mais distantes do centro, mais elevados serão os custos da alocação, subsidiado pelo lugar receptor do capital privado (VARSANO, 1997).

Cataia (2003) destaca que os locais, com o objetivo de atrair investimentos, preparam-se com infraestrutura, visando a chegada da empresa. E, algumas vezes, a empresa não chega. Assim, “[...] nessa guerra, ganham os estados mais desenvolvidos, com melhores condições locacionais e maior cacife financeiro e político. Isto seguramente agravará as desigualdades regionais” (DINIZ, 2000. p. 343).

Dulci (2002) esclarece que a raiz das operações da “guerra fiscal” está no desenvolvimento desigual, ou melhor, a realidade nacional é permeada por intensas desigualdades sociais, econômicas, políticas e espaciais. O autor acrescenta que:

⁵¹ O crédito financeiro consiste no financiamento subsidiado de parte ou do total do débito do ICMS da empresa (KHAIR, 2013).

⁵² No crédito presumido, o Estado concede uma redução do montante do imposto devido indicado na nota fiscal, sem alterar esse montante no documento fiscal. A redução é efetuada no momento do pagamento do imposto, e o comprador recebe o crédito integral indicado na nota fiscal (KHAIR, 2013).

Quanto aos efeitos locais, não se pode negligenciar o impacto desorganizador da guerra fiscal sobre a estrutura produtiva das regiões afetadas. Em que pese os eventuais resultados positivos das políticas industriais implementadas no âmbito estadual, quando tais políticas têm como base o manejo de investimentos fiscais o processo de expansão econômica resultante tende a ser artificial e pouco sustentável a longo prazo. Ele não passa de substituto precário de estratégias consistentes de desenvolvimento regional (DULCI, 2002, p. 105).

Coutinho; Ferraz (1995) salientam que a ausência de projeto nacional de desenvolvimento regional, estimula estados a promoverem políticas de incentivos como estratégias de superar a estagnação econômica. Porém, a política de incentivos fiscais tem suas especificidades em virtude das distorções que provocam.

Assim verifica-se que a falta de uma política fiscal equitativa para toda federação deixa a mercê os entes federados, que na falta de melhor escolha partem para a “guerra fiscal”. Esse mecanismo constitui um acirramento do caráter competitivo das políticas implementadas por estados e municípios, que disputam a localização de empresas privadas e públicas. O resultado leva à instalação de unidades de produção em espaços considerados “ganhadores” por sediar o grande capital concedendo-lhe inúmeras vantagens.

O discurso governamental é que essas ações conduzirão ao “desenvolvimento” local/regional, via geração de emprego/renda. Contudo, o discurso induz a uma “ilusão de desenvolvimento” (ARRIGHI, 1997), mediante “ganho” no processo de disputa entre estados e municípios.

Ibañez (2006) esclarece que a reboque das isenções tributárias vêm os incentivos financeiros concedidos às empresas, que faz desse mecanismo mais amplo do que a questão fiscal propriamente dita, no qual se estabelece à associação entre empresa e Governo que extrapola a questão econômica e avança para o campo político-eleitoral.

Gambi (2009) ressalta que a “guerra fiscal” significa desperdícios de recursos públicos e sacrifícios de demandas sociais. Os benefícios divulgados pelos governantes como “solução” para os problemas de estagnação econômica, na verdade vão atender essencialmente os interesses do setor privado e, em contrapartida, os interesses políticos dos governantes e do seu grupo político. Assim destaca o autor:

Portanto, o capital político, remunerado pelos dividendos políticos colhidos pelos governantes, seria a causa suficiente que, somada à globalização da

economia, à descentralização e ao federalismo fiscal, à ausência do governo federal nas questões regionais e ao sistema de funcionamento do ICMS, fez com que os governadores estaduais participassem da guerra fiscal (GAMBI, 2009, p. 16).

Brito (2010) ao estudar a transferência da fábrica de calçados esportivos do Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul para a cidade de Ipirá no estado da Bahia, também destaca a relevância do capital político dos governadores/prefeitos ao indicar opções de municípios para a localização da empresa, sendo que estes municípios são aqueles governados por seus aliados políticos.

Diante do exposto, a impressão que se tem é que o governo estadual/municipal atua para atender aos interesses das empresas, que os interesses da sociedade, como um todo.

Na disputa por melhores vantagens locacionais se verifica que os acordos celebrados entre os governos estaduais e as empresas firmam com clareza os deveres dos Governos e os direitos das empresas. Todavia, não se observa a mesma transparência no tocante aos prejuízos sociais. Ou melhor, os benefícios concedidos às empresas são resultantes de investimentos públicos, e são materializados através da fábrica. Entretanto, as renúncias não são visíveis, ou seja, não são claras, de modo que os custos e benefícios possam ser avaliados.

Enfim, é da 'invisibilidade' dos prejuízos e da 'visibilidade' da fábrica e de tudo o que ela representa, que nasce o capital político para o governador e, conseqüentemente, seu interesse em participar da guerra fiscal. [...] Mesmo que haja prejuízos para os cofres públicos e para a população, essas perdas são 'invisíveis', ou não tão evidentes, para a população eleitora, ao passo que o investimento atraído tem maior 'visibilidade', gerando o capital político para o governante e para seu grupo político (GAMBI, 2009, p. 21-22).

Nesse processo, há benefícios para quem? A indagação sugere a reflexão acerca do papel de políticos que "governam" para as empresas em quase "detrimento" da população. Quando a ordem seria ao contrário. Desse modo, a "guerra fiscal", não é um processo apenas de "combate" ou disputa de interesses de empresas por melhores "vantagens". Estão implícitos outros elementos deste fenômeno que permeia a realidade nacional, a qual se configura por uma intensa desigualdade socioeconômica.

Os governantes têm conhecimentos dos limites da renúncia fiscal ao concederem benefícios ao grande capital, pois este não oferece garantias de

“enraizamento” e/ou permanência dos possíveis investimentos. Porém há “ganhos” com políticas de governo, nos quais garantem a permanência e/ou a manutenção no poder de grupos políticos que se utilizam de incentivos como mecanismo para manejar ganhos políticos.

Assim, vários estabelecimentos fabris do país migraram para regiões/estados que ofereceram vantagens para certas empresas. Vale ressaltar que os lugares nos quais as empresas atraídas foram instaladas, o que se observa até então, é o crescimento do emprego/renda em razão da grande oferta de postos de trabalho pelas fábricas de calçados. Contudo, nos lugares onde as fábricas saíram houve a desmobilização da força de trabalho no segmento produtivo.

Entretanto, o discurso dos governantes ressalta que a geração de emprego e renda conduz ao desenvolvimento local/regional. Esse argumento se baseia apenas em dados de crescimento quantitativo. A realidade é escamoteada e o capital político é explorado em favor do grupo que articulou os acordos/negociações com as respectivas empresas, para implantar unidades, preferencialmente, nos municípios sob sua influência direta, via incentivos fiscais em detrimento de investimentos em setores de retorno social mais amplo.

Todavia, as desigualdades socioeconômicas de determinados entes federados tornam a população vulnerável às ações imediatistas e de pouco retorno social. Por essa razão, o ramo calçadista representa um emblemático exemplo, no qual várias vantagens foram concedidas às empresas, que ao entrarem em atividade promovem um crescimento robusto de postos de trabalhos que demandam pouca qualificação profissional.

Prochnik (2006), avaliando a transferência de fábricas calçadistas na década de 1990, apontou problemas no contexto internacional, que repercutiram no mercado interno. Diante da crise, as empresas buscaram maiores vantagens nos estados do Nordeste ao transferirem centenas de unidades fabris, como alternativas competitivas mediante redução de custos, em busca de força de trabalho de baixa remuneração, incentivos fiscal-financeiro e maior proximidade dos mercados norte americano e europeu. Nesta conjuntura destacam-se os estados do Ceará, da Paraíba e da Bahia.

Esses espaços, ditos “ganhadores” e/ou “vencedores” por terem atraído empresas de trabalho-intensivo através da “guerra fiscal”, apresentam, num primeiro momento, dinamismo na geração de emprego e renda, durante certo tempo. Isto

ocorre em virtude de o lugar possuir um grande contingente de força de trabalho disponível e, ao incorporar essa massa de trabalhadores ao mercado de trabalho, gera um “crescimento provisório”, incerto, com prazo de validade e sem garantias de permanência no tempo/espaço. Essa realidade configura, o “crescimento econômico precário”.

A circulação de dinheiro no comércio local proveniente da geração da renda dos vencimentos dos trabalhadores assalariados reflete o que se acredita ser: “crescimento econômico precário”. Por ser incerto, consiste em condições de trabalho e de vida precárias, em virtude de vários aspectos, tais como: baixa qualificação profissional, baixa remuneração, baixa ação sindical operaria, insegurança e vulnerabilidade do trabalho, forte assédio moral, elevada taxa de rotatividade do emprego, dentre outros.

Esse “crescimento econômico precário” é materializado nas relações socioespaciais nos lugares onde as fábricas foram instaladas, como mecanismo de “desenvolvimento” local/regional. Assim, o dito desenvolvimento não passa de mero “mito” (FURTADO, 1981).

Temos a prova definitiva de que o desenvolvimento econômico é simplesmente irrealizável. Sabemos agora de forma irrefutável que as economias da periferia nunca serão desenvolvidas, no sentido de similares às economias que formam o atual centro do sistema capitalista [...] (FURTADO, 1981 p. 74).

Com base na assertiva de Furtado (1981), defende-se que crescimento econômico não é sinônimo de desenvolvimento, pois este é revestido de juízo de valor. Ressalta-se que o crescimento econômico ocorre em virtude do aumento da renda, resultante da expansão dos postos de trabalho nas fábricas localizadas individualmente nos municípios interioranos, como se fossem unidades autárquicas, localmente, constituindo “economias de enclave”.

Assim sendo, toma-se a ideia do crescimento econômico e acrescenta-se o termo precário, uma vez que se verifica o caráter provisório, incerto e autárquico refletindo o modelo com o qual as fábricas de calçados foram implantadas na Bahia e, particularmente em Itapetinga-BA. As ações dos Governos não oferecem garantias de permanência duradoura ou “enraizamento” do capital no espaço, visto que algumas unidades/filiais ou mais aproximadamente galpões industriais foram desativadas, gerando grande instabilidade econômica local/regional com o

desemprego de milhares de trabalhadores e a anulação da respectiva renda criada⁵³.

Mesmo com a realidade vivenciada, nos últimos anos, acerca da instabilidade da indústria de calçados no país, verifica-se a continuidade das ações de incentivos fiscais com a atração e implantação de novas filiais de fábricas de calçados oriundas agora do estado de Santa Catarina.

Vale acrescentar que em 2000 foi promulgada a Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar 102/00) que impõe controles ao endividamento dos entes federados (em nome do ajuste e da austeridade fiscal). Estes são levados a diminuir seus gastos em serviços públicos voltados para a população.

Todavia, esse dispositivo tem sido ignorado pelos Estados na medida em que seu cumprimento dificultaria a concessão de incentivos como mecanismo de ações governamentais de atração de investimentos. A Lei de Responsabilidade Fiscal não corresponde a uma efetiva ruptura na política fiscal, vez que qualquer alteração no sistema tributário⁵⁴, tende a ser sempre paliativo quando não seguido de um projeto amplo de desenvolvimento nacional no combate às desigualdades regionais.

Por fim, as estratégias estaduais de atração de empresas, baseadas no incentivo fiscal-financeiro, não devem substituir políticas efetivas de desenvolvimento regionais e nacionais.

⁵³ Entre 2011 a 2012 foram demitidos mais de 5.000 operários e desativados 18 filiais/galpões nos municípios que compõem a região de produção de calçados em Itapetinga-BA.

⁵⁴ Tramitam no Congresso Nacional várias propostas de reforma tributária com o objetivo de solucionar a “guerra fiscal”, a partir de diferentes concepções quanto ao regime de tributação do ICMS.

4 A DINÂMICA DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS

4.1 PRODUÇÃO DE CALÇADO: DO PROCESSO ARTESANAL AO INDUSTRIAL

Certamente o uso do calçado desde os primórdios da civilização ocorreu por uma necessidade de proteção dos pés. “[...] os primeiros vestígios de calçados remontam desde 15.000 - 12.000 a.C. prova disso são algumas gravuras encontradas em cavernas em Espanha e no Sul da França onde aparecem representadas pessoas calçadas” (BARBOSA, 2013, p. 19).

Onde e quando surgiu o calçado é motivo de controvérsias entre os pesquisadores. Existe uma corrente de estudiosos que atribui sua gênese há cerca de 10.000 anos a.C. Outra vertente de autores afirma que o calçado surgiu, aproximadamente, há cerca de 3.200 anos na Mesopotâmia (atual Iraque), sendo o couro o material utilizado na confecção desse artefato (GONÇALVES, 2009).

As sandálias⁵⁵ possivelmente representam os primeiros tipos de calçados confeccionados pelo homem, cuja finalidade era proteger os pés, e, posteriormente, foi constituído como acessório que diferenciava os membros mais ricos das sociedades mais antigas. Cada civilização possuía seu próprio modelo de sandália, basicamente composta por uma sola rígida que era presa aos pés com tiras de fibra de papiro, couro ou tecido (BUENO, 2013).

Estudos destacam que os povos gregos, romanos e outros usavam o calçado com certa variedade. A quantidade e diversidade dos modelos dos calçados indicava prestígio para aqueles indivíduos que os possuíam, pois, a sua confecção era “onerosa” ao se considerar o contexto histórico daqueles tempos (NICOLAU, 2006; BUENO, 2013).

A descoberta de como curtir o couro com seivas de plantas e, posteriormente, a utilização de sais de cromo, foram responsáveis pela diversificação do calçado. Este, por sua vez constituía tanto um utensílio de proteção como um acessório que

⁵⁵ Anexo D- Figuras de sapatos antigos.

indicava posição social demonstrada através da variedade de formas e cores. O formato do calçado de bico rasteiro (séculos X a XV) indicava prestígio socioeconômico, pois o tamanho do bico do calçado usado era proporcional à classe do indivíduo (ROCHA, 2014).

As cores representaram outro elemento que indicava a distinção social, pois, na Grécia, as mulheres calçavam sandálias mais coloridas. Na Roma Antiga, o imperador e os oficiais usavam calçados de cor vermelha; os senadores usavam o calçado de cor preta e branca; e cores de tons pastéis, com ornamentos, eram usados pelas mulheres (ROCHA, 2014; BUENO, 2013).

A numeração do calçado contribuiu para a padronização do produto constituindo um relevante aspecto para a fabricação em série. O princípio da numeração dos calçados surgiu na Inglaterra por volta do século XIII, quando o Rei Eduardo I padronizou as medidas dos pés, estipulando a diferença de uma polegada (2,5cm) para cada tamanho de pé e, conseqüentemente, para cada fôrma. Cada polegada equivalia a três grãos secos de cevada, sendo assim o pé de uma criança que media 13 grãos, tornou-se o número 13 (NICOLAU, 2006; BUENO, 2013).

Com o passar dos tempos os materiais, modelos e cores utilizados na confecção dos calçados foram sendo diversificados. Nos séculos XIV e XV, o formato do calçado foi alongado e ficou pontiagudo. No fim do século XV e começo do século XVI, o estilo dominante do calçado pontiagudo saiu de moda cedendo o lugar para outro estilo/forma de calçado chamado "bico de pato". No século XVII predominaram as botas, os saltos dos calçados eram de tamanho moderado, quadro que foi alterado com Luís XIV, quando este lançou a moda do salto alto que realmente só ficou conhecido no reinado seguinte, de Luís XV, que não só levou a fama, mas virou nome de um tipo de salto, denominado "salto Luís XV". No século XVIII, as fitas que geralmente ornamentavam os calçados foram substituídas por fivelas de ouro e prata, com ou sem pedrarias (GONÇALVES, 2009).

No século XIX, os norte-americanos inovaram a produção industrial de modo geral e, em especial a fabricação de calçados com o emprego de energia hidráulica e a vapor. Nesse período criam-se um calçado para cada pé (direito e esquerdo). A fabricação de calçados concentrava-se nas cidades da Filadélfia, Nova York, Massachusetts, Nova Jersey, leste da Pensilvânia e outras (HOOVER, JR, 1933).

Hoover, Jr. (1933)⁵⁶ ressalta que a organização produtiva de calçados nos Estados Unidos da América (EUA), inicialmente ocorreu com uma fabricação em dois segmentos produtivos. Na produção especializada em calçados de médio a alto valor agregado, as fábricas localizavam-se próximas do mercado consumidor situadas na maioria na costa leste. Enquanto a produção especializada em calçados de baixo valor agregado, as fábricas concentravam-se na costa oeste. A demanda por produtos diversificados exigia constantes inovações para o mercado e as mudanças ocorridas na indústria impulsionaram o setor calçadista que melhorou a qualidade do calçado com a introdução de máquinas de costura, o que também contribuiu para dinamizar o processo produtivo.

As máquinas de costura americanas⁵⁷ passaram a auxiliar a fabricação do calçado. Estas máquinas foram desenvolvidas através de adaptações de máquinas de costuras, e foram incorporadas ao processo de produção do calçado no qual toda costura era feita à mão, sendo que a sola era presa ao corpo do sapato com pregos. Desse modo os EUA, desenvolveram grande parte do maquinário utilizado na fabricação do calçado, o que facilitou a linha de produção em massa⁵⁸ (NICOLAU, 2006).

A partir de 1936 a confecção do calçado assumiu características propriamente fabris, com a introdução de máquinas, no qual tornou o processo produtivo mais rápido e, ao mesmo tempo, mais acessível ao consumidor. Na primeira fase de introdução da maquinaria, os investimentos iniciais foram consideravelmente baixos, o que possibilitava a alguns artesãos tornarem-se proprietários das fábricas (NICOLAU, 2006).

A produção do calçados evoluiu e deixou de ser artesanal para ser produzido

⁵⁶ Estudou a localização das fábricas de calçados nos EUA e elaborou uma periodização em quatro fases: primeiro (1630-1760) fase artesanal; segundo (1760-1860) manufatura - rodovias influenciam o transporte dos insumos e produtos; terceiros (1860-1900) processo de mecanização, mudanças no curtimento do couro e financeiros; quarto (desde 1900) rápidas mudanças de estilo, organização do trabalho e mercado estrangeiro. Conclui que a indústria calçadista sinaliza para as limitações da teoria de localização proposta por Weber (HOOVER, JR., 1933).

⁵⁷ As máquinas de costura americanas mais importantes nesse processo; foram as de Walter Hunt, a de Elias Howe e, finalmente, a de Isaac Merrit Singer (NICOLAU, 2006). As máquinas de Blake, inventadas em 1858 e o processo da Goodyear Welt (1875), representam a revolução industrial do setor (CRUZ, 1977).

⁵⁸ O mundo registrou a primeira fabricação do calçado em massa no século XVII na Inglaterra (1642), quando Thomas Pendleton confeccionou 4.000 pares de sapatos e 600 pares de botas para o exército (GONÇALVES, 2009).

em massa, mediante diversificação do ramo industrial que passou por intensa revolução de um modo geral. O segmento calçadista foi inserido como um setor produtivo demandando da indústria nascente o seu lugar. Isso exigiu do ramo inovação em tecnologia, processos e produtos que facilitassem a confecção e oferecesse conforto, variedade e comodidade para os consumidores, cada vez mais exigentes.

Assim o calçado passou a representar, não apenas proteção para os pés, mas acessório de relevância social, cuja demanda por produtos, matéria-prima, modelos, variedade, impunha novos valores, e, conseqüentemente, novos hábitos culturais que influenciam a forma de produzir para atender ao mercado.

4.2 TRANSFORMAÇÕES NA INDÚSTRIA CALÇADISTA

A partir de 1940 grandes mudanças começaram a acontecer no ramo calçadista com a utilização de novas técnicas e a incorporação de outros materiais além do couro, na confecção do calçado. Materiais sintéticos, borracha, tecidos entraram na composição, principalmente nos artigos femininos e infantis, o que diversificou a fabricação dos calçados permitindo novas possibilidades aos fabricantes, conforme pode ser verificado no Quadro 1.

No processo produtivo “as transformações [...] intensificam-se na década de 1950, quando as fábricas assumem caráter verdadeiramente mecanizado” (MOTTA, 2004, p. 62). A incorporação de novos materiais na confecção dos calçados acarretou, também, a introdução de novos equipamentos para atender ao incremento produtivo e, conseqüentemente, a demanda de pessoal capacitado para manusear as novas tecnologias (Quadro 2).

Quadro 1								
Materiais disponíveis para a fabricação de calçados 1920-1990								
1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Couro	Couro	Couro	Couro	Couro	Couro	Couro	Couro	Couro
Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada	Borracha não vulcanizada
	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada	Borracha vulcanizada
			PVC	PVC	PVC	PVC	PVC	PVC
			PU	PU	PU	PU	PU	PU
			Borracha termoplástica	Borracha termoplástica	Borracha termoplástica	Borracha termoplástica	Borracha termoplástico	Borracha termoplástica
			Poliuretano termoplástico	Poliuretano termoplástico	Poliuretano termoplástico	Poliuretano termoplástico	Poliuretano termoplástico	Poliuretano termoplástico
			EVA	EVA	EVA	EVA	EVA	EVA

Fonte: Assintecal, 2000.

Nota: PVC - Policloreto de vinila; PU – Poliuretano; EVA - Copolímero de etileno e acetato de vinila.

Quadro 2- Fabricação de calçados: etapas, característica, tecnologia e cadeia interligada Continua			
Etapas	Característica	Tecnologia	Cadeia Interligada
<i>Design</i>	Etapa de maior valor agregado. Envolve todo projeto de criação do calçado, desde o desenho até a discriminação dos insumos utilizados	Pessoal especializado, intensa pesquisa de mercado e análise de novas tendências	Moda
Modelagem	Adaptação do projeto para a manufatura. Definidos os materiais e a numeração com base na capacidade das máquinas e no custo.	Processo tradicional-uso do pantógrafo (faz a escala e corta cartolina para os modelos). Processo intensivo em tecnologia: uso do <i>Computer-Aided Design</i> (CAD) que cria modelos tridimensionais a partir de informações digitalizadas que podem ser visualizadas e/ou alteradas a partir da imagem no monitor.	Informática e Eletromecânica
Corte	A matéria-prima é cortada para formar as diferentes partes do calçado.	Processo tradicional: utiliza faca e balancins (máquina de corte) e depende da habilidade do operador para evitar desperdícios. Processo intensivo em tecnologia: corte a laser ou jato d'água, em geral integrada com a modelagem CAD/ <i>Computer-Aided Manufacturing</i> (CAM).	Informática e Eletromecânica
Costura	As peças são unidas para formar o cabedal (corpo do calçado), também são feitas aplicações ao <i>design</i> . Cada modelo apresenta especificidade, por isso esta etapa apresenta dificuldades de automação.	Processo tradicional: uso de máquinas de chanfrar e costura industrial. A qualidade do produto depende da habilidade do operador. Processo intensivo em tecnologia: uso de máquinas de bordar programáveis e com controle adaptativos para reconhecer irregularidades no material.	Informática e Eletromecânica
Montagem	O cabedal é unido ao solado. Pode ser feito por meio de costura, colagem ou prensagem. Depois da fixação do solado é colocado o salto, a biqueira e a palmilha	Onde ocorre maior nível de automação. As operações podem ser realizadas com máquinas que apresentem controle numérico/lógicos programáveis.	Indústria química/plástico, borracha e Eletromecânica

Acabamento	Retirada do calçado da forma, colocação de forro, pintura, enceramento, etiquetagem e controle de qualidade	O uso de máquinas se restringe a estufa e equipamentos para desenformar o calçado.	Indústria química/plástico, borracha e Eletromecânica
------------	---	--	---

Fonte: Adaptado de Becker, 2012.

De maneira geral, a fabricação de calçados diversificou-se e o produto ganhou novos *designs*, além da redução dos custos de produção. Cabe acrescentar que a fabricação do calçado é constituída por várias etapas, (*design*-modelagem, corte, costura, montagem e acabamento) o que dificulta a automação completa do processo produtivo.

No tocante ao processo produtivo a indústria calçadista apresenta forte descontinuidade, possibilitando a fragmentação de etapas e/ou de todo o processo de fabricação, além de ser uma atividade intensiva em força de trabalho, o que favorece a prática de subcontratação⁵⁹.

No segmento de calçado em couro, destacam-se basicamente dois tipos de calçados. O primeiro é de padrão mais elevado, tanto com relação ao preço quanto à qualidade, sendo a França e a Itália⁶⁰ os países mais competitivos. O segundo refere-se ao segmento de calçado de boa qualidade, mas inferior ao primeiro tipo, de preço, relativamente baixo. É esse mercado que o Brasil disputa com a Espanha e Portugal (REIS, 1992; SOUZA, e outros, 2012).

A indústria mundial de calçados tem passado por reformulação na organização do trabalho e na produção. Nos países de economia mais avançada do capitalismo são incorporadas à produção novas máquinas, equipamentos e processos, onde os recursos da microeletrônica e da informática são estimulados,

⁵⁹ “A subcontratação é um tipo de contrato (que pode ser informal), feito entre empresas, prevendo a realização de parte ou de todo processo produtivo externamente à empresa subcontratante, podendo envolver também prestação de serviços”. (REIS, 1992, p.26). A subcontratação é uma relação interfirmas, que assume papel relevante no processo de reorganização da indústria calçadista com outros ramos industriais (PINHEIRO, 1993).

⁶⁰ A Itália se destaca como país produtor/exportador de calçados de elevado padrão de qualidade e grande diferenciação do produto, voltada para a população de alta renda. Dentre as marcas italianas mais conhecidas, pode-se mencionar: Sergio Rossi, Pollini, Casadei, Giovanni Martini, Giuseppe Zanott, Prada e Gucci, entre outras.

objetivando aumentar as condições de competitividade com o aumento da automação. Nesse processo os sistemas CAD/CAM⁶¹ são os mais importantes no desenvolvimento e modelagem do produto (PICCININI, 1995; ANDRADE; CORRÊA, 2001).

A organização setorial da atividade calçadista passou por uma reestruturação produtiva impulsionada pela incorporação de novas tecnologias que, associadas a processos de fabricação de calçados, dinamizaram o segmento industrial.

4.3 O SEGMENTO INDUSTRIAL CALÇADISTA

A produção mundial de calçados apresenta-se bastante segmentada, pois coexistem empresas com processos de produção relativamente automatizados, utilizando tecnologia com base microeletrônica, e empresas que adotam base tecnológica rudimentar, o que confere uma organização bastante desigual (Quadro 3).

Rabellotti (1997) esclarece que a estrutura produtiva da Itália aponta para a existência de algumas regiões especializadas na fabricação de calçados. As aglomerações mais importantes são Motebelluna, Brenta e Marche estão localizadas numa região conhecida como “Terceira Itália⁶²”. A região é composta por empresas de componentes, fabricantes de máquinas e equipamentos e prestação de serviços aos produtores de calçados de modo que diferenciam os fabricantes desta região em relação aos demais concorrentes.

⁶¹ *Computer-Aided Design* (CAD) consiste num sistema de projeto de uso geral ou específico por meio de computador. Este foi desenvolvido em 1963 por Ivan Sutherland, que apresentou como tese de doutorado no *Massachusetts Institute of Technology* (MIT). Enquanto *Computer-Aided Manufacturing* (CAM) significa fabricação com auxílio do computador (ANDRADE E CORRÊA, 2001).

⁶² A Itália pode ser dividida em três macrorregiões: A primeira Itália; a Segunda Itália e a Terceira Itália. O termo “Terceira Itália” é uma referência ao livro: “*Ter Itali*” de Arnaldo Bagnasco publicado em 1977 (RABELLOTTI, 1997). A Terceira Itália corresponde a região centro-norte-meridional do país, se destaca por apresentar uma estrutura econômica assentada no predomínio das pequenas e médias empresas e na industrialização difusa. A Primeira Itália situada no norte coincide com o “triângulo industrial” Milão-Turim-Gênova reúne a produção industrial tradicional de bens duráveis, e a Segunda Itália é formada pelas atividades agrícolas da região centro-meridional-insular ao *Mezzogiorno* (DRUCK, 1999).

Quadro 3- Estrutura industrial e características dos principais grupos de países produtores e exportadores de calçados

Continua

País	Aglomeraco	Fontes globais	Competência central	Porte	Caracaterística da empresa/produto
França	Cholet e Romans	Espanha, Itália Hungria, Marrocos, Portugal, Tunísia	Criao e <i>marketing</i>	Pequeno e Médio	Metade da produo  confeccionada em couro. Para no sair totalmente do mercado mundial, em funo do aumento do custo da mo-de-obra, empresários franceses apostaram nos artigos de moda e luxo.
Espanha	Argn, La Rioja, Castilla La Mancha, Ilhas Baleares, Murcia e Valencia	Marrocos, Romnia, Tunísia	Criao e produo	Pequeno e Médio	Produtores espanhis redirecionaram a estratégia de produo, ao focar no <i>design</i> diferenciado e de alta qualidade. Os calados so elaborados, principalmente, em couro, seguidos de tecidos e plásticos.
Itália	Campania, Emília Romagna, Lombardia, Marche, Porto Sant'Elpidio, Puglia, Toscana e Veneto	Marrocos, Romnia, Tunísia	Criao e produo	Pequeno e Médio	Aproximadamente 2/3 dos calados so feitos de couro em empresas cujo ciclo de produo é completamente automatizado e moderno. Os símbolos da indústria italiana so moda, bom gosto, flexibilidade e inovao.
Taiwan	Taichung	China	Produo	Pequeno, Médio e Grande	Os calados so fabricados, principalmente, em materiais plásticos e sintéticos (chinelos e sandálias). A <i>Pou Chen Company</i> , maior fabricante de tnis do mundo, e subcontratada da Nike, está em Taiwan.
Brasil	Vale do Sinos Franca, Ju, Birigui, Campina Grande,	—	Produo	Pequeno, Médio, e Grande	A indústria brasileira é bastante heterognea: as grandes empresas utilizam processos sofisticados e materiais plásticos (borracha) e têxteis a fim de produzir tnis, especialmente, para o mercado interno. As firmas médias so especializadas em

	Juazeiro do Norte, Nova Serrana, São João Batista e				sapatos de couro natural voltados ao mercado externo. As pequenas empresas utilizam processos artesanais para abastecer o mercado doméstico.
México	León, Guadalajara e Cidade do México	—	Produção	Pequeno, Médio, e Grande	Enquanto o <i>design</i> da indústria mexicana acompanha as tendências internacionais de moda, com forte influência italiana, a tecnologia de produção apresenta uma clara defasagem se comparada à existente no Brasil e no mundo. Muitas firmas são subcontratadas de empresas americanas.
China	Fujian, Guangdong, Henan, Jiangsu e Zhejiang	Indonésia, Tailândia, Vietnã	Produção	Média e Grande	Os principais tipos de calçados fabricados são os de materiais plásticos, têxteis, de couro e os esportivos. Algumas regiões se dedicam à confecção de tênis da Adidas, Nike e Reebok, enquanto outras produzem com marca própria para o mercado chinês.
Índia	Agra, Ambur, Bangalore, Chennai, Délhi, Jalandhar, Kanpur, Mumbai e Ranipet		Produção	Pequena e Média	A produção indiana distribui-se em calçados masculinos (64%), femininos (20%) e infantis (16%). Os casuais, os esportivos, os <i>mocassins</i> , as botas e as sandálias são os principais modelos confeccionados, especialmente para o mercado doméstico.
Indonésia	Bandung, Jakarta e Surabaya	China, Tailândia, Vietnã	Produção	Pequeno e Médio	Produção caracterizada por preços baixos e <i>design</i> pouco elaborado. As empresas familiares da Indonésia se dedicam ao mercado interno, enquanto as <i>jointventures</i> (ou <i>joint ventures</i>) e as subcontratadas produzem para grandes marcas mundiais.

Fonte: Extraído de Sousa (2009, p. 28).

Rabellotti; Schmitz (1999) ao investigarem a indústria calçadista da Itália caracterizam a história recente na produção de calçados em três períodos: primeiro (1960-1985) corresponde ao período de contínua expansão; segundo (1985 -1992) período de crise e reestruturação; terceiro (a partir de 1992) corresponde a fase de recuperação econômica.

Rabellotti (1997); Rabellotti; Schmitz (1999) ressaltam que a indústria calçadista do México passou por uma grande reestruturação em virtude da abertura econômica a partir de 1998. Acrescentam que a produção de calçados concentra-se em Guadalajara (especializada na produção de calçados femininos) embora possua outras aglomerações como *León* (especializada no segmento masculino) e Cidade do México. O porte empresarial é constituído por pequenas e médias empresas, sendo que possuem baixo desempenho tecnológico, e pouca expressão de cooperação horizontal interfirmas. A produção atende mais ao mercado interno e a exportação ocorre através da participação de poucas empresas que atendem às determinações do mercado internacional.

Garcia (1996; 2003) destaca que a França, a Itália e a Espanha, realizam a produção do calçado em fábricas de pequeno e médio porte. Esses países detêm grande parcela do mercado de calçado em couro para consumidores de renda alta, cujas exigências em termos de qualidade e *design* são maiores. Enquanto países asiáticos, principalmente Coreia do Sul, Hong Kong e Taiwan, se especializaram na produção de calçados esportivos de material sintético. Estes países atraíram empresas calçadistas pela abundância em força de trabalho barata, visto que a produção do calçado esportivo sintético geralmente é subcontratada por alguma empresa internacional que entre na concorrência para fabricar calçados de grandes marcas como: Adidas, Nike, *Reebok*. A própria marca constitui um “selo de qualidade”, o que garante a penetração dos produtos/artigos nos mercados norteamericanos e europeus sobretudo.

Scott (2005) ressalta que a aglomeração calçadista de Mirikina-City na Filipina era constituída por empresas de micro e pequeno porte formal e informal e sem cooperação interfirmas, a produção atendia ao mercado interno. Na década de 1970 teve uma participação significativa no mercado externo com a produção de calçados em couro de animal de médio valor agregado. Na década de 1980 a abertura econômica associada a entrada do calçado de baixo valor da China transformou o

mercado local. A crise econômica rebateu na indústria calçadista e sua fragilidade resultou na falência de várias empresas. O aglomerado de Mirikina-City juntamente com os produtores locais e associada ao poder público buscam alternativas locais/regionais para se manter no mercado e enfrentar a concorrência chinesa com a oferta de calçado de baixo valor agregado.

O referido autor destaca que a produção do calçado chinês de baixo valor tem melhorado a qualidade do produto e, nos últimos anos, é líder na produção e exportação mundial de calçados. Isto implica no aumento da participação no mercado do produto em escala global a custo de uma grande exploração da força de trabalho.

Tomassini (2011) frisa que a China realiza a produção do calçado em fábricas de grande a médio porte, enquanto na Índia e na Indonésia a produção é realizada em fábricas de pequeno a médio porte. Estes países têm apresentado, no período recente, uma elevação dos preços médios dos produtos exportados, o que reflete um esforço de sofisticação dos modelos produzidos. Esta produção ocorre sob intensa precarização de trabalho. O referido autor acrescenta que:

Mas com milhões de novos trabalhadores saindo das zonas rurais e sendo jogados no mercado todos os anos, e com políticas de um governo central controlador e autoritário, o papel da China como grande (e barata) produtora mundial não parece estar próximo de seu fim (TOMASSINI, 2011, p. 99).

O calçado chinês tem expandido seu mercado, principalmente pelo preço que pratica em relação a produção de países líderes como a Itália que em 1974 ocupava o primeiro lugar como exportador mundial passando em 1990, para o quarto lugar e manteve a mesma posição em 2010. “[...] Enquanto o preço médio dos calçados exportados, em 2010, pela Itália era de US\$39,51, o da China era US\$3,39, Hong Kong US\$12,47, Vietnã US\$15,79 e Indonésia US\$14,09 respectivamente [...]” (CORNEJO, 2013, p. 154). Entre 1980 e 1990 a China conseguiu aumentar sua participação no mercado mundial de calçados, vez que:

O mercado dos Estados Unidos pouco a pouco foi sendo ocupado pela China e depois, a partir de 2004 pelo Vietnã. [...] em 1995 quase metade das importações de calçados dos EUA era procedente da China. [...]. Contudo em 2011, começava a perder espaço para o calçado de Vietnã que é mais barato (CORNEJO, 2013, p.139).

Cornejo (2013) acrescenta que no Japão as importações de calçados de borracha na década de 1990 eram procedentes, principalmente dos países como Taiwan, China e Coréia do Sul. Em 2001 a China já detinha a maioria desse mercado. No que diz respeito aos calçados de couro, o maior exportador para o Japão foi a Itália. Em 1990 sua participação era, em termos de quantidade, de 37%. Em 2001 este percentual foi reduzido para 22%. A China foi o país que mais aumentou suas exportações para o Japão, em quantidade, de 4% para 22% e, em valor, de 1,3% para 14%, entre 1990 a 2001.

O crescimento da participação dos países asiáticos no mercado mundial de calçados, refletiu nos resultados de 2013 onde a China ocupou o primeiro lugar na produção, consumo e exportação. A Índia ocupou o segundo lugar na produção e consumo e o Vietnã ocupou a quarta posição na produção e o segundo lugar na exportação. Com relação aos maiores importadores os EUA ocupam o primeiro lugar e o Japão ocupa a segunda posição, tendo como maior fornecedor países do continente asiáticos, conforme Tabela 1.

Tabela 1- Indústria mundial de calçados: Produção, consumo, importação e exportação (pares de calçados) – 2013.

Produtor		Consumidor		Exportador		Importador	
País	Bilhões	País	Bilhões	País	Bilhões	País	Bilhões
China	11.350	China	2.80	China	8.660	EUA	2.300
Índia	2.48	Índia	2.38	Vietnã	0,490	Japão	0,603
Brasil	0,900	EUA	2.30	Indonésia	0,344	Alemanha	0,770
Vietnã	0,779	Brasil	0,815	Itália	0,220	Reino Unido	0,482
Total	15.509	Total	8.295	Total	9.714	Total	4.155

Fonte: *World shoe review*, 2014; Abicalçados, 2015.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

A partir desses dados observa-se o desempenho dos quatro maiores produtores de calçados mundiais, onde o Brasil ocupou o terceiro lugar na produção e o quarto no consumo, que, em 2013, juntamente com outros países produziram 19,88 bilhões de pares. Esses dados indicam que o consumo aumentou expressivamente ao verificar os resultados de 1985 cujo consumo de calçados foi de 8,83 bilhões de pares. Em 1994 foi de 12 bilhões de pares enquanto que em 2013

foram consumidos 22,4 bilhões de pares de calçados, um incremento de 163% no consumo mundial de calçados (WORLD SHOE REVIEW, 2014).

A demanda de calçados exigiu da indústria calçadista novas estratégias de localização espacial, onde fábricas foram transferidas para países da periferia capitalista – em busca de redução com custos de produção – transformando países produtores como os EUA e Japão em consumidores.

4.4 ESTRATÉGIAS DE LOCALIZAÇÃO DE FÁBRICAS DE CALÇADOS

Até 1960, a produção e comercialização de calçados concentravam-se em países de economia capitalista avançada como os Estados Unidos, Inglaterra, Alemanha e França. No final da década de 1960 ocorreu uma reestruturação na indústria calçadista em escala mundial. Nos países de economia avançada o ramo calçadista passou a participar do processo mediante transferências de fábricas dos países produtores para países com menor custo em força de trabalho, oferta de matérias-primas baratas, isenção de impostos, entre outras vantagens. Os países ricos mantiveram o setor de *designer* e de administração, transferindo apenas o setor de produção que exigia grande quantidade de força de trabalho.

A crise instaurada em países de economias avançadas representou, entre outros fatores, a crise do modelo fordista/taylorista baseado no consumo e na produção em massa. “A crise do fordismo e a intensificação da concorrência internacional produziu mudanças significativas na organização da produção e nas características da demanda” (MOREIRA; CASTRO, 2011, p.199).

Na década de 60 com a chamada crise do sistema fordista-taylorista de produção, o setor industrial em todo o mundo começa a sofrer profundas alterações, e as indústrias mais intensivas em mão-de-obra nos países industrializados são particularmente afetadas, em decorrência da saturação dos mercados de bens padronizados de consumo, do encarecimento das matérias-primas, das pressões salariais e, principalmente, pela entrada de novos países nos mercados internacionais de bens intensivos em mão-de-obra. A indústria de calçados é uma das que mais sofreram o impacto das reestruturações produtivas ocorridas em nível mundial, fazendo com que países tradicionalmente produtores e exportadores dessa indústria (como os Estados Unidos, a Alemanha, a Grã-Bretanha e a França) se transformassem, em pouco tempo, em grandes importadores. A partir dos anos 60, a produção de calçados é crescentemente deslocada para países

situados em diversos continentes – com destaque para o Brasil e alguns países asiáticos, como Taiwan, Coréia do Sul e Hong Kong (GALVÃO, 2000, p. 30).

Nessa perspectiva, os setores mais tradicionais foram transferidos para os países em “desenvolvimento” cujo mercado disponibilizava grande contingente de força de trabalho, pouco sindicalizada e renumerada a baixos salários, matérias-primas abundantes, incentivos fiscais e creditícios disponíveis para as empresas que se beneficiaram das vantagens para garantir a ampliação do capital.

[...] esse fenômeno faz parte de um amplo movimento de reestruturação das grandes empresas multinacionais, caracterizado por um processo de deslocamento dos centros de produção dos países de altos salários para múltiplos países/regiões de baixos salários (MOREIRA; CASTRO, 2011, p. 203).

É nesse contexto que a indústria calçadista transferiu setores ligados ao segmento produtivos de calçados para países que ofereciam maiores vantagens. Assim, os novos países industrializados (Brasil, Índia, China) foram incorporados à atividade industrial. Entretanto, o crescimento do número de indústrias associado ao aumento de empregos gerados não refletiu em melhor distribuição de renda para todos.

A mudança no contexto da produção de calçados refletiu a busca de vantagens competitivas das empresas, para se manterem no mercado. Nessa perspectiva, a localização das empresas foi reorientada para regiões que dispunham das melhores vantagens.

A indústria de calçados mundial apresenta um processo evolutivo em que se destaca a localização da produção em países ou regiões que ofereçam salários baixos e mão-de-obra abundante, tendo em vista a natureza intensiva em mão-de-obra e as limitadas possibilidades de automação da produção. Os deslocamentos se dão quando as regiões esgotam suas capacidades de oferecer condições competitivas e/ou surjam outros países com renovadas vantagens daquele tipo. É essa característica que basicamente explica o declínio e a emergência dos países na produção mundial de calçados, uma vez que a redução de custos tem-se [sic] constituído no elemento essencial da estratégia competitiva das empresas (ANDERSON, 2001, p.1)

Na segunda metade da década de 1980 ocorre novo processo de transferência de fábricas de calçados em razão da demanda por redução de custo, como esclarece Galvão (2000):

[...] outro deslocamento espacial dessa indústria ocorre, com o aparecimento de novos concorrentes no mercado, afetando, agora, as nações que haviam se tornado tradicionais exportadoras de calçados [...] – como a Itália e o Brasil – trazendo um acirramento da competição internacional e novos participantes, que se utilizavam das vantagens de possuírem grande número de mão-de-obra, permitindo o pagamento de salários ainda mais baixos, numa indústria que continuava sendo altamente intensiva de trabalho. No final dos anos 80 e, sobretudo, ao longo da década de 90, a Índia, a Indonésia, a Tailândia, a Malásia, mas especialmente a China, entram nos mercados de exportação de calçados, obrigando as indústrias da Itália e do Brasil a ingressarem em novo ciclo de reestruturações produtivas, para sobreviverem à concorrência das nações asiáticas (GALVÃO, 2000, p.30).

Andrade; Corrêa (2001) destacam que ao longo dos anos 1990, a produção mundial de calçados cresceu em virtude do desempenho dos países asiáticos, enquanto que a produção nos países europeus decresceu e a da América Latina, ficou praticamente estagnada, com exceção do México e do Brasil.

O Brasil é o principal produtor de calçados das Américas, fabricando diferentes tipos, principalmente para o mercado interno. O país tem conquistado espaço pela qualidade dos calçados, mas ainda tem poucas empresas capazes de atuar como OBM [*Original Brand Manufacturer*] no mercado externo. A produção do México está interligada à indústria coureira, seu principal mercado de exportação são os Estados Unidos e, assim como no Brasil, o destino principal da produção é o mercado interno. Levando em conta a forte concorrência asiática, o país também busca se reposicionar, diversificando mercados e buscando melhoria na qualidade dos produtos. Dessa forma, Brasil e México contam com produção de calçados relevante, voltada, em grande medida, a seus mercados domésticos, mas buscam desenvolver qualitativamente suas indústrias como alternativas à concorrência asiática (GUIDOLIN; ROCHA, 2010, p.157, acréscimo nosso).

Entretanto, a Venezuela, o Chile, a Argentina e o México apresentam sérios problemas estruturais e tecnológicos, na maioria são pequenas empresas com baixo nível tecnológico e produtivo e se inserem com pouca capacidade competitiva como se observa na tabela 2.

Na América Latina, o Brasil se destaca quanto a capacidade produtiva que é de 893.9 milhões de pares/ano (ABICALÇADOS, 2014) o que representa o mais importante mercado, ocupando o primeiro lugar na América Latina e o terceiro lugar entre os produtores mundiais de calçados. O Brasil possui um parque produtivo com um considerável nível tecnológico, em comparação com os demais países da região.

Tabela 2- Produção, importação, exportação e consumo de calçados em países da América Latina-2005-2007 (milhões de pares)

Período	País					
	Brasil	México	Argentina	Colômbia	Venezuela	Chile
2005-2007						
Produção	806,1	197,0	76,0	48,4	21,2	9,5
Importação	17,0	40,0	20,1	37,4	32,7	48,0
Exportação	189,2	7,0	1,9	5,8	0,2	10,0
Consumo	633,1	215,0	94,2	80,0	53,7	43,5

Fonte: Abicalçados Resenha Estatística, 2008.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

A produção calçadista na América Latina, ao longo dos anos, passou por transformações em virtude da reestruturação produtiva, em decorrência dos problemas estruturais e da base tecnológica obsoleta do parque industrial, que conduziram a uma baixa capacidade produtiva de modo geral. Porém, o Brasil é a exceção, uma vez que o parque industrial é diversificado e atende à demanda de mercado em termos produtivos e tecnológicos.

Até o final da década de 60, a indústria de calçados brasileira era exclusivamente direcionada para o mercado interno e seu dinamismo dependia do crescimento da população e da sua renda *per capita*. No final desta mesma década, ela entra no mercado internacional, exportando principalmente calçados de couro feminino. O aumento de escala requerido pelo volume dos pedidos dos importadores levou, na década de 70, a um processo de modernização e maior mecanização da produção. Houve ganho de aprendizado na produção para um mercado mais exigente e melhora da qualidade do calçado. Nos anos de 70 e 80, a produção para o mercado externo foi multiplicada por cinco, e ao longo dessas duas décadas as vendas foram concentradas no mercado norte-americano, com mais 2/3 das exportações brasileiras de calçados direcionados àquele país. No entanto, no final dos anos 80, devido à crise da economia brasileira e às crescentes dificuldades competitivas do setor no mercado internacional, ocorre uma desaceleração da produção e o setor entra, na década de 90, com uma diminuição da sua participação no PIB industrial [...] (ANDERSON, 2001, p. 5).

O Brasil foi inserido como produtor de calçados no mercado mundial a partir de 1969. Entre 1970 a 2014, a produção calçadista cresceu significativamente em volume e quantidade (Tabela 3).

A produção brasileira de calçados aumentou ao longo do período bem como houve elevação, significativa do valor pago por unidade. Estes indicadores apontam para o relevante papel da produção de calçado no mercado internacional.

Tabela 3- Exportação Brasileira de calçados 1970-2014

ANO	Pares (milhões)	Valor US\$ (milhões)	Valor médio US\$ (par)	Varição (%)
1970	4,0	8	2,19	-
1975	35,0	165	4,76	37
1980	49,0	387	7,89	10
1985	133,0	907	6,84	-12
1990	143,0	1.107	7,74	-11
1994	171,3	1.537	9,00	-16,7
1995	138,0	1.414	10,20	-8,0
1996	142,7	1.567	11,00	10,8
1997	142,5	1.523	10,70	-2,8
1998	131,0	1.330	10,20	-12,7
1999	137,0	1.278	9,30	-3,9
2000	162,5	1.547	9,50	21,0
2001	171,0	1.615	9,40	4,4
2002	164,0	1.449	8,80	-10,3
2003	188,7	1.622	8,60	11,9
2004	212,0	1.899	9,00	17,1
2005	189,2	1.887	10,00	-0,6
2006	179,8	1.854	10,30	-1,7
2007	177,1	1.912	10,80	3,1
2008	165,6	1.881	11,40	-1,6
2009	126,6	1.360	10,70	-27,7
2010	143,0	1.487	10,40	9,3
2011	113,1	1.296	11,50	-12,8
2012	114,2	1.106	9,70	-14,6
2013	115,8	1.188	10,30	7,4
2014	113,8	1.192	10,50	0,3

Fonte: Abicalçados, 2015

Para se manter competitivo no mercado, o setor empresarial calçadista na década de 1990 buscou a redução de custos adotando a mesma estratégia das empresas internacionais que migraram para outros lugares onde havia a oferta maior de benefícios fiscais e creditícios, o baixo valor pago a força de trabalho. Tudo visando redução de custos e maximização de lucros.

De acordo com Moreira; Castro (2011),

[...] a exemplo do movimento de realocização do setor em nível mundial, processou-se movimento semelhante, em nível nacional, com o setor se transferindo para o Nordeste a partir da década de 1990, impulsionado pela oferta de mão de obra mais barata, em um cenário de perda de competitividade internacional (MOREIRA; CASTRO, 2011, p. 198).

Nesse contexto, as indústrias de calçados que se concentrava no Sul e Sudeste tiveram fábricas transferidas para a região Nordeste do país, especialmente para os estados como Ceará, Paraíba e Bahia em virtudes das vantagens com incentivos fiscais-financeiros e, sobretudo pelo baixo valor pago à força de trabalho (SCHMTZ, 1999).

Essa estratégia de localização desenha uma nova geografia da indústria calçadista no país, através da desconcentração espacial promovida com as transferências de unidades produtiva para áreas que não possuem tradição no processo produtivo.

5 A INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL

5.1 O ESTADO DA ARTE: ALGUMAS CONTRIBUIÇÕES

A atividade calçadista no Brasil foi intensificada em 1850, quando a produção deixou de ser artesanal passando a ser uma atividade fundamentalmente fabril. O início dessa atividade ocorreu na cidade do Rio de Janeiro (então capital do país) e teve desdobramentos em outras cidades do Rio Grande do Sul e São Paulo que se destacavam pela relevância da produção local/regional.

Cruz (1977) elaborou uma periodização para compreender a dinâmica fabril, com base nas alternativas tecnológicas do setor calçadista no Brasil, na qual classificou dois períodos dinâmicos, intercalados por um período de estagnação. O primeiro surto de dinamismo de 1860-1920 foi caracterizado pelo aumento da produção proveniente da utilização de novos métodos; entre 1920 e 1960 houve um período de relativa estagnação do setor produtivo, a produção não acompanhou o mercado internacional. O segundo surto de dinamismo, a partir de 1960, foi caracterizado por um incremento endógeno da indústria nacional vinculado a inserção do calçado brasileiro no mercado internacional.

Dos seus estudos, Cruz (1977) concluiu que em Franca-SP havia diferentes estágios de difusão tecnológica entre as empresas; verificou que as maiores empresas, articuladas ao mercado internacional, apresentavam forte dinamismo em virtude de vários fatores, tais como, capital, administração e outros.

Reis (1992) analisou a reestruturação e a inserção internacional do Brasil na indústria de calçados investigando a competitividade desse segmento. Caracterizou os impactos do processo de reestruturação industrial, nas principais economias capitalistas, tais como: Japão, Alemanha e Itália, destacando que as mudanças ocorridas entre 1960/70 conduziram a transferências de unidades produtivas para países na periferia capitalista, e o Brasil foi inserido, competitivamente, no mercado internacional. Concluiu que a inovação e incorporação de avanços tecnológicos e organizacionais na indústria brasileira de calçados acarretaram aumento da capacidade produtiva bem como o fortalecimento da competitividade do setor.

Costa (1993) analisou a modernização e a competitividade da indústria de calçados brasileira, identificando transformações na estrutura industrial, em escala nacional e internacional. Salientou que a produção de calçado no Brasil foi inserida no mercado externo – cuja competitividade era condicionada pelo preço do calçado – em decorrência da eficiência e da qualidade produtiva, sendo que a competitividade se baseou no baixo custo da força de trabalho e na qualidade relativamente boa do calçado. Concluiu que a organização da produção calçadista era geograficamente concentrada em distritos industriais, – Vale dos Sinos-RS e Franca-SP – favorecendo positivamente a especialização e a constituição da cadeia produtiva completa.

Garcia (1994) investigou as aglomerações setoriais, fazendo uma análise comparativa entre o segmento têxtil e o calçadista do Brasil. Tratou da especialização flexível abordando a “eficiência coletiva”, as relações interfirmas das pequenas e médias empresas inerentes às aglomerações setoriais. O autor esclarece que a aglomeração geográfica e setorial calçadista do Vale dos Sinos-RS, apresenta todas as características dos distritos industriais, semelhantes aos exemplos estrangeiros; e que em Franca-SP as instituições correlatas de apoio foram montadas por iniciativa do poder público. Concluiu ainda que diante da realidade nacional uma das diferenças básicas está na baixa renumeração da força de trabalho, pois o exemplo internacional de distritos industriais indicava que a renumeração dos trabalhadores era bastante expressiva em relação aos exemplos brasileiros, em decorrência do tipo de competitividade desta indústria, baseada na qualidade, que repercuti nos preços elevados dos artigos.

Reis, C. (1994) abordou a relevância da introdução de novos incrementos organizacionais e tecnológicos do ramo calçadista na década de 1980, o que contribuiu positivamente para a inserção do produto no mercado internacional. O autor verificou que a produção e comercialização do calçado apresentaram resultados significativos para o segmento, através da adoção de uma política cambial subsidiada por incentivos fiscais, entre outros.

Schmitz (1999) analisou os efeitos da globalização na indústria de calçados no Vale dos Sinos-RS, destacou que este aglomerado calçadista iniciou as exportações em 1968 sendo intensificadas nas décadas subsequentes. A quantidade de produtores no respectivo período era de 450 empresas de micro e pequeno portes. A comercialização para o mercado externo viabilizou o crescimento

do número de produtores, da força de trabalho, bem como intensificou também a rede local de fornecedores. Inicialmente existia fortes laços sociais locais na produção de calçados (com a distribuição desigual dos benefícios e a crescente importância dos agentes externos). Entretanto com o *boom* na produção de calçados os laços comunitários de produção foram enfraquecidos.

O autor conclui que o Vale dos Sinos-RS por apresentar um saber fazer na produção de calçados de qualidade atrelado ao preço baixo entre 1970-1980 corresponde a “fase fácil da globalização”. Enquanto a “fase difícil da globalização” a partir de 1980 exigira além do saber fazer o aumento da capacidade de cooperação produtiva como alternativa de se manter competitiva no mercado externo. Neste sentido, alguns empresários, para fazer frente à concorrência internacional, transferiram fábricas para estados da região Nordeste do Brasil na qual buscam redução de custo com força de trabalho bem como benefícios fiscais – financeiros concedidos por estados como Ceará, Paraíba e Bahia.

Rabellotti; Schmitz (1999) investigaram as diferenças entre os distritos industriais calçadista da Itália, México e Brasil. No caso do Brasil ressaltaram que o distrito calçadista do Vale dos Sinos-RS, passou por três fases produtivas: primeira fase (1950-1960) período onde a produção atendia ao mercado interno; segunda fase (1970-1980) período da expansão e intensificação das exportações; terceira fase (a partir de 1990) período mais lento no crescimento e reestruturação em razão da concorrência internacional.

Os autores concluíram que nos distritos industriais calçadistas da Itália e México as empresas de médio porte apresentaram maior grau de dinamismo com as economias externas enquanto a aglomeração do Brasil as empresas de médio e grande porte apresentaram maior grau de eficiência coletiva.

Garcia (2001) estudou a inserção nas cadeias produtivas da indústria de calçados que para se manter competitiva no âmbito global, transferiu vários estabelecimentos para países como a China, a Índia, entre outros, e no Brasil houve a intensa desativação de fábricas do Sul e Sudeste, em direção ao Nordeste, região sem tradição na produção de calçados. O autor apontou possibilidades de investimento em produtos de alto valor agregado, como diferencial e alternativa competitiva para o Vale dos Sinos se manter no mercado nacional e internacional.

Nery (2003) estudou a implantação de fábricas de calçados do grupo Azaleia S/A em Itapetinga-BA e em sua região de influência imediata, mediante renúncia

fiscal de 99% de ICMS e mais concessões de créditos. A empresa instalou a sede de produção na cidade de Itapetinga-BA e mais 18 filiais/galpões em dez municípios do entorno. A autora concluiu que a lógica industrial implantada em Itapetinga-BA, não articulava a organização espacial para a formação de cadeias produtivas ligadas ao segmento, tornando o lugar apenas uma “plataforma”, de produção para a empresa ou seja, o espaço era “usado” pelos interesses exclusivos de uma empresa, e ao se esgotarem as vantagens auferidas (fiscais e creditícias) com o Governo estadual e municipal a empresa desativaria as unidades de produção, de maneira que não ficam nem vestígios do que era feito no lugar, senão os passivos sociais.

Suzigan e outros (2005) ao estudarem a indústria de calçados de Nova Serrana-MG, concluíram que o sistema produtivo, apesar da relevância econômica local/regional apresenta problemas que precisam ser resolvidos, dentre os quais, a persistência de uma elevada quantidade de microempresas informais e fabricantes de tênis falsificados. Salientaram ainda, que isso repercute negativamente na imagem das empresas e na credibilidade da produção local/regional, bem como no constrangimento dos trabalhadores inseridos nessa atividade. Outro problema levantado foi a insuficiência da capacidade técnica, bem como problemas de comercialização da produção local, tornando as empresas reféns da competição, por meio de preços baixos.

O perfil da força de trabalho nos arranjos produtivos do segmento de calçados no estado de São Paulo foi estudado por Tanaka (2010). A autora salientou que a reestruturação produtiva (1969/70) exigiu redução de custo com pagamentos de salários e uma força de trabalho adaptada às novas relações, com o trabalho terceirizado no processo produtivo.

Tanaka (2010) constatou que os arranjos produtivos de calçados nos municípios de Franca, Jaú e Birigui, em São Paulo, possuíam uma força de trabalho especializada pelo conhecimento manual informal/formal que apresentava: baixo grau de escolaridade; remuneração que raramente ultrapassava quatro salários mínimos; quanto ao gênero, apenas em Birigui ocorria uma relativa predominância da força de trabalho feminina, enquanto nos demais arranjos produtivos locais a ocorrência era de forte presença masculina.

O caso da indústria calçadista de Franca-SP também foi estudado por Almeida (2011) que analisou a regulação das relações de trabalho na

terceirização/subcontratação da indústria, considerando-a como um exemplo de distrito industrial, acrescentando ainda que, nessa aglomeração, a reestruturação produtiva condicionou as mudanças nas relações de trabalho, e que a terceirização foi o caminho para a redução de custos com maiores lucros, integrando pequenas e médias empresas. Para o autor a relação de terceirização/subcontratação em Franca-SP apresentava peculiaridades, pois, no âmbito informal, a contratação se dava pela “confiança”, cujo vínculo garantia o trabalho e renda, porém desobrigava o patrão dos encargos e direitos trabalhistas.

Loayza (2011) estudou os fatores que determinou a transferências de fábricas das regiões Sul/Sudeste para a região Nordeste e identificou que os estados do Ceará, Paraíba e Bahia atraíram centenas de empresas via política de benefícios fiscais e creditícios por meio da “guerra fiscal”.

A autora reconhece que a ausência de uma política nacional de desenvolvimento regional motivou os Governos subnacionais a promoverem incentivos para atrair investimentos econômicos para seus estados. Conclui que as fábricas de calçados promoveram uma reestruturação socioeconômica e espacial e dinamizaram os lugares onde foram instaladas. Ressalta que é imperioso o enfrentamento das desigualdades regionais, e como alternativa aponta a necessidade de elaboração de uma política nacional de desenvolvimento que revele um projeto de nação para o Brasil.

Souza; Paula; Fuck (2012) estudaram as transformações na indústria calçadista transcorridas no Brasil nos últimos vinte anos. Identificaram que houve uma retração das vendas do calçado nacional para o mercado externo e, conseqüentemente, um aumento das importações. Destacaram que países asiáticos, sobretudo a China, aumentaram significativamente sua participação no mercado internacional. Concluíram que a indústria nacional vem investindo para superar suas tradicionais condições competitivas (insumos, componentes e tecnologia), mas a diversificação de tamanho/capital dificultam ações conjuntas.

No período de 2003 a 2011, as razões da queda no desempenho do setor de calçados brasileiros no mercado internacional foram investigadas por Zingano (2012). O autor identificou que, houve uma queda em torno de 8,7% na produção e, também, redução na fabricação do calçado em couro entre 2003 a 2011. Em contrapartida, houve aumento da produção de calçados de plástico e borracha.

O autor constatou ainda que houve transferências de fábricas para os países

asiáticos, que dispõem de força de trabalho em abundância e barata, visto que este custo com a fabricação do calçado gira em torno de 15%. E por essa razão, várias empresas transferiram a produção para países como a China, Índia e Vietnã, entre outros. Concluiu que a produção de calçados, nos países asiáticos, atende ao mercado externo, e destacou que a China absorveu uma parcela do mercado de calçados dos EUA. Enquanto no Brasil a produção do calçados atende ao mercado interno/externo tendo apresentado uma diminuição nas vendas de calçado com o mercado dos EUA, em contrapartida ampliou o mercado com outros países da América do Sul.

Oliveira (2012) estudou as implicações socioespaciais da fábrica de calçados em Santo Estevão-BA, enfocando as características da produção, e as práticas espaciais empreendidas pela empresa no município. O autor destacou que este fenômeno atende à política de atração de capital industrial para o estado da Bahia, que tem suas bases pautadas na “guerra fiscal”, sendo que o município de Santo Estevão foi inserido desde 2001, quando a fábrica foi instalada.

O autor verificou que as principais implicações socioespaciais remetem ao êxodo rural e à dinâmica econômica local, com ênfase no setor terciário, salientando que esse impacto foi muito pontual, uma vez que os vencimentos dos operários não ultrapassavam o salário mínimo. Nesse âmbito, enfatizou que essa lógica é divulgada como “desenvolvimento” local/regional, embora este seja reduzido apenas ao incremento econômico não refletindo de fato no desenvolvimento.

Diante do exposto, verifica-se uma diversidade de questões apontadas pelos pesquisadores quanto à indústria calçadista no país. Manzagol (1980) destaca alguns aspectos que devem ser compreendidos no contexto das transformações socioespaciais. Assim afirma o autor:

A reorganização espacial atual é particularmente oriunda das contradições existentes entre relações sociais de produção, desenvolvimento de forças produtivas e orientação da ação dos trabalhadores. É preciso, pois, compreender o encadeamento desses diversos elementos antes de examinar seus reflexos espaciais (MANZAGOL, 1980, p. 154).

Compreender a contradição das relações sociais de produção e a dinâmica das forças produtivas na organização do espaço implica a diversidade de aspectos (econômicos, culturais, políticos, ambientais) nos quais o ramo industrial está inserido.

É relevante acrescentar que a discussão não se esgota com a análise das contribuições dos autores supracitados. Estas representam apenas uma breve abordagem para uma reflexão contínua acerca da atividade industrial calçadista e seus diversos desdobramentos.

Desse modo, o conhecimento acerca do referido segmento, aponta vários aspectos da questão, porém compreendê-los reflete a necessidade de articular a problemática das implicações socioespaciais, o que remete à relevância da dimensão geográfica, em compreender a organização setorial e espacial do ramo industrial.

Fischer (2008) salienta que há duas perspectivas principais que caracterizam a análise industrial realizada no âmbito da Geografia, sendo elas: setorial e espacial. No que concerne à setorial a investigação foca o ramo de atividade industrial. A perspectiva espacial dedica-se à compreensão das relações entre a indústria e o espaço geográfico. As implicações socioespaciais da atividade industrial calçadista remetem a processos de reestruturação produtiva, cuja lógica atende à eficiência na acumulação de capital.

Outrossim, a indústria de calçados, passou por transformações técnicas, organizacionais e de trabalho, desembocando na mudança de paradigma, que repercutiu na desativação de fábricas em regiões tradicionais na produção calçadista, para uma realocização em estados que não possuíam tradição no processo produtivo.

Cataia (2003) acrescenta que a expansão capitalista, em escala global, produziu divisões no espaço geográfico para torná-lo funcional à produção, exigindo assim uma nova divisão social e espacial do trabalho o que acarreta grande instabilidade na configuração espacial da produção.

Diante das mudanças estruturais e organizacionais, os estados da Bahia, Minas Gerais e Santa Catarina, foram inseridos no contexto produtivo do segmento calçadista, constituindo exemplos setoriais cujos reflexos têm seus rebatimentos na organização do espaço geográfico.

Os referidos estados estabelecem várias relações entre os diversos atores (políticos, econômicos), que levam a uma reestruturação espacial. A compreensão dessa realidade desenha uma configuração espacial específica, em função das relações sociais de produção.

5.2 ORGANIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CALÇADISTA

A produção de calçados no Brasil remete ao período colonial quando os portugueses iniciaram o processo de ocupação do território nacional. Essa atividade ficava a cargo dos artesãos em suas oficinas, pois o hábito de usar calçados era dos europeus, enquanto índios e a população escravizada não possuíam esse costume e nem como comprar calçados. Contudo, quando o escravo adquiria a liberdade este ostentava os sapatos nos ombros, como sinônimo de *status* social (MOTTA, 2004).

Deve-se dizer que nas fazendas de café no século XIX enquanto dominou o trabalho escravo dos africanos e seus descendentes o uso dos calçados era restrito aos senhores, o que foi alterado com a presença dos trabalhadores imigrantes europeus, que usavam as chamadas “botinas rígideiras”, confeccionadas por sapateiros igualmente imigrantes, em dezenas de artesanatos e pequenas manufaturas no interior de São Paulo, sendo que algumas delas se transformaram depois em grandes indústrias, sobretudo na cidade de Franca [...]. Também no Sul do Brasil a imigração europeia de fins do século XIX deu origem a estrutura de pequenas propriedades rurais, acopladas a inúmeros artesanatos, inclusive de calçados, que se transformaram em indústria em inúmeros casos. Mais antigos que estes pequenos estabelecimentos de São Paulo cafeeiro e do Sul de pequenas propriedades policultoras eram os artesanatos e manufaturas de couro das regiões pecuárias do interior do Brasil (Sertão e Agreste do Nordeste, Brasil central pecuário e pampa gaúcho), que produziam montarias de cavalos, roupas de couro ou de lã e calçados, como por exemplo, as famosas alpargatas de couro nordestinas (MAMIGONIAN, 2011, p. 2-3).

A organização da produção industrial calçadista ocorreu nas primeiras décadas do século XX onde o processo fabril incorporou espaços de relevante atividade artesanal como municípios no estado de São Paulo e do Rio Grande do Sul, cuja produção tinha destaque nacional.

Inicialmente este ramo industrial se concentrou na região Sudeste, de onde, gradualmente se moveu para o Sul, quer em virtude das crescentes exportações do Rio Grande do Sul, quer pela perda de competitividade no mercado interno de São Paulo e Rio de Janeiro, onde durante todo o século XX, concentraram-se as maiores médias salariais do setor (MOREIRA; CASTRO, 2011, p. 198).

A consolidação industrial do setor calçadista ocorreu de forma lenta e passou por várias fases de estruturação – como os demais segmentos industriais do país. Essa evolução implicou no aumento do número de estabelecimentos, e, conseqüentemente, na quantidade de empregos gerados para atender a demanda

do mercado interno e externo impulsionada pelo consumo do sapato enquanto acessório de moda (Tabela 4).

Tabela 4 - Indústria de calçados no Brasil: empregos, estabelecimentos, 1920-2014

Ano	Empregos	Estabelecimentos	Média por estabelecimento
1920	15.130	1.319	11,5
1940	32.409	2.181	14,8
1950	46.376	3.565	13,0
1960	53.081	4.555	11,6
1970	71.215	3.912	18,2
1975	102.128	3.557	28,7
1980	157.261	5.109	30,8
1985	180.170	5.540	32,5
1990	185.150	7.655	24,2
1995	196.459	5.869	33,5
2000	240.392	5.988	40,2
2005	289.695	7.971	36,3
2010	358.673	7.865	45,6
2014	343.057	7.925	43,3

Fonte: Costa, 1993; Abicalçados, 2010; IEME, 2015

A indústria calçadista em 1920 empregava 15.130 pessoas, distribuídas em 1.319 estabelecimentos, o que representa 11,5 pessoas empregadas por empresa. Em 2014 este resultado foi elevado para 343.057 novos postos de trabalho distribuídos em 7.925 unidades fabris, caracterizando 43 pessoas empregadas por empresa.

Verificou-se que o número de fábricas em 1920 aumentou 6 vezes mais em relação a 2014. Outro dado expressivo é aumento em 22,6 vezes a mais de pessoal ocupado no ramo calçadista em relação a 1920. Isto revela o aumento dos investimentos, da produção calçadista e o valor médio do calçado que também foram elevados nos últimos anos (Tabela 5).

Os investimentos no ramo calçadista aumentaram significativamente visto que em 2013 atingiram o valor de R\$ 668.642 mil empregados na estrutura produtiva. Esses dados refletem a capacidade produtiva de 876.811/pares/ano de calçados, o que coloca a produção da indústria nacional como a terceira maior do mundo, sendo 84% destinados ao mercado interno, e 16% à exportação, cujo faturamento atingiu o valor R\$ 27.754.952,00. Estes resultados demonstram a capacidade produtiva da

atividade industrial para o mercado interno e externo. Quanto ao mercado externo o país mantém relações comerciais, principalmente com os EUA, Argentina, Reino Unido, Itália, França, Paraguai, Bolívia e Chile, dentre outros (ABICALÇADOS, 2014).

Tabela 5- Indústria de calçados: investimento, produção e valor de produção- Brasil, 2010-2014

Ano	Investimento	Produção de calçado	Valor da produção	Valor médio
	Valor (R\$1.000)	(1.000 pares)	(R\$ 1.000)	US\$ (par/calçado)
2010	532.249	893.903	21.719.055	10,40
2011	521.166	819.051	21.760.881	11,50
2012	598.687	864.337	23.903.448	9,70
2013	668.642	899.694	26.761.196	10,30
2014	594.402	876.811	27.754.952	10,50

Fonte: IEME, 2015

É relevante destacar que as exportações brasileiras de calçados foram reduzidas de modo significativo, devido à intensificação da concorrência com novos produtores mundiais, bem como pela variação do câmbio no Brasil, durante as últimas décadas.

Neste cenário, a valorização do Real, em 1994, foi o elemento decisivo para a queda das exportações brasileiras de calçados [...] Para o Brasil, a crise das exportações veio junto com a do mercado interno. De fato, as vendas internas também tiveram que enfrentar a concorrência externa, dada a valorização cambial em um contexto de liberalização das importações. Com o câmbio real e nominal sobrevalorizados, as exportações perderam competitividade e as importações ficam mais baratas. [...], a variação do câmbio da média dos 1991 e 1992 e dezembro de 1996 foi de 30,2 por cento [...]. Outro fator que facilitou as importações foi o baixo preço médio vigente no mercado brasileiro (UNE; PROCHNIK, 1999, p. 40).

Esses aspectos, somados à entrada de calçados oriundos de países asiáticos — em especial da China que era comercializado a preço muito abaixo do mercado brasileiro —, caracterizaram o que se chama de *dumping*⁶³, entre 2009 a 2010.

Nos últimos anos a China e outros países asiáticos tornaram-se grandes produtores e exportadores. [...] A invasão de calçados chineses na América Latina começou a ser contida nos anos recentes. [...] No caso brasileiro

⁶³ Considerada uma prática desleal de comércio internacional caracterizada quando uma ou mais empresas exportam para um país um produto a preço inferior àquele praticado no mercado doméstico, causando prejuízo à indústria local e ao seu desenvolvimento (ABICALÇADOS, 2012).

houve uma taxaço às importa es chinesas em 2010, que permitiu imediata recupera o dos negócios (MAMIGONIAN, 2011, p. 1).

O Brasil reagiu com uma a o *antidumping*⁶⁴ o que implicou uma rea o positiva do mercado a partir de 2010. Porém, a instabilidade no mercado global rebate diretamente na escala nacional, uma vez que o país   um relevante produtor de calçados que se insere no mercado ocupando o terceiro lugar na produ o mundial e o oitavo maior consumidor do mundo (ABICALÇADOS, 2014).

A relevância do Brasil na produ o de calçados incide na balança comercial do setor que apresenta resultados positivos, porém as importa es vêm crescendo significativamente desde 2010. Enquanto as exporta es oscilam no mercado em virtude do processo de desacelera o o que indica uma diminui o em termos de valores entre 2010 a 2014 (Tabela 6).

Tabela 6- Resultado da balança comercial do setor de calçados- Brasil, 2010 -2014

Ano	Valor US\$ 1.000 FOB		
	Exporta�o	Importa�o	Saldo
2010	1.486.988	304.573	1.182.415
2011	1.296.218	427.755	868.463
2012	1.092.934	508.560	584.374
2013	1.095.298	572.377	522.922
2014	1.067.250	561.285	505.965

Fonte: IEMI/SECEX, 2015

A desacelera o das exporta es de calçados brasileiros para o mercado norte-americano – principal comprador – implicou em retra o do mercado externo, conforme ressalta Cornejo (2013),

O Brasil, segundo maior fornecedor de calçados dos EUA, perdeu participa o no mercado de 9,2%, em 1995 para 1,1% em 2011. E essa perda foi para fornecedores da China e, mais recentemente, do Vietnã. A Itália, fornecedor de calçados de maior valor agregado, também perdeu espaço no mercado dos EUA de 8,4% em 1995 para 4,8% em 2011. A perda relativa da Itália foi menor que a do Brasil, em fun o do tipo de calçados exportados por esse país. Finalmente, pode-se acrescentar que, entre 2004 e 2011, Vietnã e China tiveram um avanço de 12,9% nas importa es de calçados dos EUA, enquanto que Brasil e Itália perderam 8% do mercado de calçados do EUA. Tanto o Vietnã como a China têm preços relativos menores de calçados do que o Brasil e a Itália (CORNEJO, 2013, p.139).

⁶⁴ Medidas que têm como objetivo neutralizar os efeitos danosos   indústria nacional causado pelas importa es objeto de *dumping*, por meio de aplica o de alíquotas específicas (ABICALÇADOS, 2012).

Certamente a desaceleração das exportações de calçados implica retração de mercado para o produto e conseqüentemente, a redução na margem de lucro das empresas exportadoras. Isso resulta em instabilidades no mercado externo no qual as empresas nacionais têm que buscar alternativas para superar a crise e, ao mesmo tempo, ampliar mercado e se manter competitiva no segmento calçadista.

No Brasil a produção de calçados ocorre em vários estados, que juntos possuem mais de 8.000 estabelecimentos cuja capacidade produtiva é de, aproximadamente, de 900 milhões/pares/ano (Figura 2).

Figura 2 - Estados produtores de calçados no Brasil - 2015



De acordo com o mapa, vários estados têm destaque na produção de calçados, o que reflete na distribuição do número de empresas e empregos gerados no país (Tabela 7).

Tabela 7- Brasil: estados produtores de calçados 2010

Estados	Empresas	(%)	Empregos	%	(%) Média empregos
Rio Grande do Sul	3.827	36,97	118.397	33,90	31
São Paulo	3.087	29,82	56.311	16,15	18
Minas Gerais	1.757	16,97	30.960	8,80	18
Santa Catarina	371	3,58	8.155	2,30	2,2
Ceará	351	3,39	63.562	18,23	181
Goiás	231	2,23	1.592	0,46	7
Paraná	158	1,53	3.190	0,91	20
Paraíba	133	1,28	13.744	3,94	103
Bahia	133	1,28	39.337	11,28	296
Pernambuco	64	0,62	2.003	0,57	31
Rio de Janeiro	58	0,56	957	0,27	17
Espírito Santo	37	0,36	1.419	0,41	38
Rio Grande do Norte	27	0,26	779	0,22	29
Mato Grosso do Sul	24	0,23	1.569	0,45	65
Mato Grosso	17	0,16	71	0,02	4
Sergipe	16	0,15	5.916	1,70	370
Piauí	15	0,14	92	0,03	6
Distrito Federal	12	0,12	98	0,03	8
Alagoas	9	0,09	129	0,04	14
Maranhão	8	0,08	36	0,01	5
Tocantins	6	0,06	34	0,01	6
Pará	4	0,04	324	0,09	81
Rondônia	3	0,03	0	0,0	0
Amazonas	2	0,02	11	0,00	6
Roraima	1	0,01	2	0,00	2
TOTAL	10.351	100,0	348.691	100,0	34

Fonte: MTE/RAIS, 2010

A concentração de empresas no ramo calçadista demanda por força de trabalho, que por sua vez reivindica salários maiores em troca do trabalho prestado na indústria calçadista. Os pagamentos dos trabalhadores do ramo são efetuados de forma diferenciada nos estados/regiões que compõem a federação brasileira. A média de salários pagos aos empregados no país entre 1990 a 2010 de modo geral reduziu durante o respectivo período (Tabela 8).

Tabela 8- Salário médio da indústria calçadista por região e por unidade da federação Brasil-1990-2010

Salário Mínimo											
ANOS											
UF	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
	Região Norte										
	1,69	2,12	1,54	1,73	1,29	1,17	1,41	1,65	1,35	1,45	1,34
RO	1,00	0,00	1,00	0,00	1,18	1,15	1,17	1,70	1,12	1,83	0,00
AC	1,69	0,99	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,02	0,00
AM	1,96	1,43	2,29	0,00	0,00	0,00	1,89	2,10	1,66	1,87	1,78
RR	0,00	0,00	0,00	1,21	0,00	1,01	1,18	1,56	1,16	1,17	0,55
PA	1,60	2,04	1,56	1,53	1,31	1,40	1,53	1,40	1,36	1,40	1,35
AP	0,00	3,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TO	0,00	1,40	1,15	1,97	1,27	1,09	1,15	1,02	1,15	1,19	1,15
	Região Nordeste										
	2,10	2,27	2,18	2,25	2,00	1,80	1,67	1,61	1,41	1,36	1,31
MA	0,00	0,99	1,41	0,28	1,23	1,15	0,97	1,03	1,01	1,07	1,23
PI	1,06	1,06	1,06	1,15	1,20	1,17	1,13	1,10	1,08	1,15	1,16
CE	1,50	1,91	1,96	2,10	1,90	1,76	1,62	1,59	1,39	1,32	1,27
RN	1,73	1,92	1,64	1,56	1,70	1,62	2,03	1,89	1,57	1,48	1,35
PB	1,99	2,20	2,12	2,20	2,02	1,91	1,83	1,77	1,62	1,58	1,50
AL	0,99	1,03	1,05	1,05	1,05	1,16	1,92	1,31	1,14	1,14	1,28
SE	2,41	3,41	3,54	4,04	3,57	3,04	2,23	2,31	1,31	1,28	1,30
BA	1,43	2,47	1,32	1,40	1,58	1,48	1,56	1,49	1,35	1,33	1,31
	Região Sudeste										
	3,08	2,87	3,01	2,71	2,51	2,33	2,08	1,99	1,66	1,63	1,55
MG	2,25	1,76	1,98	1,99	1,77	1,69	1,48	1,39	1,27	1,28	1,27
ES	2,28	0,53	1,85	2,31	2,08	1,92	1,75	1,63	1,49	1,56	1,46
RJ	2,31	2,43	2,52	2,69	2,87	3,18	2,31	2,08	1,73	1,74	1,91
SP	3,39	3,24	3,39	3,01	2,81	2,56	2,30	2,24	1,85	1,81	1,70
	Região Sul										
	2,79	2,87	2,93	2,87	2,64	2,52	2,39	2,37	1,96	1,85	1,72
PR	1,84	1,79	1,53	2,00	1,86	1,88	1,78	1,77	1,63	1,59	1,64
SC	1,77	1,65	1,85	1,91	1,82	1,74	1,58	1,60	1,84	1,87	1,82
RS	2,85	2,93	3,00	2,92	2,69	2,56	2,43	2,41	1,97	1,85	1,71
	Região Centro Oeste										
	1,77	1,61	1,80	1,58	1,39	1,57	1,43	1,38	1,34	1,35	1,30
MS	1,95	2,01	4,00	1,47	1,54	1,55	1,37	1,32	1,26	1,27	1,26
MT	1,84	1,58	1,59	1,31	1,41	2,16	1,74	1,57	1,42	1,33	1,15
GO	1,72	1,53	1,74	1,58	1,38	1,46	1,42	1,39	1,38	1,41	1,33
DF	2,10	1,75	2,39	2,31	1,17	2,10	1,64	1,61	1,47	1,40	1,50

Fonte: MTE/RAIS, 2010.

Entre 1990 a 2010 os estados do Rio Grande do Sul e São Paulo, pioneiros na produção de calçados apresentam maior média salarial na produção de calçados.

Enquanto estados de produção calçadista recente pagam em média salários abaixo do praticado pelos respectivos estados.

Assim, constata-se que a localização dos estabelecimentos industriais calçadistas no país possuem várias modalidades, porém destacam: os estados tradicionais na produção de calçados e os estados de produção recente.

Nos estados de produção tradicional de calçados a localização concentrada de fábricas implicou a constituição de aglomerados industriais que foram se formando mediante a abertura de estabelecimentos fabris de micro, pequeno, médio e, em menor quantidade, de grande porte empresarial, especializados na produção de calçados masculino, feminino, esportivo, infanto-juvenil e outros. A região do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul, e a cidade de Franca no estado de São Paulo representam os principais *clusters*⁶⁵ calçadistas do país.

5.2.1 Os aglomerados industriais calçadistas: o Vale dos Sinos-RS e de Franca-SP

No Vale do Rio dos Sinos-RS e em Franca-SP a indústria de calçados se desenvolveu de forma espacialmente concentrada e setorialmente especializada, constituindo verdadeiros aglomerados produtivos formados ao longo do tempo com a maioria de pequenas e médias empresas. Existe expressivo número de fábricas de componentes e acessórios, de insumos químicos, de máquinas e equipamentos, de curtimento e beneficiamento de couro, de artefatos diversos, da presença de firmas prestadoras de serviços técnicos e de assessoramento tecnológico, de agentes de exportação, bem como de firmas de transporte de cargas, e prestação de serviços à indústria de calçados.

O estado do Rio Grande do Sul concentra 80% das fábricas de máquinas e equipamentos e 60% dos produtores de componentes para calçados, concentra ainda, as aglomerações produtoras de calçados do Vale do Paranhana, a Serra

⁶⁵ “[...] um *cluster* é uma concentração geográfica de empresas e instituições interligadas e dedicadas a uma atividade econômica” (UNE; PROCHNIK, 1999, p. 1). Porter (2009, p. 213) amplia mais a definição, considerando que *cluster* são “[...] concentrações geográficas de empresas inter-relacionadas, de fornecedores especializados, de prestadores de serviços, de empresas em setores correlatos e de outras instituições específicas que competem, mas também cooperam entre si”

Gaúcha e o Vale dos Sinos. A produção de calçados é especializada no segmento feminino em couro e, atende, ao mercado interno e externo no qual comercializa os produtos com aproximadamente 140 países (ABICALÇADOS, 2014).

O Vale do Paranhana no Rio Grande do Sul é formado pelos municípios de Igrejinha, Parobé, Riozinho, Rolante, Nova Hartz, Taquara e Três Coroas. A produção é especializada em calçados femininos de alto valor agregado. Por esta característica do calçado, essa região é reconhecida como um “polo lançador de moda” e de tendências, representando o alicerce da economia regional. Esta aglomeração produtiva abriga mais de 150 fábricas, que produzem 45 milhões/pares/ano e, ainda, possui fábricas de componentes para calçados e uma rede de ateliês que oferece suporte às fábricas maiores (ABICALÇADOS, 2014).

A Serra Gaúcha também é uma das mais significativas regiões fabricantes de calçados do Rio Grande do Sul, composta pelos municípios de Bento Gonçalves, Canela, Gramado, Caxias do Sul, Farroupilha, Nova Petrópolis, Nova Prata e Veranópolis. É composta por cerca de 130 fábricas que empregam em torno de 3.000 pessoas, sendo a produção estimada em 20 milhões/pares/ano. A principal característica é a fabricação de calçados masculinos de alta qualidade, principalmente em Farroupilha, que também atua fortemente no segmento feminino (ABICALÇADOS, 2014).

O Vale dos Sinos-RS é o mais importante aglomerado produtivo de calçados do país, abrangendo os municípios de: Santa Maria do Herval, Presidente Lucena, Lindolfo Collor, Ivoti, Estância Velha, Sapuranga, Araricá, Campo Bom, Portão, São Leopoldo e Novo Hamburgo o mais relevante. A atividade calçadista teve início no século XIX mediante confecção de utensílios e artefatos de couro.

Rabellotti; Schmitz (1999) acrescentam que a produção de calçados no Vale dos Sinos passou por fases distintas: primeira fase desde 1820 até 1960 a atividade era essencialmente artesanal e a produção atendia ao mercado local-regional; segunda fase ocorreu entre 1970 a 1980 com o início das exportações para o mercado externo onde os EUA eram o principal comprador, neste período ocorreu um crescimento expressivo da produção da quantidade de estabelecimentos industriais, bem como do número de operários ligados ao segmento calçadista. Este período, também foi acompanhado por políticas de incentivos que favoreceram o desempenho da produção; terceira fase foi marcada, nos anos de 1990, com o fim dos incentivos e a entrada dos artigos chineses no mercado nacional intensificando

a crise no setor.

Schmitz (1993; 1995) considera que o Vale do Sinos-RS, por apresentar uma aglomeração de empresas de pequeno porte produtoras de um determinado tipo de manufatura, em uma determinada área geográfica com grande densidade do fluxo de informações, um profundo relacionamento entre as empresas, alta densidade institucional, e com presença de empresas produtoras de bens e serviços, é um autêntico *distrito industrial*⁶⁶, comparável aos distritos industriais europeus, e por essa razão, denominou-o de *supercluster*.

O Vale dos Sinos (RS) é um dos exemplos mais conhecidos de como se organizou, no Brasil, um *Cluster* industrial, competitivo no mercado interno e externo. A maior parte do crescimento da cadeia de produção de calçados nacional, assim como a inserção da indústria de calçados do Brasil, no cenário internacional, desde o final da década de 1960, devem-se, em grande parte, à articulação de atividades produtivas e complementares neste *Cluster* (UNE; PROCHNIK, 1999, p. 30).

Garcia (1996), ao estudar as aglomerações do Vale dos Sinos-RS e Franca-SP constatou que a estrutura e a organização da produção possuíam semelhanças importantes com as formas de organização de um *distrito industrial marshalliano*. Destacou que a presença de pequenos e médios produtores especializados resultava em ganhos de eficiência coletiva.

O estado de São Paulo também é um relevante produtor de calçados cujos artigos atendem aos mercados nacional e internacional. No município de Birigui a produção calçadista é especializada no segmento infanto-juvenil que responde por 62 milhões/pares/ano de calçados. Jaú especializou-se no calçado feminino em couro cuja capacidade de produção é de aproximadamente 46 milhões/pares/ano. Santa Cruz do Rio Pardo é outro importante centro produtor especializado na

⁶⁶ O conceito de “distrito industrial” foi retomado na década de 1980 por alguns autores, tais como Piore; Sabel (1984); Storper; Scott (1989); Becattini (1989); Nadvi, (1999) e Schmitz (1995;1999), em vários estudos de industrialização e desenvolvimento. O distrito industrial remonta às análises de Marshall sobre a localização das indústrias, em sua obra “Princípios de Economia” ([1890]; 1988, 1990). O distrito industrial aparece em capítulos destinados ao estudo da organização industrial quando destaca *Lancashire* e *Sheffield*, na Inglaterra, por constituírem uma organização da produção na forma de distritos industriais compostos por pequenas empresas. As organizações produtivas da Terceira Itália foram chamadas de Distritos Industriais Marshallianos, por apresentarem uma série de características que Marshall havia narrado em seu trabalho. Para Souza (2003) o caso da Terceira Itália não se aplica literalmente a teoria marshalliana sobre distritos, pois suas características vão além da proximidade e da produção homogênea das empresas existindo estreitas articulações entre empresas e instituições. Schmitz (1995, p. 10) considera que as características principais dos distritos marshallianos, são: “[...] concentração geográfica e setorial de empresas; predominância de pequenas e médias empresas; desintegração vertical, competição cooperativa; uma identidade sociocultural que facilita a confiança; organização de autoajuda ativa”.

fabricação de botas e sapatos estilo *country* e no segmento casual tendo como mercado principalmente países como Espanha, Portugal e Chile.

A atividade calçadista em Franca-SP, a exemplo do aglomerado gaúcho, também teve início no século XIX. Possui várias fábricas e também conta com uma rede de produtores de insumos, prestadores de serviços e fornecedores de maquinários, além de instituições voltadas à promoção de inovações e capacitação profissional. A produção do calçado é destinada ao mercado interno e externo, tendo os EUA, como o mais importante comprador. O aglomerado de Franca-SP é o maior produtor do estado, sendo o município de Birigui-SP o segundo e o de Jaú-SP o terceiro mais importante aglomerado de produção de calçados.

Ressalta-se que foram as empresas gaúchas e paulistas que na década de 1990 transferiram fábricas de grande e médio porte – em busca de incentivos fiscais – para estados da região Nordeste constituindo os novos espaços de produção calçadistas.

Configura-se no país a existência de vários padrões de produção industrial calçadista, entre estes destacam-se o padrão pioneiro, formado pelos municípios produtores de calçados do estado do Rio Grande do Sul e do estado de São Paulo; e o padrão de produção recente constituído por grandes empresas oriundas das ações de incentivos fiscais e pela oferta de força de trabalho em abundância, dócil e barata localizado nos estados do Ceará, Paraíba e Bahia, conforme ressaltam Guidolin; Costa; Rocha, (2010).

Dessa forma, estabeleceram-se no Brasil dois padrões principais de organização das atividades produtivas. O primeiro – mais tradicional – tem como base as redes locais de produção formadas principalmente por pequenas e médias empresas. Nesse sentido, destacam-se a região do Vale dos Sinos (RS), especializada em calçados femininos, o polo de Franca (SP), especializado em calçados masculinos, e as cidades de Birigui e Jaú, no interior de São Paulo, especializadas, respectivamente, na produção de calçados infantis e femininos. O segundo padrão de organização foi construído no Nordeste por grandes empresas em busca de mão de obra de menor custo, economias de escala e incentivos fiscais para fazer frente à concorrência internacional (GUIDOLIN; COSTA; ROCHA, 2010, p. 165).

Brito (2010) acrescenta que a organização produtiva de calçados em estados da região Nordeste ocorre com fábricas que funcionam de maneira autossuficiente que independem de inter-relações com outras fábricas fornecedoras de insumos em suas proximidades, o que impossibilita a criação de vínculos duradouros com o local

e a criação de distritos industriais do tipo *marshalliano*.

Além dos aglomerados produtivos, tradicionais outros municípios destacam-se pela atividade calçadista especializada, entre elas as do estado de Minas Gerais, como Nova Serrana, Juiz de Fora, Uberlândia e Uberaba, além da capital Belo Horizonte. No estado de Santa Catarina, o município de São João Batista reúne várias empresas produtoras de calçados. Todavia, os municípios dos estados da Bahia, Ceará e Paraíba apresentam uma produção diversificada (Quadro 4).

Quadro 4- Brasil: Regiões produtoras por tipo de calçados e mercado, 2014			
Estado	Região Produtora	Tipo de calçado	Mercado
RS	Vale dos Sinos	Feminino	Interno/externo
	Vale do Paranhana	Feminino	Interno/externo
	Serra Gaúcha	Feminino/masculino	Interno/externo
SC	Vale do Rio Tijucas	Feminino	Interno/externo
SP	Franca	Masculino	Interno/externo
	Birigui	Infantis	Interno
	Jaú	Feminino	Interno/externo
	Santa Cruz do Rio Pardo	Feminino/masculino	Interno/externo
RJ	Rio de Janeiro	Produção diversificada	Interno
MG	Nova Serrana	Esportivos	Interno
	Belo Horizonte	Feminino	Interno
	Uberaba	Produção diversificada	Interno
	Uberlândia	Feminino	Interno
GO	Goiana	Feminino	Interno
BA	Itapetinga	Diversificada	Interno/externo
	Jequié	Diversificada	Interno/externo
	Vitória da Conquista	Diversificada	Interno/externo
	Ipirá	Diversificada	Interno/externo
	Santo Estevão	Diversificada	Interno/externo
	Cruz das Almas	Diversificada	Interno/externo
	Itaberaba	Diversificada	Interno
	Santo Antônio de Jesus	Diversificada	Interno
	Ruy Barbosa	Diversificada	Interno
	Amargosa	Diversificada	Interno
PB	Grande João Pessoa	Diversificada	Interno/externo
	Campina Grande	Diversificada	Interno/externo
	Patos	Diversificada	Interno/externo
CE	Região do Cariri	Feminino	Interno/externo
	Fortaleza	Produção diversificada	Interno/externo
	Sobral	Produção diversificada	Interno/externo

Fonte: Abicalçados, 2014

A produção de calçados do Brasil apresenta uma especialização nos aglomerados pioneiros e uma diversificação nos novos núcleos de produção, como é o caso dos estados na região Nordeste.

Por outro lado, a indústria calçadista é considerada “[...] uma atividade considerada “nômade”, pois se desloca com facilidade para locais em que a mão-de-obra é barata e abundante, da qual não se requer qualificações especiais. O processo de fabricação de calçados emprega tecnologias que guardam marcas artesanais” (SPINDOLA, 2008. p.157). Assim o movimento de realocização industrial é um fenômeno recente e provoca novas dinâmicas espaciais nos lugares de saída e de chegada.

5.2.2 Novas dinâmicas espaciais na produção de calçados no Nordeste

É no contexto de “guerra fiscal” que o ramo de calçados em especial é estimulado a transferir unidades produtivas para estados da região Nordeste do país, por ser uma atividade baseada em trabalho-intensivo e estar associada à competitividade pelo preço.

Como forma de abrandar os efeitos nocivos da malograda política de abertura econômica e comercial causadora do estancamento das exportações nacionais, a indústria de calçados buscou reorientação produtiva através de nova cisão na estrutura de produção. Na busca pela continuidade em atingir o mercado externo, muitas empresas da região Sul e Sudeste deslocaram partes de suas linhas de produção para região Nordeste do país. Nessa tentativa, estavam postas as condições concretas para reativação da competitividade via mecanismos institucionais promovidos pelos estados nordestinos mediante atrativos fiscais que, viabilizando a continuidade dos lucros advindos com as vendas endereçadas ao exterior, facilitaram o desdobramento de capitais ociosos no Sul e Sudeste em busca de novas áreas de atuação produtiva (ROSA, 2015, p. 68).

Diante da queda das exportações brasileira de calçados e da crise no mercado interno com a concorrência externa dada a valorização cambial, ocorrida na década de 1990, houve uma reorganização produtiva na qual a “guerra dos lugares” foi deflagrada e, na disputa, o capital privado vem se beneficiando das vantagens oferecidas pelos estados e municípios onde a concessão de incentivos fiscais-financeiros estão sendo mais vantajosas para a implantação de

estabelecimentos industriais em determinadas unidades da federação.

Nesse contexto é que aparece o papel bastante agressivo dos estados do Ceará e da Bahia, em busca de empresas para aceitar se instalar nesses estados com base em incentivos fiscais e creditícios, mas também na grande oferta de força de trabalho disponível ao nível do salário mínimo e politicamente desorganizado. Conforme afirmam Santos; Silveira (2001):

Graças a seus dados políticos, o Ceará desponta como um lugar de alta produtividade espacial para a produção de sapatos. A partir dos custos de produção bastante inferiores aos de outras regiões brasileiras, esse Estado pôde aumentar sua participação nas exportações. Por outro lado, a Bahia conseguiu enraizar [...] empresas do circuito de produção de sapatos. Azaleia e calçados Ramarim do Nordeste S.A, são as mais importantes de um conjunto de firmas que foi favorecido com terrenos a preços simbólicos, infraestrutura, créditos de até 90% do ICMS nas vendas internas até 2012 e financiamento nas vendas externas (SANTOS; SILVEIRA, 2001, p. 137).

Vale registrar que o processo de transferência de fábricas para regiões sem tradição na produção de calçados, ocorre mediante concessão de benefícios fiscais-financeiros, nos quais as empresas “usam” o espaço numa perspectiva microeconômica sem criar possibilidades de sinergias locais ou regionais durante todo o período de concessão dos benefícios governamentais. Assim, as empresas não realizam um “enraizamento” dos empreendimentos conforme afirmam Santos; Silveira (2001). Os espaços “usados” pelas empresas calçadistas constituem-se apenas em “plataformas” que o capital utiliza para a expansão dos empreendimentos econômicos.

Soja (1993) esclarece que o capital industrial não tem garantias de “enraizamento”, vez que ao elucidar o caso de Los Angeles nos EUA descreve a organização do espaço em presença das empresas automobilísticas, etc. Porém, com a reestruturação capitalista, as empresas transferiram sem constrangimentos, a produção – da costa leste para oeste – onde o lucro dos investimentos produtivos era maior. Enquanto a cidade de Los Angeles teve que se “reinventar”, passando por uma grande reestruturação produtiva no espaço local/regional.

Portanto, o “enraizamento” do capital também não é garantia da permanência absoluta/eterna. O “enraizamento” promove a interação com produtores locais e distantes criando possibilidades de aprendizado e inovação, bem como a diversificação da produção e da economia local/regional. O “capital não tem pátria”,

assim, o processo de competição/acumulação intercapitalista não respeita ideias de “enraizamento”.

Amaral Filho (2003) salienta que o incentivo fiscal pode servir como mecanismo de correção dos desequilíbrios econômicos de entes federados que estão estagnados, visto que os investimentos dinamizam setores econômicos. Todavia, reconhece que os empreendimentos atraídos com os incentivos fiscais, geralmente, não são muito efetivos no campo da geração de economias externas e rendimentos crescentes.

Os exemplos dos estados do Ceará, Paraíba⁶⁷ e Bahia são emblemáticos no tocante à mudanças locacional do segmento calçadista que, em virtude das características produtivas e organizacionais, de uso intensivo em força de trabalho busca vantagens de menor custo de produção como alternativa de se manter mais competitiva no mercado. A estratégia de transferência dos estabelecimentos industriais, entre outros aspectos, é buscar espaços que ofereçam menor custo com força de trabalho e menos embate na relação capital/trabalho via movimento sindical. Neste sentido as grandes empresas encontraram no interior e na área metropolitana dos referidos estados vantagens e benefícios para a acumulação capitalista (SCHMITZ, 1999; GARCIA, 2001; COSTA, 2002).

O movimento de realocação da indústria calçadista implicou no crescimento do emprego provocando mudanças no volume e na quantidade de calçados produzidos na região Nordeste, conforme dados da tabela 9, que demonstram a composição do emprego na indústria, entre 1990-2010.

⁶⁷ Estes governos concedem incentivos como: financiamento de ICMS; isenções de impostos municipais e beneficiamentos em infra-estrutura; empréstimo visando à exportação e isenção de Imposto de Renda. No Ceará, o Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI) do estado financia até 100% do ICMS a ser recolhido pela beneficiária e se destina às empresas industriais realocadas e duplicadas, com prazo de pagamento de seis anos para a região de Fortaleza e de dez anos para o interior. Além de subsidiar lotes industriais dotados de infra-estrutura, nos distritos industriais do Cariri, de Fortaleza e de Sobral. O incentivo à exportação ocorre com um percentual de 10,5% do valor exportado, com prazo de pagamento de 10 anos, três de carência mas podendo amortizar até 25% do total (UNE; PROCHINICK, 1999). Na Paraíba, o Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial (FAIN) concede empréstimos de 60% do ICMS para empresas que se instalem na região da capital João Pessoa, 80% nos municípios de Campina Grande e Queimadas e 100% em outros municípios. Além de subsidiar lotes com toda a infra-estrutura primária e galpões em distritos industriais, também reduz o valor da tarifa normal do consumo de água em até 50% para as novas indústrias. No caso dos recursos do FAIN, não forem totalmente absorvidos, o montante restante poderá ser redirecionado, dentre outros destinos, financiar o capital de giro para empresas de calçados sediadas no estado e que exportem mais de 90% dos calçados ou componentes de calçados produzidos (UNE; PROCHINICK, 1999)

Tabela 9- Composição do emprego industrial nos estados do Ceará, Paraíba e Bahia, 1990-2010

Setores	CEARÁ				PARAÍBA				BAHIA			
	1990	%	2010	%	1990	%	2010	%	1990	%	2010	%
Minerais não Metálicos	6.296	6,6	12.041	4,8	2.857	7,1	7.103	9,5	9.224	8,9	17.633	7,8
Indústria Metalúrgica	5.427	5,7	14.425	5,7	1.399	3,5	2.528	3,4	7.930	7,7	17.416	7,7
Indústria Mecânica	1.568	1,6	4.683	1,9	219	0,5	1.174	1,6	3.738	3,6	8.834	3,9
Material Elétrico e Comercial	1.378	1,4	1.895	0,7	457	1,1	300	0,4	1.614	1,5	4.350	1,9
Material de Transporte	745	0,8	4.193	1,7	98	0,2	147	0,2	823	0,8	8.029	3,6
Madeira/Mobiliário	3.361	3,5	8.066	3,2	814	2,0	2.092	2,8	7.310	7,1	8.601	3,8
Papel e Gráfica	3.715	3,9	8.359	3,3	1.806	4,5	3.742	5,0	7.351	7,1	11.296	5,0
Borracha/Couro/Fumo	4.939	5,2	7.706	3,1	3.649	9,0	2.279	3,0	6.180	5,9	10.802	4,8
Indústria Química	5.228	5,5	13.090	5,2	1.981	4,9	10.752	14,3	26.241	25,4	28.437	12,7
Indústria Têxtil	35.008	36,9	71.006	28,2	7.880	19,5	13.324	17,8	9.870	9,5	23.341	10,4
Indústria de Calçados	1.525	1,6	63.562	25,3	1.709	4,2	13.744	18,3	311	0,3	39.337	17,5
Alimentos/Bebidas	25.672	27,1	42.331	16,8	17.461	43,3	17.733	23,7	22.865	22,1	46.414	20,6
TOTAL	94.862	100	251.357	100	40.330	100	74.918	100	103.457	100	224.490	100

Fonte: MTE/RAIS, 1990/2010

Na década de 1990 a composição do emprego no segmento de calçados era de 1,6% (Ceará); 4,2% (Paraíba) e 0,3% (Bahia) pessoas no ramo produtivo. Entretanto, em 2010, a composição era respectivamente, 25,29% (Ceará); 18,35% (Paraíba) e 17,52% (Bahia), o que representa um aumento significativo entre 1990 a 2010. Isso como um dos resultados da “guerra fiscal”; outro resultado é que a lei de desenvolvimento desigual e combinado do capitalismo está presente, pois a falta de tradição calçadista nestes estados não foi obstáculo para transformá-los em grandes produtores de calçados imediatamente.

Em virtude do transporte e atualização técnica e de processos produtivos transferidos para onde estão instaladas as fábricas de calçados. Ou seja, cada vez mais na contemporaneidade a tendência para igualização do mundo é presente, assim como sua tendência oposta, a diferenciação, com o capitalismo (SMITH, 1988; MÉNDEZ, 1997).

O estado do Ceará, no contexto de expansão da produção calçadista para o Nordeste, foi o estado que mais passou por transformações, tanto na expansão dos estabelecimentos quanto nos ritmos do crescimento do estoque de empregos formais. A maior parte desses empregos está concentrada na indústria de calçados de produtos sintéticos (tênis, sandálias, botas, entre outros), tornando o estado o maior produtor de calçados de plástico do país (ABICALÇADOS, 2010).

Entre as principais empresas exportadoras do Brasil, estão exatamente os grupos do Rio Grande do Sul e de São Paulo, que instalaram suas fábricas no Ceará, [...] a Grendene é a maior exportadora, com mais de 70 milhões de dólares FOB⁶⁸ arrecadados em 2009, o que corresponde a 11,77% da exportação estadual. Em seguida, também em FOB, estão Paquetá (7,30%), Aniger (3,16%) e Vulcabrás/Azaleia (3,10%). Esses números costumam variar de ano para ano, com outras empresas de grande porte assumindo a segunda ou a terceira posição. Contudo, a relevância da Grendene é indiscutível. Afinal, essa empresa mantém a liderança na exportação do produto desde a metade da década de 1990 (PEREIRA JÚNIOR, 2013, p. 46).

Na Paraíba, à já existente produção de sandálias sintéticas de baixo custo, concentrada na região de Campina Grande, somaram-se inúmeras empresas

⁶⁸ FOB é uma sigla de expressão inglesa que significa *Free on board* (livre à bordo), é quando o produtor é responsável pela mercadoria até ela estar dentro do navio, para transporte, no porto indicado pelo comprador, assim o comprador assume todos os riscos e custos com o transporte. CIF é a sigla para *Cost, Insurance and Freight* (Custo, Seguros e Frete). FOB e CIF fazem parte dos *International Commercial Terms – Incoterms* (Termos internacionais de comércio) que são normas definidas para trocas comerciais internacionais. A sigla CIF significa que o frete e o seguro são pagos pelo fornecedor, que é responsável pela entrega até o local de destino. No caso do FOB, o cliente é que paga pelo frete e pelo seguro da mercadoria em questão.

provenientes das regiões Sul e Sudeste, entre as quais se destaca o grupo Alpargatas que, pela capacidade de recrutar força de trabalho, aumentou o número de trabalhadores. As empresas de médio a grande porte voltadas à produção de calçados sintéticos foram as responsáveis pelo aumento expressivo de postos de trabalho (PEREIRA JÚNIOR, 2013).

Na Bahia, a transformação se deu em função da passagem de uma modesta produção que movimentava apenas cerca de trezentos empregos formais em 1990 para uma capacidade industrial que se encontra entre as maiores do país. A partir de 1996 a chegada de empresas como a Vulcabrás/Azaleia, a Grendene, a Kildare, a Bibi e a Via Uno, entre outras, o estoque de empregos formais na indústria de calçados registrou uma expansão de mais de 126 vezes entre 1990 e 2010. A difusão das plantas industriais pelo estado é uma característica da atividade calçadista baiana, mas Itapetinga e Jequié foram os municípios que concentraram a maior parte dos empregos formais no segmento calçadista (ABICALÇADOS, 2009).

A transferência massiva e súbita de fábricas de calçados para o Nordeste e, sobretudo para o interior da Bahia deveu-se também à maneira despótica com a qual a gerência das fábricas trata os operários sumarizados no relato dos trabalhadores de fábricas de calçados na Bahia:

A partir de relatos dos diretores do sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados do município, pode-se ter uma dimensão das questões trabalhistas: 1- Imposição de horas extras não remuneradas, computadas como banco de horas, sobre o que os trabalhadores não tinham a menor condição de discussão, e jornadas de trabalho excessiva – das 05h até 19h ou 20h, quando o horário oficial era até 14:48h.; 2-Gravidade e consequências dos acidentes de trabalho sofridos pelos operários, causados pelas condições do processo fabril (queimaduras, luxações e até casos de mutilação), uma vez que eles recebiam um treinamento de menos de um mês, antes de iniciar a atividade.; 3-Em acréscimo, havia a extenuação das forças dos trabalhadores, em função da jornada de trabalho excessiva.; 4-Cárcere privado, ocorrido quando os trabalhadores decidiram reunir-se em assembleia para fundação do sindicato, fato que levou a gerência da fábrica a trancar os seus funcionários e a obrigá-los a não abandonar o posto de trabalho.; 5-Do ponto de vista psicológico, maus tratos ou a prática do assédio moral, que ocorriam abertamente, com proibição ou fiscalização de idas dos funcionários ao banheiro, escárnio público dos funcionários que não conseguiam atender às metas de produção, cada vez mais inatingíveis e distinções pejorativas para com os operários baianos, chamados de preguiçosos, burros e famintos (BRITO, 2010, p. 173).

Pereira Júnior (2013) também relata estratégias criadas pelas empresas calçadistas para instalarem filiais no Nordeste:

[...] a estratégia também é compartilhada pelas empresas mais conhecidas da produção calçadista nacional que, ao buscarem atingir metas para atenderem mercados internacionais ávidos por lucratividade, também impuseram mecanismos de superexploração do trabalho, tais como banco de horas (jornadas de trabalho variáveis em favor da empresa), polivalência de serviços ou uso de métodos de racionalização produtiva, que esgotam o trabalhador em suas atividades diárias. Essa reestruturação efetiva-se mantendo os salários da linha de produção entre os mais baixos do país, condicionando as estratégias de realocização às vantagens extraídas do preço do trabalho (PEREIRA JÚNIOR, 2013, p. 44).

Contrapartida negativa *a priori* são as ações despóticas das gerências das fábricas com os operários e a quase impossibilidade de criação de sinergias locais/regionais em razão do enclave produtivo que aparece com a instalação de uma fábrica de calçados na Bahia.

A oferta de incentivos acarretou mudanças e gerou resultados relevantes no tocante a participação estadual e regional da produção de calçados, uma vez que a produção aumentou nos estados onde as fábricas foram implantadas e diminuíram onde houve a saída de unidades produtivas, conforme salientam Calandro; Campos (2013).

O comportamento das exportações de calçados no Brasil nos anos compreendidos entre 2000 e 2012 reflete os efeitos da crise e das alterações na condução da política econômica ocorridas no período. Embora os tradicionais estados exportadores continuassem a comandar as vendas para o mercado externo, os estados do Nordeste, notadamente Ceará e Bahia, passaram a se destacar tanto como produtores quanto como exportadores na segunda metade da década. O resultado desse movimento de realocização da produção foi o crescimento da participação daqueles estados na exportação nacional, tanto em valores quanto em número de pares, paralelamente a uma queda da representatividade do Rio Grande do Sul; no período analisado, a participação gaúcha no valor das exportações brasileiras de calçados caiu 45 pontos percentuais e a do Ceará, Bahia e Paraíba, em conjunto, cresceu 40 pontos percentuais. A perda de participação foi mais acelerada nos últimos três anos da série analisada provocada pelos desdobramentos da crise nos mercados compradores europeus e norte-americanos e também pelas dificuldades enfrentadas pela Argentina, o principal destino dos calçados gaúchos na América do Sul. O estado de São Paulo, tradicional fabricante de calçados, diferencia-se por praticamente manter a sua posição no caso da distribuição do valor. Porém em termos de volume (número de pares) as vendas externas desses fabricantes mostram perdas substanciais (CALANDRO; CAMPOS, 2013, p. 64).

A produção de calçados nos estados do Ceará, Paraíba e Bahia aumentou em quantidade e possibilitou a inserção nas exportações para o mercado externo (Tabela 10).

Tabela 10- Brasil: estados exportadores de calçados, 2010-2014

Estados	ANOS (1.000 pares)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Ceará	63.930	45.119	48.482	51.796	56.305
Paraíba	25.539	23.053	29.136	28.548	27.817
Rio Grande do Sul	30.007	22.586	15.433	16.482	17.960
São Paulo	6.881	5.737	6.018	10.134	11.695
Minas Gerais	1.488	1.510	1.306	1.320	4.853
Pernambuco	2.938	3.241	4.287	5.281	4.360
Bahia	7.478	7.107	4.722	5.375	3.339
Sergipe	1.840	1.512	1.309	1.170	829
Santa Catarina	814	526	764	801	794
Paraná	767	1.196	610	679	562
Outros estados	1.270	1.378	1.206	1.317	1.003
Total	142.952	112.967	113.274	122.903	129.518

Fonte: IEME, 2014

Vale registrar que a participação ocorre com calçados de plásticos e borracha (baixo valor agregado). Para os calçados em couro (maior valor agregado) a produção ainda é concentrada nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. Por essa razão os estados pioneiros produtores de calçados tem diminuído a participação em quantidade e volume de negócios em relação aos novos produtores de calçados da região Nordeste do país que produzem calçados de menor valor agregado (calçados de plásticos, borracha e outros).

Cabe acrescentar que as fábricas nas quais o calçado é classificado como de alto valor agregado continuam instaladas em suas regiões de origem, em razão das empresas disporem ali de todos os insumos e da força de trabalho especializada, da proximidade do grande mercado de consumo. Portanto, o respectivo tipo de empresa não migra, pois, a qualidade de *designer* associada ao *know how* são imprescindíveis para a comercialização do calçado no mercado de alta renda.

Noronha; Turchi (2002) apontam que, no início da década de 1990, os Governos do estado do Ceará, Paraíba e da Bahia criaram um forte programa de incentivos fiscais para atrair indústrias intensivas em força de trabalho. E por essa razão, inúmeros estabelecimentos transferiram o setor produtivo reorientando a atividade industrial. O estado da Bahia conseguiu atrair no segmento de calçados várias empresas de médio e grande porte, como será abordado no tópico seguinte.

5.2.3 A indústria de calçados da Bahia

Na Bahia, a produção calçadista, até meados de década de 1990, era caracterizada pela atividade artesanal com firmas de micro e pequeno porte, localizados, na sua maioria, na cidade do Salvador. Não havia uma especialização da produção no segmento de mercado, nem era exclusividade calçadista; essas empresas geravam poucos empregos diretos e, conseqüentemente, poucos efeitos na economia local (BAHIA, 2000).

A partir de 1996, a Bahia começou o processo de implantação das empresas calçadistas devido a uma estratégia agressiva de atração de investimentos fundamentada no programa de incentivos fiscais e creditícios criado pelo Governo estadual. Com essa estratégia foram atraídas empresas de médio e grande porte, com marcas consolidadas no mercado nacional e com forte orientação exportadora.

Os programas de incentivos criados na década de 1990⁶⁹ visaram diversificar e interiorizar a atividade econômica. No caso específico do segmento calçadista, o programa adotado atraiu, para o estado, empresas ligadas à produção de calçados e indústrias complementares à atividade produtiva, conforme destaca Spínola (2008):

A indústria de calçados hoje existente no estado da Bahia é fruto da política de incentivos fiscais e creditícios iniciados a década de 1990. [...] Empresas de médio e grande porte foram atraídas ao estado, todas portadoras de marcas consolidadas no mercado nacional e com forte orientação exportadora. Somam-se aos incentivos fiscais três fatores de atração: proximidade aos emergentes centros de consumo após o Plano Real, disponibilidade de mão-de-obra barata e pressões sindicais mais fracas que nos principais centros produtores do país (SPÍNOLA, 2008, p. 166).

⁶⁹ Com o objetivo de promover o crescimento econômico e interiorizar a atividade industrial, foram criados programas para atender a finalidades propostas, tais como: a) o Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia (PROBAHIA), em 1991, tendo como base o financiamento de até 75% do ICMS pago pela empresa. Os recursos financiados retornam de uma única vez após o prazo de carência, que varia de 3 a 5 anos, com juros de 3% ao ano; b) Em 1995, foram criados incentivos para atrair investimentos nas áreas de informática, eletrônica e telecomunicações, que deveriam se localizar em Ilhéus; c) o Programa de Incentivos a Transformação Plástica (BAHIAPLAST), em 1998, com o objetivo de fomentar a transformação de resinas plásticas; d) o Programa de Incentivo a Transformação de Cobre (PROCOBRE), em 1999, que objetivou fomentar a transformação de cobre, visando produzir bens intermediários no estado; e) o Programa de Incentivos à Produção Têxtil e de Confecções (PROFIBRA), em 1999, com uso de fibras sintéticas e naturais produzidas, principalmente, no próprio estado; f) o Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia (PROAUTO), em 1999, visando financiar capital de giro, investimentos fixos e despesas capitalizáveis dos empreendimentos, engenharia, pesquisa e desenvolvimento de produtos. Através desse programa o governo do estado definiu parâmetros para a política de atração de empresas automotiva e estimular o desenvolvimento do setor (BAHIA, 1991; 1998; 1999).

A estratégia baseada em incentivos foi reformulada pelo Governo do estado visando melhorar os subsídios para atender às novas demandas empresariais. Para tal finalidade, o Governo lançou, em 2002, o Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia (DESENVOLVE), que substituiu os programas anteriores. O novo programa considerou a diversificação da matriz industrial do estado, contemplando, igualmente, o setor agroindustrial. Além disso, trazia também a preocupação de promover a desconcentração regional dos investimentos industriais, buscando direcioná-los para regiões com menor desenvolvimento socioeconômico (BAHIA, 2002), conforme verificado no resumo no quadro 5.

Quadro 5- Programa de Desenvolvimento Industrial e Integração Econômica (DESENVOLVE)
FINALIDADE
<p>Fomentar e diversificar a matriz industrial no estado, formando adensamentos industriais nas regiões econômicas e integrando as cadeias produtivas essenciais ao desenvolvimento econômico e social e à geração de emprego e renda no estado;</p> <p>Os incentivos do programa Desenvolve tem por objetivo estimular a instalação de novas industriais e a expansão, reativação ou modernização de empreendimentos industriais já instalados, gerando novos produtos ou processos, o aperfeiçoamento das características tecnológicas e a redução de custos de produtos ou processos já existentes.</p>
SETORES
<p>Agroindústrias, metalurgia (ferro e cobre), geração de energia, transformação plástica, química e petroquímica, bebidas, automotivo, confecções, equipamentos para irrigação, calçados, moveis, medicamentos (vacinas) e alimentos.</p>
LINHA DE FINANCIAMENTO
<p>Dilação no pagamento do Imposto sobre operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) devido;</p> <p>Pagamento de 10%, 20% ou 30% do valor do ICMS apurado, a depender do enquadramento do projeto na Matriz de Adesão;</p> <p>Dilação da parcela correspondente à diferença entre o imposto apurado e o imposto pago;</p> <p>Juros correspondentes à Taxa Referencial de Juros de Longo Prazo (TJLP), capitalizados ao ano, sobre a parcela resultante da dilação;</p> <p>Pagamento do imposto resultante da dilação em uma só vez após a carência de 6 anos;</p>

<p>Incentivo para pagamentos antecipados do montante devido (parcela diferida + juros), com os seguintes descontos progressivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -antecipação do pagamento em 5 anos; desconto de 90% sobre saldo; -antecipação do pagamento em 4 anos; desconto de 85% sobre saldo; -antecipação do pagamento em 3 anos; desconto de 80% sobre saldo; -antecipação do pagamento em 2 anos; desconto de 45% sobre saldo; -antecipação do pagamento em 1 anos; desconto de 30% sobre saldo; -fruição de até 12, 10 ou 8 anos
<p>Lei n. 7980 de 12 de dezembro de 2001; Decreto n. 8.205 de 3 de abril de 2002</p>
<p>Fonte: BAHIA, 2002</p>

O DESENVOLVE dispõe ainda do crédito presumido, que consiste na redução da base de cálculo do imposto sobre o valor a ser pago do ICMS, de acordo com os dados da tabela 11.

Tabela 11- Crédito presumido de ICMS- Bahia, 1997

Setor	Porcentagem	Duração
Veículos automotores, bicicleta e triciclos, pneumáticos e acessórios.	75% 37,5%	5 anos A partir do 6ºano ao 10º ano
Calçados, bolsas, cintos esportivos e artigos de malharia.	Até 99%	20 anos
Móveis.	Até 90%	15 anos
Preservativos.	70%.	10 nos iniciais
Processamento, conservação de peixes e crustáceos e fabricação de conservas de peixes e crustáceos.	90%	Anos iniciais
Artigos sanitários e cerâmicos.	Até 85%	10 anos
Fiação e tecelagem.	Até 90%	15 anos
Azulejos e pisos.	Até 85%	10 anos
Confecção.	Até 90%	15 anos

Fonte: Bahia, 1997. Decreto Estadual, n.6.734 de 09/09/1997.

Com o crédito presumido o setor de calçados dispõe de desconto (redução) do percentual devido do ICMS de até 99%. Conforme as demandas dos empresários a duração da concessão do benefício pode ser estendida por um prazo de até 20 anos, como demonstra a tabela 12, que lista as empresas de calçados na Bahia que possuem a concessão do crédito presumido.

Tabela 12- Bahia: Localização das empresas de calçados, valor da isenção do ICMS

Continua

Empresa	Localização	Assinatura Protocolo	Duração Anos	(%) ICMS	Término Isenção	Situação
Alves e Keffer	Salvador	24/09/03	11	90	2014	Protocolo
Amélia Calçados	Amélia Rodrigues	20/12/12	15	90	2018	Operação
Andreza	Castro Alves	27/03/98	15	90	2019	Operação
Artecola (Artedur)	Dias D' Ávila	15/05/01	15	90	2012	Operação
Azaleia	Itapetinga	13/11/96	20	99	2017	Operação
Baplastil	Feira de Santana	20/03/98	15	90	2013	Operação
Bel Passo	São Francisco do Conde	05/11/02	15	90	2018	Operação
Bibi	Cruz das Almas	20/09/97	15	90	2012	Operação
Bison (Via Uno)	Valente/Coité/Serrinha	01/01/97	15	90	2012	Operação
Bottero	Alagoinhas	01/01/97	15	90	2012	Operação
Brasflex	Camaçari	14/10/04	15	90	2019	Operação
Calçados Ferracini	Milagres	23/03/05	15	90	2020	Resolução
Cambuci (Penalty) Cia das Etiquetas	Ilhéus Cruz das Almas	12/01/98 11/02/02	15 15	90 90	2013 2017	Operação Operação
Cofrag (Dubahia)	Santo Antônio de Jesus	13/01/99	15	90	2014	Operação
Daiby	Amargosa	22/11/97	15	90	2012	Operação
Dakota	Poções	28/03/05	15	90	2020	Protocolo
Dal Ponte	Santo Antônio de Jesus	18/03/99	15	90	2014	Operação
Di Gregorio	Simões Filho	30/03/04	11	90	2015	Operação
Diklatex	Barra do Choça	07/06/03	15	90	2018	Protocolo
Dilly	Itaberaba	27/03/98	15	90	2012	Operação
Ditor	Amélia Rodrigues	07/08/03	15	90	2018	Operação
Emanuel Colagens	A definir	27/05/04	15	90	2019	Protocolo
Espra	Salvador	24/09/03	11	90	2018	Protocolo
FCC Fortik	Conceição do Jacuípe	29/09/97	15	90	2012	Operação
Fonthe Kappa	Vitória da Conquista	10/07/03	15	90	2018	Operação
Fipan Tonet	Jequié	28/12/99	15	90	2014	Operação
Free Way	Terra Nova/Jacobina	18/12/01	15	90	2017	Operação
Grendene	Teixeira de Freitas	09/09/04	15	90	2019	Protocolo
Henrich	Conceição do Almeida	14/11/97	15	90	2019	Operação
Incomental	Ruy Barbosa	13/01/99	15	90	2014	Protocolo
Irwin	Teixeira de Freitas	27/03/98	15	90	2012	Protocolo
Jacob	Itabuna	27/06/97	15	90	2012	Operação
Janibel	Itapé/Ruy Barbosa	13/06/01	15	90	2015	Protocolo
Kenda Farben	A definir	10/07/03	15	90	2018	Protocolo
Leve Bahia Leve	Feira de Santana	16/01/98	15	90	2012	Protocolo
Maide	Santo Antônio de	14/11/97	15	90	2012	Protocolo

Marfim	Jesus Cruz das Almas	11/12/02	15	90	2017	Operação
Mastrotto	Cachoeira	18/03/99	15	90	2017	Operação
Reichert						
Mirabel	Alagoinhas	13/01/99	15	90	2014	Implantação
Calçado Malu						
Moschen	Cruz das Almas	11/12/02	15	90	2017	Operação
Palminjet	São Gonçalo dos Campos	19/08/98	11	90	2015	Protocolo
Paquetá	Ipirá	27/03/98	15	90	2018	Operação
Disport						
Pegada	Ruy Barbosa	20/05/04	15	90	2019	Operação
Polyuretana	Cia	13/01/99	15	90	2014	Operação
Polytana						
Prisma Sinos	A definir	09/09/04	15	90	2019	Protocolo
Ramarim	Jequié	01/01/97	15	90	2012	Operação
Sadesa	Pojuca	27/03/98	15	90	2012	Protocolo
Minuano						
Sisa Brisa	Simões Filho	01/01/97	15	90	2012	Operação
Sivam	Itapetinga	22/03/05	15	90	2020	Protocolo
SMC	São Francisco do Conde	04/08/01	15	90	2016	Protocolo
Solajit	Cruz das Almas	13/01/99	15	90	2014	Operação
Termoloss	Ipirá	24/09/03	11	90	2014	Protocolo
Trevo	Ipiaú	16/11/96	15	90	2012	Protocolo
Umbro	Vitória da Conquista	10/07/03	15	90	2018	Operação
Una Química	Salvador	08/04/04	11	90	2015	Operação
Vinilex	Jequié	13/01/99	15	90	2014	Operação

Fonte: Oliveira (2006).

O Governo concede incentivos como: financiamento de ICMS; isenções de impostos municipais e beneficiamentos em infra-estrutura; empréstimo visando à exportação e isenção de Imposto de Renda⁷⁰. Assim a instalação das empresas no interior do estado deve-se à oferta de isenção de até 99% do ICMS por um prazo de 20 anos, além da oferta de infraestrutura, doação de terrenos e até construção de galpões⁷¹ pelo governo municipal, além da abundância e disponibilidade da força de trabalho renumerado ao salário mínimo, além da pouca organização política dos trabalhadores locais.

⁷⁰ Cabe mencionar a isenção total do Imposto de Renda, concedida pela União, a isenção é concedida por um prazo de 10 anos, mas é renovável por mais cinco, com redução de 50% na alíquota, para reinvestimentos. Esse é um benefício fundamental para empresas interessadas essencialmente em exportar e muitas vezes mais vantajosas que o ICMS, já que as vendas para o mercado externo já são isentas do ICMS.

⁷¹ Teixeira; Guerra (2000) acrescentam que além dos incentivos fiscais e creditícios foram concedidos atrativos como: oferecimentos de galpões industriais dotados de água, energia, comunicação e acesso viário o que intensificou o movimento de realocação industrial.

Para estimular as empresas o Governo estadual também criou o Programa de Incentivo ao Comércio Exterior (PROCOMEX⁷²), tendo como principal objetivo o estímulo a atividades exportadoras. Este programa privilegiou o setor calçadista que atraiu inúmeras empresas de grande porte que exportavam calçados. Este incentivo consistia no financiamento de até 6% das exportações se a empresa estivesse instalada na RMS e 11% das exportações se a empresa estivesse instalada fora da RMS. O benefício apresentava um prazo de fruição de 10 anos, tendo esse mesmo prazo de carência. Os juros incidentes sobre o valor financiado eram de 10% ao ano, sem correção monetária, com possibilidade de descontos de até 90% sobre o saldo devedor. O programa também contava com financiamento de até 8% das importações com prazo de fruição até 2010, carência de 5 anos, juros de 1% sem correção monetária. Este programa somou aos benefícios concedidos as empresas de calçados que instalaram fábricas em várias municípios no interior do estado. Entretanto a partir de 2005 esse incentivo deixou de ser financeiro e passou a ser fiscal, contemplando apenas as empresas que já eram beneficiárias.

Devido à sua natureza exclusivamente financeira, passou a representar um elevado peso para o orçamento do Estado face às vinculações existentes, o que levou o governo do estado da Bahia a publicar em 10 de fevereiro de 2005 a Lei nº 9.430, regulamentada pelo decreto nº 9.426 de 17 de maio de 2005, autorizando a substituição do incentivo financeiro por incentivo fiscal, nos termos regulamentares, para aquelas empresas que já dispunham de resolução para fruição do incentivo (PINTO, 2006, p. 173).

O uso de incentivos fiscais intensificou a atividade industrial reorganizando o espaço de produção da Bahia, incorporando, neste processo, 50 municípios do estado (o que corresponde a 12% dos municípios envolvidos na atividade calçadista) que se somaram aos poucos existentes totalizando 133 estabelecimentos industriais calçadistas. A estratégia de localização objetivava o chamado “desenvolvimento” local/regional.

As fábricas de calçados e componentes foram instaladas de maneira dispersa e individual no interior baiano. Essa forma de organização não possibilita a interação com outros produtores fornecedores de insumos, serviços ou concorrentes no mesmo lugar, além de comprometer o desenvolvimento da cadeia produtiva local/regional. Assim, fica evidente que a meta das empresas instaladas no estado

⁷² O Procomex foi instalado pela Lei n. 7.024/97 (modificado pela Lei n. 138/97) e regulamentado pelo decreto n. 6.719/97 (BAHIA, 2000).

da Bahia é a redução dos custos de produção.

Schmitz (1998) destaca que as unidades produtivas de calçados que foram instaladas na região Nordeste, são geralmente grandes empresas integradas verticalmente e, por essa razão, menos dependentes da eficiência coletiva⁷³ de um agrupamento local inexistente.

A tabela 13 relaciona as empresas, localização, emprego gerado, investimento e linha de produtos das empresas que foram transferidas para o estado da Bahia.

Tabela 13- Empresas de calçados/componentes implantadas na Bahia, 2004-2008
Continua

Empresa	Município	Emprego	Investimento (R\$ 1.000,00)	Linha de Produção
Calçados Belpasso Ltda	São Francisco do Conde	800	6.600	Tênis
Calçados Bibi (ampliação)	Cruz das Almas	900	2.403	Calçados
Calçados Castro Alves Andrezza	Castro Alves	800	7.500	Calçados
Conceição de Almeida Henrich	Conceição do Almeida	600	7.500	Calçados
Calçados Ditor	Amélia Rodrigues	200	2.000	Calçados
Calçados Pegada	Ruy Barbosa	600	3.000	Calçados/ componentes
Dilly Nordeste Ltda	Itaberaba	500	7.339	Calçados
Dilly Nordeste Ltda	Vitória da Conquista	1.500	15.000	Componente/ calçados
Fonthe Nordeste Ind. Com. Calçados Chuteira e de calçados (Kappa)	Vitória da Conquista	400	3.000	Vestuário esportivo
Free Way	Jacobina	1.300	15.000	Calçados/ acabamento pele
Umbro Nordeste Indústria de chuteira, com. calçados Ltda	Vitória da Conquista	800	5.000	Esportivo
Azaleia (ampliação)	Iitororó	500	Não/infor	Calçados
Azaleia (ampliação)	Diversos	730	Não/infor	Calçados
Borxxam	CIS ¹	73	1.500	Solado para sandálias

⁷³ E definida "... como a vantagem competitiva derivada da soma das economias externas locais e da ação coletiva" (SCHMITZ, 1995, p. 529). A primeira é chamada de eficiência coletiva passiva e a segunda é chamada de ativa. A eficiência coletiva passiva origina-se das próprias externalidades da aglomeração de forma espontânea. Já a eficiência coletiva ativa seria a vantagem adquirida por meio da ação conjunta exigindo esforços conjuntos dos agentes econômicos (SCHMITZ; NADVI, 1999).

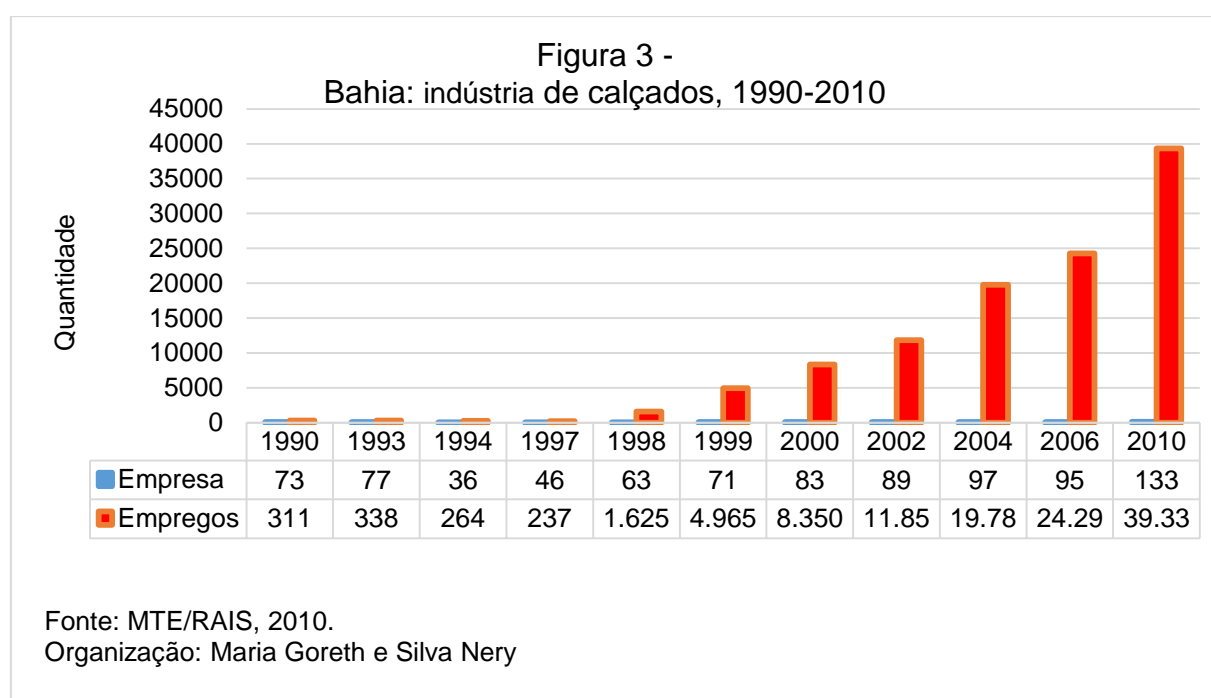
Braflex	Camaçari	39	9.200	Cadarços
Calçados Malu Bahia	Alagoinhas	800	7.500	Calçados
Espra	Salvador	50	1.437	Palmilhas
Góoc	CIS	40	2.000	Sandálias e confecção
Polibhela	Serrinha	100	2.000	Palmilhas
Ruy Barbosa componentes	Riachão do Jacuípe	200	19.000	Calçados
				Componentes
				Artefatos
Sivam Bahia	Itapetinga	200	500	Componentes
Calçados Castro Alves	Santaluz	150	7.500	Calçados
MHL Calçados (Grendene)	Teixeira de Freitas	1.000	7.500	Sandálias
Una do Nordeste	Salvador	20	500	Adesivos calçados
Prisma compostos	Simões Filho cia Sul	350	10.000	Componentes
Ramarim (ampliação)	Jequié	700	2.127	Calçados

Fonte: Loayza (2011).

¹ Centro Industrial do Subaé-CIS- Feira de Santana

Fernandes (2002) destaca que em decorrência dos empreendimentos e investimentos executados pelo Governo baiano no setor industrial, o estado é considerado um dos principais produtores nacionais de calçados, com a presença de vários estabelecimentos oriundos do Rio Grande do Sul e de São Paulo, bem como pela participação significativa nas exportações.

Acrescenta-se que os empreendimentos industriais implantados na Bahia alteraram a composição do emprego entre o período de 1990 a 2010 (Figura 3).



Com o deslocamento, empresas de médio e grande porte geraram milhares de empregos, e ao relacionar empresa-emprego constata-se que em 1990 a média de emprego por empresa era de 4,3 pessoas enquanto em 2010 os índices saltaram para uma média de 295,8 pessoas por empresa, como pode ser visto na tabela 14.

Tabela 14- Tamanho das empresas e estoque do emprego no ramo calçadista na Bahia 1990-2010

Tamanho ¹	Empresa 1990		Emprego 1990		Empresa 2010		Emprego 2010	
	Total	(%)	Total	(%)	Total	(%)	Total	(%)
Micro	65	94,0	218	70,0	59	47	360	1,0
Pequena	4	6,0	93	30,0	18	14	1.125	3,0
Média	0	0,0	0	0,0	36	29	10.408	26,0
Grande	0	0,0	0	0,0	13	10	27.444	70,0
Total	69	100,0	311	100,0	126	100,0	39.337	100,0

Fonte: MTE/RAIS, 1990-2010

1-Micro (1-19); Pequena (20 a 99); Média (100 a 499) Grande (500 ou mais) funcionários.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

Os dados evidenciam que, em 1990, as micro e pequenas empresa correspondiam a totalidade dos estabelecimentos produtivos, nos quais concentrava os empregos, o que expressa o caráter artesanal no segmento calçadista no estado da Bahia. Esse quadro foi alterado, significativamente em 2010 quando 39% correspondem à grande e média empresas, sendo elas responsáveis por 96% dos empregos, ou seja 37.852 postos de trabalho. O crescimento é resultado da ação de grandes e médias empresas com marcas consolidadas de calçados no mercado brasileiro, que transferiram unidades produtivas para a Bahia. Verifica-se que esse fenômeno se reproduz em vários municípios nos quais foram implantadas fábricas de calçados (Tabela 15).

Constata-se que a localização das fábricas de calçados na Bahia é dispersa, as empresas de médio e grande porte que foram atraídas para o estado, estão sediadas em diversos municípios no interior. Essa dispersão é decorrente da política de desconcentração regional da indústria que, através de concessão de incentivos fiscais (maior para empresas que deslocassem-se para fora da RMS) e creditícios, direciona a instalação de unidades para regiões com menor desenvolvimento socioeconômico (BAHIA, 2002).

Tabela 15- Bahia: quantidade de fábricas de calçados por município, 2010

Município	Micro	Pequena	Média	Grande	Total	
					Empresa	Emprego
Alagoinhas	0	0	2	0	2	557
Amargosa	0	0	0	1	1	653
Castro Alves	0	0	0	1	1	497
Conceição do Coité	3	1	4	0	8	921
Conceição do Jacuípe	0	1	1	0	2	249
Caatiba	0	0	1	0	1	229
Cruz das Almas	0	0	0	1	1	967
Feira de Santana	13	1	0	0	14	105
Firmino Alves	0	0	2	0	2	662
Iguaí	0	0	1	0	1	357
Itapetinga	1	0	3	1	5	13.880
Itororó	0	0	2	1	3	1.699
Ibicuí	0	0	1	0	1	367
Ipirá	1	0	0	1	2	749
Itaberaba	1	0	0	1	2	1.328
Itambé	0	0	2	0	2	687
Itarantim	0	0	1	0	1	393
Jacobina	0	0	1	0	1	367
Jequié	6	2	0	2	10	3.827
Maiquinique	0	0	0	1	1	346
Macarani	0	0	0	2	2	701
Muritiba	0	1	0	0	1	83
Poções	1	1	0	0	2	78
Potiraguá	0	0	1	0	1	372
Presidente Tancredo Neves	0	1	0	0	1	97
Ruy Barbosa	0	0	1	1	2	917
Santaluz	0	0	1	0	1	378
Santo Antônio de Jesus	2	0	0	1	3	717
Santo Estevão	0	0	0	1	1	2.739
Serra Preta	0	0	1	0	1	138
Serrinha	4	3	3	0	10	888
Teixeira de Freitas	0	0	1	0	1	237
Ubaíra	0	1	0	0	1	97
Valente	0	2	3	0	5	748
Vitória da Conquista	7	1	0	2	10	2.037
Outros	20	3	0	0	23	270
Total	58	18	32	17	127	39.337

Fonte: MTE/RAIS, 2010.

A instalação das fábricas de calçados no interior ocorre sem interações interfirmas e nessa lógica, acredita-se que não ocorre a formação de um polo ou distrito industrial. E por esta razão, não há sinergia entre os estabelecimentos industriais. Estes constituem apenas “ilhas de produção” cuja vinculação é a utilização da infraestrutura e da abundância e disponibilidade da força de trabalho remunerado ao salário mínimo, além da pouca organização política dos trabalhadores locais. Este aspecto favorece a reprodução capitalista sem maiores conflitos entre capital/trabalho, vez que a dispersão das unidades fabris de calçados não gera “concorrência” com a força de trabalho, e tampouco sua organização política. Nesse sentido, o “medo” e o “terror do desemprego” torna a exploração acirrada em virtude da “chantagem locacional⁷⁴” (ACSELRAD, 2007; 2010) que a empresa executa ao ameaçar deixar o lugar, caso seja pressionada com reivindicações trabalhistas.

Entretanto, os maiores estabelecimentos produtivos de calçados localizam-se nos municípios de Jequié e Itapetinga, sendo o setor responsável pela reestruturação local, em virtude da geração de emprego e renda. Cabe acrescentar, que o município de Itapetinga-BA e sua região foi escolhido para sediar um dos maiores empreendimentos no setor de calçados que empregou 19.693 trabalhadores em 2010. Este contingente de empregados gerava R\$ 13.117.113,44 de riqueza que circulava mensalmente na economia urbana local/regional.

5.2.4 A indústria de calçados em Minas Gerais

Em Minas Gerais a indústria de calçados localiza-se em Nova Serrana, Juiz de Fora, Uberlândia, Uberaba e Belo Horizonte. Na capital há uma grande quantidade de fábricas de calçados cuja produção atende o mercado interno, e uma

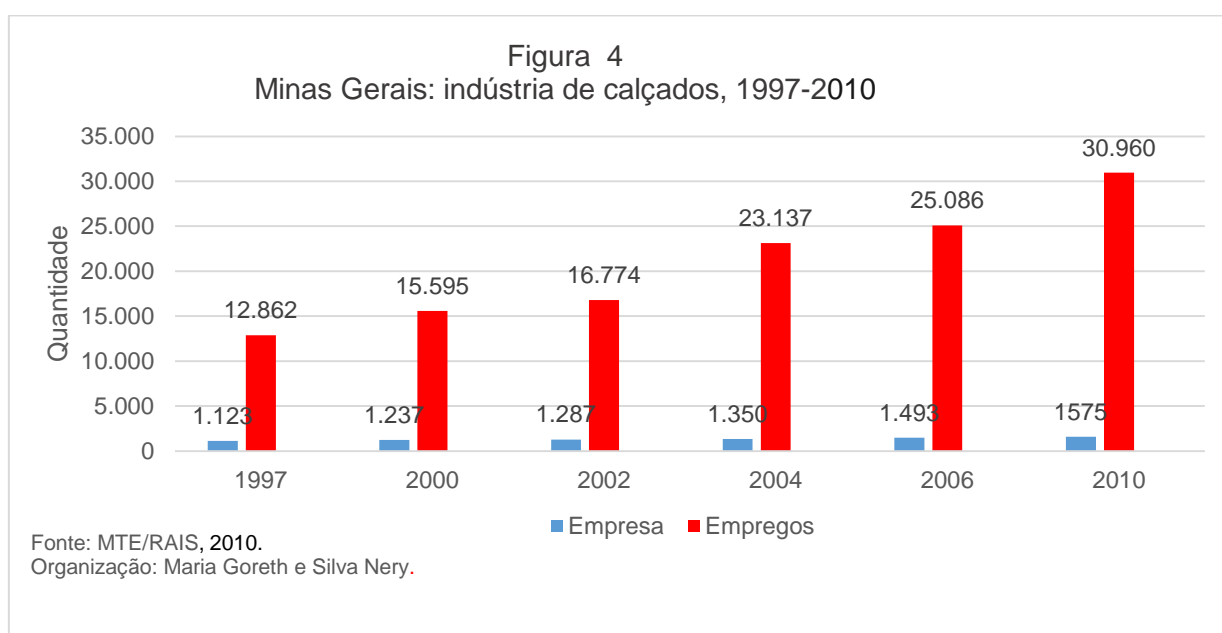
⁷⁴ As empresas praticam “[...] uma modalidade de “chantagem locacional” por intermédio de seus investimentos. Recorrendo à sua maior mobilidade potencial, o capital tornar-se-ia capaz de aprisionar parcelas importantes das populações locais no interior da “alternativa” de aceitar a promessa de emprego e renda a qualquer custo [...] ou não ter nenhuma fonte de renda apropriada” (ACSELRAD, 2007, p. 2). “No plano nacional, se não obtiverem vantagens financeiras, liberdade de remessa de lucros, estabilidade etc., os capitais internacionalizados ameaçam se ‘deslocalizar’ para outros países. No plano subnacional, se não obtiverem vantagens fiscais, terreno de graça, flexibilização de normas ambientais, urbanísticas e sociais, também se ‘deslocalizam’” (ACSELRAD, 2010, p. 113).

pequena parcela é destinada ao mercado externo.

De acordo com a Abicalçados (2013) a produção em Belo Horizonte é diversificada e envolve calçados, bolsas e acessórios. Esta atividade é realizada em fábricas e ateliês que juntas empregam mais de 7.000 pessoas, em 600 estabelecimentos. A capacidade produtiva é de 15 milhões/pares/ano, corresponde a quase 2% da produção brasileira, sendo 4% destinados à exportação.

Uberaba é responsável por 20% da produção de Minas Gerais, abriga aproximadamente 40 fábricas, gerando cerca de 1.500 empregos diretos e 1.500 empregos indiretos. A produção é diversificada com calçados masculinos e femininos. Uberlândia conta com aproximadamente 60 fábricas que contratam formalmente 3.000 empregados. A produção é basicamente artesanal e especializada em calçados femininos. Nova Serrana é o principal produtor de calçados do estado, são mais de 1.200 fábricas com 18.000 empregos diretos. A produção de 77 milhões/pares/ano responde a 9,5% da produção nacional. As empresas são, em sua maioria, de micro e pequeno porte com especialização em calçados esportivos, produzindo 55% desse segmento no país.

Diante do exposto, ressalta-se a participação significativa do estado de Minas Gerais na produção de calçados, bem como na quantidade de estabelecimentos industriais e geração de emprego (Figura 4).



Com base nos dados do gráfico, verifica-se a evolução crescente da quantidade de postos de trabalho e de estabelecimentos industriais no segmento de calçados; em 2010 houve um incremento de 2,4 vezes a quantidade de postos de trabalho existentes em 1997 e foram somadas 452 novas unidades de produção às existentes em 1997.

Tabela 16- Tamanhos dos estabelecimentos industriais calçadistas de Minas Gerais 2002-2010

Porte empresarial ¹	Anos			
	2002	(%)	2010	(%)
Micro	948	83,2	1.218	76,4
Pequena	171	15,0	332	20,8
Média	20	1,8	43	2,7
Grande	01	1,0	02	0,1
Total	1.140	100,00	1.595	100,0

Fonte: MTE/RAIS

1-Micro (1-19); Pequena (20 a 99); Média (100 a 499) Grande (500 ou mais) funcionários.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

Pela tabela 16, fica evidente a predominância da micro empresa (83,2% em 2002 e 76,4% em 2010), seguida de pequena empresa perfazendo 2,7% em 2010; e as grandes empresas, de 1 em 2002 passou para 2 em 2010. Constata-se que o segmento industrial calçadista no estado de Minas Gerais é bastante diversificado, mas, nele, não se apresenta uma especialização produtiva.

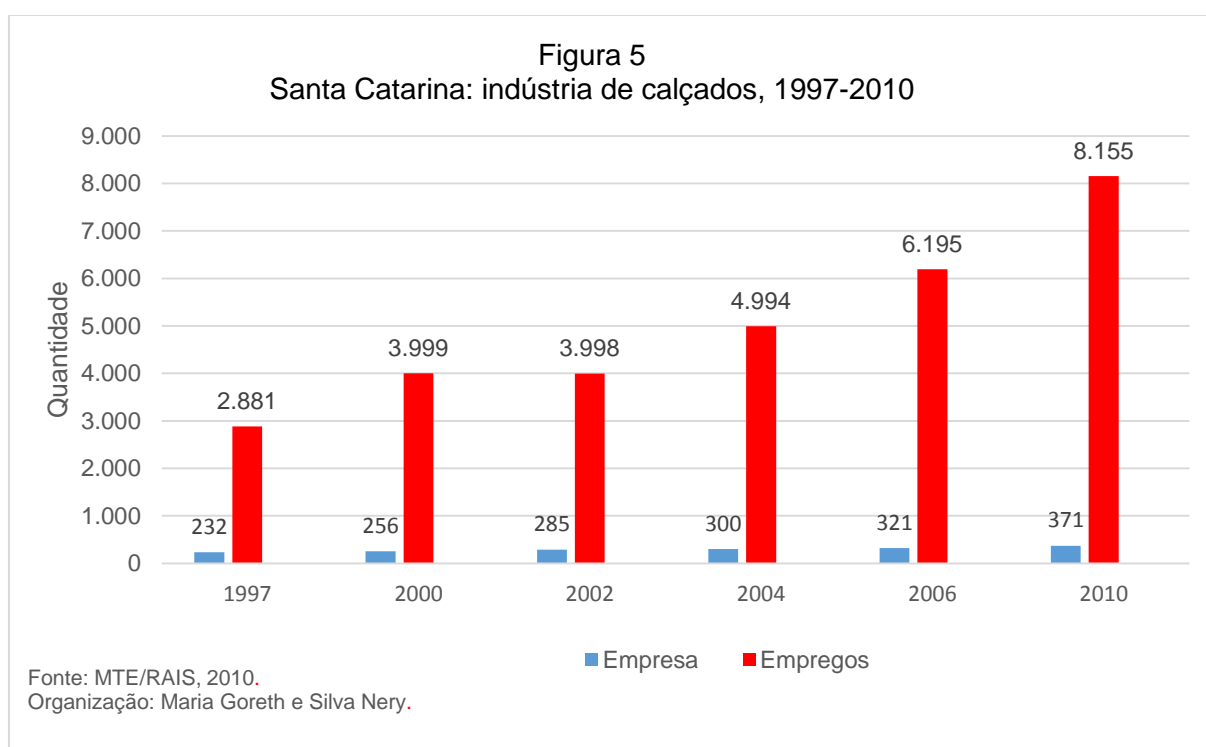
5.2.5 A indústria de calçados de Santa Catarina

Em Santa Catarina a indústria calçadista se concentra em dois aglomerados distintos, na região centro-litoral o Vale do Tijucas compreende os municípios de Nova Trento, Tijucas, Canelinha e São João Batista e no sul do estado nos municípios de Araranguá, Meleiro e Sombrio. A produção no Vale do Tijucas sempre atuou principalmente no mercado interno e o aglomerado da região sul destinava-se mais ao mercado externo. Com as mudanças econômicas ocorridas a partir de 1994,

advindas das políticas do Plano Real, as empresas do Vale do Tijucas conseguiram se manter sem muitos prejuízos, já as empresas do sul do estado, por se dedicarem mais à exportação, foram muito afetadas, registrando um grande número de falências (CORREIA, 2002; FRASSETTO, 2006).

No Vale do Tijucas, das empresas voltadas ao ramo calçadista cerca de 60% é dedicada à fabricação do calçado, e 40% distribuem-se nos mais variados segmentos: curtumes, componentes, indústria química, embalagens, etc. além das centenas de ateliês, que auxiliam as empresas em várias fases do processo de produção (SINCASJB, 2006).

O estado de Santa Catarina tem participação significativa na produção de calçados, bem como na quantidade de estabelecimentos industriais e geração de emprego (Figura 5).



Com base nos dados do gráfico, verifica-se a evolução crescente de empregos e estabelecimentos industriais no segmento de calçados em Santa Catarina, visto que, houve um aumento de 2,8 vezes a quantidade de pessoal empregado entre 1997 a 2010. O número de estabelecimentos somou 71 novas

unidades produtivas. Nessa configuração, predominam as micro, pequena e média empresas. A grande empresa ocorre com menos frequência, como se observa na tabela 17.

Tabela 17- Tamanho dos estabelecimentos industriais calçadistas de Santa Catarina, 2002-2010

Porte empresarial ¹	Anos			
	2002	(%)	2010	(%)
Micro	206	81,4	240	74,1
Pequena	40	16,0	68	21,0
Média	7	2,8	13	4,1
Grande	0	0,0	3	1,0
Total	253	100,0	324	100,0

Fonte: MTE/RAIS

1-Micro (1-19); Pequena (20 a 99); Média (100 a 499) Grande (500 ou mais) funcionários.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

Constata-se que o segmento industrial calçadista no estado de Santa Catarina é especializado, sobretudo em calçados de couro de média qualidade. Acrescenta-se ainda que a produção ocorre em outras modalidades, porém, o calçado em couro é mais expressivo.

Em Santa Catarina e Minas Gerais a organização produtiva calçadista ocorre de forma aglomerada no espaço geográfico, sendo o porte das empresas constituídas por micro, pequenas e médias na maioria, e com uma menor participação da grande empresa. Estas aglomerações estabelecem relações interfirmas, as quais vem gerando sinergias local/regional no segmento calçadista.

6 IMPLICAÇÕES SOCIOESPACIAIS DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS EM ITAPETINGA-BA, NOVA SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC

A organização produtiva de calçados em Itapetinga-BA foi iniciada em 1996 quando o grupo Vulcabrás/Azaleia instalou sua fábrica no Distrito Industrial da cidade e, a partir daí, começou a fabricação de calçados bem como as instalações dos galpões/filiais nos municípios em torno de Itapetinga-BA. Estas ações ocorreram mediante forte concessão de incentivos fiscais-financeiros que motivaram a implantação da grande fábrica de calçados no espaço local/regional.

Em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC a produção de calçados teve início entre 1910 a 1920 mediante investimento do capital local que historicamente foi sendo constituído. A organização produtiva intensificou relações com outras fábricas e empresas fornecedoras cujo desdobramento foi a formação de aglomerados de produção calçadista.

As estratégias de localização de estabelecimentos industriais calçadistas nos citados municípios acarretam implicações socioespaciais nas quais refletem a dinâmica das relações sociais e de produção. Nesse âmbito, aborda-se no capítulo a organização e localização da indústria de calçados e as relações de trabalho e produção.

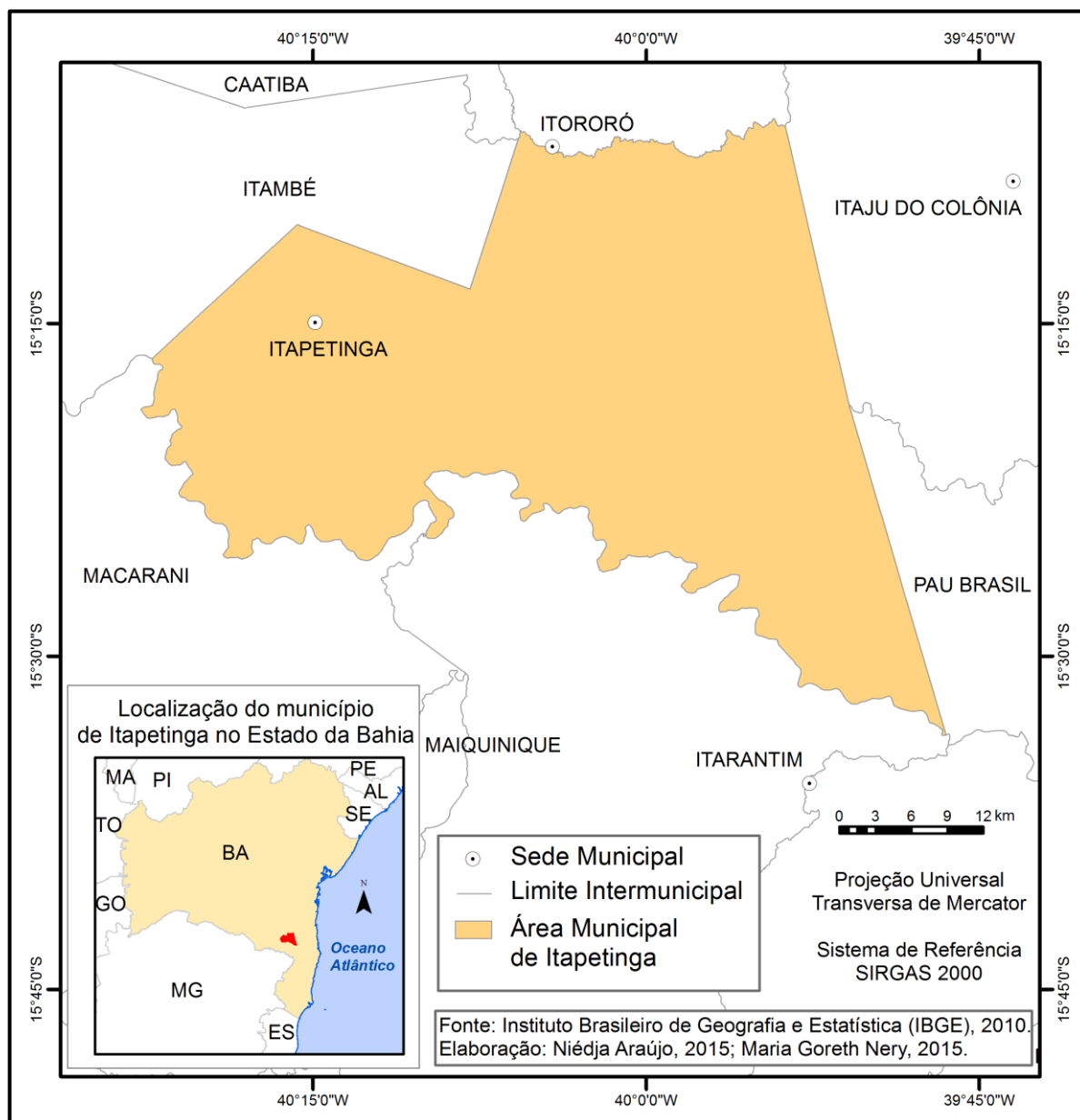
6.1 A PRODUÇÃO INDUSTRIAL DE CALÇADOS DO GRUPO VULCABRÁS/AZALEIA EM ITAPETINGA-BA

Itapetinga-BA⁷⁵ está localizado na mesorregião do Centro Sul Baiano e na microrregião Geográfica de Itapetinga, distante aproximadamente a 671km, da capital do estado. A extensão é de 1.627km², e possuía uma população total de

⁷⁵ Em 12/12/1952, o distrito de Itapetinga (ex-Itatinga) foi desmembrado do município de Itambé, através da Lei estadual número 508, que decretou a criação do município de Itapetinga e elevou a sede à categoria de cidade. Constituído do distrito sede instalado em 07/04/1955 (IBGE, 1959, p. 322-325), em divisão territorial datada de 01/07/1960, o município é constituído de dois distritos (Itapetinga e Bandeira do Colônia), assim permanecendo até os dias atuais.

68.273 pessoas no recenseamento de 2010, com uma taxa de alfabetização de 77,0% (IBGE, 2010). O município foi inserido na atividade calçadista a partir do deslocamento de fábricas de calçados oriunda do estado do Rio Grande do Sul via incentivos fiscais e creditícios (Figura 6).

Figura 6 - Município de Itapetinga - BA



Historicamente, a ocupação do espaço onde hoje se encontram os limites políticos do município de Itapetinga-BA teve a agropecuária como atividade

econômica mais relevante. Inicialmente, a pecuária focava na produção de carne, sendo o couro utilizado, de forma artesanal na confecção de arreios e selas para montaria.

O município, pela sua importância econômica na atividade pecuária, tornou-se referência regional como formador de preços do gado bovino para corte, vez que a região organizada em seu entorno tem sua base econômica formada na pecuária (ARAUJO; 2012). Por sua influência regional, em 2007 a cidade foi classificada como Centro de Zona A (IBGE, 2008).

Itapetinga-BA estende sua influência sobre uma sub-região com 16 municípios onde residiam mais de 300.000 habitantes em 2010, correspondendo a 2,1% da população baiana (Tabela 18).

Tabela 18 – Evolução da população dos municípios sob a influência urbana de Itapetinga – 1991 e 2010

Municípios	População Total		Evolução (%)
	1991	2010	
Total Bahia	11.855.157	14.016.906	15,4
Firmino Alves	5.523	5.385	-2,6
Santa Cruz da Vitória	6.653	6.673	0,3
Itaju do Colônia	9.773	7.309	-33,7
Maiquinique	7.833	8.782	10,8
Potiraguá	10.389	9.829	-5,7
Floresta Azul	13.940	10.660	-30,8
Pau Brasil	16.179	10.582	-52,9
Caatiba	9.707	11.448	15,2
Ibicuí	15.636	15.786	1,0
Nova Canaã	13.815	16.727	17,4
Macarani	14.057	17.088	17,7
Itarantim	17.216	18.548	7,2
Itororó	20.510	19.911	-3,0
Itambé	23.901	23.106	-3,4
Ibicaraí	30.560	24.272	-25,9
Iguaí	22.984	25.724	10,7
Itapetinga	53.476	68.314	21,7
Total regional	292.152	300.414	2,8

Fonte: IBGE, 1991; 2010.

Desde 1970 Itapetinga-BA e sua região de influência enfrentam várias crises econômicas agravadas por fortes estiagens, o que contribuiu para desarticular a economia regional baseada na pecuária de corte. As crises econômicas provocaram empobrecimento e declínio socioeconômico regional implicando processos

migratórios da população (ARAÚJO, 2012), o que reflete nos indicadores sociais de desempenho municipal da região (Tabela 19).

Tabela 19- Região sob influência de Itapetinga-BA, IDHM: 1991-2010; População vulnerável à pobreza (2010)

Municípios	IDHM			(%) População vulnerável à pobreza -2010
	1991	2000	2010	
Itapetinga	0,398	0,529	0,667	37,8
Macarani	0,309	0,449	0,605	55,2
Itambé	0,332	0,390	0,578	54,6
Potiraguá	0,311	0,416	0,625	60,8
Caatiba	0,262	0,348	0,561	58,4
Ibicuí	0,305	0,424	0,584	64,7
Itarantim	0,298	0,443	0,610	58,8
Maiquinique	0,299	0,420	0,576	62,0
Firmino Alves	0,341	0,472	0,578	56,5
Itororó	0,322	0,444	0,594	55,4
Iguaí	0,267	0,411	0,552	71,6
Santa Cruz da Vitória	0,308	0,430	0,610	67,4
Itaju do Colônia	0,270	0,431	0,592	65,4
Floresta Azul	0,347	0,454	0,557	67,9
Pau Brasil	0,259	0,401	0,583	41,5
Ibicaraí	0,334	0,449	0,625	59,9
Nova Canaã	0,258	0,392	0,545	67,0
Bahia	0,493	0,612	0,727	52,7

Fonte: IPEA, 2013

Classificação do IDH-Muito baixo (0,000-0,4999); Baixo (0,500-0,5999); Médio (0,600-0,6999); Alto (0,700-0,7999); Muito Alto (0,800-1,000)

No período entre 1991 a 2010 o IDHM da região pouco foi alterado. Constatou-se que em 1991 todos os municípios estavam classificados como muito baixo. Em 2000 apenas Itapetinga-BA saiu para uma classificação de IDHM médio assim permanecendo em 2010. Enquanto os demais municípios saíram do IDHM de muito baixo para baixo. Estes indicadores refletem a pobreza socioeconômica da região, pois a maioria absoluta da população dos respectivos municípios encontra-se acima do percentual de 50% vulneráveis a pobreza, enquanto, o município de Iguaí este percentual corresponde a 71%, o que ratifica a fragilidade socioeconômica que está inserida a população regional.

A exceção a essa realidade foi o município de Itapetinga-BA, cujo percentual da população girava em torno de 37,8% de vulneráveis a pobreza, índice relativamente baixo em relação aos demais municípios. Mas, ao se considerar a

parcela da população subjugada a condições de vidas precárias em razão da pobreza agravadas com baixos salários/renda esse dado sinaliza para vidas humanas em condições socioeconômicas precárias.

Desde 1990 o Governo do estado intensificou a política de atração de empresas como alternativa de dinamizar as estruturas produtivas, na região. Assim, o município de Itapetinga-BA conseguiu reestruturar sua atividade econômica, ao ser beneficiado com a pavimentação de estradas estaduais que permitiram a ligação mais fácil com Vitória da Conquista (BR 116) e com Itabuna (BR 101); além de sediar elevados investimentos privados com a implantação em 1996 de fábricas de calçados da empresa Vulcabrás/Azaleia (ARAUJO, 2012). Em 1999, também sob concessão dos incentivos fiscais, instalou-se a Indústria de Bicicleta do Brasil (IBB), com sede no estado de São Paulo.

Em 1996, o grupo Vulcabrás/Azaleia⁷⁶ iniciou a construção da sede regional da empresa, ocupando uma área de 375.000m² – a unidade produtiva é formada por 15 pavilhões destinados às operações e aos serviços auxiliares – no Distrito Industrial em Itapetinga-BA (Figura 7).

Figura 7 - Vista panorâmica da sede da Vulcabrás/Azaleia em Itapetinga-BA, 2015



Fonte: <https://www.google.com.br/azaleia/vulcabras+em+itapetinga+ba>

⁷⁶ O grupo Azaleia é oriundo da cidade de Parobé-RS, fundado em 1958 com base em capital familiar. Em 2007, após falecimento do então sócio fundador, Nestor de Paula, houve a venda das ações para o grupo Vulcabrás sob a liderança do empresário Pedro Grendene (MILAGRES, 2011).

Para facilitar o acesso ao distrito industrial de Itapetinga-BA o Governo estadual construiu uma ponte de 87 metros sobre o rio Catulé, que corta a cidade. O aeroporto local – Luís Eduardo Magalhães – foi preparado para receber jatinhos e aviões de pequeno porte – a um custo de R\$ 1,8 milhão. E as estradas vicinais da região foram pavimentadas para atender às demandas do grupo econômico (BNDES, 2001).

Ao lado disso, foram construídos 18 galpões/filiais instalados em dez municípios vizinhos, o que constituiu a região de produção calçadista da respectiva empresa. A partir de 1998, teve início a produção de calçados, e, conseqüentemente, a contratação de milhares de funcionários para o setor produtivo.

A forma como as fábricas foram instaladas na região de Itapetinga-BA, se diferencia de outras empresas de calçados que implantaram unidades fabris no estado da Bahia. A realidade regional caracterizou uma especificidade em virtude da política de incentivos que estruturou o espaço de produção para atender aos objetivos do capital industrial.

6.1.1 Grupo Vulcabrás/Azaleia

A Companhia Brasileira de Calçados Vulcanizados S.A-Vulcabrás, foi fundada na cidade de São Paulo, em 1952. Inicialmente ela produzia calçados de couro com sola de borracha vulcanizada. Na década de 1960 a produção foi transferida para o município de Jundiaí-SP, onde foram acrescentados novos itens à linha de produção, tais como botas de borracha, calçados de couro e calçados sintéticos de PVC.

Em 1974, o grupo ingressou no segmento de marcas esportivas⁷⁷ internacionais obtendo a licença para a produção e comercialização exclusiva de diversas marcas internacionais de tênis de alta *performance*.

Ao longo dos anos 1980, a Vulcabrás se expandiu por meio da aquisição de diversas sociedades do mercado calçadista localizadas, principalmente, no

⁷⁷ Anexo E- cronologia do calçado desportivo

município de Franca-SP. Em 1988, os irmãos Pedro e Alexandre Grendene Bartele assumiram o controle da Vulcabrás. Na década de 1990 foi transferida a estrutura de produção para a região Nordeste do Brasil, aproveitando o programa de incentivos fiscais.

Em 2003 a Vulcabrás adquiriu a companhia “*VDA - Calzados y Artículos Deportivos S.A.*” da Argentina. Entre 2004 a 2006 a empresa introduziu a confecção, complementando a linha de calçados esportivos, ampliando o nicho de mercado e diversificando os artigos produzidos.

Em 2007 a Vulcabrás adquiriu a empresa Azaleia S/A, detentora das marcas Olympikus e Azaleia, formando então, o grupo Vulcabrás/Azaleia, a maior empresa de calçados esportivos da América Latina⁷⁸. No mesmo ano a aquisição da *Indular Manufacturas S.A.* permitiu ao grupo Vulcabrás/Azaleia produzir diretamente na Argentina, tornando-se um dos maiores fabricantes de calçados esportivos. Licenciada exclusiva da *Reebok* desde 1996, a Vulcabrás e a *Adidas International* constituem uma *Joint Venture* com o objetivo de desenvolver, produzir e distribuir os produtos da marca no Brasil e na Argentina. Atualmente, o Grupo Vulcabrás/Azaleia possui as marcas Olympikus, *Reebok*, Botas Vulcabrás, Azaleia, Dijean e Opanka, que são produzidas nas oito unidades distribuídas no Brasil e na Argentina.

Das oito unidades de produção da Vulcabrás/Azaleia, sete estão localizadas no Brasil e, uma na Argentina. Nestas unidades trabalham, aproximadamente, 16.000 funcionários. O Grupo possui seis centros de distribuição, dos quais dois estão localizados no Brasil, respectivamente nas cidades de Cruzeiros do Sul-RS e Horizonte-CE. E os demais quatro centros de distribuição estão localizados em países do continente Americano, sendo: Colômbia, Peru, Uruguai e Estados Unidos.

O Centro de Pesquisa Desenvolvimento e Inovação (PDI) da Vulcabrás/Azaleia está sediado em Parobé-RS, onde emprega mais de 900 funcionários. Este centro é o maior do gênero da América Latina e nele são realizadas pesquisas de hábitos de consumo, preferências, tendências e desenvolvimento de novas tecnologias em calçados e confecções.

A comercialização dos produtos é efetuada por meio de representantes

⁷⁸ A Azaleia foi comprada no valor de R\$ 343 milhões de reais, desse montante o grupo Vulcabrás entrou com R\$ 29 milhões sendo que R\$ 314 milhões utilizados na compra foram financiados pelo BNDES (SANSON, 2014). “A Vulcabrás adquiriu 99,74% das ações ordinárias da Azaleia e 26,11% das preferenciais. Assim, a Vulcabrás passou a deter 51,28% do capital total da Azaleia” (MILAGRES, 2011, p. 74).

comerciais, distribuidores e clientes diretos em mais de 40 países, atingindo mais de 15.000 pontos de venda no mercado brasileiro e 3.000 no exterior. A figura 8 mostra a localização das unidades de produção do Grupo.

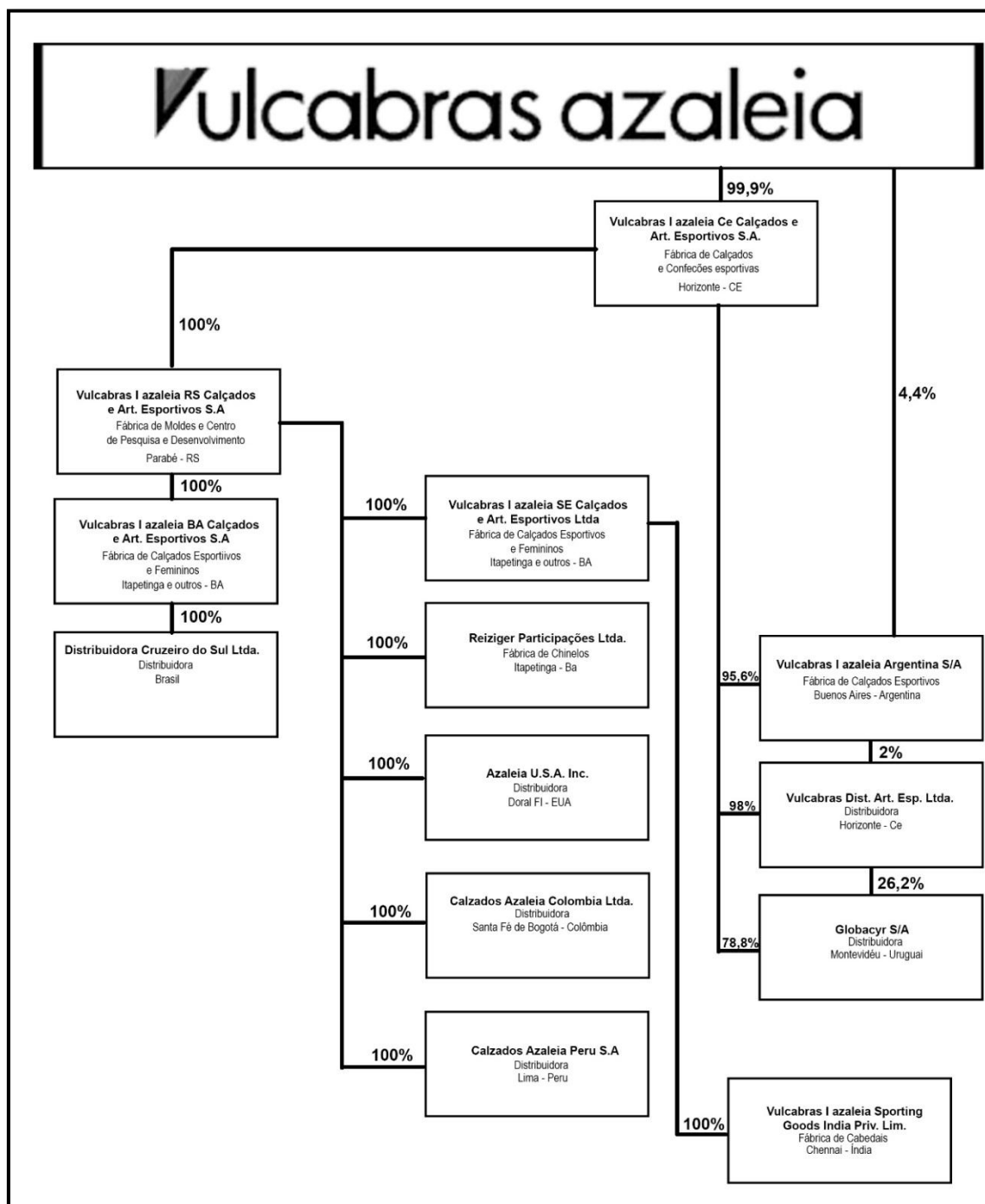
Figura 8- Unidades de produção do Grupo Vulcabrás/Azaleia, 2015



O centro de gestão da empresa localiza-se na cidade de Jundiaí-SP onde o Grupo empresarial comanda a estrutura organizacional, articula operações de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), e as operações industriais de distribuição nos

quais define e acompanha o desempenho do processo produtivo (Figura 9).

Figura 9 - Fluxograma de operações do Grupo Vulcabrás/Azaleia

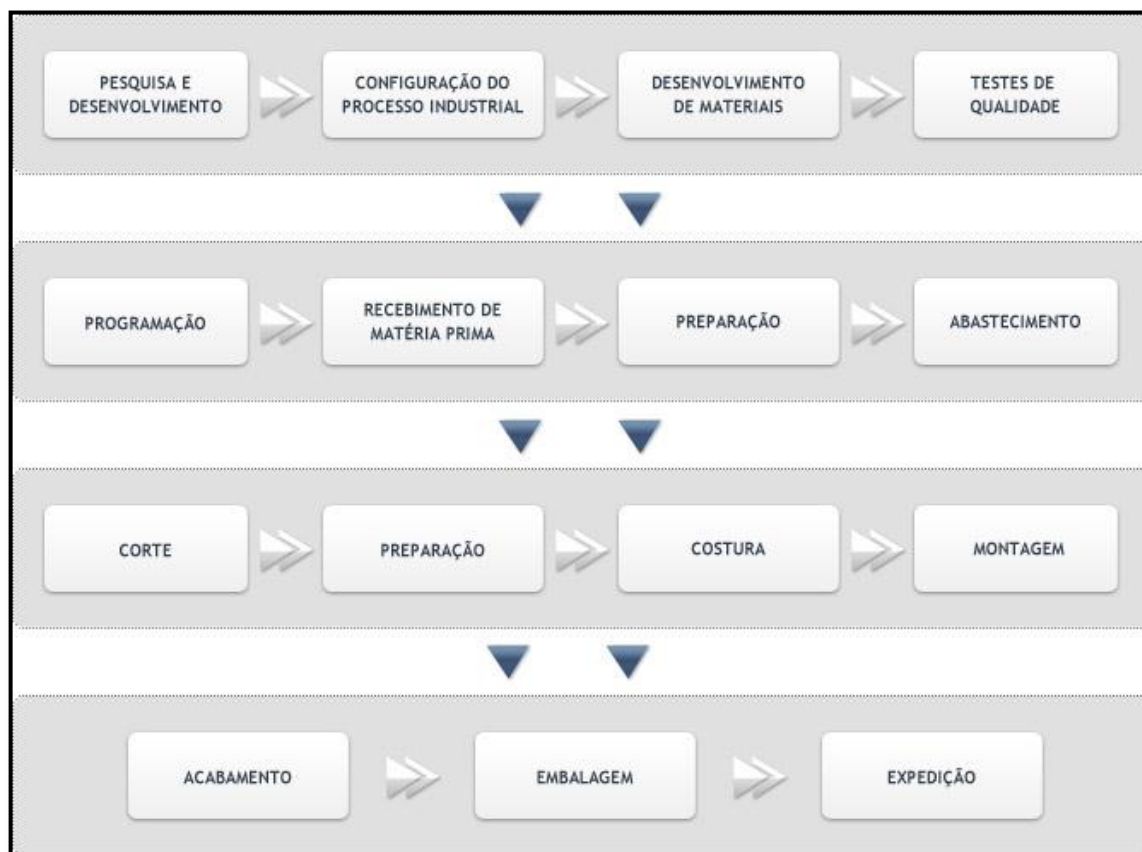


Fonte: Vulcabrás/Azaleia, 2016.

O Grupo Vulcabrás/Azaleia produz calçados, componentes e artigos esportivos. Para essa atividade o processo produtivo do calçado segue fases e

etapas de produção⁷⁹, conforme pode ser verificado na figura 10.

Figura 10 - Fluxograma de produção de calçados da Vulcabrás/Azaleia.



Fonte: Vulcabrás/Azaleia, 2016.

Segundo a Vulcabrás/Azaleia o seu processo de produção de calçados e de confecções combina o emprego intensivo de força de trabalho qualificada e o uso de máquinas, equipamentos, matéria-prima e insumos de ponta. Para se manter competitiva no mercado a empresa investe em novas tecnologias, novos produtos e processos que exigem constantemente P&D.

Os novos produtos a serem fabricados passam por intensas pesquisas e

⁷⁹ As etapas do processo produtivo são: Concepção – o calçado é modelado, projetado e completamente especificado, (fase de intenso emprego de ciência, tecnologia, pesquisa e desenvolvimento); Corte – feito de acordo com as especificações definidas na modelagem, utiliza desde facas e prensas hidráulicas (balancim), até equipamentos sofisticados de precisão de corte, como o *laser* e o jato d'água; Pesponto – as peças do cabedal são organizadas, chanfradas, dobradas, picotadas, coladas e costuradas, geralmente em processo manual; Costura – é utilizada na união do solado ao cabedal, conferindo maior segurança e firmeza ao calçado; Montagem – realizada quase que simultaneamente ao corte e à costura, quando salto, sola e palmilha, são colados ou costurados. Em seguida a esta etapa os calçados são finalizados e encaixotados.

testes até aprovação final. Com o produto definido a linha de produção é programada conforme as especificações do produto. Os equipamentos são abastecidos com a matéria prima definida no qual o corte do produto é realizado em sistemas computadorizados, balancins hidráulicos e sistemas de precisão.

Os solados (borrachas, PVC, PU, EVA injetado e TPU) são formulados e misturados, conforme as especificações de cada tipo de calçado e são preparadas as solas e entressolas, confeccionadas em prensas vulcanizadoras (borracha) ou em prensas injetoras (plásticos).

No pesponto, os componentes e a parte superior dos calçados são unidos por meio de costuras realizadas por máquinas automáticas ou manualmente. A finalização ocorre quando os cabedais são montados sobre os solados por adesivos a base de água, solventes ou por injeção direta. Após essa etapa os calçados passam por acabamento, testes e inspeção de qualidade. Por fim são embalados e expedidos para comercialização.

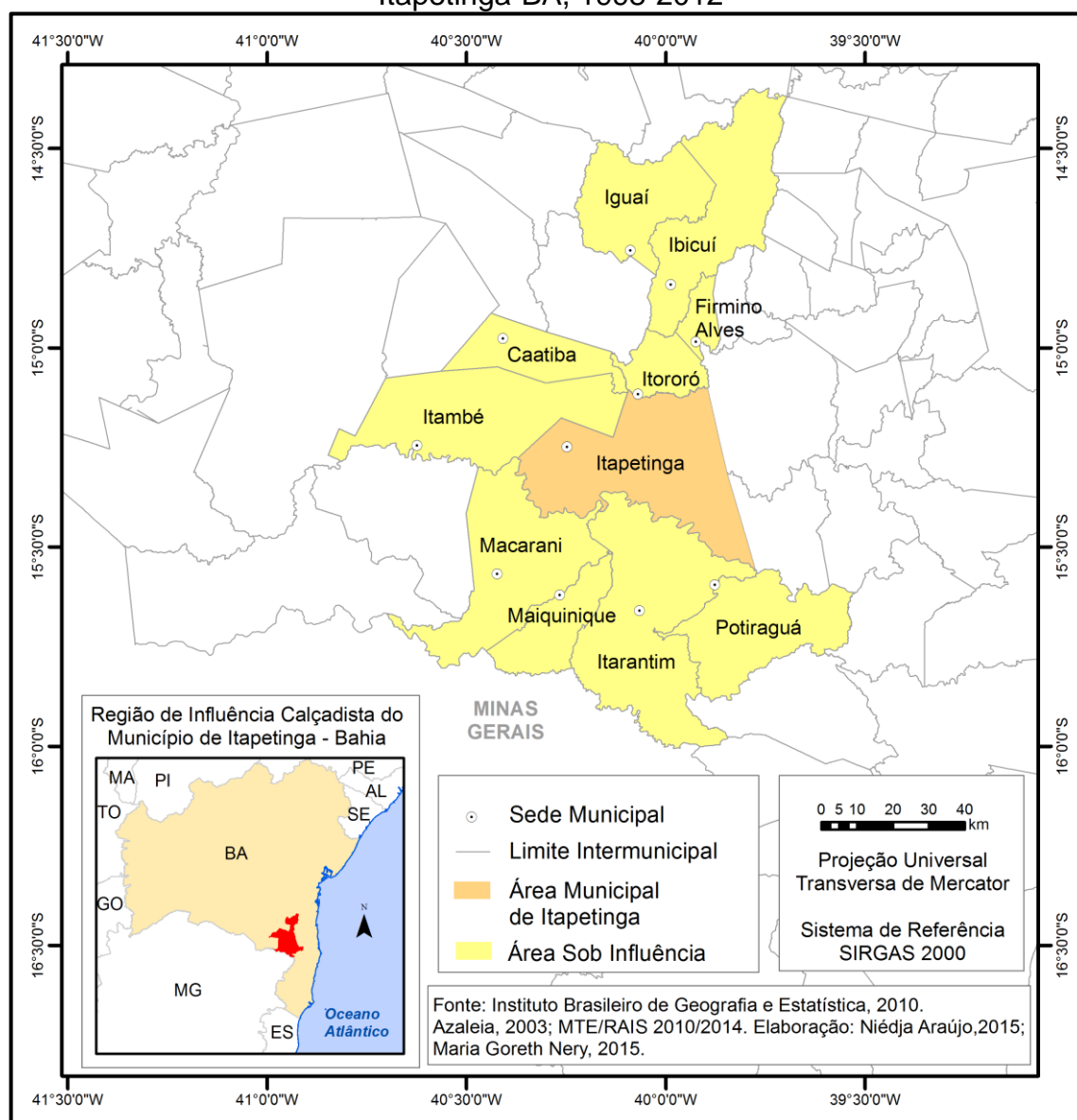
Cabe esclarecer que a fábrica de calçados implantada em Itapetinga-BA e sua região apenas executa a produção do calçado, conforme especificações determinadas pelo centro de comando em Jundiaí-SP. Ela não estabelece interações com outras empresas local/regional.

6.1.2 A região de produção da Vulcabrás/Azaleia em Itapetinga-BA

Na região de Itapetinga-BA a estrutura produtiva estava organizada em dez municípios circunvizinhos, nos quais os terrenos ocupados pelas filiais/galpões foram doados e/ou vendidos a preços simbólicos a empresa. Estes terrenos dispõem da seguinte infraestrutura: água, eletricidade, telefonia e pavimentação asfáltica (NERY, 2003),

A partir de acordos com os prefeitos municipais, representantes do Governo baiano e da empresa Vulcabrás/Azaleia, foram construídos galpões/filiais nos municípios de Macarani, Iguai, Ibicuí, Caatiba, Itambé, Itororó, Firmino Alves, Itarantim, Maiquinique e Potiraguá que constituíram a região de produção. A distância gira entorno de 20km a 100km entre os municípios e a sede Itapetinga-BA (Figura 11).

Figura 11 – Municípios produtores de calçados da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga-BA, 1998-2012



Os municípios possuíam uma infraestrutura precária (que foi implementada) como é o caso da pavimentação asfáltica das estradas que interligam a sede da empresa em Itapetinga-BA, com os demais municípios. A produção era realizada através da distribuição dos insumos-produtos, entre a fábrica sede na cidade de Itapetinga-BA e as filiais/galpões nos municípios formando uma rede de produção e serviços (NERY, 2003).

Itapetinga-BA, por ser a sede do Grupo Vulcabrás/Azaleia na região Nordeste, recebia do Centro de PDI da empresa, em Parobé-RS, insumos e componentes e distribuía parte para as filiais/galpões, através de caminhões da

própria empresa. A organização do processo produtivo caracterizava-se por uma “especialização” espacial, uma vez que cada filial produzia um tipo de calçado: tênis ou sandália. As etapas produtivas foram introduzidas gradativamente e, na medida em que atingia o nível satisfatório do corte era introduzida a costura, e por último, implantou-se a montagem dos calçados nas respectivas filiais/galpões. Nesta estrutura a matéria prima do calçado (sandália ou tênis) era encaminhada ao processo de produção (corte, costura e montagem), e após o calçado ser concluído, as filiais remetiam para a sede que ficava encarregada de despachar ao mercado interno e externo. Essa lógica de produção foi mantida até 2012.

Cabe ressaltar que embora Itapetinga-BA esteja inserida na produção de calçados (couro e têxtil), não ocorre o aproveitamento do couro oriundo da pecuária local/regional como matéria prima. O abastecimento do mesmo é feito por estados do Sul/Sudeste, pois a produção do couro não atende às especificações da empresa Vulcabrás/Azaleia (NERY, 2003).

Segundo o IBGE (1991) Itapetinga-BA e sua região de influência tinham 201.232 pessoas e Itapetinga-BA concentrava a maior população. Os demais municípios possuíam uma população relativamente pequena e com certa predominância na zona rural. A taxa média de urbanização geral no respectivo período era de 61,3%. O município de Itapetinga-BA possuía a maior taxa de urbanização com índice de 92,3% enquanto o município de Caatiba-BA possuía a menor taxa de urbanização com 32,0% da população na cidade (Tabela 20).

Em 2000 Itapetinga-BA e sua região de influência produtora de calçados tinha 222.943 pessoas e Itapetinga-BA ainda concentrava a maior população, bem como a maior taxa de urbanização com 95,2% enquanto o município de Caatiba-BA possuía a menor taxa de urbanização com 28,5% da população na cidade.

A partir de 2010 essa configuração mudou. Elevou-se a taxa média de urbanização da população para 81,7% em toda região de produção da Vulcabrás/Azaleia. Itapetinga-BA se manteve com a maior taxa de urbanização com 97,1% e Caatiba-BA elevou o índice para 47,3%. Um dos fatores que implicaram o aumento das taxas de urbanização entre 1991 a 2010 foi a elevada demanda por força de trabalho para as fábricas da Vulcabrás/Azaleia, provocando a migração da população do campo para cidade.

Tabela 20- Municípios produtores de calçados da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga-BA, 1991/2010

MUNICÍPIO*	1991				2000				2010			
	População			Urbana (%)	População			Urbana (%)	População			Urbana (%)
	Total	Urbana	Rural		Total	Urbana	Rural		Total	Urbana	Rural	
Itapetinga	53.476	49.340	4.136	92,3	57.921	55.182	2.749	95,2	68.273	66.276	1.997	97,1
Itambé	23.901	18.516	5.385	77,5	30.850	22.175	8.675	71,9	23.089	19.698	3.391	85,3
Iguaí	22.984	9.062	13.922	39,4	25.134	12.557	12.577	49,9	25.705	14.580	11.125	56,7
Itororó	20.510	15.924	4.586	77,6	19.799	16.627	3.172	83,9	19.914	18.100	1.814	90,9
Itarantim	17.216	10.127	7.089	58,8	16.923	12.960	3.963	76,5	18.539	15.302	3.237	82,5
Caatiba	9.707	3.106	6.601	32,0	15.508	4.428	11.080	28,5	11.420	5.398	6.022	47,3
Ibicuí	15.636	9.308	6.328	59,5	15.129	10.454	4.675	69,0	15.785	11.964	3.821	75,8
Macarani	14.057	8.881	5.176	63,2	14.594	10.719	3.875	73,4	17.093	13.639	3.454	79,8
Potiraguá	10.389	5.630	4.756	54,2	14.579	7.546	7.033	51,7	9.810	6.604	3.206	67,3
Maiquinique	7.833	4.056	3.777	52,0	7.326	5.208	2.118	71,0	8.782	6.916	1.866	78,7
Firmino Alves	5.523	3.793	1.730	68,6	5.170	3.806	1.364	73,6	4.337	4.337	1.047	80,5
TOTAL	201.232	137.743	63.486	61,3	222.943	161.662	61.281	67,7	223.794	182.814	40.980	81,7

Fonte: IBGE-Censo Demográfico 1991/2000/2010

*A ordem de classificação refere-se a quantidade de habitantes por município.

Ao longo de 1991-2010 constata-se que houve crescimento negativo da população em alguns municípios, tais como: Itambé, Caatiba, Potiraguá e Firmino Alves.

A implantação da Vulcabrás/Azaleia gerou empregos na região de Itapetinga-BA. De acordo com os dados da Tabela 21, houve o aumento substancial do número de postos de trabalho no setor calçadista na região aumentando 3,3 vezes entre 2003 e 2010.

Tabela 21- Empregos gerados pela Vulcabrás/Azaleia na região calçadista de Itapetinga-BA, 2003-2010

Municípios	Filiais	2003	2010	2003-2010
		Empregos	Empregos	Crescimento
Itapetinga	03	4.214	13.880	3,3
Macarani	02	301	701	2,3
Itambé	02	231	687	3,0
Potiraguá	01	115	372	3,2
Caatiba	01	65	229	3,5
Ibicuí	01	95	367	3,8
Itarantim	01	228	393	1,7
Maiquinique	01	118	346	2,9
Firmino Alves	02	164	662	4,0
Itororó	03	268	1.699	6,3
Iguaí	01	91	357	3,9
Total	18	5.890	19.693	3,3

Fonte: Nery (2003); MTE/RAIS 2010/2014; Bahia, 2012

Com o aumento do número de emprego no ramo calçadista na região o destaque é para os municípios de Itapetinga-BA e Itororó-BA. Este último teve aumentado em 6,3 vezes o número de empregos no município durante o respectivo período. Itapetinga-BA teve um incremento de 3,3 vezes, o que corresponde à contratação de 4.214 operários em 2003, e a região totalizou 5.809 operários na fabricação de calçados, distribuída em torno dos dez municípios. Esse número atingiu em 2010 um total de 19.693 operários na região, e somente Itapetinga-BA totalizou 13.880 funcionários empregados no setor calçadista.

A capacidade da Vulcabrás/Azaleia de gerar emprego formal numa região em decadência econômica propiciou uma forte migração rural x urbana da população, gerando um rápido aumento das taxas de urbanização em municípios que tinham como base econômica atividades primárias, com ênfase na agropecuária.

Outro aspecto a ser considerado refere-se ao fato que esse fenômeno desencadeou modificações da realidade regional com a introdução da atividade

industrial, o aparecimento do operário fabril, o lançamento de uma massa salarial mensal considerável na economia urbana local, mediante os salários dos funcionários (ainda que individualmente seja um salário mínimo). Essa realidade resultou na reestruturação setorial com a intensificação do comércio e serviços que foram revitalizados diante da demanda gerada com a inserção do operário enquanto consumidor, mesmo que em condição de baixa renda, refletindo, de forma expressiva, no contexto regional.

Tomando como referência os dados de 2010 (Tabela 20), os 19.693 postos de trabalhos geraram uma massa salarial⁸⁰ de R\$13.117.113,44 circulando mensalmente na economia local/regional no comércio, em alugueis, serviços e outros. Entretanto, a partir de 2011 novos elementos são adicionados à realidade local/regional decorrentes da crise econômica internacional do capital.

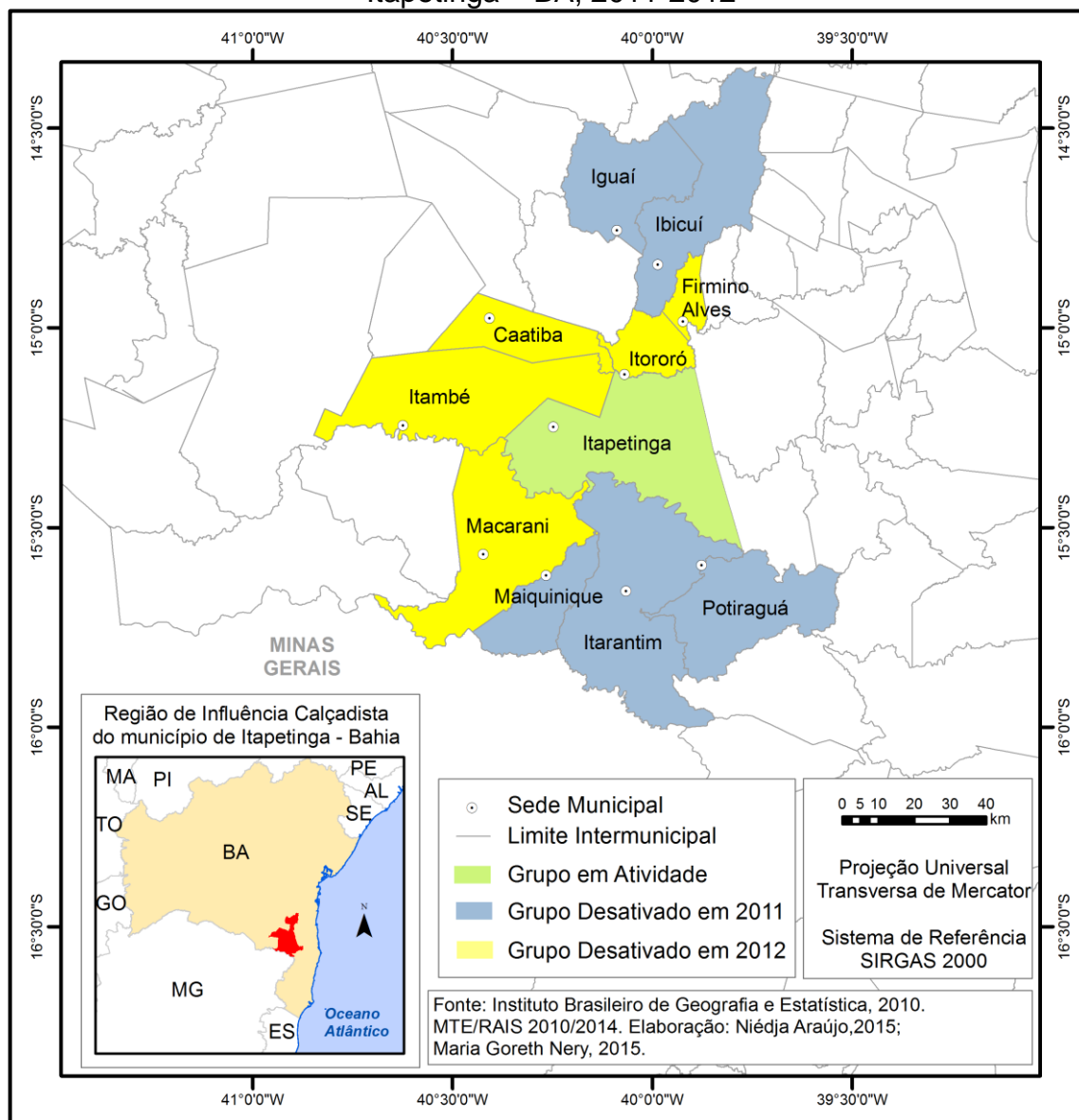
Diante da nova realidade, ocorre o fechamento das filiais/galpões nos dez municípios constituídos na região de Itapetinga-BA. Desse modo, em 2011, foram desativadas as filiais de cinco municípios e, em 2012, os cinco municípios restantes também tiveram suas filiais desativadas (Figura 12).

A partir da observação do mapa verifica-se que as fábricas da região de Itapetinga-BA foram desativadas, ficando apenas a sede da empresa, no Distrito Industrial na cidade de Itapetinga-BA. Vale destacar que várias negociações com os prefeitos e representantes do Governo estadual foram efetuadas junto ao grupo empresarial. Contudo, o *layout* da região de produção de Itapetinga-BA não interessava mais à empresa no formato constituído inicialmente. E desse modo, foram fechadas as filiais nos municípios que constituíam a região de produção calçadista e, conseqüentemente, houve a demissão de milhares de trabalhadores.

Considerando o número de empregos gerados no segmento calçadista no período de 2003-2010 (Tabela 20), verifica-se que o pessoal demitido com o desmonte da região de produção entre 2011-2012 atingiu um total de 5.813 postos de trabalho. O encerramento das atividades produtivas e a conseqüente desmobilização da força de trabalho ocorreram de forma gradativa, inicialmente cinco municípios (Iguaí, Ibicuí, Itarantim, Maiquinique, Potiraguá) que possuíam filiais/galpões foram desativados em 2011, que juntos totalizavam 1.835 operários demitidos.

⁸⁰ Considerando o salário mínimo nacional de R\$724,00 na época, e desconto de 8% de INSS o líquido era de R\$ 666,08.

Figura 12 – Municípios produtores de calçados da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga – BA, 2011-2012



Em 2012, mais cinco municípios (Firmino Alves, Itororó, Caatiba, Itambé, Macarani) tiveram suas filiais/galpões desativados e juntos totalizavam 3.978 operários (MTE/RAIS, 2012). A fábrica em Itapetinga-BA que em 2010 atingiu um total de 13.880 operários, reduziu o quadro efetivo em 4.878 operários, ficando com cerca de 8.998 operários.

Mesmo que gradual, o desmonte de postos de trabalho geraram reflexos negativos. Aos desempregados restou a opção de migrarem para outros lugares, do subemprego, da informalidade, entre outras formas de gerar renda para garantir a sobrevivência da família. Isto ratifica o caráter descartável da força de trabalho

inserida nessa lógica produtiva, conforme destaca matéria no jornal:

A Vulcabrás/Azaleia anunciou no começo de dezembro de 2012 o fechamento de 12 unidades na região de Itapetinga na Bahia. Foram demitidos [...], cerca de 12% dos empregados na indústria calçadista. Diante de tantas demissões, a Confederação Nacional dos Trabalhadores de Vestuário-CNTV, solicitou durante uma reunião uma intervenção para que o governo federal tomasse providências por esse ato de irresponsabilidade e desprezo com os trabalhadores (O MARTELO, 2013).

O fechamento das filiais/galpões provocou, subitamente, o desmonte de 12.773 postos de trabalhos, bem como a extinção, aproximadamente de R\$ 8.500.000,00 em salários que deixaram de circular na economia regional expondo a fragilidade das famílias e as condições de vida precárias, vez que as necessidades básicas de alimentação, saúde ficam sem garantias de sustento.

Dessa maneira o custo por cada emprego gerado com incentivos (fiscais e creditícias), adicionados aos benefícios concedidos ao capital calçadista, é muito alto⁸¹, vez que o crescimento do emprego/renda ocorre apenas durante o tempo de permanência dos incentivos, ou seja, tem “prazo de validade”. O fechamento das fábricas confirma que o “capital não tem raízes” tampouco compromisso com o lugar.

A realidade descrita indica que as políticas de incentivos não garantem o “enraizamento” do capital no lugar. E, sua saída agrava ainda mais a situação, vez que compromete as condições de vida de uma população que não dispõe de outras alternativas de inserção no mercado de trabalho formal.

Assim, a vulnerabilidade/fragilidade a que estes lugares ficam submetido, os colocam numa condição precária, pois os incentivos e créditos concedidos constituem ônus, que o poder público investiu mas, que não pode dispor das mínimas garantias de permanência de um empreendimento econômico naquele lugar.

Desse modo, os investimentos em capital privado poderiam ser aplicados em setores de retorno social, tais como hospitais, escolas, creches, centros de lazer, infraestrutura etc.

Entretanto, quando a grande empresa fecha os estabelecimentos e

⁸¹ Os empregos gerados com base no salário mínimo não promoveram desenvolvimento, pois: “A Bahia cresceu economicamente mas não se desenvolveu. Isto porque, a despeito do aparente progresso material e dos avanços tecnológicos, o conjunto dos benefícios por eles gerados não está disponível para milhões de excluídos que constituem, preponderantemente, a população estadual” (SPÍNOLA, 2001, p. 36).

desmobiliza a força de trabalho provoca grande instabilidade, em razão da vulnerabilidade que se estabelece em virtude da extinção da massa de salários que deixam de ser injetados mensalmente na econômica local/regional.

O resultado do desmonte da região de produção de Itapetinga-BA, ao longo de quase 15 anos, alterou significativamente a organização local/regional. E em fevereiro de 2015, a sede da empresa Vulcabrás/Azaleia demitiu 697 funcionários, o que gerou mais tensão acerca da permanência da empresa na cidade.

Assim, a insegurança do futuro no mercado de trabalho ronda parcela da população que ficou desempregada e/ou está sob ameaça do desemprego. Essa sensação de “medo” e instabilidade caracteriza a vulnerabilidade/precariedade do crescimento econômico subsidiado (através dos incentivos fiscais-creditícios) pelo governo nas esferas municipal, estadual e federal. Ele tem “prazo de validade” e, o pós-crescimento produz implicações muito graves na força de trabalho, e na economia local nos lugares de recepção e nos lugares de onde saíram inicialmente.

Dessa maneira, as promessas de geração de emprego/renda se confirmaram na região de Itapetinga-BA durante o prazo de vigência do acordo entre o Governo baiano e a Vulcabrás/Azaleia em troca da renúncia fiscal. Acordo com prazo de validade e nenhum mecanismo de garantia de experiência local. Findado o prazo, tudo acabado!

Portanto, a situação “provisória” da presença do capital industrial no espaço ratifica a incerteza/vulnerabilidade da população quanto à permanência da empresa na região, visto que as políticas de incentivos fiscais e creditícios investiram vultosos recursos para atrair o capital sem a garantia de permanência do mesmo, pois onde for oferecido mais vantagens, será o próximo lugar a ser exaurido.

Além do mais, a empresa, ao desmontar os postos de trabalho e abandonar a região deixou milhares de pessoas sem emprego/renda, agravando a condição de pobreza regional, de aproximadamente 119.551 pessoas o que precariza a vida da população inserida nessa atividade produtiva e que requerer atuação do Governo com ações sociais compensatórias (Tabela 22 e 23).

A quantidade de benefícios pagos através do programa Bolsa Família aponta para a permanência da pobreza regional. Os dados da tabela demonstram que foram efetuados 324.989 pagamentos que correspondem a R\$54.107.655,00. Estes valores beneficiam a população que não possui recurso suficiente para suprir as necessidades mínimas de sobrevivência.

Tabela 22- Região de produção de calçados da Vulcabrás/Azaleia, população vulnerável à pobreza- 1990, 2000, 2010

Municípios	Anos (%)		
	1990	2000	2010
Itapetinga	80,74	67,93	37,82
Macarani	87,30	79,36	55,19
Itambé	93,45	88,52	54,57
Potiraguá	92,75	88,31	60,84
Caatiba	94,51	92,77	58,41
Ibicuí	89,67	78,38	64,73
Itarantim	94,65	81,96	58,82
Maiquinique	93,24	78,50	62,00
Firmino Alves	85,97	78,33	56,51
Itororó	87,12	80,82	55,42
Iguaí	93,74	84,30	71,63
BAHIA	81,62	71,25	52,71
BRASIL	58,53	48,39	32,56

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano, 2013

Tabela 23- Região de produção de calçados da Vulcabrás/Azaleia, Bolsa Família-2015 e população vulnerável à pobreza -2010

Municípios	Total de pagamentos Ano	Média de Benefício Mês	Valor R\$ Ano	População vulnerável à pobreza (2010)
Itapetinga	74.334	6.194,5	10.994.451,00	25.821
Macarani	24.883	2.073,6	4.423.529,00	9.434
Itambé	31.568	2.360,6	5.163.617,00	12.600
Potiraguá	16.943	1.411,9	2.742.694,00	5.968
Caatiba	16.774	1.397,8	2.374.887,00	6.670
Ibicuí	35.489	2.957,4	6.759.269,00	10.218
Itarantim	25.322	2.110,2	3.826.537,00	10.905
Maiquinique	15.951	1.329,2	2.579.943,00	5.445
Firmino Alves	9.292	774,3	1.414.292,00	3.042
Itororó	32.088	2.674,0	5.290.244,00	11.036
Iguaí	42.345	3.528,7	8.538.192,00	18.412
TOTAL	324.989	26.812,2	54.107.655,00	119.551
BAHIA	20.806.009	1.733.750,7	3.472.980.335,00	7.390.697

Fonte: Brasil, 2016; IPEA, 2013

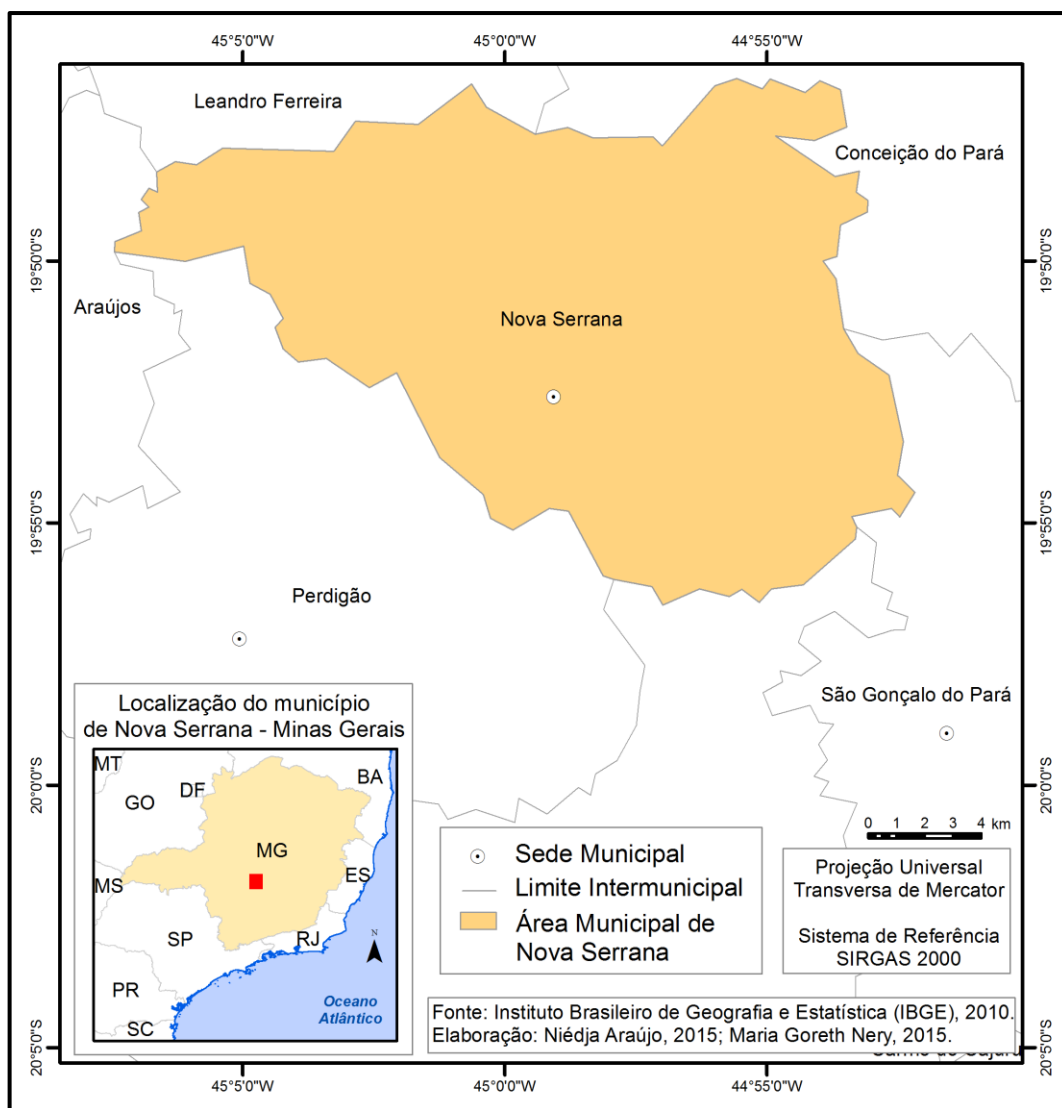
Média de benefícios- (total de pagamentos dividido por doze parcelas)

Desse modo a geração de emprego que ocorreu entre 1998 a 2010 não promoveu o desenvolvimento socioeconômico e, menos ainda a emancipação/autonomia dos trabalhadores da Vulcabrás/Azaleia. Todavia, a eliminação dos empregos tornou ainda mais difícil a realidade vivenciada da região.

6.2 LOCALIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DAS FÁBRICAS DE CALÇADOS DE NOVA SERRANA-MG

Localizado na mesorregião do Oeste de Minas e na microrregião de Divinópolis, encontra-se o município de Nova Serrana⁸², distante 112km de Belo Horizonte, com uma extensão territorial de 283km². A população era de 73.174 habitantes em 2010. A taxa de alfabetização no município atingiu 85,7% (Figura 13).

Figura 13- Município de Nova Serrana-MG, 2015



⁸² O distrito de Cercado foi elevado à categoria de município com a denominação de Nova Serrana, pela lei nº 1.039, de 12/12/1953, desmembrado do município de Pitangui. Constituído do distrito sede instalado em 01/01/1954 (IBGE, 1959), em 31/12/1962, segundo nova divisão territorial, o município é constituído de dois distritos (Nova Serrana e Boa Vista de Minas), assim permanecendo até os dias atuais.

Desde os primórdios da ocupação do município a agropecuária era atividade econômica mais relevante com destaque para a criação de gado bovino, sendo o couro utilizado de forma artesanal na fabricação de arreios para montaria e calçados rústicos.

Pedrosa; Barcelos (2008) ressaltam que a constituição do capital calçadista em Nova Serrana-MG é resultado de um conjunto de fatores endógenos que, foram articulados e impulsionaram a atividade industrial que se originou na fabricação de arreios e botinas, passando pelo calçado de couro, produção de tênis até constituir o arranjo atual.

O início da produção de calçados na região remonta à década de 1920, [...]. Na época, o lugar estava na rota dos retirantes do nordeste, que iam em direção ao sul para vender gado. Ponto de retirantes, mas também de imigrantes, o distrito especializou-se na produção de arreios, um produto demandado pelos viajantes. A primeira experiência com estes artefatos serviu de base para a produção de botinas de couro, outro produto demandado pelos retirantes [...]. Os pioneiros da atividade calçadista eram lavradores. Um desses aborígenes, com recursos familiares, adquiriu, no início da década de 1940, a sua primeira máquina de costura e, em seguida, inaugurou a “Fábrica de Calçados Oeste”. A máquina era responsável por apenas uma etapa do processo de produção, sendo as outras artesanais. Em 1954, após a emancipação política e administrativa do município, a produção de calçados se desenvolveu rapidamente. Os antigos aprendizes e auxiliares tornaram-se fabricantes. No final da década de 1960, [...] contabilizavam-se mais de vinte empresas fabricantes de calçados, com certa diversificação produtiva. A produção, aos poucos, deixou de ser artesanal, incorporando técnicas e processos industriais. Importante nesse contexto foi a abertura da Rodovia BR 262, que tornou a localização de Nova Serrana privilegiada em termos de competitividade. [...]. Entre os anos de 1967 e 1970, a implantação da telefonia e a instalação da primeira agência bancária contribuíram para o avanço da atividade calçadista. Até meados da década de 1960, uma das barreiras ao desenvolvimento industrial [...] foi a carência de energia elétrica [até as] negociações com a CEMIG/Centrals Elétricas de Minas Gerais para a reformulação e ampliação de todo o sistema elétrico do município. Isso possibilitou a expansão da indústria calçadista e, conseqüentemente, a transformação da oferta de serviços públicos [...]. Entre 1973 e 1985, aproveitando-se do *boom* dos materiais sintéticos no mercado nacional, o município iniciou a produção de tênis. Este produto, pelo simplificado processo de fabricação, demandava mão-de-obra pouco qualificada e mais barata. No início da década de 1990, a ACINS/Associação Comercial e Industrial de Nova Serrana se transformou no Sindinova entidade patronal responsável por grande parte do processo de modernização do parque industrial do município (PEDROSA; BARCELOS, 2008, p. 96-98, grifos nossos).

A confecção artesanal de sapatos e arreios destinados à demanda da economia local/regional acumulou um aprendizado passado de geração para geração e, como a iniciativa de alguns fabricantes de calçados que criaram pequenas fábricas de “fundo de quintal” viabilizaram a formação do capital calçadista

local. Essa organização constituiu a gênese das primeiras fábricas de calçados que iniciaram a produção e a geração de empregos com a abertura de novas fábricas ao longo do tempo (Tabela 24).

Tabela 24- Evolução do número de fábricas de calçados, Nova Serrana-MG, 1940-2015

Ano	Fábricas
1940	01
1950	09
1960	20
1970	48
1980	350
1990	476
2000	570
2010	650
2015	848

Fonte: Dados estimados em Santos; Crocco; Simões (2002); Correia (2002); Suzigan et al (2005); Lemos (2010).

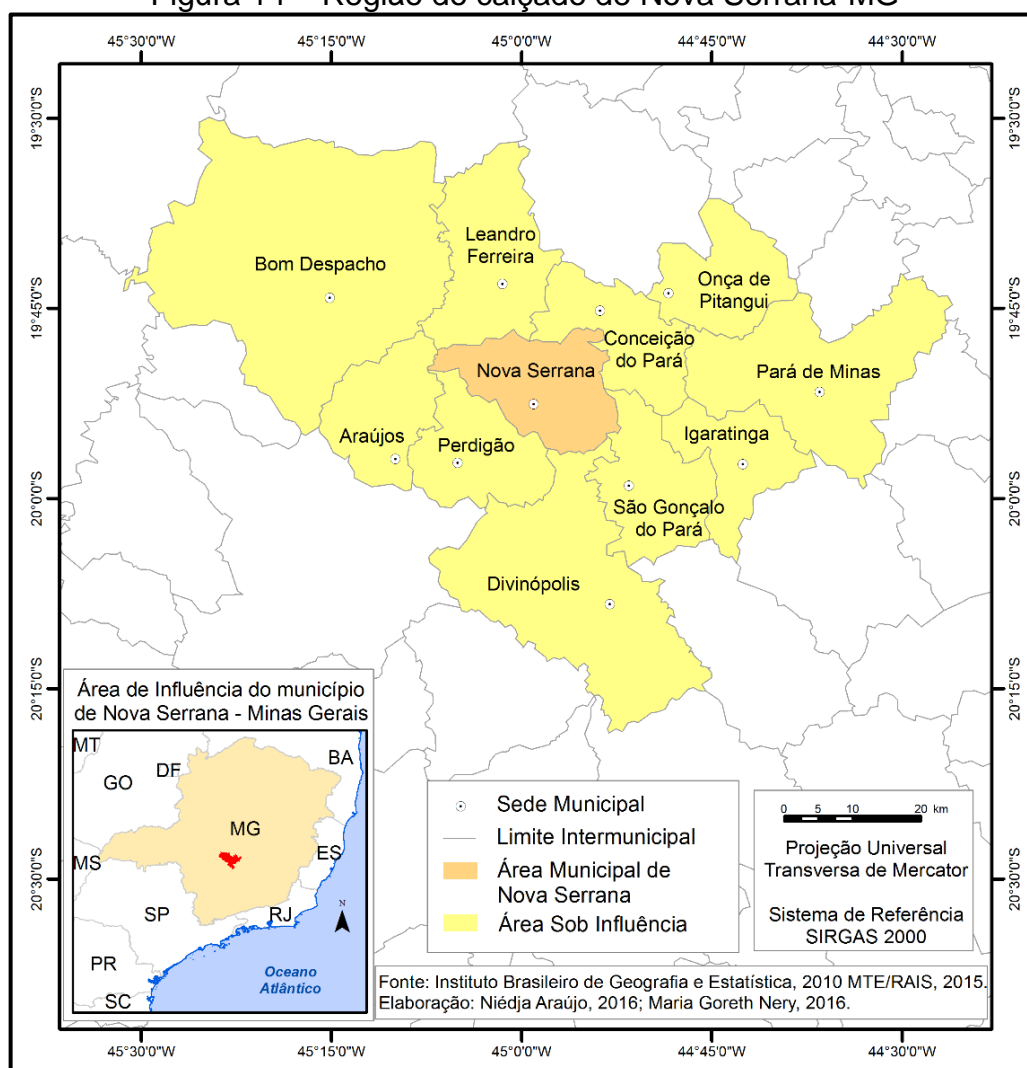
Leite (2009) ressalta que na década de 1980 ocorreram vários momentos da história econômica de Nova Serrana-MG. O primeiro, marcado por um relativo surto de crescimento na produção de calçados em couro (notadamente *mocassins* e sandálias) e, conseqüentemente, da população que buscava inserção no mercado de trabalho. O segundo momento foi marcado pela crise econômica decorrente do Plano Cruzado (1986), que atingiu vários empresários do ramo de calçados. O terceiro momento constitui a reação à crise econômica, e como alternativa um empresário imitador local burlando as regulamentações de marcas e patentes, iniciou a produção de calçados esportivos falsificando marcas consolidadas no mercado. O bom desempenho comercial desse produto deu origem à disseminação do conhecimento e aprendizado na fabricação de tênis. A atividade alavancou a produção local/regional e atraiu muitos fornecedores de componentes e máquinas do ramo industrial.

[...] ocorre a grande transformação do setor de calçados da região, com a produção local se redirecionando para a fabricação de tênis. Alguns fatores contribuíram para este fato, sendo o mais importante o *boom* dos materiais sintéticos no mercado, [...] que foi rapidamente aproveitado pela região. A simplicidade na produção do tênis, quando comparado à produção de sapatos de couro explica, significativamente, a transição deste para o tênis. Alia-se a este fator o baixo custo da mão de obra na região. Ou seja, fatores tanto do lado da demanda quanto da oferta combinaram-se para propiciar um ambiente favorável à expansão [...] calçadista (SANTOS; CROCCO; SIMÕES, 2002, p. 8-9).

Suzigan e outros (2005), também enfatizam que em Nova Serrana-MG a produção foi impulsionada pela fabricação de calçados esportivos (tênis), que aliada à simplificação do processo produtivo e às facilidades de acesso aos insumos (material têxtil e sintético), contribuíram significativamente para a especialização no segmento de calçados esportivos e o desempenho econômico.

A partir da constituição do *know how* e do investimento do capital endógeno, associado a políticas macroeconômicas favoráveis, a atividade industrial calçadista, bem como o incremento de novos componentes, a confecção de calçados — em especial esportivos (têxtil e sintético) — ganhou impulso e estimulou a abertura de inúmeras fábricas. Esses fatores contribuíram para a formação da região de produção de calçados em Nova Serrana-MG que envolve mais 11 municípios em seu entorno (Figura 14).

Figura 14 – Região do calçado de Nova Serrana-MG



Nova Serrana-MG e sua região de produção calçadista possuem mais de 390.000 pessoas, contabilizam mais de 1.600 estabelecimentos industriais gerando quase 20.000 empregos diretos e mais de 20.000 indiretos. As empresas são constituídas na maioria de micro e pequena empresa. Possui ainda as bancas⁸³ que empregam centenas de operários na produção de calçados. A dinâmica produtiva, associada ao capital local mediante investimento, consolidou a cidade e sua região como referência nacional na produção de calçados esportivos.

As atividades da indústria de calçados local se ramificam por vários municípios vizinhos, que não só participam do processo de fabricação de calçados, como também fornecem mão-de-obra para a indústria de Nova Serrana. As etapas terceirizadas do processo de produção são distribuídas por municípios num entorno de 30 a 40 quilômetros (SUZIGAN, et al, 2005, p. 99).

Nova Serrana-MG e sua região são formadas pelos municípios de: Nova Serrana, Araújos, Bom Despacho, Conceição do Pará, Divinópolis, Igaratinga, Leandro Ferreira, Onça de Pitangui, Pará de Minas, Perdígão e São Gonçalo do Pará (Tabela 25).

Tabela 25- Região de calçado de Nova Serrana-MG, 2015

Município	Empresas	Empregos	População	IDH-M 2010
Nova Serrana	1.270	16.724	100.000	0,715
Araújos	84	320	7.884	0,698
Bom Despacho	26	474	45.626	0,750
Conceição do Pará	-	-	5.162	0,700
Divinópolis	36	593	213.076	0,753
Igaratinga	-	-	9.265	0,651
Leandro Ferreira	3	4	3.205	0,710
Onça de Pitangui	-	-	3.197	0,758
Pará de Minas	9	88	84.252	0,715
Perdígão	197	1.231	8.912	0,711
São Gonçalo do Pará	34	544	10.405	0,682
Total	1.659	19.968	391.984	-

Fonte: MTE/RAIS; 2015; IBGE, 2010. Classificação do IDHM Muito baixo (0,000-0,4999); Baixo (0,500-0,5999); Médio (0,600-0,6999); Alto (0,700-0,7999); Muito Alto (0,800-1,000)

As empresas são constituídas de micro, pequena, média e grande sendo a

⁸³ A denominação vem de banca, portanto bancas de calçados são assim chamadas no Sudeste, para designar a subcontratação/terceirização de etapas de produção de calçados. No Sul essa atividade é denominada de ateliês.

capacidade de produção da região de calçados de Nova Serrana-MG é de 105 milhões/pares/ano. Atualmente a atividade industrial produz calçados femininos, masculinos, infantil e esportivos com diversos insumos (couro, material sintético e têxtil) e há investimentos na consolidação de um “polo de moda”, cujo objetivo é dinamizar a estrutura de produção local/regional (SINDINOVA, 2015).

De acordo com informações da assessoria empresarial de calçados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, de Nova Serrana-MG (2015), a produção de calçados possui características fundamentais como: criatividade, diversidade, qualidade, *designer* e, sobretudo, baixo preço. Por essa razão o produto acaba atraindo um público específico que faz de Nova Serrana-MG e sua região destaques na produção de calçados. Além do mais a estrutura de produção possui todas as condições para a consolidação de um “polo de moda”, que por sua vez adicionará novos elementos à dinâmica produtiva local/regional.

A referida fonte acrescenta que a produção de calçados apresenta peculiaridades ao longo do tempo. Inicialmente, o calçado era produzido artesanalmente e, a industrialização surgiu mediante investimento de empresários do setor. Entretanto, alguns empresários iniciaram a produção de calçados esportivos com a fabricação de artigos falsificados, os chamados “genéricos”⁸⁴. Após constituir capital, o empresário lançava a própria marca de calçado e, a partir daí, deixava de produzir artigos “genéricos”, e passava a investir na sua própria marca que é seu principal produto. A marca exige *design*, tecnologia, *marketing* e qualificação na produção, o que confere a inserção do produto no mercado.

Em depoimento, um empresário do ramo de “calçados genéricos”, esclarece que:

Em Nova Serrana para cada 400 fábricas de calçados legalizadas com marca própria, há 500 fábricas de “calçados genéricos” entre micro e pequenas empresas envolvidas nessa atividade. A fabricação e a comercialização são arriscadas, porém o lucro compensa. Nesse mercado, Nova Serrana é considerado como uma: “China dentro do Brasil”. Essa expressão é utilizada em virtude da tecnologia aplicada na confecção do calçado “genérico” que fica difícil, até mesmo, para um perito reconhecer o produto original de uma cópia produzida em Nova Serrana (Depoimento de empresário do ramo de “calçados genéricos”, Nova Serrana-MG, 2015).

⁸⁴ A denominação de “calçados genéricos” é dada por produtores de artigos falsificados/similares. Embora essa produção tenha diminuído significativamente, a atividade coexiste em meio à produção formal na cidade de Nova Serrana-MG. Assim, no texto, quando da menção de calçados falsificados será utilizado o termo “calçados genéricos” ou, simplesmente, “genérico”.

Ainda de acordo com o empresário do ramo de “calçados genéricos” isso ocorre porque há uma tecnologia avançada utilizada pelos empresários locais, pois a matriz do produto “genérico” é elaborada fora do país, de modo que a cópia seja o máximo possível idêntica ao artigo original. Para tal condição, existe uma estrutura que atende ao ramo de produção de “calçados genéricos”, desde a matéria-prima (que disponibiliza insumo similar ao original) até o distribuidor que adquire o produto para a comercialização que ocorre em todo o país, sendo a cidade de São Paulo o centro de distribuição mais importante, pois é a partir de lá que ocorre o escoamento do produto para todo território nacional.

O assessor empresarial do Sebrae (2015), esclarece que o “capital de aprendizagem” na produção de calçados esportivos foi a fabricação de “calçados genéricos”. Indiscutivelmente, esse produto foi a mola propulsora para incrementar a atividade industrial no segmento de calçados esportivos. Com o tempo foi forjado um *know how* que credenciou alguns empresários, os mais hábeis, a lançar marca própria de calçados que são reconhecidas e aceitas no mercado nacional. O volume de produção e a diversificação de marcas fizeram com que o município fosse conhecido como “Capital do Calçado Esportivo”. Além de possuir uma cadeia de produção composta de firmas correlatas que subsidiam o setor produtivo gerando um grande número de empresas e de comerciantes de insumo/produto, que se instalaram em Nova Serrana-MG.

Conforme informações do Sindicato dos Trabalhadores, na indústria de calçados de Nova Serrana-MG, era muito comum na cidade alguns operários, após anos de trabalho, solicitarem e/ou serem desligados da empresa procuravam montar seu próprio negócio no ramo de calçados. A produção, geralmente era (e ainda é) iniciada com um produto simples (sandálias rasteiras, chuteiras), ao ponto de formar um capital inicial para ser reinvestido na empresa. E, para tal finalidade, lançava mão da produção de calçado “genérico” para fazer caixa e, a partir daí, estruturar a empresa e inserir-se no mercado formal. Esse fenômeno era, e continua a ser, muito presente no cotidiano da cidade.

Ainda de acordo com a referida fonte, a produção de artigos “genéricos” tem diminuído significativamente nos últimos anos. Vários fatores contribuem para essa mudança de comportamento, entre esses destaca-se a fiscalização que está mais atenta, tanto para quem produz quanto para quem comercializa. Essa situação dificulta e coloca em risco o investimento do microempresário que, na maioria das

vezes, levou anos para constituir o patrimônio, deixando inclusive de ser operário para ser empresário no ramo de calçados. Embora haja fiscalização contra a falsificação, esta atividade ainda não foi completamente eliminada, coexistindo com firmas que produzem calçados com marca própria e reconhecidos no mercado, bem como empresas que produzem artigos “genéricos” e as bancas de calçados, o que torna a realidade mais complexa na região de Nova Serrana-MG.

Com base em depoimento de um empresário do ramo de calçados que estava iniciando atividade fabril, o mesmo destacou que iria focar na produção de chuteiras, por ser um artigo simples e a demanda é grande, e por esse motivo, o lucro era certo.

A fabricação de calçados é feita na minha casa. Para realizar essa atividade é necessário o auxílio de máquinas de costura. Eu já tenho o suficiente para começar uma produção pequena por semana. O lucro da produção ainda é investido na compra de insumos e também na compra de outras máquinas para que a produção possa aumentar. A minha família é formada por eu, minha esposa que já conhece o ofício e mais dois filhos, além de um cunhado que entrou na sociedade. Ele trabalha na produção e me ajuda nas vendas. Meu sonho é fazer o negócio crescer. E, quem sabe? no futuro se a gente trabalhar direito, a gente possa criar uma marca própria de calçado na qual possa investir e, se tudo der certo, torná-la conhecida. No entanto, precisei começar a produção, pois, tenho dois filhos um com 10 anos e outro com 12 anos, essa idade exige atenção e direcionamento para que a criança ocupe o tempo, para não entrar no caminho errado! Assim, é bom que aprenda a trabalhar para ter as “coisas que deseja” [bens]. Então a produção de chuteiras pode garantir um patrimônio bem como encaminhar meus filhos para um ofício próprio que tenha renda e, ao mesmo tempo, possa garantir independência financeira sem que seja preciso trabalhar para os outros. Quando o negócio estiver consolidado, e, talvez ser dono de uma marca própria os meus filhos possam continuar a obra e garantir um futuro independente. Aí os filhos estarão trabalhando em benefício próprio sendo patrão deles mesmos (Depoimento do empresário do ramo de calçados simples, Nova Serrana-MG, 2015).

De acordo com este depoimento constata-se que a força de trabalho empregada é familiar, envolvendo crianças e adolescentes, mulher e, em vários casos, idosos que compõem a família e, até mesmo, outros membros que possuam vínculo familiar. Assim, para iniciar uma atividade dessa natureza é necessário investimento em capital fixo (máquinas), matéria prima e força de trabalho. Cabe destacar, ainda, que o envolvimento de crianças no processo produtivo tem a conotação de “educação” e/ou “ajuda”, ou seja, “[...] para que a criança não fique ociosa e aprenda o que não presta na rua. Assim, o trabalho ocupa e disciplina a criança num ofício que pode garantir um negócio que não seja necessário vender a força de trabalho” (Depoimento de empresário do ramo de calçados simples, Nova

Serrana-MG, 2015).

Diante desta realidade, o trabalho infantil não é concebido/compreendido como exploração uma vez que as crianças estariam frequentando a escola e, ao mesmo tempo, na segurança do “próprio lar”, estariam aprendendo a trabalhar com os pais. Conforme Druck (2010), tal contexto corrobora com a precariedade das relações de trabalho e de produção.

O fenômeno do trabalho infantil foge ao escopo da pesquisa, registrado apenas para elucidar a complexidade existente e, sobretudo, a precariedade das relações de trabalho em Nova Serrana-MG constituído com a formação socioespacial ao longo do tempo.

Percebe-se que o “empresário” do ramo de calçados formal e do ramo de “genéricos” idealiza o “sonho” de ser um dia “patrão”. E, por essa razão, abre oficinas de produção de calçados através das “empresas” que poderão ser formalizadas. A expectativa é que o negócio prospere a exemplo de vários empresários que alcançaram a ascensão econômica e social através do ramo industrial.

[...] a motivação para investir na atividade ocorre em virtude de alguns empresários da cidade, que são bem-sucedidos atualmente, iniciaram o negócio com a produção de artigos “genéricos”. A minha esperança é que a história que aconteceu com outros fabricantes de calçados se repita comigo, pois o sol brilha para todos. (Depoimento de um empresário do ramo de calçados “genéricos”, Nova Serrana-MG, 2015).

É relevante acrescentar que há uma grande quantidade de microempresários na cidade que criam seu próprio negócio (formal e/ou no ramo de artigos “genéricos”) e, por essa razão, as estatísticas não dão conta de acompanhar a dinâmica local. Estes empresários encontram uma grande estrutura correlata de apoio no segmento de calçados.

De acordo com o depoimento do Secretário de Cultura de Nova Serrana-MG, a origem do capital industrial calçadista é local. Entretanto, a naturalidade de alguns empresários que possuem marcas próprias de calçados no mercado não é da cidade. Eles se estabeleceram há muitos anos e com investimento em trabalho e capital constituíram o patrimônio industrial.

A organização produtiva configura a complexidade e complementaridade, pois a grande quantidade de empresários com marcas próprias, reconhecidas no mercado nacional, empresas do setor correlato de apoio da atividade calçadista

(maquinário, acessório, manutenção, matéria prima), bancas de calçados, empresários formais e empresário do ramo de calçados “genéricos” constituem uma realidade dinâmica que se reproduz desigualmente no espaço. Isso confere a articulação das relações de produção, bem como a forma peculiar de se organizar este espaço com a instalação, ao longo do tempo, de fábricas de calçados em áreas residenciais e comerciais (Figuras 15, 16 e 17).

Figura 15 - Fábricas de calçado em área residencial de Nova Serrana-MG, 2015



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Figura 16 - Fábrica de calçados em meio a área comercial-Nova Serrana-MG, 2015



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Figura 17 - Fábrica de calçados em meio a novo loteamento residencial, Nova Serrana-MG, 2015



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Como é possível verificar as fábricas estão instaladas em meio a áreas residenciais e comerciais, sem respeitar/observar limites de áreas para implantar a unidade fabril.

O eixo dinâmico da economia de Nova Serrana concentra-se na indústria calçadista, cujas fábricas se espalharam por toda a cidade e situam-se em meio às residências, causando várias incomodidades para os moradores, tais como ruídos, tráfego de veículos e interferência no funcionamento de aparelhos eletrodomésticos (PEDROSA; SOUKI, 2011, p. 13).

Essa configuração remete à forma com a qual o capital local foi formado, haja vista que os empresários iniciaram a atividade fabril, em fundo de quintal das residências e, na medida em que os negócios foram crescendo, os estabelecimentos eram expandidos para atender a demanda de produção do mercado. Essa lógica de organização configura a localização de fábricas de calçados espalhadas, por todos os cantos da cidade, em meios a áreas comerciais e residenciais. Por este motivo, a população local afirma que: “[...] Não há bairro que não possua fábrica de calçados na cidade. Há bairros que concentram mais fábricas do que outros, porém não existem bairros que não possuam uma fábrica de calçados” (Trabalhador do ramo calçadista em Nova Serrana-MG, 2015).

Nessa organização espacial a gestão pública municipal pouco investiu na criação de um espaço próprio para atender às demandas de produção. Assim,

segundo Pedrosa; Souki (2011, p. 13), “[...] as fábricas continuam a proliferar por toda a cidade, [...] sendo comum que o proprietário construa um edifício cujo térreo é destinado a fábrica e os demais pavimentos às residências”.

Desse modo, empresas permanecem em áreas tanto residenciais quanto comerciais, o que gera grande tumulto em horários de pico, entre outros transtornos. Suzigan e outros (2005) chamam de “promiscuidade” urbana a mistura de fábricas em meio a áreas residenciais e comerciais gerando transtornos às pessoas e ao próprio processo de produção industrial.

Nova Serrana-MG atraiu várias empresas ligadas ao segmento calçadista tais como: empresas de máquinas⁸⁵ destinadas à produção de calçados, empresas de acessórios, empresas de componentes, enfim, um grande segmento de empresas correlacionadas ao ramo produtivo. A cadeia produtiva é complementada, também com componentes e insumos oriundos do Vale dos Sinos-RS e de Franca-SP (SINDINOVA, 2015).

Além dos estabelecimentos industriais, coexistem, em Nova Serrana-MG, instituições de apoio ao segmento produtivo, como o Sindinova-Sindicato Patronal, o Sindicato Classista, o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), o Sebrae, o Serviço Social da Indústria (Sesi), a Federação das Indústrias de Minas Gerais (FIEMG), associações comerciais e industriais, as secretarias e conselhos municipais de desenvolvimento que interagem com outras instituições locais visando fomentar a organização e construir logística de apoio ao setor industrial calçadista. Essa parceria, associada a representantes políticos locais/regionais, instituiu em 2002 os Arranjos Produtivos Locais (APL)⁸⁶ de Nova Serrana-MG⁸⁷

⁸⁵ Em Nova Serrana-MG a comercialização de máquinas para o segmento de calçados se consolida a cada ano. A feira de máquinas já está na 15ª edição realizada na cidade com grande público e possibilitando um volume de negócios significativos.

⁸⁶ “[...] aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais - com foco em um conjunto específico de atividades econômicas - que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas - que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras organizações públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento” (LASTRES; CASSIOLATO, 2003a, p. 3-4). Um APL surge quando a “interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interações, cooperações e aprendizagens com potencial de gerar capacidade inovativa endógena, competitividade e promover um desenvolvimento territorial” (LASTRES; CASSIOLATO, 2003b, p. 11).

Diante do exposto, a produção de calçados foi sendo constituída e, ao longo do tempo, o ramo industrial confere complexidade à produção e às relações de trabalho, configuradas nos estabelecimentos industriais na cidade. Esta lógica cria uma particularidade que se insere na diversidade das relações interempresariais de micro, pequeno, médio e grande porte, que são forjadas em Nova Serrana-MG.

6.3 A LOCALIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DAS FÁBRICAS DE CALÇADOS EM SÃO JOÃO BATISTA-SC

São João Batista-SC⁸⁸, localizado a 80km de Florianópolis, está situado na mesorregião da Grande Florianópolis e na microrregião de Tijucas. O município tem extensão territorial de 220km² e possuía em 2010 uma população total de 26.260 pessoas. A taxa de alfabetização atingiu 87,6% (IBGE, 2010), e apresenta como principal atividade econômica a fabricação de calçados, com ênfase na linha de couro no segmento feminino que atende ao mercado interno e externo (Figura 18).

Historicamente, a ocupação do espaço onde hoje se encontra os limites políticos do município de São João Batista-SC teve na pecuária e na agricultura as principais atividades econômicas. A produção de calçados em couro era realizada em pequenas fábricas de “fundo de quintal” e o aprendizado era passado de geração em geração.

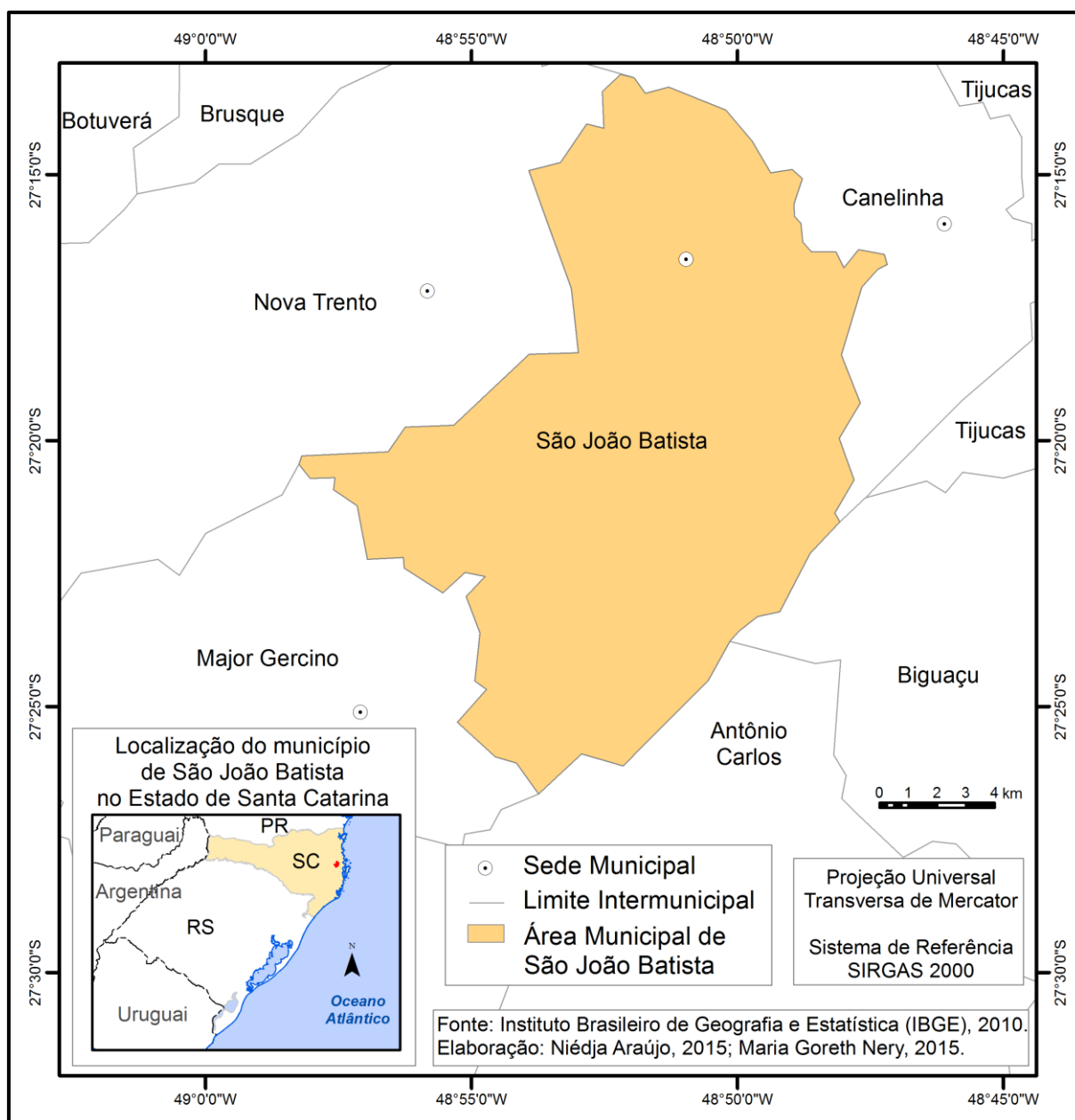
A origem remonta ao ano de 1919, quando da instalação da primeira sapataria na residência do senhor Aires Bernardes e sua esposa Jovina Bernardes no município de São João Batista. Em 1926, foi instalada a primeira sapataria [comercial] no município pelo senhor Eleotério Vargas, na época contava com três sapateiros que juntos fabricavam dois pares ao dia, os calçados eram puxados à mão e chuleados a torno e a fio. Em 1929 criou-se a primeira sociedade com cinco empregados, ali fabricavam calçados, bonés e cintos contando com o auxílio de uma máquina motorizada. Em 1940 a sapataria Pereira foi vendida onde passou a se chamar sapataria União. A partir daí o setor se fortaleceu na região, baseado em pequenas produções familiares e com a vinda de artesãos do Rio Grande do Sul que passavam seu ofício de geração para geração. [...].

⁸⁷ Formalizado em 2002, a partir da criação de comitê gestor formado por entidades como FIEMG, Senai, Sesi e Sebrae, e empresários da região.

⁸⁸ Elevado à categoria de município com a denominação de São João Batista, pela lei estadual nº 348, de 21/06/1958, desmembrado do município de Tijucas (IBGE, 1960). Em divisão territorial datada de 31/12/1963, o município é constituído de dois distritos (São João Batista e Tijipió), assim permanecendo em divisão territorial datada de 14/05/2001.

Nos anos 60 já estavam instaladas no município de São João Batista cerca de 22 empresas. Estas eram pequenas, na maioria familiares ou com no máximo 15 empregados. Nesse período a produção se concentrava em calçados masculinos, femininos, como botas, sapatos e sandálias e arriame para animal (CORREIA, 2002, p. 135).

Figura 18- Localização de São João Batista- SC, 2015



A confecção artesanal de calçados forjou um conhecimento acumulado por sapateiros que realizavam a produção de calçados em espaços anexos à própria habitação. Esta organização produtiva local estimulou a abertura de empresas e a

geração de empregos ao longo do tempo (Tabela 26).

Tabela 26- Evolução do número de fábricas de calçados, São João Batista-SC-1940-2015

Ano	Fábricas
1940	01
1950	02
1960	20
1970	22
1980	300
1990	150
2000	150
2010	180
2015*	365

Fonte: Frassetto (2006); Rosa (2014);

*Dados MTE/RAIS, 2015

Correia (2002) esclarece que as empresas de calçados têm origem no capital endógeno e sua reprodução/ampliação foi resultado da dinâmica econômica vivenciada em âmbito nacional que, ao mesmo tempo, impulsionaram o crescimento do número de fábricas e promoveram a evolução do segmento industrial local/regional.

Seabra; Lins; Cário (2008) destacam que na década de 1980 aconteceram vários momentos na organização produtiva de São João Batista-SC. O primeiro momento caracteriza o período de maior expansão da produção e dos estabelecimentos que crescem significativamente em virtude da conjuntura macroeconômica favorável ao setor industrial, em decorrência do Plano Cruzado. Nessa época, São João Batista-SC, com cerca de 300 fábricas chegou a produzir 20.000/pares/dia e empregar em torno de 4.000 trabalhadores. O segundo momento, em 1987, foi marcado quando o preço do couro dobrou e a dificuldade de repassar o custo ao produto fez com que o município perdesse 35% das suas empresas. O terceiro momento teve início a partir de 1995 e, foi marcado pelo crescimento do número de empresas e atualização dos processos produtivos e organizacionais.

[...] a evolução da indústria calçadista de São João Batista/SC se fez obedecendo etapas de desenvolvimento que englobaram a gênese e desenvolvimento (início do século XX, sobretudo), especialização (1970 – 1980), reestruturação (1986 – 1993) e sua consolidação (1994 – aos dias atuais), mostrando, pois, a dinâmica produtiva regional como resposta as diferentes conjunturas macroeconômicas que se apresentaram no corpo da

economia brasileira (ROSA, 2014, p. 227).

De acordo com informações do diretor executivo do Sindicato das Indústrias de Calçados de São João Batista (Sincasjb), a atividade industrial calçadista foi impulsionada a partir da década de 1990, em virtude da conjuntura econômica que dinamizou a produção local/regional. O segmento foi constituído por micro e pequena empresas e, atualmente, possui médias e grandes empresas que juntas empregam mais de 4.500 trabalhadores diretos e cerca de 3.000 no segmento indireto. A produção, inicialmente era especializada em calçados femininos em couro, atendendo principalmente a demanda interna e exportando uma pequena parcela da produção.

A localização dos estabelecimentos industriais remete à forma como o capital local foi formado, haja vista que os sapateiros/empresários iniciaram a atividade em casa e, na medida em que os negócios foram crescendo os estabelecimentos eram expandidos, por essa razão as fábricas de calçados e componentes localizam-se em meio a áreas residenciais e comerciais.

Neste íterim, ressaltamos que como resultado do primeiro período da evolução industrial da cidade destaca-se o desenvolvimento das forças produtivas regionais vinculadas, sobretudo, aos moldes artesanais de produção, período que pode ser datado até a reestruturação produtiva ocorrida entre meados de 1980, caracterizando-se, portanto, pela justaposição espacial entre as unidades produtivas e as residências familiares, onde as atividades de produção calçadistas eram desenvolvidas em cômodos anexos as residências dos sapateiros, resultando, em boa medida, numa expansão do quadro produtivo como produto da contingência. Neste sentido, como resquício espacial deste período, ainda na atualidade, [...] (ROSA, 2014, p. 227).

As micro, pequena e média empresas estão localizadas em meio a áreas residenciais e comerciais. E, vários estabelecimentos industriais não possuem faixa de identificação nos prédios que abrigam atividade produtiva na cidade. A indústria calçadista revela-se “[...] por partes, condição que, aos olhos dos observadores menos atentos, passa despercebida na paisagem regional fruto da camuflagem estabelecida pelas distintas fases de desenvolvimento desta importante atividade produtiva [...]” (ROSA, 2014, p. 227). As fábricas de calçados “misturam-se” a áreas residenciais e comerciais, como reflexo da forma que foi gestado o capital industrial calçadista (Figuras 19 e 20).

Figura 19 - Fábricas de calçados em área residencial em São João Batista-SC, 2015



Fonte: Pesquisa de campo, 2015

Figura 20 - Fábricas de calçados em área residencial em São João Batista-SC, 2015



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

[...] observa-se uma verdadeira camuflagem no quadro urbano da cidade propiciado pela dificuldade na identificação das unidades de produção alocadas no espaço urbano. Tal situação é consubstanciada pelo pequeno porte das plantas fabris, pela aparência arquitetônica semelhante aos prédios domiciliares e pela inexistência de fachadas de identificação das unidades produtivas vinculadas ao nome das firmas produtoras, que por vezes, passam despercebidas na configuração urbana (ROSA, 2014, p. 227).

.....

[...] percebe-se que o espraiamento da atividade produtiva sobre o espaço urbano da cidade, deu-se, sobretudo, na direção Sul do território tendo como epicentro o centro urbano da cidade. Destaca-se com significativa importância que as firmas localizadas nesta porção espacial da região, no geral, guardam similitudes quanto ao pequeno e médio porte das unidades de produção (ROSA, 2014, p. 229).

Rosa (2014) destaca o aproveitamento de um galpão industrial antigo da Usina de Açúcar Tijucas (USATI)⁸⁹ por empresas ligadas ao segmento correlato calçadista, sobretudo na produção de componentes para calçados que atendem a produção local/regional, bem como parte do mercado brasileiro. Essa estratégia contribuiu mais ainda, para “camuflar” os estabelecimentos calçadistas misturados em meio a áreas comerciais e residenciais (Figura 21).

Figura 21- Galpões da empresa Polisola (ex-instalação da USATI), 2014



Fonte: ROSA, 2014, p. 233.

Verificou-se que as empresas de calçado de grande porte estão localizadas em áreas próximas a rodovia SC 410, sendo edificações amplas e planejadas para atender as demandas produtivas (Figuras 22 e 23).

⁸⁹ Fundada em 1944 com o nome Francisca Gallotti, em 1946 passou a se chamar Usina de Açúcar Tijucas - Usati S/A - Refinadora Catarinense. “[...] No Brasil, foi pioneira na exportação de açúcar refinado, empacotado para consumo final segundo especificação do cliente [...]”. (MAURICI, 2008, p. 93). Em virtude das dificuldades econômicas a Usati S/A fechou as portas em 1994, deixando centenas de pessoas desempregadas agravando a crise econômica na época.

Figura 22 - Grande fábrica de componentes para calçados, próximas à rodovia SC 410 em São João Batista-SC, 2015



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Figura 23 - Grande fábrica de calçados, próximas à rodovia SC 410 em São João Batista-SC, 2015

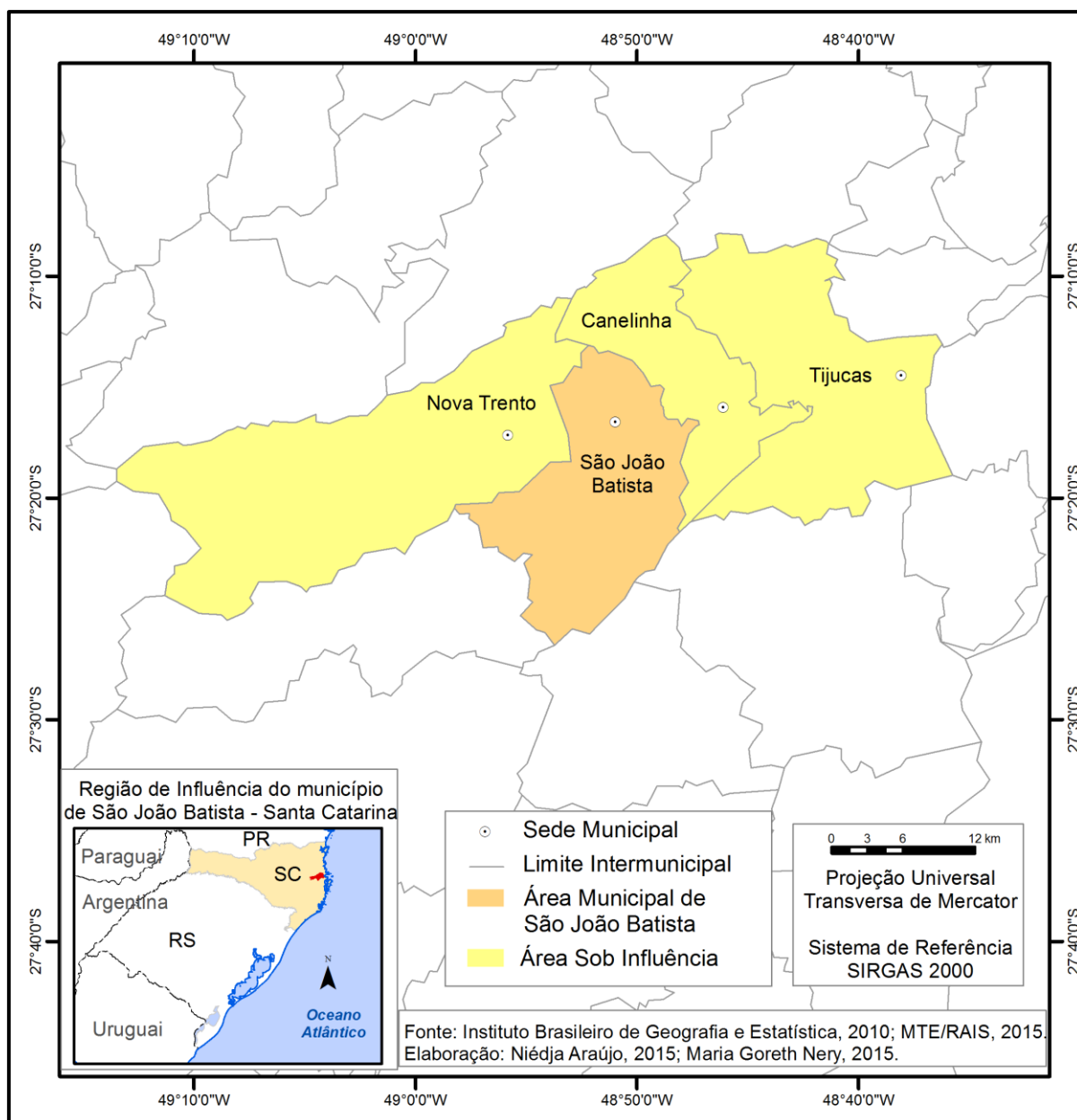


Fonte: Foto esquerda, pesquisa de campo, 2015.

Foto direita, site, 2016.

Com o tempo, a organização produtiva foi sendo estruturada por empresas que estão localizadas na região de produção de calçados do Vale do Tijucas que compreende os municípios de Tijucas, Canelinha, Nova Trento e São João Batista, este município por concentrar o maior número de empresas, possui grande relevância no conjunto de quatro municípios que reúnem várias fábricas de calçados e componentes, onde a capacidade produtiva é de 26.400.000/pares/ano de calçados (Figura 24).

Figura 24 – Região do calçado do Vale do Tijucas-SC



As empresas do arranjo calçadista do Vale do Tijucas são predominantemente empresas familiares, de capital fechado e 100% nacional. A integração da cadeia produtiva no arranjo se fortalece pouco a pouco, onde paralelamente a produção de calçados começa a surgir na região. Diversas empresas especializadas na fabricação de componentes para o setor calçadista, facilitam a integração do arranjo e agilizam o processo de compras de matérias-primas antes feito junto a empresas gaúchas e paulistas. Hoje a produção de solados e palmilhas atende cerca de 80% do consumo local, além de pré-solados e saltos em menor escala. Nos últimos dois anos, com o aumento de produção de componentes, começaram a surgir no arranjo empresas especializadas no desenvolvimento de formas, solados e saltos que até então eram desenvolvidos no Rio Grande do Sul (CORREIA, 2002, p. 136).

Atualmente, os empresários locais buscam a consolidação de um “polo de moda”, vez que já possuem *know how* com marcas locais reconhecidas no mercado nacional e internacionais. Vislumbra-se a intensificação da produção que envolva todas as etapas desde a criação, produção e comercialização (SINCASJB, 2015).

São João Batista-SC ostenta o título de “Capital Catarinense do Calçado”⁹⁰ cuja produção é especializada no segmento em couro e se destaca pela boa qualidade dos artigos produzidos.

A região do calçado do Vale do Tijucas-SC, de acordo com dados da MTE/RAIS (2015), concentra 454 empresas de calçados, componentes e acessórios que geram mais de 5.000 empregos diretos e 3.000 indiretos, através dos vários ateliês⁹¹ na região (Tabela 27).

Tabela 27- Região do calçado do Vale do Tijucas-SC, 2015

Municípios	Estabelecimentos	Empregos	População total	IDH-M 2010
São João Batista	365	4.669	26.260	0,740
Tijucas	13	41	29.973	0,760
Canelinha	24	154	10.603	0,697
Nova Trento	22	389	12.179	0,748
Total	454	5.253	79.015	-

Fonte: MTE/RAIS, 2015; IBGE, 2010. Classificação do IDHM Muito baixo (0,000-0,4999); Baixo (0,500-0,5999); Médio (0,600-0,6999); Alto (0,700-0,7999); Muito Alto (0,800-1,000)

A produção do calçado está organizada com a presença de fábricas de calçados, de componentes, empresas de máquinas, de equipamentos, de acessórios e outras correlatas. Há, ainda, a forte atuação dos ateliês que prestam serviços de subcontratação/terceirização em etapas de produção do calçado, tais como: costura, pesponto e customização do calçado.

Na região do calçado do Vale do Tijucas-SC, além dos estabelecimentos industriais, tem instituições de apoio ao segmento produtivo, tais como: Sindicato Patronal, Sindicato Classista, Senai, Federação das Indústrias do Estado de Santa

⁹⁰ “[...] no dia 17 de março de 2003, o então prefeito Jair Sebastião de Amorim recebeu das mãos do Deputado Estadual César Souza um diploma em nome de todos os batistenses, consagrando o município de fato e de direito *Capital Catarinense do Calçado*” (MAURICI, 2008, p. 141).

⁹¹ Denominação dada para espaços produtivos fora da fábrica que executam partes do calçados através da subcontratadas/terceirizadas. No Sudeste do país estes locais são denominação de bancas.

Catarina (Fiesc), Sebrae, que interagem com outras instituições locais, como as associações comerciais e industriais, as prefeituras e os conselhos municipais de desenvolvimento, visando fomentar a organização e construir logística de apoio ao setor industrial calçadista. A partir da estrutura local/regional o Sindicato Patronal em parceria com outros órgãos instituíram o Arranjo Produtivo Local (APL) de São João Batista-SC.

A organização produtiva em São João Batista-SC se expande numa área de aproximadamente 100km de distância em virtude da demanda por força de trabalho. A lógica produtiva desencadeia um intenso fluxo de pessoas, insumos/produtos e mercadorias no espaço, estruturado para atender as demandas da lógica industrial capitalista que visa sua ampliação/reprodução.

6.4 RELAÇÃO DE TRABALHO, GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA: ITAPETINGA-BA, NOVA SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC

O trabalhador ao vender a sua força de trabalho em troca de salário, estabelece uma modalidade de contrato de trabalho. Para Russomano (2004, p. 70), “[...] a relação de trabalho é o gênero, do qual a relação de emprego é espécie. A relação de emprego, sempre, é relação de trabalho; mas, nem toda relação de trabalho é relação de emprego, como ocorre com o trabalhador autônomo”. Nessa perspectiva, Delgado (2003) esclarece que:

A relação de trabalho tem caráter genérico: refere-se a todas as relações jurídicas caracterizadas por terem sua prestação essencial centrada em uma obrigação de fazer consubstanciada em labor humano. Refere-se, pois, a toda modalidade de contratação de trabalho humano modernamente admissível. A expressão relação de trabalho englobaria, desse modo, a relação de emprego, a relação de trabalho autônomo, a relação de trabalho eventual, de trabalho avulso e outras modalidades de pactuação de prestação de labor (como trabalho de estágio, etc.). Traduz, portanto, o gênero a que se acomodam todas as formas de pactuação de prestação de trabalho existentes no mundo jurídico atual. A relação de emprego, entretanto, é, do ponto de vista técnico jurídico, apenas uma das modalidades específicas de relação de trabalho juridicamente configuradas (DELGADO, 2003, p. 283-284).

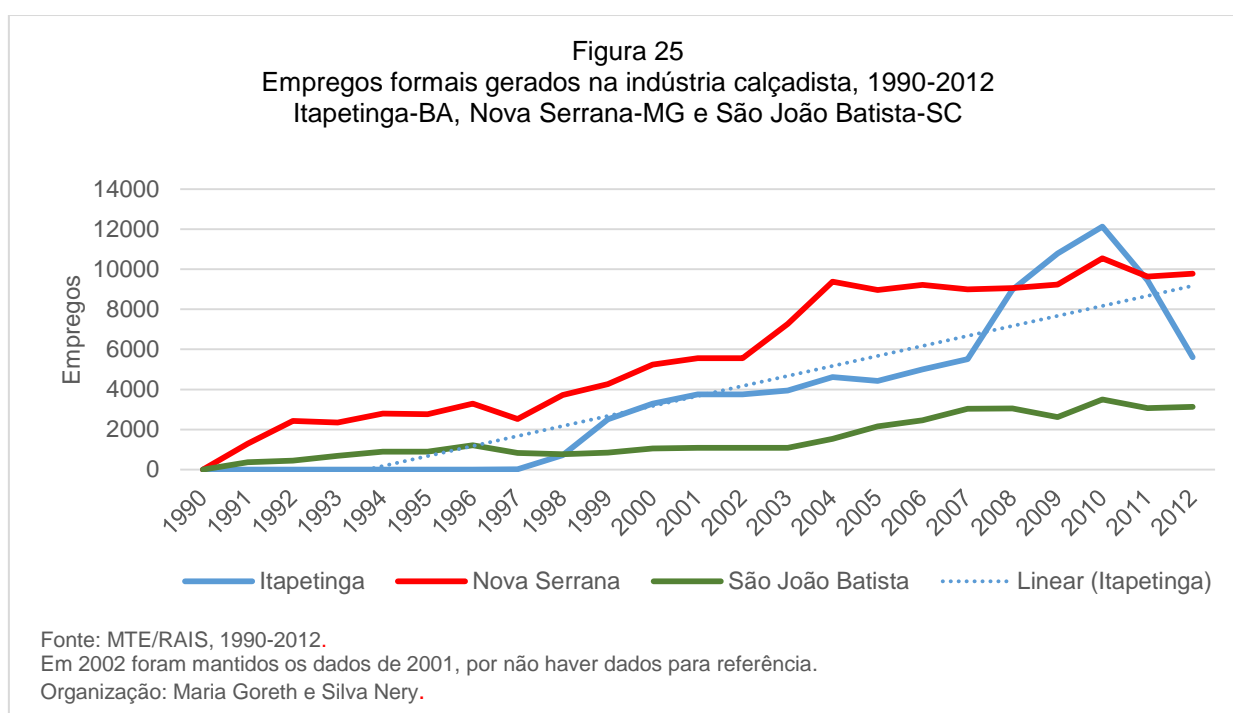
Dallago (2010) enfatiza que o contrato de trabalho define as condições de reprodução do trabalhador no mundo das relações capitalistas, e que os baixos

salários tendem a desvalorizar o trabalho humano e não assegura condições adequadas de sobrevivência.

“As mudanças nas relações de produção envolvem uma crescente precarização de trabalho e emprego e uma maior segmentação do mercado de trabalho [...]” (BOTELHO, 2000, p. 130). Estas mudanças são implementadas pelo capital no sentido de obter ganhos de produtividade, melhoria do produto e dos serviços, redução dos custos de produção o que implica a diminuição dos postos de trabalho, o aviltamento dos preços dos salários, o aumento da informalidade do emprego e a intensificação do trabalho sob condições precárias (NAVARRO, 2003).

Smith (1988); Méndez (1997) salientam que o modo de produção capitalista não é homogêneo e seu desenvolvimento ocorre de forma desigual, em diversas escalas. Por essa razão, a atividade calçadista apresenta particularidades na organização produtiva em Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC.

Ao investigar a evolução do número de empregos gerados no segmento de calçados nos municípios de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, constatou-se o crescimento acentuado no período de 1990 a 2012, conforme gráfico da figura 25, que demonstra a quantidade de empregos formais gerados na indústria calçadista.



Os dados demonstram o incremento a partir da metade da década de 1990, sobretudo em Itapetinga-BA, que teve a implantação das unidades fabris da Vulcabrás/Azaleia e, por esta razão, no início da referida década não apresenta registro de empregos formais. Só a partir de 1996 os primeiros empregos são gerados, ocorrendo um crescimento expressivo – de 0 a 13.776 empregados – até 2010. Entre 2011/2012 ocorre uma desaceleração do crescimento de empregos em virtude do fechamento das 18 filiais/galpões nos dez municípios⁹² que compunham a região de produção da empresa Vulcabrás/Azaleia.

Em Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC o crescimento do número de emprego é resultado do capital endógeno que forjou a região de produção calçadista e impulsionou a geração de emprego, sobretudo na década de 1990 quando as respectivas regiões produtoras de calçados foram inseridas no mercado nacional e internacional.

6.4.1 O trabalho nas bancas de calçados em Nova Serrana-MG e nos ateliês em São João Batista-SC

No processo de reprodução do capital em geral e, especialmente no segmento calçadista, o trabalhador vende sua força de trabalho em troca de salário seja na modalidade contratual formal ou informal.

Nas relações de trabalho inerentes a Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, a pesquisa de campo identificou que as relações de trabalho formal cuja contratação envolve a relação empregado/empregador regidos por acordo instituído pela Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT)⁹³, bem como trabalho informal⁹⁴ que

⁹² Os municípios que possuíam galpões/filiais e, portanto, constituía a região de produção do Grupo Vulcabrás/Azaleia, no período de 2011 a 2012 foram desativados desmobilizando toda força de trabalho ocupada. A partir de 2014, alguns galpões estão sendo ocupados por empresas do ramo calçadista da região do Vale do Tijucas, questão está a ser abordada posteriormente.

⁹³ A Consolidação da Leis Trabalhistas (CLT), foi promulgada e regulamentada no país em 1º de maio de 1943 (BRASIL, 1944).

⁹⁴ “Dado que a informalidade se verifica quando há *ruptura com os laços formais de contratação e regulação da força de trabalho*, pode-se acrescentar que a informalidade é a porta de entrada para a condição de maior precariedade, visto que em sua vigência ocorrem formas de trabalho frequentemente desprovidos ou burlados em seus direitos. Assim, a terceirização e a informalidade da força de trabalho vêm se constituindo como mecanismos centrais, implementados pela engenharia

não possui regulação contratual formal, sendo, portanto, relações de subcontratação/terceirização e materializadas nas bancas e nos ateliês que constituem espaços de produção para a fábrica, mas realizado fora dela.

Em Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC, a presença significativa de empregos formais ocorre nas firmas constituídas e detentoras de marcas próprias de calçados, bem como os empregos indiretos/informais através das subcontratações/terceirizações presentes nas bancas e nos ateliês caracterizam a flexibilização/precarização das relações de trabalho, os quais não foram computados por limitação de dados e, por não atender aos objetivos da pesquisa.

Segundo Navarro (2006),

[...] as bancas de calçados são unidades produtivas (oficinas de trabalho) que prestam serviços à indústria e seu porte é variado. [...] De modo geral, são especializadas em realizar determinadas tarefas que fazem parte do núcleo principal da confecção do calçado, como o corte, o pesponto, etc. (NAVARRO, 2006, p. 21).

A subcontratação ou terceirização do processo produtivo é intensificada em razão do grande número de operações que são realizadas para confeccionar o calçado. De acordo com Piccinini (1995) e Navarro (2003) a depender do tipo de calçado são executados, em média, cerca de 120 a 130 procedimentos para fabricar um calçado. Por essa característica, o processo de produção exige tarefas que podem ser realizadas fora do local da fábrica, seja em bancas, ateliês ou no domicílio.

Dado o elevado número de operações no decorrer do processo de produção, a atividade calçadista exige intensiva utilização de mão-de-obra, porém, nem toda mão-de-obra empregada na fabricação do calçado está alocada dentro das empresas. Como o processo produtivo é subdividido em fases descontínuas, as operações podem ser executadas em estabelecimentos e locais distintos, o que potencializa a terceirização [subcontratação] de trabalhadores para a realização de determinadas etapas do processo produtivo. Estes estabelecimentos externos são chamados de ateliês, que são oficinas onde trabalham poucas pessoas executando tarefas de caráter artesanal (FRASSETTO, 2006, p. 80, acréscimo nosso).

As pessoas envolvidas nas relações de trabalho nas bancas e ateliês têm experiência no processo de produção de calçados e, por vários aspectos começam

do capital, para aumentar a exploração do trabalho, valorizando o capital. E, quanto mais essa processualidade se intensifica, maior é o movimento propulsor da *precarização estrutural do trabalho*" (ANTUNES, 2013, p. 23, grifos do autor).

a prestar serviços às empresas para obter renda, conforme destaca Correia (2002):

A maioria desses ateliês são de ex-empregados que trabalham com a família [...]. Esses ateliês ainda subcontratam outras famílias que lhes prestam serviços em períodos de pico, numa conformação que tende a abrigar redes, diferentes atores de micro empresas formais e informais. Alguns destes microempresários agem como intermediários entre as menores e as maiores empresas do arranjo, bem como no agenciamento de trabalhadores à domicílio. Os proprietários dos ateliês se mantêm ligados às informações repassadas pelo subcontratante (CORREIA, 2002, p. 144-145).

As bancas e os ateliês constituem modalidades de trabalho na qual a execução das tarefas é efetuada através da prestação de serviços a empresas que contratam etapas descontínuas de produção do calçados (corte, costura, pesponto, customização); o pagamento é realizado por produção. A jornada de trabalho é estipulada pelos prestadores de serviços sem que haja fiscalização ou vínculo trabalhista. São envolvidos nessas relações de trabalho, menores de idade ou idosos que vislumbram ganhos com a prestação do serviço sem levarem em consideração a superjornada de trabalho a que são submetidos com a atividade.

Os ateliês da região de São João Batista caracterizam-se por serem unidades de trabalho muito pequenas, onde os serviços são executados numa peça da casa ou num 'puxadinho' nos fundos do terreno, predominantemente são os membros da família que ali atuam e todos trabalham na informalidade. Os tradicionais ateliês não possuem nenhum vínculo empregatício com a empresa, [...] eles recebem somente pela quantidade de pares produzidos, não havendo nenhuma recompensa fixa adicional. Em virtude disso, 90% dos ateliês relataram trabalhar mais de oito horas por dia e mais de cinco dias por semana, como forma de expandir a produção, logo sua renda. Para garantir uma boa qualidade nos serviços prestados pelos ateliês, as empresas dispõem de pessoas que ficam responsáveis somente pela intermediação [...]. Estes funcionários que fazem a intermediação entre empresa e ateliê são chamados de monitores e são os encarregados de controlar a qualidade dos serviços, bem como solucionar os problemas que ocorrerem nos serviços (FRASSETTO, 2006, p. 82-83).

Desse modo as bancas/ateliês através da subcontratação/terceirização de etapas na produção de calçados transferem o trabalho para fora dos muros da fábrica. Assim, as empresas contratantes se desresponsabilizam de todo e qualquer direito social, além de transferir para o trabalhador a incumbência e a responsabilidade de zelar pelas próprias condições de salubridade e segurança do trabalho (NAVARRO, 2003).

O sistema de bancas ou ateliês vai permitir redução dos custos da produção, e isso não só via eliminação dos encargos legais do contrato de trabalho como também pela renumeração abaixo da oferecida ao

trabalhador na produção formal [...]. A ausência de direitos básicos previstos na legislação trabalhista, tais como férias, fundo de garantia, pagamento de horas extras, além da remuneração abaixo do piso praticado no segmento formal são características do sistema de bancas ou ateliês que permitiam rebaixar os custos do calçados de forma que a tornasse ainda mais competitivo. Essas práticas, aliadas ao sistema de pagamento por peças, às pressões e ao ritmo imposto pela fábrica, cujas linhas de montagem eram abastecidas diariamente, levaram à intensificação da jornada de trabalho e à degradação das condições de trabalho que incorporava criança, adolescentes e idosos (NORONHA; TURCHI, 2002, p. 26).

Essas relações de trabalho que desobrigam o empregador das responsabilidades sociais (encargos trabalhistas) com os operários, constituem a precarização das relações de trabalho via flexibilização e reestruturação produtiva. A acumulação do capital ocorre via aumento da produção, com diminuição significativa do número de empregos formais cuja maximização dos lucros ocorre com menores custos.

Diante da respectiva realidade, Navarro (2003) verificou este fenômeno na indústria calçadista em Franca-SP, que aumentou a produção em proporção inversa ao número de empregos formais no ramo industrial⁹⁵.

O novo tipo de relação de trabalho, caracterizado pela necessidade de formas flexíveis, faz com que as práticas de subcontratação/terceirização mostrem-se absolutamente vantajosas para o capital, uma vez que o vínculo estabelecido entre as empresas e os trabalhadores perde o seu caráter jurídico e social. Isso significa que, apesar de uma empresa ou grupo de trabalhadores disponibilizarem, mediante pagamento, o seu tempo e suas habilidades de trabalho na prestação de serviços, a empresa “contratante”, pois, não estabelece nenhum vínculo formal com esses trabalhadores, não contraindo para si nenhuma obrigação legal para com estes indivíduos (SANTOS; MELO, 2011, p. 30).

Essa relação expressa a intensa exploração da “classe-que-vive-do-trabalho” (ANTUNES, 2002), na qual são reduzidos os direitos trabalhistas para que a acumulação capitalista ocorra sem “compromisso social” sem assumir os encargos com os trabalhadores que geram a riqueza.

⁹⁵ “A redução proporcional do número de vagas pelas indústrias calçadistas francanas no final da década de 1980 apontou para uma tendência que se tornou mais acentuada no setor ao longo dos anos de 1990: a ampliação do volume de produção com a retração do número de trabalhadores empregados diretamente pelas empresas, resultou menos da incorporação de tecnologia à base técnica da produção e mais da adoção de estratégias de reestruturação do processo produtivo” (NAVARRO, 2006, p. 200).

Desse modo, as relações de trabalho (direta/indireta; formal/informal⁹⁶; legal/ilegal⁹⁷) inerentes à atividade calçadista, são estabelecidas mediante dinâmicas específicas de cada lugar que são constituídos e/ou implantadas a depender dos interesses socioculturais e/ou políticos que forjam as relações de produção/trabalho no espaço/tempo.

6.5 CARACTERIZAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO

A organização produtiva assume características socioculturais de cada lugar, que são únicas e, ao mesmo tempo, apresentam semelhanças peculiares das relações de produção e trabalho, inerentes a atividade calçadista que se reproduz no espaço de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC. Essa dinâmica socioespacial constitui especificidade na qual a força de trabalho foi gestada ao longo do tempo.

De acordo com informações dos sindicatos de trabalhadores dos três municípios, a presença de mulheres envolvidas no processo de produção é relativamente igual a dos homens. Os trabalhadores de modo geral são alfabetizados, ou cursam o ensino fundamental ou médio, o que reflete num grau de instrução, relativamente baixo, pois a função desempenhada pelo operário no chão de fábrica⁹⁸ não demanda complexidade nas atividades. Além do mais a produção fabril de calçados está baseada no modelo fordista/taylorista que implica ritmo acelerado pela esteira de trabalho caracterizado por ser repetitivo, exaustivo, alienante e de baixa remuneração.

Verificou-se que a maioria dos trabalhadores inseridos na atividade produtiva, encontra-se na faixa etária adulta (20 a 59 anos). Porém, há forte presença de

⁹⁶ A atividade informal por estar (total ou parcial) fora da legislação vigente possibilita a sonegação de informações sobre a quantidade de empregos gerados, produção, volume comercializado e receitas, o que leva à subestimação dos dados nas estatísticas oficiais (BELTRÃO, 2010).

⁹⁷ Noronha (2003) ressalta três pares de conceitos contrastantes por meio dos quais são percebidos os contratos de trabalho: (1) os economistas, com a oposição formal/informal; (2) os juristas, com a oposição legal/ilegal; e (3) o senso comum com a oposição justo/injusto. Eficiência, legalidade e legitimidade são três dimensões subjacentes a esses princípios constitutivos do contrato.

⁹⁸ Chão de fábrica é uma expressão utilizada para designar o conjunto de funcionários que executam tarefas produtivas na indústria.

trabalhadores na faixa etária de idosos (mais de 60 anos) bem como a presença de jovens (15 a 16 anos).

Em Itapetinga-BA, a contratação de pessoal via CLT para o setor produtivo ocorre apenas com a população adulta acima de 18 anos. Em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC a contratação via relação formal ocorre com a faixa etária adulta acima de 18 anos. Entretanto, nos dois últimos municípios há complementariedade com trabalho informal através das bancas de calçados e ateliês, nos quais recruta-se a força de trabalho familiar, e nessa modalidade são incluídos menores de idade (crianças e adolescentes), idosos que se somam a População Economicamente Ativa (PEA). Assim há presença significativa de trabalhadores na faixa etária entre jovens e idosos nas atividades produtivas nas bancas e nos ateliês, fato confirmado através de pesquisa de campo e relatos de pessoas envolvidas.

Esses dados ratificam a precariedade das relações de trabalho mediante inclusão de parcela da população que deveria estar fora da PEA. A população idosa deveria estar gozando da aposentadoria, enquanto os menores de idade deveriam estar em escolas/lazer de modo que a formação básica fosse garantida. A referida realidade demonstra a precariedade das condições de trabalho/vida desta parcela da população envolvida no segmento produtivo.

A capacitação da força de trabalho constitui outra característica que apresenta peculiaridades inerentes em cada lugar estudado. O Senai⁹⁹ é o órgão oficial responsável pela formação/treinamento do trabalhador para fábricas de calçados, possui agências nos três municípios estudados. Porém, o treinamento/capacitação da força de trabalho não ocorre apenas conforme a metodologia estabelecida pelo Senai.

De acordo com a pesquisa de campo a capacitação da força de trabalho ocorre sob várias circunstâncias. Em Nova Serrana-MG há uma complementariedade nas relações de produção/trabalho, pois a natureza da estrutura produtiva apresenta situações que fogem à regularidade e à formalidade. Desse modo, o trabalhador que pleiteia um emprego no ramo de calçados e não

⁹⁹ O Senai foi criado em 22 de janeiro de 1942, pelo Decreto-lei 4.048 do então presidente Getúlio Vargas, para atender a uma necessidade premente: a formação de profissionais qualificados para a incipiente indústria de base. É uma entidade de direito privado organizada pelo empresariado industrial, através da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e pela federação das indústrias nos estados.

possui experiência, procura uma banca e oferece os serviços em troca do aprendizado.

Agente procura uma banca de calçado e se oferece para trabalhar sem receber pagamento em troca. O “treinamento” é um favor. A duração depende da capacidade de cada pessoa de aprender as etapas de fabricação do sapato. Esse processo ocorre em média durante quinze a vinte dias. Após o “treinamento” a pessoa, se for aplicada, acaba garantindo uma vaga de operário na própria banca que fez o treinamento ou procura emprego nas várias fábricas na cidade (Depoimento de operário de banca de calçados em Nova Serrana-MG, 2015).

As bancas de calçados em Nova Serrana-MG, geralmente são muito precárias. Tal fato também é constatado por Navarro (2006) ao estudar a realidade da indústria de calçados de Franca-SP. Outro agravante que ocorre no cotidiano das bancas bem como nas fábricas de artigos “genéricos”, é que as mesmas não registram o funcionário. Por essa razão, algumas bancas compensam com um salário maior do que é pago pela firma formal. Assim, a média de salário pago ao funcionário gira em torno de R\$1.400,00 a R\$1.600,00 como forma de compensar os encargos trabalhistas que deixam de receber.

Em São João Batista-SC a capacitação da força de trabalho ocorre mediante treinamento do Senai. O curso que forma/treina a força de trabalho para o setor calçadista é oferecido, também na modalidade de bolsas de estudos para jovens entre 13 a 15 anos e tem uma duração de onze meses, incluindo carga horária teórica e prática. Verifica-se a relevância do papel do Senai junto a formação/qualificação da força de trabalho, para que a mesma tenha o mínimo possível de conhecimento e desempenhe as funções com o máximo de segurança de modo a utilizar os equipamentos com habilidade e a preservar a integridade física.

Vale destacar que antes da criação do Senai na cidade o treinamento era executado nos ateliês ou com um “sapateiro” experiente, de modo que o ofício era passado de geração em geração. Atualmente, o Senai responde pelo treinamento/qualificação da força de trabalho que atua no setor formal.

De acordo com o presidente do Sindicato dos trabalhadores da Indústria de calçados de São João Batista-SC a contratação de um “jovem aprendiz”¹⁰⁰ pode

¹⁰⁰ O trabalho infantil até os 13 anos de idade é proibido por lei no Brasil. A partir dos 14 anos de idade o jovem pode ser contratado como aprendiz de acordo com a Lei 10.097/2000 e ampliada com

ocorrer aos 16 anos, mediante autorização do sindicato e do responsável pelo menor de idade. As condições impostas ao empregador é que o “jovem aprendiz”-trabalhador não seja exposto a áreas de produção que ofereçam riscos, pois a pouca experiência pode causar algum tipo de acidente. Essas medidas são tomadas de modo a se preservar, acima de tudo, a vida humana.

Em Itapetinga-BA, inicialmente a empresa Vulcabrás/Azaleia ao recrutar a força de trabalho para a produção calçadista teve a contrapartida do Senai/BA¹⁰¹, que ministrava cursos para formar/capacitar o operário a desempenhar as funções exigidas. No início, (1996/1997) o treinamento era realizado em 90 dias e ao final desse período o operário era contratado. Para o candidato fazer o curso era preciso ser maior de 18 anos de idade e ser alfabetizado (NERY, 2003).

A falta de experiência do “saber fazer” na atividade calçadista em Itapetinga-BA e região produziu situações que comprometeram a integridade física de alguns operários que tiveram partes do corpo mutilados em virtude do manuseio com equipamentos de risco. Essa realidade foi acirrada em decorrência da ausência de uma política de segurança no trabalho que é imprescindível nas atividades fabris.

Em Itapetinga-BA e sua região, as interações espaciais estabelecidas com a fábrica de calçados deram novas configurações local/regional, cuja estrutura produtiva foi reorientada e as relações de trabalho foram modificadas com o surgimento do operário no cenário onde, até então, existia o “caatingueiro” arraigado nas atividades primárias (NERY, 2003).

Essa realidade fez com que a indústria transformasse o trabalhador local/regional em um operário da indústria de calçados. Essas mudanças trouxeram consequências negativas, considerando-se os agravos com a saúde do trabalhador e o aumento do número de acidentes de trabalho associado aos vários casos de mutilação com manuseio de máquinas perigosas, bem como problemas como LER/Dort decorrente do esforço repetitivo, exaustivo e alienantes das funções exercidas na produção de calçados que está baseada no modelo fordista/taylorista que implica ritmo acelerado pela esteira de trabalho.

Vale lembrar que toda atividade que envolve a transformação industrial

a Lei 11.180/2005 que dispõem sobre o trabalho do jovem aprendiz que pode ser contratado de acordo com as normas da Lei (BRASIL, 2000; 2005).

¹⁰¹ Atualmente o treinamento/capacitação e requalificação do operário em Itapetinga-BA são efetuadas pelo Senai, cuja carga horária teórica e prática atende às exigências da política de capacitação profissional em âmbito nacional.

oferece risco ao trabalhador, por esta razão o Ministério do Trabalho classifica as atividades produtivas segundo o Grau de Risco¹⁰² (GR), e, nessa categoria, a indústria de calçados é classificada como GR-3. Diante dos fatores de risco, acidentes de trabalho¹⁰³ podem ocorrer caso, não se adotem ações de segurança do trabalho. O segmento de calçados tem registrado vários acidentes ocupacionais no Brasil, e nos estados produtores esses dados são expressivos, como podem ser visualizados na tabela 28.

Tabela- 28- Total de acidentes de trabalho na fabricação de calçados-CNAE¹
2011/2013

Estados	ANOS					
	2011	%	2012	%	2013	%
BRASIL	4.754	100	5.157	100	5.179	100
Rio Grande do Sul	1.101	23,15	1.104	21,40	1.144	22,08
São Paulo	814	17,12	851	16,50	806	15,56
Bahia	298	6,26	339	6,57	255	4,92
Minas Gerais	339	7,13	522	10,12	384	7,41
Santa Catarina	127	2,67	90	1,74	132	2,54
Outros estados	2.075	43,64	2.906	56,35	2.458	47,46

Fonte: BRASIL, INSS, IBGE, 2015

1-CNAE- Classificação nacional de atividades econômicas Fabricação

CNAE 1531 fabricação de calçados de couro;

CNAE 1532 fabricação de tênis de qualquer material;

CNAE 1539 fabricação de calçados de borracha;

CNAE 1540 fabricação de componentes para calçados em geral

A partir dos dados da tabela verifica-se que entre 2011 a 2013 no Brasil, o número de acidentes de trabalho no setor de calçados aumentou significativamente. No estado do Rio Grande do Sul, os casos diminuíram em torno de 23,15% em 2011 para um percentual de 22,08% em 2013. Resultado também identificado em São Paulo que tinha um percentual de 17,12% baixando para 15,56%. Em Minas Gerais a incidência de acidentes no setor, respectivamente, em 7,13% e 7,41%. Santa

¹⁰² GR- Trata-se de um valor numérico variável (1 a 4), referente à intensidade econômica principal da empresa, descrita pelo CNAE. Oficialmente atribuído por meio da NR-4 tem a função de orientar o dimensionamento do Serviço de Engenharia de Segurança e Medicina do Trabalho (Portaria Federal MTE nº 76, de 21/04/2008). Atividades desempenhadas na Indústria de transformação podem oferecer riscos ocupacionais com químico, físico, biológico, ergonômico e de acidentes que podem provocar danos potenciais de problemas como LER/Dort, Lombalgia, Dermatoses, Câncer ocupacional, Hemopatias, perda auditiva induzida por ruído-Pair, Traumatismos etc. (SALES; RAMOS, 2014).

¹⁰³ Acidente do Trabalho é aquele que ocorre pelo exercício do trabalho a serviço da empresa, provocando lesão corporal ou perturbação funcional que cause perda, redução permanente ou temporária da capacidade para o trabalho ou até a morte (BRASIL, Lei 8213/91 CLT Art. 19).

Catarina apresentou percentuais de 2,67% e 2,54% nos mesmos anos. A Bahia que registrava 6,26% caiu para 4,92% de acidentes ocupacionais no setor de calçados.

Embora haja uma diminuição significativa em termos percentuais, a ocorrência de acidentes ainda persiste, e as consequências são lesões físicas com mutilações de partes de membros (dedos, mãos, etc). Assim, o descaso com a capacitação técnica bem como a segurança no trabalho comprometeram a integridade física e colocaram em risco a segurança e a vida do trabalhador.

Segundo dados do Ministério Público da Bahia a indústria de calçados, em 2008, foi a que registrou maior número de acidentes de trabalho com o total de 1.061 ocorrências. Esse dado ratifica a precariedade de segurança de trabalho e das condições de vida dos trabalhadores envolvidos na fabricação de calçados no Estado.

Santos, L. (2010) analisou as condições de saúde dos funcionários da Vulcabrás/Azaleia filial de Itambé-BA, e constatou que os trabalhadores conviviam com riscos de acidentes que afetavam a saúde física e psicológica dos indivíduos vinculados a produção de calçados, pois foram registrados problemas como LER/Dort e acidentes que causaram amputações de membros (dedos, braço e outros), como afirma o autor:

As lesões por esforços repetitivos (LER), os distúrbios osteomusculares relacionados ao trabalho (DORT) e as amputações de membros figuram como principais problemas físicos no ramo calçadista no sudoeste baiano. O medo de perder o emprego, a frustração, o estresse e os quadros depressivos caracteriza os problemas psíquicos ou emocionais [...] (SANTOS, L. 2010, p. 149).

O referido autor acrescenta que os problemas psicológicos e emocionais foram agravados com abusos em forma de assédio moral que trabalhadores sofreram por parte de chefias da fábrica, bem como o medo gerado com a possibilidade de perda do emprego.

Brito (2010) ao estudar a implantação da fábrica de calçados em Ipirá-BA, também identificou abusos com assédio moral que ocorriam abertamente com distinções pejorativas (“burro”, “preguiçoso”) com operários que não conseguiam atender às metas de produção inatingíveis, praticadas por chefias da empresa a trabalhadores baianos.

Oliveira (2012) e Ramos; Brito (2012) investigaram as implicações socioespaciais decorrentes da instalação da fábrica de calçados em Santo Estevão-

BA, na pesquisa identificaram que os operários sofriam com problemas de saúde física e psicológica. Os problemas de saúde física estavam relacionados a LER/Dort que são ocasionados pela exaustão e esforços repetitivos do *labor* no chão de fábrica. Os problemas psicológicos estavam relacionados às pressões e ao assédio moral praticados pela gerência da fábrica que utilizava expressões pejorativas (“burro”, “inútil”, “batata podre no saco”) com operários que não conseguiam cumprir as metas de produção.

Segundo o Sindicato dos trabalhadores da indústria de calçados em Itapetinga-BA, 81 trabalhadores entre 1997 a 2007 tiveram seus corpos mutilados e outros operários tiveram lesões. Esses números revelam o descompromisso e ratificam a precarização das condições de trabalho com a ausência de treinamento para o trabalhador desempenhar as funções esperadas, sem com isso comprometer sua segurança e bem-estar.

Druck (2013) esclarece que as condições de insegurança e saúde do trabalhador são decorrentes dos padrões de gestão que desrespeitam o treinamento, ignoram as informações sobre os riscos, definem metas para a produção cada vez mais inatingíveis até a exaustão do trabalhador e usam o assédio moral para constranger o trabalhador no posto de trabalho subordinando-o ao desempenho sempre crescente da produtividade, a qualquer custo.

De acordo com depoimentos do diretor de formação do Sindicato de trabalhadores na indústria de calçados de Itapetinga-BA, esforços estão sendo realizados junto ao Ministério Público e a gerência de recursos humanos da empresa Vulcabrás/Azaleia, que passaram a efetuar programas de segurança do trabalho e, de modo geral, os acidentes com essa gravidade têm diminuído, bem como os casos de mutilação no *labor*. Todavia as LER/Dort são agravos que ocorrem em razão do modelo de produção fordista/taylorista fabril adotados nas empresas de calçados.

Nos municípios de Nova Serrana-MG e São João Batista-SC a produção calçadista tem tradição na atividade e, por essa razão, a força de trabalho já apresenta experiência no processo produtivo. O que não exime/retira a responsabilidade das empresas em promover a capacitação/qualificação do operário para o manuseio com máquinas e produtos que ofereçam riscos à saúde do trabalhador.

De acordo com o Sindicato dos trabalhadores da indústria de calçados de

Nova Serrana-MG, os acidentes eram muito frequentes há cerca de dez anos. Entre 2000 a 2005 ocorriam denúncias e registros de acidentes de trabalho nas fábricas de calçados, tanto nas firmas formais quanto nas informais. Entretanto, essa situação teve uma alteração significativa após 2006, e, atualmente, são raras as denúncias de acidentes de trabalho com mutilação. Essa situação é fruto de toda uma modificação de comportamento para atender às normas de segurança do trabalho, bem como a parceria de órgãos envolvidos, tais como, os sindicatos, os empresários e a justiça do trabalho.

Ainda segundo o referido Sindicato dos trabalhadores da indústria de calçados de Nova Serrana-MG, os casos de acidente de trabalho com mutilação são bem reduzidos. O que é frequente são acidentes no traslado do trabalho para casa, vez que o fluxo de motos, bicicletas, carros etc., é intenso e a distração, cansaço e outros motivos têm levado ao aumento frequente desse tipo de sinistro, e, conseqüentemente, ao afastamento das atividades *laborais*.

Essa situação também é ratificada por empresários do segmento de calçados produtores de “artigos genéricos”. A pesquisa de campo com empresários do ramo também destacou que a ocorrência de acidentes com mutilação é muito rara.

Era de fato uma realidade muito frequente há cerca de dez anos. As máquinas e equipamentos foram atualizados e o operário com experiência tem conduzido a eliminação desse tipo de fatalidade (Depoimento de empresário de calçados genéricos de Nova Serrana-MG, 2015).

Em São João Batista-SC a situação é semelhante ao caso de Nova Serrana-MG. De acordo com depoimento do presidente do Sindicato dos trabalhadores de calçados de São João Batista, os últimos casos de sinistros com mutilação foram registrados há acerca de cinco anos. Infelizmente houve um caso de acidente letal em uma fábrica de componentes químicos.

Ocorreu um incêndio na fábrica de componentes químicos, e a falta de treinamento com incêndio resultou na fatalidade. Este foi o caso mais grave nos últimos anos. Fora dessa situação/caso, não há registros de acidentes graves. Essa diminuição é resultado de parcerias com empresas, sindicatos e equipamentos mais adequados, bem como, cursos em segurança do trabalho têm contribuído para eliminar fatalidades dessa proporção. Soma-se a experiência do operador e seu conhecimento do funcionamento dos equipamentos, o que contribui para que acidentes de trabalho não ocorram (Depoimento do presidente do Sindicato dos trabalhadores da indústria de calçados de São João Batista-SC, 2015).

É relevante destacar que o *know how* adquirido possibilita o domínio no processo de fabricação de calçados, que associado a medidas de segurança contribui para que os índices de acidentes de trabalho sejam minimizados.

Outro aspecto a ser abordado diz respeito à representatividade sindical dos trabalhadores no ramo calçadista (Tabela 29).

Tabela 29- Representatividade sindical classista- 2015

Descrição	Itapetinga	Nova Serrana	São João Batista
Sindicato	Sindicato dos trabalhadores	Sindicato dos trabalhadores	Sindicato dos trabalhadores
Fundação	1999-2001	1990	1990
Filiação política	CUT	Força sindical	Força sindical
Total de filiados	1.468	4.500	4.669
Empregados	5.209	16.724	4.669
Percentual (%)	28,01	29,90	100

Fonte: MET/RAIS, 2015

Sindicatos de trabalhadores na indústria de calçados de Itapetinga e região

Sindicatos de trabalhadores na indústria de calçados de Nova Serrana e região

Sindicatos de trabalhadores na indústria de calçados de São João Batista e região

O capital industrial calçadista foi implantado em Itapetinga-BA e durante a sua permanência, foi alvo de vários interesses que por motivos outros estabeleceu conflitos internos.

O diretor de formação do Sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados da região de Itapetinga-BA, esclarece que o sindicato foi implantado em 1999, porém só foi reconhecido em 2001. Esta situação foi estabelecida em virtude dos interesses de grupos pertencentes a outro sindicato que reivindicava a representação da categoria. Na época, o Sindicato dos trabalhadores da indústria têxtil-Sindtextil abriu um escritório na cidade e afirmava que era um sindicato que representava os interesses da categoria. Sua atuação foi contestada por outro grupo estabelecendo-se o conflito local, e, na disputa, o Sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados foi constituído e reconhecido como órgão que representa os interesses dos operários da indústria de calçados de Itapetinga e sua região.

Com base nos dados de março de 2015 constatou-se que, do total de funcionários da Vulcabrás/Azaleia, apenas 28,18% dos operários eram filiados ao sindicato. A sensação é que o operário não se sente representado e, desse modo, as negociações entre capital/trabalho ocorrem à revelia da maioria da classe

trabalhadora¹⁰⁴.

Em Nova Serrana-MG a falta de reconhecimento da representatividade da categoria faz com que haja pouca participação/adesão dos operários na atividade sindical. A procura pelo sindicato geralmente ocorre para a homologação das rescisões de contrato de trabalho existentes na cidade e região. Verificou-se que 26,90% dos funcionários são filiados ao sindicato, o que caracteriza a baixa representatividade da classe trabalhadora.

Em São João Batista-SC a situação quanto à organização sindical se diferencia um pouco, pois quando o operário é registrado, automaticamente está vinculado à categoria, e ocorre o desconto sindical no valor de R\$ 4,50. De acordo com o depoimento do presidente do Sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados, gira em torno de 15% a 20% a participação dos trabalhadores nas assembleias, o que reflete uma baixa participação nas atividades sindicais. Todavia, é imprescindível que a compreensão da participação nas atividades sindicais seja primordial, para que a categoria se engaje enquanto classe trabalhadora e que se faça representar junto aos interesses entre capital/trabalho.

Outra característica investigada da força de trabalho refere-se à renumeração do operário da indústria calçadista em Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, tendo como base comparativa o piso salarial dos centros tradicionais como Rio Grande do Sul e São Paulo (Tabela 30).

O salário mínimo nacional em janeiro de 2015 correspondia a R\$788,00. Entretanto, as empresas do segmento calçadista pagavam ao trabalhador um salário maior do que o salário mínimo oficial estabelecido no Brasil. Todavia, a produtividade imposta ao operário no chão da fábrica é a mesma, independente de onde a fábrica esteja instalada.

¹⁰⁴ “Os sindicatos são, portanto, associações criadas pelos operários para sua própria segurança, para a defesa contra a usurpação incessante do capitalista, para a manutenção de um salário digno e de uma jornada de trabalho menos extenuante, uma vez que o lucro capitalista aumenta não só em função da baixa de salários e da introdução das máquinas, mas também em função do tempo excessivo de trabalho que o capitalista obriga o operário a exercer. A atuação dos sindicatos baseia-se nas lutas cotidianas da classe operária. Mas, além disso, os sindicatos constituem-se também força organizadora da classe operária na luta pela supressão do sistema de trabalho assalariado. Devem ser considerados como centro de organização dos operários visando sua emancipação econômica, social e política” (ANTUNES, 1980, p. 13).

Tabela 30- Piso salarial acordado em convenção coletiva de trabalho¹⁰⁵-2014-2015

UF	Cidade	Piso salarial	(%) em relação a Itapetinga	Valor R\$ (dia)	Valor R\$ (hora)	Salário Mínimo	Data Base
BA	Itapetinga	790,00 ¹	100	26,33	3,29	1,00	1º janeiro
MG	Nova Serrana	800,00	1,2	26,66	3,62	1,01	1º março
SC	São João Batista	940,43 ²	16,0	31,34	3,91	1,18	1º junho
SP	Franca	980,00	19,4	32,66	4,08	1,24	1º fevereiro
RS	Novo Hamburgo	1.027,20	23,1	34,24	4,28	1,30	1º agosto

Fonte: MTE/RAIS, 2015.

1 Após três meses o operário passa a receber R\$ 830,00 pela jornada de trabalho.

2 A esse valor é adicionado R\$ 157,60 de insalubridade e caso o operário possua filho menor de 6 anos recebe ajuda de custo no valor de R\$ 102,00. Somando salário base mais insalubridade o recebimento de um trabalhador inicial é de R\$ 1.098,03.

Nota: Algumas empresas formais distribuem à jornada de trabalho de segunda a sexta feira. Porém outras mantêm a jornada distribuída de segunda a sábado com extensão das horas extra para dar conta da demanda.

A desigualdade do piso salarial rebate na precariedade das condições de vida da classe trabalhadora de baixa renda que constitui a força de trabalho na indústria de calçados¹⁰⁶ no país, conforme ressalta Brito (2010):

Assim, por depender de muita mão-de-obra e adotar um padrão competitivo baseado no preço de seus produtos e não na qualidade (embora a qualidade do calçado brasileiro seja excelente), esse tipo de indústria opera essencialmente com salários baixos. Na Bahia, pratica-se o salário mínimo em todas as fábricas [...] (BRITO, 2010, p. 172).

São os centros tradicionais produtores de calçados como Franca-SP que pagam 1,24 e Novo Hamburgo-RS 1,30 salários mínimo nacional, como fruto de lutas históricas dos trabalhadores. É, por conta da trajetória histórica de organização sindical, que a renumeração do operário é maior em relação ao salário que as empresas pagam nos “novos centros produtivos”. E, é até por isso, que muitas empresas saíram desses lugares para criar novos centros “provisórios” de produção. Com isso a precariedade das relações sindicais se faz presente na nova geografia da indústria do calçado no país¹⁰⁷.

¹⁰⁵ A CLT, em seu artigo 611, determina que Convenção Coletiva de Trabalho “é o acordo de caráter normativo, pelo qual dois ou mais Sindicatos representativos de categorias econômicas e profissionais estipulam condições de trabalho aplicáveis, no âmbito das respectivas representações individuais do trabalho” (BRASIL, MTE, 2015). Os Acordos ou Convenções são realizados pelos sindicatos através de Assembleia Geral convocada para este fim.

¹⁰⁶ Os custos com pagamento de salários e encargos sociais com a força de trabalho no ramo de calçados corresponde a cerca de 15% do produto (UNE; PROCHNICK, 2000).

¹⁰⁷ “Ao longo da trajetória produtiva, a indústria de calçados sediada nessas regiões de industrialização tradicional logrou atingir nível organizacional da mão-de-obra, via entidades de

Em Nova Serrana-MG, o salário do operário por uma jornada de trabalho de 44 horas/semanais (220 horas/mês) distribuídas de segunda a sexta-feira, inicialmente, é de R\$ 800,00, o que corresponde a hora de trabalho a R\$ 3,62. Em São João Batista-SC o salário inicial, acrescidos das vantagens é R\$1.098,03 sendo que a hora trabalhada corresponde a R\$ 3,91.

Santos, L. (2007) analisando as políticas públicas provenientes da “guerra fiscal” e a relação com a capacidade de geração de emprego, bem como o salário pago à força de trabalho, destaca que a diferença salarial básica entre os centros tradicionais produtores de calçados e os gerados a partir da política de atração resulta em realidades distintas. E, quando ultrapassam um pouco mais que o salário mínimo oficial, é resultado de muitas horas extras e elevada produtividade. Assim, de acordo com o autor,

[...] em localidades do Rio Grande do Sul e São Paulo, o salário base médio da categoria oscila entre 2,0 e 2,5 salários. Essa diferença salarial aponta a natureza excludente da ‘guerra fiscal’ para os trabalhadores nordestinos e baianos, reflexo da exploração capitalista em sua nova versão, ao tempo que o Governo só percebe na industrialização e na geração de empregos formais, ‘os benefícios sociais’. Não se vislumbra, para além dos direitos trabalhistas (que são direitos, e ponto final) a qualidade desse emprego, as condições de trabalho e suas consequências para a saúde pública e a previdência social, por conta dos agravos relacionados ao trabalho e do absenteísmo (SANTOS, L. 2007, p. 57).

Em Itapetinga-BA, apesar das relações serem estabelecidas mediante emprego formal (assegurados os direitos trabalhistas pela CLT) a renumeração ocorre sob um valor que se ampara no salário mínimo nacional, que segundo Antunes (2012) “é muito baixo”. Ao se comparar a média de salários pagos nos centros tradicionais (Vale dos Sinos-RS e Franca-SP) produtores de calçados, constata-se que no estado da Bahia as empresas, de modo geral, que migraram mediante incentivos fiscais e creditícios, pagam aos operários baianos 23,1% e 19,4% a menos em relação à mesma função desempenhada nos centros mais tradicionais.

Essa disparidade ratifica a precarização do trabalho e da vida dos trabalhadores em lugares incorporados recentemente ao segmento produtivo

classes, que inviabilizou a continuidade do modelo de competitividade via barateamento da mão de obra fabril. Os constantes embates entre a classe operária e o empresariado industrial insidiam na elevação salarial da mão de obra produtora, o que findava em causar efeito direto na competitividade do modelo exportador brasileiro, sobretudo porque o fator mão-de-obra consiste [...] do custo total de produção” (ROSA, 2015, p. 68).

através da “guerra fiscal”. Isto resulta, portanto, em um “crescimento econômico precário”. Ao se instalarem, as empresas desempenham as mesmas funções com o mesmo padrão de qualidade dos produtos e o menor custo de produção, o que implica em maiores taxas de lucro, somente pela redução com o custo do salário dos funcionários.

Vale ressaltar que a grande empresa produtora de calçados se instalou em Itapetinga-BA e sua região a partir de relações de empregos formais. Já em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC os vínculos de trabalho estão baseados em relações diretas/formal, bem como no trabalho informal, mediante relações de subcontratação/terceirização. Essa característica também é encontrada nos mais tradicionais centros de produção calçadista, como é o caso do Rio Grande do Sul, com a presença dos ateliês, e São Paulo, com a presença das bancas de calçados.

[...] a indústria de calçados vem passando por um processo em que as vantagens competitivas estão cada vez menos associadas ao processo de produção das mercadorias. A produção de calçados tem sido crescentemente repassada a terceiros por meio de relações de subcontratação onde forem encontradas as melhores combinações em termos de capacidades produtivas e custos. Assim, o processo de concorrência intercapitalista e a construção de capacidades inovativas estiveram cada vez mais associados à posse de ativos intangíveis, especialmente nas esferas comercial e tecnológica, o que tem pautado em grande parte os esforços tecnológicos das empresas do setor (GARCIA, 2003, p. 14).

A subcontratação implica precarização do trabalho bem como das condições de vida do trabalhador, vez que a renumeração ocorre mediante produção. A partir dessa realidade o trabalho é desempenhado sob condições insalubres, pois os materiais e máquinas necessários à atividade de pesponto e costura ocorre inserida, geralmente, nas próprias moradias. A jornada de trabalho é excessiva, ou seja, são extrapolados as oito horas diárias de trabalho. Nas bancas de calçados e nos ateliês somam-se o trabalho não renumerado de idosos, mulheres, adolescentes que se integram na relação de trabalho/renda que garante o sustento. Essa relação de subcontratação ocorre sem vínculos empregatícios, ou seja, sem as garantias do trabalho formal e/ou compromisso social. Essa realidade ratifica as condições precárias de trabalho bem como das condições de vida que são precarizadas mediante as relações que são construídas e estabelecidas em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC.

De acordo com os sindicatos dos trabalhadores da indústria de calçados de

Nova Serrana-MG e São João Batista-SC várias bancas e ateliês estão procurando abrir firma através do programa Microempreendedor Individual (MEI)¹⁰⁸, do Sebrae. Essa formalização tem levado à legalização de várias firmas que funcionavam na informalidade, porém as bancas e ateliês, ainda continuam presentes nas relações de trabalho. Estas relações precarizadas de trabalho são forjadas em virtude da busca de lucros cada vez maiores cujo aviltamento dos salários, informalização, rotatividade do trabalho impõem à sujeição do trabalhador ao capital.

Outro aspecto a ser abordado refere-se à elevada rotatividade do emprego nas fábricas de calçados, sobretudo nas que são provenientes de políticas de incentivos, pois:

Como esse tipo de indústria não pode automatizar completamente sua produção, para aumentar o número de unidades, ela depende de muita mão-de-obra. Isso implica que a quantidade de funcionários pode aumentar ou diminuir segundo a ativação ou desativação de linhas de montagem. Dessa maneira, a contratação ou dispensa de funcionários depende da demanda por seus produtos, da perda ou da renovação de um contrato, ou mesmo da conquista de um novo contrato de produção de calçados de outra marca, ou da recuperação da que foi perdida (BRITO, 2010, p. 172).

A rotatividade do emprego no segmento de calçados é expressiva durante o decorrer do ano (Tabela 31), entre 2007-2015 verifica-se a alta rotatividade de pessoal “*turnover*”¹⁰⁹ no segmento de calçados, o que reflete o caráter descartável da força de trabalho e portanto, na precariedade das relações de trabalho e emprego.

¹⁰⁸ O trabalhador informal pode se tornar um Microempreendedor Individual legalizado e passar a ter CNPJ, o que facilitará a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Para ser um Microempreendedor Individual, é necessário faturar hoje até R\$ 60.000,00 por ano ou R\$ 5.000,00 por mês, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria. O MEI será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Ele terá como despesas apenas o pagamento mensal de R\$ 39,40 (INSS), acrescido de R\$ 5,00 (para prestadores de serviços) ou R\$ 1,00 (para comércio e indústria), por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), uma guia de recolhimento emitida através do Portal do Empreendedor (SEBRAE, 2015).

¹⁰⁹ “[...] é possível inferir que não existe consenso [...] quanto à definição de *turnover*, ou rotatividade de pessoal. As definições mostram, no entanto, que o fenômeno pode ocorrer por iniciativa do empregado, chamado de *turnover* voluntário ou por parte do empregador, chamado de *turnover* involuntário. São possíveis ainda outros motivos que independem da vontade de ambos, empregador e empregado, como nos casos de afastamentos prolongados por licença-saúde, aposentadorias e falecimentos” (LEMOS, 2010, p. 20).

Tabela 31- Rotatividade de pessoal, 2007-2015: Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG, São João Batista-SC

Ano	Itapetinga-BA			Nova Serrana-MG			São João Batista-SC		
	Admissão	Demissão	Variação	Admissão	Demissão	Variação	Admissão	Demissão	Variação
2007	2.057	1.471	586	11.449	11.577	-128	4.232	3.391	841
2008	6.748	3.048	3.700	13.140	12.671	469	4.472	4.223	249
2009	5.184	2.903	2.281	12.853	12.054	779	4.392	4.371	21
2010	6.047	4.325	1.702	16.530	14.004	2.526	4.714	4.457	257
2011	1.422	4.211	-2.789	15.922	16.870	-948	4.068	4.643	-575
2012	469	4.536	-4067	15.501	14.781	720	3.956	3.745	211
2013	1.000	3.079	-2.079	15.935	14.867	1.068	4.173	4.039	134
2014	515	1.420	-905	15.714	16.724	-638	3.565	4.030	-465
2015*	228	868	-640	6.353	3.636	2.717	1.759	1.307	452
TOTAL	23.670	25.861	-2.191	123.397	117.184	6.213	35.331	34.206	1.125
(%) Va	100,00	109,25	9,25%	100,00	105,03	5,03%	100,00	96,81	3,18%

Fonte: MTE/RAIS, 2015.

Nota: (Va-variação).

* Dados referente até abril 2015.

Organização: Maria Goreth e Silva Nery

Essa rotatividade é explicada em virtude de vários fatores, porém a sazonalidade da produção é a que mais se destaca como causa da demissão/admissão de pessoal no segmento produtivo de calçados.

Em Itapetinga-BA constata-se que a variação entre admissão/demissão ocorre até 2010. A partir desse período ocorrem demissões resultando em indicadores negativos. Esses dados revelam a diminuição da capacidade de geração de emprego da empresa que têm como estratégias de localização a política de incentivos fiscais e creditícios. Portanto, a geração de emprego é crescente por um período de tempo, caso o segmento não passe por nenhuma instabilidade do mercado.

Enquanto que em Nova Serrana-MG o percentual de admissão/demissão foi de 5,03% e São João Batista-SC de 3,18% de variação na contratação de pessoal. Portanto, o “*turnover*” nas respectivas cidades no segmento de calçados ocorre em função da sazonalidade, e logo que a motivação da dispensa é superada há recomposição do pessoal pelas empresas em razão da expansão da produção e do respectivo lucro.

Em Itapetinga-BA, a empresa de calçados se beneficia com o grande número de força de trabalho disponível na região. Desse modo, o capital industrial dispõe de um “grande exército de reserva”¹¹⁰. Essas condições impõem ao operário uma sujeição aos interesses do capital¹¹¹. A tensão gerada com a possibilidade de ser substituído coloca o operário sob vulnerabilidade. Santos, L. (2007) analisando as consequências da exaustão do operário na fábrica de calçados da Azaleia Nordeste destaca que:

Os ‘multioperadores’ [...] expressam, a princípio, a polivalência de um indivíduo requisitado a ser o ‘pau para toda obra’, com um pequeno detalhe:

¹¹⁰ “[...] se uma população trabalhadora excedente é produto necessário da acumulação ou do desenvolvimento da riqueza no sistema capitalista, ela se torna, por sua vez, a alavanca da acumulação capitalista e, ao mesmo tempo, condição de existência do modo de produção capitalista. Ela constitui um exército industrial de reserva disponível, que pertence ao capital de maneira tão absoluta como se fosse criado e mantido por ele. Ela proporciona o material humano a serviço das necessidades variáveis de expansão do capital e sempre pronto para ser explorado, independentemente dos limites do verdadeiro incremento da população” (MARX, [1876] 2001, p. 735).

¹¹¹ O trabalho excessivo da parte empregada da classe trabalhadora engrossa as fileiras de seu exército de reserva, enquanto, inversamente, a forte pressão que este exerce sobre aquela, através da concorrência, compele-a ao trabalho excessivo e a sujeitar-se às exigências do capital. A condenação de uma parte da classe trabalhadora à ociosidade forçada, em virtude do trabalho excessivo da outra parte, torna-se fonte de enriquecimento individual dos capitalistas (MARX, 2001[1867], p. 740).

a formação técnica não lhe permitirá subir um degrau sequer na escala hierárquica dentro da empresa, já que não se pode pensar em carreira profissional dentro dela. A capacitação é feita para formar indivíduos doadores de energia, que uma vez esgotados ou rendidos, num curto espaço de tempo, dão espaço para outros mais revigorados. Estes(as) trabalhadores(as) jamais irão planejar ações, porque a eles(as) são adjudicados somente os papéis de tarefeiros(as), obedecendo, de forma determinada, ao que estabelece a divisão do trabalho na fábrica (SANTOS, L. 2007, p. 82).

Com base em Santos, L. (2007) constata-se que o “*turnover*” involuntário é o mais frequente, principalmente quando o operário não dá conta das metas de produtividade exigidas na fábrica. O esgotamento físico/mental é sinônimo de não ter mais “utilidade” para a fábrica, e a substituição é inevitável, pois um numeroso “exército de reserva” espera a convocação para ser incorporado ao grupo de operários.

A situação de vulnerabilidade é mais agravada em Itapetinga-BA, vez que a demissão praticamente exclui o indivíduo de uma nova contratação por parte da empresa Vulcabrás/Azaleia, por ser uma única empresa atuando no ramo na região. No caso de Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, a existência de várias empresas na região permite a inserção no mercado de trabalho “com facilidade” e o capital industrial calçadista detém grande capacidade de gerar emprego/renda, o que lhe confere as melhores condições para obter maiores lucros com menores resistências sociais ou políticas.

Diante da possibilidade de ser demitido em decorrência do *turnover* involuntário, o operário sujeita-se às condições de trabalho (exaustivo e extenuante) imposta pela empresa calçadista e, com isso, desestimula, mais ainda, a inserção em atividades sindicais.

Em Nova Serrana-MG o fenômeno também se apresenta de forma peculiar visto que a sazonalidade impõe algumas circunstâncias que aumentam o número de admissão, bem como o desligamento. Isto conduz a um processo de grande rotatividade principalmente no mês de dezembro, com estabilidade de contratação nos meses de janeiro a março.

De acordo com o depoimento da assessoria jurídica do sindicato dos trabalhadores de Nova Serrana-MG, o período de recesso vai de janeiro a março (durante este intervalo são elaboradas as coleções de calçados que serão

produzidas e comercializadas¹¹² na estação). Após esse período, a contratação de operários recomeça com grande intensidade para atender à demanda produtiva. As demissões ocorrem sem calcular o custo com a rotatividade de pessoal, pois, conforme Lemos (2010), no ambiente competitivo a retenção de trabalhadores qualificados e com bom nível de comprometimento torna-se fundamental.

Os números levantados indicam um alto e preocupante *turnover* de funcionários quando se compara com os índices apresentados pelo próprio setor de calçados e couro ou com outros setores específicos da indústria no Brasil. Em Nova Serrana, o *turnover* é bastante expressivo nos meses de dezembro de cada ano, resultando na necessidade de contratações em grandes volumes num período curto, nos meses iniciais dos anos seguintes. Consta-se também que o *turnover* involuntário é maior que o voluntário: acontecem mais desligamentos por iniciativa das empresas do que pedidos de demissão por parte dos empregados (LEMOS, 2010, p. 105).

Os dados abordam apenas os empregos formais; quanto aos empregos que não possuem registro formal não é possível mensurar, o que aponta um volume ainda maior de rotatividade de pessoal e adiciona mais elementos ao problema do *turnover* no segmento de calçados, em especial, em Nova Serrana-MG.

Coexiste outra condição que é presente no contexto socioeconômico de Nova Serrana-MG, no qual o valor do salário registrados/declarado na carteira de trabalho é menor em relação ao valor que de fato recebe. De acordo com depoimentos do sindicato dos trabalhadores de calçados de Nova Serrana-MG, essa é uma condição frequente, porém já indica uma mudança de comportamento por parte do empresário de modo que o registro seja declarado com o valor real do recebimento.

Em São João Batista-SC a rotatividade de pessoal, de acordo com a tabela 31, é um fenômeno mais ou menos “equilibrado” fazendo com que as demissões/admissões de pessoal ocorram o ano todo. Essa realidade é corroborada com o depoimento do presidente do sindicato dos trabalhadores da indústria de calçados, ao salientar que não existem períodos com mais demissões que outros, em razão da constante oferta de emprego no município.

Ainda de acordo com o sindicato dos trabalhadores, para dar conta da demanda de pessoal e de serviços existem ainda os ateliês, que geralmente funcionam em fundo de quintal ou em uma parte separada da casa. Os ateliês se constituem numa modalidade de subcontratação onde são prestados serviços como:

¹¹² Em cada estação do ano o ramo da indústria calçadista lança modelos exclusivos que atendem as tendências da moda.

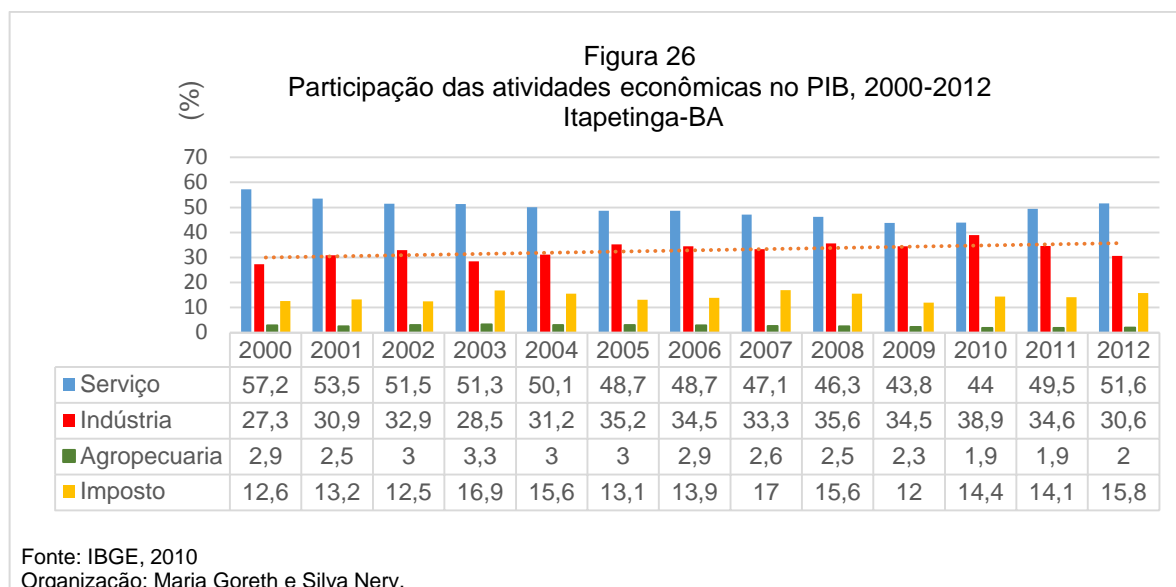
costura, pesponto, customização de calçados e outros. A sua existência favorece pessoas que, por algum motivo, não podem cumprir os horários ou deslocarem-se de casa para a fábrica. Essa modalidade de trabalho atende às necessidades da fábrica e, ao mesmo tempo, possibilita pessoas terem renda produzindo em casa. A remuneração é combinada por peça produzida, assim quanto mais peça se produz, mais se recebe pela produção executada. Nessa relação de trabalho o contratante não se responsabiliza por garantias trabalhistas, tampouco pelas horas extras trabalhadas para cumprir os prazos de entrega do serviço solicitado pela empresa de calçados.

A rotatividade do emprego caracteriza o descarte da força de trabalho e ratifica uma forma de precariedade. Conforme Druck (2010), esta precariedade se dá em virtude de não possibilitar a permanência do empregado na produção, deixando assim que a força de trabalho especializada adquirida com o tempo não seja aproveitada com a devida qualificação no trabalho. Além do mais existe um custo que deve ser avaliado com o *turnover*, pois a competitividade exige força de trabalho qualificada e comprometida com a dinâmica da empresa, situação que fica prejudicada com a rotatividade de pessoal (LEMOS, 2010).

6.6 ALGUNS INDICADORES SOCIOECONÔMICOS

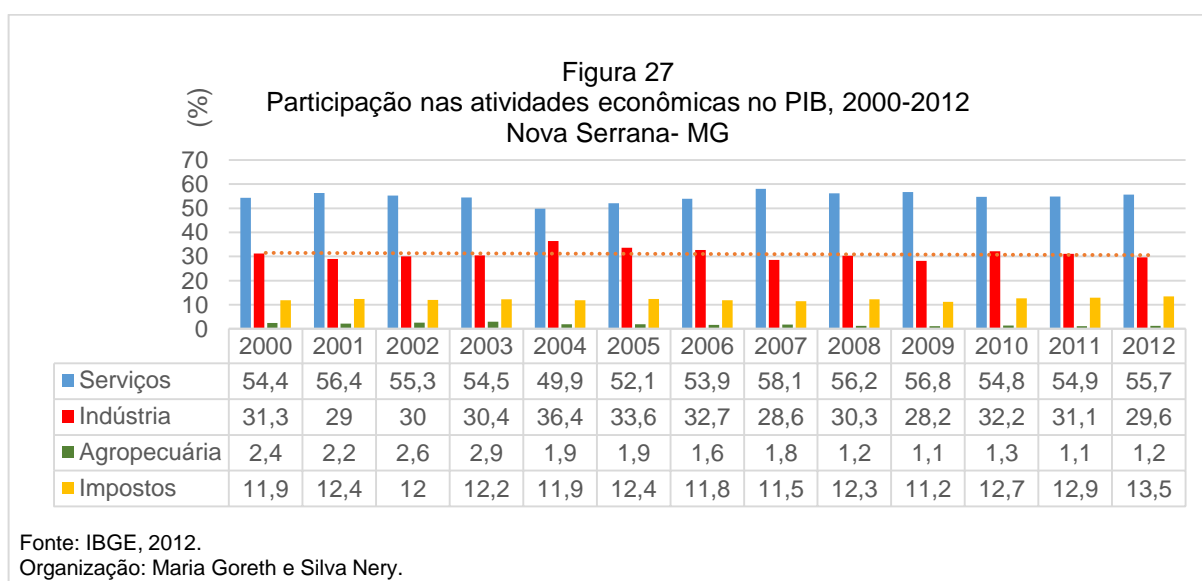
As transformações nas atividades produtivas reestruturam e estimulam o crescimento econômico, que ocorre quando há um aumento dos índices mensurados a partir de indicadores como o Produto Interno Bruto (PIB) e o Produto Nacional Bruto (PNB) (SANDRONI, 1999).

As atividades econômicas possuem relevância quanto a geração de riqueza. Nos municípios investigados constatou-se que os serviços, a indústria e os impostos contribuíram significativamente, nos indicadores econômicos enquanto a agropecuária diminuiu expressivamente a participação ao longo do tempo (Figura 26).

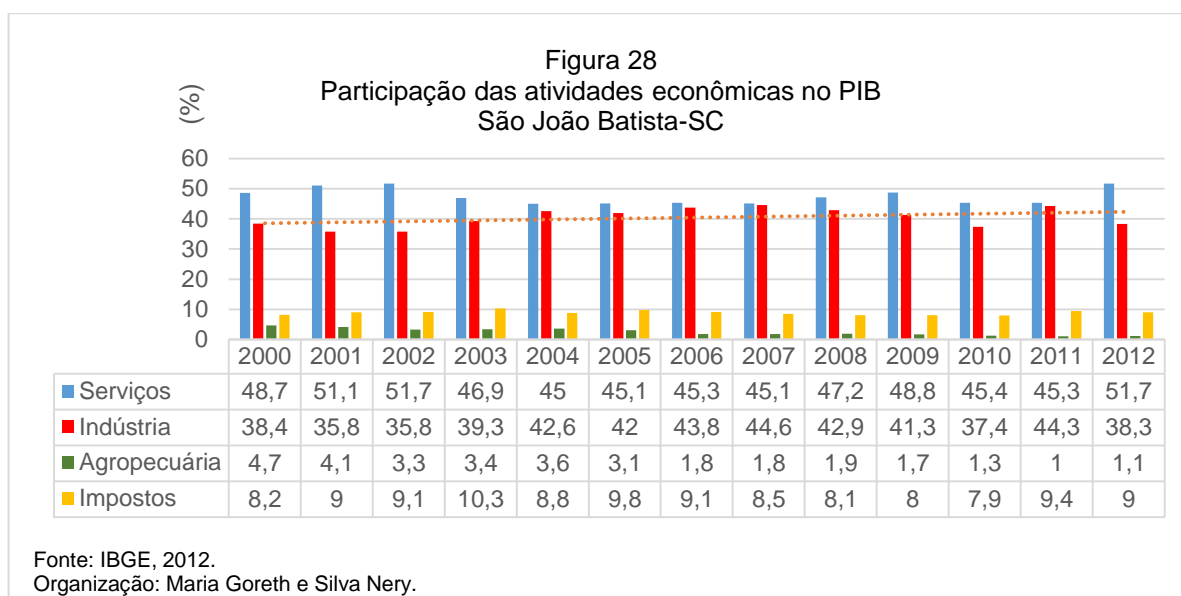


Com base nos dados da figura 26, constata-se que em Itapetinga-BA a participação da agropecuária é em média 2% a 3% de participação na geração de riqueza ao longo de doze anos. Neste período, os serviços oscilaram entre 40% a 55%, a indústria entre 30% a 35%, e os impostos uma média de 12% a 14% para formar o PIB local.

Em Nova Serrana-MG a diminuição da agropecuária nas atividades econômicas também é significativa, enquanto o crescimento dos serviços girou em torno de 50% a 55%, a indústria gerou uma riqueza de 30% a 33% e a arrecadação de impostos atingiu um índice de 11% a 12% da geração de riqueza no município (Figura 27).



Em São João Batista-SC a participação das atividades econômicas no PIB apresenta um aumento dos serviços com uma média de 50% a 55%, a indústria com 30% a 35% e os impostos em torno de 10% a 13% da geração de riqueza. Enquanto a participação da agropecuária diminuiu ao longo do período (Figura 28).



A participação das atividades econômicas no PIB aponta para o crescimento de geração de riqueza local¹¹³. Sendo assim, verifica-se que algumas atividades apresentaram comportamento diferenciado ao longo do tempo. Nesse quesito, os serviços e a indústria cresceram em quantidade e volume de produção.

Vários indicadores contribuem para compreender a realidade a partir de dados quantitativos. Entre estes os dados do PIB¹¹⁴ municipal revelam questões acerca do crescimento econômico (Tabela 32).

¹¹³ “O aumento do PIB, do estado ou município, necessariamente não significa uma política de distribuição equânime dessa riqueza. Para o município que acolhe a empresa nem sempre existe a garantia de investimentos em serviços básicos e infraestrutura local por parte do Governo, que deve agir como agente de desenvolvimento socioeconômico” (SANTOS, L. 2007, p. 48).

¹¹⁴ O PIB representa a soma (em valores monetários) de todos os bens e serviços finais produzidos numa determinada região, cidade, estado ou país, durante um período determinado (IPEA, 2013).

Tabela 32- Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC;
PIB 2000-2012 (R\$ 1.000)

Ano	Itapetinga	Nova Serrana	São João Batista
1999	155.356	136.283	65.295
2000	167.037	172.887	85.854
2001	207.806	194.188	93.100
2002	243.355	232.763	105.187
2003	270.260	285.049	137.087
2004	310.727	374.947	173.371
2005	343.842	436.346	205.153
2006	379.632	485.066	250.726
2007	479.878	496.899	282.040
2008	599.619	595.078	329.048
2009	710.699	636.382	344.176
2010	833.382	834.261	430.068
2011	774.770	975.235	494.401
2012	764.374	1.092.307	467.840

Fonte: IBGE, 2015

Com base na Tabela 32, constata-se que a evolução do PIB, dos referidos municípios desencadeou um crescimento ao longo do período de 2000 a 2012. Vale acrescentar que os índices maiores coincidem com o período de auge, no qual o segmento produtivo calçadista teve um elevado crescimento em virtude da demanda interna e externa. Embora, entre o período de 2006 a 2008, o segmento tenha passado por crises econômicas, em decorrência da produção e concorrência dos artigos asiáticos (China e Índia).

Quando se estuda a evolução, por cada município constata-se que em Itapetinga-BA, o crescimento foi muito expressivo. No início da década, o PIB correspondia a 167.037.000 dobrando o valor na metade da década e em 2012, atingiu 764.374.000 o que representa um saldo positivo em relação ao conjunto vivenciado em tempos anteriores. Na mesma época, o PIB de Nova Serrana-MG era de 136.583.000 e evoluiu para 1.092.307.000. Em São João Batista-SC, passou de 65.295.000 para 467.840.000. Os resultados demonstram que, os respectivos municípios tiveram resultados positivos no período entre 2000 a 2010.

É imprescindível acrescentar que esse crescimento é resultado de um conjunto de fatores que somados refletem a realidade local. Estes podem ser corroborados ainda com os Índices de Desenvolvimento Humano Municipal

(IDHM)¹¹⁵ bem como o Índice de Gini¹¹⁶ dos respectivos municípios, conforme Tabela 33.

Tabela 33- IDHM; ÍNDICE DE GINI, 1991-2000-2010 Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG, São João Batista-SC

Ano	Itapetinga		Nova Serrana		São João Batista	
	IDHM	Índice Gini	IDHM	Índice Gini	IDHM	Índice Gini
1991	0,398	0,6250	0,436	0,4349	0,520	0,4563
2000	0,529	0,5498	0,614	0,6135	0,663	0,4367
2010	0,667	0,4443	0,715	0,3606	0,740	0,3446

Fonte: IBGE, Atlas do desenvolvimento humano, 2013.

Com base na Tabela constata-se que Itapetinga-BA avançou em relação ao IDHM; de muito baixo (0,398) em 1991, para um índice médio (0,667) em 2010. Quanto ao Índice de Gini verifica-se que em 1991 o resultado era de 0,6250 e em 2010 atinge um valor de 0,4443, indicando mudança na distribuição de renda, porém não da pobreza. Esses resultados não indicam um desenvolvimento, porém constata-se crescimento de indicadores econômicos, impulsionados pela capacidade de geração de emprego/renda refletindo em desconcentração de 1,4 vezes em 10 anos.

O IDHM e o Índice de Gini de Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, inicialmente, apontam resultados superiores a Itapetinga-BA. Entre o período de 1991-2010, o IDHM de Nova Serrana-MG era muito baixo (0,436), passando para um índice alto (0,715), em 2010, enquanto o Índice de Gini era de 0,4349, passando para 0,3606, em 2010. Assim, verifica-se uma mudança no comportamento de indicadores sociais e, de distribuição de renda que demonstram diminuição dos índices, porém não garantem que esteja distribuído equitativamente. Enquanto a maioria de micro e pequenos empresários constituem uma parcela relevante para o incremento do crescimento econômico local/regional.

¹¹⁵ O IDHM brasileiro considera as mesmas três dimensões do IDH Global – longevidade, educação e renda, mas vai além: adequa a metodologia global ao contexto brasileiro e à disponibilidade de indicadores nacionais. O IDHM é um número que varia entre 0 e 1. Quanto mais próximo de 1, maior o desenvolvimento humano de uma unidade federativa, município, região metropolitana. A faixa de IDHM varia de: 0-0,499 muito baixo; 0,500-0,599 baixo; 0,600-0,699 médio; 0,700-0,799 alto; 0,800-1 muito alto (IPEA, 2013).

¹¹⁶ O Índice de Gini consiste em um número entre 0 e 1, onde 0 corresponde à completa igualdade de renda (onde todos têm a mesma renda) e 1 corresponde à completa desigualdade (onde uma pessoa tem toda a renda, e as demais nada têm) (IPECE, 2006).

No mesmo período, em São João Batista-SC o IDHM em 1991 era baixo (0,520), passando para alto (0,740), em 2010. E o Índice de Gini era de 0,4563, passando para 0,3446, em 2010. Os respectivos indicadores caracterizam, entre outros fatores, as mudanças dos indicadores de renda em relação a períodos anteriores, o que por sua vez também não sinaliza uma ausência de concentração de renda, pois o grande capital industrial concentra a renda de acordo aos interesses de acumulação/ampliação.

Este aspecto pode ser constatado em Itapetinga-BA pelo percentual da população vulnerável à pobreza que em 1991, correspondia a 80% e em 2010 diminuiu para 37%. Em Nova Serrana-MG no mesmo período os percentuais correspondiam a 47,7% passando para 10,8%. São João Batista-SC apresentava percentuais de 50,4% que reduziram para 5,20% da população vulneráveis à pobreza (Tabela 34).

Tabela 34- População: vulneráveis a pobreza, extremamente pobres e pobres de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC 1991-2010

População	Itapetinga (%)			Nova Serrana (%)			São João Batista (%)		
	1991	2000	2010	1991	2000	2010	1991	2000	2010
Vulneráveis à pobreza	80,7	67,9	37,8	47,7	28,2	10,8	50,4	22,1	5,2
Extremamente pobres	30,5	13,9	2,7	2,1	1,3	1,2	4,4	1,3	0,3
Pobres	61,9	40,4	12,3	21,1	8,7	2,8	19,0	6,6	1,1

Fonte: Atlas do desenvolvimento Humano, 2013

As condições socioeconômicas inerentes aos referidos municípios apontam para uma relativa diminuição das populações vulneráveis a pobreza, com destaque para São João Batista-SC, e de forma gradual aparece Nova Serrana-MG. Itapetinga-BA, embora tenha diminuído sensivelmente, ainda mantém um percentual significativo, o que expressa uma realidade de pobreza, uma vez que a desmobilização de, aproximadamente, 9.000 trabalhadores da Vulcabrás/Azaleia, entre 2010-2015 comprometeu a riqueza que circulava na economia local/regional. Além do mais não houve a recomposição dos empregos, e, portanto, a massa de desempregados engrossou o número de benefícios pagos por programas de compensação social (Tabela 35).

Tabela 35- Bolsa Família- Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, 2015

Estados	Total Cidade Benefício	Municípios	Total de pagamento Ano	Média Benefício Mês	Valor R\$ Ano
Bahia	416	Itapetinga	74.334	6.194,5	10.994.451,00
Minas Gerais	851	Nova Serrana	8.020	668,3	1.162.291,00
Santa Catarina	293	São João Batista	5.331	444,3	818.219,00

Fonte: Brasil, 2016.

Média de benefícios- (total de pagamentos dividido por doze parcelas)

De acordo com a tabela, Itapetinga-BA, recebeu por mês, uma média de 6.194 benefícios. Em Nova Serrana-MG foram efetuados 668 pagamentos e São João Batista-SC recebeu 444 benefícios. Esses dados refletem as condições de vulnerabilidade socioeconômica das populações inseridas no contexto de produção de calçados.

As regiões que tiveram a formação endógena do capital industrial calçadista apresentam índices pouco expressivos. Entretanto, Itapetinga-BA, por constituir um capital industrial implantado via renúncia fiscal, no qual foram instaladas fábricas que não criam vinculações interfirmas cujo modelo está baseado na autossuficiência de produção, no qual não se estabelece sinergias local/regional.

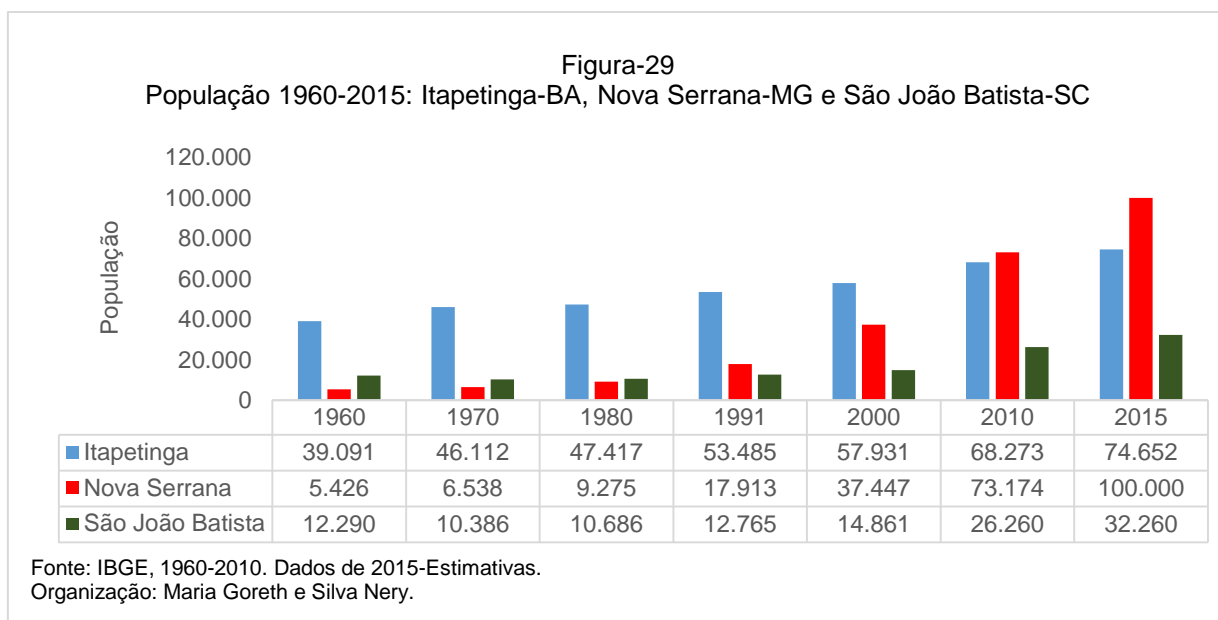
Esta relação se mantém até durar o prazo de incentivos fiscais-creditícios, ou seja tem “prazo de validade” pois não se estabelece garantias de permanência e/ou “enraizamento” das fábricas no lugar que são instaladas. Essa realidade aponta para um “crescimento econômico precário”.

Diante do exposto, constata-se que o “crescimento econômico precário” contribuiu para a dinamização dos setores econômicos, por um período de tempo, porém não produziu desenvolvimento que conduzisse à emancipação/autonomia do trabalhador inserido no processo de produção de calçados.

6.7 DINÂMICA POPULACIONAL E IMPLICAÇÕES ESPACIAIS

O crescimento populacional desde a emancipação política dos municípios de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC ocorreu de forma lenta até por volta de 1980 quando a atividade calçadista, ainda era pouco expressiva, em

Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, enquanto em Itapetinga-BA, esse crescimento permanecia no mesmo ritmo de décadas anteriores, conforme dados da figura 29 que apresenta a evolução populacional de 1960 a 2015.



De acordo com os censos demográficos, verifica-se a expressiva dinâmica de Nova Serrana-MG, pois o crescimento salta de 5.426 habitantes, em 1960, para 73.174 habitantes em 2010, o que corresponde a um aumento de 67.748 habitantes ao longo do respectivo período. O crescimento apresenta uma evolução gradual entre 1960 a 1970. Entre 1980 a 1991 a população tem um acréscimo de 8.638 habitantes e entre 1991 a 2010 o crescimento quadriplica atingindo 73.174 habitantes. Esse crescimento se destaca em relação ao próprio estado de Minas Gerais, o que reflete, também, no crescimento espacial da cidade (MELO; FERNANDES; AMORIM FILHO, 2012).

Em São João Batista-SC, os censos demográficos de 1980 e 1991 indicam que o aumento populacional foi de 19,5% e entre 1991 e 2000 correspondeu a 16,4%. Essa evolução conduziu a um resultado, no censo de 2000, de 14.861 habitantes. O censo de 2010 registrou uma população de 26.260 habitantes. Esse resultado sinaliza que a população aumentou cerca de 76,7% numa década, o que aponta para um forte processo de imigração em razão da demanda por força de

trabalho no segmento calçadista, cuja dinâmica foi intensificada na referida década.

O presidente do sindicato dos trabalhadores na indústria de calçados ressalta que vários operários que trabalhavam em fábricas de calçados do Rio Grande do Sul, que estavam desempregados, se deslocaram para São João Batista-SC em busca de trabalho.

A respectiva situação refletiu na migração de famílias precedentes de vários estados como do Rio Grande do Sul, para a região do Vale do Tijucas, em Santa Catarina, em razão do aumento da atividade industrial no segmento de calçados em couro que demandava força de trabalho, sobretudo em São João Batista-SC, que concentra o maior número de fábricas no segmento de calçados. Assim a intensificação da atividade fabril impulsionou um crescimento acentuado da população no curto período de tempo.

Ao se comparar o município de São João Batista-SC aos municípios de Itapetinga-BA e Nova Serrana-MG constata-se a disparidade do fenômeno demográfico que se diferencia em termos quantitativos e percentuais. Em São João Batista-SC a produção de calçados com ênfase no couro, faz com que o nicho de mercado, e, conseqüentemente, o “saber fazer”, exija uma qualificação maior em relação a produtos menos complexos, como é o caso da produção do calçado esportivo (tênis) de material sintético e têxtil.

Outro aspecto a ser abordado refere-se ao número de domicílios que entre 1970 a 2010 aumentou, porém não o suficiente uma vez que a população cresceu e o número de domicílios não acompanhou na mesma proporção (Tabela 36).

Tabela 36-Relação entre domicílios ocupados e população nas cidades, 1970-2010

ANO	Itapetinga-BA		Nova Serrana-MG		São João Batista-SC	
	Domicílio	População	Domicílio	População	Domicílios	População
1970	7.990	46.112	1.236	6.538	1.934	10.386
1980	8.911	47.417	1.913	9.275	2.331	10.693
1991	11.390	53.485	4.200	17.913	3.311	12.765
2000	15.948	57.931	10.170	37.447	4.470	14.861
2010	19.369	68.273	20.646	73.699	7.756	26.260

Fonte: IBGE, 2010

Os dados revelam que o crescimento da população não acompanhou a oferta de moradias. Isso implica a elevação da demanda por habitação e acarreta o *déficit*

habitacional¹¹⁷, no qual o mercado imobiliário inflaciona o preço dos imóveis em razão da pouca oferta e da grande procura.

Com o elevado preço da terra urbana pela especulação imobiliária¹¹⁸, associado a pouca oferta de moradias e baixos salários da população, os Governos, mediante políticas de habitação, viabilizaram, segundo as prefeituras, a construção de moradias em Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, através do programa habitacional “Minha casa, Minha vida” que beneficiou várias famílias pobres que estavam em condições vulneráveis.

Em Itapetinga-BA, foram construídos seis conjuntos habitacionais com um total de 2.798 habitações entregues à população pobre (Tabela 37).

Tabela 37- Itapetinga-BA: conjunto residencial criado pelo programa “Minha casa, minha vida”, 2016

Descriminação	Moradias
Loteamento Vila Santana	50
Residencial 12 de dezembro	500
Residencial Moacir Moura	500
Residencial José Leal Ivo I, II, III	848
Residencial Cassino Gonçalves I, II	400
Residencial Neto Fernandes	500
Total	2.798

Fonte: Prefeitura municipal, 2016

Estas moradias amenizaram o *déficit* habitacional existente na cidade, que cresceu significativamente, na última década, em razão do aumento da população urbana assalariada em condição de baixa renda.

De acordo com a Secretaria de Desenvolvimento Social de Nova Serrana-MG foram dois conjuntos habitacionais que sediaram a construção de 596 casas entregues à população, entre 2013 a 2014.

¹¹⁷ “Como *déficit* habitacional entende-se a noção mais imediata e intuitiva de necessidade de construção de novas moradias para a solução de problemas sociais e específicos de habitação detectados em certo momento” (AZEVEDO; ARAÚJO, 2007, p. 242).

¹¹⁸ A especulação imobiliária pode ser sintetizada como “[...] uma forma pela qual os proprietários de terra recebem uma renda transferida dos outros setores produtivos da economia, especialmente através de investimentos públicos na infra-estrutura e serviços urbanos [...]” (CAMPOS FILHO, 2001, p. 48). Assim, os bairros que possuem acesso fácil ao comércio e serviços, tais como: escolas, hospitais e supermercados, são valorizados impedindo que parcela da sociedade desprovida de recursos econômicos adquiram um imóvel neste espaço. A especulação imobiliária mantém imensos vazios na cidade à espera de valorização.

Em São João Batista-SC o programa foi acionado para solucionar questões de ocupação irregular do solo urbano no bairro Timbezinho. Esta ocupação gerou situações de tensão entre ocupantes e proprietários do loteamento. De acordo com a Secretaria de Obras, através do programa, foram entregues 60 casas à população até o final de 2015.

Kowarick (1993) esclarece que a problemática da habitação urbana, para os trabalhadores de menor remuneração econômica, deve ser analisada pela correlação entre o papel (atuação/omissão) do Governo, a forte presença da especulação imobiliária e o tamanho e a qualidade da demanda para os imóveis urbanos.

Indiscutivelmente, a ação do programa habitacional do Governo federal em parceria com os Governos estadual/municipal contribuiu para amenizar situações de tensão de parcela da população pobre, bem como minimizou parte do problema habitacional com a oferta limitada de habitação popular do programa “Minha casa, Minha vida”. Entretanto, a política habitacional não solucionou o fenômeno da segregação socioespacial¹¹⁹ existente nas áreas residenciais das cidades. De acordo com Magalhães (2015),

Em contraponto, às pessoas de grupo de renda baixa é imposta uma segregação, viabilizada pelo controle da terra urbana e políticas do Estado. Involuntariamente, pessoas são “obrigadas” ou “empurradas” a morar em espaços menos favorecidos: áreas periféricas mal localizadas, na maioria das cidades brasileiras. Assim, não há opção de escolha e a população passa a residir onde é possível, segundo seus rendimentos, subentendida aí, também, a questão da acessibilidade/mobilidade sócio-espacial (MAGALHÃES, 2015, p. 61).

Corrêa (1995) esclarece que dentre os processos de organização espacial que dão forma e conteúdo na cidade, a segregação socioespacial se caracteriza dentre aqueles processos ligados à existência e reprodução dos diferentes grupos sociais, que materializa a divisão social do espaço, bem como o desenvolvimento das atividades industriais, comerciais e de serviços.

Nesse contexto, a instalação da fábrica de calçados sem a devida

¹¹⁹ A segregação é um processo que vem sendo analisado sob várias denominações: segregação urbana, segregação residencial, segregação socioespacial, segregação espacial ou simplesmente segregação. O processo de segregação geralmente é atribuído às cidades grandes, como aponta Villaça (2001), entretanto, Roma (2008) considera que pode ser verificado também, em cidades pequenas, apesar de que em menores proporções, uma vez que independente da escala geográfica a produção de espaços desiguais se faz de forma bastante visível, deixando transparecer, também, as diferenciações entre grupos sociais distintos.

contrapartida em salários e outros benefícios conduziu à segregação socioespacial e passou a ser evidenciada nas cidades, em função da divisão social do espaço que caracteriza a segregação da parcela da população pobre.

O processo de organização do espaço que ocorre na cidade, marca a vida da sociedade alterando a sua forma, conteúdo e funções. As relações se estabelecem no conflito de interesses e a segregação constitui o resultado do trabalho das ações de famílias pobres em busca do provimento de suas necessidades básicas, que são contrapostas à demanda de lucros do mercado imobiliário formal e informal e dos possíveis padrões que se empenham em pagar os mais baixos salários possíveis.

Numa tentativa para arrefecer parte do problema, em favor das famílias pobres, do mercado imobiliário e dos empresários em geral, o Governo se apresenta com a construção da habitação popular, nas áreas periféricas reforçando desta maneira a segregação socioespacial nas cidades¹²⁰.

As condições de acesso à habitação criadas pelos interesses especulativos dos agentes imobiliários expressam a forma como a cidade é produzida, e, por essa razão, as desigualdades que incidem sobre uma parcela da sociedade urbana são materializadas com a segregação socioespacial residencial.

A especulação imobiliária sobre o valor do terreno nas cidades de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, resulta na segregação de espaços cujo valor de troca se sobrepõe ao valor de uso. Essa relação é intensificada pelos interesses socioeconômicos ao longo do tempo (Tabela 38).

Tabela 38- Preço do lote urbano e do aluguel imóvel padrão, 2015

Localização	Itapetinga ¹	Nova Serrana ²	São João Batista ³
Preço lote em 1m² (R\$)			
Bairro centro	300,00	2.000,00	800,00
	400,00	3.000,00	1.000,00
Bairro periférico	100,00	150,00	200,00
	150,00	400,00	400,00
Aluguel de imóvel residencial			
Bairro centro	1.500,00	1.500,00	1.500,00
	3.000,00	3.000,00	2.000,00
Bairro periférico	200,00	750,00	800,00
	300,00	850,00	1.200,00

Fonte: Pesquisa de campo, abril/março 2015.

Nota: Dados com base em: Corretor local (Itapetinga-BA); Imobiliária Serrana Imóveis (Nova Serrana-MG); Imobiliária José Silva Jr. (São João Batista-SC).

¹²⁰ Pobreza, distância geográfica e com infraestrutura urbana e social precárias.

Observa-se que nas áreas mais valorizadas residem famílias de maior renda, e inversamente, nas menos valorizadas residem famílias pobres. Nestas o preço é mais baixo em virtude da precariedade ou inexistência de infraestrutura urbana bem como dos serviços coletivos. Esta lógica do mercado imobiliário atende a formação de preços dos imóveis numa economia capitalista.

Verifica-se a desigualdade espacial mediante diferenças de valores de lotes em bairros periféricos e bairros centrais cujas infraestruturas, também são desiguais. A cidade reproduz na paisagem urbana as contradições da relação capital/trabalho no processo de acumulação capitalista.

O processo de segregação socioespacial está na base da sociedade capitalista marcada, cada vez mais, pelos conflitos sociais e pela estratificação social, dividindo e separando espaços e pessoas. Pode se constituir em todas as cidades, desde as pequenas até as grandes metrópoles, mesmo que em escalas e níveis de apreensão diferentes, pois sua ocorrência está ligada à organização da sociedade que mantém e fortalece as desigualdades sociais (ROMA, 2008, p. 46).

Observou-se ainda a presença de lotes vazios, o que denota a especulação dos distintos agentes e promotores imobiliários. Nesse quesito, cabe acrescentar que vários loteamentos estão sendo abertos na periferia das cidades para atender a demanda por moradias. Entretanto os promotores imobiliários investem, também, em loteamentos de alto padrão, na forma de condomínios fechados¹²¹. Esse dado incide na desconcentração da área central da cidade que vai gradativamente deixando sua função residencial para atender às demandas do comércio e serviços.

Ramos (2012) esclarece que a configuração das áreas residências na cidade de Itapetinga-BA se apresenta de forma distinta, na qual famílias de renda elevada e média ocupam áreas, em forma de manchas, próximas ao centro da cidade onde a presença da atuação do poder público é mais evidente através de investimentos em equipamentos urbanos coletivos como: infraestrutura, iluminação, segurança etc, (Figura 30).

¹²¹ Nestes a parcela da população procura a autosegregação, que é um conceito utilizado por Corrêa (1995) e Spósito (1996). A segregação voluntária e involuntária é adotada por Villaça (2001). Autosegregação e segregação induzida é um conceito adotado por Souza (2003, p. 70). O referido autor considera a autosegregação como uma condição vinculada às escolhas e às práticas espaciais dos segmentos de maior poder aquisitivo, “[...] são as pessoas que fazem a opção de se afastar ou apartar o mais possível da cidade”.

Figura 30- Bairro Cento em Itapetinga-BA, 2015.



Pesquisa de campo, 2015.

Em contrapartida a população pobre ocupa a periferia da cidade que corresponde a áreas desprovidas de equipamentos coletivos urbanos, o que caracteriza a segregação pela distinção socioeconômica da ocupação de áreas residenciais. Essa segregação já era presente na cidade desde a década de 1950 conforme estudo de Oliveira (2003). Porém com a implantação do Grupo Vulcabrás/Azaleia o processo foi intensificado pela demanda de moradias da população pobre que cresceu significativamente nas últimas décadas (Figuras 31 e 32).

Figura 31- Bairros Quintas do Morumbi – Itapetinga-BA



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Em Itapetinga-BA, a ocupação do solo urbano conduz a bairros/loteamentos segregados, uma vez que a gestão pública pouco investe em equipamentos urbanos, como, pavimentação, eletrificação, saneamento, segurança, lazer etc. Tal é a situação em alguns bairros, a exemplo de Quintas do Morumbi (Figura 31) e Américo Nogueira (Figura 32).

Figura 32- Bairro Américo Nogueira – Itapetinga-BA



Pesquisa de campo, 2015.

Verifica-se que o principal meio que a população pobre encontra para solucionar o problema da moradia é a autoconstrução (em geral são habitações precárias) que são moradias construídas com a ajuda de familiares, amigos e vizinhos, nos finais de semana e feriados.

Neste contexto espacial, os grupos excluídos são os principais agentes modeladores do espaço. Eles modelam o espaço de acordo as suas capacidades financeiras, através da aquisição ou invasão de terrenos privados ou públicos e a autoconstrução de moradias em áreas desprovidas de investimentos infraestruturais adequados e com serviços e equipamentos urbanos insuficientes. Atuam, por vezes, em ambientes íngremes, alagadiços e até perigosos, numa forma de resistência e sobrevivência. Temos então um exemplo claro da segregação imposta aos excluídos pelos grandes capitalistas (FERNANDES; REBOUÇAS, 2010, p. s/n).

Diante das condições socioeconômicas precárias a população pobre assalariada procura áreas que possa morar e, geralmente: “[...] se distribuem na periferia da cidade, preferencialmente nas proximidades das áreas onde existem

atividades que depreciam a função habitação como fábricas, matadouro, depósito de lixo etc.” (RAMOS, 2012, p.18). Neste processo, áreas de encostas, acabam sendo, também incorporada como alternativa para o problema da moradia de parcela da população (Figura 33).

Figura 33 - Área de encosta habitada em expansão-Itapetinga-BA



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

De modo geral, a ausência de infraestrutura nos bairros caracteriza a paisagem urbana de Itapetinga-BA, acentuada com a presença da empresa Vulcabrás/Azaleia. Nesse sentido, “[...] o crescimento acelerado, [...] e mal regulado [da cidade], aumenta os riscos de desigualdade e exclusão social [...]” (OLIVEIRA, 2009, p. 18, acréscimo nosso). De forma que a cidade de Itapetinga-BA reflete não só a desigualdade espacial, mas, sobretudo, as condições sociais e econômicas da população.

A falta de infraestrutura pública em bairros periféricos de Itapetinga-BA reflete a segregação residencial o que compromete as condições de vida de boa parte da população que vive em condições precárias e locais de habitações insalubres, vez que os baixos salários impossibilitam ocupar áreas que ofereçam mais equipamentos urbanos. Esta situação direciona a população a uma condição de marginalidade, pois a inserção socioespacial com dignidade é negada mediante ausência de infraestrutura.

Admitiremos a segregação como um processo que tem como condicionante e reflexo as desigualdades econômicas e sociais entre as classes, dentro do sistema capitalista, o qual se espacializa nas mais distintas formas de ocupações residenciais, quantidade e qualidade de serviços oferecidos, inclusive infra-estruturais (FERNANDES; REBOUÇAS, 2010, p. s/n).

O crescimento do número de operários na fábrica da Vulcabrás/Azaleia gerou uma demanda crescente por habitação na cidade, além da já existente. Essa realidade impulsionou o mercado imobiliário, como também a ocupação irregular de áreas que não estavam devidamente preparadas para este tipo de uso. Atualmente a ocupação de áreas periféricas sem infraestrutura urbana é comum, implicando o surgimento de áreas residenciais precárias sem iluminação pública, sem a pavimentação adequada, sem esgotamento sanitário entre outros, como destaca Oliveira (2009):

A baixa oferta de moradia para atender às demandas da nova classe operária, tem convertido imóveis e terrenos populares em elemento de especulação, produzindo incrementos nos valores de aluguel e de compra que variaram na ordem de 200 a 300%, nos últimos 10 anos. Essa situação tem conduzido ao adensamento e ampliação das áreas de ocupação informal e de habitação precária, que quase inexistiam antes da implantação da indústria (OLIVEIRA, 2009, p.16).

Assim o crescimento de emprego acarretado pela demanda de força de trabalho pela Vulcabrás/Azaleia implicou o aumento significativo e rápido da população urbana. Isto também desembocou na demanda por habitação, água, luz, pavimentação saneamento, entre outros serviços coletivos que não são oferecidos no respectivo volume, qualidade e velocidade.

Em Itapetinga-BA o crescimento da população urbana foi relativamente lento, ao se considerar o período de 1960 a 1970. Entre 1980 a 2010 o crescimento é mais intenso em relação a períodos anteriores. Entre 1991 para 2000 a população urbana aumentada em 5.840 habitantes. Entre 2000 a 2010 o crescimento foi de 11.094 habitantes, enquanto a população rural foi reduzida a praticamente metade nos referidos intervalos censitários. Estes resultados refletem nas taxas urbanas que começam a modificar a partir de 1980 culminando em 2010 com uma taxa de 97,1 da população urbana (Tabela 39).

Tabela 39- Situação por domicílio populacional de Itapetinga-BA, 1940-2010

Ano	População			Taxa de urbanização (%)
	Total	Urbana	Rural	
1940*	15.083	1.188	13.895	7,9
1950*	26.725	7.887	18.838	29,5
1960	39.091	21.195	17.896	54,2
1970	46.112	32.629	13.483	70,8
1980	47.417	39.784	7.633	83,9
1991	53.485	49.341	4.144	92,3
2000	57.931	55.182	2.749	95,2
2010	68.273	66.276	1.997	97,1
2015	74.652	-	-	-

Fonte: CEI, 1994; IBGE, 2010 e estimativa 2015

Dados referentes à Vila de Itapetinga-BA,

Em Nova Serrana-MG a evolução urbana foi impulsionada pela atividade calçadista, associada a um conjunto de fatores entre os quais a migração procedente de vários municípios e estados do país (SILVA, 2007).

Verifica-se que o crescimento urbano ocorre de forma lenta entre 1960 e 1980 e com rapidez entre 1991 a 2010. A partir de 1980 constata-se um dinamismo na expansão física da cidade com o aumento dos loteamentos criados para atender a população que crescia, em decorrência da expansão econômica do município liderado pela indústria calçadista. Durante cerca de 40 anos a malha urbana quadruplicou o tamanho e, conseqüentemente, teve o número de bairros aumentado para um total de 103 até março de 2015.

Silva (2007), ao pesquisar as transformações em Nova Serrana-MG destaca que houve um crescimento das atividades industrial e comercial que apresentam implicações no espaço local, bem como no modo de vidas das pessoas, pois:

O crescimento acelerado da atividade industrial e comercial acelerou por sua vez o crescimento populacional e urbano. [...] Diante da chegada de tantas pessoas, o ritmo de vida da antes pacata cidade do interior de Minas mudou. Os moradores, antigos e novos viram-se alarmados diante do número de ocorrências policiais que a cada dia aumentavam. [...] [e] os aluguéis passam a subir assustadoramente e conseqüentemente sobe também o custo de vida (SILVA, 2007, p. 51, acréscimo nosso).

As implicações socioespaciais repercutem nos hábitos culturais que são transformados e intensificados com o crescimento da atividade industrial calçadista e

populacional que rebate na expansão urbana (Tabela 40).

Tabela 40- Situação por domicílio populacional de Nova Serrana-MG, 1970-2010

Ano	População			Taxa de Urbanização (%)
	Total	Urbana	Rural	
1960	5.426	-	-	-
1970	6.538	2.786	3.752	42,6
1980	9.275	6.535	2.731	70,4
1991	17.913	15.331	2.582	85,6
2000	37.447	35.321	2.126	94,3
2010	73.699	69.711	4.008	94,6

Fonte: IBGE, 1960 a 2010

O crescimento da população urbana a partir de 1970 foi intensificado, porém entre 1991 a 2000 houve um aumento de 9.990 pessoas e entre 2000 a 2010 este aumento foi de 34.390 habitantes. Verifica-se também que nos respectivos períodos a população rural também diminuiu. Entretanto entre 2000 a 2010 a população rural cresceu em torno de quase 2.000 pessoas em virtude da ampliação do perímetro urbano que empurrou parcela da população para áreas mais distantes.

Pedrosa; Souki (2011) ao estudarem Nova Serrana-MG apontam para o crescimento acelerado da população cujos desdobramentos refletem na configuração urbana em virtude do descaso com o planejamento no qual a infraestrutura não atende à demanda da sociedade.

Por outro lado, a procura por imóveis nas áreas urbanizadas mais centrais gerou grande especulação imobiliária, fazendo com que este setor buscasse o maior aproveitamento no ato da construção em prejuízo da observância de normas de edificação que primam pelo bem-estar urbano, tais como recuos, permeabilidade do solo etc. Neste contexto, o preço da terra atingiu um crescimento de aproximadamente 300% nos últimos dez anos, o que coloca, mais do que nunca, a necessidade de discussão do Plano Diretor e de ordenar o uso do solo, principalmente para evitar sua retenção especulativa (PEDROSA; SOUKI, 2011, p. 14).

Ainda de acordo com as referidas autoras, o descumprimento das normas do Plano Diretor Urbano, aprovado em 2007, é uma constante:

Os proprietários das fábricas de calçados se recusam a cumpri-lo. Assim,

apesar de terem sido destinadas áreas industriais específicas para essa atividade, às fábricas continuam a proliferar por toda a cidade, com projetos construtivos aprovados pela Prefeitura em total inobservância da norma, sendo comum que o proprietário construa um edifício cujo térreo é destinado a fábrica e os demais pavimentos às residências. Outro item descumprido é o limite estabelecido para a taxa de ocupação do lote – máximo de 70% na Zona Central –, uma vez que as novas construções estão ocupando os lotes em sua totalidade. Observa-se, desse modo, que a Lei não tem a devida significância política no processo de planejamento ou em sua ausência, o que não significa simples descaso e sim uma intenção política de não tocar na propriedade. A cidade reflete o interesse do capital, em que todos os valores de uso são transformados em valores de troca (PEDROSA; SOUKI, 2011, p. 14).

Somam-se a esses aspectos a verticalização, os prédios e arranha céus que começaram a fazer parte da paisagem urbana (Figura 34).

Figura 34 - Vista panorâmica da cidade de Nova Serrana-MG



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

A foto mostra a paisagem urbana bastante verticalizada, o que denota a valorização do solo urbano, que por sua vez é instrumento da especulação imobiliária.

De acordo com Silva (2007),

[...] o número de loteamentos cresceu e com isso o perímetro urbano foi alterado, a especulação imobiliária e o problema da moradia passaram a ser uma preocupação dos governos e de entidades responsáveis pelas questões sociais (SILVA, 2007, p. 51).

Esses aspectos influenciam, ainda, a demanda por infraestrutura, pois a mesma gera, entre outros aspectos, a segregação socioespacial (Figura 35).

Figura 35 - Vistas panorâmicas do bairro Amaral, Nova Serrana-MG



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

Nos bairros da cidade a infraestrutura é mínima, tais como água, iluminação, pavimentação com calçamento ou asfalto. Segundo Suzigan e outros (2005, p. 101), “[...] a infraestrutura urbana de modo geral é bastante deficiente, sobretudo pela falta de um planejamento [...]. A cidade cresceu muito rapidamente”, o que implica em problemas de várias proporções cujas demandas exigem ações da prefeitura que não acompanham a dinâmica socioeconômica local/regional, refletindo a precariedade da sua infraestrutura.

De acordo com depoimentos do Secretário de Cultura, a infraestrutura mínima é implantada, porém a velocidade que os espaços são incorporados a moradia e a produção de calçado é muito grande, ao ponto da gestão pública não dar conta da demanda e, por essa razão, alguns espaços carecerem de um ordenamento mais adequado. Outro aspecto presente na cidade é a constituição de bolsões de pobreza, onde grande quantidade de pessoas ocupam residências pequenas. A depender das condições socioeconômicas as pessoas permanecem até se inserirem no mercado de trabalho.

Essa realidade ocorre em virtude da migração de pessoas oriundas de outros estados/municípios, que em decorrência da procura por emprego se aglomeram em ambientes pequenos (para a quantidade de pessoas que abrigam), que possuem poucos cômodos, e que daria para abrigar uma família de seis membros, acaba abrigando mais de vinte pessoas e com apenas um banheiro para atender a todos. Essa realidade caracteriza os bolsões de pobreza, localizados, geralmente, em bairros e/ou ruas sem muita infraestrutura. Mas o preço do aluguel sendo muito alto é um parente ou conhecido que acaba abrigando essa pessoa até que possa se firmar no emprego, a partir da contratação por uma fábrica ou banca de calçados, e que seja capaz de pagar um aluguel para morar (Depoimento do Secretário de Cultura, Nova Serrana-MG, 2015).

O cotidiano vivenciado na cidade permite a existência de várias situações que, em decorrência da capacidade do ramo industrial calçadista em gerar emprego, acabam produzindo uma realidade complexa, em virtude da “racionalidade” de produção de calçados: período de maior e menor emprego.

O modelo de crescimento econômico instituído determina mudanças a variar desde a atração desenfreada de um contingente populacional, ávido por emprego, até a redefinição da paisagem e da vida urbana (PEREIRA JÚNIOR, 2005, p. 145).

A cidade de Nova Serrana-MG vem passando por diversas transformações para atender a demanda produtiva que é materializada na configuração espacial. Estas mudanças, com menor intensidade também foram identificadas em Itapetinga-BA e São João Batista-SC. Desse modo o crescimento populacional, o aumento do número de empresas no ramo de calçados, bem como a geração de empregos etc, possibilitaram novas formas/conteúdo no espaço dos respectivos municípios e sua região imediata.

Em São João Batista-SC a população urbana em 1960 correspondia a um total de 3.123 habitantes passando em 2010 para um total de 23.551 habitantes; esse resultado implica em um aumento de, aproximadamente, sete vezes mais ao que existia em apenas cinco décadas.

O período entre 2000 a 2010 a população urbana na primeira data era de 11.271 e em 2010 atingiu um total de 23.551, isso representa um aumento absoluto de 12.278 pessoas o que corresponde a um aumento de 208,9% entre 2000 e 2010.

Desde a emancipação do município em 1958 a base econômica era focada em atividades primárias, com ênfase para a agropecuária. A produção de sapatos era uma atividade de pouca relevância e, por essa razão, a dinâmica socioespacial seguiu um ritmo lento (Tabela 41).

Tabela 41- Situação por domicílio da população de São João Batista-SC, 1960-2010

Ano	População			Urbanização (%)
	Total	Urbana	Rural	
1960	12.290	3.123	9.167	25,4
1970	10.386	4.595	5.791	44,2
1980	10.693	5.941	4.752	55,6
1991	12.765	8.281	4.484	64,9
2000	14.861	11.273	3.588	75,8
2010	26.260	23.551	2.709	89,7

Fonte: IBGE, 1960; 2010

Maurici (2008) ao pesquisar sobre a formação socioespacial de São João Batista-SC, esclarece que na década de 1960, existiam três possibilidades de empregabilidade: a primeira era a roça; a segunda a Usati¹²²; e a terceira era a fabricação de calçados. Entre 1970 a 1991 o crescimento era lento e continuava focado nas atividades primárias, tendo como maior empregadora a Usati. Todavia, com o seu fechamento em 1994, centenas de famílias foram demitidas e desempregadas procuraram investir numa atividade que pudesse garantir o sustento. Nesse período, houve direcionamento para a produção de calçados que, associada à novas técnicas oriundas de Novo Hamburgo-RS, estimularam a atividade de produção de calçados em couro.

A partir dessa conjuntura e associada à política macroeconômica nacional favorável – com a estabilidade econômica advinda com o Plano Real – a produção de calçados cresceu e, com isso, estimulou a migração de várias pessoas para o município que teve um aumento expressivo na última década (Figura 36).

Com base nas imagens verifica-se a pouca verticalização na paisagem urbana. Entretanto, recentemente houve uma tendência para a construção de prédios residenciais. Essa dinâmica fez com que tivesse início o processo de verticalização e, conseqüentemente, a especulação imobiliária como reflexo da valorização do espaço urbano (Figura 37).

¹²² Empresa de açúcar que funcionou entre 1943-1994 e empregava quase mil funcionários.

Figura 36 - Vista panorâmica da cidade de São João Batista-SC



Fonte: site: cidade pauta local, capturado em 07/12/2014

Figura 37 - Prédios residenciais na cidade de São João Batista-SC



Fonte: Pesquisa de campo, março 2015.

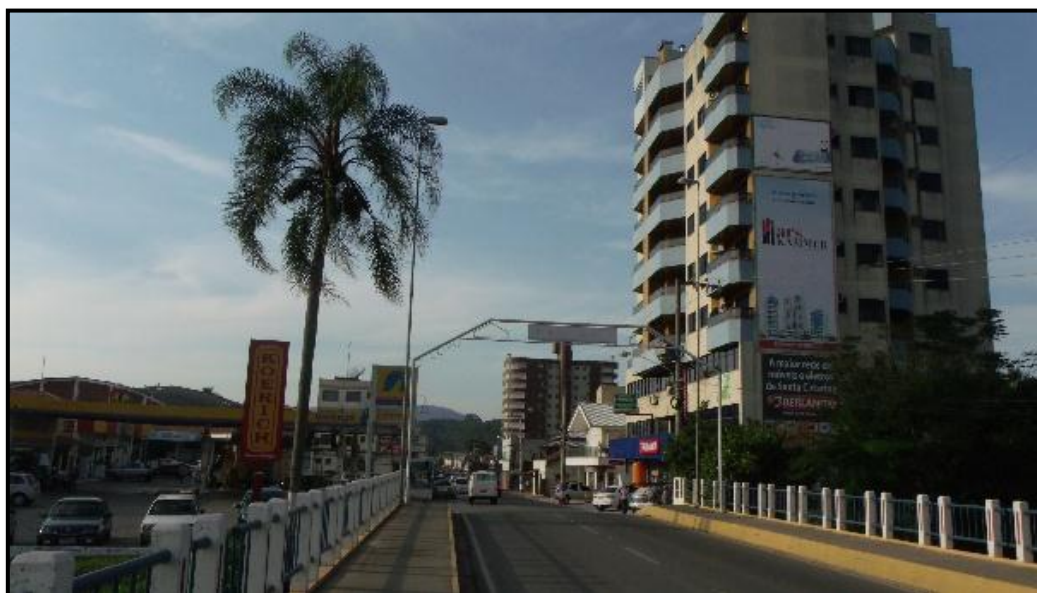
A segurança é um tema abordado com veemência, pois o impulso econômico associado à presença de empresas do ramo calçadista resulta em consequências positivas e negativas. Os depoimentos de moradores e corretores de imóveis

relataram que o crescimento trouxe avanços bem como problemas ao cotidiano vivenciado na cidade, e, neste aspecto, constata-se o aumento considerável da violência associada a roubos e assaltos.

O crescimento horizontal da cidade foi intensificado e, conseqüentemente ocorreu o aumento do número de loteamentos, vez que em março de 2015 já havia cerca de dez loteamentos aprovados. De acordo com a Secretaria de Obras da prefeitura de São João Batista-SC, esse número tende a crescer mediante solicitação de aprovação de outros loteamentos.

A configuração da paisagem urbana demonstra que o centro da cidade e os bairros no entorno são ocupados por famílias de renda elevada e média. Enquanto as áreas periféricas são ocupadas por famílias pobres em virtude do preço do solo e da propriedade urbana, relativamente mais baixo em relação a área central da cidade onde a atuação do poder público através de investimentos em equipamentos urbanos coletivos são mais evidentes (Figura 38).

Figura 38- Bairro centro- São João Batista-SC, 2015



Pesquisa de campo, 2015

Nas áreas residenciais periféricas a população pobre modela o espaço de acordo com as condições socioeconômicas, onde a infraestrutura e equipamentos coletivos são poucos ou inexpressivos (Figura 39).

Figura 39 - Bairro Timbezinho- São João Batista-SC, 2015



Pesquisa de campo, 2015

O bairro Timbezinho é uma parte da cidade que apresenta mais precária em termos de serviços de infraestrutura urbana. O crescimento econômico desigual é materializado na cidade que imprime a segregação na paisagem urbana. Nela as discrepâncias configuram as desigualdades sociais nas áreas desprovidas de equipamentos urbanos.

Verifica-se que as respectivas cidades vêm sendo modificadas ocorrendo à abertura de loteamentos de alto padrão e de preços bastante elevados, bem como coexistem loteamentos de preço populares. Desse modo, a paisagem urbana assume novas definições/formas o que lhe confere novos elementos, bem como intensificam-se outros no contexto socioespacial.

Ressalta-se que a abertura de loteamentos/condomínios de alto padrão valoriza a terra urbana no seu entorno impedindo o acesso a moradia das pessoas com menor poder aquisitivo. Acrescenta-se a especulação imobiliária que, impulsionada pelo ramo calçadista das cidades, mantém lotes de terra vazios à espera de valorização para o mercado.

6.8 CARACTERÍSTICAS DO COMÉRCIO E SERVIÇOS

A partir da década de 1990 a atividade industrial calçadista impulsionou o crescimento populacional – ávido por emprego – O comércio e serviços, também acompanharam o crescimento das cidades de Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG e São João Batista-SC.

O aumento da oferta de serviços ao consumidor diversificou-se em virtude da demanda gerada com o crescimento demográfico local, com a circulação de dinheiro proveniente dos salários dos empregados no setor produtivo, que viabilizou o aumento do consumo da população (Tabela 42).

Tabela 42- Comércio e serviços Itapetinga-BA, Nova Serrana-MG São João Batista-SC, 2015

Cidades	Comércio		Serviços	
	Empregos	Estabelecimentos	Empregos	Estabelecimentos
Itapetinga	1.996	1.245	1.669	852
Nova Serrana	3.135	918	2.752	876
São Joao Batista	1.235	425	906	493
Brasil	9.416.807	2.824.981	17.425.056	3.685.056

Fonte: MTE/RAIS, janeiro de 2015.

Os dados da tabela apontam para a configuração do comércio e serviços nas cidades pesquisadas, de modo geral, Oliveira (2009, p.15) destaca que “[...]. Se a oferta de empregos diretos e indiretos se eleva, [...] promove alterações, não apenas no crescimento populacional, mas também no perfil da população e na organização social – costumes, cultura e comportamentos – das cidades envolvidas” (OLIVEIRA, 2009, p. 15).

São vários os estabelecimentos comerciais instalados nas respectivas cidades tais como: eletroeletrônicos, móveis, cosméticos, confecções, calçados, lojas de variedades, farmácias, lanchonetes, mercados, supermercados, bares, entre outros inclusive com a presença de marcas nacionalmente conhecidas.

Em Itapetinga-BA o comércio e os serviços cresceram em quantidade e qualidade, pois os serviços foram melhorados e diversificados. A atividade comercial tem no centro da cidade a maior concentração de estabelecimentos (Figura 40).

Figura 40 - Alameda Rui Barbosa, centro comercial de Itapetinga-BA



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

O crescimento do terciário teve implicações espaciais, pois a atividade comercial não se concentra apenas na área central da cidade. Atualmente, bairros periféricos como Nova Itapetinga e Primavera abrigam um comércio que atende aos consumidores dos respectivos bairros e à população de modo geral. O comércio é bem diversificado com a presença de feiras-livres, supermercados, mercados, padarias, lojas de confecção, calçados, farmácias etc.

A diversificação do comércio e serviços modificou o comportamento dos consumidores, pois era comum a população se dirigir à cidade de Vitória da Conquista (distante 100km) para adquirir produtos e serviços que não eram encontrados em Itapetinga-BA. Desse modo, nos últimos 15 anos essa realidade vem sendo modificada em decorrência da melhoria dos estabelecimentos bem como da presença de lojas com marcas reconhecidas nacionalmente. Oliveira (2009) destaca a mudança de comportamento da população que:

Ao gerar empregos formais diretos, a empresa está também influenciando no volume de postos de trabalho gerados em outros setores que, indiretamente, se beneficiam dos recursos injetados na economia graças ao poder de compra de seus trabalhadores. A dificuldade de precisar o nível de comprometimento existente entre o incremento de novos postos nesses setores e os empregos formais gerados pela empresa, não só na cidade de Itapetinga, como também de outras da região, cujos habitantes também se utilizam do seu comércio e serviços para a satisfação de parte de suas necessidades (OLIVEIRA, 2009, p. 14).

A empresa de calçados Vulcabrás/Azaleia em 2010 empregava mais de 19.000 trabalhadores com um total de dinheiro mensal de mais de R\$ 13.000.000,00 a título de pagamentos de salários. Neste contexto houve grande impulso dos setores de atividade para atender a demanda do comércio e serviços.

Em Nova Serrana-MG o segmento industrial calçadista estimulou o comércio e serviços que juntos aumentaram o número de estabelecimentos e diversificaram a atividade comercial da cidade.

No centro da cidade algumas ruas foram direcionadas para a “especialização” no comércio de calçados. A rua da Fartura, situada na área central da cidade, especializou-se no comércio atacadista e varejista de calçados, onde se encontram lojas com grande variedade (Figura 41).

Figura 41 – Rua da Fartura, Cento: Nova Serrana-MG, 2015
(Foco de comércio de calçados)



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

De acordo com a diretora executiva da Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL) da cidade de Nova Serrana-MG, aproximadamente 550 a 600 empresários são associados da CDL, dos mais de 1.700 estabelecimentos que empregam cerca de 5.000 pessoas no setor.

A dinâmica do comércio e serviços foi fortalecida ao ponto de polarizar cerca de cinco cidades do entorno, quando nos últimos 15 anos era necessário a população deslocar-se para Divinópolis (distante a 42km) a procura de bens e

serviços que não eram oferecidos em Nova Serrana-MG.

Diante do crescimento e diversificação do comércio e serviços, outros subcentros estão sendo formados, sinalizando que a atividade comercial está se expandindo para fora da área central da cidade com a abertura de estabelecimentos comerciais que atendem a população nos bairros periféricos de Romeu Duarte, Planalto, São Geraldo e Santa Cruz.

Em São João Batista-SC a atividade comercial e de serviços cresceu e se diversificou nos últimos 10 anos, com forte presença de lojas de eletroeletrônicos, móveis, confecção, calçados, bazar, farmácias, perfumarias e outros. O comércio, de modo geral, concentra-se na área central da cidade e atende à demanda básica da população local (Figura 42).

Figura 42 - Centro comercial de São João Batista-SC



Fonte: Pesquisa de campo, 2015.

De acordo com informações do presidente da CDL, de um total de 425 estabelecimentos comerciais da cidade, 243 empresários são associados a CDL. Este setor econômico empregam cerca de 1.200 pessoas.

Os dados indicam um crescimento do comércio que somados aos serviços totalizam cerca de 1.000 estabelecimentos e mais de 2.000 funcionários, o que caracteriza um relevante setor econômico para a população de um modo geral.

6.9 PERSPECTIVAS FUTURAS PARA O DESENVOLVIMENTO EM ITAPETINGA-BA, NOVA SERRANA-MG E SÃO JOÃO BATISTA-SC

Nos municípios pesquisados constatou-se várias implicações/transformações socioespaciais que foram construídas, pelo trabalho humano, e que apresentam características próprias ao longo do tempo. Verificou-se que a indústria de calçados proporcionou a formação de um grande contingente de trabalhadores que vive do trabalho precarizado, pouco qualificado, baixa renumeração, grande rotatividade de emprego e inexpressiva atividade sindical.

Logo, o contrato de trabalho define imediatamente as condições de reprodução do trabalhador no mundo das relações sociais capitalistas, mesmo não garantindo melhores condições de sobrevivência (moradia, saúde, educação, entre outros) diante dos baixos níveis salariais, fatores que tendem à desvalorização do trabalho humano (DALLAGO, 2010, p. 3).

A formalização do trabalho inclui o indivíduo no setor produtivo, pois a venda da força de trabalho, com um salário que é muito baixo no Brasil (ANTUNES, 2012), não garante as melhores condições de vida. Os trabalhadores que produzem riqueza ficam excluídos da sua apropriação por não serem proprietários dos meios de produção.

Em Itapetinga-BA as políticas de incentivos fiscais e creditícios foram o meio responsável pela atração da grande fábrica de calçados. Essa lógica impôs ao lugar transformações de várias proporções cujas implicações estão materializadas no espaço, e no cotidiano das pessoas que criaram expectativas para melhoria das condições socioeconômicas, segundo Oliveira (2009):

Grandes foram as expectativas estabelecidas em relação a possíveis benefícios decorrentes da implantação da Calçados Azaleia na região de Itapetinga [...] A principal delas é que a cidade possui agora novos agentes sociais [...] e uma classe proletária pouco qualificada e remunerada a baixos salários, que, se por um lado, cria as condições necessárias para uma mobilização social, por outro, traz para o espaço urbano novas demandas até então desconhecidas. Se o grande contingente de trabalhadores empregados e a alta rotatividade da mão de obra têm provocado intensos fluxos migratórios, que causam problemas urbanos de nova ordem e intensidade – como carência de moradia, infraestrutura e serviços básicos, além de desemprego e violência –, as facilidades fiscais e creditícias vieram impedir que a arrecadação crescesse na mesma intensidade das demandas, o que coloca o poder público na condição de incapacidade para atendê-las (OLIVEIRA, 2009, p. 17-18).

De acordo com Oliveira (2009) várias expectativas foram geradas em virtude da implantação de fábricas de calçados em Itapetinga-BA e sua região, porém não foram apontados os problemas advindos com a reestruturação socioeconômica, e, nem tampouco o poder público investiu para solucionar as questões mais urgentes de infraestrutura local. E a demanda das famílias pobres intensifica a segregação socioespacial atrelada ao aumento das necessidades sociais que não são atendidas.

A precarização das condições de vida é acirrada num contexto contraditório de “crescimento econômico precário”, cuja geração de riqueza é apropriada pelos detentores dos meios de produção em detrimento da força de trabalho, que fica excluída dos benefícios sociais, com regularidade e eficiência, tais como: moradia, saúde, educação, segurança, infraestrutura, mobilidade, enfim serviços mínimos imprescindíveis às necessidades humanas que constituem expressões de liberdade (SEN, 2000) e caracterizam o desenvolvimento para além de interesses, exclusivamente, econômicos ou políticos.

Em Nova Serrana-MG a constituição do segmento produtivo calçadista surgiu do capital local-endógeno que teve na incorporação de novos componentes têxteis o foco da produção em calçados esportivos os quais, associados à produção de “artigos genéricos” deram um *know how* e projetou o município no cenário nacional. Essa condição foi viabilizada mediante investimentos do capital local, sendo que, posteriormente, atraiu setores correlatos com forte presença de empresas representantes de máquinas e insumos que dão suporte ao setor.

Em São João Batista-SC o segmento industrial também surgiu mediante investimento de capital local, sendo o lugar transformado a partir da produção calçadista em couro. Esta produção atraiu empresas do setor correlato que impulsionou a atividade local/regional cujo *know how* viabilizou empresas lançaram marcas próprias no mercado. A qualidade dos produtos possibilitou o reconhecimento, nacional e internacional, no mercado calçadista de médio a alto valor agregado.

Outro aspecto a ser destacado diz respeito à organização das relações de trabalho que se manterão com relações formais assalariadas, bem como relações informais de trabalho através da subcontratação/terceirização de etapas de produção do calçado mediante a materialização das bancas de calçados em Nova Serrana-MG, e os ateliês em São João Batista-SC. As relações de trabalho formais e informais complementam a reprodução do capital calçadista.

O Governo do estado da Bahia, com os incentivos fiscais-creditícios como mecanismo de atração de capital, e sobretudo calçadista se mantém, e agora coopta empresários de Santa Catarina para implantar filiais no estado. Atualmente, o discurso que representantes do Governo utilizam para justificar/atrair mais capital industrial calçadista é a condição de possuir força de trabalho qualificada, abundante e barata em relação aos estados de origem.

Vale ressaltar que a força de trabalho é intensamente explorada em virtude da sujeição a grande empresa calçadista, vez que a falta de oportunidade de inserção no mercado de trabalho condiciona a manutenção/permanência da política de incentivos, como mecanismo de atração de empresas no ramo calçadista, que sujeita seres humanos aos interesses de uma minoria que detém os meios de produção.

Cabe lembrar que o capital endógeno calçadista constituído em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC, associado a órgãos sindicais (patronal e classista) juntamente com o Sebrae, Senai, Fiemg, Fiesc, prefeituras, associações e conselhos municipais trabalham em conjunto para consolidar seus respectivos APLs.

Infere-se, no entanto, que estas instituições foram constituídas em período recente, cujo grau de maturidade apresenta-se em formação. Demais do ano 2000 em diante algumas ações foram planejadas e empregadas para o desenvolvimento e capacitação das empresas calçadistas e do arranjo. Nesse sentido, destacam-se o projeto APL de São João Batista coordenado pelo SEBRAE em parceria com o SINCASJB e SENAI, os serviços de aprendizagem específicos para o setor calçadista prestados pelo SENAI e o papel do SINCASJB como promotor de cursos, ações de *marketing* e participação em feiras setoriais nacionais (Couromoda, FRANCAL, FIMEC, FENAC, SICC, etc.) como os mais importantes (GUERREIRO; FRASSETO; CARIO, 2008, p. 546).

Desde a implantação dos APLs em Nova Serrana-MG e em São João Batista-SC vários esforços estão sendo feitos para que sejam consolidados. Alguns problemas inerentes ainda persistem e constituem gargalos que dificultam a sua plena efetivação e dinamização. A falta de cooperação e inovação são fatores que comprometem o fortalecimento APL.

O que se observa mais comumente são aglomerações produtivas que, apesar de atrair fornecedores, consolidarem-se como polos de produção e gerarem milhares de empregos, são incapazes de desenvolver maior grau de cooperação e institucionalização. São em geral marcados por baixa capacidade de inovação e dificuldades em desenvolver alianças e consolidar práticas cooperativas que possam fortalecer os pilares de competitividade (CORDEIRO, et al, 2014, p. 428).

De acordo com exemplos estrangeiros, as aglomerações produtivas possuem uma tradição histórica e cultural bem como capacidade inovativa, conforme esclarece Cordeiro e outros (2014):

A relevância crescente que a questão local tem assumido nas políticas industriais deriva também das lições apreendidas por algumas experiências paradigmáticas, incluindo a da Terceira Itália e a do Vale do Silício, muito bem sucedidas em termos de competitividade, inovação, geração de empregos altamente remunerados e níveis elevados de renda per capita. São espaços marcados pela prevalência de pequenas e médias empresas, pela relevância das práticas de cooperação, pelo sucesso na interação universidade-empresa e pela capacidade de reunir vários atores relevantes para o sucesso do empreendimento (CORDEIRO et al, 2014, p. 429).

Santos; Crocco; Simões (2002) ao estudarem o arranjo de Nova Serrana-MG destacam que os níveis de cooperação são fracos quando comparados a outras experiências estrangeiras. Ressaltam que:

[...] ainda não existe entre as empresas do arranjo o entendimento dos benefícios decorrentes da cooperação horizontal. [...] esta é uma característica que afeta todo o *cluster* independentemente do tipo de empresa, seja ela pequena ou grande (SANTOS; CROCCO; SIMÕES, 2002, p. 12).

Dessa maneira, constata-se é a tentativa do setor — alinhado a várias instituições envolvidas: poder público municipal e estadual, Sebrae, Senai, Fiemg, Fiesc, agências de financiamento, sindicatos e respectivos órgãos — em fomentar o adensamento e desenvolvimento do segmento calçadista, de forma a gerar emprego e renda, bem como continuar gerando as divisas para o município como um todo.

Nesse sentido, órgãos e sindicatos estabeleceram parcerias de modo a organizarem eventos/feiras periódicos — nos quais realizam negócios para expor as tendências de moda, investirem em novas tecnologias, em máquinas, e demonstrações de equipamentos mais sofisticados no mercado — com reconhecimento nacional e internacional que projetam o nome da cidade e região como produtora de tendência, bem como promotora de negócios onde os empresários possam efetuar transações de seus interesses e, assim, o capital também beneficiar o município e a região.

Duas vezes por ano acontece em São João Batista a Rodada Nacional e Internacional de Negócios, que serve para o lançamento das coleções das estações outono/inverno e primavera/verão. Estas rodadas contam com as visitas de compradores nacionais e internacionais, e são realizadas pelo sindicato local. Também ocorre no pólo a SEINCC, Semana da Indústria Calçadista Catarinense e Feira de Máquinas, Serviços e Componentes para

Calçados¹²³. Com abrangência nacional e internacional, o evento apresenta as novidades tecnológicas do setor e as tendências que estarão nos pés dos consumidores na próxima estação (ASSINTECAL/SEBRAE, 2011, p. 37).

.....
Importantes feiras e eventos ligados ao setor ocorrem em Nova Serrana, como a FEBRAC¹²⁴ – Feira de Máquina e Componentes para Calçados, que reúne cerca de 100 expositores entre os mais importantes industriais, responsáveis pelo desenvolvimento de máquinas e componentes, que permitem ao calçadista melhorar sua produtividade e aumentar a produção. A Nova Serrana Feira e Moda é outra importante feira, que conta com a participação dos principais fabricantes do pólo, que apresentam aos lojistas, representantes comerciais e importadores os lançamentos de produtos infantis, masculinos, femininos e esportivos (ASSINTECAL/SEBRAE, 2011, p. 67).

Tanto Nova Serrana-MG quanto São João Batista-SC possuem eventos bianuais nos quais empresários do setor demonstram os equipamentos modernos em termos de tecnologia. Nos eventos/feiras de moda que ocorrem semestralmente vários negócios são fechados em virtude da apresentação das tendências de estações elaborada pelas regiões produtoras de calçados.

Em Itapetinga-BA, a instalação de maneira autossuficiente da empresa Vulcabrás/Azaleia, não cria inter-relação com outras fábricas fornecedoras de insumos em suas proximidades. E, por essa razão não são constituídas relações nas quais sejam realizadas atividades que articulem e/ou interajam com outras empresas. Enfim, a função, meramente de produção, não estabelece outras relações que visem dinamizar a atividade produtiva local/regional.

Na Bahia de modo geral e, em particular, Itapetinga-BA e sua região a forma que o capital industrial calçadista está constituído, a perspectiva é a manutenção das políticas de incentivos fiscais e creditícios vez que para algumas localidades que constituíam a região de produção da Vulcabrás/Azaleia foram mais uma vez concedidos incentivos fiscais e creditícios para outras empresas, tanto do setor de calçados como para outros segmentos produtivos.

A permanência/manutenção da “guerra fiscal” implica o “crescimento econômico precário”, vez que a vulnerabilidade e incerteza de permanência dos estabelecimentos quando findar os prazos de incentivos engrossam a formação do grande contingente de trabalhadores assalariados de baixa qualificação/

¹²³ Anexo F

¹²⁴ Anexo G

renumeração com pouca mobilidade sindical, grande rotatividade de pessoal que caracteriza o descarte e desrespeito com os trabalhadores nos lugares que essa política foi e/ou é implantada.

[...] Em Itapetinga, a implantação da Azaleia implicou na consolidação de uma classe trabalhadora de baixa renda, até então pouco expressiva, uma vez que o emprego de mão-de-obra assalariada era reduzido quando a economia da cidade girava em torno da atividade pecuária extensiva (OLIVEIRA, 2009, p. 14-15).

A formação de grande contingente de trabalhadores precários demanda infraestrutura e serviços que o lugar não estava (e ainda não está) devidamente estruturado, o que vai precarizar ainda mais as condições de vida da população assalariada.

O Governo e a sociedade civil organizada devem rever seus passos para que as situações de vulnerabilidade da população sejam evitadas. Entretanto, as ações dos Governos apontam para a permanência da política de incentivos como mecanismo de atração de capital industrial concebida como política de desenvolvimento local/regional. Nos galpões onde funcionavam as filiais da Vulcabrás/Azaleia em Bandeira do Colônia (distrito de Itapetinga) foi instalada uma fábrica de confecções; em Firmino Alves foi implantada uma fábrica de mourões e lajes de plásticos.

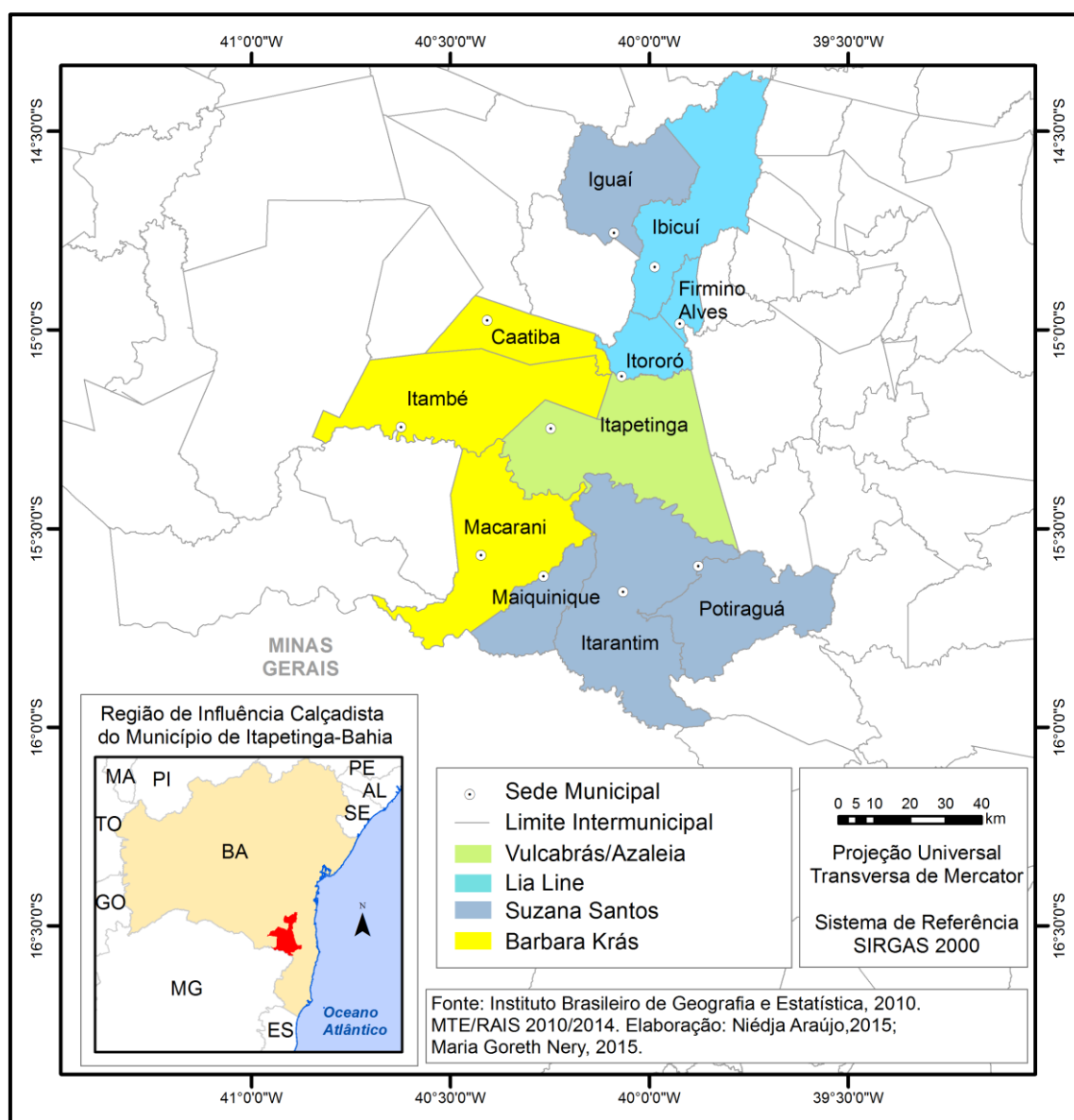
Os demais municípios que compunham a região de produção da Vulcabrás/Azaleia mantiveram nos galpões/filiais o mesmo segmento produtivo. Em Itambé e Caatiba os galpões foram reformados por exigências dos novos empresários oriundos de São João Batista-SC, a empresa Barbara Krás, constituiu o nome fantasia de Calçados Itambé Ltda, as instalações foram ocupadas em 2014 (a instalação em Itambé ocorreu em janeiro de 2014 e em Caatiba em junho de 2014), juntas a capacidade é gerar aproximadamente 600 empregos (400 em Itambé e 200 em Caatiba). Em Itororó a assinatura de protocolo de intenção com a empresa Lia Line oriunda de Nova Trento-SC, município que compõe a região de produção calçadista do Vale do Tijucas, a respectiva empresa visa gerar cerca de 900 empregos. A Susana Santos empresa também oriunda de São João Batista-SC assinou protocolo de intenção para instalar unidades de produção nos galpões deixados pela Vulcabrás/Azaleia nos municípios de Potiraguá, Maiquinique, Itarantim e Iguai (Quadro 6 e Figura 43).

Quadro 6- Ocupação dos galpões da Vulcabrás/Azaleia, 2016						
Município	Galpão	Empresa	Ramo	Empregos	Situação	Tamanho m ²
Itapetinga - Distrito Industrial	Sede	Vulcabrás/Azaleia	Calçados	4.637	Alugado	500
Itapetinga - Bandeira do Colônia	1	Calçados Irmãos Soares	Calçados	150	Alugado	1.650
Itororó D1 e D2	2	Calçados Irmãos Soares	Calçados	900	Alugado	2.400 / 1650
Firmino Alves - Centro	1	Calçados Irmãos Soares	Calçados	180	Alugado	1.650
Firmino Alves - Distrito de Itaiá	1	Calçados Irmãos Soares	Calçados	150	Alugado	1.650
Itambé I	1	Calçados Itambé	Calçados	200	Alugado	1.650
Itambé II	1	Calçados Itambé	Calçados	200	Alugado	1.650
Itororó - Distrito de Itati	1	Fundição Sanag	Metal	220	Alugado	1.650
Itororó - Distrito Rio do Meio	1	Calçados Irmãos Soares	Calçados	180	Alugado	1.650
Caatiba	1	Calçados Itambé	Calçados	200	Alugado	1.650
Macarani I	1	Calçados Itambé	Calçados	150	Alugado	1.650
Macarani II	1	Calçados Itambé	Calçados	150	Alugado	1.650
Itapetinga	1	A definir	-	-	-	1.650
Potiraguá	1	Suzana Santos	Calçados	600	Alugado	1.650
Itarantim	1	Suzana Santos	Calçados	800	Alugado	1.650
Maiquinique	1	Suzana Santos	Calçados	600	Alugado	1.650
Ibicuí	1	Calçados Irmãos Soares	Calçados	150	Alugado	1.650
Itapetinga	1	Calçados Irmãos Soares	Calçados	900	Tramitação	2.400
Iguaí	1	Suzana Santos	Calçados	500	Alugado	1.650

Fonte: SDE, 2016

Organização: Maria Goreth e Silva Nery.

Figura 43- Atual região de produção de calçados, 2015.



Os respectivos empresários ressaltam que a força de trabalho já possui experiência necessária para a implantação das filiais nos municípios destacados. Deve-se acrescentar que a qualificação da força de trabalho, não é de fato o motivo que levava a implantação de filiais, o que está por traz são as vantagens advindas com a renúncia fiscal e os benefícios creditícios, bem como o menor valor da remuneração da força de trabalho em relação aos municípios de origem, entre outras vantagens.

As referidas empresas de calçados do Vale do Tijucas não fecharam

unidades de produção nos seus municípios de origem, apenas estão migrando para o estado da Bahia da mesma maneira que a Vulcabrás/Azaleia, ou seja, são fábricas autônomas que não criam interação com outras fábricas fornecedoras de insumos em suas proximidades. Além do mais são empresas de grande porte que estão expandindo a produção e visando a redução de custos.

Os incentivos via renúncia fiscal, concessão de créditos e infraestrutura continuam sendo praticados pelo Governo baiano através das vantagens aos empresários como: redução de até 99% do ICMS; galpões com água, energia elétrica e licença ambiental regularizadas; aluguel dos galpões com preços simbólicos; apoio para a instalação; financiamento do Desenbahia e do Banco do Nordeste; concessão de 75% de desconto no imposto de renda quando alcançar 20% da operação (BAHIA, SDE, 2015).

A abertura de filiais na Bahia gera um clima de tensão nos municípios onde as empresas tem origem. A criação de empregos em outros estado/municípios cria o clima de “disputa”, “competição” entre os municípios de origem, bem como os que estão instalando as novas filiais. A situação de perdas e ganhos produz insegurança e dúvidas quanto ao futuro dos postos de trabalho na região do calçados do Vale do Tijucas e em especial em São João Batista-SC. Assim, o grande capital é o maior ganhador com as políticas de atração que tem a acumulação capitalista via menores custos de produção.

Em São João Batista-SC, ao indagar os sindicatos patronais e o classista a acerca da política de incentivos do Governo da Bahia que vem atraindo empresas da região, a posição sobre o assunto é preocupante, pois a transferência de fábricas para outro estado implica desemprego, no lugar onde sai. “O desemprego é uma situação que ninguém deseja ter”. Essa declaração foi do diretor executivo do Sincasjb argumentando a respeito do assunto, acrescenta ainda:

A Bahia pratica uma política que não é justa. Ou seja, o empresário visa o lucro. Ele não está errado, afinal é sob o modo capitalista que vivemos, porém a transferência de empresas de calçados com incentivos fiscais e com baixo valor pago a força de trabalho, o que caracteriza a falta de valorização do capital humano que foi formado ao longo do tempo. A política de atração de fábricas praticada pelo estado da Bahia favorece a desvalorização do capital humano. É preciso tomar medidas para coibir situações como estas, para que o empresário tenha a concessão de benefícios no estado de origem, e que o mesmo, não se esqueça do capital humano que está envolvido na relação de produção. Afinal, a produção ocorre em virtude da força de trabalho que está envolvida no processo. Assim, apenas a existência do capital propriamente dito, não geraria riqueza. O capital humano é fundamental nas relações de produção e, como

tal, é peça imprescindível. Por essa razão este tem que ser valorizado, também, assim, o empresário tem que ter maiores benefícios para que possa produzir e continuar gerando emprego e renda. E que nesse resultado todos saiam ganhando. No estado de Santa Catarina existe um projeto de lei para o setor calçadista que prevê a redução de ICMS para uma alíquota de 3%. A lei teve problemas na redação, está sendo revisada e, logo que for concluída será submetida à aprovação. Desse modo parcerias estão sendo feitas para que se evite a migração de empresas da região como um todo. (DEPOIMENTO, DIRETOR EXECUTIVO DO SINCASJB, entrevista, 2015).

Verifica-se que medidas estão sendo tomadas para que se evite a transferência de empresas de Santa Catarina para a Bahia, porém além das vantagens que a Bahia oferece o preço pago à força de trabalho, é menor do que é pago em Santa Catarina. Isto é outro vetor de relevância e vantagem para que os empresários do ramo fiquem interessados, pois a redução com custo de produção implica mais competitividade no mercado altamente disputado.

Assim, o tempo responderá a essa questão que está suspensa: Quantas empresas irão para a Bahia atrás dos benefícios concedidos? Por quanto tempo as empresas permanecerão na Bahia? E por quanto tempo essa política permanecerá no estado? A história do Rio Grande do Sul vai se repetir com São João Batista-SC? As empresas vão migrar na mesma proporção? São indagações que nos permitem levantar que a “guerra fiscal” já se mostra injusta, bem como a desvantagem para a população de um modo geral. Porém o “capital político” (GAMBI, 2007; BRITO, 2010) que beneficia vários sujeitos envolvidos no processo, faz com que essa política ainda permaneça como “solução” para o dito “desenvolvimento” para regiões economicamente deprimidas. Entretanto “a população é a que paga a conta” (VERSANO, 1997). E a divulgação que a geração de emprego e renda promoverá o desenvolvimento, constitui um “mero mito” (FURTADO, 1981).

Cabe esclarecer que o Sincasjb e representantes políticos reivindicam do Governo do estado a redução de impostos para empresários do ramo de calçados cuja alíquota foi reduzida para 3% de ICMS. Tais incentivos têm o objetivo de fortalecer o ramo contra as instabilidades do mercado, bem como minimizar a transferência de estabelecimentos industriais para outros estados/municípios, especificamente o estado da Bahia. E dessa maneira não desmobilize os postos de trabalho local/regional.

Em Nova Serrana-MG a busca por redução de impostos também constitui alternativa para os empresários do ramo calçadista, pois o segmento, por ser

intensivo em força de trabalho, onera o custo de produção comprometendo a inserção competitiva no mercado. Diante das dificuldades inerentes ao setor produtivo o Sindinova e representantes políticos solicitam, junto a órgãos do governo, reduzir alíquota de imposto do ICMS de 12% para 3%, como instrumento para dinamizar o setor no mercado.

Assim, em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC as alternativas de redução de impostos, atreladas a ações de fortalecimento do APL junto aos órgãos envolvidos bem como lideranças políticas locais constitui caminhos para superar a instabilidade que paira sobre o segmento calçadista local/regional dos respectivos municípios estudados.

Em Itapetinga-BA, diante das oscilações das políticas de incentivos a sociedade organizada procura caminhos que não fiquem exclusivamente, a mercê de tais políticas, assim, são pensadas alternativas outras que contribuam para a melhoria da cidade e sua região. De acordo com depoimentos do diretor do CDL local os caminhos apontados direcionam para investimentos nos serviços como saúde e educação. Na saúde existem discussões/projetos nos quais investem em serviços de baixa e média complexidade, com a implantação de hospital regional e em serviços especializados através de clínicas que atendam a população local/regional. Na educação investimentos na ampliação em cursos, em nível superior no campus da universidade estadual. Essas ações visam dinamizar a economia local que ao circular dinheiro e pessoas na região estimula setores do comércio e serviços. Para subsidiar esses setores o Sebrae, tem trabalhado junto com representantes da sociedade de modo que estimule e oriente empreendimentos na categoria de microempresário individual-MEI.

Embora a realidade sinalize para as permanências de políticas de atração de capital via políticas de incentivos, outros caminhos estão sendo pensados como alternativa para que a incerteza não constitua o único futuro em Itapetinga-BA.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No final da década de 1960 a reestruturação econômica promovida pelos países que lideravam a economia mundial, sobretudo a Inglaterra e os EUA implicou a transferência de unidades produtivas para alguns países da periferia capitalista, dentre os quais, o Brasil, conformando uma nova divisão territorial da produção, numa relação Norte/“Sul”, sob a qual, países da periferia capitalista foram incorporados à produção de mercadorias, mas os países líderes do capitalismo centralizavam o comando do processo produtivo por meio de empresas multinacionais e, sobretudo ampliavam mais e mais as fatias de mercado, ao tempo em que também tinham à sua disposição matérias primas e força de trabalho barata e em abundância.

Neste contexto o ramo calçadista, sobretudo de material sintético e/ou intensivo em força de trabalho, transferiu fábricas dos EUA, Inglaterra, França, Alemanha entre outros países tradicionalmente produtores de calçados, sobretudo para a China, Índia, Brasil.

No Brasil a produção industrial de calçados concentrou-se inicialmente nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo, em fins do século XIX. Esse quadro foi mantido até meados da década de 1990, quando as empresas começaram a transferir unidades de produção para a região Nordeste, motivadas duplamente pelos salários mais baixos e pelos incentivos fiscais e creditícios oferecidos pelos governos estaduais, o que se convencionou chamar de “guerra fiscal”.

Com a “guerra fiscal” alguns Governos estaduais da região Nordeste atraíram vários estabelecimentos industriais de calçados do Rio Grande do Sul e de São Paulo. Nesta conjuntura os estados do Ceará, Paraíba e Bahia, mesmo sem tradição fabril calçadista, foram inseridos no processo de produção de calçados, com destaque para o segmento de baixo valor agregado (sintéticos: plásticos e borracha). Assim, rapidamente houve forte aumento do número de fábricas de calçados com milhares de postos de trabalho nos referidos estados, bem como a respectiva participação nas exportações de calçados nestes novos estados produtores de calçados.

A realocação das fábricas de calçados com a “guerra fiscal” ocasionou uma

forte desconcentração de unidades fabris das regiões Sul e Sudeste em direção a região Nordeste, mas manteve a centralização das decisões empresarias, pois as sedes das empresas permaneceram nos respectivos estados de origem. Este fenômeno promoveu um rápido e súbito crescimento econômico nos locais onde foram instaladas fábricas de calçados: na Bahia, no Ceará e mais recentemente na Paraíba, impulsionado pela geração de emprego/renda de baixa qualificação e baixa remuneração. Por seu turno, nas cidades de onde as fábricas de calçados foram desativadas a economia local declinou repercutindo na escassez de empregos e de modo geral no empobrecimento da população.

Assim, o estado da Bahia, sob ação agressiva do Governo estadual mediante os mecanismos da “guerra fiscal” atraiu quase uma centena de empresas calçadistas que foram instaladas no interior do estado, de maneira isolada, em cerca de 50 municípios diferentes.

A decisão de interiorizar e diversificar a atividade produtiva por parte do Governo baiano foi baseada em maiores vantagens, abatimento de 99% do ICMS, para as empresas que se localizassem fora da região econômica já concentrada, a RMS. Com esta estratégia, mas também com o interesse em transformar a localização industrial em capital político o Governo do estado incentivou a localização espacialmente dispersa das unidades produtivas, constituindo “ilhas de produção”. Com isso, as fábricas de calçados na Bahia funcionam de forma autônoma e praticamente sem estabelecerem interações interfirmas. Desta maneira não geram sinergias com outras empresas locais/regionais. Esta organização espacial, entre outros aspectos, não estabelece relações que possam articular o adensamento da cadeia produtiva.

Vale frisar que em 1994, o ramo calçadista no estado da Bahia registrava 36 estabelecimentos fabris de micro e pequeno porte que empregava 264 trabalhadores ligados ao segmento e que tinha uma base produtiva artesanal. Com o processo de atração de empresas para a Bahia, em que se destacaram as firmas de calçados, foram atraídas grandes e médias empresas de marcas reconhecidas no mercado nacional de calçados. Por essa razão o estado baiano, em 2010, totalizou 39.337 empregos diretos em 133 estabelecimentos fabris (RAIS, 2010). Entre 2011 e 2012 alguns destes estabelecimentos industriais foram desativados em virtude de vários fatores, entre os quais: mudanças de objetivos das empresas; fim dos prazos de concessão de benefícios fiscais. Isso alterou drasticamente o número de postos de

trabalho que reduziu para aproximadamente 19.000, além de 67 estabelecimentos que fecharam as portas.

Na região de Itapetinga-BA a desmobilização de postos de trabalho foi bastante acentuada em virtude da demissão de mais de 13.000 empregados em decorrência do fechamento das 18 fábricas pertencentes ao grupo Vulcabrás/Azaleia. Essa mudança brusca na lógica produtiva das empresas de calçados caracteriza a instabilidade/vulnerabilidade econômica do modelo adotado pelo Governo estadual para atrair o capital industrial.

Os incentivos fiscais e creditícios via “guerra fiscal” fomentam a geração de emprego e estimulam a economia local/regional, em especial o comércio e serviços por um período de tempo. Porém, não gera o dito desenvolvimento apregoado pelos governos. Com base nos resultados encontrados defende-se, nesta tese que ocorre um “crescimento econômico precário”, por se tratar de uma ação que já nasce com “prazo de validade”.

Em Itapetinga-BA evidencia-se o “crescimento econômico precário” pela insegurança e vulnerabilidade, gerada com a instalação das fábricas da empresa Vulcabrás/Azaleia. Este crescimento funciona com pagamento de salários mais baixos em relação aos lugares de origem das respectivas empresas, baixa atividade sindical, abundância de força de trabalho. Acrescenta-se que o pagamento salários baixos não promove a emancipação/autonomia do trabalhador, apenas viabiliza minimamente o necessário para prover a família no nível de pobreza. Essas condições precárias garantem o crescimento econômico por um período de tempo, e por sua vez não promove o “desenvolvimento socioespacial” com justiça social.

Considerando a conjuntura das fábricas de calçados, cabe esclarecer que o “crescimento econômico precário” ocorre nos locais que receberam fábricas sob concessão de incentivos fiscais e creditícios, em razão da massa de salários dos funcionários que movimenta a economia local/regional até quando a empresa permanecer. Quando os prazos de vigência das concessões fiscais findarem e/ou não mais constituírem vantagens para as empresas, elas serão desativadas e instaladas em outro lugar que ofereça mais e mais vantagens. Como ocorreu, e ainda, ocorre em Itapetinga-BA e sua região de influência.

O crescimento de indicadores econômicos apresenta alterações e sinaliza mudanças em razão da circulação de riqueza proveniente da massa de salários injetada na economia local/regional. Esta riqueza não remete à prosperidade e bem

estar com melhorias das condições de vida, vez que a baixa qualificação e salários baixos não viabilizam a autonomia/emancipação socioeconômica do trabalhador e de suas famílias. Portanto, tomar como parâmetro apenas o fato de gerar emprego e renda para apontar como desenvolvimento é insuficiente. Essa realidade escamoteia o “crescimento econômico precário”.

Nos levantamentos da pesquisa verificou-se que na Bahia estas empresas atraídas pela “guerra fiscal” remuneram a força de trabalho apenas com o salário mínimo, enquanto nos estados de origem paga-se entre 23,1% a 19,4% a mais do que é pago pela mesma jornada de trabalho em relação aos estados de referência nacional como São Paulo e do Rio Grande do Sul.

Na pesquisa também ficou evidente que as empresas de calçados instaladas na Bahia, e em particular, em Itapetinga-BA ameaçam encerrar as atividades em virtude de eventuais reivindicações da força de trabalho: seja aumento de salário, seja melhoria de condições de trabalho, de segurança, capacitação para o trabalho etc., o que caracteriza a “chantagem locacional” (ACSERALD, 2007; 2010). Assim, em Itapetinga-BA a certeza do desemprego ocorre simplesmente pelo fato da empresa permanecer na cidade. Pois o fechamento das filiais/galpões gerou a desmobilização súbita de milhares de trabalhadores e colocou em condição de desespero as suas famílias. As constantes demissões levam a situações de insegurança, “medo” e “terror do desemprego” vivenciado pelos trabalhadores que a qualquer momento podem ficar sem o emprego/renda.

Desse modo, os trabalhadores que foram demitidos ficaram numa situação mais precárias ainda; pois sem o emprego a degradação e a precarização social são acirradas conduzindo a um processo de pobreza de grande parcela da população. Além de ratificar o descarte de pessoal e o total desrespeito com os trabalhadores que saíram da realidade local/regional (rural x urbana) para a condição de operário de fábrica de calçados e que de repente também deixaram de existir.

A vulnerabilidade associada à geração de empregos precários mediante renúncia fiscal por parte dos Governos compõe forte ônus, em razão dos elevados subsídios ao capital privado que não apresenta garantias de permanência no lugar. Desse modo, o processo de atração de empresas via “guerra fiscal” da maneira como foi implementado para a indústria de calçados no estado da Bahia constitui um equívoco sem igual, porque o resultado disso é somente perda para a sociedade e para o meio econômico de onde sai e para onde chega provisoriamente, devido à

“quase itinerância” deste tipo de empreendimento.

A atração desse tipo de empresa para a Bahia provocou necessariamente o encerramento das atividades industriais onde elas estavam deixando um extenso passivo social, técnico e econômico no lugar de onde saíram. Finalizado o tempo dos incentivos fiscal-financeiro as empresas procuram outros lugares para instalar suas fábricas para recomeçar novo movimento de exaustão de pessoas, de recursos econômicos, enfim da vida nos locais onde chegam.

Em Itapetinga-BA o segmento industrial calçadista, desde sua instalação, obteve vantagens que maximizaram os lucros com redução de custos, tais como: a) renúncia fiscal e concessão créditos; b) pagamento de salário menor em relação aos centros tradicionais como Rio Grande do Sul e São Paulo. Em contrapartida as empresas usam de recurso condenáveis para continuar exaurindo a força de trabalho onde estão momentaneamente instaladas: a) esforçam-se em manter baixa representatividade sindical para enfraquecer a luta dos trabalhadores, para isso recorrem ao aumento do *turnover*; b) mantêm ameaça constante de encerrar as atividades, criando um forte constrangimento entre os operários, a população local e os comerciantes locais; c) o ritmo de trabalho acelerado e a imposição de metas de produção intransponíveis provoca o adoecimento dos operários pela exaustão e pela prática de assédio moral que provoca adoecimento psicológico; d) como o tempo de treinamento para uma atividade completamente nova no interior da Bahia é curto, praticamente se aprende fazendo, isso contribui sobremaneira para a ocorrência de acidentes graves, muitas vezes com mutilações de partes de membros dos operários que terão que conviver para toda vida com as limitações físicas/psicológicas.

Assim, a degradação do trabalho associada à precariedade do emprego rebate sobre as condições de vida dos trabalhadores que sem alternativas se sujeitam às imposições deste capital subsistir e garantir minimamente, o necessário para prover as demandas da família.

Em Nova Serrana-MG e São João Batista-SC a atividade industrial calçadista é oriunda do saber fazer secularizado. O capital calçadista foi forjado mediante relações produtivas locais através da constituição de micro, pequenas e médias empresas. Inicialmente a produção era artesanal e executada em “fundo de quintal” que mediante crescimento da demanda pelo produto implicou a expansão e a complexidade da produção, resultando no crescimento das firmas.

Ao longo do tempo os empresários localizados nestes verdadeiros distritos

industriais calçadistas passaram a adotar mecanismos para produzir, segundo os quais proporcionaram a concentração fabril e a intensificação de relações locais interfirmando implicando a consolidação e adensamento da cadeia produtiva calçadista. Esta forma de organização produtiva fomentou a especialização produtiva local/regional. Portanto, o “enraizamento” do capital industrial calçadista nos respectivos municípios é resultado da maneira adensada que foi sendo organizado historicamente. Assim relações de produção inerentes aos respectivos municípios são estabelecidas de forma desigual e combinadas de modo que garantam a ampliação do capital local/regional.

Diante da conjuntura de “guerra fiscal” e permeada por crises econômicas, alguns empresários do ramo calçadista de Nova Serrana-MG e de São João Batista-SC solicitaram junto a representantes dos governos estaduais a redução da alíquota do ICMS de 12% para 3% de maneira que não penalizasse o setor empresarial mediante as dificuldades enfrentadas com a crise econômica nacional.

Cabe acrescentar que o “enraizamento” do capital não é garantia de permanência no lugar que foi gestado em razão do simples fato de que no sistema capitalista a fonte de sua reprodução é o lucro, logo não pode pensar em idéias ligadas à noção de pertencimento. Desta maneira, empresas de grande porte, oriundas da região do calçados do Vale do Tijucas-SC estão abrindo filiais nos antigos galpões da Vulcabrás/Azaleia na região de Itapetinga-BA. Essas ações, mediadas por política agressiva de incentivos fiscais-financeiros similares aos que foram concedidas ao grupo da Vulcabrás/Azaleia agora estão sendo concedidas, no mesmo formato, às grandes empresas calçadistas do Vale do Tijucas-SC.

Essas condições precárias causam tensão na economia dos municípios onde as fábricas foram fundadas. A abertura de filiais com oferta de menores custos via renúncia fiscal tem motivado empresários do setor de calçados de São João Batista-SC, Nova Trento-SC e outros a transferir unidades fabris para o estado da Bahia em busca de vantagens econômicas com pagamento de salários aviltantes à força de trabalho.

Embora tenha sido formado na região do Vale do Tijucas-SC, não é da natureza capitalista ter fidelidade ao lugar. O compromisso do capital é com sua acumulação, de preferência ampliada, cuja dinâmica ocorre sem limites econômicos, sociais, políticos, culturais ou ambientais. Constata-se que o Governo da Bahia mantém a política de “incentivos fiscais” e créditos como instrumento para atrair

fábricas para o estado, reproduzindo de maneira automática o processo de “crescimento econômico precário”.

A abertura de filiais das empresas da região do calçados do Vale do Tijucas-SC na Bahia acende dúvidas quanto ao futuro. Essa situação de tensão gerada com a abertura de filiais e, conseqüentemente a criação de emprego em outro estado/municípios cria o clima de “competição”, que por sua vez impõe práticas nas quais, apenas “um ganha e o outro perde” (VARSANO, 1997).

Vale registrar que desenvolvimento envolve questões multidimensionais que não podem ser reduzidas ao aumento de empregos pouco qualificado e de baixa remuneração salarial. O desenvolvimento requer prosperidade e bem estar para todos e menos distorções socioespaciais. A compreensão do desenvolvimento está para além, das questões meramente econômicas. É imprescindível inserir nesta reflexão aspectos políticos, ambientais, culturais, que remetem à “justiça social com autonomia” (SOUZA, 2013), fruto de uma emancipação sociocultural das populações como um todo.

O desenvolvimento com base na implantação de fábricas de calçados apregoadas como fomento de políticas de governo pautado em incentivos fiscais e de créditos constitui “mero mito”, por essa razão, não é duradouro, o que caracteriza pura e simplesmente um crescimento econômico sem encadeamentos, com “tempo de validade”, ou seja, não constitui uma ação que de fato, promova o desenvolvimento.

A “guerra fiscal” se mostra injusta, pois é somente o capital quem ganham e a população “é a grande perdedora”, uma vez que o lugar que sediou a instalação de fábricas fica sem os empregos, bem como benefícios em infraestrutura tão imprescindível a melhoria das condições de vida da população como um todo.

Assim, quem ganha com a “guerra fiscal” é sempre a empresa que se beneficia cada vez mais, através da reprodução/ampliação do capital com menos custos e mais lucros.

Embora a “guerra fiscal” seja fruto das relações federativas e também tenha como um elemento explicativo a estrutura tributária brasileira, na qual o principal imposto sobre valor agregado é cobrado na origem e é de competência dos governos estaduais, o caráter conflituoso e competitivo é intensificado pelas unidades da federação como estratégias de desenvolvimento. Assim, é de fundamental importância que as políticas estaduais de atração de empresas,

baseadas no incentivo fiscal, não se configurem enquanto políticas de desenvolvimento e, portanto, não tentem substituir políticas nacionais e regionais. É imprescindível que haja articulação das várias esferas de governo em uma política de desenvolvimento nacional, socialmente justa e, que todos possam garantir o crescimento econômico com desenvolvimento de fato.

Diante do exposto, certamente o futuro esperado para as fábricas de calçados é o fechamento das portas, ou seja, serão desativadas as unidades produtivas e o deslocamento para outras localidades que ofereçam mais vantagens para o capital, perpetuando o círculo vicioso do “crescimento econômico precário”.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS. Associação Brasileira da Indústria de Calçados. Disponível em: <<http://www.abicalcados.com.br>> Acesso em: 30 de maio. 2015.

ABICALÇADOS. Associação Brasileira da Indústria de Calçados. **Resenha estatística**. Novo Hamburgo. 2009.

ACSELRAD, Henri. Ambientalização das lutas sociais: o caso do movimento por justiça ambiental. **Estudos Avançados**, São Paulo, USP, v. 24, n. 68, p. 103-120, 2010.

ACSELRAD, Henri. O movimento de resistência à monocultura do eucalipto no Norte do Espírito Santo e Extremo Sul da Bahia – uma sociologia da recusa e do consentimento em contexto de conflito ambiental. In: **Anais do XIII Congresso Brasileiro de Sociologia**. Recife: UFPE, 2007.

ALMEIDA, Marina Stefani de. A regulação das relações de trabalho na terceirização da indústria de calçados em Franca. **Mediações**, Londrina. v.16, n.2, p.279-296. dez. 2011.

ALVES, Maria Abadia da Silva. **Guerra fiscal e finanças federativas no Brasil: o caso do setor automotivo**. 2001. Dissertação (Mestrado), Campinas: Unicamp. 2001.

AMARAL FILHO, Jair do, A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local, **Revista Planejamento e Políticas Públicas**, IPEA, Brasília, n. 23, p. 261-286, jun. 2001.

AMARAL FILHO, Jair; CARRILLO, Jorge (Coordenadores). **Trajetórias de desenvolvimento local e regional: uma comparação entre a região Nordeste do Brasil e a Baixa Califórnia (México)**. Rio de Janeiro: E-papers, 2011.

AMARAL FILHO, Jair. Incentivos fiscais e políticas estaduais de atração de investimentos. Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE). Fortaleza. 2003. (Texto para discussão n. 8).

ANDERSON, Patrícia. Barreiras não-tarifárias às exportações brasileiras no Mercosul: o caso de calçados. Rio de Janeiro, **IPEA**. p.1-21, maio, 2001. (Texto para discussão n.791).

ANDERSON, Perry. Balanço do neoliberalismo In: SADER, Emir; GENTILI, Pablo. (Org.) **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático**. Rio de

Janeiro: Paz e Terra, 1995.

ANDRADE, José Eduardo Pessoa; CORRÊA, Abidack Raposo. Panorama da indústria mundial de calçados, com ênfase na América Latina. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.13, p.95-126, mar. 2001.

ANTUNES, Ricardo. A Corrosão do trabalho e a precarização estrutural. In: NAVARRO, Vera Lúcia; LOURENÇO, Edvânia Ângela de Souza. (Org.) **O avesso do trabalho III: saúde do trabalhador e questões contemporâneas**. São Paulo: Outras Expressões, 2013.

ANTUNES, Ricardo. A ontologia singularmente humana do trabalho. **Motrivivência**. Ano XXII, n. 35, p. 202-233, dez. 2010 (ponto de vista).

ANTUNES, Ricardo. **Adeus ao trabalho?**: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 8. ed. Campinas: Cortez, 2002.

ANTUNES, Ricardo. ALVES, Geovani. As mutações no mundo do trabalho na era da mundialização do capital **Educ. Soc.**, Campinas, v. 25, n. 87, p. 335-351, maio/ago. 2004. Disponível em: < <http://www.cedes.unicamp.br> > Acesso em março de 2015.

ANTUNES, Ricardo. As mutações do mundo do trabalho: desafios e perspectivas. Entrevista publicada na IHU on-line, n. 390, de 30/04/2012. Disponível em:<<http://bit.ly/KfpF2s>>. Acesso em: 5 de março 2014.

ANTUNES, Ricardo. **Classe operária, sindicatos e partido no Brasil**: (um estudo sobre a consciência de classe da revolução de 30 até a Aliança Nacional Libertadora). 2. ed. São Paulo: Autores Associados: Cortez Ed.: Ed. Ensaio, 1988.

ANTUNES, Ricardo. **Os sentidos do trabalho**: ensaio sobre a afirmação e negação do trabalho. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003.

ANTUNES, Ricardo. Reflexões sobre o Estado e as políticas públicas. **Dialogia**, v. 3, p. 55-64, out. 2004.

ANUNCIAÇÃO, C. Indústria de calçados: acidentes. **A Tarde**. Disponível em: www.m.atarde.uol.com.br/iphone/noticia/index.jsf?. Acesso em: 5 de maio de 2014.

ARAUJO, Clarice Rocha de. **As principais implicações socioespaciais na cidade de Itapetinga resultante da instalação da fábrica de calçados Azaleia**. Relatório Final 2011-2012. Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica-PIBC. UFBA, Salvador. 2012.

ARAÚJO, Tânia Bacelar de, Tendências do desenvolvimento regional recente no Brasil. In: BRANDÃO, Carlos; SIQUEIRA, Hipólita (Org.) **Pacto federativo, integração nacional e desenvolvimento regional**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2013.

ARBIX, Glauco. Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v.17, n. 48, p. 109-129, 2002.

ARRIGHI, Giovanni. **A ilusão do desenvolvimento**. Petrópolis: Vozes, 1997.

ARROYO, Mônica. Território brasileiro e mercado externo: uma leitura dessa relação na virada do século XX. In: SOUZA, Maria Adélia. (Org.). **Território brasileiro: usos e abusos**. Campinas: Edições Territorial, 2003.

ARRUDA, Andreia Aparecida D' Moreira. A formação do estado moderno sob a concepção dos teóricos contratualistas. R. Curso Dir. UNIFOR, Formiga, v. 4, n. 1, p. 51-57, jan./jun. 2013.

ASSINTECAL-Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos. **Estudos dos polos calçadista brasileiros**, Novo Hamburgo. 2011.

ASSINTECAL-Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos. Disponível em:<<http://www.assintecal.com.br>> Acesso em 10 de fevereiro, 2016.

AZEVEDO, Sérgio; ARAÚJO, Maria Bernadette. Questões metodológicas sobre o “déficit habitacional”: o perigo de abordagens corporativas. **Cadernos metrópole**, n. 17, p. 241-255, 2007.

BARBOSA, Maria Manuela Tuna. A importância do *Design* na indústria de calçados português. 2013. 162f. Dissertação (Mestrado). Universidade de Lisboa. 2013.

BAHIA Secretaria do Emprego, Trabalho, Renda e Esporte –SETRE. **Nota técnica** desempenho da indústria calçadista na Bahia. Salvador. 2010-2012

BAHIA Secretaria do Planejamento, Ciência e Tecnologia. SEPLANTEC. Superintendência de Planejamento Estratégicos-SPE **A indústria calçadista na Bahia**. Salvador, 2000. 119p. (Série Estudos Estratégicos, n. 2).

BAHIA. Decreto Lei n. 4.316 de 19 de junho de 1995. Aprova e Regulamenta o pagamento do ICMS relativo ao recebimento, do exterior, de componentes, partes e peças destinados à fabricação de produtos de informática, eletrônica e telecomunicações, por estabelecimentos industriais desses setores. Disponível em: <<http://governo-ba.jusbrasil.com.br/legislacao>>. Acesso em 10 de abril de 2015.

BAHIA. Decreto Lei n. 6.335, de 31 de outubro de 1991. Aprova e Regulamenta o Programa de Promoção de Desenvolvimento da Bahia – PROBAHIA. Disponível em: <<http://governo-ba.jusbrasil.com.br/legislacao>>. Acesso em 10 de abril de 2015.

BAHIA. Decreto Lei n.7508, de 22 de setembro de 1999. Aprova e Regulamenta o

Programa Estadual de Desenvolvimento da Mineração, da Metalurgia e da Transformação do Cobre – PROCOBRE. Disponível em: <<http://governo-ba.jusbrasil.com.br/legislacao>>. Acesso em 10 de abril de 2015.

BAHIA. Decreto Lei n.8.205, de 3 de abril de 2002. Aprova o Regulamento do Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia – DESENVOLVE e constitui o seu Conselho Deliberativo. Disponível em: <<http://governo-ba.jusbrasil.com.br/legislacao>>. Acesso em 10 de abril de 2015.

BAHIA. Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração. **Relatório de atividade: 1998**. Salvador, 1998.

BAHIA. Secretaria de Desenvolvimento Econômico. Governo do Estado da Bahia. Calçados e couros. Disponível em: www.sde.ba.gov.br/pagina.aspx?pagina=calcadosecour. Acesso em 5 de março de 2016.

BAHIA. Secretaria de Desenvolvimento Urbano da Bahia- Sedur. Governo do Estado entrega 400 moradias do Minha Casa, Minha Vida em Itapetinga. Notícias. 2015.

BATISTA JR., Paulo Nogueira. **A economia como ela é...** 3. ed. São Paulo: Boitempo, 2005.

BECATTINI, Giacomo. O Distrito Marshalliano- uma noção socioeconômica. In: BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. (Org.). **As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica**. Lisboa: Celta, 1994.

BECKER, Marina Miotto. **O processo de reestruturação e as mudanças e posicionamento estratégico das empresas da indústria calçadista brasileira no período 1990 a 2011**. 2012. Dissertação (Mestrado). Porto Alegre. UFRGS. 2012.

BELTRÃO, Myrian Matsuo Afonso. **Trabalho informal e desemprego: desigualdades sociais**. 2010. 371f. Tese (Doutorado), São Paulo: Universidade de São Paulo, 2010.

BENKO, Georges. **Economia espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: HUCITEC, 1996.

BNDES. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. Setor de calçados. O caso da azaleia nordeste uma experiência de benefícios sociais gerados em projetos privados. Fortaleza, **BNDES**, 2001.

BOITO JR., Armando. As bases políticas do neodesenvolvimentismo. **Fórum Econômico** da FGV. São Paulo, 2012.

BOTELHO, Adriano. **Do fordismo à produção flexível: a produção do espaço num contexto de mudança das estratégias de acumulação de capital**. 2000. 148f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas,

Universidade de São Paulo. 2000.

BORON, Atílio A. **Estado, capitalismo e democracia na América Latina**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

BRANDÃO, Carlos. Teorias, estratégias e políticas regionais e urbanas recentes: anotações para uma agenda do desenvolvimento territorializado. **Revista Paranaense de desenvolvimento**, Curitiba, n.107, p. 57-76, jul./dez. 2004.

BRANDÃO, Rafael Vaz da Motta. **Ajuste neoliberal no Brasil**: desnacionalização e privatização do sistema bancário no governo de Fernando Henrique Cardoso (1998-2002). 2013. 391f. Tese (Doutorado) Programa de Pós-Graduação em História Social da Universidade Federal Fluminense. Niterói. 2013.

BRASIL Do gabinete da República. Lei 10.097/2000. Brasília. 2000 Regula trabalho de jovem aprendiz. Disponível em: <<https://www.planalto.gov.br/ccivil03/Leis/L10097.htm>>. Acesso em 10 de agosto 2015.

BRASIL, Lei Complementar n. 24 de 7 de janeiro de 1975. **Dispõe sobre os convênios para a concessão de isenções do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias, e dá outras providências**. Publicada no D.O.U. de 9.1.1975.

BRASIL, Ministério da Previdência Social. **Anuário Estatístico da Previdência Social** Aeps, 2016. Disponível em: <<http://www.previdenciasocial.gov.br/docs/pdf/aeps2016.pdf>>. Acesso em 06 de abril de 2016.

BRASIL. Decreto Lei n. 5.452, de 1 de Maio de 1943. Aprova a consolidação das leis do trabalho. Disponível em: <<http://www2.camara.gov.br/legin/fed/declei/1940-1949/decreto-lei-5452-1-maio-1943-415500-norma-actualizada-pe.html>>. Acesso em 10 de agosto 2015.

BRASIL. Do gabinete da Republica. Lei 11.180/2005. Brasília. 2005 amplia modalidade do jovem aprendiz. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil03/LEIS/L9503.htm>>. Acesso em 10 de abril de 2015.

BRASIL. **Estatísticas de acidentes de trabalho por município**. Disponível em: <http://www.previdenciasocial.gov.br/anuarios/aeat-2016/docs/6Act58_01.xls>. Acesso em 06 de abril de 2016.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Sociedade civil: sua democratização para a reforma do Estado. In: BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; WILHEIM, Jorge; SOLA, Lourdes. (Org.). **Sociedade e Estado em transformação**. UNESP/ENAP, 1999, p.67-116.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. “Reforma do Estado nos anos 90: lógica e mecanismos de controle”. Brasília: Ministério da administração Federal e Reforma do

Estado, Cadernos MARE da reforma do Estado. n.1, jul. 1997. (Texto apresentado à segunda conferência do Círculo de Montevideu, Barcelona, maio 1997).

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Crescimento e desenvolvimento econômico. Notas para uso em curso de desenvolvimento na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. Versão de junho de 2008. Disponível em: <[http://www.bresserpereira.org.br/Papers/2007/07.22.Crescimento desenvolvimento. Junho19.2008. pdf.](http://www.bresserpereira.org.br/Papers/2007/07.22.Crescimento%20desenvolvimento.Junho19.2008.pdf)> Acesso em 10 de março de 2014.

BRITO, Cristóvão. A criação de municípios no Brasil é bom ou ruim? a autonomia política municipal no Recôncavo baiano pós-1960. In: FONSECA, Antônio Ângelo Martins; PERDILE, Noeli; CALDAS, Alcides Santos; BRITO, Cristóvão. **Estado, território e a dinâmica das fronteiras: reflexões e novos desafios**. Salvador: JM gráfica e editora. 2013.

BRITO, Cristóvão. Do espaço ao território: a grande fábrica de calçados e o sindicato dos trabalhadores calçadista em Ipirá-BA. In: FONSECA, Antônio Ângelo Martins; BRITO, Cristóvão; LÉDA, Renato. (Org.) **Dinâmica da reestruturação do espaço local e regional no estado da Bahia**, Salvador. JM Gráfica e Editora Ltda., 2010.

BUENO, Ricardo. **A história do calçado no Brasil**. Porto Alegre: Quattro Projetos, 2013.

CALANDRO, Maria Lucrecia; CAMPOS, Silvia Horst. **Arranjo produtivo local calçadista Sinos-Paranhana**. Porto Alegre: FEE, 2013.

CARLOS, Ana Fani. **A (re)produção do espaço urbano**. São Paulo: Edusp, 1994.

CARLOS, Ana Fani. **Espaço e Indústria**. São Paulo. Contexto, 2000.

CARLOS, Ana Fani. **O Lugar no/do mundo**. São Paulo: Hucitec, 1996.

CASTRO, Iná Elias de. **Geografia e política: território, escalas de ação e instituições**. 2. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2009.

CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo Cesar da Costa; CORREA, Roberto Lobato (Org.). **Geografia: conceitos e temas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Bertrand, 2000.

CATAIA, Márcio. A Alienação do Território: O papel da guerra fiscal no uso, organização e regulação do território brasileiro. In: SOUZA, Maria Adélia (Org.). **Território brasileiro: usos e abusos**. Campinas: Edições Territorial, 2003.

CAVALCANTI, Carlos Eduardo G.; PRADO, Sergio. **Aspectos da guerra fiscal no Brasil**. São Paulo: IPEA, FUNDAP, 1998.

COELHO, Fernando Laélío. O contratualismo clássico e o neocontratualismo: primeiras aproximações. Revista Eletrônica Direito e Política, Itajaí, v.2, n. 3, 3. quadrimestre de 2007. Disponível em: www.univali.br/direitoepolitica - ISSN 1980-779. Acesso em 10 de fevereiro de 2016.

CONCEIÇÃO, Octávio Augusto Camargo. Grandes crises e estágios da economia brasileira: uma revisão da literatura para uma proposta de periodização. In: FARIA, Luiz Augusto Estrella; CONCEIÇÃO, Octávio Augusto Camargo; BELLO, Terezinha da Silva. **Desvendando a espuma, reflexões sobre a crise, regulação e capitalismo brasileiro**. 2.ed. Porto Alegre: FEE, 1990.

CAMPOS FILHO, Candido Malta. **Cidades brasileiras: seu controle ou o caos**. 4 ed. São Paulo: Studio Nobel, 2001.

CORDEIRO, Ana Carolina Schiavon; GONZAGA, Clarissa Almeida; SANTOS, João Paulo Braga; MARTINS, Marcel Henrique. Políticas para o fortalecimento dos arranjos produtivos locais em Minas Gerais In: GUIMARÃES, Alexandre Queiroz (Org.). **Ideias em desenvolvimento: políticas para a promoção do avanço econômico em Minas Gerais**. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 2014.

CORONEL, Daniel Arruda; AZEVEDO, André Felipe Zago de; CAMPOS, Antônio Carvalho. Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico. **Revista de Economia Política**, v. 34, n.1 (134), p. 103-119, jan./mar. 2014.

CORNEJO, Ricardo Heli Rondinel. **A dinâmica da distribuição espacial do setor coureiro-calçadista por microrregiões brasileiras no período de 1994 a 2011**. 2013. 311f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional). Santa Cruz do Sul. UNISC. 2013

CORRÊA, Roberto Lobato. Espaço um conceito chave da geografia. In: CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo Cesar da Costa; CORREA, Roberto Lobato (Org.). **Geografia: conceitos e temas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Bertrand, 2000.

CORREA, Roberto Lobato. **Espaço urbano**. 3. ed. São Paulo: Ática, 1995.

CORREIA, Paulo da Cruz. **A indústria de calçados no Vale do Rio Tijucas (SC): uma abordagem à luz do debate sobre aglomerações produtivas especializadas**. 2002. 174f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Economia. Florianópolis, 2002.

COSTA, Achyles Barcelos da. **Modernização e competitividade da indústria de calçados Brasileira**. 1993. 289f. Tese (Doutorado em Economia Industrial). Instituto de Economia Industrial, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 1993.

COSTA, Achyles Barcelos da; FLIGENPAN, Flávio Benevett. Avaliação do

movimento de realocação industrial de empresas de calçados do Vale dos Sinos. Porto Alegre. SEBRAE-RS/NETIT-UFRGS, 1997, 132p.

COSTA, Odorico de Moraes Eloy da. **Panorama da indústria cearense de calçados**. IPECE, Fortaleza, 2012 (Texto para discussão, n.101, 2012).

COSTA, Eduardo José Monteiro da. **Políticas públicas e o desenvolvimento de arranjos produtivos locais em regiões periféricas**. 2007. 409f. Tese (Doutorado em economia) UNICAMP, Campinas-SP, 2007.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Papirus.1995.

CRUZ, Hélio Nogueira da. **Alternativas e difusão tecnológicas: o caso do setor de calçados no Brasil**. 1977. 176f. Tese (Doutorado em Economia e Administração) Instituto de Economia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1977.

CRUZ, Paulo Márcio. **Política, poder, ideologia e Estado contemporâneo**. Florianópolis: Diploma Legal, 2002.

DALLAGO, C. S. T. Relações de trabalho e modo de produção capitalista. In: SEMINARIO DE SAUDE DO TRABALHADOR DE FRANCA, 7., 2010, Franca. **Proceedings online...** Unesp Franca, Available from: Disponível em: <http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=MSC_0000_000_1120_10000_100001&lng=en&nrm=abn>. Acesso: em 18 May. 2015.

DALLARI, Dalmo de Abreu. **Elementos de teoria geral do Estado**. 32. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. 2. ed. São Paulo: LTr, 2003.

DIEESE- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. **Desindustrialização**: conceito e a situação no Brasil. Nota Técnica, n. 100. Jun. 2011.

DINIZ, Campolina Clélio. A nova geografia econômica do Brasil. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis. (Org.). **Brasil 500 anos**: futuro, presente, passado. Rio de Janeiro: José Olympio. 2000.

DRUCK, Maria da Graça “legalização” da precarização, da flexibilização e da modernização do trabalho no Brasil: as 101 propostas da Confederação Nacional da Indústria (CNI). XXIX Congresso ALAS CHILE 2013.

DRUCK, Maria da Graça. **Terceirização**: (des)fordizando a fábrica- um estudo do complexo petroquímico. Salvador: Edufba; Boitempo Editorial. 1999.

DRUCK, Maria da Graça. Trabalho, precarização e resistências: novos e velhos desafios? **Cadernos CRH**, Salvador. v. 24, spe 01, p.37-57, 2011.

DULCI, Otávio Soares. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. **Revista de Sociologia e Política**. n. 18, p. 95-107, jun. 2002.

ESTEVA, Gustavo. Desenvolvimento. In: SACHS, Wolfgang. **Dicionário do Desenvolvimento**: guia para o conhecimento como poder. Petrópolis-RJ: Vozes, 2000.

FAORO, Raymundo. **Os donos do poder**: formação do patronato político brasileiro. 10. ed. São Paulo: Publifolha, 2000. 2 v. (Grandes nomes do pensamento brasileiro).

FARIA, Luiz Augusto Estrella. Centro, periferia e dependência: a crise do fordismo lá e cá. **Ensaio FEE**. Porto Alegre. v. 18, n. 2, p. 237-263, 1997.

FERNANDES, Claudia Monteiro. Complexo Coureiro-calçadista: uma indústria promissora. In: **DEZ anos de economia baiana**. Salvador: SEI, p.103-119, 2002. (Série Estudos e Pesquisas, n. 57).

FERNANDES, Rosali Braga; REBOUÇAS, Fádía dos Reis. A Pobreza na cidade de Salvador, Bahia - Brasil: análise de Pirajá, exemplo de segregação sócioespacial. **La planificación territorial y el urbanismo desde el diálogo y laparticipación. Actas del XI Coloquio Internacional de Geocrítica, Universidad de Buenos Aires**, 2-7 de mayo de 2010. Disponível em: <<http://www.filo.uba.ar/contenidos/investigacion/institutos/geo/geocritica2010/75.htm>> Acesso em maio de 2015.

FEITOSA, Cid Olival. **Economia Sergipana**: origem e desenvolvimento. Eumed.net. Biblioteca virtual. 2013.

FISCHER, André. Zonas industriais e estratégias econômicas e espaciais. In: FIRKOWSKI, Olga Lúcia Castreghini; SPOSITO, Eliseu Savério. **Indústria, ordenamento do território e transportes** – a contribuição de André Fischer. São Paulo: Expressão Popular: UNESP. Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2008.

FILGUEIRAS, Luiz. A natureza do atual padrão de desenvolvimento brasileiro e processo de desindustrialização. Programa de bolsas de pesquisa centro Celso Furtado e BNB 2012 edital 02/2012, de 30 de março de 2012. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/hpp/intranet/.filgueirasldesindustrializacao_2013.pdf> Acesso em 10 de março. 2014

FILGUEIRAS, Luiz. O Neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico. In: BASUALDO, Eduardo M.; ARCEO, Enrique. **Neoliberalismo y sectores dominantes**. Tendencias globales y experiencias nacionales. Buenos Aires: Clacso Libros, 2006, p. 179-206. Agosto, 2006.

FONSECA, Antônio Ângelo Martins; PERDILE, Noéli; CALDAS, Alcides dos Santos; BRITO, Cristóvão. **Estado, território e a dinâmica das fronteiras**: reflexões e novos desafios. Salvador: JM gráfica e editora. 2013.

FRASSETTO, Lídia Licínio. **A Indústria de calçados de São João Batista-SC**: caracterização do sistema de produção. Florianópolis. 2006. 110f. Monografia. (Trabalho de Conclusão de Curso). Universidade Federal de Santa Catarina. Faculdade de Ciências Econômicas. 2006.

FURTADO, Celso. **O Capitalismo global**. São Paulo: Paz e Terra. 1998.

FURTADO, Celso. **O Mito do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Paz e Terra. 1981.

GALVÃO, Olímpio J. de Arroxelas. *Clusters* e Distritos Industriais: estudos de casos em países selecionados e implicações de política. **Planejamento e Políticas Públicas**. n. 21, jun. 2000.

GAMBI, Thiago Fontelas Rosado. A federação em conflito: disputas pela indústria automobilística nos anos 90. **Revista de História Econômica & Economia Regional Aplicada**. v. 4, n. 7, p 1-24, jul./dez. 2009.

GARCIA, Renato de Castro. Relatório setorial preliminar – calçados e insumos. FINEP, 2003. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/PortalDPP/relatório-setorial>> Acesso em: 10 de maio 2006.

GARCIA, Renato de Castro. **Vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais**: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção nas cadeias produtivas globais. 2001. 215f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas). Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas. 2001.

GARCIA, Renato de Castro. **Agglomerações setoriais ou distritos industriais**: um estudo das indústrias têxtil e de calçados no Brasil. 1996. 151f. Dissertação (Mestrado em Economia). Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas. 1996.

GERMER, CLAUS M. Marx e o papel determinante das forças produtivas na evolução social. **Crítica Marxista**, n.29, p.75-95, 2009.

GIDDENS, Anthony. **Consequências da modernidade**. São Paulo: EdUNESP. 1991.

GONÇALVES, Reinaldo. Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas. *Economistas*, Brasília, **COFECON**, v.2, n.6, p.6-19, out./nov. 2011.

GONÇALVES, Xico. História do calçado. 2009. Disponível em: <http://www>.

portaisdamoda.com.br/ noticialnt~id~18416~n~a+historia +do+ sapato. htm# 2009. Acesso em 1 de abril de 2014.

GOUNET, Thomas. **Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel**. São Paulo: Boitempo, 1999.

GRUPPI, Luciano. **Tudo começou com Maquiavel**: as concepções de Estado em Marx, Engels, Lênin e Gramsci. Porto Alegre: L&PM, 1986.

GUERRA, Oswaldo; GONZALEZ, Paulo. Novas mudanças estruturais na economia baiana: mito ou realidade? **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.32, n.3, p.308-321, jul./set. 2001.

GUERRERO, Glaison Augusto; FRASSETTO, Lídia Licínio; CÁRIO, Silvio Antônio Ferraz. Avaliação das condições técnicas-produtivas do Arranjo produtivo de calçados da região de São João Batista – SC. II Encontro de Economia Catarinense. 2008. Chapecó-SC. 2008.

GUIDOLIN, Silvia Maria; COSTA, Ana Cristina Rodrigues; ROCHA, Erico Rial Pinto. Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade. Rio de Janeiro. **BNDES Setorial**, n. 31, mar. 2010.

GUIMARÃES, Alexandre Queiroz (Org.). **Ideias em desenvolvimento**: políticas para a promoção do avanço econômico em Minas Gerais. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 2014.

HAGUENAUER, Lia; PROCHNIK, Victor (Org.). **Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimento no Nordeste do Brasil**, Banco do Nordeste, Fortaleza, 2000.

HARVEY, David. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1989.

HIRSCH, Joachim. **Teoria materialista do Estado**. Rio de Janeiro: Revan, 2010.

HOBBS, Tomas. **Leviatã**. Ícone Editora. São Paulo. 2008.

HÖFLING, Eloisa de Mattos, Estado e políticas (públicas) sociais. **Cadernos Cedes**, ano XXI, n. 55, p. 30-41, nov, 2001.

HOOVER, JR. E.M. The location of the shoe industry in the United States. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 47, n. 2, p. 254-276, feb. 1933. Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/1883688>. Accessed: 16-08-2016.

IANNI, Octavio. **Estado e planejamento econômico no Brasil**. 4. ed. Rio de Janeiro: Civilização brasileira 1986.

IBAÑEZ, Pablo. **Território e guerra fiscal**: a perversidade dos incentivos territoriais. 2006. 163f. Dissertação. (Mestrado em Geografia) USP. São Paulo. 2006.

IEMI–Instituto de Estudos e Marketing Industrial, **Relatório setorial da indústria de calçados do Brasil**, 2014.

IEMI–Instituto de Estudos e Marketing Industrial, **Relatório setorial da indústria de calçados do Brasil**, 2015.

INSTITUO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA-IBGE. SIDRA: Banco de Dados Agregados. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br>.. Acesso em 02 de novembro de 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Enciclopédia dos municípios brasileiros**. Rio de Janeiro, 1959.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA-IPEA. **Estado, instituições e democracia**: desenvolvimento. Brasília: Ipea, 2010. v.3. (Série Eixos Estratégicos do Desenvolvimento Brasileiro; Fortalecimento do Estado, das Instituições e da Democracia; Livro 9).

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA-IPEA. www.ipea.gov.br. 2015.

KHAIR, Amir. **A questão fiscal e o papel do Estado**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2013.

LAGES, André M.G. **A realocização espacial da indústria de calçados de couro brasileira na década de 90**: aspectos teóricos e empíricos. 2003, 164f. Tese (Doutorado). Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2003.

LASTRES, Helena M.M.; CASSIOLATO, José Eduardo. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**, 2003b. Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br/glossario1.php>>. Acesso em: 4 de maio, 2015.

LASTRES, Helena M.M.; CASSIOLATO, José Eduardo. Novas políticas na era do conhecimento: o foco em arranjos produtivos e inovativos locais. **Parcerias Estratégicas**, n. 17, p.5-29, set. 2003a.

LEDO, Andrés Precedo; PÉREZ, Montserrat Villarino. **La Localización industrial**. Madrid. Editorial Sintesis.1992 (Espacios y Sociedades, n.18).

LEITE, Ramon Silva. **Relacionamentos colaborativos verticais**: um estudo no arranjo produtivo de Nova Serrana. 2009. 384f. Tese (Doutorado). Mackenzie. São Paulo. 2009.

LEMOS, Ciro Antônio Pereira. **Repercussões do turnover na indústria calçadista de Nova Serrana**. 2010. 117f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração). Faculdades Integradas de Pedro Leopoldo. Pedro Leopoldo. 2010.

LÊNIN, Vladimir I. **O imperialismo: fase superior do capitalismo**. 3. ed. São Paulo: Centauro, 2005.

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

LIPIETZ, Alain. **Miragens e Milagres: problemas da industrialização no terceiro mundo**. São Paulo: Nobel, 1988.

LOAYZA, Ana Cecilia Vasconcelos. **Fatores determinantes do deslocamento do setores intensivos em mão de obra para o Nordeste: o caso das grandes empresas calçadistas a partir dos anos de 1990**. 2011. 168f. Dissertação (Mestrado em Economia). Araraquara. UNESP. 2011.

LOCKE, John. **Segundo tratado sobre o governo**. São Paulo: Abril Cultural, 1978. (Coleção Os Pensadores).

LOPES, André Luiz. **Noções de teoria geral do Estado**. Escola Superior Dom Helder Câmara. Belo Horizonte, 2010.

LOPES, José Sergio. Notas sobre a precarização do trabalho no Brasil. **Revista da RET**, Ano V, n. 8, p. 1-14, 2011.

LÖWY, Michael. A teoria do desenvolvimento desigual e combinado. **Rev. Outubro**. n.1, p.73-80. 1998. [publicado originalmente em **Actuel Marx**, [s/l], n. 18, p. 73-80, 1995].

MAGALHÃES, Denise Silva. **Fragmentação e segregação sócio-espacial no processo de urbanização do litoral nordeste da Bahia: os dois lados da Rodovia BA-099 – “Estrada do Coco”**. 2015. 332f. Tese (Doutorado). UFBA, Salvador, 2015.

MAMIGONIAN, Armen. A indústria de calçados na América Latina: o caso brasileiro. In: **Encuentro de geógrafos de América Latina**, 13., Costa Rica: 2011, Anais em CD...Costa Rica: 2011.

MANZAGOL, Claude. **Lógica do espaço industrial**. São Paulo: DIFEL, 1980

MAQUIAVEL, Niccoló. **O Príncipe**. São Paulo: Lafonte. [1513] 2012.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1988, 2.v.

MARSHALL, Alfred. **Principles of economics**. 8. ed. Philadelphia: Porcupine Press, 1990.

MARX, Karl. **O Capital**. 18. ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 2001. (Livro I, v. I.).

MARIANO, Jefferson. **Introdução à economia brasileira**. São Paulo: Editora Saraiva. 2005.

MASCARENHAS, Albérico Machado. A atividade de fomento na Bahia: uma retrospectiva dos últimos 50 anos. In: CONSELHO REGIONAL DE ECONOMIABA. **Reflexões de economistas baianos**. Salvador: CORECON, p. 62-77, 2001.

MAURICI, Darci de Brito. **São João Batista do Alto Tijucas Grande: 1834 do arraial do Capitão Amorim à capital catarinense do calçados**. Blumenau. Odorizzi, 2008.

MELLO, Nádia Cristina da Silva; FERNANDES, Duval Magalhães; AMORIM FILHO, Oswaldo Bueno. Migração, re-migração, crescimento populacional local, implicações sociais e espaciais: uma análise preliminar do caso de Nova Serrana-MG. **XVIII Encontro Nacional de Estudos Populacionais**, ABEP, realizado em Águas de Lindóia/SP – Brasil, de 19 a 23 de novembro de 2012.

MENEZES, Antônio Wilson. O comportamento recente e os condicionantes da indústria baiana. In: **Tendências da economia baiana**, Secretaria de Planejamento Estratégico SPE, Bahia. 2000.

MÉNDEZ, Ricardo. **Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global**. Barcelona. Editorial Ariel, S/A. 1997.

METALÚRGICO do ABC ganha até quatro vezes mais que em outras cidades. Revista Quem. Disponível em: <[www.http://revistaquem.globo.com/Revista/ Quem/](http://revistaquem.globo.com/Revista/Quem/)> Acesso em 10 de maio de 2014.

MILAGRES, Ana Cecilia Martyn. **Processo de internacionalização na indústria calçadista brasileira**: estudo de caso da calçados Azaleia S.A. 2011. 104f. Dissertação (Mestrado). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Administração, 2011.

MORAES, Antônio Carlos Robert. **Meio ambiente e ciências humanas**. São Paulo: Hucitec. 2005.

MOREIRA, Carlos Américo Leite; CASTRO, Inez Silva Batista. Reestruturação da indústria de calçados na região Nordeste nas décadas 1990/2000. In: AMARAL FILHO, Jair; CARRILLO, Jorge (Coordenadores). **Trajetórias de desenvolvimento local e regional**: uma comparação entre a região Nordeste do Brasil e a Baixa Califórnia (México). Rio de Janeiro: E-papers, 2011.

MOTTA, Eduardo. **O calçado e a moda no Brasil**: um olhar histórico. Novo Hamburgo: Assintecal, 2004.

NADVI, Khalid. Facing the New Competition: business associations in developing country industrial cluster. **International Institute for Labour Studies**. Geneva. 1999 (Discussion Papers Series n. 103).

NANDY, Ashis. Estado. In: SACHS, Wolfgang. **Dicionário do desenvolvimento**: guia para o conhecimento como poder. Petrópolis-RJ: Vozes, 2000.

NASCIMENTO, Sônia. A. C. Mascaro. Assédio moral no ambiente de trabalho. **Revista LTR**, São Paulo, 2004.

NAVARRO, Vera. O trabalho e a saúde do trabalhador na indústria de calçados. **São Paulo em Perspectiva**, 17(2), p. 32-41, 2003.

NAVARRO, Vera. **Trabalho e trabalhadores do calçado**: a indústria de calçados de Franca (SP) das origens artesanais à reestruturação produtiva. São Paulo. Expressão Popular, 2006.

NAVARRO, Vera; LOURENÇO, Edvânia Ângela de Souza (Org.). **O avesso do trabalho III**: saúde do trabalhador e questões contemporâneas. São Paulo: Outras Expressões, 2013.

NERY, Maria Goreth e Silva. **O Polo calçadista de Itapetinga (BA)**: um estudo das relações produtivas e dos aspectos políticos do espaço industrial. 2003, 234f. Dissertação (Mestrado em Organização do Espaço). Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista. Rio Claro. 2003.

NICOLAU, Marina. **Estudo da estrutura administrativa e produtiva das indústrias de calçados de São João Batista**. 2006. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Moda) – Universidade do Estado de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

NORONHA, Eduardo Garutti. “INFORMAL”, ILEGAL, INJUSTO: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais** v.18, n.53, p.11-179, out. 2003.

NORONHA, Eduardo Garutti; TURCHI, Lenita Maria. **Cooperação e conflito**: estudo de caso do complexo coureiro-calçadista no Brasil. IPEA-Brasília, p.1-44, 2002. (Texto para Discussão, n. 861).

NOVAES, Gabriela Caldeira de Castro. Os sapatos ao longo da existência humana e sua contemporaneidade. Disponível em: <<http://www.antennaweb.com.br/edicao2/artigos/pdf/artigo4.pdf>>. Acesso em: 05 de abril 2014.

NUNES, Ricardo Costa; NUNES, Selene Peres. Federalismo in Brazil. **Revista de**

Economia Política, São Paulo, v. 20, n. 4 p. 137-153, out./dez. 2000.

O MARTELO: informativo do sindicato dos sapateiros do estado do Ceará. Janeiro 2013. In: A. Acesso em 10 de março de 2015.

OLIVA, Aloisio Mercadante. **As bases do novo desenvolvimentismo**: análise do Governo Lula (2003-2010). 2010. 509f. Tese (Doutorado). Campinas, IE-UNICAMP, 2010.

OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. A lógica das reformas: a evolução do sistema tributário (1966- 2002). In: PINTO, Marcio Percival Alves; BIASOTO JÚNIOR, Geraldo. (Org.). **Política fiscal e desenvolvimento no Brasil**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

OLIVEIRA, Gilson Batista. Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. **Rev. FAE**, Curitiba, v.5, n.2, p.37-48, maio/ago. 2002.

OLIVEIRA, Ildo. **Indústria de calçados e implicações socioespaciais: a grande fábrica de calçados no município de Santo Estevão-BA**. 2012. 150f. Dissertação (Mestrado) Instituto de Geociências. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2012.

OLIVEIRA, Livia de Almeida. **Impactos econômicos dos investimentos calçadistas na Bahia 1995-2005**. Monografia-TCC-Economia. Salvador. UFBA, 2006.

OLIVEIRA, Nelma Gusmão. **De “Capital da pecuária” ao “sonho de pólo calçadista”**: a constituição da estrutura urbana de Itapetinga, BA. 2003. 236f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2003.

OLIVEIRA, Nelma Gusmão. Deslocamento de plantas industriais e espaço urbano: a Azaleia Calçados em Itapetinga, BA. XIV CONGRESSO BRASILEIRO DE SOCIOLOGIA. 2009. Rio de Janeiro. 2009.

OLIVEIRA, Tiago; MANDARINO, Thiago. Estratégias de desenvolvimento capitalista no Brasil no limiar do Século XXI: o novo-desenvolvimentismo e o social-desenvolvimentismo 36 ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, Águas de Lindóia, 2012.

OREIRO, José Luís; FEIJÓ, Carmem. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2 (118), p 219-232, abr./jun. 2010.

PADRÓS, Henrique Serra. Capitalismo, prosperidade e Estado de Bem Estar Social. In: REIS FILHO, Daniel Aarão; FERREIRA, Jorge; ZENHA, Celeste (Org.). **O século XX: o tempo das crises**. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003. 2 v.

PAULANI, Leda. A Inserção da economia brasileira no cenário mundial: uma

reflexão sobre o papel do Estado e sobre a situação atual à luz da História. Disponível em: <http://www.centrovictormeyer.org.br/attachments/459_A%20insercao%20da%20economia%20brasileira%20no%20cenari%20mundial.pdf>. México, UNAM, 2011>. Acesso em 10 de março 2014.

PEDROSA, Célia Maria; SOUKI, Léa Guimarães. “Está salva a propriedade” In: XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, Rio de Janeiro, 2011.

PEDROSA, José Geraldo; BARCELOS, Willian Carlos Ferreira. Reproduções e descompassos do capitalismo tardio na economia industrial calçadista de Nova Serrana (MG). Salvador. **RDE - Revista de Desenvolvimento Econômico**. Ano X, n. 18, p 93-102, dez. 2008.

PEREIRA JÚNIOR, Edilson. **Industrialização e reestruturação do espaço metropolitano**: reflexões sobre o caso de Horizonte-Pacajus (CE). Fortaleza: Educe, 2005.

PEREIRA JÚNIOR, Edilson. **Território e economia política**: uma abordagem a partir do novo processo de industrialização no Ceará. 2011. 457f. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Geografia. FCT/UNESP, Presidente Prudente, 2011.

PEREIRA JÚNIOR, Edilson. Território e expansão da produção industrial calçadista no Ceará. **e-revista.unioeste**, v. 15, n. 21, p. 35-52, jan./jun. 2013.

PESSOTI, Gustavo Casseb; SAMPAIO, Marcos Guedes Vaz; SPÍNOLA, Noélio Dantaslé. Incentivos fiscais e a política de atração industrial na Bahia: uma análise pós 1990. **Revista Desenbahia**, n. 8, p. 7-23, mar. 2008.

PIANCASTELLI, Marcelo; PEROBELLI, Fernando. **ICMS: evolução recente e guerra fiscal**. Ipea, Brasília. 1996. (Texto para Discussão, n. 402).

PICCININI, Valmíria Carolina. Mudanças na indústria calçadista brasileira: novas tecnologias e globalização do mercado. REAd. Edição 1, v.1, n.1, set./out. p. 1-30, 1995.

PIMENTA, Antônio Carlos Rosa; NASCIMENTO, Carla do; VIEIRA, Luiz Mário Ribeiro; GÓES, Zélia. Indústria de calçados: implantação e empregos na Bahia. **Conjuntura & Planejamento**, Salvador, n. 69, p.1-2, fev. 2000.

PINHEIRO, Silvana S. **Relações de produção e de trabalho**: uma análise geográfica da indústria de vestuários, calçados e artefatos de tecidos em Rio Claro-SP, e suas vinculações espaciais. 1993. 191f. Dissertação (Mestrado em Organização do Espaço). Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista. Rio Claro. 1993.

PINHO, Antônio. Evolução do Estado moderno. In: Fundação Luís Eduardo

Magalhães (Org.) **A gestão pública: desafios e perspectivas**. Salvador: FLEM, 2001. 112p. (Cadernos FLEM, 1).

PINTO, Elísia Medeiros. **Política fiscal e seus efeitos no desenvolvimento regional do estado da Bahia**: um estudo sobre incentivos fiscais no estado da Bahia no período de 1994 a 2005. 2006. 208f. Dissertação (Mestrado). Salvador: Universidade Salvador-UNIFACS. 2006.

PIORE, Michael; SABEL, Charles. **The second industrial divide**: possibilities for prosperity. New York: Basic Books. 1984.

PORTER, Michael. **Vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

PROCHNIK, Victor. Flexibilidade espúria: modernização técnica com desigualdade social na indústria brasileira de calçados. Anais do 19. Encontro Nacional de Economia. Curitiba: Anpec, 1991.

PROCHNIK, Victor. Política tecnológica e industrial para o setor de calçados. Relatório de pesquisa. Convenio IPT/FECAMP. Desenvolvimento tecnológico da indústria e a constituição de um sistema nacional de inovação no Brasil. Campinas. IE/UNICAMP, 1990.

PROCHNIK, Victor; UNE, Maurício. A migração da cadeia produtiva de calçados para a região nordeste do Brasil. Fortaleza, Banco do Nordeste. 2006. 17p.

PUTNAM, Robert David. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

QUEIROZ, Lucia Aquino. Novos investimentos e espaços diferenciados da Bahia. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 7, n. 3, p. 47-57, dez. 1997.

RABELLOTTI, Roberta. External economies and cooperation in industrial districts. A comparison of Italy and Mexico, Macmillan: London. 1997.

RABELLOTTI, Roberta. Recovery of a Mexican cluster: Devaluation bonanza or collective efficiency?, **World Development**, v. 31, n. 9, sep. 1999.

RABELLOTTI, Roberta; SCHMITZ, Hubert. The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico. **IDS Working Paper**, n. 59, p. 1-24. 1999.

RAMOS, Ana Paula Santana Rigaud; BRITO, Cristóvão. As ações do Governo Estadual para atração de empresas e as principais implicações socioespaciais da instalação de uma fábrica de calçados no município de Santo Estevão-Bahia. Disponível em <http://www.seted.ufba.br/modulos/submissao/Upload/43852.pdf>. Acesso em 14 de jul. 2012.

REIS, Carlos Nelson dos. **A indústria brasileira de calçados: inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80.** 1994. 266 f. Tese (Doutorado). IE-UNICAMP, Campinas. 1994.

REIS, Marisa. **Reestruturação internacional e inserção do Brasil na indústria de calçados.** 1992. 145f. Dissertação (Mestrado em Economia) IE-UNICAMP, Campinas. 1992.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação.** São Paulo: Nova Cultura, 1983.

ROCHA, Antônio Glauter Teófilo. **Os governos aprendem, as políticas evoluem: fatores cognitivos e políticos moldando as políticas industriais da Bahia, do Ceará e de Pernambuco.** 2004. 162f. Tese (Doutorado) Rio de Janeiro, PUC-RIO, 2004.

ROCHA, Luís Fernando Campanella. **Calçado: considerações na sua história.** Disponível em: <<http://www2.uol.com.br/modabrasil/historia-calc/calçado/index2/htm>>. Acesso em: 20 de março 2014.

RODRIGUES, Arlete Moises. **Moradia nas cidades brasileiras.** São Paulo: Contexto, 1988.

RODRIGUES, Denise Andrade, O papel dos Governos estaduais na indução do investimento: a experiência dos estados do Ceará, Bahia e Minas Gerais. **Revista do BNDES**, n.10, p.151-174, dez. 1998.

ROMA, Cláudia Marques. **Segregação socioespacial em cidades pequenas.** Dissertação (Mestrado em Geografia). 2008. 144f.UNESP/Faculdade de Ciências e Tecnologia. Presidente Prudente. 2008.

ROSA, Helton Rogério. **Gênese, evolução e reestruturação da indústria calçadista de São João Batista – SC.** 2014. 272f. Dissertação (Mestrado) Florianópolis. UFSC, 2014.

ROSA, Helton Rogério. A indústria de calçados no Brasil pós-década de 1990: reestruturação produtiva e espacial. **Revista da casa da Geografia de Sobral**, Sobral, v. 17, n. 3, p. 59-78, dez. 2015.

ROUSSEAU, Jean Jacques. **Do Contrato Social.** Edição Eletrônica, Rindendo Castigast More, versão para Books e Books. Com. br. Disponível em: <<http://www.cfh.ufsc.br/wfil/contrato.pdf>>. Acesso em 10 de abril 2014.

ROUSSEAU, Jean-Jacques. **Do contrato social.** São Paulo: Abril Cultural, 1978. (Coleção Os Pensadores).

RUAS, Roberto. Efeitos da modernização sobre o processo de trabalho: condições objetivas de controle na indústria de calçados. Porto Alegre: **Ensaio FEE**, n.5, v.1,

p. 83-111, 1984.

RUSSOMANO, Mozart Victor. **Curso de direito do trabalho**. 9. ed. Curitiba: Juruá, 2004.

SACHS, Wolfgang. **Dicionário do desenvolvimento**: Guia para o conhecimento como poder. Petropolis: Vozes, 2000.

SADER, Emir (Org.) **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil**: Lula e Dilma São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: FLACSO Brasil 2013.

SADER, Emir. A construção da hegemonia pós-neoliberal. In: SADER, Emir (Org.) **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil**: Lula e Dilma São Paulo, SP: Boitempo; Rio de Janeiro: FLACSO Brasil 2013.

SADER, Emir; GENTILI, Pablo (Org.). **Pós-neoliberalismo**: as políticas sociais e o Estado democrático. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

SALES, Eliane Cardoso; RAMOS, Joselita Cassia Lopes (Org.). **Guia para análise da situação de saúde do trabalhador – SUS/Bahia**. SESAB/SUVISA /DIVAST /CESAT - Salvador: DIVAST, 2014.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia** (Org.). Best Seller, São Paulo, 1999.

SANSON, Cesar. A reorganização do capitalismo brasileiro em debate. In: **Anais do 38 encontro anual da associação nacional de pós-graduação e pesquisa em Ciências Sociais-Anpocs**. Caxambu-MG, 2014.

SANTOS, Ângela Maria Medeiros Martins; CORRÊA, Abidack Raposo; ALEXIM, Flávia Menna Barreto; PEIXOTO, Gabriel Barros Tavares. Deslocamento de empresas para os Estados do Ceará e da Bahia: o caso da indústria de calçados. **BNDES Setorial**. Rio de Janeiro. n. 15, p. 63-83, mar. 2002.

SANTOS, Boaventura Sousa. O impensável aconteceu: o Estado voltou a ser a solução. **Carta Maior**, São Paulo, set. 2008, Seção Debate Aberto. Disponível em: <<http://www.cartamaior.com.br/templates/colunaMostrar.cfm?colunaid=3981>>. Acesso em: 5 mar. 2014.

SANTOS, Breno; MELO, Marina. Debates sobre a centralidade do trabalho e a participação na informalidade, **International Journal on Working Conditions (RICOT Journal)**, Porto: IS-FLUP. n. 1, p. 25-44. 2011.

SANTOS, Fabiana; CROCCO, Marcos. SIMÕES, Rodrigo. Arranjos produtivos locais informais: uma análise de componentes principais para Nova Serrana e Ubá, Minas Gerais In **Anais do X Seminário sobre a Economia Mineira**. 2002. Cedeplar, Universidade Federal de Minas Gerais. 2002. Disponível em: <<http://www.cedeplar>.

ufmg.br/ diamantina 2002 /textos/D30.PDF>. Acesso em 10 de junho 2012.

SANTOS, Jânio. **A cidade poli(multi)nucleada: a reestruturação do espaço urbano em Salvador**. Presidente Prudente. 2008. 402f. Tese (Doutorado). Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia-UNESP. 2008.

SANTOS, Luís Rogério Cosme Silva. **Políticas públicas do Governo do Estado da Bahia para atração de empresas e qualidade de vida da população trabalhadora do polo calçadista da região sudoeste: o caso da Azaleia Nordeste no município de Itambé – Santo Antônio de Jesus – BA**. 2007. 133f. Dissertação (Mestrado). Universidade do Estado da Bahia. Campus V. Departamento de Ciências Humanas. 2007.

SANTOS, Luís Rogério Cosme Silva. Saúde do trabalhador e qualidade de vida no centro do debate sobre política pública de desenvolvimento regional na Bahia: o caso do ramo calçadista. **Saúde coletiva**. v. 41, n.7, p. 146-151, 2010.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. 2. ed. São Paulo: Editor HUCITEC, 1996.

SANTOS, Milton. **Pensando o espaço do homem**. São Paulo: Edusp, 2004.

SANTOS, Milton. **Por uma Geografia nova: da crítica da Geografia a uma Geografia crítica**. São Paulo: Hucitec, 1978.

SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SARAVIA, Enrique. Introdução à teoria da política pública In: SARAVIA, Enrique; FERRAREZI, Elisabete (Org.). **Política pública: Coletânea**. Brasília: ENAP, v.1, p. 21-42, 2006.

SCHMITZ, Hubert. Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster, **World Development**, London, v. 23, n. 1, p. 9-28, 1995.

SCHMITZ, Hubert. Collective efficiency, growth path for small-scale industry. London: **The journal of development studies**, v. 31, n. 4, p. 529-566, abr. 1995.

SCHMITZ, Hubert. Responding to global comparative pressure: local cooperation and upgrading in the Sinos Valley, Brazil. Brighton: Institute of Development Studies. University of Sussex, 1998 (IDS Working Paper, 82).

SCHMITZ, Hubert. Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil, **World Development**, v. 31, n. 9, sep. 1999.

SCHMITZ, Hubert; NADVI, Khalid. Clustering and industrialization: introduction.

World Development, Oxford, v. 27, n. 9, p. 1503-1514, 1999.

SCOTT, Allen; STORPER, Michael. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. **Revista Espaço e Debate**, São Paulo, n. 35, 1988.

SCOTT, Allen. The shoe industry of Marikina City, Philippines: a developing-country cluster in crises. Kasarinhan: **Philippine Journal of Third World Studies**, 20 (2): 76-99. 2005.

SEABRA, Fernando; LINS Hoyedo; CÁRIO, Silvio Antônio Ferraz. **Arranjo produtivo de calçados do Vale do Tijucas**, UFSC, 2008. Disponível em: <http://srv2.lemig.umontreal.ca/donnees/Projet%20Bresil/dados/2%20sc/planos%20sc/máster%20plan/Relatorio_Geral/3.1%20APL%20de%20Cal%C3%A7ados%20da%20Regi%C3%A3o%20do%20Vale%20de%20Tijucas-SC.pdf> Acesso em 10 de março 2015.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras. 2000.

SERRA, José; AFONSO, José Roberto. Federalismo fiscal à brasileira: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.6, n.12, p.3-30, dez. 1999.

SILVA, Giselle Souza. Políticas sociais e fundo público na contemporaneidade: recursos da classe trabalhadora nas mãos do capital. **Conexão Política**, Teresina, v. 2, n. 2, p.119-137, ago./dez., 2013.

SILVA, Reginaldo. **O impacto do desenvolvimento industrial nas relações culturais em Nova Serrana**. 2007. 186f. Dissertação (Mestrado). Universidade do Estado de Minas Gerais, Fundação Educacional de Divinópolis. 2007.

SILVA, Simone Affonso da. **O planejamento regional brasileiro pós-Constituição Federal de 1988: instituições, políticas e atores**. 2014. 518f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

SILVA, Sylvio Carlos Bandeira de Mello e; SILVA, Barbara-Christine Nentiwg. **Estudos sobre globalização, territórios e Bahia**. Salvador: UFBA. Mestrado em Geografia, Departamento de Geografia, 2003.

SINCASJB – Sindicato das Indústrias de Calçados de São João Batista. São João Batista – SC: 2006. Disponível em: <<https://pt-br.sincasjb>>. Acesso em: 10 de janeiro, 2014.

SINDICATO DOS TRABALHADORES NAS INDUSTRIAIS E EMPRESAS DE COMPONENTES, FABRICAÇÃO, PRODUÇÃO, MONTAGEM E ACABAMENTO DE CALÇADOS DO MUNICÍPIO DE ITAPETINGA E REGIÃO SUDOESTE DA BAHIA.

Itapetinga: 2015. Site: www.sindverdade.com.br, 2015.

SINDINOVA – Sindicato Intermunicipal da Indústria de Calçados de Nova Serrana. Disponível em: <<https://pt-brwww.sindinova.com.br>.> Acesso em 10 de janeiro 2014.

SINGER, Paul. **Economia política e urbanização**. São Paulo: Brasiliense, 8. ed. 1981.

SMITH, Neil. **Desenvolvimento desigual**: natureza, capital e a produção do espaço. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. Rio de Janeiro: Ediouro, 1986.

SOARES, Marcelo da Costa. **O Estado democrático de direito e seu papel no desenvolvimento econômico e social**. 2010. 80f. Dissertação (Mestrado) Marília: UNIMAR, 2010.

SOJA, Edward W. **Geografias pós-modernas**: a reafirmação do espaço na teoria social crítica. 2. ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.

SOUSA, Aline Correia de. **Indústria calçadista brasileira e concorrência internacional**: uma análise da qualidade dos produtos exportados e das estratégias adotadas pelas empresas (1989-2006). 2009. 124f. Mestrado (Dissertação). UNESP – Campus de Araraquara, 2009.

SOUZA, Maria Adélia (Org.). **Território brasileiro**: usos e abusos. Campinas: Edições Territorial, 2003.

SOUZA, Dayane Lima Rabelo de. **Arranjo produtivo de calçados do Cariri- Ceará**. 2003. 97f. Dissertação (Mestrado Profissional) - CAEN, UFC. - Fortaleza, 2003.

SOUZA, Marcelo Lopes. **ABC do desenvolvimento urbano**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil. 2003.

SOUZA, Marcelo Lopes de. **Os conceitos fundamentais da pesquisa sócio-espacial**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2013.

SOUZA, Marcelo Lopes. **Urbanização e desenvolvimento no Brasil atual**. São Paulo: Ática. 1996 (Série Princípios).

SOUZA, Viviane; PAULA, Nilson Maciel de; FUCK, Marcos Paulo. Os desafios da indústria calçadista brasileira: competir ou proteger? **Revista Economia & Tecnologia (RET)**. v. 8, n. 4, p. 93-100, out./dez, 2012.

SPÍNOLA, Noelio Dantaslé. A implantação de distritos industriais como política de fomento ao desenvolvimento regional: o caso da Bahia. **Revista de**

Desenvolvimento Econômico. Salvador. Ano III, n. 4, p. 28-48, jul. 2001.

SPÍNOLA, Vera. Indústria de calçados: características, evolução recente e perspectivas para o segmento baiano. **Revista Desenharia** n. 8, p. 153-174, mar. 2008.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. Reflexões sobre a natureza da segregação espacial nas cidades contemporâneas. **Revista de Geografia.** Dourados, n. 4, p. 71-86, 1996.

SUZIGAN, Wilson. Estado e industrialização no Brasil. **Revista de Economia Política**, v. 8, n.4, p.5-16, out./dez. 1988.

SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira:** origem e desenvolvimento. São Paulo: Brasiliense, 2000.

SUZIGAN, Wilson; FURTADO, João; GARCIA, Renato; SAMPAIO, Sergio E.K. A indústria de calçados de Nova Serrana-MG. **Nova Economia.** Belo Horizonte, 15(3) p.97-116. set./dez. 2005.

TAYLOR, Frederick Wislow. **Princípios de administração científica.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

TANAKA, Juliana Emy Carvalho. **Mercado de trabalho e território: as relações de trabalho nos arranjos produtivos locais de calçados no estado de São Paulo.** 2010. 267f. Dissertação. (Mestrado em Organização do Espaço) - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista. Rio Claro. 2010.

TEIXEIRA, Elenaldo Celso. O papel das políticas públicas no desenvolvimento local e na transformação da realidade. Salvador. AATR-BA. 2002.

TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Oswaldo. 50 Anos da industrialização baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. **Bahia Análise & Dados,** Salvador: v. 10, n. 1, p. 87-98, jul. 2000.

THOMAZ JÚNIOR, Antônio. Os limites da teoria, e a plasticidade do trabalho (repensar autocrítico sobre a classe trabalhadora no Brasil). **Revista Pegada**, v. 7, n. 17, p. 7-40, 2006.

TOMASSINI, Rodrigo de Almeida Santos. **A História Interessa – Path Dependence e a indústria calçadista.** 2011. 159f. Dissertação (Mestrado). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Administração, 2011.

TROTSKY, Leon. **A história da revolução russa.** Rio de Janeiro: Saga, 1967.

TZU, Sun. **A arte da guerra:** os treze capítulos. Barueri. Ciranda cultural. 2015.

UNE, Maurício; PROCHNIK, Victor. Desafios para a nova cadeia de calçados nordestina (Cap.4). In: HAGUENAUER, Lia; PROCHNIK, Victor (Org.) **Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimento no Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000.

URDEMAN, Simoni. **Indústria e desenvolvimento regional**: uma análise das estratégias de industrialização na Bahia: Salvador: FIEB, 2008.

VARGAS, Francisco Eduardo Beckenkamp. Trabalho, emprego, precariedade: os contornos incertos de um objeto de investigação. III Encontro Internacional de Ciências Sociais. Disponível em: <<http://wp.ufpel.edu.br/franciscovargas/files/2011/10/Artigo-FEB-Vargas-EICS-III-2012.pdf>>. Acesso em: 10 de março de 2014.

VARSANO, Ricardo. A evolução do sistema tributário brasileiro ao longo do século: anotações e reflexões para futuras reformas. Rio de Janeiro. **IPEA**. 1996. (Texto para Discussão, n.405).

VARSANO, Ricardo. A guerra fiscal do ICMS: quem ganha e quem perde. Planejamento e Políticas Públicas. Rio de Janeiro **IPEA**. n.15, p 13-18. jun. 1997.

VIDAL, Francisco Carlos Baqueiro. **Nordeste do Brasil** – atualidade de uma velha questão: vicissitudes da teoria do subdesenvolvimento regional no contexto do capitalismo contemporâneo. 2001. 326f. Dissertação. (Mestrado). Salvador-UFBA, 2001.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço Intra-Urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel/Fapesp, 2001.

VULCABRÁS/AZALEIA. Disponível em: <<http://vulcabrasazaleiari.com.br/a-empresa/perfil/2016>> Acesso em: 15 de março de 2016.

WEBER, Alfred. **Theory of the location of industries**. Chicago: University of Chicago Press, 1929.

ZINGANO, Eduardo Mariante. **O complexo calçadista brasileiro e as causas da queda de seu desempenho no período 2003 a 2011**. Trabalho de Conclusão de Curso. (Ciências Econômicas) UFRGS. Porto Alegre, 2012.

ZINGANO, Eduardo Mariante; OLIVEIRA, Júlio Cesar de. Caracterização do complexo calçadista brasileiro e as causas da queda de seu desempenho na última década. Disponível em: <<https://online.unisc.br/seer/index.php/cepe/article/download/3673>>. Acesso em 01 de março de 2016.

APENDICE A- TERMO DE CONSENTIMENTO

TERMO DE CONSENTIMENTO

Prezado(a) Participante:

Eu, Maria Goreth e Silva Nery, sou estudante do curso de Pós-graduação na Universidade Federal da Bahia-UFBA. Estou realizando uma pesquisa sob supervisão do professor Dr. Cristóvão Brito, cujo objetivo é analisar as implicações socioespaciais da instalação de fábricas de calçadista em Itapetinga(BA), Nova Serrana (MG) e São João Batista (SC).

Sua participação envolve (uma entrevista, que será gravada se assim você permitir). A participação nesse estudo é voluntária e se você decidir não participar ou quiser desistir de continuar em qualquer momento, tem absoluta liberdade de fazê-lo.

Na publicação dos resultados desta pesquisa, sua identidade será mantida em sigilo. Mesmo não tendo benefícios diretos em participar, indiretamente você estará contribuindo para a compreensão do fenômeno estudado e para a produção de conhecimento científico.

Quaisquer dúvidas relativas à pesquisa poderão ser esclarecidas pela pesquisadora e-mail: garethgeo@yahoo.com.br.

Atenciosamente,

Maria Goreth e Silva Nery
Doutoranda-UFBA

Consinto em participar deste estudo e declaro ter recebido uma cópia deste termo de consentimento.

Assinatura do participante

APENDICE B- ROTEIRO 2**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA OPERARIO
CIDADE Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

- 1-Operário. 2-Idade. Naturalidade. 3-Escolaridade
- 5-Estado civil. 6-Filhos. Quantos. 7-Função.
- 8-Quanto tempo trabalha no segmento de calçados?
- 9-Teve treinamento para a função que exerce. Explique.
- 10-Há capacitação/treinamento para a função? Quantas vezes no ano?
- 11-Considera importante o treinamento? Explique.
- 12-Já sofreu algum acidente no trabalho? Quantas vezes? Ficou mutilado? Onde e como?
- 13-Conhece alguém que foi mutilado? Quantos em caso positivo?
- 14-Como você avalia o acidente de trabalho.
- 15-A falta de treinamento/capacitação do empregador aumenta o risco de acidente?
Explique.
- 16-Já sofreu algum tipo de assédio moral? Qual? Como? Você denunciou? Em caso afirmativo houve apuração? Alguém foi punido? Como?
- 17-Você é sindicalizado? Por quê?
- 18- Participa das assembleias do seu sindicato? Por quê?
- 19-Qual avaliação do seu sindicato (OTIMO- BOM-REGULAR-RUIM) Por quê?
- 20-Tem assistência a saúde?
- 21-Possui casa própria? Em caso afirmativo qual a forma de aquisição- Programa “minha casa minha vida”? Outra? Como?
- 22-Possui automotivo? Qual?
- 23-Qual meio de transporte utilizado para ir ao trabalho?
- 24-Mora em bairro/loteamento operário? Onde?
- 25-Considera importante sua função. Por quê?
- 26-Esta satisfeitos com seu salário? Por quê?
- 27- O salário atende as necessidade de sustento da família?
- 28-Considera importante a presença da fábrica de calçados na região? Por quê?
- 29-Considera importante as políticas de incentivo que o governo oferece as fábricas de calçados na região? Por quê?
- 30-Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.

APENDICE C- ROTEIRO 3**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA A JUNTA COMERCIAL/CDL****Município: Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João -SC**

- 1- Nome da instituição
- 2- Histórico da instituição- quando foi criada; objetivos; metas;
- 3- Número de empresas cadastrados por ano entre 1990-2015
- 4- Número de estabelecimento desativada entre 1990-2015
- 5- Estabelecimento ligados ao segmento calçadista
- 6- Houve crescimento/retração do comercio entre 1990-2014? Explique.
- 7- Qual a avaliação que faz do papel do segmento calçadista em relação ao crescimento/retração do comercio?
- 8- Considera relevante as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista. Por quê?
- 9- O papel dos sindicatos contribuem positivamente ou negativamente para o pleno desempenho das atividades e das relações trabalho/capital?
- 10- A renumeração dos operários contribui/estimula positivamente para o crescimento econômico local/regional?
- 11- Considera importante a presença da fábrica de calçados na região? Por quê?
- 12- Considera importante as políticas de incentivo que o governo oferece as fábricas de calçados na sua região? Por quê?

APENDICE D- ROTEIRO 4

ENTREVISTA AO SINDICATO DOS TRABALHADORES DO SEGMENTO CALÇADISTA. Cidades: Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC

- 1-Presidente? Gestão
- 2-Historico da entidade
- 3-Como surgiu? Quando? Por quê?
- 4-Quantos presidentes?
- 5-Número de filiados? Atual e desde sua fundação
- 6-Objetivos e metas da instituição
- 7-Lutas trabalhistas?
- 8-A instituição enfrentou greve? Quando e quantas? Quais benefícios adquiridos?
- 9-Como analisa a atual conjuntura sindical do país? E do município em questão?
- 10-Qual política adotada para combater: assédio moral? Acidente de trabalho? Baixos salários?
- 11-Qual é a remuneração do operariado? Qual a política salarial? Data base?
- 12-Qual a relação com o sindicato patronal? Boa - Regular – Ruim. Justifique.
- 13-Qual política de capacitação dos operários?
- 14-Existe uma política de combate ao acidente de trabalho. Explique.
- 15- Qual tipo de acidente é mais frequente? Quais medidas tomadas para o combate ao acidente de trabalho?
- 16-Quais as doenças de trabalho mais frequentes nos operários? Por que?
- 17-Qual política de repressão ao assédio moral? Existe? Não Existe? Pouco frequente?
- 18-Qual ou quais os incentivos (financeiro-fiscal) do segmento calçadista no âmbito Federal? Estadual? municipal?
- 19-Condizera relevante a política de incentivos do governo municipal? Estadual? Municipal? Por quê?
- 20-Considera importante a presença da fábrica de calçados na região? Por quê?
- 21-Considera importante as políticas de incentivo que o governo oferece as fábricas de calçados na sua região? Por quê?
- 22-Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.

APENDICE E- ROTEIRO 5**ENTREVISTA AO SINDICATO PATRONAL DO SEGMENTO CALÇADISTA
Cidades: Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

- 1-Presidente? Gestão
- 2-Historico da entidade
- 3-Como surgiu? Quando? Por quê?
- 4-Quantos presidentes?
- 5-Número de filiados? Atual e desde sua fundação
- 6-Objetivos e metas da instituição
- 7-Como lida com potencialidades de greve junto ao operariado? Qual a política adotada para lidar com a situação?
- 9-Como analisa a atual conjuntura sindical do país? E do município em questão?
- 10-Qual a renumeração do operariado? Qual a política salarial? Data base?
- 11- Qual a relação com o sindicato classista? Boa - Regular – Ruim? Explique.
- 12-A entidade apoia a capacitação dos operários? Por quê?
- 13- Qual frequência de acidentes de trabalhos?
- 14- Qual acidente mais frequente? Quais medidas tomadas para o combate ao acidente de trabalho?
- 15- Quais as doenças de trabalho mais frequentes nos operários? Por quê?
- 16- Qual política de repressão ao assédio moral? Existe? Não Existe? Pouco frequente?
- 17-Qual ou quais os incentivos do segmento calçadista no âmbito Federal? Estadual? municipal? Considera importantes para a cidade e região?
- 18-Considera importante as políticas de incentivo que o governo oferece as fábricas de calçados na sua região? Por quê?
- 19-Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.
- 20-O crescimento econômico resultante da geração do emprego e renda dos operários promoveu alguma mudança espacial, social, cultural e ambiental?

APENDICE F- ROTEIRO 6**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA A secretaria de infraestrutura
CIDADES Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

- 1- Nome do secretário- gestão
- 2- Qual incentivo(s) o município concedeu aos empreendedores do segmento calçadista?
- 3- Por quanto tempo foi concedido o incentivo?
- 4- Foi criado um espaço específico para funcionamento de fábricas de calçados? Qual? e por quê? Qual o papel da infraestrutura?
- 5- Houve alguma política de infraestrutura para atender a demanda dos empresários? Quais?
- 6- Houve algum loteamento/bairro criado em decorrência da presença significativa dos operários do segmento de calçados? Quais?
- 7- Houve alguma ação específica para atender as demandas dos empresários do segmento calçadista? Qual? Por quê?
- 8- Como avalia as condições de trabalho e de vida dos operários do segmento calçadista? Boa-Regular-Ruim? Por quê?
- 9- Como as fábricas estão organizadas espacialmente no município?
- 10- A força de trabalho é local? Oriundo da zona rural? Ou são de outros municípios?
- 11- Com relação a infraestrutura da cidade de modo geral, é considerada (Boa- Regular – Ruim) Explique.
- 12- Como avalia o crescimento espacial da cidade? Rápido – Lento. Explique os fatores responsáveis por este movimento.
- 13- Como avalia a segregação socioespacial na cidade?
- 14- Fatores positivos e negativos do crescimento da cidade.
- 15- Qual ou quais os incentivos do segmento calçadista no âmbito Federal? Estadual? municipal?
- 18- Qual a importância das políticas de incentivo que o governo oferece as empresas de calçados na sua região?
- 19- O crescimento econômico resultante da geração do emprego e renda dos operários promoveu alguma mudança espacial, social, cultural e ambiental.
- 20- Qual a importância das fábrica de calçados na região? Por quê?
- 21- Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.

APENDICE G- ROTEIRO 7**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA AO CDL CIDADES Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

- 1- Presidente
- 2- Gestão
- 3- Ano de fundação
- 4- Número de filiados
- 5- Número total de estabelecimentos comerciais/serviços.
- 6- Descreva como era o comércio/serviços antes do impulso da atividade calçadista.
- 7- Como está o comércio/serviços pós dinâmica calçadista.
- 8- Considera que a atividade calçadista impulsionou a demanda por serviços/ comércio local/regional. Explique.
- 9- O comércio/serviço está concentrado apenas no centro da cidade? Explique.
- 10- O comércio/serviços irradia sua influência por outros municípios? EXPLIQUE.
- 11- Qual a importância das políticas de incentivo promovidas pelo governo (federal, estadual e municipal) para as fábricas de calçados na região?
- 12- O crescimento econômico resultante da geração do emprego e renda dos operários promoveu alguma mudança espacial, social, cultural e ambiental.
- 13- Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.

APENDICE H- ROTEIRO 8**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA AO SEBRAE CIDADES Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

1. Nome do presidente- gestão
2. Histórico da instituição- quando foi criada; objetivos; metas.
3. Número de empresas cadastradas?
4. Número de estabelecimento no total (segmento etc)
5. Estabelecimento ligados ao segmento calçadista
6. Crescimento/retração do comercio entre 1990-2014. Explique.
7. Qual a avaliação que faz do papel do segmento calçadista em relação ao crescimento/retração de empresas/comercio?
8. Considera relevante as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista para o município? Por quê?
9. O papel dos sindicatos contribuem positivamente ou negativamente para o pleno desempenho das atividades e das relações trabalho/capital?
10. A renumeração dos operários estimula positivamente para o crescimento econômico local/regional.
- 12- Qual ou quais os incentivos do segmento calçadista no âmbito Federal? Estadual? municipal? Considera importantes para a cidade e região?
- 13- Considera importante as políticas de incentivo que o governo oferece as empresas de calçados na região? Explique.
- 14- O crescimento econômico resultante da geração do emprego e renda dos operários promoveu alguma mudança espacial, social, cultural e ambiental.
- 15- Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.

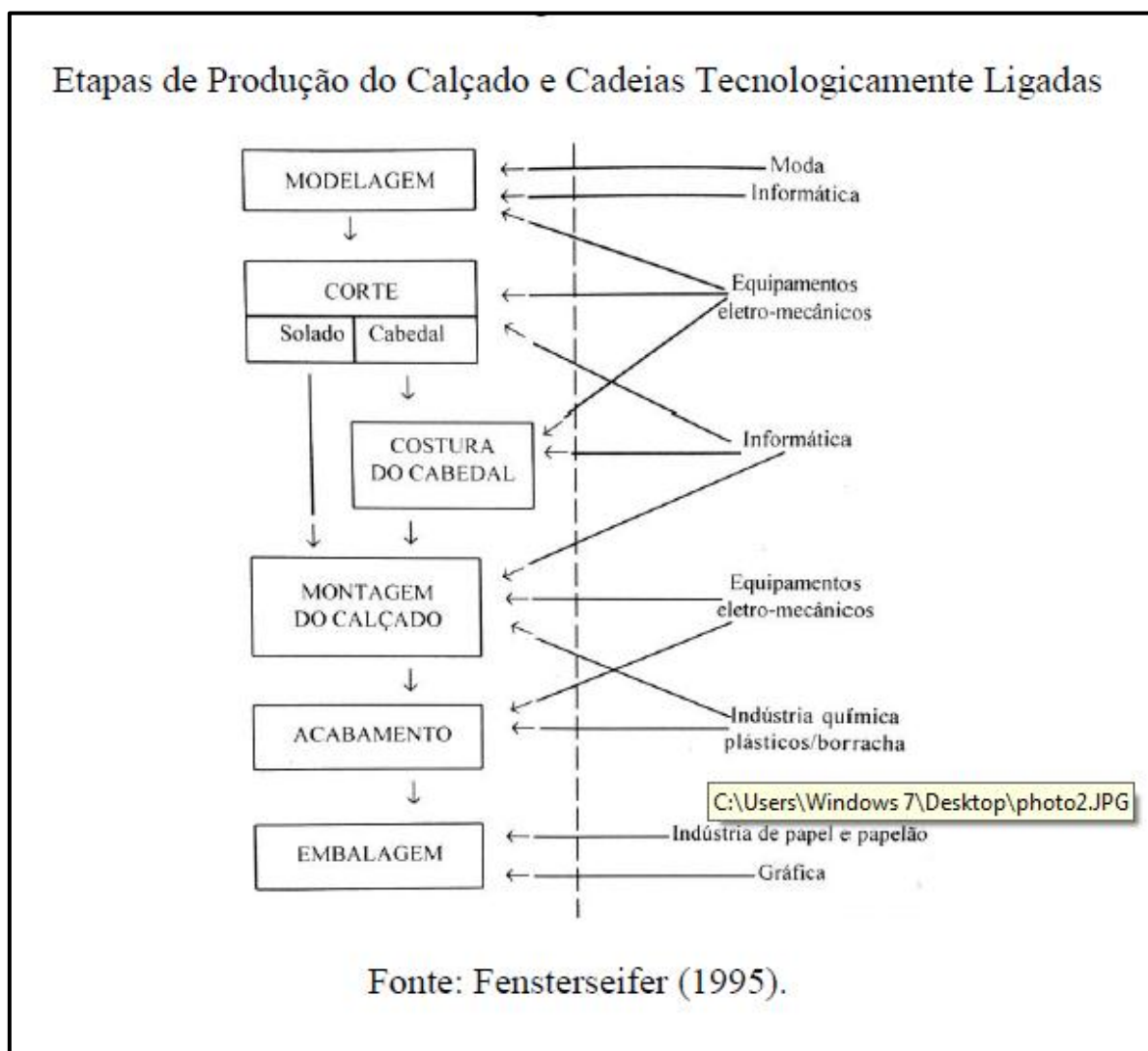
APENDICE I- ROTEIRO 9**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA AO SENAI CIDADES Itapetinga-BA; Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

- 1-Data de fundação
- 2-Como avalia atividade fabril calçadista no município e região?
- 3-Qual papel do Senai para o município/região?
- 4-Como atua?
- 5-Quantos cursos?
- 6-Qual a faixa etária que mais procura os cursos?
- 7-Como avalia as políticas de incentivo que o governo oferece as empresas de calçados na região? Explique.
- 8-O crescimento econômico resultante da geração do emprego e renda dos operários promoveu alguma mudança espacial, social, cultural e ambiental.
- 9-Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.

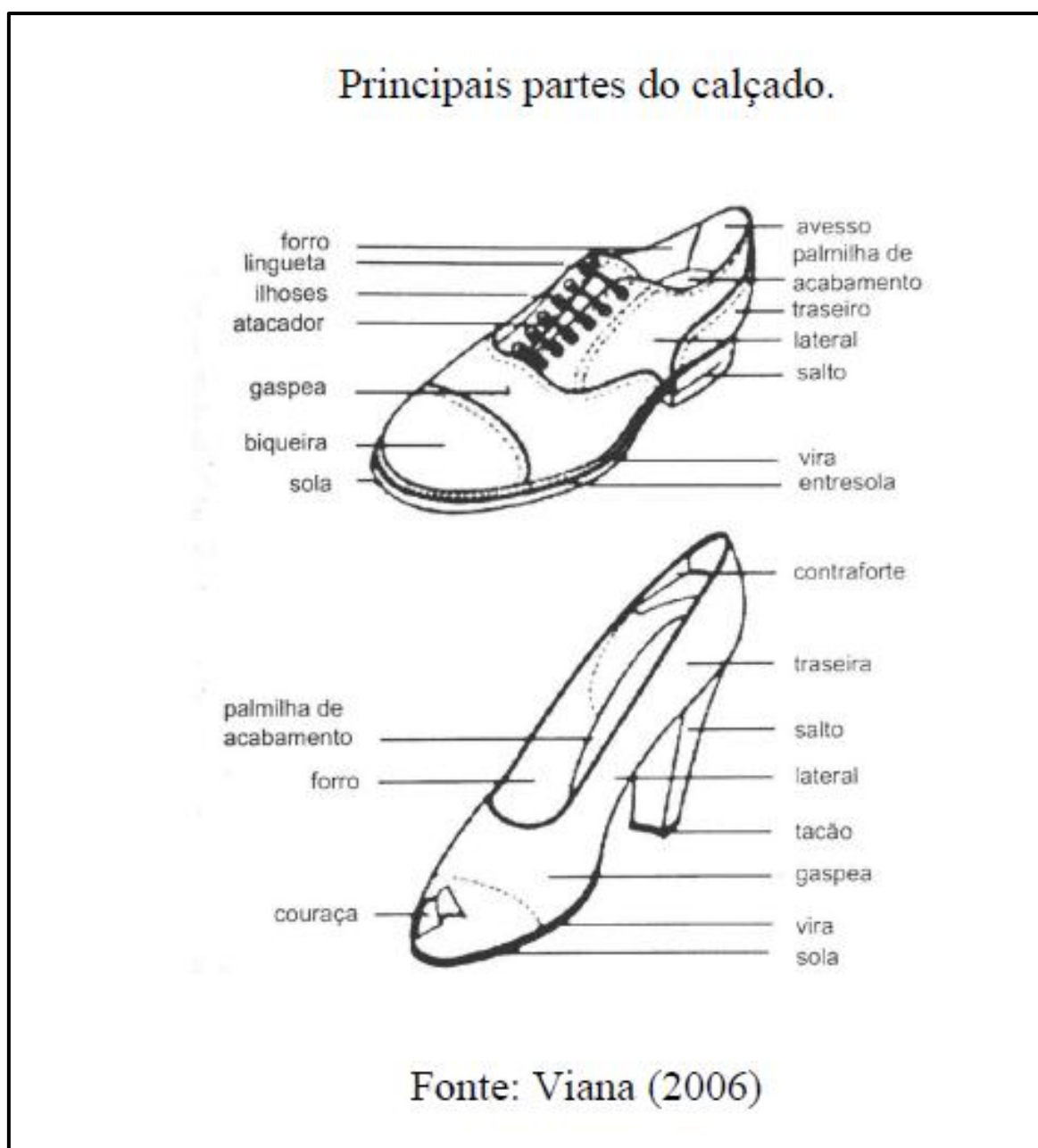
APENDICE J- ROTEIRO 10**ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA EMPRESARIO RAMO INFORMAL
CIDADE Nova Serrana-MG; São João Batista-SC**

- 1-Empresa Ramo Informal
- 2-Idade
- 3- Escolaridade
- 4-Estado civil
- 5-Quantos filhos?
- 6-Quanto tempo trabalha no segmento de calçados?
- 7-Qual media do faturamento?
- 8-Está satisfeito com seu faturamento? Por quê?
- 9-Já exercia a função antes de montar a empresa?
- 10-Qual a avaliação que faz como dono do negócio de calçados?
- 11-Oferece capacitação/treinamento para os funcionários? Quantas vezes no ano?
Justifique a resposta.
- 12-Na fábrica já ocorreu algum acidente no trabalho? Qual? Quantas vezes? Houve mutilação? Conhece alguém que foi mutilado? Quantos? Que avaliação faz quando ocorre acidente de trabalho.
- 13-Como avalia a pratica do assédio moral?
- 14-Possui sede própria? Qual foi a forma de aquisição: financiada? Outra? Como?
- 15-Qual meio de transporte utilizado para escoar a produção? (Próprio/alugado)
- 16-Considera importante sua função? Por quê?
- 17-Considera importante a presença da fábrica de calçados na região? Por quê?
- 18-Considera importante as políticas de incentivo que o governo oferece as empresas de calçados na sua região? Por quê?
- 19-Como avalia as políticas de incentivos dos governos para estimular a atração de empresas calçadista.
- 20-O que precisa ser executado em termos de infraestrutura na cidade?
- 21-O que precisa melhorar na cidade para dinamizar a atividade calçadista?

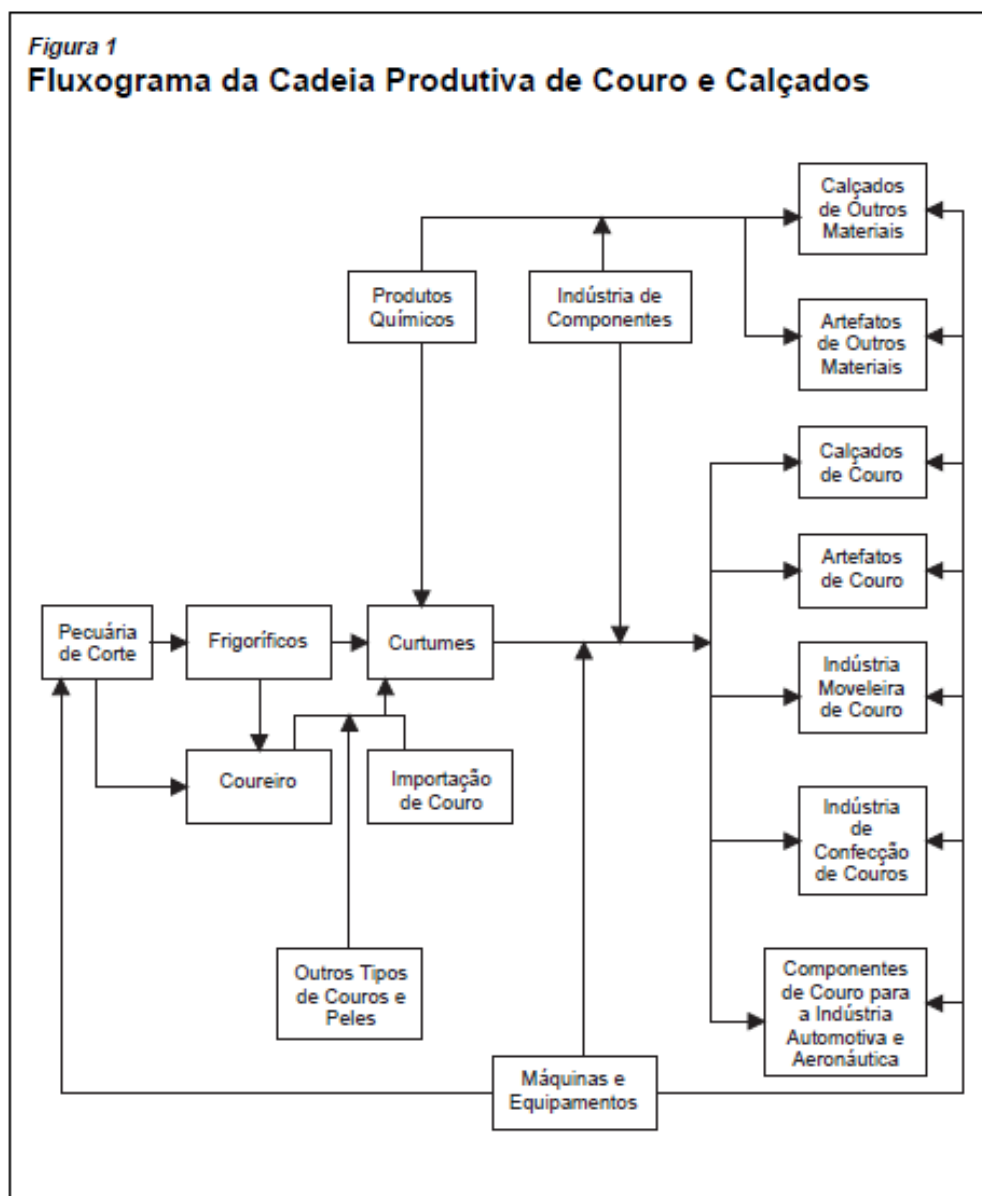
ANEXO A- ETAPAS DO PROCESSO PRODUTIVO DE CALÇADOS



ANEXO B- PRINCIPAIS PARTES DO CALÇADO



ANEXO C- CADEIA PRODUTIVA DO CALÇADO



ANEXO D: FIGURAS DE SAPATOS ANTIGOS

SANDALIAS EGIPICIAS
(200 anos a.C.)

CALÇADOS (800 anos a.C.)

SANDALIA GREGO ROMANA
(Século V a.C.)

Fonte: site <http://euvivonomundodalu.blogspot.com.br/2011/05/historia-dos-calcados.html>

SAPATOS USADOS NA IDADE MÉDIA PARA HOMENS E MULHERES



SAPATOS PONTIAGUDOS



SALTO LUIZ XV



SAPATOS COM SALTOS (Século XVIII)



SAPATO PORTUGUÊS 1695



SAPATO FRANCÊS DE 1780



BOTA CHINESA DE 1815



BOTA INGLESA DE 1880



BOTA ITALIANA DE 1885



SAPATO INGLÊS DE 1890



Fonte: site <http://euvivonomundodalu.blogspot.com.br/2011/05/historia-dos-calcados.html>

ANEXO E- CRONOLOGIA DO CALÇADO DESPORTIVO

Data	Cronologia do calçado desportivo
1526	A primeira bota de futebol registada; pertenceu a Henrique VIII
1830	Comercializados os primeiros pares de " <i>plimsolls</i> " (sabinas ou sapatilhas para ginástica em lona com sola de borracha), no Reino Unido
1832	Wait Webster de Nova Iorque requisita patente de um processo para "aplicar solas de borracha índia em sapatos e botas"
1852	Desenvolvidos os primeiros sapatos com bicos na sola, para correr
1866	Fabricado o primeiro sapato com sola de borracha
1873	Aparece o termo " <i>Sneaker</i> " (equivalente ao "ténis" ou (sapatilha" em português)
1890	Joseph William Foster fabrica sapatos com "Bicos" na sola (mais tarde a sua companhia torna-se na <u>Reebok</u>)
1892	É fundada a " <u>Us Rubber Company</u> "
1897	O catálogo "Sear's" apresenta " <i>sneaks</i> " de lona branca a 1\$ USD
1907	Fundada a Alpargatas, em São Paulo, Brasil, detentora entre outras das marcas <u>Havaianas</u> , <u>Topper</u> e <u>Rainha</u> .
1908	Marquis M Converse funda a sua oficina
1909	Aparecem os sapatos de basquetebol em couro
1910	A Spalding introduz os sapatos com "Suction cups"
1914	Fundada em Portugal a Empresa Industrial de Chapelaria, Lda. criadora da marca desportiva Sanjo.
1915	A marinha norte americana encomenda os primeiros "Sneaks" para os soldados "GI"
1917	Aparecem os <u>Keds</u> e os converse " <u>All Star</u> "
1920	O duque de Windsor lança a moda dos sapatos de ténis brancos na sua visita ao E.U.A.
1925	É fundada a "Gebrüder Dassler Schuhfabrik" (mais tarde daria origem à <u>Puma</u> e a <u>Adidas</u>)
1929	A spalding apresenta o apoio para o arco plantar e a keds solas coloridas
1934	A keds apresenta sapatos de lona coloridos
1935	Os sapatos de lona azul são aceites nos campos de ténis
1942	É desenvolvida a borracha sintética
1948	Adi Dassler funda a Adidas e Rudolph Dassler funda a Puma
1949	<u>Onitsuka Tiger</u> Fabrica os primeiros sapatos desportivos no Japão
1950	Aparecem os ilhós laterais para respiração e os pitons de rosca nas botas de futebol (Adidas).
1958	Fundada no estado do Rio Grande do Sul, Brasil, a Calçados Azaléia S.A criadora da marca <u>Olimpikus</u> .
1960	A <u>New Balance</u> apresenta o "Trackster" o primeiro sapato de desporto disponível em diferentes larguras.
1968	Começa o "Boom" do calçado desportivo,
1971	Phil Knight e Paul Bowerman Criam a <u>Nike</u>
1972	A sola "waffle" revoluciona os sapatos de corrida
1976	Lasse Virén, depois de ganhar os 10.000m nos jogos olímpicos de Montreal, descalça-se e acena com os sapatos para a multidão, como forma de mostrar o logótipo da ASICS, tornando-se o primeiro acto do tipo, causando polémica.
1979	A Nike Introduce a tecnologia de amortecimento "AIR"
1981	A Reebok apresenta o primeiro sapato desportivo (aeróbica) para senhora.

1988	A Adidas introduz a tecnologia Torsion, que utiliza uma barra em termoplástico que estabiliza a passada durante o apoio com o chão.
1989	A Reebok lança o Pump por 175\$ Usd o par
1991	A Puma apresenta a tecnologia Disc
1992	A Nike introduz a tecnologia Huarache (sapatos com uma meia embutida em neoprene)
1993	A Nike apresenta o programa Reuse-A-Shoe, que desfaz calçado utilizado para fabricar pavimentos para recintos desportivos
1994	A Adidas apresenta uma bota de futebol com a tecnologia predator; aplicações em termoplástico na gáspea da bota aumentando a potência e controle no remate
2000	A Nike introduz um conceito novo: O Shox (sapatos com colunas em forma de molas)
2000	Roger Adams apresenta um tipo de sapatos revolucionário os <i>Heelys</i> , sapatos com rodas no calcanhar
2004	A Adidas apresenta um conceito revolucionário em botas para futebol; redistribuição da massa, a predator com tecnologia powerpulse, aumentando a velocidade da bola rematada em 5%
2004	A Adidas produz o primeiro sapato com chip na sola intermédia (A1) que modifica a firmeza da mesma automaticamente
2005	O fabricante de solas Vibram lança os sapatos ultraleves e finos com os dedos separados " <i>five fingers</i> ".
2006	A Adidas em parceria com o fabricante de monitores de frequência cardíaca Polar, apresenta o primeiro sapato capaz de aceitar um sensor de velocidade e distância, fazendo parte de um conjunto calçado/textil/monitor de frequência cardíaca capazes de comunicar com o relógio do usuário. A Nike, juntamente com o fabricante de electrónica Apple, lança um sensor, que colocado nos sapatos de corrida, comunica com o leitor mp3 Ipod nano, indicando dados, como a distância, ou calorias. A Nike lança os sapatos Air 360, tornando-se assim a primeira companhia a fabricar um par de sapatos desportivos cujo amortecimento da sola intermédia é totalmente não baseada em espumas.
2007	Isaac Daniel é um inventor Norte-americano lançou uma linha de calçado desportivo com GPS incorporado, este calçado permite ao usuário utilizar um botão de "Panico" caso esteja em situações de perigo. Lançada a Newton Running, a primeira marca de calçado para corrida com sola rácio zero (sola intermédia com pouca ou sem cunha na relação entre o ante pé e o calcanhar).
2008	A Brooks lança a tecnologia BioMogo, um composto da sola intermédia 100% Biodegradável em apenas 20 anos em lugar dos 1000 que tarda uma sola convencional.
2009	Sean Sullivan apresenta o primeiro modelo de calçado modular; marca Somnio Running, permitindo a personalização do amortecimento, cunha varus e altura do arco das palmilhas,
2010	A Brooks apresenta a tecnologia DNA, baseada num fluido não newtoniano adaptando-se ao peso de cada corredor.
Futuro	A indústria do calçado desportivo é uma indústria de materiais.
Fonte: calçados desportivos.com/historia, 2016	

ANEXO F: CATAZ DA FEIRA DE MAQUINAS DE SÃO JOAO BATISTA - SC



**SEINCC
2014**

**14ª SEMANA DA INDÚSTRIA
CALÇADISTA CATARINENSE**
Feira de componentes, máquinas, químicos, tecnologia,
acessórios e artefatos para calçados

DIAS 23, 24 E 25 DE SETEMBRO DE 2014

HORÁRIO 17h às 21h

LOCAL
Centro Empresarial de
São João Batista
Avenida Eglão Manoel Cordeiro, 370
Bairro Centro - São João Batista - SC

INFORMAÇÕES
www.sincasjb.com.br/seincc
Contato: comercial@sincasjb.com.br
comercial2@sincasjb.com.br
Telefone: 48 3265.0393



ANEXO G: CARTAZ FEIRA DE MAQUINA NOVA SERRANA

