COMPETITIVIDADE PRESENTE E ESPERADA DO ARRANJO PRODUTIVO DE CALÇADOS DA PARAÍBA

AUTORES:

Luiz Rodrigues Kehrle
Doutor em Economia de Empresa pela FGV/São Paulo e Professor do Departamento de Economia da UFPB
kehrle@hotmail.com

Lúcia Maria Góes Moutinho
Doutora em Economia de Empresa pela FGV/São Paulo e Professora do Departamento de Economia da UFPB
luma121@hotmail.com

RESUMO:

O estudo analisa a competitividade presente e esperada do arranjo produtivo de calçados do Estado da Paraíba. Para tal, utiliza dados primários obtidos entre 2002 e 2003 junto a 211 empresas produtoras de calçados e a várias instituições públicas e privadas que fazem parte do arranjo. Esses dados primários são complementados por dados de fontes secundárias. A competitividade do arranjo é estudada em três grandes grupos de empresas, distribuídas por três espaços da produção estadual: as grandes empresas produtoras instaladas a partir dos anos oitenta, os produtores formais de calçados de boa qualidade e a produção de calçados populares. A avaliação da competitividade baseia-se em fatores internos, setoriais e sistêmicos. São identificadas as principais fontes de competitividade do arranjo e é mostrado que o conjunto dessas fontes (tanto presente quanto esperada) varia entre os três grupos, a despeito do compartilhamento de algumas delas de dois ou mais desses grupos.

SUB-ÁREA: TRABALHO, INDÚSTRIA E TECNOLOGIA

PRESENT AND EXPECTED COMPETITIVENESS OF THE FOOTWEAR PRODUCTIVE ARRANGEMENT OF THE PARAÍBA OF STATE

The study intends to evaluate present and expected competitiveness of State of Paraiba footwear productive arrangement. Data from 211 footwear manufactures complemented by information from public and private institutions have been gotten at the end of 2002 and beginning 2003. These primary data were complemented by information from secondary sources to compound the informational basis of the study. The competitiveness of the productive arrangement is studiedin three great groups of companies, distributed by three spaces of production. : the big companies installed during the Eighties, the good quality footwear formal producers and low quality footwear small producers. The evaluation of the competitiveness is based on internal, sector and systemic factors. The main sources of competitiveness of the arrangement were identified and it was shown that sources varies among the three producers groups.

WORK, INDUSTRY And TECHNOLOGY

COMPETITIVIDADE PRESENTE E ESPERADA DO ARRANJO PRODUTIVO DE CALÇADOS DA PARAÍBA

1 INTRODUÇÃO

A abordagem clássica da competitividade centra-se em características de uma empresa ou produto, enfatizando a política de preços como instrumento competitivo. Trata-se de uma abordagem que, a despeito de um sólido fundamento teórico, acumula evidências em contrário as suas formulações. (KOUTSOYIANNIS, 1987, p.2).

Por sua vez, o enfoque das Vantagens Comparativas Reveladas, tal como definido por BALASSA (1965 e 1977), utiliza o comportamento *ex post* da comércio exterior como indicação de competitividade. Em ambas as versões dos índices propostos por Balassa, é possível classificar padrões de comércio mas não definir critérios de otimimalidade.

Neste estudo, ao invés da abordagem clássica, mede-se a vantagem competitiva revelada da indústria de calçados da Paraíba através de índices de Balassa (1965 e 1977) para em seguida usar-se um enfoque de Arranjos Produtivos Locais (APL), no qual a competitividade está referida a um conjunto de empresas espacialmente interligadas e que se articulam conjuntamente no espaço econômico e social em que estão inseridas. Entendida sob o enfoque dos arranjos produtivos locais, a competitividade depende diretamente do Capital Social acumulado no arranjo. Esta abordagem pressupõe que competitividade é fortemente afetada pela sinergia gerada na interação entre empresas e destas com os demais atores do ambiente em que se localizam (ALBAGLI & BRITO, 2001, p. 9).

O espaço da produção estadual é estudado através de três arranjos produtivos locais, que serão caracterizados no Tópico 3. O estudo busca delimitar os fatores condicionantes das competitividades presente e esperada de cada um dos três espaços analisados. Uma combinação de fatores internos a empresa, fatores setoriais e sistêmicos, tais como definidos em COUTINHO & FERRAZ (1994, p.19) são utilizados para a avaliação da competitividade de cada arranjo.

2 A FONTE DE DADOS

A análise apresentada neste estudo baseia-se em uma amostra da produção de calçados na Paraíba, obtida entre dezembro de 2002 e março de 2003, incluindo 211 empresas. Trata-se de um número considerável de estabelecimentos pesquisados, especialmente quando se sabe que se refere a um espaço econômico-geográfico reduzido. No entanto, a metodologia utilizada exigiu a análise de um grande número de casos, de modo a tornar possível a

construção de um padrão referencial. Dados secundários foram obtidos em fontes tradicionais, como IBGE, MTE/RAIS e SECEX/MDIC – Sistema Alice.

3 UM QUADRO GERAL DAS EMPRESAS DA PRODUÇÃO E DO EMPREGO

A área litorânea do Estado e as cidades interioranas de Campina Grande e Patos concentram praticamente toda a produção estadual relevante. Em várias outras cidades do Estado se podem encontrar pequenas unidades produtoras e em Catolé do Rocha, distante 132 quilômetros a oeste de Patos, poderá estar se esboçando um novo arranjo produtivo local. Entretanto, ainda não existe no Estado, fora das três citadas áreas, uma outra na qual a concentração de empresas justifique sua inclusão em um estudo que tem como objetivo analisar a produtividade da produção estadual sob um enfoque de arranjo produtivo local.

Cada uma das três áreas produtivas será caracterizada em seguida mas, antes disso, através dos dados das Tabelas 1 e 2, esboça-se um quadro geral da indústria ao nível do Estado. A Tabela 1 mostra dados de emprego da indústria de calçados a partir dos anos noventa, que podem ser utilizados como *proxy* do crescimento da produção estadual, tanto em termos relativos quanto absolutos. O emprego nessa indústria, passou de menos de mil empregados no fim dos anos oitenta a mais de oito mil no início dos anos dois mil.

A Paraíba forma com o Ceará e a Bahia o conjunto dos estados nordestinos onde essa indústria cresceu marcadamente desde o início da década de noventa, embora nos dois últimos anos esse crescimento tenha sido menor na Paraíba do que naqueles dois Estados. Mesmo em termos nacionais, a indústria paraibana de calçados ganhou certa relevância, como se pode inferir dos dados de emprego mostrados na Tabela 1 e dos dados de exportação apresentados na Tabela 2.

Os dados de exportação mostram que, além de crescer a produção, a indústria paraibana de calçados aumentou substantivamente suas exportações. Em 2003 foram cerca de trinta milhões de Dólares a mais do que os pouco mais de dois milhões exportados no início dos anos noventa. Ao nível regional, as exportações do Estado em 2003 representaram cerca de 14% do total exportado. Em termos nacionais, as exportações paraibanas de calçados significaram 2% do total, o que embora não seja um número grande, marca, no entanto, um avanço substantivo em relação ao final dos anos oitenta, quando as exportações do Estado representavam menos de 0,4% das vendas de calçados brasileiros ao exterior.

Tabela 1
Emprego na indústria de calçados (1989-2003)

Ano	*Brasil*	*Sudeste*	*Sul*	*Nordeste*	*Paraíba*
1989	266.472	98.225	160.044	6.902	994
1990	226.634	86.522	131.611	7.297	1.709
1991	214.701	77.139	129.484	7.217	2.270
1992	236.449	83.060	142.657	9.550	4.951
1993	257.600	88.239	155.371	12.484	5.344
1994	240.655	89.082	136.269	13.335	5.497
1995	196.462	62.072	118.801	14.477	5.688
1996	202.768	60.438	121.288	19.734	7.261
1997	182.687	51.337	106.011	24.372	6.398
1998	184.725	51.361	99.705	32.822	7.297
1999	211.582	57.813	112.511	40.166	7.758
2000	240.392	64.549	126.080	48.292	8.359
2001	248.829	62.651	134.791	49.937	7.883
2002	262.537	65.614	135.895	59.522	6.700
2003[(1)]	294.866	62.339	138.432	95.357	6.054

Fonte: MTE/RAIS.
Nota: [(1)] Projeção com base no saldo CAGED.

Tabela 2
Exportação de calçados (1989-2003) (em US$ milhão)

Ano	*Brasil*	*Sudeste*	*Sul*	*Nordeste*	*Paraíba*
1989	1312,3	207,2	1099,2	5,9	1,6
1990	1183,6	184,1	992,0	6,9	2,1
1991	1245,4	168,1	1066,0	10,7	3,3
1992	1473,5	213,9	1251,9	7,4	2,6
1993	1931,8	297,8	1623,5	9,9	4,5
1994	1624,1	267,8	1347,3	8,8	3,4
1995	1498,8	211,8	1279,8	6,7	3,3
1996	1650,1	190,9	1444,8	14,0	3,7
1997	1594,5	163,1	1391,3	39,6	3,9
1998	1387,1	126,3	1182,2	77,5	9,8
1999	1342,3	117,4	1132,4	91,9	16,4
2000	1617,2	165,2	1346,9	104,3	17,0
2001	1684,3	169,3	1370,0	143,7	26,6
2002	1516,4	140,1	1221,1	153,5	23,7
2003	1622,2	176,5	1210,8	232,8	32,5

Fonte: SECEX/MDIC – Sistema Alice.

Além de abrigar a maior parte das empresas produtoras de calçados no Estado, os três citados arranjos produtivos, localizados na Grande João Pessoa, Campina Grande e Patos fabricam toda a produção que é exportada. Esses três arranjos constituem o cerne da produção estadual, o que justifica que neles se centre este estudo de competitividade. Os três sub-tópicos seguintes são dedicados ao delineamento desses arranjos**.**

3.1 O Arranjo Litorâneo

O Arranjo Litorâneo é composto de 23 empresas, 11 delas localizadas fora do espaço da Grande João Pessoa[1], mas umbilicalmente a ele ligadas por serem satélites[2] ou facção[3] de duas grandes empresas ali situadas. Dessa forma, o que aqui é denominado de Arranjo Litorâneo constitui, na verdade uma extensão do Arranjo Grande-Pessoense. Na Grande João Pessoa localizam-se 12 empresas calçadistas, formando um espaço produtivo que apesar do pequeno número de empresas apresenta considerável diversidade. O grupo mais relevante é formado por três grandes empresas filiais de importantes grupos nacionais. Uma delas fabrica calçados masculinos e as outras duas produzem tênis e calçados esportivos. Há também na área um médio fabricante de sandálias femininas, um grupo de três fabricantes de calçados ortopédicos, uma média empresa satélite e três outros fabricantes sem grande peso na formação do Arranjo. Todas as empresas são formais. A atividade informal certamente existe, mas tem muito pequena relevância na área. A Tabela 3 seguinte resume informações sobre o porte e a localização das empresas dentro do arranjo litorâneo.

Tabela 3
Arranjo Litorâneo: localização e porte das empresas

Grupo	Nº de empresas	Localização	
		Grande J.Pessoa	*Demais cidades*
Grande empresa	3	3	
Microempresa do setor de ortopédicos	3	3	
Média empresa fabricante de sandálias femininas	1	1	
Média empresa satélite	11	1	10
Pequena empresa facção	2	1	1
Micro e peq. Emp. de pouca relevância para o arranjo	3	3	
Total	**23**	**12**	**11**

Fonte: pesquisa direta.

Para que se tenha uma idéia clara do porte relativo dos componentes do arranjo é suficiente observar os dados da Tabela 4 referente a emprego, produção e mercado. É tal a

[1] Neste estudo, a Grande João Pessoa inclui João Pessoa, a capital do estado da Paraíba, além de Santa Rita e Bayeux., municípios vizinhos a João Pessoa.

[2] Os entrevistados denominaram uma rede de empresas ao conjunto articulado de unidades empresariais formado por três partes: sede, que esta localizada fora do Estado, a matriz, localizada na Grande João Pessoa e empresas satélites, ligadas diretamente a matriz, que executam etapas da produção e, a exceção de uma, localizadas fora da Grande João Pessoa. A sede é o centro decisório, e as matrizes e satélites são plantas de produção. A sede coordena as matrizes e, através destas, as fábricas satélites.

[3] As facções são consideradas por alguns diretores de empresas matrizes como fornecedores. Quando uma matriz sub-contrata uma facção esta executa etapas do processo de produção, semelhantemente as satélites. No entanto não fazem parte da rede de empresas. São empresas independentes do ponto de vista patrimonial, mas com forte ligação operacional.

desproporção entre o grupo formado pelas três maiores empresas em relação às demais que qualquer análise que se faça tem que levar em conta essa variabilidade, sob pena de se formar uma visão imprecisa do arranjo.

Tabela 4
Arranjo litorâneo: emprego, produção e mercado

Grupo	Nº de Empregos	Prod. anual (pares)	Mercado			
			Loc.	*Reg.*	*Nac.*	*Eext.*
Grandes empresas	2.983	8.760.000	3%	27%	50%	20%
Microempresas do setor de ortopédicos(1)	16		73%	7%	20%	
Media emp. fabricante de sandálias fem.	41	400.000	30%	70%		
Média empresa satélite(2)	2.033					
Pequena empresa facção(2)	92					
Micro e pequenas empresas com pouca relevância para o arranjo	49	108.200	33%	50%	17%	
Total	5.214	9.268.200				

Fonte: pesquisa direta.
Notas: (1) produção em pequena escala; (2) Não fabricam produtos finais.

O arranjo litorâneo, na medida que este se define pelas grandes empresas que o compõe, distingui-se dos demais do Estado. É um arranjo de baixa territorialidade[4] e sem a *path dependency* que caracteriza os arranjos de Campina Grande e Patos. Foi consolidado a partir da abertura comercial do final dos anos oitenta, muito jovem portanto em relação aos dois outros, ainda iniciando um processo de enraizamento, através da dispersão das suas satélites e criação de relações com fornecedores localizados no Estado e com instituições governamentais e não governamentais.

3.2 O Arranjo Campinense

O arranjo produtivo de Campina Grande é marcado pela presença de uma grande empresa produtora de sandálias do tipo havaianas. Sozinha esta empresa gera um número de empregos mais de duas vezes maior do que o criado por um conjunto de 88 empresas calçadistas locais. Se considerada sua empresa satélite também fabricante de sandálias, localizada em Alagoa Nova, o emprego gerado na grande empresa é mais de duas vezes o gerado pelas demais empresas.

[4] O conceito de territorialidade refere-se ao relacionamento dos agentes com seu território de referência. Engloba as formas através das quais os indivíduos ou grupos sociais enxergam e exercem sua inserção em um determinado território, envolvendo o sentimento de pertencer a um espaço referencial, que geralmente abrange um território, comportamentos e normas sociais compartilhados.

O arranjo campinense é o de formação mais antiga no Estado. É caracteristicamente *path dependent* e possui forte territorialidade, sendo solidamente enraizado na história econômica e social da cidade. Campina Grande teve na indústria do couro um elemento decisivo de dinamização de sua economia, a qual, no entorno da metade do século passado, constituiu o mais importante pólo econômico do Estado, talvez mesmo de todo o interior nordestino.

Há na indústria local de calçados uma forte componente informal, mas o arranjo tem na produção formal sua mais importante parte, gerando ali mais de dois terços dos empregos na indústria calçadista. Existe na cidade uma mão-de-obra treinada na produção de alta qualidade, tradição herdada de um período recentemente findo quando a cidade se distinguia como renomado fabricante de vaquetas. Além da grande empresa produtora de sandálias, a pesquisa de campo levantou 35 empresas formais fabricantes de calçados e 53 informais, mas as formais têm maior porte e empregam mais que o dobro de empregados nas do setor informal.

Outra marcante característica da cidade é uma forte presença de agentes de coordenação, públicos e privados, que desenvolvem atividades ligadas à indústria de calçados. A infra-estrutura de treinamento não tem equivalente em toda a Região Nordeste e constitui um recurso ainda não totalmente utilizado.

A Tabela 5 resume informações sobre o arranjo campinense. Pode-se ali verificar a importância da grande empresa local em termos de geração de emprego e da quantidade produzida. Note-se que esta fábrica abastece todo o mercado nacional e uma pequena parte de sua produção vai para o mercado internacional.

Tabela 5
Arranjo produtivo de Campina Grande: emprego, produção e mercado

Tipo	Nº emp.	Empregos gerados	Produção anual	Mercado			
				Local	*Reg.*	*Nac.*	*Ext.*
Grande empresa[1]	1	2.380	127.920.480	–	–	95%[2]	5%
Empresas formais	75	760	3.383.830	20,7%	66,7%	11,8%	0,9%
Empresas informais	13	301	1.039.680				
Total	**89**	**3.441**	**132.343.990**	**–**	**–**	**–**	**–**

Fonte: pesquisa direta.
Notas: [1] Inclui dados da empresa satélite de Alagoa Nova; [2] Já incluídos os mercados regional e local.

O Capital Social acumulado neste arranjo constitui seu elemento diferenciador. A tradição de industrialismo que caracteriza a área constitui uma dotação relevante que não pode

ser deixada à margem na análise das possibilidades de desenvolvimento de seu arranjo calçadista.

3.3 O Arranjo Patoense

Talvez a mais importante característica do arranjo produtivo de calçados de Patos seja a presença de uma produção informal, que sobrepuja a formal. Neste artigo são analisados resultados obtidos na entrevista de 86 empresas informais e 14 formais, o que dá uma idéia do peso relativo destas no arranjo.

A presença da produção informal é de tal porte que dos 1.034 empregados na produção de calçados 623 estão ligados a empresas informais, como se vê na Tabela 6.

Tabela 6
Arranjo produtivo de calçados de Patos: emprego, produção e mercado

Tipo	Nº emp.	Empregos gerados	Mercado			
			Local	*Reg.*	*Nac.*	*Ext.*
Empresas formais	14	411	2,9%	84,2%	12,9%	–
Empresas informais	86	623				
Total	**100**	**1.034**				

Fonte: pesquisa direta.

Outra característica distintiva desse arranjo é a inexistência de grande empresa. No arranjo litorâneo elas praticamente o definem. No de Campina Grande uma grande empresa forma um enclave dentro do arranjo. Em Patos o arranjo é composto exclusivamente de pequenas e micro empresas.

A despeito de algumas características que lhe são únicas, o arranjo patoense tem muitas semelhanças em relação ao campinense e por isso no texto os dois arranjos são tratados, quando em conjunto, sob o nome de "Arranjo Interiorano", à falta de um nome melhor, contrapondo-se ao "Arranjo Litorâneo", que se refere ao arranjo produtivo da Grande João Pessoa acrescido das empresas satélites. Como no caso anterior, "arranjo litorâneo" talvez não seja também um bom nome, dado que quase todas as satélites não estão localizadas na região que se costuma definir como litorânea.

As semelhanças dos arranjos de Patos e Campina Grande estão centradas em aspectos de sua formação histórica, forte territorialidade e modo de governança, entre outros, o que justifica que muitas vezes sejam tratados em conjunto.

4 A COMPETITIVIDADE DO ARRANJO PRODUTIVO PARAIBANO

4.1 A competitividade revelada

Uma medição inicial da Vantagem Comparativa Revelada da indústria de calçados da Paraíba é feita através do índice de Balassa (1965), expresso por

$$e_i = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} \bullet 100 \qquad (1)$$

onde *X* indica as exportações, *M* as importações e *j* os períodos de tempo. Os resultados dessa medição são mostrados na Tabela 7, onde se verifica que a utilização desse índice é de pequena valia, haja vista que o pequeno valor das importações paraibanas de calçados restringe consideravelmente o espaço de variação do índice.

Tabela 7
Índice de Balasssa (1965) para a indústria de calçados
(por área selecionada)

Ano	Brasil	Sudeste	Sul	Nordeste	Paraíba
1989	97,95	99,44	99,12	100,00	100,00
1990	95,71	89,92	99,00	96,91	100,00
1991	93,76	75,40	98,39	82,01	100,00
1992	97,46	89,25	99,24	87,40	99,70
1993	95,83	80,21	99,37	92,60	94,74
1994	89,61	56,21	98,61	87,23	89,48
1995	75,29	8,02	96,28	70,92	99,76
1996	77,26	5,06	96,09	72,90	84,32
1997	77,08	-0,61	96,37	62,15	76,89
1998	84,47	17,17	96,91	86,45	90,05
1999	92,16	53,73	97,68	92,97	95,26
2000	94,17	64,27	98,79	93,51	94,71
2001	93,50	60,29	98,71	94,02	97,68
2002	93,61	57,99	98,45	96,35	95,39
2003	93,56	60,60	98,72	97,75	96,42

Fonte: Elaboração dos autores com base em dados da SECEX/MDIC

Uma melhor avaliação da competitividade revelada da indústria de calçados e obtida através da utilização do índice de Balassa (1979), e que pode ser escrito como

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iz}}{X_j / X_z} \qquad (2)$$

onde, no caso presente, o numerador representa o quociente das exportações de calçados de uma região ou estado sobre as exportações brasileiras de calçados, enquanto que o denominador expressa o quociente das exportações totais da região ou estado sobre as exportações totais do Brasil.

Vê-se, portanto, que essa versão do índice de Balassa baseia-se claramente no conceito de *market share*. Por independer do desempenho das importações, este índice permite uma boa avaliação do desempenho da competitividade revelada da indústria de calçados da Paraíba no período estudado, conforme se vê na Tabela 8. O índice permite verificar que até meados dos anos noventa a competitividade revelada daquela indústria não estava claramente definida, pois de 1990 a 1996 os valores variam em torno de um valor próximo de 1. A partir de 1997, no entanto, a competitividade revelada da indústria se torna nítida, atingindo seu máximo em 1999 quando ultrapassa o valor de 9. Para o ano de 2003 o valor obtido e de 8,696, indicando o peso que as exportações de calçados passaram a ter na balança comercial do Estado. A Tabela 8 também permite que se veja o crescimento da competitividade revelada do Nordeste relativamente as duas, tradicionalmente, grande regiões exportadoras de calçados brasileiros. Ali se vê que a competitividade revelada da região Sudeste caiu pouco durante o período estudado, enquanto que o Sul, a maior região produtora e exportadora de calçados no Brasil, teve essa competitividade fortemente reduzida.

Tabela 8
Índice de competitividade da indústria de calçados por área selecionada

Ano	*Sudeste*	*Sul*	*Nordeste*	*Paraíba*
1989	0,272	4,041	0,054	0,634
1990	0,260	3,890	0,060	1,053
1991	0,219	4,094	0,095	1,476
1992	0,240	3,691	0,060	1,085
1993	0,267	3,287	0,066	1,296
1994	0,287	3,303	0,068	1,086
1995	0,247	3,483	0,049	1,180
1996	0,207	3,332	0,105	1,034
1997	0,183	3,319	0,333	1,508
1998	0,155	3,498	0,768	6,685
1999	0,150	3,522	0,980	9,330
2000	0,181	3,561	0,916	7,466
2001	0,186	3,224	1,243	8,735
2002	0,170	3,191	1,380	8,010
2003	0,204	2,892	1,717	8,696

Fonte: Elaboração dos autores com base em dados da SECEX/MDIC.

A despeito das dificuldades encontradas na avaliação dos resultados do índice de Balassa (1965) devida a inexpressividade das importações paraibanas de calçados, a introdução de um índice baseado no conceito de *market share* permitiu que se obtivesse uma boa avaliação da competitividade revelada. No entanto, o nível de agregação do índice não permite uma avaliação de cada um dos arranjos produtivos locais que compõe a produção estadual, o que passa a ser feito em seguida através da metodologia de APL.

4.2 A competitividade avaliada pela metodologia de APL

A competitividade do arranjo produtivo de calçados do Estado apresenta características diferenciadas em pelo menos três grandes grupos produtivos: grandes empresas, produção de artigos de qualidade superior, que praticamente se confunde com a produção formal fora das grandes empresas e produção de qualidade inferior, esse último basicamente representado pela produção informal.

A análise das grandes empresas cinge-se basicamente àquelas localizadas no arranjo litorâneo, haja vista que a grande empresa produtora de sandálias de plástico localizadas em Campina Grande possui características muito peculiares. Por sua vez, a produção de alta qualidade centra-se em Campina Grande, embora em Patos essa produção tenha certo peso. No caso da produção de artigos populares a situação inverte-se: concentra-se em Patos, embora Campina Grande abrigue um grande número de produtores. Por essa razão, muitas das características da produção popular são comuns as duas cidades e quando isso acontece o arranjo constituído pelas duas cidades é analisado em conjunto sob a denominação de "Arranjo Interiorano.

4.2.1 A Competitividade dos Grandes Produtores do Arranjo Litorâneo

A competitividade do grupo das grandes empresas pode ser mais bem compreendida se observada segundo duas componentes. Uma endógena, decorrente de seu nível tecnológico e das vantagens criadas pela associação a grandes grupos, e outra, exógena, adquirida através de sua implantação no espaço paraibano.

As vantagens endógenas independem do espaço onde está localizada a empresa e derivam do uso de tecnologias de produção e gestão que se balizam no padrão internacional, e do porte, que cria economias de escala, acesso aos mercados, ao crédito, às informações e confere poder como grupo de pressão para obter resultados diferenciados no jogo político-econômico.

As vantagens competitivas exógenas estão ligadas ao espaço onde estão implantadas e é representada pela soma de três itens:i) total dos incentivos fiscais, locacionais, isenções e outros; ii) mão-de-obra mais barata e menos exigente do que na região de origem; e, iii) melhor localização em relação aos principais mercados compradores do exterior

A competitividade e conseqüente desenvolvimento da grande produção de calçados depende de fatores gerais ligados ao desempenho futuro da indústria brasileira de calçados e de fatores específicos associados ao espaço local que atuem no sentido de aumentar as chances de consolidação do arranjo litorâneo.

Como parte de um mercado globalizado, caracterizado por alto grau de competição, a indústria brasileira de calçados tem seu futuro atrelado ao seu desempenho nesse mercado. Há a atenuante que dificilmente pode ser ameaçada no mercado interno, cujo consumo está próximo de meio bilhão de pares/ano, tendo em vista as vantagens competitivas geradas pela disponibilidade de mão-de-obra qualificada e barata, matéria-prima a preços competitivos e as sinergias produtivas criadas no processo de *clustering* dos centros tradicionais de produção.

Apesar das vantagens decorrentes da disponibilidade de mão-de-obra, matéria prima e do desenvolvimento dos sistemas produtivos avançados em São Paulo e no Rio Grande do Sul, onde se localizam as matrizes das grandes empresas implantadas na Paraíba, há também desvantagens significativas no mercado internacional decorrentes do fraco desempenho nas áreas de *design* e *marketing.* (MDIC, 2001, p.36).

A despeito desses pontos frágeis, o mais provável cenário da indústria nacional para os anos iniciais deste século é, no entanto, de continuidade de seu crescimento. A indústria deverá manter consolidado seu espaço no mercado nacional e sustentar ou avançar a sua posição no mercado internacional, a despeito do aumento da concorrência, inclusive sul-americana. Sob a hipótese de que tal cenário se concretize, a consolidação da produção litorânea de calçados da Paraíba dependerá fundamentalmente do avanço do seu enraizamento no espaço local.

As vantagens competitivas decorrentes dos incentivos oferecidos constituíram o elemento fundamental de atração dessas empresas para a Paraíba. Esse tipo de atrativo, no entanto, tem pouca chance de perdurar no longo prazo e deverá ser substituído por vantagens construídas pelo desempenho das empresas no Estado, caso se pretenda aumentar as chances de permanência dessas empresas no espaço local. Pode-se esperar que se criem vantagens decorrentes dos ganhos de especialização da mão-de-obra local e do *spillover* que deverá ocorrer paralelamente. Entretanto, só o enraizamento dessas empresas através da criação de

uma sólida rede de fornecedores de bens e serviços poderá criar vantagens que tenderão a fazer crescer o custo de oportunidade de um deslocamento para outro espaço.

Deve ser claramente compreendido que a maioria das vantagens competitivas desse grupo de empresas decorre de fatores endógenos: são economias internas resultantes do seu porte, que inclui economias de escala, gerência profissionalizada, e, possibilidades privilegiadas de acesso a crédito e informações, entre tantas, decorrentes de sua ligação a grandes grupos empresariais. Um tipo de vantagem que em princípio poderá ser exercido em qualquer espaço que a empresa escolha para localizar-se.

Há ainda a considerar que os incentivos fiscais e os subsídios aos capitais fixos reduzem consideravelmente os *sunk costs*, e que um provável sucateamento tecnológico ocorrido durante o período dos incentivos, somado à existência de um mercado para equipamentos usados, pode tornar um processo de transferência para outras áreas extremamente dependente das ofertas de um outro centro atrator.

A menos que tal enraizamento[5] se efetive, ou as vantagens fiscais se tornem permanentes, a probabilidade de fixação e crescimento desse grupo de produtores no espaço local torna-se dependente de eventos externos. Entre esses, a guerra fiscal entre os estados nordestinos e o desenvolvimento de arranjos calçadistas na Região tomam um caráter determinante.

4.2.2 A Competitividade da Produção Formal de Artigos Diferenciados ou de Qualidade Superior

O grupo de pequenos produtores de artigos de qualidade superior ou diferenciados inclui empresas dos três arranjos: produtores de calçados ortopédicos em João Pessoa e fabricantes de calçados de boa qualidade em Campina Grande e Patos. Como já afirmado anteriormente, nestes dois últimos arranjos a produção de qualidade superior praticamente se confunde com a produção formal.

Essa produção tem como uma das bases de sua competitividade a existência de mão-de-obra local com habilidades que exigem tempo, treino e certo talento para o seu desenvolvimento. Não se trata evidentemente de profissionais com alto grau de especialização, mas estes constituem um grupo destacado, o que se reflete em salários superiores à média da indústria. Na Grande João Pessoa, por exemplo, os trabalhadores das

[5] A própria existência de instituições articuladas de forma eficiente para o desenvolvimento local (SEBRAE-PB, SENAI, FIEP, Governo Estadual, Governo Municipal, Universidades etc.) pode vir a se tornar um fator de enraizamento das grandes empresas.

três pequenas empresas dedicadas a produtos ortopédicos recebem um salário em média superior 65% ao recebido nas grandes empresas. Outro ponto onde fica patente a diferenciação dessa mão-de-obra, que guarda certo caráter artesanal, é na melhor avaliação que os empregadores fazem do seu trabalho, relativamente aos outros trabalhadores, como se vê com clareza no caso do arranjo litorâneo.

Junto com essa qualificação da mão-de-obra, ressalta nesse grupo de produtores a capacidade empresarial. Os empresários típicos nessas atividades assumem uma grande quantidade de funções, que vão da produção a comercialização, além de bancar o risco da atividade. Como se vê na Tabela 9, no grupo das grandes empresas a condução dos negócios é feita por gerentes profissionalizados com experiência no ramo e que conta com a retaguarda de um grande grupo. As empresas informais estão em outro extremo, sendo de certa forma uma extensão da unidade familiar. Tanto é que na empresa informal típica é forte a presença de mão-de-obra familiar e a unidade produtiva muitas vezes se confunde com a unidade residencial. No grupo de fabricantes de produtos de qualidade, a empresa já perdeu o caráter familiar mas não ganhou as vantagens decorrentes de uma grande escala de produção. Nesse grupo, o empresariamento é uma atividade de grande relevância e a presença, especialmente no arranjo interiorano, de um grupo de empresários de grande poder de liderança e capacidade de trabalho representa uma fonte de vantagem competitiva.

Tabela 9
Paraíba: Forma de gestão das empresas do arranjo

Forma de gestão	Arranjo litorâneo		Arranjo interiorano	
	Grandes emp.	Total	C. Grande	Patos
Titular		26,1%	77,1%	92,9%
Gerente familiar		4,3%	22,9%	
Profissional	100,0%	69,6%		7,1%
Total	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Fonte: pesquisa direta.

Os dados da Tabela 10 mostram que na produção de artigos de qualidade superior, quase 60% das empresas não utilizam mão-de-obra familiar, o que constituiu uma indicação do grau de profissionalização dessas empresas, contratando com o grupo das empresas informais onde cerca de 72% das fábricas empregam familiares do titular.

Tabela 10
Paraíba: Percentual de empresas que utilizam mão-de-obra familiar

	Arranjo litorâneo		Arranjo interiorano	
	Grandes empresas	***Total***	***Setor formal***	***Setor informal***
Utiliza mão-de-obra familiar	–	21,7%	40,8%	71,9%
Não utiliza mão-de-obra familiar	100,0%	78,3%	59,2%	28,1%
Total	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Fonte: pesquisa direta.

Ainda como vantagem competitiva do grupo de produtores de artigos de boa qualidade ou diferenciados há, no caso do arranjo interiorano, aquelas decorrentes da aglomeração de empresas e da acumulação do Capital Ssocial. Deve-se notar que essas vantagens são igualmente definidoras da competitividade do grupo dos produtores formais e informais, de modo que a análise do Capital Social que é feita em seguida deve ser compreendida como de relevância para ambos os grupos de produtores. Por sua vez, as vantagens decorrentes de sinergias locacionais são apresentadas no tópico seguinte, relativo à pequena produção.

Por Capital Social entende-se como em ALBAGLI & BRITO (2003, p. 9) o conjunto de instituições formais e informais, incluindo hábitos e normas sociais que afetam o nível de confiança, interação e aprendizado em um sistema social. O Capital Social, nesta conceituação desempenha importante papel na construção da competitividade de todo o arranjo produtivo interiorano, tanto dos produtores formais quanto dos informais.

Para uma melhor identificação do papel que desempenha, o Capital Social é, neste estudo, dividido em duas componentes, intangível e tangível. A primeira dessas categorias, o capital intangível, é bem distribuída nas duas áreas interioranas, enquanto que o capital tangível está substantivamente concentrado na Grande João Pessoa e em Campina Grande.

Por Capital Social tangível é referido o conjunto das instituições formais localizadas na área, cujas ações afetam diretamente o aprendizado do arranjo, através da difusão de informações estruturadas, isto é, conhecimento codificado, tendo como meta o melhoramento da capacitação produtiva e da capacitação inovativa do arranjo. Por Capital Social intangível designa-se o conjunto das instituições informais, hábitos e normas sociais que favorecem o aprendizado dentro do arranjo, propiciando a interação entre indivíduos e instituições e, com isso, a transmissão de conhecimento tácito.

No arranjo interiorano o estudo da territorialidade explicitou a existência um espaço social propício à difusão de conhecimento tácito e à interação dos agentes produtivos, o que constitui uma componente básica do seu Capital Social intangível, uma espécie de dotação

construída que ajuda a explicar a permanência e desenvolvimento daquele arranjo sob condições muito restritivas.

Uma outra componente fundamental do Capital Social daquele arranjo, que o coloca em situação oposta ao arranjo litorâneo, é a sua *path dependency*. Em um arranjo como o pessoense, o transplante de empresas de grande porte traz intrínseca a probabilidade de geração de enclaves, enquanto que arranjos como o interiorano que se desenvolvem através de um processo de longa duração obtém um nível de enraizamento local que torna difícil o seu transplante para outro espaço físico-social. Além de que o fato do arranjo de ambas as cidades interioranas serem constituídos por um grande número de pequenas e micro empresas, com vantagens competitivas derivadas do processo de aglomeração, acentuam as dificuldades de sua replicagem em outro espaço social.

Essas instituições sediadas em Campina Grande constituem a base de uma dotação de Capital Social tangível sem similar no interior no Nordeste Brasileiro, e que pode ser considerada como privilegiada mesmo quando avaliada ao nível nacional.

No arranjo interiorano, e neste caso muito especialmente em Campina Grande, algumas vantagens competitivas derivam do porte do Capital Social Tangível Local, materializado na presença de grande número de agentes de coordenação. A cidade é sede da Federação das Indústrias da Paraíba e conseqüentemente do Sindicato da Indústria de Calçados da Paraíba, de duas universidades públicas, a Universidade Estadual da Paraíba e a Universidade Federal de Campina Grande, do Sistema SENAI-SESI-IEL, que mantém na cidade o "Centro de Tecnologia do Couro e Calçados Albano Franco", que só tem similar no Vale dos Sinos no Rio Grande do Sul e, a Fundação Parque Tecnológico da Paraíba, parte da rede nacional fomentada pelo CNPq, que implantou recentemente o Programa Paraíba Design, com o fim de desenvolver a área de *design* das empresas paraibanas e que tem o setor calçadista como parte de seu público prioritário.

A transformação desse Capital Social potencial em efetivo instrumento de aumento da competitividade do arranjo é um processo cuja velocidade tem se acelerado no século presente, mas, como afirmado anteriormente, ainda há um grande espaço a ser percorrido até que todo esse potencial se realize integralmente.

A despeito da importância do Capital Tangível, o Capital Social Intangível desempenha, também, um papel importante para a competitividade atual do arranjo interiorano. Uma marcada *path dependency* torna difícil à replicação do arranjo em outros espaços, agindo como uma espécie de barreira social à entrada de novos competidores. A forte territorialidade e a reconhecida aptidão para a geração de inovação funcionam como

elemento viabilizador, na medida que gera soluções locais, assim como favorece a entrada de tecnologias novas que tendem a ser absorvidas e replicadas através de um processo de adaptação as necessidade e dotação tecnológica local.

Para a avaliação do futuro da indústria formal do arranjo interiorano, deve-se levar em conta que duas das suas substantivas vantagens competitivas são estáveis no curto prazo: mão-de-obra especializada e capacidade empresarial. São vantagens do tipo temporalmente cumulativas, de modo que, nos médio e longo prazos essas tendem a se fortalecer, o que aumenta a chance de permanência ou mesmo crescimento dessa produção no arranjo. Por sua vez, a utilização do seu Capital Social Tangível vem aumentando rapidamente neste início de século, na medida que o processo de interação empresa-instituições de apoio vem se fortalecendo através de programas.

Sob a hipótese que a economia se estabilize ou volte a crescer esse grupo tem boa chance de desenvolvimento, haja vista que produz bens superiores e portanto com alta elasticidade renda. Mas, mesmo na hipótese que tal não aconteça, é provável que essa produção tenha continuidade, dado o caráter das variáveis definidoras de sua competitividade. O que deve ser esperado, sob essa hipótese, em decorrência da fragilidade financeira das empresas, é que ocorra um processo contínuo de fechamento de empresas em dificuldades e abertura de novas, baseadas nos mesmos recursos de mão-de-obra e gerenciamento, mantendo o padrão de curta vida média das empresas que se detectou na pesquisa.

Deve ser levado em conta que, embora de forma incipiente, esse grupo de produtores começa a ter experiências no comércio internacional, que pode vir a constituir um mercado relevante na medida que o grupo consiga estabilizar-se e aumentar o tempo de vida das empresas, haja vista que o estabelecimento de relações de confiança construídas no longo prazo é uma característica marcante no mercado internacional. Identificou-se durante a pesquisa um forte, embora ainda não devidamente articulado, apoio institucional a atividade de exportação desse grupo, de modo que no médio prazo as exportações podem vir a se constituir uma componente importante do seu mercado.

Outros elementos de competitividade desses produtores decorrem de vantagens aglomerativas, e do Capital Social acumulado nas áreas onde estão localizados, no caso Campina Grande e Patos. Sob essa ótica essas vantagens se assemelham `aquelas pela pequena produção, incluindo a produção informal.

4.2.3 A Competitividade da Pequena Produção de Calçados Populares

A competitividade dos pequenos produtores não provém de fatores ligados à localização geográfica ou à existência de uma cadeia produtiva bem estruturada, que crie externalidades positivas suficientes para sustentá-lo como um elo frágil, complemento da cadeia principal.

Embora tanto em Campina Grande quanto em Patos, a localização estratégica como pontos de convergência de áreas produtoras possa explicar grande parte de suas respectivas formações econômicas, não há evidências de que atualmente essa localização geográfica constitua um importante fator de competitividade da produção calçadista, a despeito de ambas as cidades permanecerem bem situadas relativamente ao atual espaço econômico-geográfico do Estado e mesmo da Região Nordeste.

Tampouco a competitividade do arranjo deriva de vantagens geradas pela presença de uma cadeia produtiva particularmente desenvolvida. Pelo contrário. Por um lado, a atividade de curtimento de couro, que constituiu a matriz da atual indústria calçadista paraibana, como o foi praticamente em todos as outras áreas, perdeu importância na economia do Estado e hoje constitui um frágil elo da cadeia produtiva coureiro-calçadista.

A hipótese básica desta parte do estudo, em relação às vantagens competitivas da produção informal, é que elas se ancoram em três vertentes. A primeira delas, o baixo custo de produção, constitui a vantagem competitiva básica, enquanto que as outras duas, sinergias de aglomeração e Capital Social acumulado lhe são complementares.

O salário médio pago na produção informal é 1,3 salário mínimo, o que não difere muito daquele pago nas grandes empresas. No entanto, a informalidade retira das empresas o ônus previdenciário, tornando relativamente às empresas formais o custo da mão-de-obra utilizada ainda mais baixo. A concentração espacial da produção minimiza os custos com deslocamentos em áreas onde também reside grande parte dos empregados. Não há gastos com alimentação nem saúde dos trabalhadores e muitas vezes as pequenas fábricas estão dentro da residência dos empresários eliminando até custos de aluguel.

O uso da mão-de-obra familiar amplia as vantagens relativas ao custo do trabalho. A pesquisa de campo mostrou que além dos salários pagos aos familiares serem um pouco menores do que os pagos aos não familiares (Tabela 11), o emprego da mão-de-obra familiar cumpre um papel estabilizador das finanças das empresas na medida que torna mais fácil manejar a instabilidade financeira gerada pela sazonalidade da demanda. O aprendizado fortemente baseado nas fontes internas e caracteristicamente do tipo *learning by doing*, torna os custos de treinamento mínimos e sua transmissão através de processos não estruturados faz

da unidade familiar uma importante acumuladora e difusora de *know how*. A família desempenha, pois, um papel importante na competitividade do arranjo, tanto através do fornecimento de mão-de-obra mais barata, e mais facilmente ajustável às dificuldades cíclicas da atividade, quanto por sua participação como instrumento de acumulação e transmissão de conhecimento.

Tabela 11
Arranjo interiorano: salários médios pagos pelas empresas informais (salários mínimos)

	Patos	C. Grande	Total
Parentes	1,2	1,2	1,2
Não-parentes	1,4	1,3	1,3

Fonte: pesquisa direta.

Do ponto de vista das sinergias geradas no processo de aglomeração formado por pequenas e micro-empresas, o arranjo tem na proximidade espacial um outro elemento definidor de sua competitividade. As economias de aglomeração, geradas pela concentração em um reduzido espaço geográfico, constituem um decisivo ganho competitivo pois tanto em Patos quanto em Campina Grande, o número de empresas é suficiente para gerar uma capacidade competitiva que inexistiria na hipótese de uma dispersão de empresas por um território mais amplo.

Um elemento de competitividade do arranjo, decorrente da aglomeração das empresas, reside na sua cadeia de fornecedores de insumos e componentes. Embora ainda pouco desenvolvida, em ambos os arranjos, já existe em funcionamento uma cadeia de fornecedores locais. Um grupo fornece matérias-primas fabricadas por grandes indústrias fora do arranjo, mas há um considerável número de componentes de produtos produzidos internamente: solados, cola, embalagens, matrizes para moldagem de solados, navalhas para corte, serviços de *design*, de mecânica, componentes para fabricação de tênis, são todos produzidos internamente e representam decisiva contribuição à competitividade do arranjo.

Especialmente no caso de Patos, as vantagens decorrentes da aglomeração espacial são fundamentais para o sucesso do arranjo e esta talvez seja uma razão para explicar porque em Patos o número de empresas é maior do que em Campina Grande, uma cidade com população mais de três vezes maior e que deve ser considerada como cidade berço da indústria calçadista paraibana. A expansão do mercado dos calçados patoenses para áreas fora da Paraíba e do Nordeste é facilitada pela existência de um grande número de empresas produtoras, formais e informais, que geram uma escala e uma diversidade de produção compatível com mercado

atendido pelos intermediários durante suas viagens. A demanda desses distribuidores, que reflete a demanda dos seus compradores, é em geral dividida entre vários produtores, por razões de escala, de diversidade e redução de risco, o que é facilitado pela aglomeração dos produtores em um pequeno espaço.

4.3 A Competitividade Esperada

Para a avaliação da competitividade esperada da pequena produção de calçados populares deve-se perceber que esta se encontra ligada ao fato da grande indústria calçadista permanece intensiva em mão-de-obra. Não toda a indústria, mas aqueles segmentos nos quais a pequena produção é competitiva no presente.

A nível mundial, a indústria de calçados vem desenvolvendo pesquisas centradas em duas vertentes: utilização de novos materiais e automação da produção. Avanços relevantes têm sido obtidos nessas duas áreas, que na verdade se ligam, na medida que a utilização de sintéticos tende a viabilizar a automação da produção.

A introdução de novos materiais tem se constituído em uma das características mais marcantes da indústria de calçados, especialmente a partir dos anos sessenta. Dos anos trinta, quando utilizava somente couro e borracha natural como sua matéria-prima básica, até os dias atuais, a indústria coureira vem introduzindo novos materiais como se vê na Tabela seguinte.

Tabela 12
Materiais Disponíveis para Fabricação de Calçados no Decorrer das Décadas

Material	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Couro	X	X	X	X	X	X	X	X
Borracha não Vulcanizada	X	X	X	X	X	X	X	X
Borracha Vulcanizada		X	X	X	X	X	X	X
PVC				X	X	X	X	X
PU					X	X	X	X
Borracha Termoplástica					X	X	X	X
Poliuretano Termoplástico					X	X	X	X
EVA					X	X	X	X

Fonte: ASSINTECAL[6]

Do ponto de vista da automação, os avanços têm sido notáveis em várias fases do processo produtivo. No *design*, a etapa inicial da produção, a introdução do CAD-CAM representou uma revolução, no sentido que rompeu com uma longa tradição na área de modelagem e abriu possibilidades enormes para a automação. A etapa seguinte do processo

[6] Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (www.assintecal.org.br).

produtivo, interação do CAD-CAM com o corte, permitiu avanços notáveis nessa etapa, como a introdução de processos de corte utilizando jato d'água ou laser, especialmente quando são utilizados materiais sintéticos, cuja regularidade os torna mais propícios à automação da produção.

Na etapa final da produção os avanços decorrem tanto da utilização de novos materiais, como o *policloreto de vinila* (pvc) *poliuretano* (pu) e EVA para fabricação de solados e poliestireno nos saltos, como em processos de montagem, como vulcanização e injeção.[7]

São avanços notáveis que dão a indústria moderna uma feição muito diferente daquela do começo do século passado, mas que não conseguiram, entretanto, retirar da indústria calçadista sua intensividade de mão-de-obra, na medida que duas etapas intermediárias do processo produtivo, o pesponto e a costura, permanecem ambos fortemente trabalho-intensivo.

Essa característica do processo produtivo é particularmente importante para o arranjo produtor de calçados do Estado porque a competitividade da pequena produção calçadista, em um mercado dominado por grandes corporações, parece decorrer fundamentalmente dessa impossibilidade, pelo menos até o presente, de automatização de todas as etapas da produção tradicional.

Os ganhos oriundos das sinergias de aglomeração e do estoque de Capital Social acumulado são muito importantes para o arranjo, pelo incremento de competitividade que aportam, mas não parecem suficientes para assegurar por si mesmos a competitividade da pequena produção.

O caso das sandálias do tipo havaianas é a mais clara evidência a favor dessa hipótese. A fabricação de sandálias se constituiu durante muito tempo uma das principais atividades da pequena indústria. Com o advento da produção de sandálias plásticas, produzidas através de um processo intensivo em capital, que dispensa as etapas tradicionais de produção de calçados, as sandálias produzidas através dos processos tradicionais perderam quase que completamente seu mercado.

Outra evidência a favor dessa hipótese reside no comportamento do mercado para calçados injetados, produzidos a partir de novos materiais, que dispensam as etapas da produção intensiva em mão-de-obra. Esses calçados vêm ocupando um grande espaço do mercado, sendo dominado pelas grandes empresas. No segmento das sandálias femininas, que

[7] A análise do desenvolvimento tecnológico da indústria de calçados baseia-se em ANDRADE e CORREIA (2001).

é o mais relevante para este estudo, os calçados injetados vêm sendo aceitos por consumidoras de todas as faixas de renda, mas não conseguiram se impor às consumidoras de baixa renda como substituto das sandálias "sociais", que constitui o mercado básico da produção informal paraibana e mesmo de parte de sua produção formal.

A existência do mercado para sandálias "sociais" femininas de baixo custo, fabricadas através de um processo intensivo em mão-de-obra, explica a especialização atual do arranjo estudado.

O sucesso da grande indústria na ocupação do mercado sandálias masculinas, através de produtos caracterizados por novos *designes* e matérias-primas, produzidos com baixa utilização de mão-de-obra, demonstra a baixa competitividade da pequena produção quando as etapas tradicionais de costura e pesponto são reduzidas ou eliminadas. A inexpressividade do mercado para as sandálias "sociais" de baixo custo pode explicar porque uma indústria originariamente dirigida para o público masculino mudou de público alvo.

Uma outra hipótese geral sobre o espaço de competitividade da pequena produção está associada aos produtos tradicionais. Sob essa hipótese, à medida que mudanças radicais em *designes* e novos materiais sejam desenvolvidos a grande indústria tenderia a expulsar a pequena produção, apoiada por grandes campanhas de marketing para a introdução dos novos produtos. Esta hipótese pode parecer razoável à primeira vista, mas o caso do segmento de tênis constitui, entretanto, evidência a favor da sua rejeição.

O desenvolvimento da pequena produção de material esportivo, aí se incluindo chuteiras, bolas, caneleiras etc., pode ser tomado como uma evidência adicional da competitividade da pequena produção em produtos intensivos em mão-de-obra. Em Patos, essa produção tem um peso ponderável no arranjo e cumpre um importante papel de diversificação da oferta local da indústria calçadista, a despeito de ser o mercado de material esportivo brasileiro dominado por: grandes empresas, nacionais e multinacionais.

Uma importante questão a considerar refere-se à própria fonte de competitividade básica. Competir com base em mão-de-obra barata, certamente não é a mais privilegiada posição competitiva. Porém, é uma das poucas possibilidades que restam a economias com alta dotação de mão-de-obra pouco qualificada e baixa dotação de capital.

Certamente o problema de aumento da produtividade da atividade leva diretamente ao crescimento da escala de produção, e esse à expansão dos mercados. Não são problemas fáceis, mas há sinais que apontam para alguma esperança.

O crescimento do mercado para os produtos do arranjo depende, de um lado, do comportamento da economia, e além dessa variável não poder ser controlada, há certo

consenso quanto a uma provável trajetória de baixas taxas de crescimento do produto interno per capita, no curto e médio prazos. Admitida essa hipótese, o crescimento da produção depende muito mais da ampliação do seu mercado atual e abertura de novos mercados e, felizmente, em relação a essa possível estratégia, as perspectivas parecem bem melhores do que aquelas derivadas do crescimento da renda.

O mercado para os bens produzidos pela indústria informal é formado pelos consumidores de baixa renda especialmente aqueles residentes nas cidades do interior do Nordeste. Esse mercado na última década cresceu substantivamente a ponto do economista Gustavo Maia Gomes, no seu livro Velhas Secas em Novos Sertões, afirmar que "Um novo Sertão foi criado – e muitos nem se deram conta disso" (Maia Gomes, 2001 p. 175). O economista refere-se aos resultados obtidos em seu trabalho de mensurar a apropriação da renda por alguns setores da economia sertaneja e verificar que a renda dos aposentados e funcionários públicos já era 42% maior do que aquela gerada por toda a sua agropecuária e dez vezes maior do que a aquela apropriada pela fruticultura irrigada de Petrolina-Juazeiro e Mossoró-Açú junta com a nova indústria de calçados e têxtil. A Tabela 13 mostra os dados obtidos por Maia Gomes.

Tabela 13
Setores selecionados da economia do sertão nordestino: Valores estimados da renda apropriada localmente em 1998

Setores	Renda (em R$ 1000)
Economia agropecuária tradicional do semi-árido	3.500.000
Aposentados e funcionários públicos	5.000.000
Maconha no polígono	100.000
Fruticultura irrigada de Petrolina-Juazeiro e Mossoró-Açú	470.000
Nova Indústria de Calçados e Têxtil	30.000
Soja nos serrados	300.000

Fonte: Maia Gomes, 2001, p. 254.

O aumento da renda sertaneja está associado basicamente, embora não exclusivamente, ao crescimento do número de aposentadorias pagas pelo INSS entre 1992 e 1994, depois que entraram em vigor as Leis no 8212 e 8213 que complementaram a Constituição de 1988. No Nordeste, o número de benefícios recebidos sobre a população total saltou de 4,4% em 1991 para 6,6% em 1994, muito acima da média brasileira de 4,1%. (DELGADO, 1997, p. 14). A importância dessa transferência adicional de renda para a Região pode ser avaliada quando se verifica que a renda de um inativo rural representa mais

da metade da renda domiciliar rural no Nordeste. Complementando sua avaliação da renda sertaneja, Maia Gomes mostra que o número de empregados o setor público cresceu 57,4% entre 1985 e 1995, passando de 242 para 381 mil, e a massa salarial recebida por esses servidores aproxima-se de um quinto do valor das aposentadorias pagas pelo INSS.

Por menor que seja a capacidade dessa demanda criada através de transferências de renda para o Nordeste engendrar um processo autônomo de crescimento da Região, porque apesar da grande massa transferida seu valor é disperso por mais de mil municípios, os produtos populares básicos, alimentos, roupas e calçados, além dos remédios, têm hoje um mercado muito maior do que há uma década atrás.

Da capacidade de aumentar sua produtividade e ampliar sua participação nesse novo mercado parece depender fundamentalmente o futuro da indústria produtora de calçados populares no Estado.

5 NOTA FINAL

A utilização de uma metodologia de APL na pesquisa das fontes da competitividade do arranjo produtivo de calçados da Paraíba, cujos resultados principais foram resumidos neste artigo, exigiu uma minuciosa análise do comportamento de um grande número de empresas. Na verdade, intentou-se realizar um estudo censitário, mas a indisponibilidade de um cadastro atualizado não permite grande certeza quanto a se ter atingido este objetivo. De todo modo, trata-se de um estudo muito amplo, certamente o mais amplo já realizado no Estado, sobre este tema.

A avaliação da competitividade revelada, através dos índices de Balassa, a despeito de prejudicada em uma etapa pela insignificância das importações paraibanas, relativamente as exportações, mostrou-se frutífera quando utilizou-se o conceito de *market share*, permitindo que se observasse um grande crescimento da competitividade paraibana nessa indústria, a partir da segunda metade da década de noventa. Além do mais, os índices calculados permitem verificar que no final de 2003 essa competitividade continuava alta, maior do que qualquer das principais regiões produtoras de calçados no Brasil.

Por sua vez, a metodologia de Arranjos Produtivos Locais adequou-se aos objetivos do trabalho e, certamente, muitos dos principais resultados obtidos decorreram de sua utilização. A decisão metodológica de analisar de cada arranjo produtivo no seu espaço local permitiu identificar componentes da competitividade que certamente teriam permanecido escondidas caso se houvesse optado somente por um enfoque mais geral.

Deve-se por fim, mas não por menor, registrar que a busca às fontes da competitividade futura exigiu um grande trabalho de análise que se beneficiou da inteligência e capacidade analítica de um número de profissionais bem maior do que os dois autores deste *paper*.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge (Coord.). **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2001.

ANDRADE, José Eduardo Pessoa de Andrade; CORRÊA, Abidack Raposo. **Panorama da indústria mundial de calçados, com ênfase na América Latina**. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 13, p. 95-126, mar. 2001.

ASSINTECAL, Associação Brasileira de Empresas de Componentes de Couro, Calçados e Artefatos (**www.assintecal.org.br**).

BALASSA, B. **Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage**. The Manchester School of Economic and Social Studies, 33: 99-123, 1965.

BALASSA, B. **Revealed Comparative Advantage Revisited: and Analysis of Relative Export Share of the Industrial Countries, 1953-1971**. The Manchester School of Economic and Social Studies, 45:327-44, 1977.

BALASSA, B. **The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods**. Review of Economics and Statistics, Vol 61, n.2 p. 259-266, May, 1979.

COUTINHO, Luciano e FERRAZ, João Carlos (coordenadores). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**, Campinas, São Paulo. Papirus,1994.

DELGADO, Guilherme. **Previdência Rural**: Relatório de Avaliação Socioeconômica. Brasília: IPEA, maio de 1997. (Texto para discussão nº 477).

KOUTSOYIANNIS, A. **Non-Price Decisions- The Firm in a ModernContext.** Macmillan Education LTD, Hong Kong, 1987.

MAIA GOMES, Gustavo. **Velhas secas em novos sertões**. Brasília: IPEA, 2001.

MDIC-MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Fórum de competitividade da cadeia produtiva de couro e calçados**. Brasília: Secretaria de Desenvolvimento da Produção, 2001.