

ESTRUTURA INDUSTRIAL E ESPECIALIZAÇÕES TERRITORIAIS PRODUTIVAS (ETP'S): ANÁLISE GEOECONÔMICA DA INDÚSTRIA CATARINENSE DE CALÇADOS¹.

INDUSTRIAL STRUCTURE AND PRODUCTIVE TERRITORIAL SPECIALIZATION (PTS): GEOECONOMIC ANALYSIS OF SANTA CATARINA INDUSTRY SHOES

ESTRUCTURAS INDUSTRIALES Y ESPECIALIZACIONES TERRITORIALES PRODUCTIVAS (ETP'S): ANALISE GEO-ECONOMICA DE LA INDUSTRIA CATARINENSE DE LOS CALZADOS.

Helton Rogério da Rosa

Programa de Pós graduação em Geografia da Universidade Federal de Santa Catarina

heltonrosa.geo@gmail.com

Resumo

No presente artigo buscar-se-á fazer uma análise sobre a estrutura industrial de calçados de Santa Catarina evidenciando, para isso, a importância da dinâmica espacial na conformação de uma região produtora aos moldes das “especializações territoriais produtivas” (ETP's) proposta por Santos e Silveira (2011). A tentativa busca, no fundamental, trazer a contribuição embasada nos estudos de Geografia Econômica à análise da organização industrial.

Palavra-chave: Região produtiva; Especializações Territoriais Produtivas; Geografia Econômica.

Abstract

In the present article, will be sought to make an analysis about the shoe's industrial structure in Santa Catarina city. This will show the importance of spatial dynamics in the conformation of a place producer in the mold of "Productive Territorial Specialization" (PTS) proposed by Santos and Silveira (2011). This attempt wants, manly, insert contribution of Economic Geography studies in the any industrial's analysis.

Keyword: Production region; Productive Territorial Specializations; Economic geography.

Resumen

En el presente artículo será tratado de hacer un análisis de la estructura industrial de los zapatos de Santa Catarina y demostrar para esto, la importancia de la dinámica espacial en la conformación de una región productora en el molde de "especialización territorial productiva" (ETP) propuesto por Santos y Silveira (2011). El intento es, en fundamental, traer una contribución a las análisis de la geografía económica aplicada en los estudios de la organización industrial.

Palabras clave: Región productiva; Especializaciones Productivas Territoriales; Geografía Económica.

INTRODUÇÃO

A indústria de calçados no Brasil se destaca pela marcante pulverização da produção, já que está alocada geograficamente por distintos pontos do território nacional em conformações produtivas polarizadas e produtivamente especializadas, resquício do processo histórico de construção deste setor industrial que ter-se-ia iniciado antes mesmo do fenômeno de industrialização do país.

¹ O presente trabalho é parte da dissertação de mestrado intitulada Gênese, evolução e reestruturação da indústria de calçados de São João Batista – SC, defendida junto ao Programa de Pós-Graduação em Geografia pela Universidade Federal de Santa Catarina (PPGGeo/UFSC) no ano de 2014.

Segundo dados da Apiccaps (2015), em 2015 a produção brasileira alcançou a marca de 900 milhões de pares, montante que alça o país a quarta posição mundial com participação de 3,7% sobre a produção global, e 18º maior exportador mundial, com aproximadamente 130 milhões de pares endereçados ao comércio exterior.

Partícipe do que se convencionou chamar de grupo de indústrias tradicionais, o setor de calçados revela sua importância no cômputo geral da indústria nacional pelo elevado número de firmas que compõem o quadro setorial, onde atuam mais de sete mil unidades produtoras, não de outra maneira, mostrando ser um setor industrial dominado por firmas de micro, pequenas e médias dimensões. Em consequência disso, a estruturação do setor assume importante magnitude na geração de empregos, onde detém mais de 300 mil postos de trabalho, costumando representar, como observado na região produtora catarinense de São João Batista, o carro-chefe da economia regional (ROSA, 2014).

No tocante aos procedimentos metodológicos, importante ressaltar que o trabalho é o resultado de duas etapas processuais. Subsidiada por ampla revisão bibliográfica, a primeira etapa estrutura-se com base no contato prévio com uma rica bibliografia acerca da indústria calçadista nacional e regional (teses, dissertações, monografias, relatórios técnicos, artigos científicos especializados, etc.), bem como pela coleta de dados em órgãos oficiais (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE; Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços – MDIC) e representantes de classes em âmbito nacional (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - ABICALÇADOS) e regional (Sindicato da Indústria de Calçados de São João Batista - SINCASJB). Já a segunda etapa, marcada pelo trato empírico caro à ciência geográfica, constitui-se de inúmeras visitas às unidades produtoras de calçados e componentes sediados na hinterlândia de São João Batista, município que concentra e comanda as operações ligadas a indústria de calçados na região.

Posto nesses termos, o objetivo principal do presente artigo inscreve-se na tratativa da formação da região produtora territorialmente especializada na produção de calçados de São João Batista, capital catarinense do calçado. Como será evidenciado, nesse tipo de aglomeração produtiva baseada na associação espacial de pequenas e médias empresas, a questão espacial assume feição de destaque na dinâmica produtiva por permitir a criação de vantagens cooperativas interfirmas advindas da proximidade espacial dos agentes envolvidos na produção, notadamente, elemento fundamental duma produção elaborada ao molde especializado e flexível.

Com isso em mente, além dessa introdução e das considerações finais, o artigo contará com outras duas partes. A primeira delas incide na elucidação do aporte teórico utilizado como referencial balizador para análise empírica que, na segunda parte do trabalho, contará com operacionalização da problemática à luz do conceito utilizado nos estudos de Geografia Econômica, as chamadas “Especializações Territoriais Produtivas” (ETP’s).

TERRITÓRIO E ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA: UMA ABORDAGEM TEÓRICA.

Desde os finais da década de 1970, os estudos sobre o desenvolvimento industrial vêm incorporando ao debate questões ligadas ao papel desempenhado pelas firmas de pequenas e médias dimensões no tocante ao desenvolvimento econômico. Se por um lado a “crise” do fordismo nos países desenvolvidos, como afirmaram Benko (1996) e Harvey (2014), serviu de pano de fundo para o que Yoguel e Gatto (1989) chamaram de “reaparição” das pequenas e médias empresas ao debate econômico, por outro, trouxe a emergência da questão espacial tornando o território como base de ação e materialização de uma estrutura produtiva geograficamente integrada (SANTOS, 2012).

Em boa medida, essa “volta ao jogo” estava ligada a ressurgência das teorias da organização industrial que focavam no protagonismo e estruturação de regiões produtivas baseadas no desempenho de pequenas e médias empresas territorialmente localizadas, onde “a proximidade geográfica com outras empresas do mesmo setor e de ramos auxiliares permitiria que esse porte de estabelecimento fosse tão ou mais eficiente que a grande empresa integrada verticalmente” (COSTA, 2012, p. 12).

No fundamental, a emergência do espaço geográfico no processo de desenvolvimento econômico faz rememorar estudos clássicos sobre a localização industrial, como os chamados distritos industriais marshallianos, desenvolvido por A. Marshall em seu clássico *Princípios de Economia*² (1882) e os polos de crescimento de F. Perroux (1977) que, grosso modo, podem ser apresentados pela conjunção geograficamente localizada de firmas direcionadas à determinada atividade produtiva.

De forma mais geral, esses eram os sintomas mais agudos, segundo Piore e Sabel (1984), da emergência de um novo modelo de produção pós-fordista baseado numa estrutura produtiva especializada e flexível, nítida oposição àquelas estruturas rígidas vinculadas ao paradigma fordista de produção.

O vigor atribuído a essa estrutura organizacional espacialmente localizada, ainda segundo Yoguel e Gatto (1989), consiste: 1) na flexibilidade com a qual essas pequenas e médias unidades produtivas conseguem responder as variações dos mercados, 2) aos custos reduzidos de operação e 3) pelo ambiente de proximidade gerado entre os agentes produtivos territorialmente integrados.

De outra forma, esse tipo de estruturação entre pequenas e médias empresas tende a impulsionar a criação de um ambiente organizacional favorável ao desempenho de atividades com variações nos níveis operacionais capazes de gerar economias especializadas e, em consequência disso, o direcionamento às atividades onde residam benefícios gerados pela maior agregação de valor aos produtos orientados a nichos de mercados mais exigentes.

De suma importância salientar que, contrariamente ao paradigma fordista de organização industrial, nessa nova forma pautada pela operacionalidade advinda da flexibilidade dos processos, tanto a empresa como agente ativo quanto o território passam a desempenhar singular destaque na dinâmica do processo de desenvolvimento econômico e industrial. Nesses termos, o território ganha contorno de essencialidade por proporcionar vantagens advindas não apenas das questões de ordem naturais como observado nos modelos

² Publicado originalmente em 1890 (MARSHAL, 1996).

neoclássicos de organização produtiva, mas, sobretudo, por ser um arranjo de condicionantes técnicos e sociais que vão dar suporte à criação do que Santos e Silveira (2011, p. 135) convencionaram chamar de “especializações territoriais produtivas” (ETP’s).

Nessa perspectiva de ênfase à localização regionalizada da estrutura industrial baseada em firmas de pequenas e médias dimensões, a divisão social do trabalho é levada a novos patamares e constitui vetor básico de desenvolvimento, ganhando força à criação de um conjunto de firmas especializadas responsáveis pelas mais variadas etapas que envolvem a produção tratando-se, em suma, de um processo de desverticalização da estrutura produtiva observada no fordismo.

Em consequência disso, essas novas formas de atuação impulsionam o desenvolvimento de relações estruturais entre fornecedores e clientes que tendem a ampliar o grau de articulação regional com o estímulo a relações de cooperação entre firmas, formas de parceria, alianças e novos empreendimentos. De outra forma, como salientou Perroux, nesse tipo de organização territorial produtiva “[...] registram-se efeitos de intensificação das atividades econômicas devido à proximidade e aos contatos humanos” (PERROUX, 1977, p. 108). Dessa forma, se no fordismo o mercado e os preços funcionavam como os reguladores básicos na alocação das relações entre firmas, no modelo flexível, segundo Costa (2012, p.) “[...] são as relações sociais e interempresariais que regulam a atividade econômica, mais do que as interações de mercado via mecanismo de preços”.

Vale frisar que, longe de criar um padrão locacional de desenvolvimento, a difusão de práticas que se pautam pelas formas flexíveis de organização produtiva serviu de base à reorientação do debate trazendo a região como unidade de produção integrada (SOBEL, 1994). Visto de uma perspectiva de dimensão urbana, essa nova forma de organização resultante da aglomeração geográfica de um grupo de unidades de pequenas e médias dimensões direcionadas à fabricação especializada, em boa medida, rompeu com a lógica da concentração econômica/espacial gerada pelo fordismo, onde as cidades industriais – ao molde fordista – ocupavam lugar de destaque na organização urbana nacional por compilarem, além das atividades produtivas, as atividades de distribuição, os serviços especializados, as atividades financeiras, o centro de decisões e poder, bem como, destino e direcionamento das infraestruturas entre outros.

No fundamental, a organização da estrutura industrial baseada nas ETP’s, assume conformidade devido:

- 1) Grande número de empresas – normalmente de pequenas e médias dimensões – onde há a presença de vários estágios da fabricação de um produto nucleador da região produtiva;
- 2) A força e amplitude da região produtiva dá-se pela ação conjunta e, em boa medida, interpessoal das relações sociais existentes;
- 3) A marcante especialização e fragmentação produtiva no território. Em consequência disso, ao lado do setor industrial nucleador das atividades produtivas regionais observa-se o surgimento de ramos adjacentes que vão dar suporte à fabricação principal e que, em boa medida, podem ser divididos em dois níveis distintos de atuação. Num primeiro nível observa-se a instalação de setores de apoio à produção motriz como setores de máquinas, equipamentos, insumos variados, etc. Num segundo nível verifica-se o

desmembramento a partir da própria firma que, visando tornar-se ainda mais flexível, induz a terceirização de atividades periféricas como serviços de limpeza, transporte, contabilidade, manutenção, etc.;

4) A formação de um mercado de trabalho territorializado com características particulares e satisfatoriamente qualificado onde o saber tácito é elevado ao nível de bem local/regional. De outra maneira, graças a alta especialização desenvolvida ao longo do desenvolvimento regional, a região produtiva passa a ser referência de oportunidade a mão de obra, de igual maneira especializada, advindas de outras regiões de fabricação congênere, inclusive no nível nacional;

5) Ambiente onde se observa intenso movimento de cooperação e competição interfirmas. Onde existe a complementariedade no processo de produção a cooperação é estimulada, sobretudo, pela intermediação de compra e venda de produtos destinados a fabricação final do produto ou serviço. Importa-nos deixar claro que a cooperação não se dá pela benevolência individual dos agentes, mas é levado a cabo pelo intuito final que visa, se não outra coisa, o lucro e sobrevivência da própria ETP. Já a competição manifesta-se entre aquelas firmas que se encontram no mesmo estágio de produção e/ou oferecem os mesmos insumos necessários a fabricação do bem ou serviço finais;

6) Por fim, é ainda importante destacar que nesse tipo especialização produtiva, tanto as forças endógenas à região como as forças exógenas exercem influência direta sobre as decisões tomadas pelo empresariado e, por consequência, no processo de desenvolvimento econômico regional.

Em suma, as vantagens competitivas provenientes das ETP's estão na forma de sua organização industrial ou na particularidade do produto a que se dedica fabricar. O desempenho econômico superior não decorre de forças impessoais de mercado, mas de ação coletiva direcionada por parte dos agentes partícipes da produção. Nesse sentido, as ETP's podem ser consideradas uma inovação organizacional no nível do território, no sentido schumpeteriano, para tratar com a flexibilidade na produção, possibilitando a fabricação de produtos customizados e facilmente adaptados às mudanças de mercado.

No Brasil, essa nova forma de difusão industrial baseada na emergência da flexibilização produtiva impactou de modo a romper com a centralização industrial alicerçada no que Santos Silveira (2011) chamaram de “região concentrada”, onde São Paulo desempenhava o papel de centro produtivo nacional. Como reflexo dessa abertura, observou-se o surgimento de uma nova

[...] divisão territorial, fundada na ocupação de áreas até então periféricas e na remodelação de regiões já ocupadas [...], a produção industrial torna-se mais complexa, estendendo-se sobretudo para novas áreas do Sul e para alguns pontos do Centro-Oeste, do Nordeste e do Norte [...]. (SANTOS; SILVEIRA, 2011, p. 105).

Interessa-nos chamar a atenção para o fato de que essa reorganização da produção no nível nacional permitiu, no nível local, uma organização produtiva que, em muitos casos, já se achava presente entre as atividades econômicas regionais. Algumas localidades que, como observaram Santos e Silveira (2011), já eram dotadas de heranças surgidas em tempos pretéritos, após a conjuntura aberta com o abalo da grande

empresa como agente dinamizador do desenvolvimento e a emergência das ETP's, avançaram a um nível de especialização produtiva dedicada a nichos de mercados específicos, notadamente, capazes de serem atendidos pelas firmas de pequenas e médias dimensões.

A ESPECIALIZAÇÃO TERRITORIAL PRODUTIVA (ETP) CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA: ESTRUTURA PRODUTIVA E INSERÇÃO NACIONAL PÓS-DÉCADA DE 1990

O município de São João Batista, localizado a 70 quilômetros da capital do estado de Santa Catarina, região Sul do país (figura 1), destaca-se pela fisionomia manufatureira advinda da produção de artefatos de couro e montaria, condição genética ao desenvolvimento da indústria de calçados na região.

Na sua fase atual, não é exagero dizer que a estrutura industrial desenvolvida no município, também conhecido como a capital catarinense do calçado, tem na década de 1990 o impulso dinamizador à formação de um chamado território produtivo especializado (SANTOS E SILVEIRA, 2011).

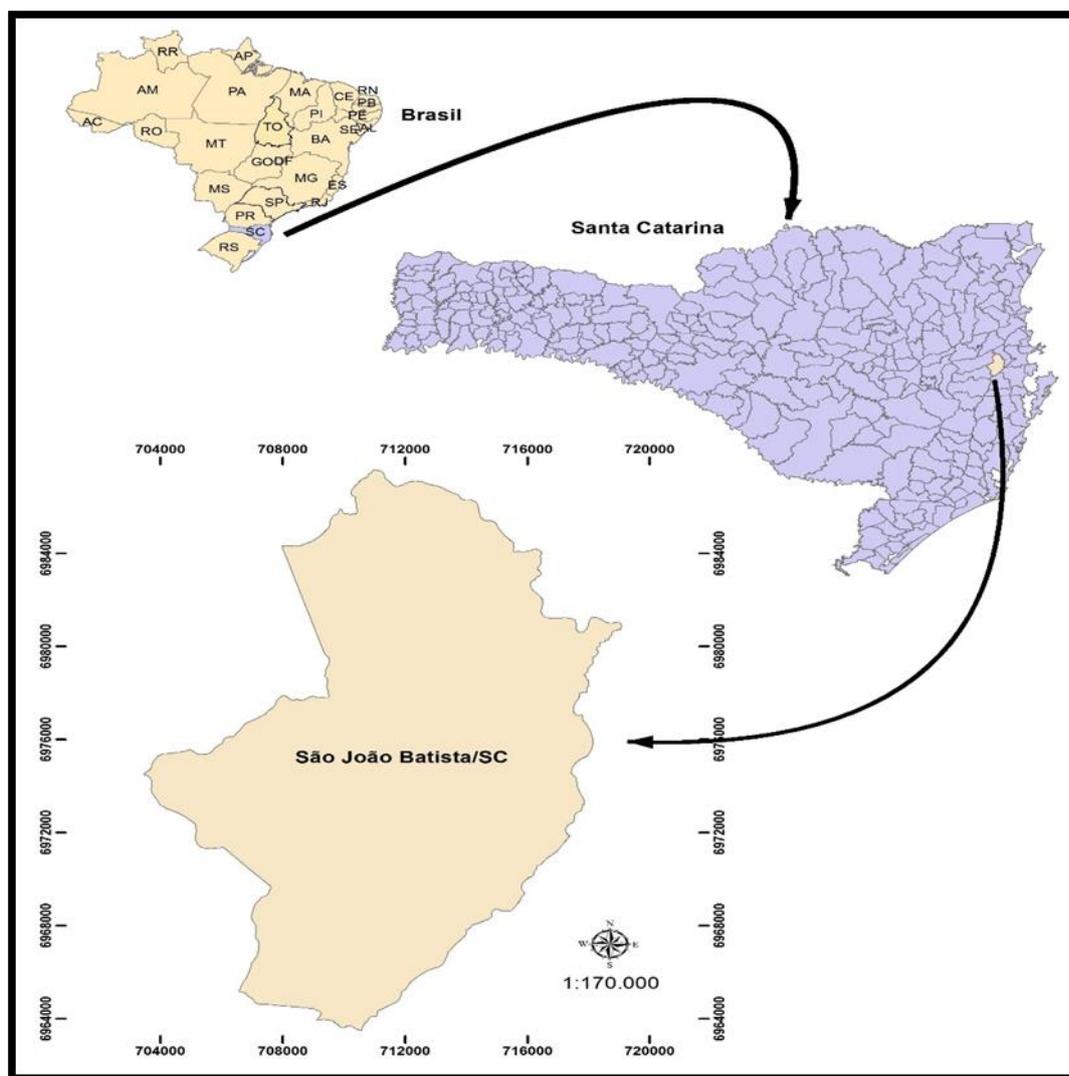


Figura 1: Localização do município de São João Batista – SC
Fonte: Elaborado pelo autor.

Muito embora a atividade manufatureira dos calçados já se achasse sediada na região desde o início do século XX (ROSA, 2014), foi justamente nos anos da década de 1990 (tabela 1) que o setor calçadista viu surgir as principais firmas compositoras da estrutura produtiva regional, condição que a época findou em tornar a manufatura dos calçados em atividade motriz como propunha taxionomia de Perroux (1977).

Tabela 1: Principais firmas de calçados de São João Batista

Empresa	Cidade	Fundação	Prod./diária	Nº Funcionários
Raphaella Booz	São João Batista	1966	3.700	370
Ana Paula	São João Batista	1976	1.700	250
Giovana Pash	São João Batista	1980	400	35
ALA	São João Batista	1986	10.000	411
Século XXX	São João Batista	1986	2.500	260
Parô	São João Batista	1987	1.800	140
Via Scarpa	São João Batista	1992	17.000	550
Lia Line	Nova Trento	1993	4000	1.000 ¹
Contramão	São João Batista	1993	2.000	110
Suzana Santos	São João Batista	1995	13.000	360
Aye Aye	São João Batista	1996	1.000	46
Villamonn	São João Batista	1997	300	40
Bárbara Krás	São João Batista	1998	7.500	475
C&M Ind. LTDA	São João Batista	1998	2.500	90
Um terço	Nova Trento	2002	200	15
Menina Rio	São João Batista	2004	1.800	-
Letícia Costa	São João Batista	2004	2.400	52
Di Valentini	São João Batista	2007	4.000	224
Carmelita Diniz	São João Batista	2011	300	18

¹ O número corresponde ao total de empregos diretos e indiretos gerados pela empresa.

Fonte: Rosa (2014).

A rigor, mesmo que a literatura especializada atribua aos anos em questão como sendo aqueles onde “a crise atingiu as empresas a partir do mesmo ano e mesma direção, tanto para as empresas localizadas no cluster do Vale dos Sinos quanto para as demais regiões brasileiras” (COSTA, 2004, p. 19), a indústria calçadista de São João Batista seguiu em nítida trajetória oposta àquela observada no quadro nacional.

Eis a primeira vantagem trazida à análise pela perspectiva das ETP’s, pois, ao analisarmos a produção de calçados com base na dinâmica das combinações geoeconômicas regionais, evitou-se a homogeneização dos resultados verificados no nível nacional, bem como, a possibilidade para a elaboração de políticas de desenvolvimento baseadas em necessidades reais e particulares da região produtiva em apreço.

Como evidenciou Rosa (2014; 2015a), a explicação para o fenômeno reside na capacidade de especialização produtiva da estrutura industrial em questão que, incapacitada de competir com as firmas mais habilidosas sediadas em regiões do país melhores estruturadas a exemplo de Novo Hamburgo, no Rio

Grande do Sul e Franca, em São Paulo, a região produtiva de São João Batista voltou-se, ainda na década de 1970, ao atendimento exclusivo à demanda do mercado interno periférico³.

É interessante dizer que, enquanto as firmas de São Paulo e Rio Grande do Sul reduziram suas linhas de produtos durante a *belle époque* das exportações nacionais durante a década de 1970, já que os pedidos advindos do exterior eram feitos com base em grandes volumes e número reduzido de modelos e cores (COSTA, 2012), as firmas sediadas em São João Batista adaptavam-se ao dinâmico mercado interno ampliando as linhas de produtos e reduzindo o tamanho dos lotes, condição *sine qua non* para enfrentar o convulsionado ambiente gerado pela abertura do mercado na década de 1990 (ROSA, 2014).

Tais características seriam vitais ao desenvolvimento do setor no nível nacional, pois, diante do pareamento cambial levado a efeito pelo Plano Real em novembro de 1994, as grandes firmas voltadas as exportações foram duramente afetadas. Já aquelas firmas que estavam acostumadas com a dinâmica do mercado interno souberam assimilar melhor os efeitos recessivos intrínsecos a crise que se seguiu.

Entretantes, enquanto as firmas exportadoras padeciam com ajustes estruturais visando retorno ao atendimento do mercado interno⁴, vale lembrar, muito mais dinâmico do que aquele ambiente que estavam acostumadas a operar, as firmas menores já haviam se preparado pela própria contingência produtiva a que foram expostas nas décadas anteriores, vale dizer, produção mais flexível e capaz de ajustes rápidos as oscilações do mercado.

Ainda em conformidade com análise baseada nas ETP's assentada sobre um conjunto de pequenas e médias firmas, de acordo com a tabela 2 é possível observar um movimento de expansão da região produtiva com a abertura de inúmeras firmas correlatas, ou “movidas”, conforme denominou Perroux (1977).

No andamento dos seus processos produtivos as firmas motrizes tendem a gerar os chamados *spillovers*⁵, movimento que faz crescer a demanda de insumos e serviços que atuam como incentivos à formação de um segundo grupo de firmas geograficamente localizadas e encarregadas de suprir a expansão da demanda requerida pelas firmas motrizes.

Tabela 2: Principais firmas correlatas da indústria calçadista de São João Batista

Empresa	Ramo de atuação	Fundação
Cartonagem Batistense	Embalagens	1969
Cartonagem Puel	Embalagens	1986
Vgessele Embalagens	Embalagens	1991
Plastsetti	Injetados	1996
Polisola	Injetados	1997
Ind. Com. Papel	Embalagens	1998
SJB Solados	Injetados	1999

³ A expressão “mercado interno periférico” está sendo empregada para designar aqueles mercados consumidores distantes da hinterlândia dos dois principais centros produtores nacionais, Novo Hamburgo no RS e Franca em São Paulo.

⁴ Segundo assinalou Antônio Barros de Castro (2011, p. 89) “uma interessante ilustração pode ser encontrada no ocorrido com a empresa Alpargatas. Entre 1991 e 1992, a empresa enfrentou um grave período de sua história, amargando um prejuízo de US\$ 121 milhões” Ainda segundo o autor, em virtude da queda significativa no faturamento a empresa foi obrigada a enxugar o quadro de funcionários passando de 32.000 em 1991 para 17.000 em 1992.

⁵ Os chamados *spillovers* são movimentos de transbordamentos que emanam a partir de uma indústria motriz e se fazem sentir noutros setores industriais, comerciais e de distribuição.

Formatt Embalagens	Embalagens	2001
Company Embalagens	Embalagens	2002
J3D/Hipper	Injetados	2002
Quimicola	Químicos	2005
Solabelle	Injetados	2005

Fonte: Rosa (2014).

De posse do quadro acima, destacamos que na sua atual concepção estrutural a produção de calçados em São João Batista está assentada sob aproximadamente 406 firmas, o que quer dizer que a região sedia nada menos que 66% das forças produtivas catarinenses responsáveis pela produção de calçados, condição que a coloca como a principal aglomeração geográfica da produção desse produto no estado de Santa Catarina.

Desse quadro total, estimativas apontam para um total de 325 firmas ligadas diretamente à produção propriamente dita, destacando-se a significativa participação das micro e pequenas empresas que atingem 97% do total; o restante é completo por firmas de médio porte (ROSA, 2014).

No seu entorno estão sediadas aquelas firmas correlatas à atividade principal, que perfazem cerca de 80 empresas, das quais se destacam as prestadoras de serviços (limpeza, manutenção industrial, transporte de funcionários, jurídico, financeiro, etc.), comércio (atacados, lojas de aviamentos e sintéticos), cartonagem (caixas e embalagens), insumos químicos (colas, corantes e vernizes) e, por fim, fornecedoras de saltos e solados que, excedendo a oferta da demanda local, buscam ligações comerciais para fora da região produtora da qual fazem parte, configurando-se na segunda maior carreadora de prestígio econômico regional.

Na sua expressão geográfico/produtiva a região é reconhecidamente uma produtora de calçados direcionada ao público feminino com marcantes ligações as tendências da moda, o que no meio produtivo local convencionou-se chamar de “calçados tipo modinha” (ROSA, 2014), ou calçados *fast-fashion*, essa última acepção, além de mais recente, foi tomada de empréstimo do setor de vestuário.

É de suma importância assinalar que, nesse nicho específico de mercado ligado à moda, os produtos são limitados a pequenos lotes com duração de produção entre dois e três meses, já que sofrem constantes modificações incrementais visando, sobretudo, mudar a aparência dos calçados com a renovação de materiais e adornos. Eis o condicionante que imprime característica singular à produção regional livrando-a do embate direto com as importações asiáticas, pois esse tipo de coleção tende a permanecer em vigor em período de igual duração ao tempo médio de traslado das mercadorias advindas dos sítios de produção asiáticos (cerca de três meses). A estratégica “obsolescência programada” dos modelos em constante processo de “destruição criadora” schumpeteriana acaba por incapacitar as investidas de calçados asiáticos direcionados ao mercado da moda, pois, quando chegam ao mercado nacional os produtos importados já estão defasados em cores e modelos, portanto, fora de moda.

Como reflexo dessa especificidade produtiva voltada à produção de calçados femininos direcionados ao consumo com apelo comercial de curto fôlego, não é surpresa dizer que as firmas da região têm no

mercado nacional seu principal palco de atuação comercial, já que direcionam 89% de sua produção a este nicho de mercado específico.

Ainda no que diz respeito ao mapeamento do mercado consumidor, Rosa (2014) constatou que a região Nordeste é também aquela de maior importância para o escoamento da produção regional, situação que à primeira vista parece apresentar-se como um paradoxo, já que é naquela porção do território nacional em que estão instaladas unidades de produção de importantes firmas de envergadura nacional. É ainda interessante destacar que a abertura de novas frentes de produção no Nordeste do país configura-se como principal característica da reestruturação da indústria nacional de calçados pós-década de 1990 (ROSA, 2015b).

Essa especificidade distributiva dá-, segundo Rosa (2014) pelas características geográficas daquela região, tornando o Nordeste do país num sedutor atrativo ao escoamento produtivo por pelo menos dois quesitos básicos. O primeiro deles está ligado ao condicionante geográfico da invariabilidade climática, condição que proporciona aos empresários uma produção de “tocada continuada” de calçados do tipo sandálias abertas que, como se sabe, consiste num produto com poucas variações de etapas produtivas, baixa quantidade de insumos, de baixo custo e grande aceitabilidade, já que se moldam às características de uso regional com incidência de altas temperaturas⁶.

O segundo grande atrativo está atrelado à inexistência de paradas da produção. Por ser de “tocada continuada”, as firmas não precisam adequar a produção às típicas trocas de coleções ligadas às diferentes estações do ano (coleções primavera/verão – outono/inverno). Por sua vez, essa condição estratégica incide na redução de gastos com máquinas e equipamentos específicos para a produção das coleções de inverno, além de evitar treinamento dos trabalhadores em adequações às novas habilidades requeridas pelas variadas linhas de produtos, condição que potencializa o desempenho produtivo dos trabalhadores em constante processo de aprendizado realizado “*on the job*”⁷

No que diz respeito aos tipos de negócios efetuados, salvo iniciativas bastante isoladas ligadas à confecção de calçados com marcas próprias, no geral ainda é muito presente na região a prática do *private label*, sistema no qual as fábricas atuam como produtoras subcontratadas ligadas a clientes detentores de marcas próprias, onde o produto já sai da esteira de produção com a etiqueta do contratante. Esse quadro vem sendo oportunizado pela crescente tendência varejista, sobretudo aquelas ligadas ao setor do vestuário, onde as vendas casadas (roupas, sapatos e acessórios) vem ganhando novas roupagens em termos estratégicos, sobretudo aos nichos de mercado mais sofisticados.

Aliás, convém destacar que nesse tipo de negócios a flexibilização é estendida a livre escolha de compra por parte dos varejistas, tanto no tamanho dos calçados quanto no volume dos lotes adquiridos,

⁶ A expressão “tocada continuada” foi incorporada pelo autor com base nas inúmeras citações colhidas em entrevistas de campo, realizadas entre outubro de 2012 e março de 2013, com vista a elaboração da dissertação de mestrado em Geografia.

⁷ Expressão em língua inglesa que significa, em tradução livre, “aprender fazendo” ou “aprender no trabalho”.

características que vem conquistando parceiros comerciais no âmbito nacional devido à maleabilidade com que a produção lida com as características de consumo regionais⁸.

Outro pressuposto bastante marcante na região diz respeito às formas bastante rudimentares de produção domiciliar. Como resultado das remodelações advindas com reestruturação setorial da década de 1990, os chamados ateliês familiares ganharam projeção regional por viabilizarem a produção sem o incremento de mão de obra diretamente ligado à firma. Entrementes, essas estruturas de produção domiciliares destinam-se a execução de certas etapas do processo produtivo como costuras, colagens de saltos e forros, trançados, etc. e caracterizam-se pela reduzida estrutura fabril que emprega, na sua quase totalidade, unicamente mão de obra familiar infantil e feminina.

Normalmente surgidos dos quadros de ex-funcionários das firmas da região, os ateliês significaram um fôlego novo à indústria regional de calçados por possibilitarem a externalização de setores produtivos inteiros (corte, costura, colagem etc.), em boa medida, desafogando as firmas por possibilitar corte de custos com o quadro de trabalhadores sem acarretar perdas reais na produção, processo que, ao cabo, visa maior retorno do capital. Outra importante contribuição derivada da estruturação dos ateliês familiares enquanto unidades de produção externas às fábricas vincula-se ao amortecimento e absorção de mão de obra liberada pelas firmas produtoras em períodos de crise e/ou baixa demanda.

No que diz respeito à mão de obra fabril, a organização geograficamente delimitada da produção possibilita facilidades à indústria por desenvolver, no âmbito regional, uma cultura de trabalho e um mercado de trabalho especializado e cativo já que, em conformidade as observações de Marshall, “os padrões estão sempre dispostos a recorrer a qualquer lugar em que possam encontrar uma boa seleção de operários dotados de habilidades especiais de que necessitam [...] aqui as forças sociais cooperam com as econômicas [...]” (MARSHALL, 1996, p. 321).

Como vantagem da aglomeração produtiva geograficamente disposta e a formação de um mercado de trabalho especializado nacionalmente reconhecido, a região liderada pelo município de São João Batista experimentou um exponencial crescimento populacional, sobretudo entre os anos da década de 2000, fruto da migração de milhares de trabalhadores especializados atingidos pela reestruturação produtiva em curso na região produtora do Rio Grande do Sul (ROSA, 2014).

Dessa forma, constata-se que entre o período 2000 e 2010, São João Batista experimentou um crescimento vertiginoso no nível populacional que alçou de 14.861 para 26.260 habitantes, elevação que representa uma taxa de crescimento na ordem de 5,7% a.a., crescimento superior ao observado na média estadual e nacional que foram, respectivamente, de 1,5% e 1,3%. (ROSA, 2014). Essa migração foi bem-vinda devido à particularidade produtiva direcionada aos calçados femininos, mais arredo à mecanização e, por isso, grande insumidor de mão de obra.

⁸ Em visita a ETP de São João Batista, Rosa (2014) constatou que essa flexibilidade das firmas locais em adaptarem-se as demandas locais/regionais de consumo através da venda de grades abertas, onde o cliente opta pela construção da grade de numeração dos sapatos, é fator decisivo nas parcerias comerciais com lojistas, por exemplo, de São Paulo e Rio de Janeiro, onde existe um público transexual com numerações de sapatos maiores que o convencionalmente utilizado pelo público feminino.

No entanto, nos últimos anos a região produtora do Rio Grande do Sul vem passando por um processo de reordenação e muitos trabalhadores voltam a sua região natal, problema que tem sido resolvido com a captação de funcionários em cidades vizinhas e, nalguns casos, até mesmo em regiões mais afastadas por meio de lotações próprias e/ou fretadas, situação que tem imposto certo desconforto ao empresariado local e ameaçado o desenvolvimento da produção.

Por seu turno, vale ressaltar que a formação da ETP de São João Batista, esta pensada como uma inovação organizacional e territorial da atividade manufatureira alçada a força motriz regional, teve impacto negativo no ramo comercial representado pelos feirões de fábrica regionais. Essa estrutura comercial edificada exclusivamente visando trabalhar com os excessos de estoques regionais, *i.e.*, com o malogro da produção em realizar-se no consumo final, foi impactada no seu desempenho graças a inovações no nível organizacional e comercial do setor produtor que, em suma, inverteu a lógica de produção – vendas.

Essas inovações dizem respeito, primeiro, a gradativa eliminação dos estoques de insumos gerados pela emergência do sistema *just in time*, já que com a proximidade geográfica das indústrias correlatas não fazia sentido manter um número significativo de mercadorias estacionadas, vale dizer, capital ocioso. A segunda e mais importante inovação foi transplantada das negociações do comércio exterior onde a ETP passou a operar em forma reversa antecipando os pedidos por meio de vendas por mostruário. Assim, ao partir para a fase de transformação produtiva a firma já sabia a quantidade aproximada a ser fabricada, logo, eliminando estoque de produtos finais encalhados que eram, por assim dizer, a “matéria-prima” dos feirões ponta de estoques.

Em consequência disso, na atualidade os feirões perderam o caráter “ponta de estoque” destinado à comercialização de calçados à preços convidativos e, forçosamente, passaram a atuar como pontos de varejos normais já que o atrativo econômico atribuído as sobras de estoques não mais se realiza.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como forma de enriquecer o debate, o trabalho objetivou analisar a produção de calçados desenvolvida na região produtiva catarinense encabeçada por São João Batista. As análises foram norteadas com base nos fatores locacionais da organização industrial assentada sobre uma estrutura produtiva conduzida pela aglomeração de pequenas e médias empresas.

Dessa forma posto, ressalta-se que as considerações foram desenvolvidas envolvendo dois níveis de análise. O primeiro, de cunho teórico, balizou-se pelo marco referencial das especializações territoriais produtivas (ETP's) que, não de outra forma, pretendeu inserir o olhar geográfico sobre a análise dinâmica do desenvolvimento de regiões produtivas baseadas na aglomeração territorial nucleada por uma atividade produtiva motriz. No segundo nível, ressalta-se que o trabalho foi subsidiado pela investida empírica onde a visita ao campo de análise configurou marco fundamental para o estudo apresentado.

De pronto, a análise da organização industrial por meio das ETP's mostrou ser um ferramental válido para elucidar questões ligadas à localização das firmas e a tendência da criação de aglomerações espaciais de firmas motrizes e correlatas a determinado tipo atividade produtiva.

Como resultado, a ETP de São João Batista mostra-se como uma singularidade produtiva que foi viabilizada por e partir de condicionantes de ordem geográfica que reverberaram de forma, igualmente singular, nas ações de cooperação interfirmas, no alcance e especialização dos mercados consumidores, na especialização por tipo de produtos, mercado de trabalho e relações sociais entre os agentes.

Em suma, a análise a partir das especializações territoriais produtivas permitiu elucidar questões de primeira ordem necessárias ao entendimento da resposta diferenciada da estrutura industrial de São João Batista, em franca expansão produtiva, à crise que assolou o setor no nível nacional nos anos da década de 1990.

REFERÊNCIAS

- APICCAPS. **World Footwear**. Portugal: Portuguese Shoes, 2015. 128 p.
- BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- CASTRO, Antônio Barros de. **O desenvolvimento brasileiro: da era Geisel ao nosso tempo**. Rio de Janeiro: Inae, 2011.
- COSTA, Achyles Barcelos da. A trajetória competitiva da indústria de calçados do Vale do Sinos. In: COSTA, Achyles Barcelos da; PASSOS, Maria Cristina (Org.). **A indústria calçadista no Rio Grande do Sul**. São Leopoldo: Unisinos, 2004. p. 09-24.
- COSTA, Achyles B. da. O papel dos APLS, das grandes empresas e das cadeias produtivas. In: **Os desafios do desenvolvimento local: Porto Alegre, FEE, 2012**.
- HARVEY, David. **Condição pós-moderna**. 25. ed. S: Loyola, 2014.
- LINS, Hoyêdo Nunes. **Reestruturação industrial em Santa Catarina: Pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90**. Florianópolis: Ufsc, 2000. 304 p.
- MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia: Tratado introdutório**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. 367 p. Os Economistas.
- PERROUX, F. O conceito de polo de crescimento. In: SCHWARTZMAN, J. **Economia regional**. Belo Horizonte: Cedeplar, 1977. p. 145-156.
- PIORE, Michael. SABEL, Charles F. **The second industrial divide: possibilities for prosperity**. New York: Basic Books, 1984.
- ROSA, Helton. R. **Gênese, desenvolvimento e reestruturação da indústria calçadista de São João Batista**. 2014. 289 f. Dissertação (Mestrado em geografia), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2014.
- _____. Indústria e desenvolvimento regional: o caso do polo industrial de calçados em São João Batista/SC. **Geografia e Pesquisa**, Ourinhos, v. 1, n. 9, p.51-60, nov. 2015a. Semestral.

_____. A indústria de calçados no Brasil pós década de 1990: reestruturação produtiva e espacial. **Revista da Casa da Geografia de Sobral**, Sobral, v. 17, n. 3, p.59-78, dez. 2015b. Semestral.

SABEL, Charles F. Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies. In: AMIN, Ash (ed.). **Post-Fordism: a reader**. Oxford: Blackwell, 1994. p. 101-156.

SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI**. 15. ed. Rio de Janeiro/são Paulo: Record, 2011.

SANTOS, Milton. **Da totalidade ao lugar**. São Paulo: Edusp, 2012

YOGUEL, Gabriel; GATTO, Francisco. **Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales: Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaños de plantas.** 17. ed. Buenos Aires: Cepal Lc/bue/r, 1989. 141 p