

O SETOR CALÇADISTA DO VALE DO SINOS (RS) NO ÂMBITO DO MERCOSUL: DESAFIOS E POTENCIALIDADES

Hildete Flores RODRIGUES¹
Ivan Colangelo SALOMÃO²

RESUMO: Este artigo apresenta e analisa a participação do setor calçadista do Vale do Rio do Sinos (RS) junto ao Mercado Comum do Sul, buscando identificar as características, desafios e potencialidades do setor. Com importante presença na pauta de exportações brasileiras, a cadeia produtiva do calçado tem um impacto expressivo nas economias local e nacional, e vem se modernizando para enfrentar os desafios de internacionalização que a crescente presença chinesa representa para os países do Mercosul.

PALAVRAS-CHAVE: Vale do Rio dos Sinos. Mercosul. Setor calçadista.

Introdução

O Vale do Rio dos Sinos, localizado na Região Metropolitana de Porto Alegre (RS)³, tem no setor coureiro-calçadista a base da sua economia, sendo atualmente um dos principais polos exportadores do Brasil. Sua participação

¹ Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs) – Porto Alegre – RS – Brasil. Mestrado em Geografia. eclipta@gmail.com.

² Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs) - Faculdade de Ciências Econômicas. Porto Alegre – RS – Brasil. Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia. Líder do Grupo de Pesquisa (CNPq) «História Econômica e Pensamento Econômico no Brasil». ivansalomao@gmail.com.

³ Segundo a Fundação de Economia e Estatística (FEE), o Conselho Regional de Desenvolvimento (COREDE) do Vale do Rio dos Sinos é composto de 14 municípios: Araricá, Campo Bom, Canoas, Dois Irmãos, Estância Velha, Esteio, Ivoti, Nova Hartz, Nova Santa Rita, Novo Hamburgo, Portão, São Leopoldo, Sapiranga e Sapucaia do Sul.

nas vendas para o Mercosul faz-se expressiva desde a sua criação, na década de 1990, permanecendo relevante durante as diversas fases por que passou o bloco econômico.

O Vale do Sinos, especializado em produtos voltados ao público feminino, reúne grandes empresas que formam um dos maiores *clusters*⁴ de calçados do mundo. Além disso, a região concentra cerca de 80% dos produtores de máquinas para a fabricação de calçados do país. De um total de 7.700 empresas de calçados, responsáveis pela geração de 286 mil postos de trabalho, 35% estão localizadas nessa região no Rio Grande do Sul. O Vale ainda conta com instituições de ensino voltadas para a pesquisa e o ensino tecnológico, as quais formam mão de obra especializada para as indústrias locais, como o Senai e a Universidade do Vale do Rio dos Sinos (CORRÊA, 2001).

Figura 1 – Mapa da região do Vale do Rio dos Sinos



Fonte: MTE/Relação Anual de Informações Sociais – RAIS (2016)⁵

O setor coureiro-calçadista é formado por quatro segmentos principais: (1) indústrias de calçados (de couros ou materiais sintéticos); (2) artefatos de couro

⁴ Sandroni (1999, p. 102) define *cluster* como “[...] blocos ou agrupamentos, utilizado para designar o agrupamento de elementos comuns para um determinado fim [...] No setor industrial, o termo é usado quando se deseja, por exemplo, destacar agrupamentos ou ramos industriais dedicados à exportação que tenham alguma característica comum, como o fato de ser produtos de consumo de massa, bens duráveis, semiduráveis, etc.”

⁵ Disponível em: <<http://www.ihu.unisinos.br/observasinovale/trabalho/para-onde-esta-indo-a-industria-de-calçados-do-vale-do-sinos>>. Acesso em: 12 nov. 2018.

(bolsas, pastas etc.); (3) indústrias de curtume; e (4) componentes para couros e calçados. Além desses, a indústria de máquinas, os frigoríficos e a pecuária integram indiretamente o setor, formando uma complexa cadeia produtiva.

O setor calçadista responde por uma participação relevante da atividade industrial e da pauta de exportações brasileiras. Ainda assim, a Associação Brasileira da Indústria de Calçados (doravante, ABICALÇADOS) destaca que a exportação de calçados vem declinando nos últimos anos, resultado de uma confluência de fatores, como a concorrência asiática, as barreiras tarifárias no âmbito do Mercosul, as oscilações cambiais, entre outros.

Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo retratar a participação do setor calçadista do Vale do Rio dos Sinos junto ao Mercado Comum do Sul, buscando identificar alguns dos entraves para a indústria calçadista sul-rio-grandense no âmbito do bloco. Para tanto, dividiu-se o trabalho em 4 partes, além desta breve introdução. A seguir, apresentam-se as principais características do setor calçadista na região destacada. Na seção 3, retrata-se o Mercosul, de sua criação aos dias atuais. No ponto quatro, demonstra-se a importância do Mercosul para o setor calçadista do Rio Grande do Sul. Na quinta parte, apresentam-se os desafios e potencialidades para o setor junto ao Mercosul, seguido, por fim, das considerações finais.

A indústria de calçados do Vale do Rio dos Sinos: uma breve síntese histórica

O surgimento do setor de calçados no Vale do Rio dos Sinos remete à chegada dos primeiros imigrantes alemães ao sul do Brasil, a partir de 1824, quando fundaram os diversos núcleos coloniais. Os imigrantes instalaram-se ao longo do curso dos rios, dando origem a pequenos povoados, dos quais se originaram cidades como São Leopoldo e Novo Hamburgo.

O sistema produtivo das colônias alemãs combinava atividade agrícola com a produção artesanal de ferramentas e utensílios, como artigos para montaria e calçados, os quais, por sua vez, fortaleceram o comércio local. Posteriormente, os artesãos passaram a aperfeiçoar as técnicas produtivas e a diversificar a produção, desenvolvendo processos de curtimento do couro e de fabricação de calçados, expandindo, assim, o complexo coureiro-calçadista na região (SCHNEIDER, 1999).

Com a inauguração da primeira estrada de ferro do estado, em 1874, a qual ligava Porto Alegre a São Leopoldo, houve um aumento considerável no

fluxo comercial, ampliando a circulação de produtos agrícolas, ferramentas e bens manufaturados. Com o fornecimento de energia elétrica, a partir de 1913, iniciou-se o processo de industrialização de Novo Hamburgo, o qual passou a atrair mais comerciantes e trabalhadores para a região.

De acordo com Schneider (1999, p. 45), a industrialização com base no setor coureiro-calçadista se consolidou devido “a uma articulação bem-sucedida com a agricultura familiar da região da Colônia Velha alemã”, o que permitiu o surgimento gradual de novas formas de trabalho e organização dos processos produtivos. Dessa maneira, o autor caracteriza o fenômeno da industrialização da região como “difuso”, uma vez que as atividades industriais, em geral de pequeno e médio portes, forjaram-se em meio a espaços ocupados por outras atividades econômicas ligadas à agricultura familiar.

À luz da experiência histórica europeia, Santos (1992) afirma que tal processo de industrialização difusa, especialmente nas áreas rurais, possui uma estreita ligação com as condições socioeconômicas locais. Assim, na pré-existência de atividades produtivas tradicionais, como o artesanato, os arranjos sociais locais tendem a desenvolver uma indústria de baixo investimento inicial e estrutura produtiva baseada no núcleo familiar.

O caso do Vale do Sinos não fugiu a esta regra, pois também manteve a

[...] valorização do ambiente social e econômico local e dos recursos nele disponíveis, como o custo de reprodução da força de trabalho, as condições de interdependência com a economia local, a facilidade de troca de informações com agentes externos e a flexibilidade nos processos produtivos (SCHNEIDER, 1999, p. 57).

Nesse sentido, desenrolou-se um processo não apenas produtivo, mas um fenômeno social de transformação da vida e do trabalho das populações envolvidas, numa evolução “orgânica” da produção artesanal para um modelo industrial.

A industrialização do setor calçadista da região em análise passou por três fases distintas: (1) entre 1930 e 1970, caracterizada pela passagem definitiva do estágio artesanal para o fabril; (2) de 1970 a 1980, quando se observou expressivo aumento na produção local; e (3) entre 1980 e 1990, momento de crise e novos desafios para a produção local.

No final da década de 1920, Novo Hamburgo já possuía 66 fábricas de calçados, sendo que, dos anos 1930 aos 1950, observou-se a expansão do setor para toda a região, instaladas, naquele momento, nas áreas rurais (PICCININI;

ANTUNES, 1997). Até o final dos anos 1960, as plantas operavam com baixa produtividade, em unidades produtivas que empregavam poucos trabalhadores e geograficamente próximas aos núcleos urbanos. Ainda assim, registravam uma crescente expansão, como se pode observar nos dados da tabela 1, retirados dos censos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) da época:

Tabela 1 – Estabelecimentos calçadistas Rio Grande do Sul

Período	Número de estabelecimentos
1940	219
1950	471
1960	570
1970	756

Fonte: IBGE (1990).

O crescimento observado no período 1940-1970 fez com que a indústria calçadista do Rio Grande do Sul se destacasse em relação às indústrias do mesmo setor no restante do país, quando novas unidades produtivas passaram a se instalar em outras regiões do estado, como o Vale do Paranhana e Vale do Caí, formando uma cadeia produtiva que se diferenciava pela integração operacional com fornecedores de insumos.

A segunda fase da industrialização do setor couro-calçadista ocorreu entre 1970 e 1980, momento em que se verificou um significativo aumento na produção. Por meio das políticas de incentivo que caracterizaram o processo de substituição de importações no Brasil, as empresas ampliaram a capacidade produtiva utilizando-se de subsídios para investimentos. Foi nesse momento que o setor couro-calçadista do Vale do Sinos passou a se internacionalizar, direcionando parte de sua produção para o mercado externo. Em números, as exportações saíram de 70 milhões de dólares, em 1973, para 773 milhões onze anos depois, tendo no mercado norte-americano o seu principal consumidor (PICCININI; ANTUNES, 1997).

A terceira a última fase foi marcada por mudanças expressivas do ponto de vista organizacional e também produtivo. Novidades como a terceirização de etapas da produção e a concorrência externa decorrente da abertura comercial levaram as empresas da região a se adaptarem a essa nova realidade econômico-corporativa da era de globalização.

A abertura comercial, promovida pelo governo brasileiro desde meados dos anos 1980, tinha por objetivo ampliar a eficiência sistêmica da economia, atrair investimentos internacionais e aumentar a competitividade dos produtos brasileiros, promovendo melhorias na qualidade e redução dos custos. As mudanças produtivas e a concorrência internacional, contudo, trouxeram dificuldades ao setor, pois a despeito de seu *know-how*, a indústria gaúcha não conseguiu concorrer com a chinesa, que passou, paulatinamente, a dominar os mercados brasileiro e internacional.

Foi nesse contexto que o setor calçadista do Vale do Sinos passou a enfrentar uma crise aparentemente estrutural, com falência de diversas empresas e altas taxas de desemprego na região. De acordo com Gonçalves e Haffner (2008), o segmento exportava 200 milhões de pares no início dos anos 1990, reduzindo esse volume para 140 milhões em aproximadamente uma década. Foram decretados 69 pedidos de falência, perda de 60 mil empregos e a migração de plantas para a região Nordeste, em função, primordialmente, da mão de obra barata e de incentivos fiscais que existiam nessa região.

A partir dos anos 2000, a indústria calçadista do Vale do Sinos voltou lentamente a retomar a produção por meio de novas estratégias de atuação, de desenvolvimento de novos produtos e de uma nova política de promoção da economia brasileira no mercado internacional. Naquele momento, o Brasil contava com 4 mil empresas do setor, empregando diretamente cerca de 300 mil pessoas e, indiretamente, mais de 1 milhão de trabalhadores. O Vale do Sinos respondia por 40% da produção nacional e 80% das exportações totais, tendo os países do Mercosul como um novo destino que passou a ser redescoberto (GORINI; SIQUEIRA, 2002).

A crise econômica internacional iniciada em 2008, a qual ocorreu em pleno avanço da China no mercado internacional de calçados, representou um novo desafio para o setor. Nesse cenário, a estratégia adotada pela maioria das empresas do setor foi no sentido de retomar o foco para o mercado interno, utilizando-se de políticas governamentais – como a prática *antidumping*⁶, prevista nos acordos internacionais – para barrar o avanço chinês no mercado brasileiro. Com a autorização para a aplicação de tais medidas de proteção, os calçados

⁶ O *dumping* é um mecanismo jurídico estabelecido pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) para coibir a prática de concorrência desleal entre os países, ou seja, quando se considera que a oferta de um produto exportado está a um preço inferior ao valor normal praticado no país importador. Um país estabelece um preço irreal para conquistar um determinado mercado, desrespeitando as regras estabelecidas, prejudicando a indústria nacional (SANTOS, 2015).

chineses passam a ser sobretaxados, permitindo que a indústria brasileira reocupasse parcela relevante do mercado interno. Em março de 2016, a Câmara de Comércio Exterior prorrogou a medida *antidumping* por mais cinco anos (ABICALÇADOS, 2017).

Quando se fez claro que os desafios do setor não são meramente conjunturais, a ampliação de novos mercados tornou-se uma prioridade. Nesse sentido, a revitalização do Mercosul pode ser uma oportunidade para a indústria calçadista do Rio Grande do Sul.

O Mercado Comum do Sul

A ideia de integração entre os países vizinhos, notadamente Brasil e Argentina, já existia desde os anos 1950. A ascensão de governos militares em ambos os países arrefeceu as iniciativas integracionistas, mas após a redemocratização, nos anos 1980, retomou-se o debate acerca do tema. Como destacam Florêncio e Araújo (1998, p. 39), “[...] a redemocratização gerou estabilidade e legitimidade, e levou os governos a buscarem um contato mais íntimo com os vizinhos, vistos agora não como peças no tabuleiro de xadrez geopolítico, mas como nações com os mesmos problemas e os mesmos objetivos”.

A integração econômica e a promoção do desenvolvimento foram as principais motivações subjacentes aos primeiros acordos de cooperação entre os países, iniciados em 1985. Pretendendo-se gradual, equilibrada e simétrica, a integração visava, inicialmente, a união dos países de liderança regional, abarcando, posteriormente, economias menores e circunvizinhas (CERVO, 2008).

As diversas mudanças por que passava o contexto internacional durante os anos 1990, como o fim da Guerra Fria, o avanço tecnológico da informática e dos meios de comunicação emolduraram a gênese da união aduaneira sul-americana. Internamente, além do processo de abertura econômica, adotavam-se uma série de reformas visando a liberalização do comércio, a expansão dos mercados e o aumento da concorrência internacional. Nesse cenário, Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai assinaram, em 26 de março de 1991, o Tratado de Assunção, com o objetivo de promover, na área comercial, as seguintes medidas:

A livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários e restrições não tarifárias à circulação de mercadorias e de qualquer outra medida de efeito equivalente;

O estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum e relação a terceiros Estados ou agrupamentos de Estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais;

A coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes – de comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial e de capitais, de outras que se acordem –, a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados Partes; e

O compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações, nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração (BRASIL, 2011).

A partir de então, iniciou-se um processo de transição, com negociações para políticas comerciais comuns, que se estendeu até o final de 1994. Nos anos seguintes, o Mercosul teve a adesão da Bolívia, Chile, Equador, Peru e Colômbia como membros associados, e, posteriormente, o pedido de adesão da Venezuela como membro pleno. Ainda em 1994, foi assinado o Protocolo de Ouro Preto, reconhecendo o estatuto jurídico do bloco e permitindo as negociações em bloco com outros países e blocos econômicos (GRANATO, 2015).

Além das questões comerciais, as negociações em bloco permitiram que os países membros pudessem atuar em negociações multilaterais com maior poder de barganha, a exemplo da oposição à criação da Aliança de Livre Comércio das Américas (ALCA) – projeto norte-americano de integração das Américas, visto como uma ameaça ao processo de industrialização dos países sul-americanos – e nas negociações comerciais com a União Europeia com vistas à assinatura de uma zona comum de livre comércio entre os dois blocos (CERVO, 2008).

Do ponto de vista das transações comerciais, o Mercosul apresentou facilidades e entraves para a evolução do comércio intra-bloco. Após uma significativa expansão no início dos anos 1990, contraiu-se longamente no fim da mesma década em decorrência da valorização do real e da crise econômica argentina. Com a retomada do crescimento econômico dos países nos anos seguintes, o bloco recuperou seu dinamismo até pelo menos a primeira metade dos anos 2010.

Um dos principais problemas recorrentes do Mercosul desde sua criação, porém, foram as assimetrias estruturais entre os países, uma vez que ao longo do processo de integração aumentaram as diferenças entre as economias nacionais. Se na época de sua criação pretendia-se proteger as economias-membro e os

respectivos processos de industrialização, o cenário modificou-se no decorrer do tempo, potencializando a competição entre os países e fragilizando as economias menores, o que criou, por sua vez, um ambiente de hostilidade entre determinados integrantes do bloco⁷.

Diversas foram as medidas adotadas para se fomentar a cooperação entre os países, buscando superar os desequilíbrios e integrar as cadeias produtivas. A mais conhecida foi a criação do Fundo para a Convergência Estrutural (FOCEM), mas também pode-se citar as fontes de financiamento, a transferência de tecnologia e a capacitação de recursos humanos, entre outras propostas para fortalecimento institucional das economias menores e das regiões menos desenvolvidas do subcontinente (GRANATO, 2015).

Além do excessivo protagonismo das duas maiores economias do bloco, o Mercosul enfrenta dificuldades que partem desde questões territoriais e diferenças socioculturais entre os países, até as distintas visões das relações exteriores, que repercutem nas negociações e na falta de coordenação comum (SILVA, 2015). É nesse sentido que o Mercosul é classificado por este autor como uma “união aduaneira imperfeita”, uma vez que existem cotas, diversos bens com circulação restrita e listas de exceção de produtos.

A despeito dos entraves supracitados, todos os países sul-americanos participam do Mercosul atualmente, seja como estado parte (Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela) ou como estado associado (Chile, Peru, Colômbia, Equador, Bolívia, Guiana e Suriname). A abrangência do bloco responde por 71,8% do território da América do Sul, e possui um mercado consumidor de 275 milhões de habitantes. Com um Produto Interno Bruto (PIB) nominal de US\$ 3,2 trilhões, representa uma potência comercial, na produção agrícola e nas reservas energéticas, como petróleo e gás (TRICHES, 2003).

Nesse sentido, faz-se inegável a importância do bloco na economia sul-americana, pois o Mercosul ampliou o comércio intrazonal e fortaleceu a ideia de uma unidade continental, consolidando um espaço regional que passa a ser importante interlocutor dos interesses dos países nos fóruns multilaterais e acordos bilaterais (GRANATO, 2016). Por fim, outro aspecto relevante do Mercosul diz respeito à sua constituição como sujeito de direito internacional, com capacidade de estabelecer relações comerciais com outros blocos. Assim, por mais que enfrente restrições e impedimentos nas transações comerciais, como nas

⁷ As disputas entre Brasil e Argentina, o descontentamento do Uruguai e as contendas entre Paraguai e Venezuela são alguns exemplos de conflitos que criaram um ambiente de tensão e desconfiança entre os países do Mercosul

negociações com a União Europeia, ainda representa uma importante arena de negócios para a América do Sul.

A inserção do setor calçadista do Vale do Sinos no Mercosul

Apesar das fragilidades supracitadas, o setor calçadista brasileiro teve no Mercosul uma importante participação desde sua fundação. Devido a suas características, como a forte correlação com a taxa de câmbio, a competição externa, entre outros, a produção brasileira de calçados é marcada por momentos de crescimento e depressão relativamente céleres (GORINI; SIQUEIRA, 2002).

No âmbito do Mercosul, o setor enfrentou diversos entraves, principalmente em relação ao mercado argentino. Desde 1998, Buenos Aires impôs uma série de medidas restritivas às exportações de calçados brasileiros, como cotas de exportação, regras internas de controle na comercialização de calçados e certificação das etiquetas. Em 1999, estabeleceu a exigência de licença prévia para a importação de calçados, dificultando o processo de exportação (KUME; ANDERSON; OLIVEIRA JUNIOR, 2001).

Durante o governo Cristina Kirchner (2007-2015), houve uma determinação para a redução de compras e despesas no exterior, devido à escassez de divisas cambiais. Também foi implementada a Declaração Juramentada Antecipada de Importação (DJAI), uma barreira comercial não-alfandegária que obrigava o importador a solicitar autorização prévia, sem prazo para obter resposta. Havia grande imprevisibilidade na liberação das licenças, que podiam demorar de 3 a 12 meses, afetando diretamente a indústria de calçados brasileira. Em decorrência dessa medida, observou-se uma queda de 23% no número de pares exportados, e 39% das empresas brasileiras desistiram de exportar para o país vizinho. Em setembro de 2013, 500 mil pares de calçados ficaram retidos aguardando liberação do governo argentino, causando um enorme prejuízo aos exportadores brasileiros (ABICALÇADOS, 2016).

A partir de 2015, foi a própria economia brasileira que entrou em recessão, tendo todos os agregados macroeconômicos negativamente impactados, o que refletiu diretamente no aumento do desemprego e na queda da renda. Nesse cenário, o consumo de bens leves, como os calçados e outros derivados do couro, também registrou forte retração, impactando diretamente o comércio varejista. No ano subsequente, observou-se uma lenta retomada da produção industrial e do aumento das exportações, indicando uma gradual recuperação do setor calçadista. A desvalorização do real impulsionou as vendas externas, atenuando

parcialmente a queda do consumo interno de sapatos femininos. Conforme pode ser observado na tabela 2, houve, entre 2014 e 2015, um recuo no faturamento total das exportações para os países do Mercosul, sobretudo para a Argentina, Paraguai e Colômbia.

Tabela 2 – Exportações de calçados para os países do Mercosul (em US\$ milhões)

País	2014	2015	2016	2015/2016
Argentina	81,7	67,5	111,6	65,4%
Paraguai	55,3	45,3	47,4	4,7%
Bolívia	46,5	49,6	45,5	-8,3%
Colômbia	48,7	41,1	42,3	2,9%
Peru	27,1	28,1	34,3	22,1

Fonte: ABICALÇADOS (2017).

A partir de meados de 2016, no entanto, observou-se um paulatino aquecimento das exportações de calçados para os países do Mercosul, com um aumento expressivo de 65,4% do faturamento com as exportações para a Argentina, e 22,1% de acréscimo nas vendas externas ao Peru, por exemplo, como se observou na Tabela 2.

O Rio Grande do Sul ocupa, em 2018, a terceira colocação entre os estados produtores de calçados, com 181 milhões de pares fabricados, o que corresponde a 19% da produção nacional. Nas primeiras posições estão o Ceará, com 268 milhões de pares, e a Paraíba, que produziu 201 milhões de pares em 2016 (ABICALÇADOS, 2017). Por outro lado, a produção gaúcha lidera no quesito exportações, uma vez que a maioria dos calçados produzidos no Sul é de couro (a produção nordestina especializou-se em utilizar matérias-primas de plástico e borracha), destacando-se, assim, nos mercados estrangeiros da América do Sul.

A possível recuperação da indústria calçadista do Rio Grande do Sul observada a partir de 2016 não permite que se tracem prognósticos inequívocos para o futuro de curto-prazo. Ainda assim, há analistas que, apesar da timidez dos dados, apontam para a sustentabilidade dessa retomada. Nesse sentido, Campos (2016, p. 4) afirma que

A partir do final do ano passado (2015), a exportação de calçados produzidos no Estado vem se recuperando, ao contrário do ocorrido em nível

nacional. Tanto na comparação do primeiro trimestre de 2016 com o mesmo período em 2015 como do quarto trimestre de 2015 com igual período em 2014, houve crescimento nas exportações gaúchas (respectivamente, 9,47% e 5,24%). No Brasil, essa mesma comparação trimestral foi marcada por variações negativas (respectivamente, -6,14% e -4,54%).

Faz-se *mister* destacar que o polo calçadista do Vale do Sinos detém 41,3% da produção do estado do Rio Grande do Sul. Dos calçados destinados ao comércio exterior, o Rio Grande do Sul detém 43,7% das exportações, seguido pelos estados do Ceará, com 27% e São Paulo, com 10,8%. Os Estados Unidos ainda são os maiores compradores, seguidos da Argentina e da França. No Mercosul, os principais compradores são Argentina, Paraguai, Colômbia, Bolívia, Peru e Chile (ABICALÇADOS, 2017). Conforme pode ser observado na tabela 3, o volume de vendas, em milhões de pares, entre os anos 2014 e 2016, manteve-se estável em termos globais. Ainda assim, verificou-se aumento expressivo nas exportações de calçados para Argentina, Colômbia e Peru.

Tabela 3 – Exportações de calçados para os países do Mercosul (em milhões de pares)

País	2014	2015	2016	2016/2015
Paraguai	15,9	13,3	14,5	9,2%
Argentina	7,7	8,0	9,5	18,6%
Colômbia	7,4	8,0	9,3	16,5%
Bolívia	6,5	7,0	6,3	-9,9%
Peru	3,4	4,2	4,8	13%

Fonte: ABICALÇADOS (2017).

Os dados apresentados reforçam a importância do Mercosul para as exportações brasileiras, as quais representam um volume de negócios considerável e um mercado com sólido potencial de expansão. A experiência brasileira na fabricação de calçados e os complexos industriais de que dispõe o país garantem uma posição de destaque no comércio regional.

O Mercosul e o setor calçadista do Vale do Sinos: potencialidades e desafios

Conforme apontado anteriormente, o processo de integração do Cone Sul enfrenta, desde a criação do Mercosul, diversos desafios. As diversas barreiras comerciais que restam no interior da união aduaneira, os diferentes estágios de desenvolvimento, bem como as disparidades nos volumes dos mercados dos respectivos membros, resultam em assimetrias não desprezíveis (LIMA, 2011). Há, também, episódios de disputas político-ideológicas, como o protagonizado por Argentina e Uruguai nos anos 2000 ao redor da instalação de indústrias papeleiras. Por fim, a assimetria decisória, a insegura jurídica, a ausência de fóruns institucionalizados de arbitragem para a resolução de conflitos e a petrificação no estágio de união aduaneira imperfeita respondem pelos principais entraves (GALVÃO, 2011).

Apesar das dificuldades, o Mercosul possui quase três décadas de existência, representando um importante canal comercial para os países que o compõem. Para o setor calçadista, especificamente, países como o Paraguai, a Argentina e a Colômbia representam importantes mercados consumidores. Diante do grande potencial que os demais mercados do bloco representam para a indústria couro-calçadista do Rio Grande do Sul, colocam-se diversos desafios às empresas que almejam expandir suas vendas para tais países. Inovações em design, maior qualidade das matérias-primas e desenvolvimento de marcas próprias são algumas das estratégias de diferenciação que tais empresas poderiam adotar a fim de granjearem tais mercados. Por óbvio, entende-se ser importante também a manutenção dos preços em nível competitivo, auxiliado por uma política cambial condizente com os interesses das exportações, (CAMPOS, 2016).

A criação de entidades setoriais, como a Associação Brasileira das Indústria de Calçados (ABICALÇADOS) e a Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (ASSINTECAL⁸), também contribuíram para a promoção das exportações do setor⁹. Sediadas no município de Novo Hamburgo, as instituições realizam pesquisas de mercado, divulgação

⁸ Disponível em: <<https://www.assintecal.org.br/>>. Acesso em: 9 nov. 2018.

⁹ Internamente, outro fator que contribuiu para a projeção internacional dos calçados do Vale do Sinos foi a criação da Feira Nacional de Calçados (FENAC), realizada em Novo Hamburgo. O evento viabilizou a ampliação dos contatos com compradores externos, atraindo para o município agências de exportação que faziam a intermediação entre produtores e compradores. Observou-se, também, a participação de empresas locais em feiras setoriais internacionais, dando visibilidade para a indústria e permitindo a ampliação dos negócios (JARA, 2013).

de novas tecnologias, auxiliam na prospecção de novos clientes, orientam o processo de internacionalização das empresas, promovem a participação em feiras e eventos¹⁰, além de acompanhar as questões jurídicas de interesse do setor, como a lei *antidumping* aplicada aos calçados chineses.

Foi a partir da atuação de tais organizações que se constatou que uma das principais carências das empresas gaúchas dizia respeito à comunicação e marketing. A atuação das entidades citadas mostrou-se fundamental para o desenvolvimento de novas estratégias de venda, campanhas publicitárias, publicações setoriais, recursos fundamentais para alcançar novos mercados. Tais medidas vieram a completar as reformulações produtivas iniciadas em décadas anteriores, contribuindo para o sucesso recente das empresas do Vale do Sinos no mercado sul-americano.

No entanto, o setor ainda enfrenta diversos desafios. Em primeiro lugar, a política cambial adotada pelo governo brasileiro não tem seguido uma trajetória condizente com o que Bresser-Pereira (2012) classifica de “taxa de câmbio de equilíbrio industrial”, qual seja, aquela que permite a empresas nacionais que operam no “estado da arte” tecnológica competir com as grandes transnacionais estrangeiras. Quando da desvalorização pós-1999, por exemplo, o avanço das exportações brasileiras sobre o mercado argentino fez o governo desse país adotar medidas de proteção, como o aumento de tarifas de importação, o endurecimento das regras *antidumping* e o estabelecimento de cotas para a importações de produtos (MACADAR, 1999).

Ao se manter em patamares sobrevalorizados do ponto de vista real desde pelo menos o início dos anos 2000, a taxa de câmbio encarece os produtos brasileiros cotados em dólar e, assim, depõe contra a competitividade dos produtos brasileiros em relação aos asiáticos, cujo preço relativamente mais baixo responde pela principal vantagem comparativa.

Além disso, o famigerado “custo Brasil” – ônus logístico, tributário e jurídico que emperra o desenvolvimento de diversos setores econômicos do país – também depõe contra a competitividade da produção brasileira no mercado internacional, especificamente o sul-americano, onde se assiste ao crescimento vertiginoso da concorrência chinesa nos últimos anos. Trata-se de custos relacionados a aspectos legais, como a legislação trabalhista e os encargos sociais, o excesso de burocracia para a instalação de empresas ou para a exportação

¹⁰ A participação em feiras nacionais e internacionais, como a GDS, na Alemanha, a Expo Riva Schuh e a TheMicam, na Itália, e a FN Platform e a Coterie, nos Estados Unidos, movimentam os negócios do setor, e possuem papel fundamental para a abertura de novos mercados (CAMPOS, 2016).

de produtos, o peso de tributos sobre os produtos e também os problemas de infraestrutura, como estradas mal conservadas, comunicações deficitárias, entre outros (SANDRONI, 1999).

Nesse sentido, a despeito das reconhecidas dificuldades apresentadas, a produção couro-calçadista da região do Vale do Sinos depara-se com potencialidades no que se refere ao avanço de sua participação nos países que compõem o Mercosul. Cabe aos empresários do ramo, por um lado, e aos condutores de políticas micro e macroeconômicas, de outro, adotarem as medidas plausíveis e necessárias para que a produção gaúcha de sapatos possa conquistar mercados ainda não explorados.

Considerações finais

Procurou-se, neste artigo, apresentar e analisar a participação do setor calçadista brasileiro, mais especificamente, o do Vale do Rio dos Sinos, junto ao Mercosul. Com importante presença na pauta de exportações brasileira, a cadeia produtiva do calçado tem um impacto expressivo nas economias nacional, estadual e local, gerando emprego e renda e promovendo o crescimento dos municípios do Vale do Sinos.

A indústria de calçados do Rio Grande do Sul estruturou-se de maneira diferente se comparada à industrialização do restante do país, uma vez que se forjou a partir de pequenas unidades familiares – imigrantes alemães, em sua maioria –, que combinavam o artesanato com a atividade agrícola, e foram gradativamente se especializando na produção de bens semi-manufaturados. Essa organização produtiva evoluiu e, no decorrer da segunda metade do século XX, passou por diferentes etapas do processo fabril chegando até os anos 1980, quando alcançou o mercado internacional.

Nos anos 1990, o setor enfrentou sua mais grave crise até então, decorrente das mudanças políticas e econômicas por que passava o país no contexto de abertura e liberalização comercial. A concorrência estrangeira, bem como a retirada de uma série de incentivos, de tarifas a subsídios, impactou fortemente a indústria brasileira como um todo e, especificamente, a de calçados. Foi nesse momento que se observou o início do processo de deslocamento geográfico de muitas empresas em direção aos estados da região Nordeste do Brasil, paralelamente à entrada da concorrência asiática, gerando uma crise sem precedentes no Vale do Sinos.

Concomitantemente, a criação do Mercosul trouxe novas oportunidades ao setor. Apesar das dificuldades arroladas, o bloco contribuiu sobremaneira para a internacionalização da produção gaúcha de calçados, uma vez que ocupa espaços em mercados relevantes do continente, como Paraguai e Argentina. Conquanto tenha visto a concorrência na produção de calçados em outros estados, o Rio Grande do Sul mantém-se como o principal exportador brasileiro desses produtos, sendo que o Vale do Sinos responde por 41% da produção estadual.

Dessa parcela, o Mercosul possui uma parcela expressiva, fato que sugere haver novas potencialidades a serem conquistadas em outros mercados do bloco cujas economias vêm crescendo nos últimos anos. Se adotadas as medidas listadas a fim de garantir a competitividade do setor, aliadas a uma política cambial condizente com os objetivos de crescimento *export-led*, a prospecção de novos mercados trará resultados profícuos aos produtores do Rio Grande do Sul.

THE FOOTWEAR INDUSTRY OF VALE DO SINOS (RS) IN THE SCOPE OF MERCOSUR: CHALLENGES AND POTENTIALITIES

ABSTRACT: *This paper presents and analyzes the participation of the footwear sector of Sinos river Valley (RS) in the Mercosur, trying to identify its characteristics, challenges, and potentialities of the sector. With an important presence on the Brazilian export agenda, the footwear production chain has a significant impact on the local and national economies, and has been being modernized to face the challenges of internationalization that the growing Chinese presence represents for the Mercosur countries.*

KEYWORDS: *Sinos River Valley. Mercosur. Footwear sector.*

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS [ABICALÇADOS]. **Relatório Setorial Indústria de Calçados Brasil**. 2017. Disponível em: <<http://www.abicalcados.com.br/midia/relatorios/relatorio-anual-2017.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS [ABICALÇADOS]. **Relatório Setorial Indústria de Calçados Brasil**. 2016. Disponível em: <<http://www.abicalcados.com.br/midia/relatorios/relatorio-setorial-2016.pdf>>. Acesso em 28 abr. 2018.

BRASIL. **Mercosul**: legislação e textos básicos. Brasília: Senado Federal, 2011.

BRESSER-PEREIRA, L. C. A taxa de câmbio no centro da teoria do desenvolvimento. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 26, n. 75, 2012.

CAMPOS, S. H. Calçados de maior valor agregado e dólar estimulam exportações do setor no RS. **Carta de conjuntura FEE**, Porto Alegre, v. 25, n. 5, 2016.

CERVO, A. **O Mercosul**: Diplomacia ao alcance de todos. Brasília: Thesaurus, 2008.

CORRÊA, A. R. **O complexo coureiro-calçadista brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 2001.

FLORÊNCIO, S. A. e L.; ARAÚJO, E. H. F. **Mercosul hoje**. São Paulo: Alfa-Omega, 1998.

GALVÃO, T. G. A trajetória histórica do Mercosul. In: LIMA, M. C. (Org.). **Mercosul século 21**: ampliação e aprofundamento. Boa Vista: EDUFRR, 2011. p. 7-29.

GONÇALVES, C.; HAFFNER, J. A. H. O setor calçadista no Rio Grande do Sul: uma análise de sua evolução recente. In: ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 4., 2008. **Anais...** Porto Alegre, 2008. Disponível em: <<https://www.fee.rs.gov.br/4-encontro-economia-gaucha/trabalhos/estudos-setoriais-sessao1-4.doc>>. Acesso em: 9 nov. 2018.

GORINI, A. P. F.; SIQUEIRA, S. H. G. **Complexo Coureiro-calçadista**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

GRANATO, L. MERCOSUR, asimetrías e integración productiva: discusión y balance a 25 años de la creación del bloque. **Caderno CRH**, Salvador, v. 29, n. 77, 2016.

GRANATO, L. **Brasil, Argentina e os rumos da integração**: o Mercosul e a Unasul. Curitiba: Appris, 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA [IBGE]. **Estatísticas históricas do Brasil**: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.

JARA, M. C. **Concorrência dos produtos chineses e impactos na indústria calçadista do Rio Grande do Sul**. 2013. 67f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Administração) - Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

KUME, O.; ANDERSON, P.; OLIVEIRA JUNIOR, M. de. Identificação das barreiras ao comércio no Mercosul: a percepção das empresas exportadoras brasileiras. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília, n. 23, 2001.

LIMA, M. C. Amazônia, fronteiras e a construção de uma unidade sul-americana. In: LIMA, M. C. (Org.). **Mercosul século 21: ampliação e aprofundamento**. Boa Vista: EDUFRR, 2011. v. 1. p. 11-36.

MACADAR, B. M. de. **A desvalorização do real: um teste para o Mercosul**. 1999.

PICCININI, V. C.; ANTUNES, E. Di D. Trajetórias e estratégias sindicais dos sapateiros do Rio Grande do Sul. **Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, v. 3, n. 2, 1997.

SANDRONI, P. **Novíssimo Dicionário de Economia**. São Paulo: Best Seller, 1999.

SANTOS, E. R. dos. Medida antidumping: estudo de caso da indústria calçadista. **Jus.com.br**, 2015. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/37915/medida-antidumping-estudo-de-caso-da-industria-calcadista>>. Acesso em: 9 nov. 2018.

SANTOS, M. J. **Processos de industrialização difusa: breves notas**. Lisboa, 1992. Disponível em: <<http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/artigo6691.pdf>>. Acesso em: 9 nov. 2018.

SCHNEIDER, S. **Agricultura familiar e industrialização: pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 1999.

SILVA, A. L. R. da. O Mercosul potencializa o Brasil. **Panorama Internacional FEE**, Porto Alegre, v. 1, n. 2, 2015. Disponível em: <<http://panoramainternacional.fee.tche.br/article/o-mercosul-potencializa-o-brasil/>>. Acesso em: 9 nov. 2018.

TRICHES, D. **Economia Política do Mercosul**. Caxias do Sul: EDUCS, 2003.

Recebido em 28 de abril de 2018

Aprovado em 31 de julho de 2018