

INDÚSTRIA CALÇADISTA BRASILEIRA: INSERÇÃO INTERNACIONAL E DINÂMICA DAS EXPORTAÇÕES

BRAZILIAN FOOTWEAR INDUSTRY: INTERNATIONAL INSERTION AND EXPORTS' DYNAMICS

Aline Correia de SOUSA

Economista, mestre em Economia pela FCLAr/UNESP,
pesquisadora do LABDES e professora de Economia da FATEC Franca
alinecsousa@yahoo.com.br

Recebido em 11/2010 – Segundo recebimento em 05/2011 – Aprovado em 06/2011

RESUMO

A avaliação das variações na qualidade dos calçados brasileiros exportados, medida pelo valor médio [Exportações (US\$ FOB) / Peso (kg)] e pelo valor médio relativo [VM (UF) / VM (BR)], é objetivo deste estudo. Enquanto a participação das regiões Sul e Sudeste, nas exportações de calçados de plástico injetável, de plástico montado e de couro, sofreu uma redução significativa, entre 1989 e 2006, a participação da região Nordeste nas vendas externas dos mesmos produtos apresentou um aumento expressivo. Mesmo que as mudanças na pauta exportadora brasileira tenham expandido a importância do Nordeste no comércio exterior, os Estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo ainda exportam calçados de maior valor agregado.

Palavras-chave: Indústria Calçadista Brasileira – Concorrência Mundial – Qualidade Das Exportações.

ABSTRACT

The evaluation of variations in the quality of exported Brazilian footwear, measured by the average value [Exportations (US\$ FOB) / Weight (kg)] and by the relative average value [AV (state) / AV (Brazil)], is the objective of this study. While the participation of the South and Southeast regions in the injectable plastic, mounted plastic and leather footwear exports suffered a significant reduction between 1989 and 2006, the participation of the Northeast region in the exports of the same products presented a large increase. Even though the changes in the Brazilian export basket have expanded the importance of the Northeast in foreign trade, the States of Rio Grande do Sul and São Paulo still export higher value-added footwear.

Keywords: *Brazilian Footwear Industry – World-Wide Competition – Exports' Quality.*

INTRODUÇÃO

Ao analisar o mercado mundial de calçados entre as décadas de 1970 e 1990, Lowder (1999) observou que a produção mundial de calçados cresceu 86,8% no intervalo de 1974 a 1995, ao atingir 10 bilhões de pares. Contudo, a participação das economias avançadas (Estados Unidos¹, Japão e países do Norte da Europa) se reduziu no período, enquanto algumas nações (Brasil, Coreia do Sul e Taiwan) se destacaram como grandes produtoras internacionais.

A inserção da indústria calçadista brasileira nas cadeias globais de produção², entre o final da década de 1960 e em meados de 1970, justificava-se por vários motivos. Entre os fatores internos, podem-se enumerar: a existência de uma base produtiva doméstica capaz de atender à expansão da demanda; a oferta de trabalho pouco qualificado; os incentivos fiscais e financeiros praticados pelo Estado e as políticas cambiais adotadas. Entre os fatores exógenos, estão a crescente liquidez no mercado internacional de capitais, a evolução favorável dos termos de troca e o acelerado crescimento da economia mundial.

Na década de 1980, o desempenho industrial negativo do Brasil – motivado pela deterioração do balanço externo do país, pelo desequilíbrio financeiro do setor público, pela dificuldade de obtenção de financiamentos estrangeiros e pela retração do PIB e da demanda agregada – promoveu a inserção internacional da indústria brasileira, com base em produtos intensivos em recursos naturais (extrativa mineral), energia (papel e papelão) e mão-de-obra barata (vestuário e calçados). Entre os anos 1980 e 1988, os segmentos que apresentaram aumento de suas exportações foram: metalúrgica, vestuário e calçados (SUZIGAN, 1992).

Nos anos 1990, o comércio exterior foi marcado pela reversão do saldo comercial favorável, visto que o país acumulou déficits após a implantação do Plano Real. As vendas externas de calçados também sofreram com o impacto

tanto das aberturas comercial e financeira, como das políticas do programa de estabilização econômica, período em que os juros elevaram-se e a moeda nacional apreciou-se. De acordo com a SECEX/MDIC (2007), as exportações de calçados reduziram-se 15,9%, entre 1989 e 1990 (início da liberalização), e outros 19,3%, entre 1994 e 1995 (implantação do Plano Real). Somente com a desvalorização cambial de janeiro de 1999, as exportações desse produto voltaram a crescer 19%.

Ademais, os produtos da indústria calçadista doméstica perderam valor (qualidade) no mercado externo. Durante o período de 1996 a 2003,

[...] a proporção de calçados de couro no valor total exportado caiu de 91,4% para 82,7%, enquanto a participação dos calçados de plástico (injetável + montado) aumentou de 3,8% para 12,5%. [...] A queda na participação dos calçados de couro e a maior participação dos calçados de plástico na quantidade total exportada levaram à redução do preço médio de US\$10,98 por par para US\$8,21 (RESENDE; PEREZ, 2004, p.53).

Entretanto, além da diversificação da pauta exportadora brasileira com calçados feitos de outros insumos (plásticos, tecidos e outros materiais), ocorreram iniciativas de vendas de calçados nacionais “de grife” (marca própria) para cidades estrangeiras dos mercados centrais. Estilistas brasileiros têm obtido sucesso com as criações destinadas aos consumidores de renda elevada de Nova Iorque, Londres, Milão e Atenas (RESENDE; PEREZ, 2004). Esse fato é revelador de uma tentativa de reposicionamento internacional de algumas empresas calçadistas do país.

Diante do ambiente econômico apresentado, este artigo se propõe a analisar as mudanças ocorridas no comércio exterior brasileiro pós-liberalização comercial, ao examinar as variações no Valor médio (VM) e no Valor médio relativo (VMR) do calçado brasileiro exportado, conforme a origem das exportações e as classes de produto.

Gomes, Carvalho e Rodrigues (2005) desenvolveram um indicador, o Valor médio, que estima a “tecnologia embarcada” do fluxo de comércio, ao dividir a quantidade exportada (US\$ FOB) pelo peso (kg). No contexto do presente trabalho, essa metodologia foi empregada como um “índice de competitividade em qualidade” das exportações brasileiras de calçados. Por sua vez, o quociente do VM das vendas externas dos Estados de origem pelo VM das exportações nacionais corresponde a outro indicador de qualidade, o Valor médio relativo³. A suposição considerada foi a seguinte: quanto maior o Valor médio (relativo) estimado, maior é a qualidade do calçado brasileiro exportado

O período de análise compreende-se entre 1989 e 2006, no qual selecionaram-se os anos que apresentaram fatos marcantes, tais como: 1989 (início da liberalização comercial), 1994 (implantação do Plano Real), 1998 (fim do período em que o câmbio esteve valorizado), 2002 (efeitos da desvalorização cambial) e 2006 (nova apreciação da moeda nacional).

Dessa forma, este artigo foi dividido em duas seções, além da introdução e das considerações finais. Na primeira, abordaram-se as principais características do comércio exterior brasileiro após a abertura econômica e, na segunda, estudou-se a competitividade das exportações brasileiras de calçados, medida pelo VM e pelo VMR.

1 CARACTERÍSTICAS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO PÓS-ABERTURA ECONÔMICA

Entre os anos 1970 e 1980, as exportações brasileiras de manufaturados não apenas receberam diversos incentivos e subsídios do governo, como foram beneficiadas por um regime cambial que procurava manter a taxa de câmbio estável. De 1974 a 1987, a participação relativa delas, no total das vendas externas do país, aumentou de 24,1% para 49,6% (PINHEIRO; MOREIRA, 2000).

Contudo, até 1995, não somente as barreiras não-tarifárias foram extintas, como foi executado um rápido cronograma de redução das tarifas de importação. A liberalização da conta de capital, associada ao diferencial entre a taxa de juros interna e externa, promoveu a expansão da entrada de capitais produtivos e especulativos no país. Após a implantação do Plano Real, o Banco Central deixou a taxa de câmbio nominal flutuar, o que gerou a valorização da moeda nacional. No conjunto, esses fatores serviram como um importante ponto de inflexão para as companhias brasileiras, pois, submetidas à concorrência externa de forma intensa, com condições macroeconômicas desfavoráveis, foram levadas a redesenhar suas estratégias de crescimento, organização interna e relações comerciais (MIRANDA, 2001).

Para Bielschowsky (1999), o quadro macroeconômico brasileiro, obtido com a estabilidade econômica, apresentou sinais favoráveis e desfavoráveis às decisões de investir. Por um lado, o êxito no controle inflacionário, o estímulo ao financiamento do consumo de bens duráveis e o aumento dos salários reais, que conduziram à elevação na demanda dos trabalhadores, formaram as condições favoráveis. Por outro lado, a forte apreciação da taxa de câmbio, ao mesmo tempo em que incitou novos investimentos, ao baratear o preço dos bens de capital, desestimulou-os, porque deprimiu a rentabilidade nos setores de bens “comercializáveis”. Ademais, a oscilação no nível de atividade econômica, o déficit do setor público e os juros elevados também se constituíram em importantes fatores desfavoráveis.

Os setores de bens de consumo não-duráveis (alimentos processados, artigos de higiene e produtos de material plástico) foram beneficiados pela expansão da capacidade aquisitiva da população, decorrente do Plano Real, a qual repercutiu de forma positiva sobre os investimentos. No entanto, o impacto da estabilização monetária foi menos

significativo nos segmentos que apresentaram baixa elasticidade-renda da demanda e que se desfavoreceram do financiamento a médio prazo, por não depender de crédito ao consumo, tais como têxtil, vestuário e calçados. Além disso, a rentabilidade desses ramos de atividade foi afetada tanto pela abertura econômica, quanto pela valorização cambial (BIELSCHOWSKY, 1999).

Entre 1994 e 1999, o programa de estabilização monetária, o Plano Real, foi utilizado como o único instrumento de política industrial (implícita) do país, posto que a âncora cambial foi introduzida a fim de cortar os repasses dos custos (salários e insumos) para os preços, fenômeno que implicava inflação. Como os acréscimos de custos não podiam ser transferidos automaticamente para os preços, devido à concorrência com os produtos importados, o empresário tinha que assimilar os custos, além de aumentar a eficiência e a produtividade para enfrentar o concorrente externo (RESENDE, 2000).

Para Feijó, Carvalho e Almeida (2005), as reformas e as políticas macroeconômicas implantadas no país, nos anos 1990, provocaram mudanças importantes na composição da estrutura produtiva brasileira. Os segmentos mais dependentes de insumos importados beneficiaram-se pela valorização do câmbio praticada entre 1994 e 1998. Os setores produtivos voltados para o abastecimento do mercado interno foram favorecidos pela estabilização de preços obtida com o advento do Plano Real. Os ramos de atividade de maior conteúdo de exportação foram beneficiados com a desvalorização cambial, ocorrida em janeiro de 1999.

A reestruturação industrial centrou-se em quatro eixos básicos: (i) concentração das atividades nas áreas de maior competência; (ii) redução dos níveis de integração vertical com aumento da importação de partes e componentes; (iii) reorganização

e compactação dos processos e layouts das plantas e (iv) diminuição das hierarquias e níveis organizacionais. Mesmo que a produtividade das subsidiárias de transnacionais e das empresas nacionais de grande porte de alguns setores (Aracruz, Brasmotor, Cargill, Ceval, CVRD, Sadia e outras) tenha aumentado, como consequência dessas estratégias, o melhor desempenho das exportações concentrou-se em commodities agrícolas, minerais ou industriais de baixo valor agregado (MIRANDA, 2001).

De acordo com Pinheiro e Moreira (2000), as importações brasileiras saltaram de US\$14,6 bilhões para US\$49,2 bilhões, entre 1988 e 1999. No setor de manufaturados, a participação dos artigos estrangeiros no consumo doméstico aumentou de 4,5%, em 1989, para 14,7%, em 1999. Embora esse processo tenha sido importante para dar suporte à estabilidade de preços, aumentar a concorrência, atrair investimentos externos e estimular o crescimento da produtividade, as exportações nacionais não cresceram no ritmo necessário para financiar as importações. Entre 1988 e 1999, as vendas de produtos para o exterior aumentaram, em média, 5,7% ao ano, percentual inferior ao de 11,9%, registrado em anos anteriores (1973 a 1987).

No período de 1989 a 1996, as indústrias que apresentaram o maior coeficiente de importação⁴ foram as de máquinas e equipamentos; material e aparelhos eletrônicos e de comunicação; beneficiamento, fiação e tecelagem de fibras artificiais e naturais; automobilísticas; tratores e máquinas de terraplanagem; e equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica. Por sua vez, as indústrias de madeira; metalurgia dos não-ferrosos; celulose; conservas e sucos de frutas; calçados; siderúrgicas; borracha; resinas e equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica exibiram os maiores coeficientes de exportação⁵ (MOREIRA; CORREA, 1997).

O comportamento das exportações industriais brasileiras dividiu-se em dois períodos distintos: o primeiro, no intervalo de 1989 a 1999,

caracterizou-se pela estagnação, uma vez que as taxas de crescimento das exportações nacionais foram extremamente baixas e inferiores às taxas de incremento das vendas externas mundiais. A tendência de apreciação cambial, ocorrida entre 1994 e 1998, exerceu forte influência nesse processo. O segundo período, pós-1999, retratou o boom exportador brasileiro, ao evidenciar taxas médias anuais de crescimento bastante expressivas. Esse fenômeno resultou da desvalorização do Real entre 1999 e 2003, das elevadas taxas de crescimento da economia mundial observadas após 2003, e do forte aumento do preço internacional de diversas commodities exportadas pelo Brasil, principalmente durante os anos 2004 e 2005 (NASSIF, 2006).

O grupo de setores com baixos ganhos de eficiência técnica⁶ⁱ foi o que conseguiu registrar, na média, o maior incremento percentual do coeficiente de exportações no intervalo de 1990 a 2001 (NASSIF, 2003). Entre os elementos desse conjunto, o segmento de calçados e de artigos de couro e peles se sobressaiu, ao apresentar coeficientes de exportação que oscilaram entre 23,9% em 1990, e 75,3% em 2001, percentuais superiores aos registrados pela indústria brasileira (8,4% e 15%, respectivamente).

1.1 A origem das exportações de calçados e as principais classes de produtos

Conforme Morceiro (2008b), as exportações brasileiras de calçados cresceram 55,3%, entre 1989 e 2007, enquanto o total das vendas externas do país aumentou 367,2% no período. Embora o desempenho comercial da indústria calçadista tenha sido menor em relação ao saldo final da balança externa do Brasil, foi muito expressivo, uma vez que foi influenciado tanto pela elevação do preço das commodities, quanto pela redução do preço dos calçados.

No entanto, a categoria das indústrias intensivas em trabalho (IIT) apresentou diminuição acentuada dos VMs (Valores Médios) nos fluxos de exportação e de importação. Especialmente nas vendas externas, essa tendência foi mais expressiva, o que significa que o país está exportando produtos intensivos em trabalho com menor valor adicionado (qualidade) (MORCEIRO, 2008a).

A Tabela 1 apresenta o valor das exportações, importações e saldo comercial de calçados, entre 1990 e 2006. A redução das exportações ocorreu em meados de 1990 e manteve-se em ritmo declinante, entre 1993 e 1999, quando atingiu US\$1,652 bilhão.

Tabela 1 – Balança comercial da indústria brasileira de calçados – valores reais de 2006: 1990 a 2006 (em milhões de US\$)

Anos	Exportações	Importações	Saldo
1990	1.772	42	1.730
1991	1.685	60	1.624
1992	2.062	28	2.034
1993	2.627	9	2.618
1994	2.129	123	2.006
1995	1.908	284	1.623
1996	2.169	279	1.891
1997	2.028	262	1.766
1998	1.735	146	1.589
1999	1.652	68	1.585
2000	1.855	59	1.796
2001	1.873	65	1.808

continua

Tabela 1 – Balança comercial da indústria brasileira de calçados – valores reais de 2006: 1990 a 2006 (em milhões de US\$) (continuação)

2002	1.655	57	1.598
2003	1.728	60	1.668
2004	1.986	79	1.908
2005	2.006	129	1.877
2006	1.910	145	1.766

Fonte: Elaboração própria a partir de Garcia e Madeira (2008, p. 36). Nota: Os dados foram deflacionados pelo CPI (Consumer Price Index) do Bureau of Labor Statistics dos Estados Unidos, com base no ano de 2006.

Mesmo com a desvalorização do câmbio entre 1999 e 2002, as vendas externas não alcançaram o patamar de 1993, ou seja, de US\$2,267 bilhões, o que contrariou as expectativas dos empresários e dos formuladores de política econômica. Por sua vez, nos períodos em que o câmbio esteve apreciado (1994-1998 e pós 2003), houve incrementos substanciais das importações, mas o saldo comercial manteve-se positivo.

De acordo com Garcia e Madeira (2008), diversos fatores explicam os movimentos da balança comercial do setor calçadista. Como os grandes compradores mundiais são os responsáveis pela organização da

cadeia produtiva global, determinam onde será alocada a produção, assim como o preço que será pago pelos produtos. Dessa forma, a inserção da indústria calçadista brasileira, no mercado externo, vincula-se às estratégias dos grandes compradores estrangeiros, visto que encomendam os produtos conforme melhores condições de qualidade, uniformidade, prazo de entrega e preço.

No Brasil, esses agentes encontram a oferta de vários tipos de calçados, entre eles, os modelos feitos com plástico injetado, plástico montado, cabedal de couro, cabedal têxtil e outros, como se verifica na Tabela 2.

Tabela 2 – Exportações brasileiras de calçado, conforme a classe de produto: 1998 e 2006

Tipo	1998					2006				
	US\$ - milhões	(%)	Pares - milhões	(%)	Preço Médio	US\$ - milhões	(%)	Pares - milhões	(%)	Preço Médio
Plásticos Injetados	17,6	1,1	8,0	6,1	2,2	6,0	0,3	3,1	1,7	1,9
Plásticos Montados	101,6	6,1	18,1	13,8	5,6	292,1	15,3	75,1	41,6	3,9
Cabedal Couro	1.452,9	87,3	97,1	74,1	15,0	1.487,7	77,9	89,1	49,4	16,7
Cabedal Têxtil	68,0	4,1	5,3	4,0	13,0	111,6	5,8	12,1	6,7	9,2
Outros	24,5	1,5	2,5	1,9	9,8	13,1	0,7	1,1	0,6	12,1
Total	1.664,6	100,0	131,0	100,0	12,7	1.910,4	100,0	180,4	100,0	10,6

Fonte: Elaboração própria a partir das Resenhas Estatísticas da Abicalçados. Nota: Os dados foram deflacionados pelo CPI (Consumer Price Index) do Bureau of Labor Statistics dos Estados Unidos, com base no ano de 2006.

Por um lado, os calçados elaborados com couro foram os principais modelos exportados pelos empresários brasileiros, entre os anos 1998 e 2006, apesar da queda de 25 pontos percentuais, observada no volume no último ano. Por outro

lado, tanto os outros sapatos como os calçados feitos com plástico injetável se classificaram como os tipos menos representativos da pauta exportadora nacional, por corresponderem, em 2006, a 0,6% e a 1,7%, respectivamente, das

vendas externas do país em número de pares.

Os calçados nacionais destinados à exportação originaram-se de diversos Estados, dentre os

quais se destacam Rio Grande do Sul, São Paulo, Bahia, Ceará e Paraíba. A Tabela 3 apresenta essas informações.

Tabela 3 – Exportações brasileiras de calçado, conforme a origem do produto: 1998 e 2006

Nº	1998						2006					
	UF	US\$ - milhões	(%)	Pares - milhões	(%)	Preço Médio	UF	US\$ - milhões	(%)	Pares - milhões	(%)	Preço Médio
1	RS	1.431,4	86,0	100,0	76,3	14,3	RS	1.288,8	67,5	82,1	45,5	15,7
2	SP	124,0	7,4	11,0	8,4	11,3	CE	243,9	12,8	45,1	25,0	5,4
3	CE	81,4	4,9	15,0	11,5	5,4	SP	219,3	11,5	18,1	10,0	12,1
4	PB	12,6	0,8	3,0	2,3	4,2	BA	63,4	3,3	6,1	3,4	10,4
5	SC	6,4	0,4	1,0	0,8	6,4	PB	42,9	2,2	18,1	10,0	2,4
6	Outros	8,8	0,5	1,0	0,8	8,8	Outros	52,1	2,7	11,1	6,1	4,7
	Total	1.664,6	100,0	131,0	100,0	12,7	Total	1.910,4	100,0	180,4	100,0	10,6

Fonte: Elaboração própria a partir das Resenhas Estatísticas da Abicalçados. Nota: Os dados foram deflacionados pelo CPI (*Consumer Price Index*) do *Bureau of Labor Statistics* dos Estados Unidos, com base no ano de 2006.

Apesar de as exportações do Rio Grande do Sul terem se reduzido, ao passar de US\$1,431 bilhão (100 milhões de pares) em 1998, para US\$1,288 bilhão (82,1 milhões de pares) em 2006, esse Estado não só continuou o maior exportador do país, como elevou o preço médio (qualidade) do seu produto em 9,8%.

As vendas externas dos Estados de São Paulo e do Ceará se expandiram, tanto em valor como em volume, entre os anos 1998 e 2006. Nesse período, as vendas cearenses destinadas ao exterior superaram as paulistas, uma vez que triplicaram. No entanto, o preço médio do calçado vendido por São Paulo aumentou de US\$11,3 para US\$12,1, enquanto o preço médio do calçado exportado pelo Ceará se manteve estável, a US\$5,4.

Para Garcia e Madeira (2008), muitas empresas brasileiras tentaram redirecionar a produção para o mercado interno, em razão do acirramento da concorrência com novos produtores mundiais e da sobrevalorização cambial. Empresas de pequeno e médio porte não conseguiram sobreviver a esse cenário, enquanto algumas firmas maiores reverteram parte da produção, que era destinada ao comércio exterior, para

o mercado doméstico. No entanto, diversas companhias grandes conseguiram manter o volume exportado, devido aos processos de reestruturação produtiva que proporcionaram ganhos de produtividade, vinculados à elevação das escalas de produção.

A variação na qualidade das exportações brasileiras de calçados segundo os segmentos e a origem dos fluxos de comércio, entre 1989 e 2006, é tema do próximo tópico, cuja análise se fundamenta a partir do VM e do VMR.

2 COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS MEDIDA PELO VALOR MÉDIO

As exportações brasileiras de calçados se reduziram de modo significativo, na década de 1990, devido à intensificação da concorrência com novos produtores mundiais, às variações no nível de produção doméstico e à apreciação do câmbio praticada ao longo desse período.

O quadro macroeconômico interno, obtido com a liberalização comercial e com a estabilização monetária, levou os empresários a redesenhar

as suas estratégias de crescimento, organização interna e relações comerciais. Entre 1989 e 1998, as estratégias de reestruturação organizacional, de desverticalização e de modernização da produção foram as mais adotadas pelos calçadistas domésticos em função da necessidade de aumentar a produtividade e reduzir os custos produtivos.

Entre 1999 e 2002, período em que o câmbio esteve desvalorizado, as vendas externas de calçados aumentaram, mas não alcançaram o patamar atingido em 1993. Nesse intervalo, as estratégias de promoção de exportações foram as mais adotadas pelos empresários do

setor. Após 2003, as exportações do segmento calçadista continuaram a crescer como resultado da participação em feiras e showrooms internacionais, da diversificação dos mercados de destino e da diferenciação dos produtos vendidos aos compradores estrangeiros.

No entanto, apesar dos esforços empreendidos pelos produtores domésticos para aumentar a competitividade no comércio mundial, as exportações de calçados de plástico montado e de matérias têxteis (produtos menos elaborados) se expandiram, em detrimento das exportações de sapatos de couro (produto mais sofisticado). Na Tabela 4, verificam-se essas informações.

Tabela 4 – Distribuição percentual das exportações brasileiras de calçados, conforme as classes de produto: 1989 a 2006

Segmentos	1989	1994	1998	2002	2006
Plástico Injetável	0,96	0,96	1,08	0,53	0,31
Plástico Montado	0,44	1,20	6,12	8,80	15,29
Couro	96,55	94,34	87,27	87,40	77,88
Matérias Têxteis	0,89	2,08	4,07	2,61	5,83
Outros Calçados	1,17	1,43	1,45	0,66	0,69
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema AliceWEB do MDIC.

Enquanto a participação dos calçados de plástico montado e de matérias têxteis, no total das vendas externas do setor, aumentou de 0,4% para 15,3%, e de 0,9% para 5,8%, respectivamente, entre 1989 e 2006, as exportações de calçados de couro tiveram redução de 96,6% para 77,9%.

Nesse período, como se observa na Tabela 5, a qualidade das vendas externas de calçados, medida pelo Valor médio, diminuiu, o que significa que o grau de subordinação dos produtores brasileiros, em relação aos compradores dos países desenvolvidos, aumentou.

Tabela 5 – Valores médios das exportações brasileiras de calçados, conforme as classes de produto: 1989 a 2006 (valores reais)

Segmento	1989	1994	1998	2002	2006
Plástico Injetável	6,68	6,19	6,59	3,87	5,74
Plástico Montado	13,87	8,24	12,92	9,64	10,54
Couro	27,55	24,45	22,06	18,02	26,11
Matérias Têxteis	12,33	17,59	20,59	15,32	17,58
Outros Calçados	28,17	21,50	15,91	23,92	20,42

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema AliceWEB do MDIC.

De acordo com Galetti (2006, p.31), “[...] o declínio do valor médio ao longo do tempo é, de certa forma, normal à medida que as técnicas utilizadas no processo produtivo são difundidas entre os produtores”. Esse fato, porém, não explica, provavelmente, a acentuada redução dos valores médios verificada entre os anos 1989 e 2002.

Nas Tabelas A.1 à A.5 (no apêndice), encontram-se os dados sobre a qualidade das exportações brasileiras de calçados, medida pelo VM e VMR. O quadro 1 resume essa análise.

As exportações de calçados de plástico injetável mantiveram-se praticamente constantes entre

1989 e 1994. Nos anos seguintes, esses fluxos apresentaram reduções sucessivas até atingir US\$5,870 milhões em 2006. Nesse período, a participação relativa das regiões Sul e Sudeste diminuiu de modo significativo, enquanto a região Nordeste ganhou destaque ao aumentar de 19% para 77%. (Tabela A.1, apêndices).

Mesmo que as regiões Sul e Sudeste tenham perdido participação considerável no segmento de calçados de plástico injetável, as exportações mais elaboradas originaram-se de seus Estados. Em 2006, o quilo exportado pelo Rio Grande do Sul e por São Paulo valia, respectivamente, US\$20,1 e US\$9,7, enquanto o vendido pelos Estados nordestinos era cotado a US\$4,9.

Quadro 1 – Resumo da análise das exportações brasileiras de calçados, conforme o Valor médio e o Valor médio relativo

	Origem das exportações	
Produto	Estado	Qualidade
Plástico Injetável	A participação das regiões Sul e Sudeste, no total exportado, diminuiu de modo significativo, enquanto a região Nordeste ganhou destaque. O Ceará foi superado, como o maior exportador do Nordeste, pela Paraíba.	As exportações mais elaboradas originam-se do Sul e do Sudeste. Em 2006, o VM do Rio Grande do Sul e de São Paulo era US\$ 20,1 e de US\$ 9,7, respectivamente. Nesse ano, o VM dos Estados nordestinos era cotado a US\$ 4,9.
Plástico Montado	A participação relativa do Nordeste, no total exportado, aumentou, enquanto a participação do Sudeste e do Sul se reduziu. Em termos absolutos, as exportações dessas três regiões se expandiram.	O VMR da Bahia, do Ceará e da Paraíba melhorou entre 1989 e 2006. A transferência de companhias do Rio Grande do Sul e de São Paulo para o Nordeste contribuiu para o progresso tecnológico do parque calçadista nordestino.
Couro	Apesar de a participação relativa do Sul, no total exportado, ter se reduzido, a região ainda é a principal exportadora do produto. Por sua vez, o peso do Nordeste no total das vendas externas se elevou, entre 1989 e 2006, enquanto o Sudeste perdeu participação no período.	A desconcentração de empresas do Sul e Sudeste para o Nordeste contribuiu para o aperfeiçoamento dos produtos elaborados no Nordeste. Entretanto, São Paulo e Rio Grande do Sul continuam líderes do setor, em termos de qualidade e know-how, visto que exibiram os maiores VMs do país.
Têxteis	Entre 1989 e 1998, o Sudeste perdeu participação importante no total das exportações do segmento. Nesse período, as exportações da região Sul saltaram, paulatinamente, substituídas pela oferta das firmas nordestinas	As exportações mais elaboradas originam-se do Rio Grande do Sul. Entre 1989 e 2006, seu VM aumentou 18,9%. Ademais, os Estados nordestinos apresentaram VMs maiores do que os observados nos Sudeste.
Outro	A região Sudeste perdeu participação relativa considerável, no total das exportações, enquanto o Sul ganhou importância. Já a participação do Nordeste, no setor, continua ínfima.	Apesar da perda relativa, São Paulo e Minas Gerais configuraram VMs significativos. Por sua vez, o Rio Grande do Sul apresentou melhoria expressiva da qualidade de seus produtos.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema AliceWEB do MDIC.

Um cenário oposto ao do produto anterior foi o das exportações de calçados de plástico montado. Esses fluxos foram ascendentes, ao passar de US\$9,035 milhões em 1989, para US\$292,161 milhões em 2006. Nesse período, a participação relativa do Nordeste aumentou de 6,2% para 56,1%, enquanto a participação do Sudeste e do Sul se reduziu de 39,2% e de 54,6% para 12,8% e para 30,9%, respectivamente (Tabela A.2, apêndices). Como a produção de São Paulo e do Rio Grande do Sul em valor cresceu fortemente no período analisado, explica-se a redução da participação relativa desses Estados pelo aumento muito acelerado das exportações da região Nordeste.

Ainda que as exportações nordestinas não tenham alcançado patamares mais elevados de competitividade, conforme ocorreu com as exportações paulistas e gaúchas, observou-se melhoria significativa de seus VMRs. Em 1989, o VMR obtido pelos Estados da Bahia, do Ceará e da Paraíba alcançou, respectivamente, os valores de 0,53, 0,21 e 0,4. Em 2006, esse indicador subiu para 1,58, 0,72 e 0,71, nessa mesma ordem.

A transferência de companhias paulistas e gaúchas para o Nordeste vem contribuindo para o progresso tecnológico do parque produtivo nordestino. Como as novas unidades pertencem a grandes e médias empresas da cadeia, utilizam técnicas organizacionais modernas, produzem em larga escala e empregam direta e indiretamente grande número de funcionários, o calçado nordestino está se inserindo, de forma crescente, no mercado internacional (PROCHNIK; UNE, 1999).

Conforme o IBGE (2009), o VTI dos Estados do Ceará, da Bahia e da Paraíba cresceu entre 1997 e 2006, o que revela a melhoria dos indicadores de qualidade da produção nordestina. Todavia, as funções que agregam mais valor ao produto (design e marketing) se mantêm concentradas nos polos tradicionais da indústria, visto que os Estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul ainda exibem os maiores VTIs do setor calçadista.

As exportações de calçados de couro mantiveram-se constantes entre 1989 e 1994, em torno dos US\$2 bilhões; no entanto, nos anos seguintes, as vendas externas começaram a se contrair até atingir US\$1,5 bilhão aproximadamente, em 2006.

Apesar de a participação relativa do Sul ter se reduzido de 86,5% para 77% entre 1989 e 2006, a região ainda é a principal exportadora do produto. Entretanto, a participação relativa do Nordeste aumentou de 0,2% para 10,7% no mesmo período, enquanto a região Sudeste passou a responder por 12,1% das vendas externas em 2006 (Tabela A.3, apêndices).

A perda de participação das regiões Sul e Sudeste no segmento de calçados de couro e o ganho de importância da região Nordeste não ocorreram apenas no setor exportador, pois a proporção de trabalhadores do Rio Grande do Sul e de São Paulo no total nacional teve redução expressiva. Em 1997, os dois Estados empregavam 84,6% dos trabalhadores que se dedicam à fabricação de calçados de couro. Em 2006, ambos eram responsáveis por 64,5% da mão-de-obra alocada no segmento. Paralelamente, a participação do Ceará no emprego se expandiu de 4% para 12,2%.

A desconcentração espacial das empresas calçadistas do Sul e do Sudeste em direção ao Nordeste contribuiu para o aperfeiçoamento dos produtos elaborados nas companhias nordestinas, visto que o VM dos calçados exportados por essa região aumentou 31,5%, ao passar de US\$16,6, em 1989, para US\$21,8 em 2006. Entretanto, os Estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul continuam os líderes do setor, em termos de qualidade e know-how, uma vez que os seus VMs ainda são os maiores do país. Em 2006, o quilo do calçado exportado pelas firmas paulistas e gaúchas foi cotado a US\$22 e a US\$28, respectivamente.

No ramo de calçados de matérias têxteis, as exportações aumentaram 3,7 vezes, entre 1989 e 1998, ao passar de US\$18 milhões para US\$67 milhões, aproximadamente. Após a redução de 2002, as vendas externas se recuperaram e atingiram US\$111 milhões em 2006.

Em termos relativos, a região Sudeste teve a sua participação consideravelmente reduzida. Em 1989, era responsável por, aproximadamente, $\frac{3}{4}$ das exportações. Em 1998, suas vendas externas não atingiam 6%. Nesse período, as exportações da região Sul saltaram de 14,5% para 91,4%, paulatinamente substituídas pela oferta das firmas nordestinas. Em 2006, o Nordeste, o Sudeste e o Sul correspondiam, respectivamente, a 34,6%, a 14,6% e a 50,7% das exportações do setor (Tabela A.4, apêndices).

Mesmo com a perda de participação no segmento de calçados de matérias têxteis, as exportações mais elaboradas originaram-se do Rio Grande do Sul. Entre 1989 e 2006, o VM de seus produtos aumentou 18,9%, ao passar de US\$18,17 para US\$21,6.

No entanto, o VM dos calçados originados na região Nordeste vem obtendo valores maiores em relação aos produzidos na região Sudeste. Enquanto o quilo dos produtos elaborados no Nordeste oscilou entre US\$12,3 e US\$17,4, o dos calçados provenientes do Sudeste variou entre US\$9,4 e US\$13,4.

Ainda que as exportações brasileiras de calçados de matérias têxteis sejam competitivas, visto que os seus VMs são expressivos, entre US\$12,3 e US\$20,6, a preferência dos calçadistas do segmento ainda é o mercado interno.

As exportações de outros calçados cresceram 25,6%, entre 1989 e 1994, e se contraíram 64% entre os anos de 1994 e 2002, quando voltaram a se expandir, paulatinamente, até alcançar cerca de US\$13 milhões em 2006.

Em 1989, esses calçados eram exportados, principalmente, pelas firmas do Sudeste. Desde então, a região vem reduzindo sua participação no mercado externo, enquanto a região Sul vem ganhando importância. Em 2006, os Estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina eram responsáveis por 72% das exportações, enquanto Minas Gerais e São Paulo exportavam 23,7%. Por sua vez, a proporção exportada pelo Nordeste, em termos de valor, continua ínfima.

Apenas em 2002, a região apresentou alguma participação significativa ao responder por 3,2% das vendas externas (Tabela A.5, apêndices).

Embora a região Sudeste tenha perdido participação considerável no mercado externo de outros calçados, os seus Estados ainda configuram VMRs significativos. Em 1998, o VMR de Minas Gerais e de São Paulo alcançou, respectivamente, a importância de 2,14 e 1,31. Já no Rio Grande do Sul, as vendas externas apresentaram uma melhoria expressiva da qualidade, e entre os anos 1989 e 2006, o VMR desse dobrou, ao passar de 0,77 para 1,56.

3 CONCLUSÃO

As vendas externas de calçados de plástico injetável e de outros calçados tiveram redução de 71,2% e de 56,4%, respectivamente, entre 1994 e 2006. De modo diverso, as exportações de calçados de plástico montado e de matérias têxteis configuraram o maior aumento, entre os outros segmentos, no intervalo de 1989 a 2006. Enquanto os primeiros cresceram 32 vezes nesse período, os segundos se expandiram 6 vezes. Entretanto, os calçados de couro ainda são predominantes na pauta exportadora brasileira, visto que sua participação relativa, em valor, atingiu 77,9% em 2006.

Enquanto a participação das regiões Sul e Sudeste, nas exportações de calçados de plástico injetável, de plástico montado e de couro, sofreu uma redução significativa, entre 1989 e 2006, a participação da região Nordeste, nas vendas externas dos mesmos produtos, apresentou aumento expressivo. Mesmo que as mudanças na pauta exportadora brasileira tenham expandido a importância do Nordeste no comércio exterior, os Estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo ainda exportam calçados de maior valor agregado. Por sua vez, nos segmentos de matérias têxteis, as exportações dos Estados gaúcho e nordestinos apresentaram melhoria da qualidade, ao passo que os outros calçados ganharam mais competitividade na região Sul.

No agregado, o VM das exportações de calçados de plástico (injetável e montado), de couro e de outros materiais diminuiu, o que pode ser tomado como um indicativo de que o grau de subordinação dos produtores nacionais, em relação aos compradores dos países desenvolvidos, aumentou. Contudo, ao analisar os dados de forma desagregada, as exportações dos Estados nordestinos se tornaram mais competitivas no mercado externo, em função da transferência de conhecimento e de tecnologia das regiões sul e sudeste. O processo de reestruturação produtiva, incitado no âmbito da abertura econômica do país, contribuiu para essa evolução.

Dessa forma, o presente artigo utilizou o VM como um “índice de competitividade em qualidade” das exportações brasileiras de calçados, ao dividir a quantidade exportada (US\$ FOB) pelo peso (kg). Todavia, na percepção de Furtado et al. (2002, p.7-9),

(...) ao longo do tempo, a difusão e o aprimoramento do processo produtivo tendem a reduzir os valores médios dos produtos inovadores, frequentemente de maior conteúdo tecnológico, enquanto outros produtos, antes inexistentes, passam a ser incorporados como inovações mais recentes. (...). Apesar desses inconvenientes, considerou-se que, dada a inevitável incidência de problemas na adoção de qualquer critério de aproximação de aspectos qualitativos, o valor médio parece um bom indicador do conteúdo tecnológico para parte significativa dos fluxos comerciais (...).

Assim, como o setor calçadista não apresentou, ao longo do período analisado, inovações radicais no produto, nas matérias-primas, no maquinário, no processo produtivo e no modo de inserção no mercado, de tal modo que provocasse grandes alterações no indicador utilizado, é provável que a queda observada no Valor médio dos calçados brasileiros, conforme a origem e o segmento, se deva à falta de iniciativas mais arrojadas dos produtores para agregar valor ao produto final.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS. Estatísticas. *Resenhas Estatísticas*: 2001 a 2007. Disponível em: <<http://www.abicalcados.com.br/estatisticas.html>>. Acesso em: 19 mar. 2008.

BIELSCHOWSKY, R. *Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997*. Série Reformas Econômicas 44. CEPAL, 1999.

BUREAU OF LABOR STATISTICS. *Consumer Price Index*: 1989 a 2006. Disponível em: <<http://www.bls.gov/CPI/I/>>. Acesso em: 25 dez. 2008.

FEIJÓ, C.A.; CARVALHO, P.G.M.; ALMEIDA, J. S. G. Ocorreu uma desindustrialização no Brasil? *Estudos – Indústria e Política Industrial*. IEDI: São Paulo, 2005.

FURTADO, J. Limites e possibilidades do Brasil nas configurações produtivas globalizadas: uma análise apoiada em diversas cadeias. *Relatório temático apresentado ao IPEA e MDIC*. Araraquara: GEEIN, 2000.

____ et al. Balanço de pagamentos tecnológico e propriedade intelectual. In: LANDI, F. R. (Coord.). *Indicadores de Ciência e Tecnologia e Inovação – 2001*. São Paulo: FAPESP, 2002.

GALETTI, J. R. *A inserção internacional da indústria brasileira: um estudo a partir das mudanças recentes nos fluxos de comércio externo de produtos selecionados dos setores aeronáutico e têxtil*. 2006. 85. Monografia (Graduação em ‘economia’). – Faculdade de Ciência e Letras, UNESP, Araraquara, 2006.

GARCIA, R.; MADEIRA, P. *Uma agenda de competitividade para a indústria paulista: cadeia couro e calçados*. IPT, São Paulo, fev. 2008.

GOMES, R.; CARVALHO, E. G.; RODRIGUES, H. Balanço de pagamentos tecnológicos: perfil do comércio externo de produtos e serviços com conteúdo tecnológico. In: LANDI, F. R. (Coord.). *Indicadores de ciência, tecnologia e inovação em São Paulo – 2004*. São Paulo: FAPESP, 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisa Industrial Anual. Valor da Transformação Industrial. SIDRA. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?ti=1&tf=99999&e=c&p=PI&v=811&z=t&o=20>>. Acesso: jan. 2009.

LOWDER, S. Globalisation of the footwear industry: a simple case of labour? *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, v. 90, n. 1, p. 47-60, 1999.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. *Indicadores e Estatísticas*. Secretaria de Comércio Exterior – SECEX. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/depPlaDesComExterior/indEstatisticas/balComercial.php>>. Acesso em 2007.

_____. *Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior – AliceWEB*. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/alice.asp>>. Acesso em 2008.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. *Dados e estatísticas*. Relação Anual de Informações Sociais – RAIS. Disponível em: <<https://sgt.caged.gov.br/SGTInt.dll/fsmMain>>. Acesso em: 24 jun. 2008.

MIRANDA, J. C. Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 1990. *Texto para discussão n.º 829*. Brasília: IPEA, 2001.

MORCEIRO, P. C. *Mudanças recentes na inserção internacional da indústria brasileira: uma análise dos fluxos de comércio dos produtos intensivos em trabalho*. 2008. 91. Relatório Final Pibic (Iniciação científica em ‘economia’). – Faculdade de Ciência e Letras, UNESP, Araraquara, 2008a.

_____. Mudanças recentes na inserção internacional da indústria brasileira: uma análise dos fluxos de comércio dos produtos intensivos em trabalho. In: CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, 20., 2008, São José dos Campos. *Anais...* São José dos Campos: CIC, 2008b.

MOREIRA, M. M.; CORREA, P. G. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 17, n.º 2 (66), p. 61-91, abr.-jun. 1997.

NASSIF, A. Uma contribuição ao debate sobre a nova política industrial brasileira. *Texto para discussão n.º 101*. Rio de Janeiro: BNDES, 2003.

_____. Há evidências de desindustrialização no Brasil? *Texto para discussão n.º 108*. Rio de Janeiro: BNDES, 2006.

PINHEIRO, A. C.; MOREIRA, M. M. Exportadores brasileiros de manufaturados nos anos 90: quais as implicações de política? *Texto para discussão n.º 80*. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

PROCHNIK, V. Cadeias produtivas e complexos industriais. In: HASENCLEVER, L.; KUPFER, D. *Organização industrial*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. (Seção do capítulo Firma, Indústria e Mercados).

_____; UNE, M. Y. Desafios para a nova cadeia de calçados nordestina. In: HAGUENAUER, L. *Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimentos no Nordeste*. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1999.

RESENDE, A. V. A política industrial do Plano Real. *Texto para discussão n.º 130*. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2000.

RESENDE, J. V.; PEREZ, L. H. Exportações brasileiras de calçados, 1996 a 2003. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 34, n. 11, p. 51-72, nov. 2004.

SCOTT, A. J. The changing global geography of low-technology, labor-intensive industry: clothing, footwear, and furniture. *World Development*, v. 34, iss. 9, p. 1517-1536, 2006.

SUZIGAN, W. A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.1, p.89-109, 1992.

NOTAS

¹ Segundo Scott (2006), o emprego em indústrias intensivas em trabalho e de baixa tecnologia diminuiu significativamente, nos Estados Unidos, na década de 1990. Somente no setor calçadista, o total de trabalhadores empregados reduziu 33,7% entre 1992 e 1997. Para o autor, a Europa Ocidental também vivenciou situação parecida no período.

² Para Prochnik (2002, p.1), “[...] cadeia produtiva é um conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos”. Ela “[...] resulta da crescente divisão do trabalho e maior interdependência entre os agentes econômicos”. Enquanto as cadeias produtivas “[...] são pensadas como sendo espacialmente localizadas [...], as cadeias produtivas globais são concebidas a partir da noção de que pelo menos alguns dos elementos importantes do seu funcionamento estão deslocalizados [...]” (FURTADO, 2000, p.9).

³ Sob a ótica da origem, $VMR = VM(UF) / VM(BR) = [Exportações(UF) / Peso(UF)] / [Exportações(BR) / Peso(BR)]$. Valores entre 0 e 1 significam que o calçado exportado (pelo estado ou região de origem) será menos elaborado em relação às demais exportações brasileiras do mesmo produto. Valores superiores a 1 significam que o produto vendido (pelo estado ou região de origem) será mais competitivo em comparação ao restante das exportações de calçados de determinado segmento.

⁴ Coeficiente de penetração das importações = $[importação / (produção + importação - exportação) \times 100]$.

⁵ Coeficiente de exportação = $[(exportação / produção) \times 100]$.

⁶ Ao dividir a produtividade do trabalho pelos custos médios da produção, Nassif (2003) identificou três grupos industriais que alcançaram elevados, médios ou baixos ganhos de eficiência técnica. Entre os elementos desses conjuntos, têm-se: Setores com elevados ganhos de eficiência técnica (siderurgia; material eletrônico e de comunicações; metalurgia dos não-ferrosos; refino de óleos vegetais e de gorduras; abate e preparação de carnes; extração de petróleo e gás natural; equipamentos e material elétrico; extrativa mineral; produção de elementos químicos, e resfriamento e preparação de leite e laticínios); Setores com médios ganhos de eficiência técnica

(beneficiamento de produtos de origem vegetal; manutenção e instalação de máquinas; indústria de borracha; outros veículos – peças e acessórios; refino de petróleo e indústria petroquímica; outras indústrias alimentares e indústrias de bebidas; produtos de materiais não-metálicos; outros produtos metalúrgicos; automóveis, caminhões e ônibus e artigos de vestuário e acessórios) e Setores com baixos ganhos de eficiência técnica (fabricação de calçados e de artigos de couro e peles; máquinas e equipamentos; produtos farmacêuticos e de perfumaria; indústria têxtil; artigos de madeira e do mobiliário; indústria do açúcar; indústria de papel e gráfica; indústria de transformação de material plástico e indústria do café).

ⁱ Segundo Scott (2006), o emprego em indústrias intensivas em trabalho e de baixa tecnologia diminuiu significativamente, nos Estados Unidos, na década de 1990. Somente no setor calçadista, o total de trabalhadores

APÊNDICES – DISTRIBUIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES CONFORME O SEGMENTO E A ORIGEM DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

Tabela A-1 Distribuição dos calçados de plástico injetável conforme os Estados e as regiões de origem, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Estados e Regiões	1989				1994				1998				2002				2006			
	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR
N	8	0,04	10,48	1,57	8	0,04	43,15	6,97	20	0,11	10,33	1,57	18	0,21	15,32	3,96	-	-	-	-
NE (sem CE e PB)	2.139	10,70	3,65	0,55	196	0,96	5,85	0,94	139	0,77	7,78	1,18	4	0,05	8,91	2,30	5	0,08	10,48	1,83
CE	1.650	8,26	2,13	0,32	2.193	10,77	2,11	0,34	8.941	49,61	6,45	0,98	2.670	30,69	3,13	0,81	1.383	23,56	4,70	0,82
PB	-	-	-	-	1.288	6,32	3,54	0,57	3.465	19,22	4,08	0,62	4.016	46,16	4,50	1,16	3.133	53,37	5,00	0,87
NE	3.789	18,95	2,78	0,42	3.677	18,05	2,56	0,41	12.545	69,61	5,57	0,85	6.691	76,90	3,83	0,99	4.521	77,01	4,90	0,85
SE (sem SP)	277	1,39	9,40	1,41	223	1,09	10,11	1,63	429	2,38	7,89	1,20	46	0,53	3,04	0,79	60	1,03	11,31	1,97
SP	6.069	30,36	8,70	1,30	5.182	25,44	8,21	1,33	3.931	21,81	11,37	1,73	1.440	16,55	3,67	0,95	522	8,89	9,73	1,70
SE	6.346	31,74	8,73	1,31	5.405	26,54	8,27	1,34	4.359	24,19	10,90	1,65	1.486	17,08	3,65	0,94	582	9,92	9,88	1,72
S (sem RS)	29	0,14	11,98	1,79	297	1,46	21,91	3,54	113	0,63	8,75	1,33	66	0,76	3,75	0,97	30	0,51	6,27	1,09
RS	9.819	49,12	10,92	1,63	10.978	53,90	9,25	1,49	849	4,71	14,47	2,20	405	4,65	6,12	1,58	728	12,40	20,07	3,50
S	9.848	49,26	10,92	1,63	11.275	55,35	9,39	1,52	962	5,34	13,44	2,04	471	5,41	5,62	1,45	758	12,91	18,45	3,22
CO	-	-	-	-	3	0,01	4,00	0,65	6	0,03	7,28	1,10	1	0,01	3,44	0,89	6	0,10	9,36	1,63
IGN*	-	-	-	-	2	0,01	34,02	5,49	130	0,72	15,46	2,35	34	0,39	4,94	1,28	4	0,06	28,85	5,03
Plástico Injetável	19.990	100,00	6,68	1,00	20.369	100,00	6,19	1,00	18.022	100,00	6,59	1,00	8.701	100,00	3,87	1,00	5.870	100,00	5,74	1,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (*) Ignorado = inclui as informações não declaradas, as mercadorias nacionalizadas e as reexportações.

Tabela A-2 Distribuição dos calçados de plástico montado conforme os Estados e as regiões de origem, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Estados e Regiões	1989			1994			1998			2002			2006							
	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR					
N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	217	0,15	3,73	0,39	3	0,00	6,21	0,59	
NE (sem BA, CE e PB)	331	3,66	6,08	197	0,77	4,52	0,55	72	0,07	6,33	0,49	1.623	1,11	6,27	0,65	13.426	4,60	6,54	0,62	
BA	1	0,01	7,40	0,53	-	-	-	63	0,06	26,20	2,03	6.205	4,25	12,95	1,34	17.884	6,12	16,70	1,58	
CE	51	0,57	2,92	0,21	1,31	2,35	0,29	27.421	26,91	8,96	0,69	41.454	28,42	6,48	0,67	97.597	33,41	7,58	0,72	
PB	179	1,98	5,50	0,40	0,12	4,45	0,54	265	0,26	16,20	1,25	1.089	0,75	4,41	0,46	35.094	12,01	7,48	0,71	
NE	561	6,21	5,37	0,39	2,20	2,92	0,35	27.821	27,30	9,00	0,70	50.371	34,53	6,82	0,71	164.001	56,13	7,93	0,75	
SE (sem SP)	191	2,12	18,82	1,36	4,39	10,27	1,25	1.662	1,63	9,50	0,74	1.155	0,79	6,05	0,63	5.011	1,72	12,29	1,17	
SP	3.352	37,10	9,95	0,72	7,817	30,65	8,13	14.757	14,48	11,13	0,86	19.903	13,64	8,90	0,92	32.354	11,07	17,70	1,68	
SE	3.543	39,22	10,21	0,74	8,935	35,04	8,35	16.419	16,11	10,94	0,85	21.057	14,44	8,68	0,90	37.365	12,79	16,71	1,59	
S (sem RS)	34	0,38	21,05	1,52	3,27	16,49	2,00	238	0,23	14,23	1,10	388	0,27	5,87	0,61	1.459	0,50	12,31	1,17	
RS	4.896	54,19	24,69	1,78	15,148	59,40	8,51	57.090	56,02	17,60	1,36	73.099	50,11	14,28	1,48	88.947	30,44	19,28	1,83	
S	4.930	54,57	24,66	1,78	15,982	62,68	8,73	57.328	56,25	17,59	1,36	73.487	50,38	14,17	1,47	90.407	30,94	19,10	1,81	
CO	-	-	-	-	6	0,02	33,98	4,12	20	0,02	19,96	1,54	3	0,00	10,56	1,10	24	0,01	24,82	2,35
IGN*	-	-	-	-	17	0,06	6,91	0,84	325	0,32	8,65	0,67	741	0,51	9,37	0,97	361	0,12	7,20	0,68
Plástico Montado	9.035	100,00	13,87	1,00	25.499	100,00	8,24	101.913	100,00	12,92	1,00	145.876	100,00	9,64	1,00	292.161	100,00	10,54	1,00	

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (*) Ignorado = inclui as informações não declaradas, as mercadorias nacionalizadas e as reexportações.

Tabela A-4 Distribuição dos calçados de matérias têxteis conforme os Estados e as regiões de origem, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Estados e Regiões	1989			1994			1998			2002			2006		
	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR									
N	1,5	0,08	17,43	-	-	-	-	-	-	76	0,18	6,04	-	-	-
NE (sem BA e CE)	2.096	11,41	12,43	499	1,13	11,19	267	0,39	9,38	530	1,23	12,81	4.497	4,04	18,18
BA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.463	5,70	14,68	12.775	11,47	17,96
CE	46	0,25	17,58	862	1,95	25,45	1.850	2,73	12,84	2.398	5,55	11,70	21.260	19,09	13,83
NE	2.141	11,66	12,50	1.361	3,08	17,35	2.117	3,12	12,27	5.391	12,47	13,02	38.533	34,61	15,44
SE (sem SP)	2.497	13,60	12,30	2.068	4,68	12,90	111	0,16	12,11	1.048	2,42	8,69	1.597	1,43	14,39
SP	11.047	60,16	11,42	5.554	12,58	8,57	3.585	5,29	10,60	4.289	9,92	12,18	14.643	13,15	13,30
SE	13.544	73,75	11,57	7.621	17,26	9,43	3.696	5,45	10,64	5.337	12,35	11,29	16.240	14,58	13,40
S (sem RS)	12	0,07	12,65	111	0,25	8,52	33	0,05	22,42	576	1,33	11,71	656	0,59	18,65
RS	2.652	14,44	18,17	35.057	79,40	21,79	61.940	91,32	22,36	31.632	73,18	17,11	55.796	50,11	21,60
S	2.664	14,51	18,13	35.169	79,65	21,68	61.974	91,36	22,36	32.209	74,51	16,97	56.452	50,70	21,56
CO	-	-	-	3	0,01	23,83	2	0,00	5,89	12	0,03	9,43	24	0,02	26,79
IGN*	-	-	-	-	-	6,72	44	0,06	16,93	199	0,46	8,54	96	0,09	13,69
Matérias Têxteis	18.364	100,00	12,33	44.155	100,00	17,59	67.831	100,00	20,59	43.224	100,00	15,32	111.345	100,00	17,58

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). * Ignorado = inclui as informações não declaradas, as mercadorias nacionalizadas e as reexportações.

Tabela A-5 Distribuição de outros calçados conforme os Estados e as regiões de origem, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Estados e Regiões	1989		1994		1998		2002		2006		VM	VMR	VMR	US\$	VMR	VM	VMR	VMR	US\$	VMR	VM	VMR	VMR	VMR		
	US\$	(%)	VM	(%)	VM	(%)	VMR	US\$	VM	(%)															US\$	(%)
N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
NE	19	0,0	14,53	0,04	28,59	0,04	1,33	208	0,86	17,71	1,11	347	3,16	10,28	0,43	111	0,84	8,86	0,43							
SE (sem MG e SP)	117	0,48	30,24	0,27	25,94	0,27	1,21	201	0,83	19,87	1,25	58	0,53	10,50	0,44	263	1,98	24,48	1,20							
MG	5.605	23,13	27,07	7,25	24,58	7,25	1,14	65	0,27	34,06	2,14	295	2,69	17,99	0,75	500	3,76	16,69	0,82							
SP	14.712	60,71	31,83	13,66	17,87	13,66	0,83	5.284	21,88	20,78	1,31	3.782	34,51	27,32	1,14	2.649	19,96	15,91	0,78							
SE	20.434	84,32	30,36	21,18	19,80	21,18	0,92	5.549	22,98	20,84	1,31	4.135	37,72	25,79	1,08	3.411	25,70	16,47	0,81							
PR	3	0,01	32,86	0,74	8,40	0,39	0,39	4	0,02	6,32	0,40	12	0,11	11,86	0,50	61	0,46	11,68	0,57							
RS	3.414	14,09	21,63	77,27	22,49	77,27	1,05	17.701	73,31	14,62	0,92	5.151	46,99	28,77	1,20	5.063	38,15	31,90	1,56							
SC	357	1,47	12,79	0,71	13,26	0,62	0,62	572	2,37	23,48	1,48	1.065	9,71	16,84	0,70	4.494	33,87	17,51	0,86							
S	3.774	15,57	20,31	78,72	22,01	78,72	1,02	18.277	75,70	14,79	0,93	6.227	56,81	25,60	1,07	9.618	72,48	22,87	1,12							
CO	8	0,03	54,47	0,03	53,60	2,49	64	64	0,27	43,00	2,70	19	0,18	19,23	0,80	62	0,46	35,22	1,72							
IGN*	-	-	-	0,03	9,71	0,45	0,45	46	0,19	23,44	1,47	233	2,12	11,72	0,49	64	0,49	8,45	0,41							
Outros	24.235	100,00	28,17	100,00	21,50	100,00	1,00	24.145	100,00	15,91	1,00	10.962	100,00	23,92	1,00	13.270	100,00	20,42	1,00							
IGN*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plástico Montado	9.035	100,00	13,87	100,00	8,24	100,00	1,00	101.913	100,00	12,92	1,00	145.876	100,00	9,64	1,00	292.161	100,00	10,54	1,00							

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (*) Ignorado = inclui as informações não declaradas, as mercadorias nacionalizadas e as reexportações.