

INSERÇÃO INTERNACIONAL DO SETOR CALÇADISTA DAS REGIÕES NORDESTE E SUL DO BRASIL: DINÂMICA DAS EXPORTAÇÕES (2005-2015)

International insertion of the footwear sector in Brazil's northeast and south regions: exportation dynamics (2005-2015)

Francisco Laercio Pereira Braga

Economista. Especialista em Economia e Gestão em Saúde pela Universidade Federal do Ceará (UFC) e Mestre em Economia Rural (UFC). Professor da Universidade Estadual do Ceará (UECE) no Centro de Estudos Sociais Aplicados (Cesa). laercio.braga@uece.br

Luciana Girão de Vilhena

Economista. Mestre em Economia Rural (UFC). Professora da UECE/CESA. girao.luciana@gmail.com

Brenno Buarque de Lima

Graduando em Administração de Empresas (UECE). brenno_buarque@hotmail.com

Resumo: O artigo analisa a inserção do setor de calçados das regiões Nordeste e Sul do Brasil no comércio exterior, notadamente dos estados do Ceará e do Rio Grande do Sul, no período entre 2005 e 2015. Para tanto, foram empregados indicadores de comércio exterior, tais como saldo da balança comercial, corrente de comércio, taxa de cobertura relativa das importações, *market-share*, coeficiente de especialização relativa, contribuição ao saldo da balança comercial e índice de competitividade revelada. Os resultados apontam ganho de competitividade no mercado externo dos calçados nordestinos em detrimento da região Sul do país. No entanto, as duas regiões apresentam participações expressivas no comércio brasileiro. Os setores calçadistas cearense e gaúcho contribuíram para o saldo total dos respectivos setores regionais e demonstraram possuir competitividade revelada na década observada, destaca-se que o setor cearense vem aumentando gradativamente, enquanto o setor gaúcho registrou queda a partir do ano de 2010. O desempenho registrado pelo setor analisado de ambas as regiões pode ser determinado pelo processo de relocação do parque calçadista e pelas políticas estaduais, principalmente dos estados nordestinos, de atração de empresas desse setor industrial.

Palavras-chave: Calçados; Comércio exterior; Competitividade revelada.

Abstract: The article analyzes the insertion on the foreign trade of the footwear sector of Northeast and Southern regions of Brazil, notably in Ceará and Rio Grande do Sul states, between 2005 and 2015. The foreign trade indicators used were trade balance, relative import coverage ratio, market share, relative specialization coefficient, contribution to the balance of trade balance and revealed competitiveness index. The results reveals increasing competitiveness in the external market of Northeastern footwear, contrasting with its detriment in the Southern region of the country. However, both regions have significant participation in the Brazilian trade. The footwear sector from both Ceará and Rio Grande do Sul states contributed to the total balance of its respective regional sectors, showing a competitiveness revealed in the observed decade, which is highlighted by its gradual increase in Ceará, in contrast with a fall recorded in the Rio Grande do Sul sector from 2010. The performance registered in the footwear sector from both regions occurred due to the relocation process of the footwear park, besides state policies adopted mainly in the Northeastern states, which attracted major companies of this industrial sector.

Keywords: Footwear; Foreign trade; Competitiveness revealed.

1 INTRODUÇÃO

As transformações ocorridas no cenário nacional a partir da década de 1990, como abertura comercial e financeira, submeteram as empresas brasileiras a um processo de reestruturação produtiva, as quais passaram a investir mais em pesquisa e desenvolvimento e a buscar regiões onde pudessem obter condições melhores para produção com custos mais baixos, principalmente aqueles relacionados à força de trabalho. Nesse contexto, iniciou-se um movimento de transferência regional do parque calçadista brasileiro, caracterizado pela migração de empresas produtoras de regiões até então tradicionais, notadamente Sudeste e Sul do Brasil, para regiões que oferecessem condições adequadas à produção dirigida ao mercado externo, no caso, a região Nordeste do Brasil, onde as empresas conseguiriam encontrar condições mais favoráveis de financiamento, incentivos fiscais e menores custos de trabalho (GARCIA, 2010).

Atualmente, o setor brasileiro de calçados é um dos segmentos mais tradicionais da indústria de bens de consumo e que ganhou maior representatividade na pauta exportadora do país a partir do final dos anos de 1990 e ao longo dos anos 2000, o qual empregou quantidade expressiva de trabalhadores nos principais estados produtores (SILVA FILHO, 2013). Dada a conjuntura econômica nacional, aliada ao enfrentamento da competitividade asiática e ao processo de desindustrialização brasileira, rumo à reprimarização da pauta exportadora, a balança comercial do setor vem em uma tendência de queda desde 2007 e intensificou este processo nos anos de 2014 e 2015. A queda das exportações é reflexo da desaceleração da renda mundial e diminuição da demanda de calçados brasileiros frente ao aumento das importações nacionais desse produto (abicalçados, 2016).

Destarte, o artigo objetiva analisar a inserção do setor de calçados das regiões Nordeste e Sul do Brasil no comércio exterior, no período compreendido entre 2005 e 2015, focado nos dois principais estados com maior participação no setor de cada região, no caso, o Ceará e o Rio Grande do Sul, respectivamente. Para atingir o objetivo, utilizou-se os indicadores de competitividade revelada para, então, identificar o contorno da trajetória do comércio externo das regiões e dos estados sele-

cionados e as mudanças quantitativas e qualitativas relevantes na pauta exportadora.

O estudo comparativo da performance do comércio externo das duas regiões do Brasil justificase, primeiramente, pelo crescimento relevante e recente da participação do setor calçadista nordestino, que chegou, em 2015, a representar cerca de 40% das exportações de calçados brasileiros. Some-se a isto, o fato da participação histórica e representativa do setor de calçados sulista nas vendas externas de calçados nacionais (40%), um dos mais importantes fabricantes de calçados do país, mas que vem perdendo participação no cenário nacional (BRASIL, 2016). Outro fator que motivou o estudo orientado às regiões à epígrafe, refere-se ao processo de desconcentração industrial do setor calçadista na Região Sudeste e, principalmente, no Sul do Brasil, que impulsionou a ampliação do parque industrial calçadista da região Nordeste. Assim, dados os objetivos e as motivações para realizar pesquisa nesta temática, a expectativa é que, ao final, os resultados mostrem quais dessas regiões e estados estão se fortalecendo ou retraindo-se, no que se refere ao comércio internacional de calçados brasileiros.

O artigo inicia-se com resgate teórico do comércio internacional e teoria das vantagens comparativas. Em seguida, são apresentados os aspectos metodológicos adotados, com destaque aos indicadores de competitividade revelada, utilizados para produção dos resultados do trabalho. Na terceira seção, é apresentado o panorama regional do comércio externo brasileiro do setor de calçados, em particular, com foco na dinâmica dos setores cearense e gaúcho. Por fim, estão as notas conclusivas.

2 COMÉRCIO INTERNACIONAL E TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS

Os primeiros debates sobre o comércio internacional surgiram da necessidade de explicação das trocas internacionais, bem como uma alternativa para as economias aproveitarem eficientemente os seus fatores produtivos. Adam Smith (1937) desenvolveu a teoria das vantagens absolutas, sendo ela base para a teoria do comércio internacional, demonstrando as vantagens da livre troca e o ganho importante que os parceiros das trocas obtinham diante da abertura ao exterior. Para ocorrência de tais ganhos, bastaria que os países parceiros se especializassem na produção dos bens que detives-

sem maior vantagem absoluta em termos de custos (ou produtividade), isto é, as economias deveriam produzir e exportar os bens que fossem obtidos com maiores produtividade e eficiência e, em contrapartida, importar bens em que os outros países fossem melhores nesses quesitos (mais especializado).

Conforme apontado por Smith (1937), as nações que interagissem no mercado internacional deveriam especializar-se na produção da *commodity* que produzissem com maior vantagem absoluta e trocar parte de sua produção por aquela produzida com menor desvantagem absoluta. Por conseguinte, David Ricardo (1982) aprimorou a teoria de Smith e apresentou a teoria convencional do comércio internacional, baseado no modelo de vantagens comparativas, o qual é capaz de identificar a estrutura produtiva do país e as causas dos ganhos do comércio. Ricardo mostra, assim, que os países que não possuem vantagens absolutas também se beneficiam dos ganhos do comércio internacional ao produzir de acordo com o custo de oportunidade relativo dos seus produtos.

De acordo com Krugman, Obstfeld e Melitz (2015), as vantagens comparativas são influenciadas pela abundância relativa dos fatores de produção e pela intensidade relativa com a qual tais fatores são utilizados na produção de bens. Contudo, defendem que a troca internacional não resulta somente dessa vantagem comparativa, mas também dos rendimentos crescentes de escala e das economias internas e externas, pois estimulam os países a se especializarem e a comercializarem entre si, mesmo não havendo diferenças entre os países no que refere aos recursos ou à tecnologia.

Assim, em geral, as economias externas de escala levam a ganhos de comércio internacional acima daqueles referentes à vantagem comparativa. As economias de escala, que podem ser internas ou externas, proporcionam aos países um incentivo para especializarem-se e negociarem no mercado, mesmo com ausência de diferenças nos recursos ou tecnologia entre os países (KRUGMAN; OBSTFELD; MELITZ, 2015).

De acordo com Lopes e Filho (2012), a existência de economias de escala implica na redução dos custos médios de longo prazo das empresas e possibilita a ampliação da capacidade produtiva. Por sua vez, tal fato dificulta a entrada de outras empresas no mercado, pois essas precisariam iniciar as suas operações com escala produtiva mínima,

isto é, com custo médio semelhante aos dos seus concorrentes.

Diante das discussões referentes às teorias de comércio, Lopes et al. (2013) coloca que Michael Porter traz à luz um conceito mais realista e moderno no que diz respeito à explicação do comércio internacional. Na visão de Michael Porter (1989), a defesa da vantagem competitiva consiste na utilização da microeconomia para a explicação do desempenho econômico das nações, abordando os motivos que levam algumas nações a se destacarem mais que outras em determinadas indústrias e mercados, tais como: mercados segmentados, produtos diferenciados, diversidades tecnológicas e economias de escala. Ou seja, o autor propõe que a vantagem competitiva está relacionada, primeiramente, com aspectos de gestão das empresas, como inovação, seguido de diferentes conceitos como estratégia, economia de escala e tecnologia.

Diante desse panorama, o comércio internacional ganha relevância no campo da literatura econômica, principalmente na explicação do surgimento de oportunidades no mundo globalizado. Com a intensificação do processo de globalização financeira, produtiva e econômica, o comércio entre as nações tornou-se cada vez mais acentuado, influenciando o bem-estar da sociedade e o crescimento regional. Destarte, as empresas dentro desse processo apresentam maiores ganhos de escala por estarem expostas à concorrência de um mercado mais amplo (ARAÚJO; SOARES, 2011).

Portanto, surgem na literatura sobre comércio internacional, as teorias de crescimento e desenvolvimento regional que abordam as relações da região com o exterior. Para Polèse (1998), são as atividades de exportação que proporcionam a prosperidade regional. Dessa forma, regiões expostas à influência do comércio internacional podem potencializar a capacidade de vender suas mercadorias através do ganho de competitividade.

De acordo com Gasques e Conceição (2002), o crescimento das vendas dos produtos de uma determinada região no mercado externo seria uma provável consequência da competitividade, o que representa a capacidade de produzir bens igualando ou superando os níveis de eficiência observáveis em outras economias. Contudo, o conceito de competitividade envolve muitos outros aspectos que estimulam ou impedem tanto o bom desempenho das exportações de produtos, como de regiões econô-

micas específicas, tais como: as políticas cambial e comercial, a eficiência dos canais de comercialização e dos sistemas de financiamento, acordos internacionais e estratégias de firmas transnacionais.

Nesta perspectiva, Haguenaer (2012) indica que o desempenho das exportações de um setor (indústria) de um país, em especial, seria competitivo se ocorresse, primeiro, ampliação da participação na oferta internacional dos produtos oriundos desse setor ou indústria e, segundo, elevação do padrão de vida de sua população. Assim, a competitividade pode ser estudada a partir dos resultados obtidos pelos conjuntos específicos de produtos exportados por uma economia em determinado período de tempo.

Em 1965, Bela Balassa utilizou o conceito de vantagem comparativa revelada para analisar e aferir o nível competitivo de um país. Segundo Siqueira e Pinha (2011), o conceito proposto por Balassa é um dos métodos mais utilizados para determinação da competitividade, pois considera o desempenho relativo das exportações de uma economia e permite a identificação dos padrões de comércio existentes. Portanto, a identificação de setores ou produtos de regiões diferentes, que detêm vantagem comparativa revelada no mercado internacional, possibilita a formulação de estratégias de crescimento e estímulos eficientes de inserção.

2.1 O setor calçadista brasileiro: o processo de realocação industrial

No Brasil, o processo de localização industrial que se iniciou nos anos de 1960 e 1970, fomentado pelos incentivos da Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), retorna ao cenário nacional nos anos de 1990 dada a alta concorrência do setor de fabricação de calçados (FERNANDES, 2010). Assim, na década de 1970, ocorreu um movimento de transferência regional do parque calçadista brasileiro, caracterizado pela migração de empresas de regiões até então produtoras tradicionais, notadamente, Sudeste e Sul do Brasil, para regiões que oferecessem condições adequadas à orientação da produção voltada ao mercado externo, neste estudo, a região Nordeste.

Na verdade, verifica-se que o movimento de realocação do setor calçadista ocorrido no Brasil acompanhou o processo de internacionalização da produção desde o final dos anos de 1960 em âmbito internacional, no qual presenciou-se o des-

locamento desse ramo de fabricação dos Estados Unidos e da Europa Ocidental para países em desenvolvimento. E, mais uma vez, nota-se que essa mudança estava associada, principalmente, aos custos de produção vinculados à força de trabalho (LIMA; BORSOI; ARAÚJO, 2011).

Deste modo, a descentralização da produção de calçados no país foi marcada pela instalação de unidades industriais no Nordeste do país em função dos benefícios fiscais oferecidos, além de abundância de mão de obra a menores custos. A região nordestina possuía, ainda, menor taxa de rotatividade e proximidade com mercado consumidor americano e europeu, os quais se constituíram como fatores importantes para alavancar a competitividade (MOTTA; AMATO NETO, 2000).

Com a realocação industrial, as regiões que receberam investimentos do parque calçadista fizeram com que os estados beneficiados com esse processo se destacassem, primeiramente, nas exportações nacionais do setor e, segundo, na geração significativa no volume de empregos. Paralelamente, a intensificação da concorrência internacional no mercado nacional, mudanças nos padrões de demanda e inversão do regime Fordista de produção para o modelo flexível fizeram com que as empresas, em especial as calçadistas, buscassem estratégias de internacionalizar suas atividades para conseguir elevar competitividade e aumentar suas janelas de oportunidades no mercado internacional (FERNANDES, 2010).

Entre 1990 e 2007, a indústria de calçados nacional apresentou taxas de crescimento inferiores às da indústria de transformação e perda de competitividade em nível nacional, pois não acompanhou o crescimento das exportações totais do Brasil. Com o processo de realocação do parque calçadista brasileiro, o setor nacional começou a registrar ganho de competitividade, principalmente para empresas situadas no Nordeste (MOREIRA; CASTRO, 2011). No período completo 2005-2015, o saldo da balança comercial brasileira apresentou tendência de queda a partir de 2007, como reflexo da redução das exportações de calçados e aumento das importações brasileiras desse produto. Consequentemente, o volume de comércio referente ao setor de calçados do Brasil com o resto do mundo caiu no período, o qual revelou perda de mercado externo (BRASIL, 2016).

Entretanto, na década de 2000, registrou-se uma redução relativa da importância do baixo cus-

to salarial como determinante da competitividade do setor calçadista no Brasil, em favor de fatores como qualidade, *design* e prazos de entrega. Além disso, como o calçado é um produto sujeito às variações da moda, a diferenciação do produto e a capacidade das empresas em captar os sinais de mercado são atributos que têm assumido papel importante na determinação da competitividade desse setor (GARCIA, 2001).

Portanto, uma das características acentuadas da produção de calçados brasileiros, que deve ser posta em evidência, é o fato de que os sapatos brasileiros não são vendidos ao exterior. Na verdade, são comprados por grandes importadores e vendidos com a marca dos produtores locais do país estrangeiro. Desse modo, apesar de quase sempre os calçados brasileiros exportados levarem a marca “*made in Brazil*”, estes, no início dos anos 2000, não eram identificados como produtos brasileiros, pois não levavam o nome do fabricante e sim o do atacadista importador, sendo, portanto, um ponto que trazia considerável fragilidade para o setor (GORINI; CORREA, 2000).

A estrutura produtiva tradicional do setor de calçados brasileiro pode ser representada em dois polos importantes do país: primeiro, o Vale dos Sinos, localizado no Rio Grande do Sul e especializado na produção de calçados femininos e, segundo, Franca, no estado de São Paulo, cuja especialidade é na produção de calçados de couro masculino. No entanto, outros estados despontaram, também, como tradicionais na produção do setor, tais como Santa Catarina e Minas Gerais (LOURENÇO; BERTANI, 2009). O estado do Ceará, no contexto produtivo mais recente, vem ocupando posição de destaque no cenário nacional, reflexo do processo de migração das empresas calçadistas do eixo Sul e Sudeste (LIMA; BORSOI; ARAÚJO, 2011).

3 NOTAS METODOLÓGICAS

3.1 Origem dos dados

A fonte das informações utilizadas para o cálculo dos indicadores de comércio externo brasileiro/regional foi o Ministério da Indústria e Comércio (MDIC), através do sistema AliceWeb, o qual classifica os setores em dois dígitos (01 a 99) e segue a metodologia da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). Aqui foi analisado, particularmente, o

comércio do setor 64, o qual corresponde a calçados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes.

3.2 Regiões de estudo e método de análise

O comportamento das exportações e importações no período referido entre as regiões e o mundo desenvolve-se a partir dos seguintes passos:

- Performance da evolução do panorama geral do comércio do setor de calçados brasileiros com mercado mundial, por meio do comportamento das exportações e importações;
- Participação nacional das exportações e importações das regiões do País, identificando, assim, a representatividade das mesmas no cenário nacional;
- Análise dos resultados dos indicadores de competitividade revelada entre 2005 e 2015.

As teorias das vantagens comparativas foram abordadas ao longo da história econômica, com uma gama de estudos que identificam e quantificam indicadores de competitividade de países, regiões, setores e produtos. Bela Balassa, em 1965, seguiu a teoria clássica do comércio internacional de David Ricardo, utilizando o índice de vantagens comparativas reveladas (VCR) para verificar e medir o nível competitivo ou as vantagens comparativas de um país a partir dos dados de preços pós-comércio, ou seja, dados observados *ex post* ao comércio (SIQUEIRA; PINHA, 2011).

A exposição da evolução do comércio externo do setor de calçados nacional e regional dá-se através do saldo da balança comercial, corrente de comércio e de indicadores de competitividade revelada, a saber: coeficiente de especialização das exportações e importações, *market share* (MS), taxa de cobertura relativa das importações (TCM), participação do saldo comercial por produto ou setor *s* de uma Região *i* na média da corrente de comércio da Região *j* (P_{ij}), coeficiente de especialização relativa (CSR), contribuição ao saldo da balança comercial e índice de competitividade revelada (ICR).

O coeficiente de especialização (CSX) das exportações expressa a participação das exportações do setor *s* no total da pauta das exportações da economia *i* ou no total da pauta do setor *s* da economia *j* (BALASSA, 1977). De forma complementar, utilizou-se a análise das importações (CSM).

O indicador de *market share* (MS) avalia a participação da corrente de comércio mundial do

setor s da economia i no volume de comércio mundial do setor s da economia j , expresso como:

$$MS_{ij} = \frac{X_{si} + Ms_i}{X_{sj} + Ms_j} \quad (1)$$

Onde: MS_{ij} = *Market-share* do setor s da economia i na corrente de comércio do setor da economia j ; $X_{si} + Ms_i$ = volume de comércio mundial do setor s da economia i ; e $X_{sj} + Ms_j$ = volume de comércio mundial do setor s da economia j .

Outro indicador importante para análise da competitividade diz respeito à participação do saldo comercial por produto ou setor s de uma região i na média da corrente de comércio da região j (P_{ij}). Este indicador irá revelar se a região i é um exportador ou importador líquido no período. Se o valor do indicador for maior que a unidade, significa que a região é exportadora líquida, caso contrário será importadora líquida (GASQUES; CONCEIÇÃO, 2002). A fórmula é dada por:

$$P_{ij} = 100 * \left[\frac{(X_{si} - Ms_i)}{X_j + M_j} \right] \quad (2)$$

Onde: $X_{si} - Ms_i$ = saldo comercial do setor s na região i .

O coeficiente de especialização relativa (CSR) exprime a relação entre a importância das exportações do setor s no total da economia i e a importância das exportações do setor s da economia j , no total das vendas da economia j . Caso o $CSR > 1$, significa que a economia i é relativamente mais especializada nas exportações do setor s , apresentando, portanto, vantagem comparativa. Ou seja, o setor s da economia i contribui, proporcionalmente, mais para as exportações da economia j (ou nacionais) do que a economia i contribui para o total das exportações da economia j , expresso por:

$$CSR_{estreg} = \frac{X_{si}/X_{toti}}{X_{sj}/X_{toj}} \quad (3)$$

Onde: X_{si} = exportações do setor s da economia i ; X_{toti} = total das exportações da economia i ; X_{sj} = Exportações do setor s na economia j ; X_{toj} = exportações totais da economia j .

A taxa de cobertura relativa das importações (TCM) é uma medição de vantagens comparativas reveladas que contempla, também, o comportamento das importações. Quando este indicador for maior que a unidade para o setor s da economia i , identifica-se vantagem comparativa em termos de cobertura das importações mediante ao setor s da economia j . As exportações dessa economia i teriam dimensão maior diante de suas importações ao se compararem com a mesma relação para a economia j , onde:

$$TCM_{ij} = \frac{X_{si}/Ms_i}{X_{sj}/Ms_j} \quad (4)$$

Onde: M_{si} = importações do setor s na economia i ; M_{sj} = importações do setor s na economia j .

O indicador de contribuição ao saldo da balança comercial (CSBC) também mede vantagens comparativas reveladas pelo comércio exterior das economias. É uma comparação do saldo comercial observado de uma determinada economia i com o que seria obtido se o saldo comercial global da economia j estivesse, proporcionalmente, ponderado pela participação do total do comércio da economia i no total do comércio da economia j , distribuído entre as diversas economias (LAFAY, 1990).

Sendo o resultado positivo, a economia i em questão contribui acima do esperado, teoricamente, e sendo negativo revelaria desvantagem comparativa. Este indicador é também utilizado para medir a contribuição em nível de setor s , obedecendo a lógica da expressão abaixo:

$$CSBC_{si} = 100 * \left(\frac{(X_{si} - Ms_i)}{1} \right) - 100 * \left(\frac{X_{si} - Ms_i}{1/2(X_j + M_j)} * \frac{X_{si} - Ms_i}{(X_j + M_j)} \right) \quad (5)$$

Em relação à vantagem comparativa revelada (VCR) acrescenta-se, ainda, todas as informações acerca das relações comerciais entre a região ou economia i . Desta maneira, têm-se informações tanto relativas às exportações como às importações para o cálculo do índice, ou seja, o indicador leva em consideração as exportações do produto e as suas importações. O índice é calculado da forma que se segue:

$$VCR = \ln \left[\frac{\left(\frac{X_{si}}{X_{sr}} \right)}{\left(\frac{X_{mi}}{X_{mr}} \right)} \middle/ \frac{\left(\frac{M_{si}}{M_{sr}} \right)}{\left(\frac{M_{mi}}{M_{mr}} \right)} \right] \quad (6)$$

Onde: k = setor/produto analisado; r = conjunto de todas as regiões ou economias (-) a região ou economia i ; m = agregado de todos os produtos (-) o setor/produto s ; i = região ou economia analisada.

Se os resultados obtidos forem: $VCR = 0$, tem-se neutralidade da região ou economia i ; com $VCR > 0$, a região ou economia i apresenta vantagem comparativa no comércio do setor s ; e se $VCR < 0$, tem-se o caso contrário (VOLLRATH, 1989, *apud* SILVA FILHO, 2013)

4 CONSIDERAÇÕES SOBRE O COMÉRCIO EXTERIOR DO SETOR DE CALÇADOS BRASILEIRO E REGIONAL

Três fatores ocorridos nas décadas de 1990 e 2000 vêm influenciando o desempenho do conjunto de setores brasileiros no mercado internacional. O primeiro refere-se ao processo de abertura comercial brasileira nos anos de 1990, implantação do Plano Real (1994) e a valorização da moeda brasileira que, em conjunto, fizeram com que muitas empresas nacionais passassem por um forte processo de reestruturação produtiva acompanhado da redução da participação do país no comércio internacional. O segundo fator diz respeito aos efeitos da crise de 2008, que fez com que ocorresse desaquecimento da indústria brasileira, principalmente nos setores direcionados ao mercado externo. E, por último, tem-se o crescimento da competição asiática no mercado internacional no mesmo período.

Na segunda metade dos anos 2000, o comércio externo brasileiro teve as estruturas de suas pautas modificadas significativamente. A pauta exportadora caminhou na direção dos produtos básicos, com parcelas cada vez mais importantes em detrimento dos produtos industrializados, notadamente, bens de capital e os bens de consumo. Paralelamente, presenciou-se crescimento dos preços dos produtos básicos exportados pelo país no mercado mundial entre 2006 e 2008, retraindo-se em 2009, como efeito da crise internacional. Do lado das importações, os produtos industrializados ganharam

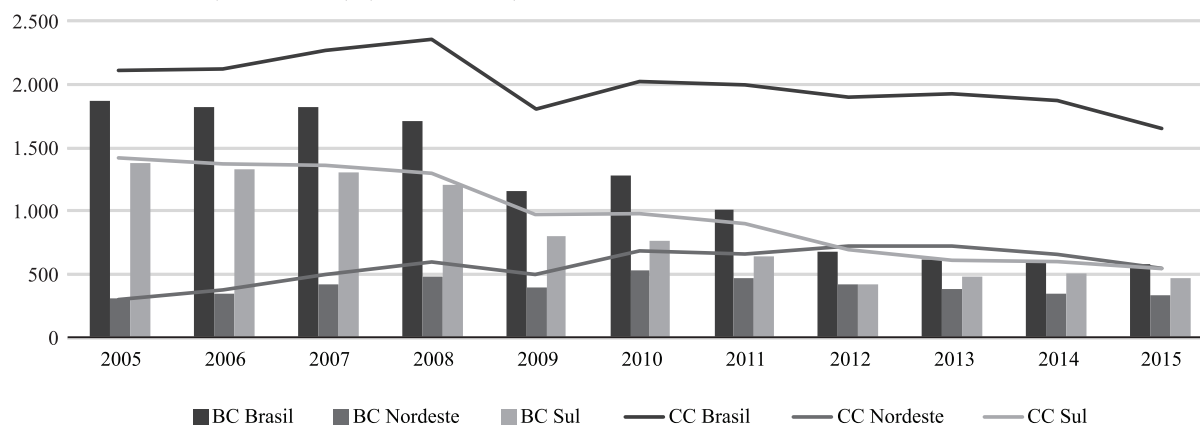
espaço e foram os manufaturados os responsáveis pelo movimento, em especial, os bens de capital e os bens de consumo (MELO; BRAGA; HOLANDA, 2014).

Em relação ao setor calçadista nacional, notou-se, desde a segunda metade dos anos de 1990, um comportamento cíclico acentuado com a maior taxa de crescimento já presenciado no cenário brasileiro (SILVA FILHO, 2013). Contudo, na década seguinte, o setor registrou queda nas exportações e, em seguida, crescimentos inexpressivos em alguns anos. O setor ganhou destaque nesse período devido à reestruturação produtiva nacional e à realocação das empresas em outras regiões do país, que foram atraídas, principalmente, pela proximidade do mercado consumidor, mão de obra abundante, custos relativamente menores e incentivos fiscais.

Desta maneira, os resultados levantados no período de 2005 a 2015 mostraram as transações comerciais que o país e as regiões mantiveram com o resto do mundo e a possível ocorrência de modificação expressiva na inserção do setor calçadista no mercado internacional. Assim, notou-se, primeiramente, que a balança comercial brasileira do setor vem em uma tendência de queda desde 2007, reflexo da queda na ordem de 44% das exportações de calçados brasileiros e aumento de 340% das importações nacionais desse produto. Em termos de valores monetários, percebeu-se que o volume de comércio do país com o resto do mundo também registrou uma expressiva queda de 22% no período, revelando perda de mercado externo e menor relação com o mesmo (Figura 1).

Em relação às regiões Nordeste e Sul do Brasil, o saldo da balança comercial da primeira elevou-se em 9% entre as pontas da série, enquanto o saldo comercial da região Sul caiu 69%, entre 2005 e 2015, puxado pelo crescimento das importações e queda no valor exportado do setor sulista. Outro fato importante que deve ser mencionado refere-se ao crescimento das importações nordestinas de calçados nesse período, ou seja, revelando dependência do mercado internacional de um setor tradicionalmente importante. Em relação à corrente de comércio, o Nordeste vem apresentando crescimento, enquanto a corrente sulista registrou queda nítida, desde 2008, e intensificou-se a partir de 2012.

Figura 1 – Brasil e Regiões selecionadas - saldo da balança comercial e corrente de comércio do setor calçadista (2005-2015) (US\$ milhão)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Ao observar a participação do comércio mundial das exportações do setor regional no comércio mundial brasileiro de calçados (MS) (Equação 1), verifica-se que a região nordestina aumentou expressivamente a sua participação (126%), pois subiu de um *market-share* de 14,6%, no início da série, para 33,1% em 2015. Esse ganho revela a competitividade adquirida no mercado externo dos calçados nordestinos em detrimento da perda de mercado da região Sul, que reduziu 51% a participação no comércio mundial do setor brasileiro (Tabela 1).

No que diz respeito ao indicador de participação do saldo na média da corrente de comércio do País (P_{ij}) (Equação 2), nota-se, mais uma vez, que os calçados nordestinos aumentaram a participação, enquanto o setor sulista perdeu. Contudo, deve-se ressaltar que as duas regiões apresentam participações significativas na média do volume de comércio brasileiro com o resto do mundo, o qual mostra que ambas foram exportadoras líquidas de calçados durante toda década analisada.

Tabela 1 – Regiões selecionadas: market-share e participação do saldo na média da corrente de comércio do País (2005-2015)

	MS										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nordeste	14,6%	17,7%	21,8%	25,5%	27,8%	33,6%	32,6%	37,6%	37,0%	35,0%	33,1%
Sul	67,2%	64,7%	59,9%	54,9%	53,2%	48,6%	45,1%	36,6%	31,9%	31,7%	33,1%
	P_{ij}										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nordeste	28,6	32,3	37,0	41,0	43,3	52,0	47,1	43,2	39,4	36,2	39,7
Sul	891,8	705,9	526,8	400,1	316,4	224,1	194,2	115,3	133,2	154,7	168,0

Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

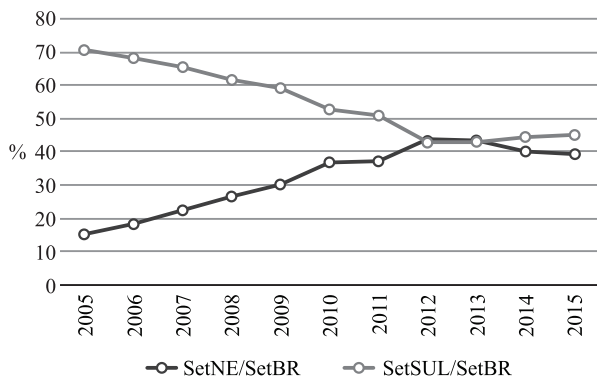
Moreira e Castro (2011) apontam que a fabricação terceirizada é um fato importante para manutenção de fatias no mercado internacional, pois os produtos saem das fábricas localizadas em outros países, com etiquetas de marcas brasileiras, e direcionam-se para outros mercados ou, até mesmo, retornam para o mercado brasileiro.

Dentro deste panorama, é possível verificar como as regiões enfrentaram os diversos fatores que influenciaram o mercado nacional. A região Nordeste e Sul obtiveram comportamentos inversos no

que diz respeito à participação das exportações do setor de calçados nas vendas nacionais do produto (CSX). Ou seja, enquanto os calçados nordestinos apresentaram crescimento nas vendas brasileiras, saindo de 15%, em 2005, para 39% em 2015, os calçados sulistas perderam 36% de participação nas exportações brasileiras no mesmo período (Figura 2). As participações das importações regionais nas compras brasileiras (CSM) comportaram-se, também, de maneira inversa, com crescimento da parti-

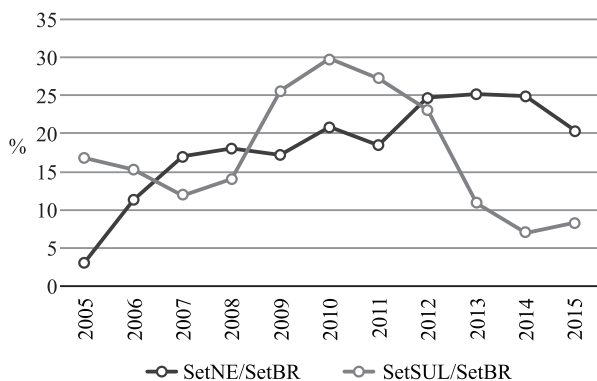
cipação das compras nordestinas em detrimento da participação das importações sulistas (Figura 3).

Figura 2 – Regiões selecionadas: coeficiente de especialização das exportações de calçados (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Figura 3 – Regiões selecionadas: coeficiente de especialização das importações de calçados (2005-2015)

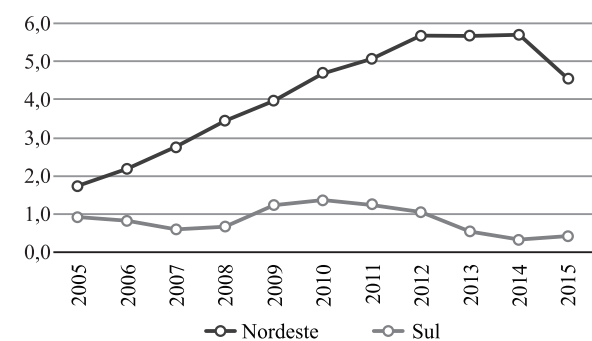


Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Pela análise do coeficiente de especialização relativa, nota-se que a região Nordeste se mostrou mais especializada nas exportações do setor de calçados do que o Brasil, com indicador CSR elevando-se de 1,73 (Equação 3), em 2005, para 4,51 no último ano. Tal fato revela que o setor nordestino contribuiu, proporcionalmente, mais para as exportações brasileiras de calçados, do que a Região contribuiu para as vendas totais brasileiras. A região Sul, por sua vez, mostrou-se menos especializada, com indicador menor que a unidade (Figura 4). Já com relação à taxa de cobertura relativa das importações (Equação 4), constatou-se que as duas regiões possuem vantagem comparativa ao longo dos anos, contudo, a taxa nordestina caiu a partir de 2005,

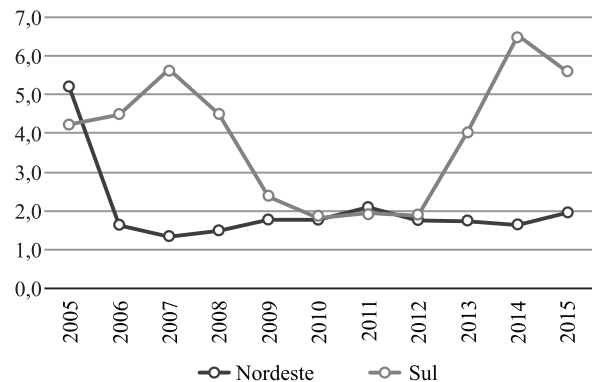
mantendo-se, porém, ainda com vantagem em 2015 (Figura 5).

Figura 4 – Regiões selecionadas: coeficiente de especialização relativa do setor calçadista (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Figura 5 – Regiões selecionadas: taxa de cobertura relativa das importações do setor calçadista (2005-2015)

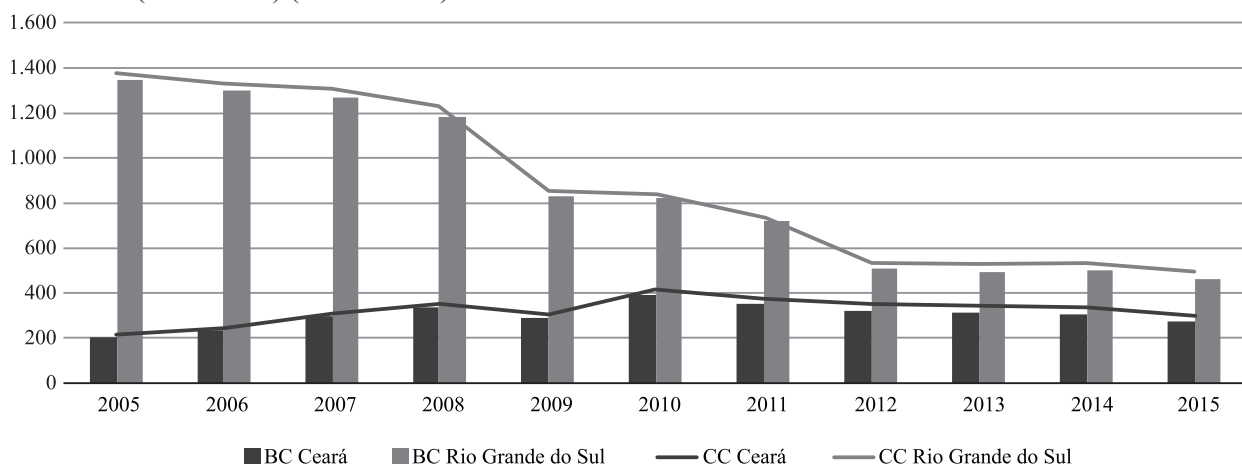


Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

4.1 Perspectiva estadual e dinâmica setorial

Os dois principais estados exportadores de calçados das regiões Nordeste e Sul, a partir dos anos 2000, foram Ceará e Rio Grande do Sul, respectivamente. Entre os anos de 2005 e 2015. As exportações de calçados cearenses obtiveram uma taxa média anual de crescimento de 3%, enquanto as importações registraram aumento médio anual de 22%. No entanto, o saldo da balança comercial do setor cearense conseguiu registrar um percentual médio de crescimento de 3% ao longo da série, enquanto o setor sulista veio no movimento inverso, com reduções significativas nas exportações, importações, saldo da balança comercial e corrente de comércio, o qual aparenta revelar uma perda de mercado externo (Figura 6).

Figura 6 – Ceará e Rio Grande do Sul: saldo da balança comercial e corrente de comércio do setor calçadista (2005-2015) (US\$ milhão)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Nota: BC: Balança Comercial; CC: Corrente de comércio.

Deve ser ressaltado que o setor calçadista do Rio Grande do Sul passou por grandes mudanças na década de 2000, principalmente no que se refere ao seu potencial gerador de divisas. O setor gaúcho, que sempre mereceu atenção especial, perdeu participação no mercado externo devido aos fatores como concorrência interna e externa, flutuações de câmbio e a saída de muitas empresas do setor regional em busca de menores custos de produção (LOPES, 2014).

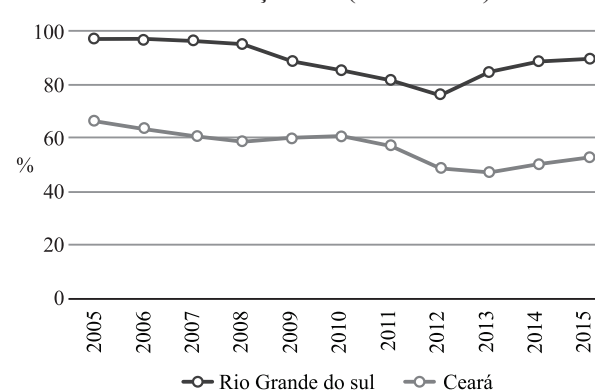
Um exemplo desse processo de realocização que ocorreu na economia brasileira pode ser exemplificado no caso da fabricante de calçados Azaleia, que fechou unidades no Rio Grande do Sul para concentrar sua produção na região Nordeste e, até mesmo, em outros países. Assim, a empresa domina uma parcela significativa da produção de calçados brasileiros e está localizada na região nordestina (MOREIRA; CASTRO, 2011).

Alguns fatores que dificultavam o comportamento do setor gaúcho foram identificados através de pesquisa realizada com empresas do setor no Vale dos Sinos, no qual percebeu-se a crescente diminuição do número de empresas e de empregos, além de perda de produtividade das empresas (LOPES, 2014). Um fator complicador para o setor, no estado sulista, é a diferença de preço médio do calçado gaúcho em relação ao calçado brasileiro.

Assim, a participação do comércio mundial das exportações estaduais de calçados no comércio mundial dos calçados regionais (MS) (Equação 1), revela que os dois estados perderam es-

paços no comércio mundial de suas respectivas regiões, mas ainda participam expressivamente dos mesmos ao longo da década observada (Figura 7).

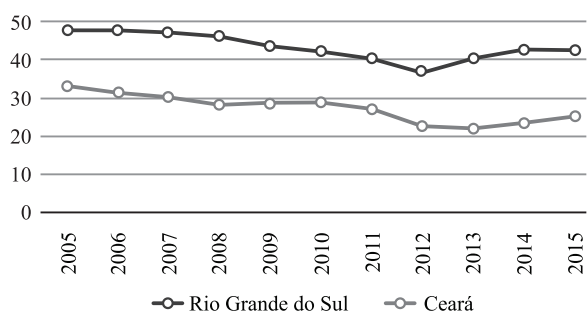
Figura 7 – Estados selecionados: market-share do setor calçadista (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Em relação ao indicador de participação do saldo na média da corrente de comércio do País (P_{ij}) (Equação 2), notou-se que o saldo da balança comercial dos calçados gaúchos detém parcelas expressivas de participações na média do volume de comércio da região Sul, o que revela a importância do setor estadual para o comércio regional. Deve-se ressaltar, ainda, que, no geral, os dois estados selecionados apresentaram participações significativas na média do volume de comércio regional no período (Figura 8).

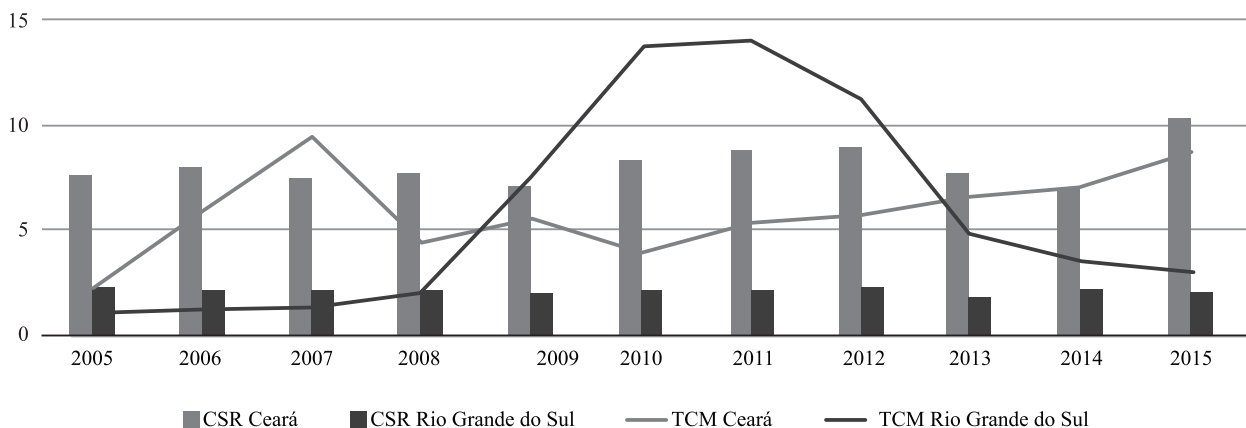
Figura 8 – Estados selecionados: participação do saldo na média da corrente de comércio da Região (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Por sua vez, o coeficiente de especialização relativa das exportações estaduais (Equação 3), revela que os dois estados são mais especializados nas exportações do setor do que a Região. Entretanto, o estado do Ceará elevou seu coeficiente entre as pontas da série analisada, saindo de um coeficiente de 7,61, início do período, para 10,31 em 2015, revelando que os calçados cearenses contribuíram, proporcionalmente, mais para as exportações regionais de calçados, do que o Estado contribuiu para as vendas totais da Região Nordeste (Figura 10). Com relação à taxa de cobertura relativa das importações (Equação 4), constatou-se que os estados possuem vantagem comparativa. No entanto, a taxa nordestina aumentou mais que a taxa sulista, que caiu a partir de 2011 (Figura 9).

Figura 9 – Estados selecionados: coeficiente de especialização relativa e taxa de cobertura relativa das importações do setor calçadista (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Por outro lado, o ganho de vantagem comparativa dos calçados cearenses pode estar atrelado à política de incentivo fiscal via Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI) e, de certa forma, ao ajuste fiscal das contas públicas do Estado. Além desses aspectos, o crescimento dos investimentos públicos e privados e o razoável crescimento econômico nas áreas urbanas e no setor industrial também contribuíram para o ganho de vantagem comparativa do setor cearense. Todo esse aparato estrutural criado no Ceará fez o setor ganhar posições significativas na pauta de exportação estadual e competitividade no mercado internacional (MELO, 2011).

Tal importância é reforçada pelo crescimento de 146% da participação do setor calçadista

cearense no setor brasileiro ao longo da série, o qual representou uma taxa média geométrica de 20,31%. No mesmo período, os calçados gaúchos perderam espaço no setor nacional, mesmo apresentando participações elevadas nas vendas brasileiras, pois saíram de uma participação de 69%, em 2005, para 43% em 2015, talvez influenciado pela concorrência dos calçados cearenses no mercado externo. Tem-se, ainda, que os dois estados dominaram as vendas internacionais de calçados regionais ao longo da década analisada. Do lado das compras, os estados conseguiram reduzir e manter baixa participação tanto nas importações de calçados brasileiros como regionais (Tabela 2).

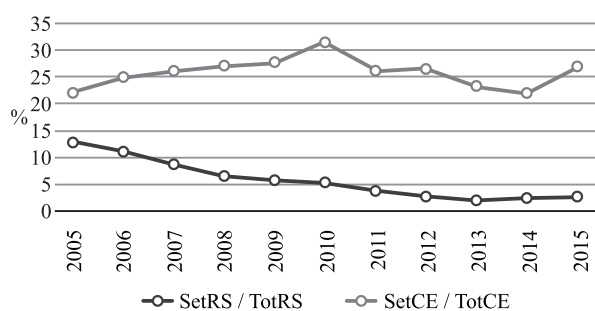
Tabela 2 – Estados selecionados: coeficiente de especialização das exportações e importações do setor calçadista (2005-2015)

	CSX										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Set _{CE} /Set _{BR}	10%	12%	15%	17%	20%	24%	24%	26%	26%	26%	25%
Set _{RS} /Set _{BR}	69%	67%	63%	60%	57%	51%	49%	40%	40%	42%	43%
Set _{CE} /Set _{NE}	67%	66%	66%	64%	67%	67%	65%	60%	60%	64%	65%
Set _{RS} /Set _{SUL}	98%	98%	97%	97%	97%	96%	95%	94%	94%	94%	95%
	CSM										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Set _{CE} /Set _{BR}	1%	1%	1%	3%	2%	4%	2%	3%	2%	2%	2%
Set _{RS} /Set _{BR}	15%	11%	8%	6%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	3%
Set _{CE} /Set _{NE}	31%	11%	7%	14%	12%	17%	12%	10%	9%	9%	7%
Set _{RS} /Set _{SUL}	87%	74%	68%	46%	13%	7%	7%	8%	19%	26%	31%

Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Quando se analisa a participação das exportações do setor na pauta total das vendas estaduais, observa-se, primeiro, que os calçados do estado do Ceará elevaram sua participação em 23%, o que mostra ganho de representatividade na pauta cearense ao longo dos anos. Os calçados gaúchos, por seu turno, no mesmo intervalo de tempo, perderam importância no total das exportações do Rio Grande do Sul, pois saíram de 13% de participação, em 2005, para apenas 3% em 2015 (Figura 10).

Figura 10 – Estados selecionados: coeficiente de especialização das exportações do setor calçadista (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

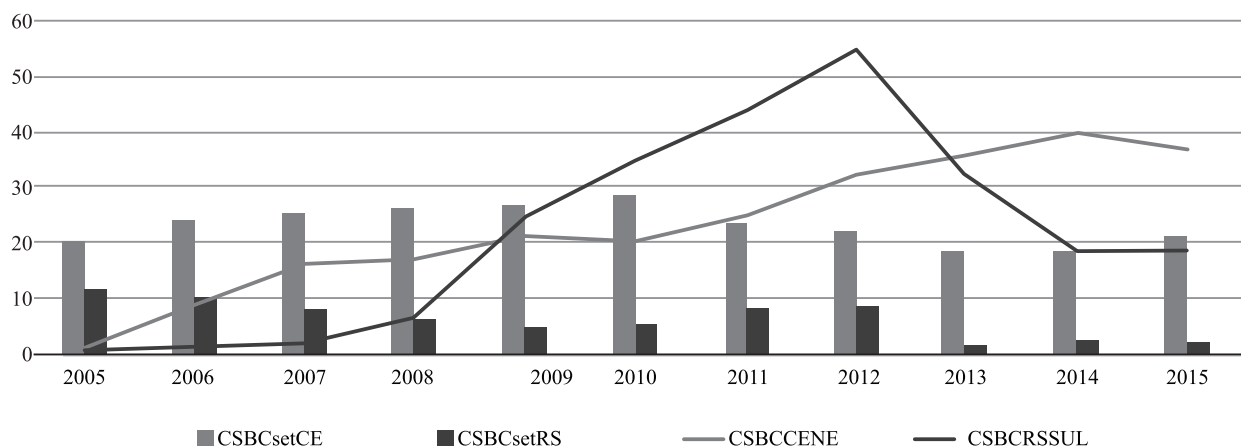
A performance das exportações gaúchas apresentou, portanto, movimento cíclico em resposta às oscilações do mercado externo. Os resultados obtidos, referentes ao estado do Rio Grande do Sul, justificam o processo de reestruturação da indústria de calçados que ocorreu nas regiões Sudeste e, em especial, Sul do Brasil. Através do remanejamento espacial do parque industrial calçadista que ocorreu no cenário nacional, cedeu espaço no

mercado externo para estados exportadores emergentes próximos ao mercado consumidor.

O setor calçadista cearense, por conseguinte, ganhou notoriedade nas pautas estadual, regional e nacional a partir da década de 1990, desde a implantação das empresas atraídas para o estado. As empresas, em especial de calçados, foram atraídas pelas vantagens locais, tais como: mão de obra com custo relativamente baixo, proximidade ao mercado consumidor, e aos incentivos que governo estadual oferecia às empresas, como terreno para instalação da planta e treinamento de mão de obra no período de três meses. Esses incentivos dados às empresas intensivas em capital humano e inseridas em mercado globalizado refletiram-se em ganhos de vantagens comparativas e, conseqüentemente, poder competitivo (MELO, 2011).

A contribuição ao saldo da balança comercial (Equação 5) dos estados foi observada sob duas vertentes. A primeira seria a contribuição que o setor calçadista estadual tem no saldo total dos respectivos estados selecionados, e a segunda refere-se à contribuição que o setor estadual obteve no saldo total do setor regional no período. Assim, constatou-se que o setor de calçados cearenses contribuiu, de forma crescente, para o saldo total do respectivo estado, enquanto ocorreu queda significativa da contribuição dos calçados gaúchos no saldo das exportações do RS. Na segunda vertente, entretanto, observou-se um crescimento bastante significativo na contribuição dos calçados estaduais no saldo do setor de suas respectivas regiões, revelando a importância do bem e o ganho de vantagem comparativa em termos regionais entre 2005 e 2015 (Figura 11).

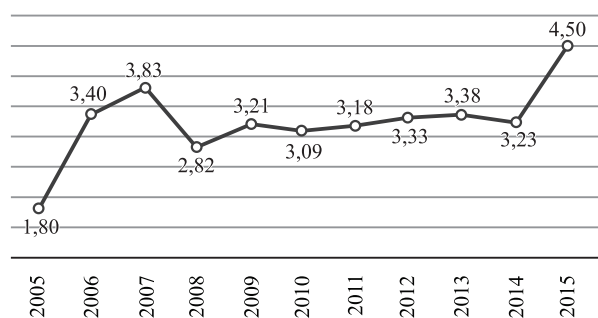
Figura 11 – Estados selecionados: contribuição ao saldo da balança comercial do setor calçadista (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

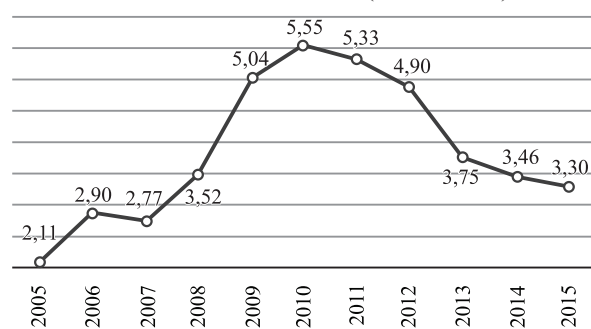
No que se refere à competitividade revelada (Equação 6), os dados mostram que há competitividade revelada dos estados selecionados na comercialização de calçados para o mercado internacional, isto é, existe vantagem comparativa no comércio do setor. O Ceará chama atenção, mais uma vez, pois conseguiu elevar o índice de 1,8, em 2005, para 4,5 em 2015, valor superior ao índice do Rio Grande do Sul (Figura 12). O setor gaúcho chegou a alcançar a maior incidência de competitividade em 2010 (5,55), contudo, veio em uma tendência decrescente desde então, chegando ao valor de 3,3 no último ano da série (Figura 13).

Figura 12 – Ceará: índice de competitividade revelada (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

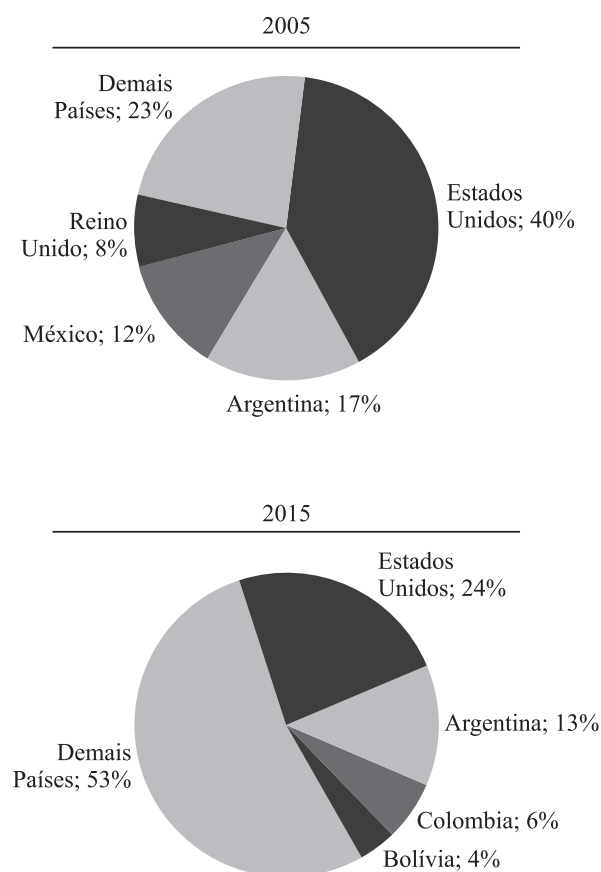
Figura 13 – Rio Grande do Sul: índice de competitividade revelada (2005-2015)



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

No que se refere aos países de destinos dos produtos, quatro países importaram 47% dos calçados cearenses em 2015, sendo os dois principais Estados Unidos, consumindo 24% dos produtos do setor, e a Argentina (13%). Enquanto que, em 2005, esses dois países consumiram, juntos, 57% dos calçados do estado. Esses países passaram, portanto, a absorver uma quantidade menor dos produtos cearenses, influenciado, talvez, pela diversificação dos destinos das exportações do setor ou pela entrada no mercado externo de outros países produtores, que detêm competitividade e ganharam espaço em regiões que antes eram atendidas pelos produtos cearenses (Figura 14).

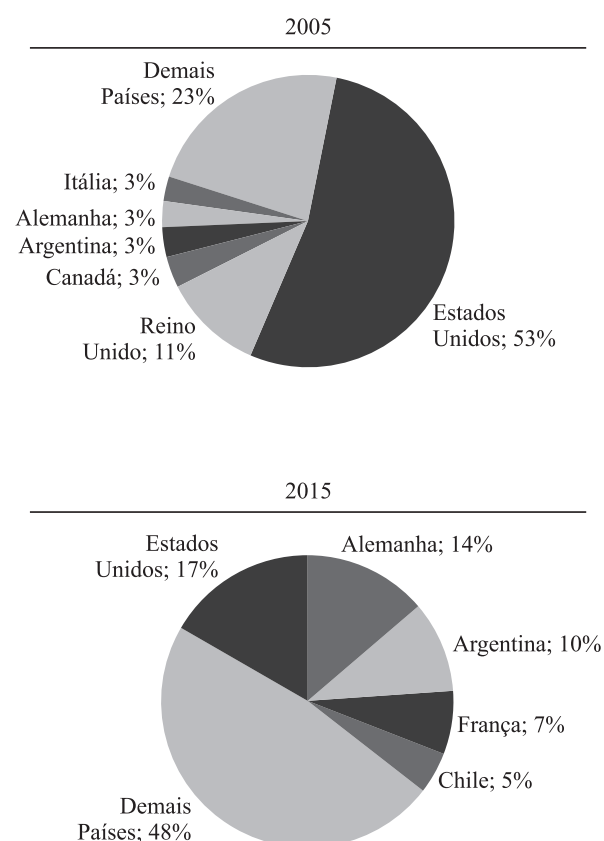
Figura 14 – Ceará: destino das exportações do setor de calçados nos anos de 2005 e 2015



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Em 2005, os Estados Unidos e o Reino Unido eram os principais compradores dos calçados gaúchos, com 53% e 11% de participação na pauta estadual, respectivamente. No último ano analisado os Estados Unidos reduziram suas compras em 70%, enquanto a Alemanha assumiu a segunda posição no *ranking* dos países importadores (comprando 14% dos calçados), e a Argentina, o qual importou 10% dos calçados do estado. Portanto, percebe-se que mesmo perdendo vantagem comparativa ao longo da década, o setor gaúcho conseguiu diversificar os destinos de seus produtos no mercado internacional (Figura 15).

Figura 15 – Rio Grande do Sul: destino das exportações do setor de calçados nos anos de 2005 e 2015



Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

Em âmbito de produto, notou-se que seis produtos responderam por 93% das exportações totais do setor de calçados cearenses, o qual correspondeu a 25% das exportações totais do estado em 2015. Os dois principais produtos foram: a) calçados de borracha ou plástico, que representaram 22% das vendas do produto da região nordestina; nesse caso, Paraguai e Colômbia foram os principais países importadores desse bem, comprando 16% e 12% das vendas cearenses, respectivamente; b) outros calçados cobrindo o tornozelo, corresponderam a 21% das vendas do setor da região, comprados pelos Estados Unidos (22%) e pela Argentina (11%) (Tabela 3).

Com relação ao Rio Grande do Sul, nota-se que, em 2015, seis produtos responderam por 90% das exportações do setor gaúcho, totalizando 3% do total das vendas estaduais no mercado externo. Dentre os principais produtos, destacam-se: a) outros calçados de sola exterior borracha/plástico de couro/natural, que foram responsáveis por 32% das exportações do setor regional; os principais países compradores desses bens foram os Estados Unidos, que compraram 25%, e a França (12%); b) partes superiores de

calçados e seus componentes, que corresponderam a 15% das vendas do setor sulista. Os principais países compradores, Alemanha e Argentina, apareceram como principais destinos do produto, com 71% e 19%, respectivamente. Esses produtos gaúchos são, praticamente, os mesmos produzidos pelo setor cearense, evidenciando que os estados são concorrentes entre si no mercado internacional.

Portanto, observou-se na análise comparativa estadual, representada pelos principais estados ex-

portadores de calçados de cada Região selecionada, que o setor gaúcho mesmo perdendo representatividade na pauta total de exportação do estado, continua importante nas vendas regionais. Deve-se ressaltar, também, que o setor do Rio Grande do Sul diversificou seus destinos em 2015. Contudo, os calçados desse estado merecem atenção por parte de políticas estaduais, pois vem perdendo, gradativamente, vantagem comparativa no mercado internacional.

Tabela 3 – Ceará e Rio Grande do Sul – principais produtos exportados do setor calçados e principais destinos (2015)

Ceará					
Produto	Valor (US\$)	$X_{\text{prodset}}/X_{\text{totset}}$	$X_{\text{prodset}}/X_{\text{totest}}$	$X_{\text{prodset}}/X_{\text{setReg}}$	Principais destinos
Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola	98.256.510	35%	9%	22%	Paraguai (16%); Colômbia (12%)
Outros calçados cobrindo o tornozelo, parte superior de borracha, plástico	89.926.781	32%	9%	21%	EUA (22%); Argentina (11%)
Outros calçados sola exterior borracha/plástico, de couro/natural	38.653.117	14%	4%	9%	EUA (65%); Hong Kong (6%)
Partes superiores de calçados e seus componentes	15.523.019	5%	1%	4%	Argentina (77%); Nicarágua (11%)
Outros calçados com sola exterior de couro natural, cobrindo o tornozelo	11.632.986	4%	1%	3%	EUA (77%); Colômbia (4%)
Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico	8.386.943	3%	1%	2%	Argentina (20%); EUA (15%)
Demais produtos	21.161.737	7%	2%	5%	
Total	283.541.093	100%	27%		
Rio Grande do Sul					
Produto	Valor (US\$)	$X_{\text{prodset}}/X_{\text{totset}}$	$X_{\text{prodset}}/X_{\text{totest}}$	$X_{\text{prodset}}/X_{\text{setReg}}$	Principais destinos
Outros calçados com sola exterior borracha/plástico, de couro/natural	162.897.905	34%	1%	32%	EUA (25%); França (12%)
Partes superiores de calçados e seus componentes	76.321.475	16%	0%	15%	Alemanha (71%); Argentina (19%)
Outros calçados cobrindo o tornozelo, parte superior de borracha, plástico	67.892.748	14%	0%	13%	Argentina (10%); Bolívia (9%)
Outros calçados com sola exterior de couro natural, cobrindo o tornozelo	43.820.571	9%	0%	9%	EUA (28%); França (19%)
Outros calçados de matéria têxtil, com sola de borracha/plástico	42.268.841	9%	0%	8%	Argentina (12%); Bolívia (11%)
Outros calçados com sola exterior de couro natural, cobrindo o tornozelo	35.690.159	7%	0%	7%	EUA (47%); Itália (9%)
Demais produtos	49.236.752	10%	0%	10%	
Total	478.128.451	100%	3%		

Fonte: elaborada pelos autores com base em Brasil (2016).

O setor cearense, por conseguinte, teve um comportamento inverso, pois conseguiu se destacar no cenário externo a partir do início dos anos 2000, e despontou dentre os principais produtos vendidos pelo estado do Ceará. O setor cearense conquistou representatividade nas exportações do setor regional e conseguiu di-

versificar os destinos dos produtos do setor. Assim, diante de todas as mudanças ocorridas na estrutura produtiva estadual, o setor de calçados do Ceará foi beneficiado pela migração de empresas do parque calçadista das regiões Sudeste e Sul do Brasil, principalmente na segunda metade da década de 1990.

5 CONCLUSÕES

O ganho de mercado obtido pelo setor nordestino pode ser apontado pelo aporte de muitas empresas originárias das regiões Sudeste e Sul na década de 1990, que foram atraídas, *a priori*, pela proximidade da região Nordeste ao mercado consumidor americano e europeu. Em segundo, pelos incentivos fiscais oferecidos por alguns estados nordestinos, entre eles o estado do Ceará, e, por fim, devido à existência de mão de obra abundante e barata na região.

Este estudo buscou contribuir com as pesquisas sobre o setor de calçados das regiões Nordeste e Sul no comércio internacional, assim como dos setores cearense e gaúcho a partir da década de 2000. O setor da região Nordeste, neste panorama, conseguiu elevar sua participação no comércio mundial das exportações do setor nacional, enquanto ocorreu perda de participação da região Sul. No geral, constatou-se que o setor nordestino se mostrou mais especializado nas exportações de calçados do que o Brasil como um todo.

Na análise comparativa entre os estados selecionados das regiões citadas, entre 2005 e 2015, o Ceará se consolidou como um estado com grande representatividade no comércio exterior, influenciado pelo aporte de empresas de outras regiões no Estado e pelas políticas públicas de incentivo a essa indústria. Em termos de mercado, Estados Unidos e Argentina dominam as compras de calçados cearenses, apesar de terem reduzido suas importações em relação ao início da série. O Rio Grande do Sul, representante histórico do setor nacional, vem perdendo competitividade no comércio externo, diante de dificuldades conjunturais e estruturais enfrentadas pelas empresas regionais. Contudo, o setor gaúcho, juntamente com os calçados cearenses, contribuiu para o saldo do setor de suas respectivas regiões, revelando que existe vantagem comparativa e importância em termos regionais no período observado. Os principais demandantes dos produtos gaúchos, em 2015, foram os Estados Unidos, que apesar de reduzir suas compras em relação a 2005, continuam como principal mercado, assim como a Alemanha. Deve-se ressaltar que os principais tipos de produtos do setor de calçados exportados são, praticamente, os mesmos dos estados selecionados, o que evidencia que são estados produtores e concorrentes nacionais no mercado internacional.

O setor calçadista brasileiro, em especial, das regiões selecionadas, deve receber uma atenção particular no médio e longo prazos, pois está ocorrendo uma tendência de reversão das exportações ao mercado sul-americano, principalmente na Argentina. Os fatores para essa tendência são, primeiro, o aprofundamento da crise econômica nesse país; segundo, a entrada dos produtos chineses no Mercosul e, por fim, possíveis restrições às compras dos produtos brasileiros, o que gera insegurança no cenário nacional.

Este artigo evidencia a relevância de ações, tanto por parte da iniciativa privada quanto do setor público, que possam impactar positivamente a indústria de calçados das regiões e dos estados pesquisados. As regiões Nordeste e o Sul do Brasil devem intensificar ou, até mesmo, adotar novas medidas de fortalecimento do setor, assim como atentar para fatores que causam impactos negativos no desempenho externo e, a partir disso, definir as estratégias de eliminação ou minimização dos impactos negativos.

Os resultados apresentados colocam uma perspectiva para novas investigações na temática, como a identificação das possíveis barreiras colocadas aos produtos do setor de calçados no mercado internacional e a inserção dos calçados dos países asiáticos em territórios antes dominados pelos produtos brasileiros, que talvez estejam impactando negativamente o comportamento das exportações regionais do Brasil.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS. **Relatório setorial: indústria de calçados do Brasil 2016**. Site Abicalçados. Disponível em < <http://www.abicalçados.com.br/relatorio-setorial/> >. Acesso em: 21 mai. 2017.

ARAÚJO, R. A., SOARES, C. **Export led growth' x 'growth led exports': what matters for the brazilian growth experience after trade liberalization?** Munich Personal RePEc Archive, 2011. Disponível em < https://mpra.ub.uni-muenchen.de/30562/1/Mpra_paper_30562.pdf >. Acesso em: 14 nov. 2016.

- BALASSA, B. Revealed comparative advantage revisited: analysis of relative export share of industrial countries, 1953-1971. **Manchester School of Economic and Social Studies, Manchester**, Manchester University Press, v. 45, p. 327-344, 1977.
- _____. **Trade liberalization and revealed comparative advantage**. Londres: The Manchester School of Economic and Social Studies, 1965.
- BRASIL. Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio. **Plataforma ali-ceweb2**. Disponível em: <http://www.ali-ceweb2.gov.br>. Acesso em: fev. 2016.
- FERNANDES, L. S. C. **A realocação produtiva da indústria de calçados e a análise da participação das aglomerações produtivas calçadistas na cadeia global do setor**. Dissertação (Mestrado do Curso de Pós-Graduação em Logística e Pesquisa Operacional) - Universidade Federal do Ceará (UFC). 2010. Fortaleza, Ceará, 2010.
- GARCIA, R. C. Aglomerações industriais na indústria brasileira de calçados: identificação e delimitação a partir dos dados da Rais. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 32, n. Especial, p. 505-523, nov., 2001.
- GARCIA, R. Uma análise dos processos recentes de desconcentração regional nas indústrias têxtil e de calçados e a importância dos sistemas locais de produção. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 41, n. 1, p. 97-114. jan./mar., 2010.
- GASQUES, J. G.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. **Indicadores de competitividade e de comércio exterior da agropecuária brasileira**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Texto para discussão, n. 908. Brasília, 2002.
- GORINI, A. P.; CORREIA, R. **A indústria calçadista de Franca**. BNDES setorial, dez., 2000.
- HAGUENAUER, L. **Competitividade: conceitos e medidas. Uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro**. Revista de Economia Contemporânea, v. 16, n. 1, Rio de Janeiro, 2012.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M.; MELITZ, M. J. **Economia internacional**. 10.ed. Editora Pearson Education do Brasil, São Paulo, 2015.
- LAFAY, G. Le mesure des avantages comparatifs reveles. **Economie Prospective Internationale**, v. 1, n. 41, p. 27-43, 1990.
- LIMA, J. C.; BORSOI, I. C. F.; ARAÚJO, I. M. Os novos territórios da produção e do trabalho: a indústria de calçados do Ceará. **Caderno CRH Salvador**, v. 24, n. 62, p. 367-384, mai./agosto, 2011.
- LOPES, H. C. O setor calçadista do Vale dos Sinos/Rs: um estudo a partir do modelo estrutura-conduta-desempenho. **Revista de Economia da Universidade Federal do Paraná**, v. 40, n. 3, p. 68-90, set./dez., 2014.
- _____.; FILHO, P.J.M. Barreiras a entrada: um estudo do setor calçadista do Vale dos Sinos/RS. **Revista de Economia e Administração**, v. 11, n. 4, p. 426-443, out./dez., 2012.
- LOPES, M. M.; SILVA, R. A. da; CORONEL, D. A.; VIEIRA, K. M.; FREITAS, C. A. de. Análise da competitividade das exportações agrícolas brasileiras para China: uma análise do complexo soja e fumo. **Revista Uniabeu**, v. 6, n. 13, p. 189-208, mai./agosto, 2013.
- LOURENÇO, E. A. S.; BERTANI, I. F. A relação trabalho e saúde no setor calçadista de Franca, São Paulo. **Revista Katálysis**, Florianópolis, v. 12, n. 2, p. 152-160, jul./dez., 2009.
- MELO, M. C. P. de. As empresas incentivadas e o perfil exportador do estado do Ceará em um ambiente globalizado. In: **Trajétorias de desenvolvimento local e regional: uma comparação entre região nordeste do Brasil e Baixa Califórnia (México)**. Rio de Janeiro, E-papers, 2011.
- _____. BRAGA, F. L. P.; HOLANDA, D. R. **O comércio exterior do nordeste brasileiro e seu fluxo caudatário**. São Paulo: Editora Nelpa, 2014.
- MOTTA, F., AMATO NETO, J. **Estratégias para promoção de clusters industriais e a atual situação dos clusters coureiro calçadistas do Brasil**. Working Paper, 2000.
- POLÈSE, M. **Economia urbana e regional: lógica espacial das transformações económicas**. Coimbra: APDR, 1998.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo. Editora: Abril Cultura, 1982.

SILVA FILHO, L. A. A produção de calçados do Rio Grande do Sul no cenário internacional: conjuntura recente. **Revista Economia & Tecnologia (RET)**, v. 9, n. 2, p. 49-63, abr./jun., 2013.

MOREIRA, C. A. L.; CASTRO, I. S. B. Reestruturação da indústria de calçados na região Nordeste nas décadas 1990/2000. In: **Trajetórias de desenvolvimento local e regional: uma comparação entre região nordeste do Brasil e Baixa Califórnia (México)**. Rio de Janeiro, E-papers, 2011.

SIQUEIRA, K. B.; PINHA, L. C. Vantagens comparativas reveladas do Brasil no comércio internacional de lácteos. **Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento**. Embrapa Gado, 2011.

SMITH, A. **The wealth of nations**. New York: The Modern Library, 1937.