

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA**

Helton Rogério da Rosa

**GÊNESE, EVOLUÇÃO E REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA
CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA – SC**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Geografia.

Orientador: Prof. Dr. Carlos José Espíndola

FLORIANÓPOLIS
2014

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Rosa, Helton Rogério da
GÊNESE, EVOLUÇÃO E REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA
CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA ? SC / Helton Rogério da
Rosa ; orientador, Carlos José Espíndola - Florianópolis,
SC, 2014.
272 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Programa
de Pós-Graduação em Geografia.

Inclui referências

1. Geografia. 2. Geografia. 3. Indústria Calçadista. 4.
Geografia Econômica. 5. Industrialização. I. Espíndola,
Carlos José. II. Universidade Federal de Santa Catarina.
Programa de Pós-Graduação em Geografia. III. Título.

Folha de aprovação

Dedico este trabalho a
família e a Ana, esposa e minha mais fiel
companheira.

AGRADECIMENTOS

É chegada, quem sabe, a hora mais difícil na elaboração de um trabalho de tamanha monta, agradecer a todos que de maneira ou outra fizeram parte do percurso que nos habilitamos a trilhar. Torna-se difícil em duplo sentido, pois, por um lado, como parte final do trabalho, é ela também aquela realizada sob o domínio das emoções, agora, todas catalisadas pelas lembranças, boas e não tão boas assim, dos momentos compositores da caminhada, por outro, pelo esquecimento que por certo virá, de pessoas que foram especiais nesta caminhada e não constarão nas páginas a seguir, a elas meu sincero perdão.

Atrevo-me a agradecer primeiramente a Ana Paula, companheira que me deu a mão nos momentos mais difíceis da caminhada sempre me enchendo de força. Foi companheira não apenas nas palavras, mas também com os ouvidos, foi ela quem garantiu e deu suporte a nossa vida a dois assumindo para si a responsabilidade de nossa sobrevivência material, isentando-me da preocupação que naturalmente surge quando é posto ao homem o desafio do erigir de uma família. A ti querida Ana, esposa, amiga, amor, companheira, etc... Meus mais sinceros e eternos agradecimentos!

Agradeço imensamente a família. Pai, mãe, irmãos, cunhado(a) e sobrinhas, todos imprescindíveis na caminhada. Para nós a palavra família nada mais é do que um invólucro onde constam amor, união, carinho, compreensão, respeito, puxões de orelhas, afagos, broncas, etc; todos sentimentos, emoções e ações constantes em nosso trato diário, por vezes até confundidos uns com os outros, mas que no final, acabam sempre em momentos deliciosos ao redor da mesa da querida mãe com aquele copo de café extremamente adocicado envolto de muitas risadas. Agradeço do fundo do coração a cada um de vocês, meus eternos amores!

No campo das ideias atrevo-me a dividi-lo em dois imprescindíveis momentos, ambos merecedores de desmesurada importância.

O primeiro foi aquele dedicado a graduação efetivada na UDESC, onde sob o amparo de figuras ímpares como os professores Fábio Napoleão e Graciana Vieira, bem como sob os debates acalorados com os colegas de laboratório (LABPLAN), pude dar início a construção de um caminho do qual a presente dissertação é, senão, a porta de entrada. Foi com Fábio e Graciana que descobri o que é realmente fazer Geografia, a ser um pesquisador sério onde a verdade não é negociável. Ainda a essas figuras, eternizadas no meu próprio ser,

devo a satisfação do encontro com tema que por ora ocupa as páginas a seguir, encontro este propiciado pela mais brilhante saída de campo que participei. Foram eles também que me apresentaram figuras comprometidas com a leitura séria da realidade onde Marx, Lênin, Rangel, Milton Santos e Armem, tornaram-se pilares do pensamento crítico que se esboça na presente dissertação. Foi ainda sob intermédio deles que tive a honra de contar com as sábias palavras do mestre Armen Mamigonian, sem sobra de dúvidas o mais brilhante dos Geógrafos brasileiros em exercício e que de pronto se colocou a disposição para orientar o trabalho, ao cabo não possibilitado por contendas políticas e ideológicas que, injustamente, o retiraram do programa de pós-graduação do qual ele mesmo foi o fundador. A vocês o meu eterno agradecimento!

Já num segundo momento, vivido sob o amparo da Universidade Federal de Santa Catarina, devo exprimir os mais sinceros agradecimentos ao Dr. Carlão (Carlos José Espíndola), homem sério e comprometido que, sem meias palavras, causa o furor nos alunos da pós-graduação ao expor suas teses engenhosas sobre a realidade concreta brasileira sempre unindo magistralmente Geografia, História, Economia, Ciência Política e Indústria como elementos fundantes de suas colocações. Agradeço a ti Carlão pelo amparo no momento mais tenso que passei enquanto aluno da pós-graduação. Com toda certeza, cada palavra, cada ideia, cada sacada, cada puxão de orelha estão contido de forma ímpar nas páginas que se seguem. Sem as rédeas burocráticas da orientação, foi de suma importância o voo permitido sem "fraudas" (como diz o Fábio), onde a confiança depositada na minha capacidade de cumprir com a proposta de trabalho configurou-se como maior orientação que um aluno da pós-graduação em Geografia pode ter. Pode ter certeza que, ao cabo, tornei-me mais que um orientando, tornei-me com muita honra, amigo e eterno admirador do teu trabalho.

Ainda no campo acadêmico agradeço ao Professor Marcos Aurélio pelas aulas voltadas ao entendimento das transições que, tamanho o esforço intelectual que nos exigia, levava-nos a exaustão mental e física. Com toda certeza, cada encontro foi muito aproveitado e incorporado ao trabalho mediante a limitação intelectual do aluno.

Devo aqui também deixar meus sinceros agradecimentos ao professor José Messias Bastos que, embora não tenhamos nos encontrado em sala de aula, colocou-se a disposição para compor a banca de defesa da presente dissertação contribuindo de forma magistral para o desenvolvimento dos trabalhos futuros.

Gostaria de deixar registrado o meu mais sincero agradecimento ao professor Aquiles Barcelos, figura mais importante no estudo da indústria calçadista nacional que de pronto aceitou o convite para composição da banca de defesa. Com toda certeza cada contribuição dada será de inestimável valia para a evolução do trabalho que se concretizará na tese (já em andamento) que abordará a mesma temática, agora com maior amplitude das análises.

Agradecimentos sinceros também são aqueles que se dirigem a cada entrevistado, a cada secretária que, em muitos casos, foram mediadoras dos encontros com os proprietários, com os gerentes de produção, com operários do chão-de-fábrica, com os gerentes de RH, com os gerentes de marketing, propaganda, compra, vendas, etc; a cada um de vocês, bem como a cidade de São João Batista, o meu mais sincero agradecimento!

Por fim, gostaria de agradecer ao corpo da pós-graduação em Geografia personificado nos demais professores e nas nossas queridas Helena e Renata, ambas sempre prontas a nos atender sem êxito, a todos vocês o meu muito obrigado!

RESUMO

Constitui o ponto inicial desta dissertação a análise do setor calçadista desenvolvido em São João Batista/SC, elencando como cabedal teórico das análises os pressupostos interpretativos da Geografia Econômica. Parte-se da ideia central que a indústria calçadista batistense se desenvolveu obedecendo a condicionantes próprios de ordens físicas (relevo) e sociais (sociedade) encerradas naquela porção do território catarinense. Desse modo, a pesquisa busca elencar os principais mecanismos utilizados pela estrutura produtiva em tela buscando associar o trabalho empírico, representado pelas entrevistas e pesquisa de campo, ao trabalho teórico, representado por intensa revisão bibliográfica acerca do tema nos mais variados níveis de análise (mundo, Brasil, região) que, associado ao aporte teórico norteador de Formação Sócio-Espacial, subsidiou toda a pesquisa que se estrutura. Como se sugere, a análise da indústria calçadista batistense se configura como um rigoroso estudo de Geografia Regional, buscando sempre aliar os fatores endógenos aos exógenos de modo a dar maior amplitude as análises finais. De posse do que acima foi exposto, chega-se a conclusão de que o desenvolvimento das forças produtivas, bem como das relações de produção se apresentam de forma bastante heterogênea, não admitindo, pois, resultados baseados em homogeneizações abrangentes. Assim é que a hipótese central da presente tese confirma-se ao cabo do trabalho mostrando que o desenvolvimento e consolidação da indústria calçadista de São João Batista/SC se deu de forma bastante peculiar se comparada a outras regiões produtoras brasileiras, inclusive seguindo trajetórias opostas como aquela observada na década de 1990.

Palavras Chave: Geografia Econômica; Região produtora, Industrialização; Indústria calçadista.

ABSTRACT

Constitutes the starting point of this dissertation analyzing the footwear industry developed in São João Batista/SC, listing as theoretical analyzes of leather interpretative assumptions of Economic Geography. Part is the central idea that batistense footwear industry developed following their own constraints physical (relief) and social (society) closed that portion of Santa Catarina. Thus, the research seeks to list the main mechanisms used by the productive structure in screen seeking associate the empirical work, represented by the interviews and field research, the theoretical work, represented by intensive literature review on the subject at various levels of analysis (world, Brazil, region) that, together with the guiding theoretical framework of Socio-Spatial Training, subsidized all the research that structure. As it suggests , the analysis of batistense footwear industry is configured as a rigorous study of Regional Geography, always seeking to combine endogenous to exogenous factors in order to give greater breadth final analysis. Possession of what was exposed above, we arrive at the conclusion that the development of productive forces and the relations of production are presented quite heterogeneously, not admitting therefore results based on comprehensive homogenization. Thus the central hypothesis of this thesis is confirmed at the cable work showing that the development and consolidation of the footwear industry of São João Batisa/SC took a very peculiar shape if compared to other Brazilian regions, including follow opposite trajectories as that observed in the 1990s.

Keywords: Economic Geography; Producing Region; Industrialization; Footwear Industry.

LISTAS DE QUADROS

Quadro 1 - Principais empresas calçadistas de São João Batista – SC..	96
Quadro 2 - Evolução populacional de São João Batista – SC (1980 – 2010)	108
Quadro 3 - Principais empresas correlatas à produção calçadista de São João Batista/SC	114
Quadro 4 - Síntese da indústria calçadista brasileira (2011)	119
Quadro 5 - ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA POR ESTADO PRODUTOR (2012).....	124
Quadro 6 - Exportações catarinenses de calçados (2005 – 2013).	194
Quadro 7 - Número de empresas atuantes e pessoal ocupado: 2006 – 2011 (principais cidades produtoras de calçados por região da federação).....	240

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Taxa de crescimento médio anual da produção de calçados no Brasil (1980-89).....	91
Tabela 2 – Detalhamento das importações e exportações brasileiras de calçados – 1993/2000 (em Milhões de pares).....	105
Tabela 3 – Série histórica das exportações brasileiras de calçados – 1970 – 2000	107
Tabela 4 - Participação regional no setor calçadista nacional – regiões Nordeste/Sul/Sudeste (2011).....	134
Tabela 5 - Número de empresas atuantes e pessoal ocupado em São João Batista/SC	238
Tabela 6 - Frota veicular de São João Batista/SC	242
Tabela 7 - Demissões na indústria calçadista de São João Batista/SC.....	246

LISTAS DE GRÁFICOS

Gráfico 01 - Produção nacional de calçados por gênero (%)	138
Gráfico 02 - Produção por matéria-prima utilizada (2011)	139
Gráfico 03 - Exportação catarinense de calçados (1989 – 2004)	192

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Principais regiões produtoras de calçados brasileiras.....	123
Figura 2 - Participação regional em número de empresas do setor calçadista nacional (2011).....	127
Figura 3 - Participação regional na produção nacional (2011).....	129
Figura 4 - Participação regional nas exportações de calçados brasileiros (2011).....	131
Figura 5 - Participação regional no emprego do setor calçadista nacional (2011).....	133
Figura 6 - Segmentação produtiva dos principais países produtores mundias.....	137
Figura 7 - Empresa Via Scarpa (visão externa).....	179
Figura 8 - Empresa Bárbara Krás (visão interna).....	180
Figura 9 - Principal nicho de mercado das firmas do GE 1	184
Figura 10 - Fachada da empresa Parô (vista externa)	196
Figura 11 - Empresa Contramão (vista interna)..	196
Figura 12 - Principal nicho de mercado das firmas do GE 2	200
Figura 13 - Empresa Aye-Aye (vista externa).	204
Figura 14 - Empresa Letícia Costa (vista interna)	204
Figura 15 - Principal nicho de mercado das firmas GE 3	208
Figura 16 - Esquentá Orelha (vista externa).	214
Figura 17 - Esquentá Orelha Bella Stily (vista interna)	215
Figura 18 - Principal nicho de mercado das firmas GE 4	219
Figura 19 - Fachada Grupo Suzana Santos (visão externa).	228
Figura 20 - Fachada Carmelita Diniz (visão externa).	228
Figura 21 - Fachada Via Scarpa (visão externa).	231
Figura 22 - Localização da empresa Via Scarpa as margens da SC – 408 (Visão externa).	231
Figura 23 - Fachada da empresa ALA próxima a SC – 411 (visão externa).	232
Figura 24 - Galpões 2 e 3 da empresa Polisola – Ex-instalações da USATI.	233
Figura 25 - Fachada da empresa Polisola - galpão 1 (vista externa)..	234
Figura 26 - Canos de PVC armazenados no pátio da empresa Polisola	235
Figura 27 - Localização da indústria calçadista de São João Batista/SC (2013).....	236

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	23
REFERENCIAIS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS DE ANÁLISE: APREENSÃO ESCALONAR DA REALIDADE	33
I – FORMAÇÃO SOCIAL, ECONÔMICA E ESPACIAL DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: Pressupostos históricos e geográficos na formação da indústria calçadista batistense	47
1.1 – GÊNESE DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: DA OCUPAÇÃO À COLONIZAÇÃO ITALIANA (1836).....	49
1.2 – DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: A PEQUENA PRODUÇÃO MERCANTIL E A CONDIÇÃO DE “NÓ DE PASSAGEM” REGIONAL.....	54
1.3 – GÊNESE INDUSTRIAL DE SÃO JOÃO BATISTA/SC E A MANUFATURA DOS CALÇADOS	62
1.3.1 – A economia do açúcar: Carro-chefe da economia local	63
1.4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO.....	66
II – GÊNESE, DESENVOLVIMENTO E REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC.	69
2.1 – GÊNESE E DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: DO ARTESANATO AO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (1913 – 1970).....	69
2.2 – REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: O MERCADO INTERNO COMO CONDICIONANTE DIFERENCIAL NO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO (1970 – 2000)	81
2.3 – NOVOS RUMOS NA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA: ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA E A INSERÇÃO NO MERCADO NACIONAL PERIFÉRICO (1970 – 1980)	83
2.4 – REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: O APROFUNDAMENTO NAS RELAÇÕES COM O MERCADO NACIONAL (1986 – 1993).....	90
2.5 – CONTINUIDADE E DESCONTINUIDADE NO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL.....	102
2.6 – DIREÇÃO DO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO: CONSOLIDAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA NO CENÁRIO NACIONAL (1993 – 2012)	111
2.7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO.....	115
III – ESTRUTURA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA	

DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: Caracteres geoeconômicos gerais no desenvolvimento da produção.....	119
3.1 – PANORAMA DA ESTRUTURA CALÇADISTA NACIONAL: UMA SÍNTESE HISTÓRICA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA	119
3.2 – DINÂMICA E QUADRO ATUAL DA PRODUÇÃO CALÇADISTA NACIONAL.....	125
3.3 – ESTRUTURA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: CARACTERÍSTICAS GERAIS DA PRODUÇÃO ...	139
3.4 – ESTRUTURA DE PRODUÇÃO REGIONAL: SÃO JOÃO BATISTA/SC E REGIÃO DO VALE DO RIO TIJUCAS.....	143
3.5 – PROCESSO PRODUTIVO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC	152
3.5.1 – Concepção dos produtos	153
3.5.2 – Modelagem.....	155
3.5.3 – Corte.....	155
3.5.4 – Costura e/ou colagem.....	157
3.5.5 – Montagem	158
3.5.6 – Acabamento	158
3.6 – A MAQUINARIA INDUSTRIAL: IMPLICAÇÕES NA PRODUÇÃO.....	159
3.7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO	171
IV – GRUPOS ESTRATÉGICOS DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: ESPECIFICIDADES E ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL..	173
4.1 – GRUPOS ESTRATÉGICOS DE ATUAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: UMA PROPOSTA METODOLÓGICA PARA ANÁLISE SETORIAL.....	173
4.2 – TIPOS DE FIRMAS E ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS	175
4.3 – PRINCIPAIS GRUPOS ESTRATÉGICOS DE ATUAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC	177
4.3.1 – Grupo Estratégico 1 – Médias empresas líderes com foco no mercado nordestino – GE 1.....	178
4.3.2 – Grupo Estratégico 2: Médias Empresas líderes com foco no mercado SUL e SUDESTE – GE 2.....	195
4.3.3 – Grupo Estratégico 3: Micros e pequenas empresas marginais com foco no mercado periférico do SUL e SUDESTE – GE 3	203
4.3.4 – Grupo Estratégico 4: Micro empresas marginais com foco no mercado periféricos regionais – GE 4 (Esquenta Orelhas)	213
4.4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO	221
V – ORGANIZAÇÃO ESPACIAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: Implicações no espaço urbano	225

5.1 – PRIMEIRA FASE DA FORMAÇÃO MORFOLÓGICA DO QUADRO ESTRUTURAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC	226
5.2 – SEGUNDA FASE DA FORMAÇÃO MORFOLÓGICA DO QUADRO ESTRUTURAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC	229
5.3 – FLUXOS GERAIS DA PRODUÇÃO CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC	237
5.4 – FLUXOS LOCAIS E AS RELAÇÕES COM O ESPAÇO URBANO DE SÃO JOÃO BATISTA/SC	241
5.5 – FLUXOS INDUSTRIAIS E SUAS REVERBERAÇÕES NA DINÂMICA REGIONAL	247
5.6 – FLUXOS NACIONAIS DA PRODUÇÃO: A FORMAÇÃO DE UM POLO?	249
5.7 – FLUXOS COMERCIAIS DA REGIÃO PRODUTORA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC (2000 – 2013): UM ESFORÇO DE ANÁLISE	253
5.8 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO.....	259
CONSIDERAÇÕES FINAIS	261
REFERÊNCIAS	265

INTRODUÇÃO

Sob o acicate da crise de realização do sistema capitalista mundial da década de 1970, a saber, fase b do 4º ciclo de Kondratieff, os países capitalistas desenvolvidos imprimiram importantes mudanças em seus padrões de acumulação e, como não poderia deixar de ser, reverberando de forma significativa nas economias capitalistas periféricas.

Com efeito, tais mudanças buscaram imprimir nova readequação das funções exercidas no processo de divisão internacional do trabalho (DIT) e reestruturação produtiva em escala mundial por meio do avanço das relações de produção e, sobretudo, do espraiamento das forças produtivas sobre novas áreas do globo terrestre¹, resultando, pois, na dispersão geográfica de importantes setores de produção e no aprofundamento da participação dos países atingidos pelos novos impulsos gerados no centro do capitalismo mundial².

Neste processo, buscando revigorar os impulsos ao lucro, países centrais trataram de reorganizar suas estruturas produtivas visando estabelecer, estrategicamente, profunda reestruturação em diferentes segmentos industriais. Neste interím, a demanda de produtos industriais tais como têxteis e calçados, por exemplo, passaram a ser estimuladas por meio de importações requeridas de países periféricos com capacidade produtiva passível de aproveitamento, processo que visava concentrar forças em setores onde a exigência “capital intensivo” configurasse ponto chave na corrida por novos mercados.

Importa-nos ressaltar que a transferência da demanda de setores produtivos endereçadas aos países capitalistas periféricos não se deu a revelia mas, sobretudo, consistiu naqueles produtos que requeriam

- 1 Aliás, conforme destacou Mamigonian (1999), esse movimento de reestruturação, próprio de períodos depressivos, resulta no espraiamento das relações capitalistas com vista à retomada do crescimento da taxa de lucro. Não por acaso as fases depressivas serem também aquelas que se observam as expansões geográficas, expansão extensiva do capital até então hegemônico no mundo.
- 2 Para Milton Santos este movimento caracteriza “uma nova divisão do trabalho se esboça a partir do ponto em que os países pobres passam a satisfazer uma parte crescente de suas necessidades de produtos fabricados. Os países ricos podem então se dedicar a outros setores de fabricação mais dinâmicos” (SANTOS, 2008, p. 90).

grande quantidade de trabalho intensivo (têxteis, calçados, etc.)³, notadamente, mão-de-obra abundante e barata.

Aliás, seguindo a linha de raciocínio esboçada, segundo N. Rosenberg

É precisamente isso que se esperaria dentro de uma perspectiva de “ciclo de produto” e de vantagens comparativas do comércio internacional. Nessa estrutura analítica, o bem menos sofisticado produzido em massa é o primeiro a ter sua produção transferida para o exterior⁴ (ROSENBERG, 2006, p. 375-376).

Neste sentido, ilustrando a transferência acima sugerida, ressalta-se que a indústria de calçados norte-americana, que em fins de 1960 importava uma fração pequena de calçados devido ao abastecimento proporcionado pela indústria nacional, sofreu significativo desmonte nos anos subsequentes e adentrou a década de 1990 produzindo domesticamente apenas 10% da oferta total do mercado interno (Costa e Fligenspan, 1997), fazendo, pois, com que os EUA se tornasse um grande importador deste bem de consumo, fato que,

- 3 Segundo Mamigonian (1999) a fase depressiva engendrada pela crise mundial da década de 1970 significou a ampliação das trocas internacionais e favorecimento das exportações dos países mais competitivos. No centro do sistema foram privilegiados Alemanha e Japão, na periferia destacaram-se Brasil, Taiwan e Coreia do Sul. Vale ressaltar que os primeiros expandiram sua participação no comércio ampliando suas pautas de exportações em produtos que requeriam “capital intensivo”, já no segundo caso, destacaram-se a expansão dos produtos com necessidade de “trabalho intensivo”.
- 4 Ciclo de produto pode ser caracterizado pela evolução de determinado produto no mercado. Pode ser dividido em quatro fases. 1) Introdução: Quando o produto é lançado no mercado e poucas empresas detêm sua capacidade de produção. Esta fase é marcada pelo alto risco e baixa taxa de retorno. 2) Crescimento: esta fase é marcada pelo exponencial crescimento de mercado e volatilidade produtiva com entrada e saída de empresas no mercado. 3) Maturidade: O produto atinge estabilidade no mercado e marca o crescimento da concorrência. 4) Declínio: O produto apresenta declínio na demanda, os lucros apresentam tendências declinantes e muitas empresas abandonam o mercado. Desta forma posto, Freeman, resumidamente assim apresenta: “um início hesitante, um crescimento rápido e a subsequente saturação, seguidos por um declínio ou estagnação” (FREEMAN, 1984, p.07).

como será mostrado, perdura ainda na atualidade.

É interessante notar que estas novas relações comerciais entre países centrais e periféricos, agora cunhadas em importações, por parte dos primeiros, de produtos industrializados de baixa incorporação tecnológica advindos de economias periféricas, acabou engendrando grande protecionismo aos setores produtivos requerentes de capital intensivo dos países mais avançados ao permitir maior foco das políticas econômicas e industriais aqueles setores. Outrossim, ao mesmo tempo, tal processo impôs grandes dificuldades às indústrias de bens de consumo simples por permitir a entrada de produtos a preços mais convidativos de países periféricos, notadamente, condição estratégica que serviu para manter o padrão de consumo da classe trabalhadora sem exercer tensão sobre as remunerações.

Como resultado desta tendência de força centrípeta desencadeada pela reorganização do sistema capitalista mundial, conforme dados extraídos de Coutinho & Ferraz (1994), no período que compreende o intervalo entre os anos de 1965 e 1980, destaca-se que os países periféricos apresentaram taxas de crescimento em seus setores manufatureiros na ordem de 6,55%, superior aos 4,66% verificados nos países desenvolvidos. Na América Latina convém chamar a atenção para o crescimento do setor manufatureiro brasileiro⁵ que apresentou um extraordinário crescimento de 9,5% durante o período, número suplantado apenas por países asiáticos como Coreia do Sul (18,99%), Cingapura (11,41%) e Indonésia (10,20%).

Detendo-nos a indústria calçadista, objeto e fim desta dissertação, convém chamar a atenção para o fato que até a década de 1970 a produção nacional encontrava-se fragmentada por diferentes pontos do território brasileiro, mas encontrava sua forma mais acabada enquanto setor industrial, segundo A. Costa, nos estados do Rio Grande do Sul e São Paulo (COSTA, 2004), mais precisamente nas regiões produtoras do Vale do Sinos/RS e Franca/SP.

É importante dizer que na década de 1960, sobretudo a partir de 1963, segundo Rangel (2005), o Brasil mergulhou numa profunda depressão econômica marcada pela virtual estagnação da produção industrial, fato que contrastava significativamente com a situação vivenciada no quinquênio entre 1957 – 1962 onde o crescimento médio atingiu 11,3% ao ano, notadamente, com base no processo de

5 Para estes índices foram tomados 16 setores manufatureiros no valor adicionado da indústria entre os anos de 1965 e 1980. (COUTINHO & FERRAZ, 1994.)

substituição de importações. Este fato, segundo Singer (1976), pode ser explicado pela baixa participação da produção brasileira no comércio exterior onde a orientação geral de nossa industrialização, desde seus primórdios, estava focada no atendimento ao mercado nacional.

No entanto, e particularmente pós 1967, a economia brasileira entraria em fase ascendente mostrando fôlego frente a crise que se avizinhava à economia mundial. Segundo Rangel

no período 1967 – 73, O Brasil viveu uma conjuntura extremamente favorável, resultante da coincidência da fase A do seu ciclo endógeno com a etapa final da mesma fase A do quarto ciclo longo. Onde a correção monetária entra é no fato de que – tal como a Instrução 70, do ciclo anterior – fora a peça chave das inovações institucionais que precedem a abertura do juglares brasileiros (RANGEL, 2005, p.712).

Importante dizer que, buscando incrementar a pauta de exportação nacional e aprofundar sua relação com os mercados mundiais, o Estado brasileiro promoveu além do mecanismo de indexação cambial, colocado como correção monetária e “peça chave das inovações institucionais” daquele período por Rangel, uma série de medidas que visavam facilitar as exportações de produtos manufaturados. O chamado “esforço exportador” aludido por V. Navarro (2006) e I. Rocha (2011) favoreceu não apenas a produção industrial brasileira que cresceu a taxas de 7,88%, mas também alçou o PIB a taxas de crescimento na ordem de 10% ao ano, fato que segundo Rangel (2005, p. 712), “nos valeu o apelido de ilha de prosperidade” num mar de estagnação econômica, período da história nacional conhecido como o “milagre econômico brasileiro”.

Face ao exposto e mediante o cenário econômico brasileiro emergente na década de 1970, caracterizado pela direcionada aplicação de investimentos e consequente redução do hiato tecnológico de nossas forças produtivas, evidenciou-se um vigoroso processo de *catching up*⁶

6 *Catching up* é o processo pelo qual os países periféricos se capacitam tecnologicamente e diminuem as assimetrias tecnológicas e econômicas frente aos países desenvolvidos. Para tanto, Albuquerque “considera que a existência de possibilidades e de oportunidades para a redução da defasagem econômica e tecnológica só pode ser aproveitada (pelos países periféricos) caso uma

pelo qual passaram as estruturas de produção nacionais. Como marca maior deste período, destaquemos a modernização de setores que atuavam com fortes características arcaicas de produção⁷ e, nalguns casos, setores que foram impulsionados pela descentralização produtiva administrada pelos países desenvolvidos (têxteis, calçados, etc.).

Assim é que, de acordo com Kupfer (2005), no período entre 1972 – 1980, a taxa média de investimento industrial nacional girou em torno de 4,5% do PIB⁸, investimentos que, traduzidos em números de estabelecimentos fabris, significou um crescimento na ordem de 184,52% entre 1970 – 1980, enquanto o valor da produção industrial aumentou 537,70% e o pessoal ocupado, 98,39% (SANTOS & SILVEIRA, 2011), números que mostram além do vigor industrial nacional engendrado pelo processo de substituição de importações que como nos lembra Rangel (2005), entre os anos de 1930 – 1980, superou o crescimento de todos os países capitalistas e foi inferior apenas ao caso soviético.

As mudanças acima sumarizadas no corpo da economia brasileira evidenciaram um ambiente propício ao desenvolvimento de setores que já se achavam embrionariamente preparados ao atendimento dos mercados externos⁹, condição vivenciada pela indústria calçadista nacional que, se aproveitando da conjuntura econômica favorável ao seu desenvolvimento, adentra a década de 1970 com significativa presença no mercado internacional, pois, segundo P. Singer (1976, p. 91), nesta época “o Brasil passou a alocar uma parcela crescente deles (investimentos) a setores de exportação – desde minério de ferro até sapatos”.

Com efeito, a produção de calçados brasileiros que até então se encontrava regionalizada em centros produtores com características

capacidade de absorção (de técnicas geradas nos países situados na fronteira) tenha se desenvolvido nos países atrasados” (ALBUQUERQUE, 1997, p. 222). Para maiores esclarecimento acerca do assunto convém consultar Kim (2005).

7 Este foi o caso do Departamento I de nossa economia evidenciado por I. Rangel em célebre texto *Economia: Milagre e antimilagre* publicado em 1985, exposto neste trabalho com o título de *Obras Reunidas* (2005).

8 Vale lembrar que os valores aqui referidos do investimento industrial como percentagem do PIB é baseado nos preços constantes de 1980. (KUPFER, 2005, p. 222).

9 De acordo com Albuquerque (1997), a movimentação da fronteira tecnológica internacional acaba abrindo as chamadas “janelas de oportunidades” para os países retardatários.

próprias de fabricação e consumo, passou a ser chamada com maior efetividade ao mercado internacional mediante contínuos contratos de produção que exigiram significativos esforços de nossas forças produtivas, já que compreendiam grandes volumes de produção, algo novo para os padrões produtivos da indústria calçadista nacional.

Assim é que, conforme A. Costa (2004, p.14), a indústria calçadista do Rio Grande do Sul “sofre um impacto de modernização. Aumenta a parte mecânica de seu processo de fabricação, a qualidade do produto recebe maior atenção, assim como passam a ser observados prazos de entrega e outros atributos de eficiência”. Ainda de acordo com as colocações de Schneider ao caso gaúcho, revela o autor que “as vendas para o exterior se concentravam nos calçados femininos, com reduzido número de modelos e cores pouco variadas, vendidos em grandes lotes de produção com baixos preços.” (SCHNEIDER, 2004, p.28).

Condição análoga é denunciada frente ao caso paulista por V. Navarro (2006), onde segundo nossa autora, as primeiras exportações de calçados daquela região produtora datam de 1969 sendo realizada pela empresa Samello, condição aprofundada na década seguinte onde o município de Franca/SP consolida-se como “maior polo exportador de calçados masculinos do país” (NAVARRO, 2006, p. 147).

Neste ínterim, realcemos que foi a partir da década de 1970 que a produção calçadista brasileira se insere agressivamente nos mercados internacionais aproveitando as “janelas de oportunidades” surgidas, sobretudo, em virtude da movimentação da “fronteira tecnológica” ocorrida nos países desenvolvidos. Desta forma, a inserção dos calçados brasileiros no comércio internacional dá-se pela produção de calçados *low market* (mercado de massa) caracterizados por constituírem produtos com baixo valor agregado, produzidos em grande escala cujo foco estava predominantemente nas vendas *private label* (com a etiqueta do contratante), notadamente, atendendo mercados deixados de lado pela produção calçadista daqueles países. Não por acaso o mercado norte-americano se estabelecer como principal mercado consumidor dos calçados brasileiros já que, como relatado anteriormente, o setor calçadista foi fortemente desarticulado naquele país propiciando a entrada de grandes volumes de calçados em seu mercado interno.

Em tal cenário, marcado pelo agressivo avanço das exportações brasileiras de calçados, realcemos que o desempenho exportador brasileiro que ocorria sob iniciativa de uns poucos empresários e sem

significação para a pauta de exportação nacional¹⁰, revigorou seu ímpeto adentrando a década de 1970 enviando 4 milhões de pares de calçados ao mercado externo, em 1985 a produção exportada saltou aos impressionantes 133 milhões de pares, já em 1993, auge das exportações brasileiras até então, o país foi responsável pela inserção de 201 milhões de pares de calçados nos mercados mundiais.

Assinalando o desempenho correspondente ao faturamento, destacamos que as exportações brasileiras de calçados saltaram de US\$ 8 milhões em 1970 para US\$ 1,846 bilhões em 1993 (COSTA, 2004), o qual tomando 1970 como base de cálculo da produção exportada, chegou a 1993 com um impressionante crescimento na ordem de 218% a.a.

Aumentando nossa escala de análise e centrando nossa atenção ao estado de Santa Catarina convêm destacar que, historicamente, a produção de calçados centrou-se em duas regiões basilares.

A primeira região, localizada na porção Sul do estado, a partir da década de 1970 especializou-se na produção de calçados “tipo exportação”, condição avalizada pela proximidade geográfica com a região produtora gaúcha, onde mediante repasses de grandes pedidos advindos de escritórios de exportação sediados em Novo Hamburgo/RS, as firmas ali alocadas encontraram condições favoráveis à produção de calçados visando o mercado externo.

Assim é que, competindo com as indústrias do vestuário e de artefatos cerâmicos, a indústria de calçados apresentava-se como opção para novos investimentos na região em tela, chegando a conferir ao setor calçadista o posto de terceiro maior empregador na região com impressionantes “19,1% do total de empregos ofertados nas principais atividades industriais” (GOULART FILHO, 2007, p. 272), constituindo importante pilar econômico regional. Em Sombrio/SC, município com maior expressão no setor, tendo a produção dos calçados evoluído de pequenas unidades artesanais, o setor calçadista chegou à década de 1980 com aproximadamente 22 empresas voltadas, principalmente, ao mercado externo empregando aproximadamente 1603 (BELTRÃO, 2001).

10 Conforme destaca V. Navarro (2006, p 147) “Em meados dos anos de 1960, o Brasil vislumbrou nos mercados americano e europeu uma maneira de dar vazão para a sua crescente produção de calçados que, na época, conviviam com pelo menos quatro meses de ociosidade. Após algumas missões exploratórias, os empresários calçadistas concluíram que, com algumas correções, o país poderia ser competitivo no mercado mundial”.

Já a segunda região produtora, localizada na região conhecida como Vale do Tijucas, tendo no município de São João Batista/SC como aquele de maior concentração de unidades de produção congregando cerca de 90% das firmas calçadistas da região, a produção de calçados, de fora do forte apelo exportador evidenciado no período, buscou focar suas atenções ao atendimento prioritário do mercado interno.

Neste ínterim, convém realçarmos que a evolução da indústria calçadista de Santa Catarina, que até a década de 1980 encontrava na região Sul a principal aglomeração geográfica da produção, marcada, assim como no plano nacional pela produção endereçada ao mercado externo, fez com que a indústria calçadista desenvolvida em São João Batista/SC ocupasse lugar secundário pois, diferentemente da produção desenvolvida no Sul do estado, as estruturas de produção batistenses estavam direcionadas a “produção de calçados femininos para o mercado interno” (BELTRÃO, 2001, p. 87), os quais, sofrendo com a sazonalidade produtiva ditada pelas trocas das coleções nas estações do ano, acumulavam capacidade ociosa influenciando diretamente na alavancagem do setor, vale lembrar, ociosidade não vivenciada pela produção “tipo exportação”.

No entanto, frente a crise econômica instaurada pelas políticas Neoliberais da década de 1990, a geografia da produção catarinense de calçados sofreu severos ajustes, impondo, sobretudo, grandes dificuldades as firmas sediadas na porção Sul do estado, vale lembrar, voltadas ao atendimento do mercado externo.

No entanto, ao averiguarmos o comportamento das indústrias de calçados de São João Batista/SC diante da recessão causada pela crise supracitada, por estar direcionada desde sua gênese ao mercado interno e não dependendo, portanto, das exportações para escoar sua produção, revelamos que tal estrutura adentra a década de 1990 melhor preparada do que sua congênere instalada no sul catarinense.

Paradoxalmente, o motivo que lhe conferiu secundariedade na década de 1980, vale lembrar, estar voltada para o atendimento do mercado nacional, foi o mesmo que gabaritou a reestruturação do setor calçadista de São João Batista/SC nos anos de 1990. Aliás, convém chamar a atenção que foi justamente na década de 1990, anos de maiores estragos as estruturas de produção nacionais de calçados, que a indústria calçadista de São João Batista/SC se consolida no cenário nacional¹¹, condição que acena, portanto, em situação contrária a

11 No ano de 2004 a Calçados Ana Paula recebeu o prêmio de melhor calçado

exposta por A. Costa (2004) no que tange a gravidade da crise Neoliberal, espalhada, segundo nosso autor, para toda a indústria calçadista nacional¹².

Frente ao exposto e buscando aproximar a investigação do tema sob a análise de uma Geografia Econômica e verdadeiramente crítica, a presente dissertação buscará identificar a trajetória seguida pela indústria calçadista desenvolvida na região produtora de São João Batista/SC, evidenciando desde a gênese da industrialização até a consolidação produtiva no cenário nacional, condição alcançada, sobretudo, pós-década de 1990.

Neste sentido, buscar-se-á aprofundar na análise da dinâmica econômica e territorial, bem como nas combinações que estiveram presentes na reestruturação do setor calçadista na região permitindo sua trajetória, em boa medida, em rumo contrário ao observado no corpo da indústria calçadista nacional.

Eis o objetivo maior desta dissertação.

feminino brasileiro. Informações extraídas de entrevista Laurir Jhonhenturf, gerente de produção da empresa Letícia Costa, São João Batista/SC, em fevereiro de 2013.

12 Importante salientar que a indústria calçadista alocada no Vale do Rio Tijucas – SC não passou ilesa aos transtornos sofridos nas estruturas produtivas no período em tela. Queremos aqui dizer que por estar voltada ao mercado interno os efeitos da crise foram melhores contornados devido as várias especificidades produtivas, as quais serão devidamente explicitadas ao longo do presente trabalho.

REFERENCIAIS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS DE ANÁLISE: APREENSÃO ESCALONAR DA REALIDADE

Para que o debate proposto assuma feições geográficas, buscar-se-á atrelar a produção de calçados desenvolvida em São João Batista/SC as diferentes conjunturas econômicas e sociais verificadas no corpo da economia nacional. Desta forma posto, a pesquisa contará com os aportes teóricos norteadores de Formação Sócio Espacial proposto por (Milton Santos), Dualidade básica da economia brasileira (Ignácio Rangel) e Pequena produção Mercantil (Armen Mamigonian). Tal corpo teórico buscará retratar a formação da sociedade brasileira em apreensão escalonar e dialética da realidade, passando do global ao local, mediante construção de um aparato teórico conceitual digno das especificidades da formação social em tela.

Ressalta-se ainda que, buscando evidenciar as especificidades produtivas e as distintas trajetórias tomadas no desenvolvimento deste histórico setor industrial, torna-se mister a comparação do setor calçadista catarinense frente a outras concentrações produtivas de mesmo tipo no âmbito nacional, elencando as singularidades e similitudes no desenvolvimento de suas forças produtivas.

Como acima sugerido, o primeiro aporte teórico utilizado busca identificar as particularidades da formação social brasileira destacando-a do conjunto mundial. Criado por Marx e Engels, o conceito de Formação Econômico Social (FES) recebe importante contribuição de Lenin ao ser utilizado como principal ferramenta analítica para compreender o desenvolvimento do capitalismo na Rússia. No Brasil, coube ao geógrafo Milton Santos a sistematização da categoria, a qual foi denominada Formação Sócio Espacial (F.S.E) e trazida à luz da Geografia brasileira na publicação de 1977 intitulada “Sociedade e espaço: a formação social como teoria e como método”. Conforme M. Santos, a categoria em tela

diz respeito à evolução diferencial das sociedades, no seu quadro próprio e em relação com as forças externas de onde mais frequentemente lhes provem o impulso. A base mesma da explicação é a produção, isto é, o trabalho do homem para transformar segundo leis historicamente determinadas, o espaço com o qual o grupo se confronta (SANTOS, 2012, p. 22).

Inscrevendo-se como um componente elementar da perspectiva materialista e histórica de análise científica (materialismo histórico), a Formação Sócio Espacial toma a produção¹³ material como ponto de partida para o estudo sistemático do desenvolvimento diferencial das sociedades através das múltiplas escalas de análise, estabelecendo uma relação dialética entre elementos humanos e naturais.

Para tanto, a categoria em questão busca destacar da totalidade, personificada no modo de produção hegemônico, as “múltiplas determinações” (MARX, 2011, p. 248) materializadas na concreticidade espacialmente localizada, demonstrando a impossibilidade em dissociar a dimensão espacial dos estudos geográficos, pois, como destacam Espíndola e Silva

Ela (formação sócio espacial) não pode ser tratada sem a noção de espaço geográfico, afinal este aparece tanto como produto quanto como uma condição da (re)produção social. Assim é que a noção adquire o status de formações históricas e geograficamente localizadas, isto é, formações sócio espaciais (ESPÍNDOLA e SILVA, 1997, p. 61 e 62).

Importante destacar que a categoria de Formação Sócio Espacial não se habilita ao estudo da sociedade em geral, mais sim a uma sociedade que existe “vestindo a roupa do seu tempo”, tratando de uma fração de sua existência historicamente determinada, pois, “nenhuma sociedade tem funções permanentes, nem um nível de forças produtivas fixo, nenhuma é marcada por formas definitivas de propriedade, de relações sociais” (SANTOS, 2012, p. 25). Por isso a analogia de Santos (2012) ao ressaltar que o modo de produção seria o “gênero”, algo mais genérico e abrangente, enquanto as formações sociais atuariam como “espécies”, algo que se enquadra no geral, no entanto, diferenciado por particularidades próprias, onde o primeiro se caracteriza como uma *possibilidade de realização*, já o segundo a *possibilidade realizada*.

Articula-se perfeitamente a categoria de Formação Sócio

13 Assim como em Marx, “sempre que falamos em produção, é à produção num estágio determinado de desenvolvimento social que nos referimos – à produção de indivíduos vivendo em sociedade” (MARX, 2011, p. 227).

Espacial a noção de combinações geográficas¹⁴ de A. Cholley (1964), a fim de compreender os condicionantes de ordem natural e humanos que permitiram a gênese da produção calçadista em Santa Catarina. Considerando que a combinação geográfica implica na convergência: a) de elementos físicos; b) físicos e biológicos e; c) físicos, biológicos e humanos; convém a referência descrita por Cholley que,

No campo das combinações mistas, físicas, biológicas e humanas, devemos reconhecer, o homem é que governa sua decisão ou sua escolha, quando põe em ação uma combinação para exercer satisfatoriamente uma de suas atividades fundamentais (agricultura, criação, pesca, fabricações etc.). Contudo, uma vez desencadeada uma combinação, seu poder diminui singularmente. A combinação se desenvolve, provocando os efeitos, mais ou menos esperados, no domínio da produção, da demografia e da estrutura social. As crises indicarão se o sistema está mais ou menos bem adaptado às condições físicas, biológicas ou políticas reinantes no momento e assistir-se-á a malogros, a paradas e a

14 Segundo A. Cholley (1964), os estudos de combinação geográfica requerem respeitar as seguintes premissas: 1) Diferentes de outras áreas do saber, a Geografia estuda a combinação em si, não decompondo-a; 2) Há uma localização especial e existência de épocas mais favoráveis às combinações: locais de eleição na superfície terrestre, podendo haver a correção das possibilidades ofertadas pela natureza de acordo com o desenvolvimento das forças produtivas e relações sociais de produção (Ritmos climáticos para ritmos industriais); 3) Se realizam sempre por ocasião do desenvolvimento de uma das atividades necessárias à vida dos grupos humanos, que produzem efeitos de ordem política, econômica, social, cultural etc; 4)Elas nascem, evoluem e morrem, em muitos casos resultando na superposição das combinações, ou seja a criação de um sistema de combinações; 5)As dificuldades das pesquisas geográficas decorrem da complexidade e diversidade das combinações; 6) O método de investigação deve operar na dimensão tempo e espaço, aplicando o “método histórico” e o “métodos das ciências naturais”; 7) Será de fundamental auxílio ao geógrafo o uso da representação cartográfica e estatística; 8) É impossível descrever uma paisagem sem ter compreendido a estrutura, a gênese e a evolução das combinações, as quais ela deve seus elementos essenciais. (resumo extraído de power point produzido para a disciplina de Geografia de Santa Catarina (FAED/UDESC), ministrada pelo Profº Drº Fábio Napoleão durante o segundo semestre de 2010).

tentativas de consertos grosseiros; porém, parece que, o esforço do homem somente produzirá pleno efeito se, em consequência destas experiências ou destes prejuízos, ele chegar a compreender as insuficiências da combinação e qual a modificação que deve introduzir. (CHOLLEY, 1964, p. 270).

Aprofundando a escala de análise, o segundo referencial teórico do qual será lançado mão buscará identificar as particularidades geo econômicas inscritas no território brasileiro atreladas ao movimento maior da economia mundial. Para tanto, nossas buscas serão consubstanciadas pelo aparato teórico de I. Rangel, que de acordo com Bielschowsky (2004, p. 209), “foi o mais criativo e original analista do desenvolvimento econômico brasileiro”.

Rangel propôs analisar o desenvolvimento econômico nacional atrelado a movimentos maiores, denominados Ciclos de longa duração ou Ciclos de Kondratieff¹⁵, gestados no centro do sistema capitalista mundial, os quais serviram “como uma luva para os propósitos de Rangel em sua tarefa de analisar a economia brasileira” (GUIMARÃES, 1998, p. 46), negando-se, portanto, a adaptar a situação nacional a qualquer texto de livros célebres (PAIM, 1998).

Conforme destacou Napoleão (2005, p. 35)

Ignácio Rangel demonstrou que, a compreensão da formação social brasileira não deve ser reduzida aos limites territoriais nacionais, considerando, pois, sua inserção no conjunto da economia mundial capitalista, buscando assim, via compreensão do permanente conflito entre as relações internas e externas de produção, interpretar as leis econômicas e sociais peculiares ao Brasil.

15 Nicolai Kondratieff, economista russo, indicou na década de 1920, a partir do estudo das estatísticas econômicas referentes à Inglaterra, França, Alemanha e aos Estados Unidos, que a economia capitalista industrial caracterizava-se por conter e se condicionar a ciclos longos de 50 anos de duração aproximada, que apresentam fases de ascensão, onde são postas em prática as inovações tecnológicas e, fases depressivas, onde a extensão das inovações tecnológicas a toda a economia, reduzem a taxa de lucro, desestimulando investimentos (MAMIGONIAN, 1987).

De acordo com a teoria cíclica de desenvolvimento da economia capitalista percebidas por Marx e Engels e aperfeiçoada por J. Schumpeter e N. Kondratieff, o movimento da economia mundial, alternando em fases expansivas (fase “a” do ciclo de Kondratieff) e fases recessivas (fases “b” dos ciclos), decorre da inserção de inovações tecnológicas nas estruturas produtivas, as quais, abririam novas vagas de oportunidades ao sistema capitalista. Na fase “a” as inovações tecnológicas garantem a expansão da produtividade até que estas se espaiem por todo o sistema econômico, a qual, decorrente da homogeneização das técnicas e virtual equilíbrio, faria a taxa de lucro reduzir-se causando o entesouramento dos investimentos por parte dos capitalistas, apresentando-se então uma época de crise fazendo o sistema econômico entrar na fase “b” ou recessiva do ciclo de acumulação capitalista.

Tal recessão seria transposta por uma nova onda de inovações tecnológicas que, aplicadas a produção material, garantiria a retomada da taxa de lucro e aumento dos investimentos colocando a economia mundial em marcha a nova fase ascendente.

Essas flutuações cíclicas do conjunto da economia mundial se apresentam às economias periféricas como desafios de ajustamento ao novo estado de coisas que emerge. Nas fases “a” ou ascendentes, os países periféricos, dos quais o Brasil faz parte, são chamados a aprofundar sua participação na DIT ofertando matéria-prima e alimentos aos países que compõem o centro sistêmico do capitalismo, implicando em abertura da nossa economia com acentuado “crescimento para fora” caracterizado pela exportação de produtos primários e importação de manufaturados produzidos no centro do sistema capitalista.

Nas fases “b” ou recessivas, pelo fato de se reduzir as taxas de lucro, os países centrais nos expõem da economia mundial fechando os mercados aos nossos produtos por excelência, vale dizer, produtos primários. Este movimento acaba nos impossibilitando de importarmos os produtos manufaturados dos quais estávamos acostumados, obrigando-nos a substituir importações e caracterizando o “crescimento para dentro”.

Ao interpretar a economia brasileira ancorada no movimento de caráter cíclico da economia mundial, Rangel constitui uma forma particular de pensar as estruturas produtivas e políticas nacionais, daí resultando a teoria norteadora do pensamento econômico rangeliano, a

tese da Dualidade Básica da Economia Brasileira¹⁶.

Rangel Salientou que a cada período depressivo (fase “b” dos ciclos longos) observado no conjunto da economia capitalista central, o Brasil modulava sua economia substituindo importações, e seu quadro político, desencadeando nova dualidade na composição do poder que geria o Estado brasileiro. Sumariamente, a Dualidade consiste no “coroamento das mudanças... no pacto fundamental de poder da sociedade, isto é, na composição de classe do próprio Estado”, ou seja, “o poder do Estado brasileiro (passa a ser) exercido por uma coalização de duas classes, que refletem o estágio do desenvolvimento das forças produtivas do país” (RANGEL, 2005, p. 694).

Noutras palavras equivale dizer que, as Dualidades representam a superação interna dos problemas desencadeados pelas crises sistêmicas do capitalismo mundial, não por acaso ser justamente nos períodos recessivos em que se encontra a passagem para uma nova Dualidade. O esforço interno consiste em readequação estrutural as novas exigências impostas ao desenvolvimento econômico brasileiro, desencadeando novo processo de substituição de importações.

Em síntese, a dualidade brasileira resulta numa forma particular do enquadramento das fases clássicas do materialismo histórico universal – comunismo primitivo, escravismo, feudalismo, capitalismo e socialismo – a realidade nacional. Desta forma posto, na 1º Dualidade, compreendida entre 1822 - 1888 (fase “b” do 1º Kondratieff), o pacto dual de poder foi exercido entre os senhores de escravos e os comerciantes export-import resultando num esforço de substituição natural de importações (tecidos grosseiros, ferramentas, etc.) ocorrido no interior das fazendas de escravos.

Na 2ª Dualidade, compreendida entre 1889 – 1930 (fase “b” do 2º Kondratieff), o novo pacto foi formado entre os comerciantes export-import, politicamente amadurecidos e os latifundiários feudais,

16 A Dualidade Básica da Economia Brasileira pode ser considerada a tese norteadora do pensamento econômico de I. Rangel. Exposta num texto de 1953, confuso segundo Bielschowsky (2004), toma forma acabada em 1981, no qual Rangel a explicita da seguinte maneira: “na estrutura econômica da dualidade brasileira acham-se presentes quatro modos elementares de produção, compondo um modo de produção complexo único – nos quatro lados que, dois a dois, compõem os polos do sistema... o Estado brasileiro resulta da aliança de apenas duas classes dirigentes, associadas num “pacto de poder” implícito, que só muda com a dualidade, sejam quais forem os estamentos pelos quais as duas classes dirigentes se façam representar” RANGEL, 1998, p.149. Grifo nosso).

dissidência progressista dos senhores de escravos, resultando em substituições artesanais de importações e na estruturação das manufaturas urbanas.

Já na 3ª Dualidade, transcorrida entre 1930 – 1985 (fase “b” do 3º Kondratieff), teria como característica maior a formação de um pacto de poder entre latifundiários feudais, notadamente interessado na formação de um mercado interno, e uma burguesia industrial infante, resultando nas substituições industriais de importações.

Personificada na Revolução de 1930 dirigida por Getúlio Vargas, representante político dos latifundiários feudais¹⁷, o fenômeno político de passagem a terceira dualidade instaura no país período de significativas mudanças estruturais no capitalismo brasileiro. Sob égide do Estado, a industrialização brasileira ganha corpo proporcionada pela criação de um quadro institucional que buscou adequar à realidade das forças produtivas às necessidades econômicas e sociais nacionais, abrindo importante período na vida econômico/social do país caracterizando o que se convencionou chamar de Nacional Desenvolvimentismo¹⁸.

Cabe destacar que a transformação que levou a este novo estado de coisas pode ser caracterizada pela passagem do feudalismo ao capitalismo guiado por uma coalizão conservadora, a qual, instituindo mudanças “de cima para baixo”, muito similar a “revolução passiva” gramsciana¹⁹, estabelece nova organização coletiva do Estado com nítidos elementos de “caminho do tipo prussiano” (LENIN, 1980, p. 30).

Diante de todas as transformações ocorridas sob égide do

17 Impossível não destacar a similaridade do processo de revolução nacional brasileiro com o caso congênere italiano, onde a direção da revolução foi tomada pela ala conservadora da sociedade. Assim é que Gramsci coloca que “as vezes, verifica-se o paradoxo de que um tipo rural é mais progressista do que um tipo dito urbano” (GRAMSCI, 2002, p. 87).

18 De acordo com Bielschowsky (2004, p.77) o Desenvolvimentismo “foi a ideologia econômica de sustentação do projeto de industrialização integral, considerada como forma de superar o atraso e a pobreza brasileiros”.

19 A. Gramsci, filósofo italiano, utilizou o conceito de “revolução passiva” para descrever o processo do *Risorgimento* italiano do século XIX. O conceito diz respeito ao que Gramsci chamou de “revolução sem revolução” (2002, p. 63) com vistas a objetivação do modo de produção capitalista sem que houvesse a participação popular na tomada de poder. Cabe ainda ressaltar a convergência entre o termo gramsciano com o que Lenin chamou de “Via Prussiana” no Programa Agrário da Social-Democracia na primeira Revolução Russa de 1905 – 1907. Para maiores esclarecimentos acerca do tema consulta Lenin (1980).

referido processo de industrialização, o qual fez-se sob marcantes reestruturação nas estruturas econômicas, políticas e sociais dos países, tem-se início novo e importante elemento no capitalismo nacional, surgia um centro dinâmico interno capaz de gestar ciclos endógenos independentes e mais regulares do que os já referidos ciclos longos.

Como proposto, desencadeado pela instalação do capitalismo industrial brasileiro, tais ciclos inscrevem-se na categoria dos Ciclos de Juglar, com duração aproximada de 7 a 11 anos, que em momentos diferentes somam-se e noutros arrefecem os efeitos dos ciclos longos no conjunto da economia nacional. De suma importância para o desenvolvimento nacional, “cada ciclo médio correspondeu a um degrau na escada da substituição de importações: indústria de bens de consumo simples, indústrias de materiais de construção, indústria de bens de consumo duráveis e indústrias químicas e mecânicas pesadas” (MAMIGONIAN, 2000, p. 103).

Já a quarta dualidade, inscrita sob fase recessiva da economia mundial personificada na crise do petróleo de 1973 e de acordo a numerologia dos ciclos de Kondratieff, marcaria a ascensão da burguesia industrial a sócio hegemônico e a burguesia rural capitalista à condição de sócio subalterno na composição do pacto de poder nacional. Como característica maior, dada a incapacidade de financiamento dantes promovida pelo Estado, a nova dualidade marcaria a concessão de serviços públicos a empresas privadas mediante urgente instauração de um aparato de intermediação financeira que institucionalizasse o carreamento de recursos, ora cristalizados em setores ociosos da economia, para setores carentes de investimento, significa dizer, criação do capitalismo financeiro nacional, “estágio supremo do desenvolvimento do nosso capitalismo” (RANGEL, 2005, p. 697).

Ressaltemos ainda que o aporte teórico de formação social esboçado pela Dualidade brasileira subsidia a análise das formações sociais regionais²⁰ e locais inscritas no território catarinense. No plano regional catarinense tal aliança, reproduzindo o pacto de poder formado sob o invólucro da Revolução nacionalista de 1930, é firmada colocando duas classes antagonicas sob mesmo pacto “onde os Ramos, representando o latifúndio pastoril do planalto se aliam à burguesia industrial, que emerge das colônias de imigração dos séculos XIX e

20 Fato brilhantemente demonstrado por Maria Graciana S. D. Vieira em Formação Social Brasileira e Geografia: Reflexões sobre um debate interrompido (1992) ao demonstrar a dinâmica da Dualidade na formação social gaúcha.

XX” (VIEIRA e PEREIRA, 1996, p. 461) . No plano local, tal pacto reproduziu-se na aliança política formada na região do Vale do Rio Tijucas entre PSD (Partido Social Democrata) e UDN (União Democrática Nacional), resultando em entraves políticos exemplificados pelo desmembramento territorial de São João Batista/SC acontecido em 1958, culminando na autonomia econômica do novo município encarnando a ala progressista e industrial, frente a Tijucas – SC, ala conservadora, aquela época, sede distrital para onde se dirigiam todos os recursos financeiros.

Visando compreender o processo de industrialização regional ancorado nas múltiplas determinações (MARX) presentes na gênese da indústria calçadista catarinense, o trabalho se inscreve no rol dos estudos de geografia industrial axial ao método dialético elencando como terceiro e fundamental aporte teórico, notadamente aplicado ao plano regional, a perspectiva adotada pela abordagem da Pequena Produção Mercantil.

Pioneiramente desenvolvida pelo Geógrafo Armen Mamigonian e utilizada em diversos trabalhos sob sua orientação em importantes programas de pós-graduação brasileiros, tal perspectiva descarta de antemão as explicações simplistas que buscam dar ênfase ao processo industrial desenvolvido no sul do Brasil. Elencando os condicionantes sociais e econômicos criados pela presença de pequenas unidades policultoras estabelecidas em território catarinense, a abordagem teórica desenvolvida busca analisar a industrialização mediante combinações específicas inscritas nas regiões em tela contrapondo-a as “análises”, que em boa medida, procuravam transplantar para o estado de Santa Catarina as concepções que figuravam no cenário nacional, podendo assim ser sintetizadas.

A abordagem do tipo Shumpeteriana, a qual faz apologia ao empresariado inovador, elegendo-o como elemento fundamental no desenvolvimento industrial, a exemplo de M. L. Renaux Hering (1987) em *Colonização e Indústria no Vale do Itajaí: O modelo catarinense de desenvolvimento*; A abordagem do tipo Centro-Periferia a gosto cepalino (Desenvolvimentista Conservadora), que analisa o desenvolvimento industrial de Santa Catarina através de relações dependentistas em relação ao centro paulista, tendo como obra referência *A industrialização catarinense: análises e tendências* de F. M. de Mattos (1968); Cabe ainda destacar a abordagem encetada pelas análises do Crescimento articulado, a qual busca dar explicação sobre o processo de industrialização catarinense focando na superexploração do trabalho e do caráter parasitário do empresário frente aos recursos públicos, no

entanto, pecando na análise por não perceber que tais processos são intrínsecos ao modo de produção capitalista, não se restringindo ao capitalismo catarinense, destacando-se o trabalho de I. Michels (1998) *Crítica ao modelo catarinense de desenvolvimento*.

A abordagem proposta pelo viés da Pequena Produção Mercantil fundamenta-se na significativa divisão do trabalho e consequente formação de mercado consumidor dinamizando a circulação e diversificação material que se insere em Santa Catarina, proporcionada pela entrada de milhares de imigrantes europeus em meados do século XIX, processo que significou o transplante da pequena produção mercantil da Europa para o Sul do Brasil (MAMIGONIAN, 1986).

Descartando de antemão um “modelo catarinense” de desenvolvimento, aqui sinônimo de industrialização, a matriz teórica busca enfatizar o dinamismo gerado pelas milhares de unidades policultoras instaladas nas zonas de mata de todo o sul do Brasil. De origem marcadamente artesanal e com uso intensivo de mão-de-obra familiar, as unidades industriais surgidas nessas porções do território catarinense foram beneficiadas pelos reveses da economia mundial aliado ao isolamento geográfico, propiciando o desenvolvimento de inúmeras manufaturas em diversos setores, algumas, inclusive, ultrapassando a relação de subordinação às indústrias do centro do capitalismo nacional.

Vista sob este ângulo, ao analisarmos a distribuição geográfica do setor calçadista catarinense, percebe-se que a industrialização dos calçados, por exemplo, nada tem de acidental e prevalece onde atuam conjuntamente fatores humanos (imigração europeia do séc. XIX) e organização social produtiva (pequena produção mercantil), e que segundo Vieira “estas características é que vão explicar a pujança industrial, que caracteriza a maioria das regiões catarinenses, com destaque no cenário nacional e internacional” (VIEIRA e SILVEIRA, 1996, p. 460).

Desta maneira, tornou-se imprescindível para a análise do setor calçadista a realização de inúmeras visitas às unidades de produção visando a apropriação da realidade empresarial e dos empregados, bem como, a estruturação de entrevistas que contemplaram desde proprietários, gerentes administrativos, departamento pessoal, gerentes de produção até funcionários do chão de fábrica, etc. envolvidos nas mais variadas funções que envolvem o corte, colagem, costura e montagem de calçados.

Isto posto, evidencia-se também que, devido a tardia

estruturação produtiva e a recente importância econômica advinda do setor calçadista catarinense, o trabalho encontrou inúmeras dificuldades em reunir estatísticas que possibilitassem a composição de um quadro geral analítico sobre a produção calçadista de São João Batista/SC, em boa medida, afetando a análise sobre o desenvolvimento do setor.

Ademais, no decorrer do trabalho serão utilizados referenciais teóricos que consubstanciarão a pesquisa agregando paulatinamente conceitos de macroeconomia, microeconomia e economia industrial auxiliados por uma vasta literatura neoshumpeteriana assentados em Chandler (1990), Kupfer (2005), Kim (2005), Rosemberg (2005), Tigre (2005), Kon (1994), Suzigan (2000), Possas (1990, 2005), os quais, serão pertinentemente expostos na evolução dos capítulos.

Ressaltemos ainda que, para que a presente dissertação se inscrevesse no rol dos trabalhos científicos próprio da ciência geográfica, a realização da pesquisa contou com dois campos de investigação, que interagindo dialeticamente, somaram o campo teórico e empírico, buscando sempre analisar as características gerais e específicas da indústria calçadista de São João Batista/SC à luz da sobreposição e ajustamentos entre teoria e prática.

Ressaltado o campo empírico por nós seguido, destaquemos que no campo teórico, a pesquisa realizada contou com uma vasta revisão bibliográfica procurando contato com os principais trabalhos realizados acerca da indústria calçadista nacional e estadual. Para tanto, foram pesquisadas inúmeras dissertações e teses defendidas em diversos cursos de pós-graduação a nível nacional, trabalhos de conclusão em diversos cursos acadêmicos, artigos publicados nos mais variados meios de comunicação, livros e relatórios setoriais demandados pelo BNDES, órgãos públicos e privados interessados no desenvolvimento da indústria calçadista nacional.

Destaquemos também as publicações mensais e anuais dos principais órgãos de apoio a indústria calçadista com destaque para as estatísticas oferecidas, via meio eletrônico, pela ABICALÇADOS, SINDIFRANCA e SINCASJB, respectivamente sindicatos das indústrias de calçados do Brasil, Franca/SP e São João Batista/SC, imprescindíveis para a realização das análises estatísticas.

Assim, o trabalho buscou contemplar através da apreensão da realidade concreta, todos os níveis estruturais compositores da economia calçadista destacando a presença de um “circuito inferior” e um “circuito superior” da economia regional. Com efeito, foram visitadas indústrias de grande, médio e pequeno porte, as chamadas “esquentas”, ateliês familiares, indústria e comércio de componentes auxiliares à

produção e serviços demandados pelo setor, o que gabarita a formação em tela a condição de importante concentração geográfica de produção de calçados.

Outro importante ponto a destacar resulta dos vários reveses que a indústria calçadista catarinense sofreu ao longo das décadas, fato que findou por concentrar a produção de calçados, vista sob a importância econômica encerrada na aglomeração produtiva, no município de São João Batista/SC e cidades ao seu entorno. Queremos com isso dizer que, por ser atualmente a região com maior importância no setor calçadista catarinense, as entrevistas diretas via realização de visitas de campo concentrou-se nas indústrias alocadas naquela região. Contudo, foram identificadas a produção calçadista existente em outras regiões do estado (Xaxim, Caçador, Saudade), o que devido a dificuldade financeira e ao tempo restrito imposto à realização de uma dissertação de mestrado (24 meses), tornou-se inviável a visita a campo nas regiões mais longínquas do estado, notadamente, tema que será abordado em estudos vindouros.

Como proposta metodológica o trabalho buscará apresentar os resultados alcançados distribuindo, para efeito de encaminhamento, em dois níveis operacionais. Salientamos que em ambos os níveis será exposto o caráter conjuntural da formação social em tela diante as operações de identificação, caracterização, comparação, classificação e análise, evidenciando o caráter singular no desenvolvimento da manufatura dos calçados na região ancorado em movimentos que fogem a própria espacialidade da região, notadamente, atendendo a impulsos gestados pelo sistema econômico mundial em suas várias nuances.

Isto posto, além da introdução que se apresenta, o trabalho conta com quatro capítulos subsequentes que visam a apresentação da indústria calçadista em apreensão escalonar da produção passando do nível global ao local.

No primeiro nível, formado pelos primeiro e segundo capítulos, será apresentada a formação social, econômica e espacial de São João Batista/SC elencando os pressupostos históricos e geográficos que influenciaram na gênese e desenvolvimento da indústria calçadista batistense. Desta forma, o trabalho buscou refazer a trajetória da formação sócio espacial da colônia fundada em 1834 até a consolidação econômica favorecida, sobremaneira, pela condição natural de “nó de passagem” regional, pela hegemonia política e econômica exercida pelo capital comercial proporcionada pelo alongamento das relações pré-capitalistas na região, pela industrialização da cana-de-açúcar e pelas atividades artesanais visando atendimento do crescente mercado

consumidor fornecido pela significativa divisão social do trabalho proveniente da pequena produção mercantil desenvolvida na região.

Buscou-se ainda dar conta de estabelecer as condições que proporcionaram a reestruturação da produção calçadista de São João Batista/SC frente ao período de crise da economia brasileira observados nas décadas de 1980 e 1990. Para tanto, foram levantados dados que nos levaram a afirmativas distintas das correntes na literatura específica sobre a indústria calçadista nacional, mostrando o caráter dinâmico deste setor da economia catarinense em tempos de crise. Em suma, este primeiro nível caracteriza a produção calçadista em São João Batista/SC dividindo-a em: A) Gênese e desenvolvimento (1913 – 1970), B) Especialização: (1971 – 1985), C) Reestruturação (1986 – 1993) e D) Consolidação no cenário nacional (1994 – 2012).

No segundo nível, compostos pelos capítulos três e quatro, procurar-se-á evidenciar a indústria calçadista de São João Batista/SC caracterizando a estrutura produtiva em seu caráter dinâmico de desenvolvimento ancorado em seus caracteres geoeconômicos. Buscar-se-á evidenciar as relações espaciais da indústria calçadista como os fluxos de mão-de-obra, produtos, matéria-prima, etc; e a organização territorial que resultou com a formação deste setor industrial no município em exame.

Por fim, realcemos que a presente dissertação objetivou trazer à luz da sociedade catarinense, sob a perspectiva da ciência geográfica, a importante contribuição da indústria calçadista, representada pela estrutura produtiva de São João Batista/SC, à vida de inúmeras famílias nascidas ou que escolheram Santa Catarina como porto de morada.

I – FORMAÇÃO SOCIAL, ECONÔMICA E ESPACIAL DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: PRESSUPOSTOS HISTÓRICOS E GEOGRÁFICOS NA FORMAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA BATISTENSE

Conforme destacou M. Santos (2012), os estudos de geografia tem se preocupado mais com as formas das coisas já cristalizadas do que com suas formações, frequentemente deixando de lado o domínio das dinâmicas sociais atuantes no espaço geográfico, fato que implica à ciência geográfica papel meramente passivo no processo de transformação (transição) das sociedades quando esta se ocupa mais das descrições dos fenômenos do que na tentativa de explicá-los, resultando no que Espíndola e Silva (1997, p.62) chamaram de uma “espacialogia estéril”. Na verdade, a adoção de tal perspectiva busca enfatizar a aproximação entre geografia e história promovendo a condição geográfica nos processos históricos e da dimensão histórica nas dinâmicas geográficas, pois, afinal, “toda formação econômico-social é espacial e temporalmente determinada” (PEREIRA, 2003, p. 101).

Este pareceu ser o problema enfrentado pelos estudiosos que se habilitaram ao estudo da indústria calçadista alocada no município de São João Batista/SC. Incurreram em erros que poderiam ser facilmente sanados se tivessem lançado mão de aparato teórico que possibilitasse a apreensão da produção calçadista como o fato histórico que é, ou seja, condicionante e resultado da Formação Econômica e Social do município de São João Batista/SC, atualmente, berço da principal concentração geográfica das indústrias de calçados do estado de Santa Catarina.

Dentre os equívocos observados destacam-se, principalmente, os que concernem à averiguação sobre a gênese e desenvolvimento da atividade calçadista na região, não atentando para os condicionantes históricos e geográficos que se combinaram naquela porção do território catarinense.

Frassetto (2006), por exemplo, ao não atentar para a rica contribuição do artesanato na região, desloca a gênese da atividade calçadista para o ano 1926, sem levar em consideração a capital importância das consertarias estabelecidas entre os finais do século XIX e início do século XX, as quais, atendendo aos viajantes de passagem que buscavam contato comercial entre o planalto catarinense e as colônias europeias estabelecidas nos vales florestados do estado,

serviram como embrião da produção calçadista na região.

Seabra, Lins e Cário (2008) por outro lado ao não atentar aos condicionantes históricos que contribuíram para a industrialização calçadista afirma ser o baixo desempenho exportador o limitante para um melhor desempenho dos calçados batistenses. Contudo, como será exposto, o contrário é que se apresenta, pois, durante a grave crise que assolou a economia brasileira na década de 1990, e catarinense a reboque, a especificidade de estar voltada ao atendimento do mercado interno foi o que gabaritou a reestruturação da indústria calçadista de São João Batista/SC, evitando sua extinção e colocando-a em posição de vantagem (comercial, produtiva, etc.) frente a congêneres “tipo exportação” instalada no sul do estado, hoje completamente desarticulada graças às políticas econômicas desastrosas adotadas pelo governo brasileiro naquele período.

Um estudo de geografia industrial que se lance no entendimento da indústria calçadista batistense deve atentar para a formação econômica e social da região concentrando a atenção aos vários condicionantes, internos e externos, que atuaram na gênese e desenvolvimento desta atividade produtiva.

Cabe lembrar que, como ferramenta da teoria marxista, o paradigma de Formação Econômico e Social busca na produção a base de sua explicação, “isto é, o trabalho do homem para transformar, segundo leis historicamente determinadas, o espaço com o qual o grupo se confronta” (SANTOS, 2012, p. 22). Esta base material é a ferramenta que permite elucidar os traços específicos da formação de determinada sociedade e, por conseguinte, o desenvolvimento de suas forças produtivas e suas relações sociais de produção.

Desta forma posto, surgem algumas perguntas que antecedem a própria industrialização dos calçados, enveredando num verdadeiro estudo de Geografia Genética com vistas ao levantamento das possíveis razões que levaram ao desenvolvimento da indústria calçadista ali alocada. Como pré-supostos históricos e geográficos, primeiramente, deve o pesquisador se perguntar: 1) Que tipo de sociedade se estrutura naquele espaço geográfico? 2) Quais os elementos condicionaram a concentração naquele espaço geográfico da maior aglomeração de indústrias calçadistas de Santa Catarina? 3) Quais os primeiros capitais investidos na produção? 4) Quais as especificidades da industrialização dos calçados batistense frente a sua congêneres alocada na região sul do estado, desarticulada frente a crise da economia brasileira da década de 1990? Quais os fluxos incidiram sobre aquele espaço geográfico? Qual a relação das empresas calçadistas com o plano urbano da cidade? Quais

as relações presentes entre a indústria de calçados e o operariado? Destas, surgem novas perguntas, as quais serão pertinentemente elaboradas e esclarecidas no decorrer dos trabalhos.

Como se sugere, a industrialização dos calçados como atividade concreta que é, será apresentada como “síntese das múltiplas determinações” (MARX, 2011. p. 248) que se encerraram naquele espaço geográfico. Para tanto, elencamos alguns condicionantes que, atuando de forma dialética no espaço – tempo, contribuíram para a gênese e desenvolvimento desta importante atividade produtiva catarinense.

1.1 – GÊNESE DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: DA OCUPAÇÃO À COLONIZAÇÃO ITALIANA (1836)

Ao atentarmos para organização produtiva promovida pela indústria calçadista alocada no município de São João Batista/SC revelemos as condições iniciais de acumulação gestadas pela marcante presença de inúmeras pequenas propriedades policultoras estabelecidas na primeira metade do século XIX promovidas pela entrada do imigrante europeu, a marcante presença dos capitais comerciais na organização econômica da colônia, a localização geográfica de assentamento favorecendo a condição de “nó de passagem” regional e a importante contribuição da riqueza artesanal que se estabelece, fruto do tipo de sociedade que ali se instala, elementos estes que proporcionaram as condições básicas de acumulação e a transformação de uma economia agrícola em industrial.

O município de São João Batista/SC, localizado a aproximadamente 70 quilômetros da capital Florianópolis – SC, está inserido numa formação geomorfológica de vales encaixados em forma de “V”, unidade que garante a formação de um corredor natural que liga o planalto diretamente ao litoral catarinense²¹, aliás, condição que segundo Silva (2004, p. 68) contribuiu “para uma tal democratização do capital” nestas áreas. Colônia precocemente estabelecida em zona de

21 Esta condição geomorfológica de vales encaixados que ligam diretamente o planalto ao oceano foi destacada por Mamigonian (1966) e correlacionada a estrutura urbana do estado Catarinense onde, ao contrário do observado nos estados do Rio Grande do Sul e Paraná, em Santa Catarina inexistente uma capital que articule as zonas econômicas do estado, incentivando o desenvolvimento de centros comerciais independentes pulverizados por toda a extensão do litoral do estado.

matas fechadas da fachada atlântica, São João Batista/SC atualmente se destaca do conjunto industrial estabelecido na zona de imigração europeia pela vigorosa força econômica advinda da indústria calçadista, condição que lhe conferiu no ano 2004 o título de Capital Catarinense do Calçado²².

As bases naturais²³ sobre o qual se assentam os primeiros colonizadores pode ser caracterizada por terrenos sedimentares formadores de vasta planície quaternária e constante deposição orgânica fornecida por significativa rede hidrográfica (PELUSO, 1991), o que propiciou o estabelecimento de atividades agrícolas que desempenharam importante papel na alavancagem econômica do município, caso evidenciado pela cultura da cana-de-açúcar. Assim, como próprio do estabelecimento das colônias europeias instaladas nos estados meridionais brasileiros, das matas densamente florestadas foram retirados os primeiros produtos passíveis de exploração econômica, conforme descrito por Peluso Junior, abundavam na região “os cedros, peroba, canela, jacarandá, etc.” (PELUSO, 1991, p. 74), o que proporcionou intenso comércio de madeira, endereçada inclusive à exportação.

É sobre essa base natural que se inicia a ocupação e colonização do território que recebe o nome de São João Baptista do Alto Tijucas Grande, hoje apenas São João Batista/SC, resultando do modo como o homem, através de suas forças produtivas (naturais ou mecânicas), se apropria do espaço natural transformando-o em habitat para sua produção e reprodução social e econômica. Desta maneira, São João Batista/SC conhece desde os primórdios de sua colonização, além da exploração das várias espécies nativas, importante produção de excedentes comercializáveis, frutos da pequena produção mercantil instalada ao longo dos vales atlânticos, principal característica da colonização europeia inserida nas zonas de mata dos estados

22 O título de capital catarinense dos calçados foi conferido ao município de São João Batista/SC no ano de 2004 pelo, a época, deputado estadual Cesar Souza Junior, atual prefeito da cidade de Florianópolis. Para mais informações consultar Maurici (2008).

23 Conforme destacado por Pereira (2003, p. 101), “a adoção do paradigma de formação sócio-espacial como referencial teórico manifesta uma preocupação com análises globalizantes que levam ao reconhecimento dos vários níveis na construção de diferentes realidades, sendo o primeiro nível – os alicerces – dominado pela presença do quadro natural como definidor, em menor ou maior escala, da vida humana”.

meridionais brasileiros.

A primeira ocupação dos férteis vales do rio Tijucas/SC foi efetivada pelo Capitão José Amorim Pereira em 1834, natural de São José, foi considerado o desbravador do vale. Com a concessão de vasta área no interior do vale que pertencia a então vila de São Miguel, o pequeno arraial foi fixado nas ricas terras onde confluíam os Rios do Braço e Tijucas Grande, ali José Amorim se afazendeu com a família e escravos à margem direita do rio, edificando um engenho e uma pequena capela dedicada ao santo São João Baptista, o qual empresta o nome ao recém-criado arraial.

Importante destacar que á época, a região sul da colônia (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná) participava do conjunto da economia nacional realizando o comércio inter-regional de gado bovino e muar provindos dos campos de Viamão (RS) e endereçados as feiras localizadas no sudeste do país. Assim, de acordo com o observado por Rocha (1994, p. 15)

a produção da província de Santa Catarina ocorria, principalmente, nas pequenas comunidades ao longo do litoral (compostas por vicentistas, açorianos e madeirenses) e se caracterizavam pela pequena produção mercantil diversificada, com ênfase nas exportações de farinha de mandioca para o Rio de Janeiro, Salvador, Recife, etc.

De origem modesta e apartada do lucrativo comércio agro – exportador colonial, a formação social e econômica gestada no Brasil meridional imprimiu características singulares ao desenvolvimento da região. Conforme destaca Piazza (1994), a política de colonização com pequenas propriedades foi precocemente estabelecida na fachada litorânea catarinense com a introdução de imigrantes açorianos e madeirenses, datando do século XVIII as primeiras iniciativas que visavam a ocupação e defesa do território meridional.

O Planalto de Santa Catarina, geneticamente articulado a economia nacional pelos vicentistas preadores de índios e mais tarde pelas tropas de gado (VIEIRA, 2011), desenvolveu uma economia latifundiária edificada nas grandes fazendas de criação, engorda e comércio de gado bovino e muares que eram requeridos pela economia aurífera desenvolvida nas zonas mineiras, caracterizando o que Barros (1980) chamou de “precoce desenvolvimento voltado para dentro”, em nítido contraste com as economias exportadoras até então estabelecidas.

Entretanto, o cenário catarinense tenderia a mudar com

introdução de núcleos coloniais compostos por imigrantes europeus estabelecidos nas zonas de mata, intersecção entre o litoral e o planalto. Em consonância com política imperial que visava preencher de homens os espaços das terras meridionais integrando-a a economia colonial (WAIBEL, 1979; PIAZZA, 1994), Santa Catarina se apresenta como importante fornecedora de terras aptas à colonização. Contudo, graças a estrutura social brasileira fundamentada no trabalho escravo das grandes fazendas e a falta de interesse dos colonos açorianos e madeirenses em colonizar as matas, preferindo os campos abertos para seu estabelecimento, a colonização do território deveria ser efetivada por “novo tipo de colonos, pequenos proprietários livres que cultivassem as terras de mata com o auxílio das respectivas famílias e que não estivessem interessados nem no trabalho escravo, nem na criação de gado” (WAIBEL, 1979, p. 231).

Assim é que neste mesmo período, proporcionado pela depressão econômica vivenciada pela Europa em meados do século XIX, a saber, fase “b” do primeiro ciclo longo (1815 – 1847), o enorme contingente populacional expulso pelo acirramento do capitalismo europeu encontrou no novo mundo possibilidades de retomar a vida, formando o contingente imigratório que serviu de base aos assentamentos coloniais em vários países, inclusive o Brasil.

Atentando-nos ao caso italiano, país que oferece o primeiro contingente colonizador de São João Batista/SC, ressaltamos que desarticulação territorial e as lutas internas entre o norte industrializado, notadamente, mais adiantado na extinção das relações feudais de produção, e o sul agrário e feudal, serviram como importantes condicionantes que proporcionaram as condições sócio políticas favoráveis à imigração (ALBUQUERQUE, 1976).

O novo colonizador deveria ser ao mesmo tempo colono e soldado, deveria ocupar as impraticáveis zonas de mata tropical localizadas entre o litoral e o planalto a fim de desenvolver núcleos povoadores que servissem de proteção as tropas que atravessavam os longos caminhos dos campos naturais do sul até as feiras de gado do sudeste, estabelecendo-se nas entradas e saídas das matas (WAIBEL, 1979).

Aproveitando a oportunidade oferecida pela política de ocupação, “a firma Henrique Ambauer Schutel & Carlos Demaria requereu ao Presidente da Província, em 04 de agosto de 1835, as terras que ficavam as margens do rio Tijucas Grande para formar um núcleo de colonização” (MAURICI, 2008, p. 56). Iniciaram a distribuição de panfletos impressos na capital da província estendendo também aos

nacionais as mesmas vantagens oferecidas aos estrangeiros. Assim, em março de 1836 e de acordo com o Ato Adicional à Constituição de 1834, o qual permitia as Províncias a fundarem núcleos colonizadores em suas terras, desembarcaram em Desterro 180 colonos sardos após cansativa viagem a bordo do bergantim do armador Carlos Demaria. Conforme destaca Piazza,

dos colonos chegados em março de 1836, ao que consta, nem todos se sentiram com coragem para enfrentar a mata tropical do vale do rio Tijucas/SC, pois somente, 132 ali se localizaram, após uma penosa marcha, de carros-de-boi e carretas da vila de São Miguel, através do Timbé, enfrentado atoleiros e caldeirões, juntamente com 16 colonos nacionais. (PIAZZA, 1994, p. 105).

A nova colônia recebeu o nome de Nova Itália e foi fundada nas imediações do já criado arraial de São João Batista/SC, inicialmente contava com “quatrocentas mil braças de terra devolutas, onde seria assentada uma colônia agro-industrial e pastoril, que seria fixada em 200 braças para os solteiros, 300 braças para os casados com até três filhos e 400 braças para os que tivessem mais filhos” (MAURICI, 2008, p. 57).

Importante salientar a presença dos colonos nacionais que foram de extrema pertinência ao desenvolvimento da nova colônia que se fixara as margens do rio Tijucas/SC, os quais, acostumados com as terras selvagens, serviram de guias aos novos colonizadores ensinando-lhes a abertura de picadas nas matas, o plantio de mandioca e da cana-de-açúcar além da escolha das melhores madeiras para edificação de casas e benfeitorias.

No entanto, as relações sociais estabelecidas entre os novos colonos e a administração da colônia, sob o encargo de Henrique Schutel até 1837, mostraram-se conflituosas suscitando inúmeros contratemplos. Os colonos queixavam-se de maltrato e do cerceamento sofrido no que tangia a produção de excedentes, o que aliado as constantes cheias do rio e os embates com os índios da região, causou estagnação da colônia e seu insucesso, tornando desastroso o empreendimento em seu primeiro ano de vida.

Em 1839, Lucas Boitex, suíço chegado ao Brasil em 1825, a pedido de Henrique Schutel passou a administrar a colônia italiana recém-criada, logo na chegada o novo administrador percebeu que a falta de comunicação e infraestruturas básicas impedia a circulação dos

excedentes coloniais imprescindíveis ao desenvolvimento local, assim, logo “ao chegar à colônia, viu como primeira necessidade a abertura de caminhos, dando oportunidade aos colonos de comercializar seus produtos” (MAURICI, 2008, p. 66).

Sob sua administração a colônia se firmava e aos poucos eram abertos caminhos, edificadas escolas e engenhos, em 1839 a colônia prosperava e contava com dois engenhos de açúcar, duas serrarias e três engenhos de farinha de mandioca. Devido ao bom desempenho econômico, em 1942 a sociedade ali estabelecida contava com aproximadamente 145 habitantes distribuídos em 29 famílias, crescia a área cultivada e a colônia passou a exportar cereais e madeira serrada, matéria-prima abundante nas matas da região, ao passo que se desenvolvia a criação de gado nas vastas planícies construídas pelos rios da região.

Após a morte de Lucas Boitex no ano de 1844, a administração da colônia passou as mãos do Capitão Amorim, dada a sua posição política e bom relacionamento com os colonos e a administração Provincial. A anexação do distrito colonial de Nova Itália à freguesia de São João Batista/SC é efetivada após aprovação da lei de 04 de abril de 1859, configurando novo arranjo espacial em 13 de junho de 1860 onde passou a ser administrada pela freguesia de Tijucas/SC (MAURICI, 2008). Aos poucos as colônias fundadas ao longo do rio Tijucas/SC foram sendo incorporadas a sede de São João Batista/SC e somados os territórios.

O desenvolvimento econômico de São João Batista/SC frente as vilas de São Miguel e Porto Belo, que apertadas entre serras e mar não dispunham de terras para o cultivo, serviu de disputa política por sua anexação. Desta forma, São João Baptista pertenceu de 1841 a 1848 a Porto Belo, voltando aos domínios de São Miguel/SC até a criação da atual Tijucas/SC em 1860, quando então passa aos domínios do novo município.

1.2 – DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: A PEQUENA PRODUÇÃO MERCANTIL E A CONDIÇÃO DE “NÓ DE PASSAGEM” REGIONAL

Notadamente, entre os fatores que influenciaram na vigorosa industrialização ocorrida no sul do país, destaca-se o representativo papel do tipo de sociedade que se instalou a partir do processo de colonização e que se difundiu por inúmeras cidades da região. No

fundamental tratou-se do

estabelecimento de milhares de pequenos agricultores independentes, artesãos, operários, pequenos comerciantes, que já praticavam uma significativa divisão social do trabalho (p. ex. os agricultores compravam tecidos, instrumentos de trabalho, etc.), a partir da origem europeia, já em processo de industrialização (Mamigonian, 1986, p. 104-6).

Inseridos numa estrutura social com mercados inelásticos, o imigrante europeu trouxe consigo hábitos de consumo que propiciaram o desenvolvimento de várias unidades artesanais, dinamizadas, sobretudo, pela significativa divisão social do trabalho e consequente estabelecimento de mercados consumidores entre as colônias e as áreas em seu entorno, notadamente, zonas que irão se apresentar com maior potencial dinâmico se comparadas às cidades litorâneas comandadas pelo, já estabelecido, capital comercial. De acordo com Fernando Lago, os imigrantes que aqui aportaram

não vieram apenas munidos de pás, enxadas, machados, foices serrotes, pregos e martelos. Muitos vieram, com pouco dinheiro mas com bastante conhecimentos técnicos sobre processamento de produtos primários, de reparação e produção de ferramentas e equipamentos. Outros traziam ideias relacionadas às formas de circulação de mercadorias e de qualificação de recursos humanos. (LAGO, 2000, p. 356).

Destarte, o estabelecimento e desenvolvimento da colônia de São João Batista/SC se seguiram as características clássicas de colonização das zonas florestadas do sul do Brasil. Para o estabelecimento da colônia, instalada pioneiramente em zona de mata fechada²⁴, os colonos necessitaram limpar a área seguindo intenso desmatamento e consequente agricultura de subsistência, após, estabeleceram o beneficiamento artesanal da produção e a articulação

24 A colônia Nova Itália (1836), anexada a São João Batista/SC em 1860, foi “o primeiro núcleo de falantes italianos em Santa Catarina” (PIAZZA, 2001, p. 836).

dos excedentes agrícolas com o mercado comandados por relações sociais características do que Dobb (1983) convencionou chamar como “pequeno modo produção”, referindo-se ao estabelecimento da pequena produção mercantil.

De toda a produção colonial, a cana-de-açúcar e a farinha de mandioca, apresentaram-se ao lado da madeira, como importantes produtos comercializáveis, o restante era principalmente para o consumo familiar. Devido às boas estruturas dos solos, a cana-de-açúcar foi largamente explorada em São João Batista/SC, dela derivavam uma série de produtos como o açúcar, o melado e a cachaça, além de consumidos em casa, alcançavam bons preços nos mercados locais e adquiriam importante valor de troca nas transações efetuadas com o planalto catarinense.

Desta maneira, a atividade econômica desenvolvida em São João Batista/SC do século XIX até meados do século XX, pode ser dividida em duas fases: A primeira caracteriza-se pela predominância do intenso comércio articulando as transações econômicas entre as colônias e as casas comerciais de “secos e molhados” predominantes até a primeira guerra mundial. Já a segunda fase, caracteriza-se pela hegemonia dos capitais comerciais na vida econômica batistense com o estabelecimento da usina de açúcar e a instalação das primeiras fabriquetas de calçados, o que significou uma alternativa aos que desejavam abandonar a agricultura (MAURICI, 2008).

Assim como observado em Brusque/SC e Blumenau/SC por Mamigonian (1960; 1966) e Joinville/SC por Rocha (1994), o comércio desenvolvido em São João Batista/SC serviu como principal atividade econômica da região nas primeiras décadas após sua fundação. Claro esta que o tipo de colonização que se estabelece nas zonas de mata entre a fachada atlântica e a borda do planalto foi de suma importância para o desenvolvimento de um mercado consumidor que propiciaram trocas locais e, em alguns casos, extra regionais.

Ressaltemos que entre os atores sociais que compunham a sociedade organizada na Freguesia de São João Batista/SC no ano de 1867, conforme assinalado por Maurici (2008), eram contabilizados 1450 nacionais, 125 estrangeiros, destes 926 adultos e 645 menores. Entre as ocupações a freguesia contava com três funcionários públicos, 17 comerciantes, hum proprietário, 311 lavradores e 15 artistas (artesãos).

Com efeito, através da análise do censo ofertado por Maurici podemos afirmar que, no fundamental a sociedade organizada no núcleo colonial de São João Batista/SC estava baseada nas condições próprias

do tipo de colonização estabelecida tendo na pequena produção mercantil a base material da vida econômica da sociedade. Neste tipo de sociedade cabe destaque a diversificada atividade profissional desempenhada pela presença dos 15 artistas (artesãos) e no que Mamigonian (1965) convencionou chamar de “sistema colônia – venda”, baseado nas figuras sociais do núcleo colonial, os comerciantes (17) e os lavradores (311).

Os artesãos eram responsáveis pela fabricação de produtos e prestação de serviços especializados necessários no cotidiano na vida da colônia como reparos e fabricação de ferramentas de utilidades diversas. Muitas vezes a condição de artesão era aliada a de colono visto que a reprodução da vida no início da colonização não deixava margem a elementos que não participassem com algum tipo de produção comercializável no montante da economia mercantil.

A colônia correspondia à unidade de produção policultora na qual o colono, utilizando a mão-de-obra familiar, produzia surtidos gêneros agrícolas para o sustento da família e um excedente comercializável. Já a venda caracterizava o pequeno comércio cristalizado nas casas de “secos e molhados” onde o colono deixava seu excedente trocando-o por gêneros não produzidos na colônia, a exemplo das fazendas para produção têxtil, calçados e ferramentas para o trato dos animais e agricultura.

Figurando numa sociedade onde a moeda praticamente inexistia, ao vendeiro coube a função de intermediador entre a economia mercantil desenvolvida nos núcleos coloniais e as praças onde imperavam a compra e venda de mercadorias. A razão de ser desta rede comercial que se formou estava na impossibilidade de os próprios produtores realizarem o traslado de sua produção aos mercados locais e regionais. As dificuldades de ligação terrestre entre os núcleos coloniais e as praças exportadoras, à época representada pelas cidades portuárias, tornava oneroso o deslocamento do colono e sua produção devido as longas distâncias necessárias a percorrer, bem como a precariedade dos caminhos e o elevado custo que essas viagens representavam, acabaram concentrando as transações comerciais da produção excedente nas mãos dos vendeiros que na maioria das vezes eram donos dos engenhos e das barcaças que realizavam o transporte das mercadorias. Deste monopólio comercial exercido pela figura do vendeiro se segue toda a influência na vida econômica e política da cidade, cabendo a ele as primeiras iniciativas de exploração da madeira e engenhos.

No que tange a circulação, não por acaso as primeiras casas comerciais estarem localizadas nas cabeceiras do rio, pois este como

sinônimo de circulação “era o principal meio de transporte, tanto para o deslocamento de pessoas quanto para o comércio de mercadorias vendidas e compradas, principalmente a madeira” (MAURICI, 2008, p. 19). Assim, o excedente econômico gerado pelas trocas acumulava-se nas mãos dos comerciantes, os quais, segundo A. Mamigonian (1960), neste processo vantajoso entre as trocas dos excedentes familiares e artigos importados à colônia, o comerciante era quem estabelecia o valor de troca e posteriormente revertia em lucro nas transações para fora dela. Ainda, conforme destacou Lago, a possibilidade de acumulação muitas vezes favoreceu o embrionário papel de casas bancárias, além de proprietários de lotes e empreendimentos urbanos, tornando o comerciante em burguesia afluyente e investidor em manufaturas, na exploração de madeira, na produção de alimentos e outros negócios (LAGO, 2000).

Cabe salientar que o comércio desenvolvido e concentrado em São João Batista/SC foi, desde sua gênese, condicionante e produto da posição geográfica privilegiada na qual foi estabelecida a colônia. A condição de “nó de passagem” deveu-se a ligação de importantes zonas econômicas catarinense no século XIX.

O comércio era composto por inúmeras casas de secos e molhados com destaque para as casas de João Vicente Gomes (Janga Vicente), Benjamim Duarte (Sr. Neném), Gaspar Bernardino da Silva e Luiz Laus, estas com maior participação no arranjo econômico que se desenvolvia ancorado numa economia de tipo mercantil realizada, sobretudo, a base da troca.

O núcleo de São João Batista/SC avizinha-se com o vale do Itajaí, que em meados do século XIX, foi palco de importante colonização efetuada por imigrantes alemães responsáveis pela fundação de prósperos núcleos coloniais. Conforme destaca Mamigonian (1960; 1966), as cidades de Brusque/SC, Blumenau/SC e Joinville/SC foram frutos do processo de industrialização, assim, ressaltamos a significativa importância do contato comercial proporcionando absorção e escoamento da produção dos excedentes.

Este prematuro contato utilizando-se de Brusque/SC como porta de entrada ao pulsante vale vizinho, deveu-se as limitações físicas impostas ao vale do Itajaí-Mirim pela estreita planície fluvial incorrendo em rápida escassez de lotes em sua hinterlândia postos à ocupação, o que resultou num gradativo encarecimento dos lotes e impondo a busca por novas terras as levas de imigrantes recém-chegados (HERING, 1987).

Com efeito, o pronunciado desenvolvimento econômico da

colônia Blumenau/SC acabou limitando as incursões de imigrantes que iam gradativamente chegando a colônia de Brusque/SC, dado o encarecimento das terras localizadas naquela direção, as quais eram cada vez mais requisitadas para a produção de excedentes comercializáveis mediante aumentos dos lotes já instalados²⁵. Diante disto, a saída encontrada pela administração de Brusque/SC foi a de buscar novas terras aptas a colonização onde os preços dos lotes não fossem limitantes ao estabelecimento dos novos imigrantes, tais terras foram encontradas rumo ao vale vizinho onde havia terras à colonizar, notadamente, a preços mais convidativos, fato que impôs o deslocamento geográfico de contingentes humanos ao vale do rio Tijucas/SC.

Cabe destacar que São João Batista/SC tornou-se ponto natural de passagem entre os vales vizinhos favorecido pela declividade no relevo divisor d'água onde, aproveitando-se de velhos caminhos indígenas, os imigrantes empreenderam em importante migração interna ocupando as terras localizadas no “caminho das Tijucas Grande” (CABRAL, 1958, p. 110). A precoce ligação comercial entre São João Batista/SC e Brusque/SC, bem como a migração interna que se seguiu, contribuíram, sobremaneira, para a formação social que ali se gestava. Além dos descendentes de açorianos e madeirenses ofertados pelas vilas litorâneas (Porto Bello, São Miguel), dos escravos trazidos como força de trabalho e dos italianos entrados em 1836, São João Batista/SC abrigou importante contingente de colonos alemães provenientes da colônia vizinha Brusque/SC, inclusive com a formação de bairros exclusivamente alemães, resultando numa formação sociocultural heterogênea percebida ainda nos dias atuais.

25 Conforme observou Mamigonian (1960) os rendimentos contínuos dependem de 1) aumento constante da área agricultável e 2) da manutenção físico/químico dos solos. Para a primeira exigência, as expansões da área agricultáveis eram necessários maiores lotes de terra, fato impraticável pela exiguidade da planície do Itajaí-Mirim, limitado pelas morrarias divisoras d'água. É por causa desta característica física, associada a preços mais atrativos de terras a serem exploradas, que os novos imigrantes chegados a sede da colônia (Brusque/SC) buscaram novas áreas para assentamento, muitas delas encontradas no caminho de ligação entre o vale do Itajaí-Mirim e o vale vizinho do rio Tijucas/SC. Já a segunda exigência, caracterizada pelo esgotamento dos solos, pode ser explicado pelo rudimentar processo de rotação de terras estabelecido nos primeiros anos de instalação das colônias, o que resultou, como observado por Leo Waibel (Capítulos de geografia do Brasil), na gradativa redução dos rendimentos produtivos, fato verificado entre 30 a 50 anos de exploração.

Soma-se a importante condição de rota de passagem o caminho de tropas aberto ao extremo oeste da colônia de São João Batista/SC ligando-a a Lages/SC – SC por intermédio da Estrada do Trombudo. De significativa importância ao desenvolvimento comercial, as rotas pioneiras, como eram chamados os caminhos de tropa, foram um dos fatores que mais influenciaram na formação, localização e desenvolvimento de aglomerações humanas (SILVA, 1941).

Pelo caminho que ligava o vale do rio Tijucas/SC ao planalto, eram realizadas intensas trocas comerciais entre os tropeiros e os comerciantes batistenses que abasteciam as populações locais com produtos que a colônia não produzia. Este contato comercial e o intenso fluxo de tropas, favoreceu, segundo Maurici (2008), o estabelecimento de pequenas casas comerciais e pousos de paragem onde os viajantes descansavam e realizavam os consertos das selarias, arreios e botas, notadamente, tendo o couro como matéria-prima por excelência.

Destaquemos os embrionários empreendimentos de Benjamim Duarte e Janga Vicente (MAURICI, 2008) como proprietários de dois importantes pousos na região. Janga Vicente, além do pouso, desempenhava a função de importante comerciante local, subia a serra com seus tropeiros a fim de comercializar seus produtos, o comércio era a feito a base da troca, subia com açúcar e farinha e descia com mel de abelha, charque, queijo, pinhão e fumo-de-corda, abastecendo o comércio local.

Cabe ainda salientar a importante ligação fluvial com a praça comercial representada pelo porto alocado na foz do rio Tijucas/SC. Os comerciantes, normalmente dono das barcaças que realizavam o traslado das mercadorias via rede fluvial, utilizavam o porto para escoar a produção à outras praças comerciais como Desterro e São José, inclusive alcançando praças mais distantes como o Rio de Janeiro, para onde eram enviadas a madeira, açúcar e farinha.

Destaquemos que, ao contrário de suas congêneres instaladas nos vales vizinhos, a localidade de São João Batista/SC era privilegiada pelas longas extensões de terras férteis, o que proporcionou o gradativo aumento das áreas cultiváveis e aumento da produção, como já destacado, concentrado cada vez mais nas mãos dos comerciantes.

Desta forma posto, salientemos que durante o período que se estende durante toda a segunda metade do século XIX, a hegemonia do capital comercial foi favorecida pelas intensas trocas comerciais e o abastecimento de produtos advindos das pequenas unidades produtoras da região, tornando São João Batista/SC em importante entreposto comercial, com destaque regional inclusive. Ao contrário do ocorrido

nas colônias alemãs do vale do Itajaí, a condição de “nó de passagem” estendeu a hegemonia dos comerciantes na vida econômica da colônia, haja visto que, diferentemente de Brusque/SC²⁶, por exemplo, o capital comercial batistense encontrou na continuidade dos rendimentos agrícolas locais e regionais, o elemento que lhes conferia a centralidade no processo de acumulação.

Importante chamar a atenção que no período acima destacado, Blumenau/SC e Brusque/SC passavam por importante processo de industrialização, o que se aprofundou durante o século seguinte devido a intensificação do fluxo de mercadorias endereçadas ao mercado nacional graças a qualidade dos produtos catarinenses.

Pelos motivos expostos que colocavam a hegemonia econômica nas mãos dos comerciantes, e estes não sentindo a necessidade de investimentos outros graças aos rendimentos comerciais, a colônia de São João Batista/SC não vivencia surto industrial verificado nas suas congêneres localizadas no vale do Itajaí.

No entanto, a vida econômica da região, centrada nas transações locais entre o colono e vendeiro e, extrarregionais, deste último para fora da colônia, acabou dinamizando o comércio e, por conseguinte, a economia local propiciando uma maior divisão social do trabalho, favorecendo o surgimento de profissionais que prestavam serviços a população local.

Os artesãos representavam camada entreposta entre os comerciantes e os colonos, seus trabalhos eram adquiridos internamente na região e apresentavam qualificações das mais diversas como ferreiros, marceneiros, alfaiates, curtidores e artesãos que se dedicavam a fabricação e reparos em peças de couro, atendo inclusive as tropas de cargas que utilizavam São João Batista/SC como rota obrigatória de passagem aos que buscavam as cidades dos vales vizinhos.

26 Em estudo geográfico sobre a cidade de Brusque/SC, Mamigonian (1960) ressaltou que os baixos rendimentos agrícolas, condição primeira no processo de acumulação dos vendeiros, foi a mola propulsora da industrialização. Destaca o referido geógrafo que, os comerciantes que atentaram para queda na produção agrícola, pioneiramente trataram de inverter seus investimentos em atividade industriais, resultando nas primeiras industriais têxteis da região (Renaux, Schlessler), já os comerciantes que insistiram na acumulação proveniente do sistema colônia – venda, em nítido declínio, foram gradativamente perdendo prestígio econômico (Krieger e Bauer). Para maiores esclarecimento convém consultar Mamigonian (1960) Brusque/SC: Estudo de Geografia Urbana e Econômica.

As terras férteis do vale do rio Tijucas/SC ofereciam terreno próprio para o plantio de cana-de-açúcar, motivo pelo qual a cultura ganhou grande projeção na região. Atentos aos rendimentos provindos da cana e seus derivados, os comerciantes passaram a direcionar as plantações coloniais com vistas ao abastecimento da matéria-prima aos seus engenhos, garantindo, inclusive, parte do pagamento adiantado das safras. Diante disso, não por acaso os comerciantes investiram na fabricação de engenhos que serviam ao preparo do açúcar, resultando daí a principal atividade econômica da região.

Em 1889 São João Batista/SC contava duas importantes casas comerciais, uma menor administrada por Gaspar Bernardino da Silva e uma maior e mais importante de propriedade de Luiz Laus, onde se podia encontrar do melhor (MAURICI, 2008). Aos poucos a região foi gestando novos negócios que dinamizavam a economia local e incrementavam a circulação de produtos e serviços como a casa de Ezequiel Batista Zunino, a torrefação de José Venâncio, a casa de Maria Chica, do José Bedego, casa da dona Lavina, casa da dona Marcelina entre outros inúmeros pequenos negócios que realizavam transações varejistas.

Evidenciando a importância comercial que se desenvolvia em São João Batista/SC, destaquemos importante divisão de excedente econômico repassados a comerciantes de exportação e importação, pequenos varejistas, colonos e artesão. Desta forma, a pequena cidade viu florescer uma série de casas de comércio, das quais merecem destaque a casa de Octaviano Jacinto Dadam, localizada junto a um pequeno porto onde atracavam as barcaças que transportavam as mercadorias, ali O. Dadam “vendia fazenda, secos e molhados, era bar e aí funcionou a primeira sorveteria da cidade” (MAURICI, 2008, p. 22). Outra importante casa comercial foi a fundada por Jorge Moisés Jorge, de origem síria e no Brasil desde os 15 anos de idade, sua casa comercial passou a funcionar no mesmo local onde existia a casa de Luiz Laus, mais tarde dando origem a loja de Nilo Booz.

1.3 – GÊNESE INDUSTRIAL DE SÃO JOÃO BATISTA/SC E A MANUFATURA DOS CALÇADOS

Conforme exposto em seção anterior, a hegemonia do capital comercial baseada nos excedentes agrícolas (cana-de-açúcar) e intensas trocas comerciais com as demais regiões catarinenses, organizou a vida econômica de São João Batista/SC e dinamizou o comércio local favorecendo o estabelecimento de inúmeros artesãos no bojo economia

urbana.

No entanto, no período que se estende entre 1836 a 1913, o artesanato ficou as margens do desenvolvimento econômico que foi hegemonicamente puxado pelo capital comercial. Fato que desembocou na instalação da usina de açúcar, estabelecimento verdadeiramente industrial sob égide do capital comercial batistense na primeira metade do século XX.

Concomitantemente ao desenvolvimento comercial personificado nas várias casas de secos e molhados estabelecidas na região, desenvolveu-se intenso artesanato voltado ao atendimento das necessidades da colônia a exemplo dos marceneiros e ferreiros que eram requisitados nas construções de engenhos de açúcar e atafonas. Detendo-nos a manufatura do couro, cabe ressaltar que o trânsito de mercadores e viajantes de passagem, favoreceram o estabelecimento de pousos para o descanso e reabastecimento, além das consertarias artesanais incumbidas dos reparos nos aparatos de couro utilizados pelos animais de carga e por conseguinte, dos calçados.

Aos comerciantes com maiores prestígios se deve a organização dos pousos objetivando atrair os comerciantes e tropeiros que desciam a serra em busca fregueses e boas trocas, destacando-se as figuras de Janga Vicente e Benjamim Duarte. Já as consertarias foram estabelecidas por pequenos artesãos que executavam reparos nas selarias e arreios dos animais, à época, utilizados como principal meio de transporte de pessoas e mercadorias devido a inexistência de estradas de rodagem, fato que oferecia freguesia certa aos artesãos do couro.

1.3.1 – A economia do açúcar: Carro-chefe da economia local

Dentre as culturas desenvolvidas na região, a cana-de-açúcar se apresentou como importante fonte de rendimentos e assegurou papel de destaque na economia²⁷. Isto se deve ao fato da cana-de-açúcar ser uma cultura que exigia pouco capital, demandava baixíssimo nível tecnológico, podia facilmente ser cultivada em pequenas áreas e com emprego de mão-de-obra familiar, inclusive com o emprego de crianças e idosos a determinados momentos do ciclo econômico por ela estabelecido.

No primeiro período da vida econômica batistense coube aos

27 Importa salientar que, devido a condição privilegiada auferida a produção e comércio da cana-de-açúcar, as hastes da cana foram inseridos na bandeira do município (1958), passando a figurar como símbolo de São João Batista/SC.

comerciantes a organização da produção e exploração comercial da cana-de-açúcar. Desta forma, trataram de construir engenhos e a orientar a produção da cana estendendo aos colonos a garantia da compra.

Dentre os comerciantes destaca-se a figura de Benjamim Duarte (Sr. Neném) que, percebendo a potencialidade das terras batistenses ao plantio da cana-de-açúcar e os bons rendimentos advindos dos seus derivados, empreendeu em organizar as bases produtivas da região buscando exclusividade no abastecimento da matéria-prima ao seu engenho.

Os comerciantes que insistiram na atividade comercial, aos poucos foram perdendo prestígio econômico e migrando para outras atividades, caso de Luiz Laus, proprietário da casa de comércio mais importante de São João Batista/SC que passou a investir na aquisição de edifícios e terrenos, abandonando, aos poucos, a atividade do comércio.

Benjamim Duarte era dono do maior engenho de açúcar de São João Batista/SC, possuía grande extensão de terras e comprava a produção de inúmeros pequenos engenhos, cerca de 3000 barricas de açúcar por mês, concentrando cada vez mais a compra e venda do produto que “depois de seco era colocado em sacos e vendido para os mais diversos lugares do Estado com o transporte feito a cavalo” (MAURICI, 2008, p. 92).

Contudo, a economia açucareira figurava na região com base em pequenos engenhos espalhados pelas colônias postos em funcionamento pelo colono com uso de mão-de-obra familiar, muitas vezes concentrando todas as etapas produtivas, desde o plantio até a transformação do açúcar mascavo. Conforme destaca William,

os donos de engenho eram obrigados na época da colheita da cana, transportar o produto através de carros de boi ou carroças, até os engenhos. Faziam a moagem da cana em moenda movida a bois e seguidamente colocavam a garapa, produto da cana, em tachos grandes de cobre, colocados sobre fornalha, transformando a garapa em um melado grosso, que depois de esfriado, transformava-se em açúcar mascavo. De todo esse processo, o mais doloroso era a permanência do colono ou seus familiares na boca da fornalha para aquecer ao fago o tacho com garapa (SILVA, 2010, p. 169).

Percebendo as potencialidades e o crescimento da cultura da

cana-de-açúcar, Benjamim Duarte organizou uma sociedade que contava com a participação de capitais oriundos de Tijucas/SC (Valério Gomes), São João Batista/SC, Florianópolis/SC, Rio de Janeiro/RJ e investidores de Pernambuco/PE, notadamente, representantes de usinas nordestinas que ofereceram a mão-de-obra obra qualificada à instalação no ano de 1944 da USATI, Usina de Açúcar de Tijucas/SC (Usina Dona Francisca).

A Usina de açúcar passou a dominar a vida econômica da região, através de acordos com os colonos Benjamim Duarte passou a direcionar o plantio da cultura comandando todas as operações de compra e venda, além de receber cotas de outros engenhos da região visando o refinamento do produto final, em 1946 a USATI foi responsável pela produção de 300 toneladas de açúcar tornando-se a principal unidade produtiva do vale do rio Tijucas/SC. Devido a este status, a economia açucareira tornou-se a principal fonte de renda da região, concentrando a quase totalidade dos empregos oferecidos direta e indiretamente, fato que cerceava a mão-de-obra aplicada a outras atividades econômicas, inclusive, servindo de grande entrave ao desenvolvimento da manufatura dos calçados²⁸.

Sob égide do regime militar inaugurado em 31 de março de 1964, a usina teve crescimento extraordinário, tornando-se uma das maiores empresas do estado de Santa Catarina, inclusive com respaldo em todo o território nacional. De acordo com William

esse crescimento astronômico deu-se ao fato de ter a empresa conseguido junto ao governo central, através do Instituto do Açúcar e do Alcool – IAA, a isenção do IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados – de 17%, sobre seu faturamento. Só essa isenção representava um lucro fabuloso. A empresa tinha que se transformar numa potência, sem contar naturalmente, com os lucros obtidos na

28 Importante destacar que a atividade calçadista, até meados da década de 1980, não apresentava segurança aos trabalhadores por não apresentar um mercado consumidor seguro, sofrendo muito com as oscilações do mercado, praticamente inelástico, da região. Além disso, as pequenas fábricas trabalhavam na condição de ilegalidade frente as leis trabalhistas e fiscais, não oferecendo os benefícios e segurança de um emprego com carteira assinada proporcionava. Conforme informação retirada de entrevista com a bibliotecária da Biblioteca de São João Batista/SC, a USATI comandava a vida econômica da região, inclusive, “monopolizando” a mão-de-obra.

venda do produto industrializado (SILVA, 2010, p. 171).

Não por acaso a Usati ter sido a pioneira na exportação do açúcar refinado do país chegando a adquirir unidades em São Paulo e um prédio no centro de Florianópolis onde instalou seu escritório central. Em seu auge a empresa chegou a empregar diretamente 780 funcionários, além de possuir inúmeras fazendas de cana que geravam mais de uma centena de empregos. No entanto, com a queda do governo militar em 1985, resultando no corte da isenção do IPI e a extinção do IAA em 1987, a usina de São João Batista/SC sentiu severamente a redução dos lucros, resultando na queda significativa da produção e consequente fechamento em 1992 (MAURICI, 2008; SILVA, 2010).

Importante ressaltar que a USATI S/A foi dotada de extremo dinamismo durante o governo militar graças a política econômica adota no conjunto da economia nacional, colocando a produção de açúcar catarinense a figurar entre as mais importantes do país, somando-se a outras iniciativas industriais catarinenses. Assim, Santa Catarina, que já contava com a presença de inúmeros grupos empresariais de sucesso em âmbito nacional (WEG, Tupy, Hering, Tigre, etc.), passou a contar com a participação da USATI no conjunto de sua economia, movimento que, à época, levou Santa Catarina “à ascender a condição de parte integrante do centro dinâmico da economia brasileira” (MAMIGONIAN, 2011, p. 89).

Paradoxalmente, o declínio da economia açucareira, significando o fechamento de inúmeros postos de trabalho na região e uma significativa redução na dinâmica comercial e produtiva de São João Batista/SC, favoreceu a ascensão da atividade calçadista, até então a sombra da atividade açucareira, a qual apresentou-se prontamente como uma saída para a mão-de-obra ociosa e retomada das atividades produtivas da região.

1.4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

A guisa da conclusão importa-nos ressaltar que o processo de formação sócio-espacial de São João Batista efetivou-se graças as “combinações geográficas” (CHOLLEY, 1964) presente na região em tela. Essas combinações resultaram do desenvolvimento de importantes relações sociais estabelecidas pelo tipo de colonização que assenta e da organização produtiva baseada na pequena produção mercantil, condicionadas pelas condições físicas do vale do rio Tijucas/SC.

Com efeito, o parcelamento das terras distribuídos em pequenas unidades produtivas, em nítido contraste com o latifúndio praticado na região do planalto, resultaram em condições favoráveis a formação de um excedente comercializável, bem como, na formação de um dinâmico mercado consumidor local/regional, importante condição para realização de uma economia capitalista.

Ressaltemos então que a condição de “nó de passagem” regional proporcionada pela privilegiada posição geográfica de assentamento da colônia, favoreceu, sobremaneira, a circulação dos excedentes gerando um mercado consumidor favorável à acumulação pré-capitalista.

Desta forma, as condições físicas do relevo da região associadas as relações sociais estabelecidas numa sociedade fruto da pequena produção mercantil, privilegiou o estabelecimento do capital comercial tornado hegemônico na vida econômica da região, fato este que resultou num movimento paradoxal por limitar o desenvolvimento econômico mais democrático concentrando nas mãos dos comerciantes o acúmulo de capitais e conseqüentemente de investimentos, no entanto, proporcionou as condições básicas para o aparecimento de manufaturas artesanais que atendiam as necessidades da população local, condição que acabou excluindo São João Batista/SC do surto industrial observado nas colônias vizinhas do vale do Itajaí com uma produção tipicamente capitalista endereçada ao mercado nacional.

A condição de entreposto comercial proporcionado pelo intenso tráfico entre as regiões ligadas por São João Batista/SC, favoreceu o desenvolvimento de um vigoroso esforço artesanal voltado a fabricação e manutenção das peças de couro utilizadas pelos animais e viajantes que utilizavam São João Batista/SC como ponto de pousio. Ressaltemos então que a condição geográfica aliada a estrutura social e produtiva assentou as bases da futura indústria calçadista na região, evidenciando o papel primordial do que Mamigonian (1969) classificou de “capitalistas sem capitais”, importante figura na transição da fase artesanal para a fase industrial dos calçados em São João Batista/SC.

II – GÊNESE, DESENVOLVIMENTO E REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC.

2.1 – GÊNESE E DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: DO ARTESANATO AO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (1913 – 1970).

Historicamente, a atividade artesanal de fabricação de calçados em São João Batista/SC está vinculada ao aparecimento das primeiras consertarias que atendiam ao mercado local formado por uma sociedade assentada numa significativa divisão do trabalho, inserida graças a colonização europeia estabelecida sob égide do fracionamento das terras por inúmeras famílias de lavradores e marcante presença de uma economia do tipo mercantil, responsável pela comercialização de excedentes e serviços especializados ofertados pelos artesãos.

Como destacado anteriormente, São João Batista/SC não vivenciou o surto industrial observado pelas colônias alemãs estabelecidas nos vales vizinhos, condição que proporcionou o retardo no processo de industrialização dos calçados vinculado ao alongamento das relações comerciais e aos lucros advindos do sistema colônia – venda, sem os quais a industrialização da cana-de-açúcar não seria possível.

Atrelado ao prolongamento das relações comerciais convém destacar a posição geográfica da colônia que, favorecendo a condição de “nó de passagem” regional, proporcionou a São João Batista/SC o contato comercial com importantes áreas econômicas do estado catarinense, fazendo-a figurar como entreposto comercial, pouso de descanso e local de consertos das selas e arreios dos animais que compunham as tropas de passagem, principal meio de transporte de mercadorias da época.

Assim sendo, o que aqui queremos ressaltar é que a industrialização dos calçados em São João Batista/SC não pode ser justificada com base numa explicação de tipo causal ou de tipo simplista, pois, muitos dos condicionantes que por hora destacamos são encontrados em outras colônias alocadas nos três estados meridionais brasileiros. Contudo, como observado, este tipo de indústria figura onde se estabeleçam certas condições geográficas e históricas que proporcionaram aos calçados posição privilegiada no processo de industrialização. Chamamos a atenção que a base da explicação se estabelece mais nas relações sociais de produção do que propriamente

em determinantes materiais como na oferta de matéria-prima ou na presença do profissional artesão do couro.

As relações sociais encerradas naquela região configuraram um arcabouço social, técnico e produtivo que propiciou o florescimento das primeiras manufaturas do couro representadas por pequenos estabelecimentos artesanais que atendiam, primeiramente, as necessidades da população local, depois, com o surgimento dos pousos que buscavam dar abrigo aos viajantes que utilizavam a estrada do Trombudo como ligação entre o planalto catarinense e as colônias dos vales atlânticos, o artífice do couro foi incluído ao arranjo comercial urbano ofertando seus serviços aos necessitados de consertos em selas e arreios dos animais e, naturalmente, na manutenção dos calçados.

Noutras palavras equivale dizer que “a riqueza artesanal das áreas de colonização alemã e italiana no Rio Grande do Sul e Santa Catarina constituiu um fundamento importante do processo de industrialização” (MAMIGONIAN, 1986, p. 04). Caso personificado pela indústria calçadista alocada no Vale do Sinos/RS e São João Batista/SC.

Importante destacar para a análise os importantes trabalhos de Geografia Genética de Rocha (1994) para Joinville/SC e Mamigonian (1960; 1965) para Brusque/SC e Blumenau/SC. Os referidos geógrafos executaram minuciosos levantamentos sobre os empreendimentos industriais compositores de suas respectivas regiões, destaquemos que em nenhum dos casos foi elencado fábricas que se dedicassem a fabricação exclusiva de calçados, mesmo sendo contabilizados inúmeros curtumes, fábricas de bolsas e malas, além da fabricação de cadarços para calçados.

Ressaltemos que a falta de estabelecimentos produtores de calçados pode ser explicado pela característica artesanal de fabricação aliado ao baixo consumo per capita, condição que sob intenso processo de industrialização observado nessas áreas (Brusque/SC, Blumenau/SC e Joinville/SC) não ofereceu impulso as inversões em fábricas deste bem de consumo, já que apresentava produção e mercado consumidor limitado.

Como destacado anteriormente, São João Batista/SC não se enquadra no primeiro surto industrial vivenciado pelas cidades supracitadas e suas hinterlândias, condição imposta pelo prolongamento do capital comercial sobre as relações econômicas na região. É importante observar que Brusque/SC as primeiras inversões em indústrias foram realizadas pelo capital comercial que, percebendo a insustentabilidade do sistema colônia – venda, recorreram a

industrialização como alternativa ao desenvolvimento econômico de Brusque/SC (MAMIGONIAN, 1960). Ademais, importa salientar que a infante industrialização observada em Brusque/SC e Blumenau/SC, por exemplo, não foi fruto do desenvolvimento das atividades artesanais, pois, já nasceram industrializadas com vigoroso capital intensivo²⁹ proporcionado pelo contínuo contato da colônia com a pátria mãe, a Alemanha.

Com efeito, em São João Batista/SC o oposto é que acontece, pelas condições físicas do relevo, propiciando safras cada vez mais vultosas, os capitais comerciais trataram de alongar sua condição hegemônica sobre a vida econômica da região visando aproveitar os lucros crescentes provindos da cana-de-açúcar.

Desta forma, o capital comercial tratou em organizar as estruturas produtivas com vias a industrialização aprofundando ainda mais as relações de produção estabelecidas entre capital comercial e a agricultura, onde, além de participarem ativamente sobre o direcionamento das safras, empreenderam na organização dos engenhos de beneficiamento, concentrando a transformação e comércio do produto finalizado (açúcar, melado, cachaça, etc) numa prática de verticalização produtiva, fato que condicionou o colono a posição de simples provedor de matéria-prima, impedindo, em certa maneira, de acender socialmente via acúmulo de capitais.

Aliás, conforme as afirmações de M. Dobb

enquanto continuaram tais condições primitivas, também continuaram as oportunidades de ganho excepcionais para quem tinha os meios de explorá-las, sendo apenas natural que a perpetuação de tais condições, e não sua

29 Conforme destacado por Mamigonian (1960; 1965) a empresa Hering de Blumenau/SC, fundada em 1880, iniciou seus trabalhos com um tear circular de produção de malhas, adquire em 1892 mais quatro teares circulares, algumas máquinas de costura e de tricotagem, uma retorcedeira de fio e uma bobinadora. Em 1890 o número de teares circulares e máquinas de costura aumentara para 10 cada tipo, em 1905 para 30. A empresa Karsten adquiriu na Alemanha em 1882 seis teares e uma pequena fição de 300 fusos. A empresa Renaux de Brusque/SC, além de ser a primeira fábrica de tecidos em SC, em 1900 faz uma encomenda de máquinas de fição junto à firma Platt Brothers & CO. de Oldham, Inglaterra. Era uma fição de 1000 fusos, exigindo técnico especializado que veio da Alemanha para instalação.

eliminação, viesse a tornar a política consciente do capital mercantil (DOBB, 1983, p. 65).

No entanto, ao lado da hegemonia econômica encerrada pelo capital comercial, “em grande parte parasita da antiga ordem” (DOBB, 1983, p. 65), desenvolveu-se uma trama de relações de produção surgidas no bojo da economia mercantil. Esta conjuntura, favorecendo o capital comercial em detrimento da ascensão dos colonos e artesãos, acabou concentrando a acumulação de capital e ao mesmo tempo favorecendo o desenvolvimento das atividades artesanais praticadas na região.

Tais atividades atendiam as necessidades locais impossibilitadas de serem supridas por meio de importações, em certa medida, fruto da inexistência de moeda nas transações econômicas, fato que somado a estagnação do mercado local, não fomentava significativo acúmulo de capitais e, por conseguinte não estimulou a industrialização pela via artesanal até início do século XX.

Por certo, entre as atividades artesanais desenvolvidas, a manufatura do couro se destacou, além do atendimento as necessidades locais de reparo, devido ao mercado consumidor proporcionado pelo intenso fluxo de tropas e comércio estabelecido em São João Batista/SC graças a condição geográfica de “nó de passagem” regional, reunindo condicionantes que gabaritaram a futura passagem da produção artesanal à produção industrial.

Para tanto, torna-se imprescindível trazer a discussão as peculiaridades da produção calçadista praticada sob regime artesanal. Salientemos que em boa medida, a condição do capital comercial, “parasita da antiga ordem” como chamou Dobb, inibiu as inversões em atividades industriais dos elementos sociais mais capacitados para tal, notadamente, os comerciantes. Ora, já destacamos que as primeiras indústrias nascidas em Brusque/SC por exemplo, não surgiram da produção artesanal, mas sim de produtos dos quais havia um mercado que justificasse tais investimentos (MAMIGONIAN, 1960).

No caso de Brusque/SC, o capital comercial tratou de organizar as forças produtivas da região importando máquinas e matéria-prima para o estabelecimento das primeiras indústrias têxteis do vale do Itajaí. Nascidos da produção já mecanizada, os artigos têxteis puderam ser produzidos em grandes volumes e endereçados precocemente a mercados locais/regionais/nacionais dada sua característica de produção

tipicamente industrial³⁰, onde segundo Mamigonian a “industrialização por substituição de importação iniciou para os produtos de mercados mais seguros” (MAMIGONIAN, 1960, p. 62).

No entanto a produção dos calçados, que até a atualidade é muito dependente do emprego direto de trabalhos realizados manualmente³¹, necessitava do emprego direto dos conhecimentos do artesão em todas as etapas de fabricação, resultando num ritmo muito lento de produção e em baixa produtividade, típico do processo artesanal de produção e de relações pré-capitalistas.

Assim, destaquemos que em São João Batista/SC a produção de rústicos calçados já era praticada pelos artesãos sapateiros que atendiam a demanda local executando reparos, após, dada constância na prática laboral, iniciaram o fabrico de rústicos calçados. Desta forma, registra-se que o primeiro calçado fabricado em São João Batista/SC aconteceu ainda em meados do século XIX,

onde Manoel Lourenço Peixer, que morava no Canudo foi a Florianópolis e lá viu senhor calçando um sapato, o que não era comum na época, uma vez que alguns usavam somente tamanco e a maioria andava descalço. Prestou bastante atenção no sapato que viu e voltando para casa, arranhou um pedaço de couro batido, pegou uma sepa de tamanco e fez um sapato. Teria sido o primeiro sapato feito na região (MAURICI, 2008, p. 70).

De acordo com Maurici (2008), existem registros de uma consertaria de artefatos de couro de propriedade de Ayres de Bernardes que, apesar de consertaria, teria feito os calçados da primeira comunhão das crianças do vilarejo em 1909 ou 1910.

30 De acordo Mamigonian “a única atividade que permitia ligação permanente com o mercado em expansão, ligação indispensável para o progresso de Brusque/SC, seria a expansão industrial dos bens de consumo, principalmente os mais rentáveis inicialmente, **os têxteis**” (MAMIGONIAN, 1960, p. 58. Grifo nosso).

31 Importante destacar que até a atualidade a produção calçadista necessita de importante emprego de mão-de-obra intensiva. De acordo com informações do Sr. João Valdir da Rosa gerente industrial da empresa Raphaella Booz, um par de sapato produzido pela fábrica chega a passar por aproximadamente 100 mãos.

Com efeito, o que queremos dizer é que as particularidades que envolviam, à época, a produção e comercialização dos calçados não suscitou a industrialização pela “penetração da produção pelo capital mercantil vindo de fora” (DOBB, 1983, p. 91), notadamente, efetuada quando reunidas as condições sociais e econômicas onde a indústria calçadista operou-se seguindo a organização e “o surgimento de uma classe capitalista das fileiras da própria produção” (DOBB, 1983, p. 91).

Desta forma, a primeira produção *estricto senso* de calçados foi realizada em 1913 onde Eleutério Vargas, considerado o personagem principal na gênese da manufatura calçadista na região, instalou uma modesta sapataria artesanal localizada na saída do bairro Cardoso e com a ajuda de três empregados fabricavam seis pares de calçados ao dia, “produção considerada boa, tendo em vista que todo o processo era artesanal puxado a mão, chuleado a torno frio” (MAURICI, 2008, p. 134).

Convém destacar que o sapato, principalmente nas condições econômicas adversas observadas no início da colonização e instalação dos núcleos coloniais, não configurava um bem de consumo de reposição diária, não oferecendo um mercado consumidor que justificasse inversões em empreendimentos fabris, condição primeira para a industrialização (MAMIGONIAN, 1960).

Por isso destacarmos que, assim como observado por Costa (2004) na gênese da manufatura de calçados do Rio Grande do Sul, também em São João Batista/SC “o dinamismo do setor assentava-se no mercado interno, dependendo, então, do crescimento da população e da renda per capita”, condição que figurou até meados do século XX.

Com um mercado consumidor aos artefatos de couro se desenvolvendo lentamente graças ao crescimento das atividades econômicas dinamizadas pela condição de entreposto comercial, Eleutério Vargas, percebendo o ambiente propício ao desenvolvimento da manufatura do couro, empreende na instalação de um curtume localizado na entrada da cidade aproveitando da força hidráulica de uma nascente para movimentação das máquinas. Ali produziu o couro que utilizou como matéria-prima em seus calçados, diminuindo a dependência do abastecimento dos curtumes de regiões vizinhas.

Aproveitando o mercado potencial que se formava, em 1914 os irmãos Nazário e José Oliveira montam uma fábrica de apetrechos para montaria e tamancaria atendendo o crescente mercado que se configurava.

Em 1919, Aires de Bernardes e Jovina Bernardes, fundam uma pequena unidade artesanal dedicada exclusivamente a fabricação de

tamancos com solados de madeira e tiras de couro alocada no fundo de quintal de sua residência. Logo, com a expansão da produção e crescente mercado interno, dá-se início a atividade comercial referente a venda dos calçados produzidos com a exposição dos produtos no mesmo local de fabricação.

A matéria-prima como couro e solados eram facilmente adquiridas graças aos curtumes alocados nas regiões próximas, destacando-se o Curtume Bianchini de Brusque/SC, o Curtume de Osvaldo Otto de Blumenau/SC e o Curtume Thomson de Jaraguá do Sul (MAURICI, 2008; MAMIGONIAN, 1960; 1965).

Diante o exposto, percebe-se que foi a partir do ano de 1913 que a produção de calçados em São João Batista/SC ganha impulso, não tardando a aparecer inúmeras outras iniciativas na região. Isto se deve, em boa medida, ao estacamento no intercâmbio mundial provocado pela situação beligerante instaurada pós 1914, notadamente, afetando o abastecimento de gêneros importados ao mercado regional em constante contato com aqueles países em guerra.

A produção calçadista batistense que atendia ao limitado mercado local passou a ser requerida por um mercado consumidor crescente representado pelas cidades de Brusque/SC, Blumenau/SC, Joinville/SC, etc, que acostumada com consumo de produtos industrializados, significaram vigoroso impulso ao desenvolvimento da produção por representarem importantes mercados consumidores aos calçados produzidos em São João Batista/SC.

Em parte isto se deve ao movimento paradoxal causado pela proletarianização levada a cabo pela pujante industrialização ocorrida nessas cidades. É paradoxal por que fez aumentar o mercado consumidor de bens não duráveis de consumo (camisetas de malha, calçados, etc.) pela crescente população urbana, ao passo que se observa o recrudescimento da economia natural praticada nas colônias³², fato que fez crescer a procura por produtos que, aos poucos, são deixados de serem produzidos internamente. Esta afirmação corrobora com Paim (1958, p. 16) quando afirma o referido autor que

para que se abrisse espaço a industrialização urbana, tornava-se necessário romper a unidade

32 Conforme destaca Armen Mamigonian (1960. p 08) “Em Brusque/SC facilmente encontramos pessoas capazes de fazer bem seus próprios móveis, consertar seus sapatos e aparelhos elétricos, etc. Mesmo não sendo profissionais”

autônoma, pois a formação do mercado interno resulta justamente da desintegração da economia natural, quando, em unidades econômicas heterogêneas, distanciadas da agricultura, se passa a produzir tudo aquilo que era resultado da produção homogênea nos limites da fazenda ou comunidade rural.

No plano internacional, de acordo com Mamigonian (1986), a conjuntura da primeira guerra mundial foi muito favorável às indústrias nacionais e catarinenses. Com a deflagração do conflito houve a imposição de barreiras às trocas mercantis, facilitando a produção interna de bens de consumo num verdadeiro processo de substituição de importações.

Assim, muitos pequenos empreendimentos industriais catarinenses surgidos nas duas últimas décadas do século XIX, favorecidos pela queda no intercâmbio de mercadorias no cenário mundial, puderam expandir suas áreas de atuação, muitos inclusive atingido o mercado nacional dotados com significativo dinamismo. Este foi o caso da indústria têxtil desenvolvida no vale do Itajaí onde a Hering de Blumenau/SC consolidou-se no mercado nacional como uma das mais importantes empresas brasileiras do ramo (MAMIGONIAM, 1965).

Este mesmo movimento favoreceu o desenvolvimento da manufatura de calçados em São João Batista/SC desatrelando-a das fabriquetas e consertarias artesanais de selas e arreios para animais (1913 – 1914). O calçado que apresentava-se como subproduto passou a ser fabricado graças a condição gerada pela criação de um comércio propício ao seu desenvolvimento. Convém destacar que até a Primeira Guerra mundial, São Paulo e Rio Grande do Sul monopolizavam o comércio nacional de calçados, no entanto, graças aos bons preços do couro nos mercados mundiais nos períodos de guerra, os quais eram requisitados para fabricação de botas militares na Europa, por exemplo, as exportações de couros passaram a atrair a atenção dos produtores nacionais, notadamente, concentradas nesses dois estados (SP e RS), deixando os calçados em segundo plano (NAVARRO, 2008).

Este movimento abriu espaço para as regiões onde figuravam a fabricação de calçados voltados ao atendimento local, caso verificado em São João Batista/SC. Significa dizer que, a contração dos mercados mundiais favoreceu não apenas as substituições de importações, mas também a substituição interna de remessas de calçados advindas das

regiões brasileiras mais representativas neste tipo de produção, significando uma proteção aos mercados locais e aberturas novos mercados regionais propiciando fôlego aos pequenos produtores de São João Batista/SC.

Assim, a produção que resultava como subproduto da manufatura do couro voltada ao atendimento local, passou a atender outras regiões do estado como o planalto serrano e as importantes cidades localizadas nos vales vizinhos e sua hinterlândia, condição que gerou um mercado consumidor favorável a produção calçadista.

Cabe destacar que, sob influência da conjuntura depressiva da economia mundial (fase “b” do 3º Kondratieff - 1921 -1948), a atividade calçadista na região ganha novo fôlego. No ano de 1929, os irmãos Lindolfo e José Marcelino Pereira compram a sapataria de Eleutério Vargas fundando a primeira sociedade local no ramo calçadista. Lindolfo Pereira, após curso de sapateiro em Brusque/SC, muda-se para São João Batista/SC com vista a aproveitar a atmosfera calçadista que aos poucos surge na região fundando a Sapataria Pereira.

Convém destacar que, de igual modo, a crise de 1929 e a Segunda Guerra mundial, contribuíram sobremaneira para a consolidação da indústria calçadista em São João Batista/SC, pois, significaram oportunidades de vendas seguras graças ao mercado consumidor em expansão, em boa medida, resultado do estancamento das importações. Em síntese, podemos afirmar que os anos entre guerras propiciaram as condições externas que favoreceram a gênese e o desenvolvimento da industrialização dos calçados em Santa Catarina.

A Revolução de 1930 comandada pelo latifúndio feudal interessado na formação de um mercado interno, dinamizou a economia nacional favorecendo a industrialização por meio de substituição industrial de importações. Segundo Furtado (1981, p. 155) “o processo intensivo de industrialização de bens de consumo exigiu, de modo geral, equipamentos simples”, e em alguns casos, apenas a racionalização da mão-de-obra envolvida num processo de divisão do trabalho separando a produção em diferentes fases, o que resultou em relações de trabalho tipicamente capitalistas, como o assalariamento, e consequente oferta de empregos, caso evidenciado pela expansão das fábricas de calçados em São João Batista/SC.

Diante o contexto observado, muitas fábricas foram abertas em São João Batista/SC. Interessante destacar que, na gênese da atividade figuraram os artesãos envolvidos na fabricação de selas e arreios, bem como, na manutenção de produtos de couro. Após, sob condições favoráveis dos mercados em expansão, o desenvolvimento da indústria

calçadista batistense foi impulsionado por quadros de ex-funcionários das primeiras fabriquetas e pequenos comerciantes que entraram em decadência por não participarem da pujante e monopolizada economia açucareira.

Fato que nos chama a atenção é que muitas vezes as duas figuras se sobrepunham, ex funcionários e pequenos comerciantes, pois, com a crescente economia do açúcar, a qual requeria alto investimento em terras à cultivar e com a montagem de engenhos, além da prática oligopsônica na compra da matéria-prima pelo grande capital comercial, muitos pequenos comerciantes e familiares empregavam-se nas engatinhantes fabriquetas de calçados.

Entre os funcionários da Sapataria Pereira, por exemplo, fundada em 1929, figuravam Ezequiel Zunino (ex comerciante), Otaviano Dadam (ex comerciante), Henrique Mazera Filho (filho de comerciante), Nazário de Oliveira, Artur Cunha, Olívio Niels, João Inácio Melzi, Augustinho Booz e Germano Debortoli (MAURICI, 2008). Importante destacar que a Sapataria Pereira insere pioneiramente o uso da primeira máquina de costura no auxílio à produção, até então totalmente artesanal, passando a diversificar a produção fabricando além de novos modelos de calçados, cintos e bonés com as sobras do couro. Após, em 1940, a sapataria é vendida e passa a chamar-se Sapataria União.

Esta pode ser considerada a primeira iniciativa tipicamente industrial onde desempenhou o papel de embrião a vários empreendimentos calçadistas na região oferecendo mão-de-obra qualificada e novos investimentos resultando em novas sapatarias. Convêm destacar que este mesmo movimento embrionário, onde dentro do quadro de funcionários de uma empresa-mãe originam-se vários outros novos negócios foi também observado por Mamigonian (1960; 1965), Napoleão (2005), Rocha (1997) no processo de industrialização ocorrido nas cidades Brusque/SC, Blumenau/SC e Joinville/SC. Ressalta-se ainda que muitos dos sobrenomes encontrados nos quadros de funcionários das primeiras iniciativas figuram até o presente como importantes participações na vida social de São João Batista/SC³³.

1) Octaviano Dadam: ex comerciante, empregou-se na Sapataria

33 Destaquemos que, a atmosfera criada em torno da atividade calçadista na região, bem como o sentimento de orgulho que a produção de calçados traz ao povo batistense, fez com que muitos dos elementos envolvidos nas primeiras iniciativas da produção calçadista na região fossem homenageados pelo poder público tendo seus nomes batizado inúmeras ruas da cidade.

Pereira onde aprendeu o ofício. Em 1939 compra a Sapataria Pereira que passa a chamar Sapataria União onde empregou Henrique Mazera (ex comerciante).

2) Henrique Mazera : ex comerciante, contratado como encarregado na Sapataria União. Em 1943 compra a parte dos sócios Octaviano Dadam e Pedro Dadam, assumindo a condição de proprietário funda a Sapataria A Favorita. Neste período “os sapatos eram feitos sob encomenda e os de homem eram confeccionados a torno e costurados a mão, com uma produção de 25 pares diários, entre sapatos de homem e sandálias (MAURICI, 2008, p. 138).

3) Olívio Niels: ex funcionário da Sapataria Pereira, compra a Sapataria A Favorita e contrata os irmãos Ari e Ivo Booz, ensinando-lhes a arte de confeccionar sapatos (MAURICI, 2008).

4) Ari e Ivo Booz: Ex funcionários da Sapataria A Favorita, compram a fábrica de Olívio Niels em 1961 transformando-a em Calçados Booz originando em 1966 a Indústria e Comércio de Calçados Tânia (Raphaella Booz), mais antiga fábrica de calçados em funcionamento de São João Batista/SC.

No início da produção calçadista em São João Batista/SC eram fabricados calçados masculinos (sapatos, sapatão, chinelo de tira em couro) e calçados femininos (chinelo em tapete, um tipo de tecido grosso). Na gênese do processo de industrialização figuravam ao lado do couro, matérias-primas como tapetes e pneus, os quais eram utilizados como solados, resultando em pilhas de pneus velhos ao lado das fábricas, o que segundo Maurici (2008) passou a ser importante elemento no reconhecimento da localização das unidades fabris.

Desta forma, além da região, “as sextas-feiras o carregamento dos calçados era destinado ao Mercado Público de Florianópolis/SC onde era montada uma mini-feira com representantes de São João Batista/SC, Florianópolis/SC e Santo Amaro da Imperatriz/SC” (MAURICI, 2008, p. 137).

Como se sugere, o desenvolvimento da indústria calçadista de São João Batista/SC se estrutura quase que exclusivamente no atendimento ao mercado local/regional. Em boa medida isto se deve pela distância geográfica dos grandes mercados nacionais que protegeram a indústria calçadista infante alocada na região. Segundo Seabra (2008, p. 118) “nos anos 1960 já estavam instaladas no município de São João Batista/SC cerca de 22 empresas, em sua maioria familiares ou com poucos empregados (não mais do que 15)”.

A indústria calçadista batistense adentra a década de 1960 sem mudanças significativas em sua estrutura produtiva. Continua se

desenvolvendo com base nos pequenos negócios familiares e ancorada no atendimento ao mercado regional, atingindo outros mercados apenas com iniciativas isoladas pouco significativas.

A proliferação de unidades produtoras neste período, de acordo com Ari Booz³⁴ (fundador da atual Raphaella Booz), efetivou-se graças aos elementos mais capazes saídos das fileiras da produção, onde “as fábricas foram surgindo porque os funcionários iam aprendendo a arte de fazer sapato e iam montando suas próprias fábricas” (MAURICI, 2008, p. 138).

Desta forma posto, à época, como resultado deste movimento de proliferação fabril, abertas, sobretudo por elementos surgidos das fileiras da própria produção, São João Batista/SC passou a ser

pontuada grandemente de pequenas fabriquetas, as chamadas “esquentas orelhas”, que geralmente funcionavam nas casas dos sapateiros ou em fundo de quintal. Essa fabriquetas normalmente se formavam com aqueles sapateiros que iniciavam a profissão, numa pequena banca de madeira, onde procediam ao corte, chamado de cabedal e montagem do solado, enfim serviços sem grandes habilidades. À medida que iam adquirindo conhecimento, passando por todas as fases do processo de fabricação, com um pouco mais de sabedoria no ramo, se achavam aptos para colocar sua pequena fabriqueta (SILVA, 2010, p. 179).

No entanto, as décadas de 1970 e 1980 foram cruciais ao desenvolvimento da indústria calçadista brasileira e de São João Batista/SC a reboque. Observando as ondulações conjunturais na economia mundial, a indústria de calçados brasileira se insere em nova etapa produtiva mudando seu mote de atuação, fato que resultou em um rearranjo estrutural com vistas ao mercado internacional e a crescente inserção brasileira nos montantes do comércio mundial.

34 Aqui ressaltamos que tal afirmação foi retirada de Maurici (2008, p. 138), onde o autor cuidadosamente cita a dissertação de mestrado da Prof.^a Áurea Lopes, de onde a passagem original foi retirada.

2.2 – REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: O MERCADO INTERNO COMO CONDICIONANTE DIFERENCIAL NO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO (1970 – 2000)

Considerada ponto de inflexão na trajetória da indústria calçadista brasileira, a década de 1970 marca um grande avanço para toda a cadeia produtiva dos calçados. Ancorada em movimentos da economia mundial engendrados pelo centro do sistema capitalista durante a década de 1970, a indústria brasileira de calçados passou a ser chamada com maior efetividade na participação dos mercados mundiais, fato que fez aprofundar ainda mais a participação brasileira na divisão internacional do trabalho.

Importante lembrar que, ao entrar na fase “b” do 4º Kondratieff (1973), o centro da economia mundial tratou de reestruturar os setores produtivos buscando maximização de lucros. Esta nova realidade, com características flexíveis, remeteu para a periferia do sistema capitalista setores industriais que oneravam o desempenho produtivo dos países cêntricos, fundamentalmente, baseados em trabalho intensivo.

Diante o exposto, ressaltamos que foi justamente neste contexto de flexibilidade da produção que a indústria calçadista nacional se inseriu de forma mais acentuada na divisão internacional da produção, notadamente, voltando suas forças produtivas ao atendimento do mercado externo influenciada pela conjuntura internacional que se configurava.

Desta forma, salientemos que a inserção dos calçados brasileiros nos mercados internacionais se deu pela existência prematura de um significativo parque fabril³⁵ capaz de se adequar facilmente as exigências de produção externa³⁶.

35 Segundo Costa (2004, p. 10) O fato de Franca – SP e o Vale do Sinos – RS “terem recebido os pedidos dos importadores de calçados deve-se a fato trivial: há muito se achava ali instalado um parque industrial calçadista com uma longa tradição de produção, o que não ocorria em outras regiões do país”.

36 Conforme o tipo de calçado responsável pela inserção da produção brasileira nos mercados internacionais, vale lembrar, calçados *low market* (onde os preços baixos são fatores determinantes de concorrência) as performances competitivas dependem do comportamento dos custos (mão-de-obra, energia, impostos, etc.) e do câmbio, tornando o produto competitivo frente aos congêneres produzidos nos países desenvolvidos.

Contudo, atuando de forma heterogênea, destacamos que nem todas as regiões produtoras conseguiram direcionar seus produtos ao mercado externo, sendo selecionadas apenas as regiões com estruturas produtivas melhores desenvolvidas³⁷. Esta divisão produtiva e a consequente adesão à divisão internacional do trabalho acabou impactando de forma desigual no espaço nacional e, por conseguinte, nas estruturas de produção, dividindo-a em dois grupos distintos de indústrias:

O primeiro grupo industrial configurou-se em torno das fábricas mais capazes e desenvolvidas, marcando o grupo principal da estrutura produtiva voltada a exportação³⁸, enquadrando-se, muito proximamente, nas características do que Santos(2008) denominou de “circuito superior” da economia. Este grupo seria formado pelas fábricas mais modernas, com maior *know how* produtivo, significativa capacidade instalada e que representavam importantes economias para suas regiões (arrecadação de impostos, número de empregos diretos e indiretos, etc.), fazendo parte desta primeira categoria, principalmente, as tradicionais indústrias de calçados de Novo Hamburgo – RS e Franca – SP.

A estrutura secundária, comparativamente a sua congênere mais desenvolvida, pode ser enquadrada então como partícipe do “circuito

37 Admitindo-se que este movimento foi resultado de uma “modernização tecnológica” advindo do centro do sistema capitalista e resultou na seleção de espaços produtivos nas mais variadas escalas de apreensão (mundial/nacional/regional e local), importa-nos ressaltar “que o impacto modernizador é seletivo, isto é válido tanto no nível nacional quanto no nível regional e local” (SANTOS, 2008. p. 35), justificando a seleção e a exclusão de regiões tradicionais na fabricação de calçados no Brasil durante a década de 1970.

38 Segundo Coutinho e Ferraz (1994, p. 323-324) “apenas as empresas de porte e exportadoras conseguiram reunir as capacitações necessárias para a competitividade num conjunto mais amplo de empresas”. Importante observar que esta foi a realidade para a fase inicial das exportações de calçados, tanto em Franca quanto no Vale do Sinos, contudo, não conseguindo acompanhar a demanda requerente pelo mercado externo, as empresas de maior porte iniciaram num sistema de repasses dos pedidos às empresas de menor porte, onde aos poucos, foram sendo atraídas para a produção “tipo exportação” empresas de pequeno e médio porte mais capacitadas. Interessante analisar que esta, segundo Beltrão (2001), foi a condição da estrutura produtiva alocada na região sul do estado de Santa Catarina (Sombrio/Araranguá/Criciúma), gravitando em torno das empresas gaúchas ao receberem repasses de pedidos daquela concentração produtiva.

inferior” (SANTOS, 2008), era formada pelas indústrias localizadas nas regiões onde a atividade calçadista não se sobrepunha a outros ramos da economia regional, eram na sua maioria representadas por uma estrutura produtiva bastante heterogênea com marcantes características artesanais de produção, baixa produtividade devido aos maquinários e equipamentos defasados e na maioria das vezes não apresentavam especialização produtiva³⁹, já que atendiam aos mercados locais/regionais com limitada atuação no mercado nacional, não representando, portanto, grande importância no montante da indústria nacional.

Desta categoria, caracterizadas por nós como novas regiões produtoras, faziam parte as concentrações industriais menos expressivas como Minas Gerais, Paraná, Bahia e, notadamente, São João Batista/SC, objeto e fim desta dissertação.

2.3 – NOVOS RUMOS NA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA: ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA E A INSERÇÃO NO MERCADO NACIONAL PERIFÉRICO (1970 – 1980)

A atual organização da indústria calçadista de São João Batista engloba uma estrutura de produção bastante heterogênea, forjada, sobretudo, a partir das mudanças ocorridas no cenário nacional com o término do governo militar e a gradativa abertura econômica pós anos de 1985.

Dito isto, salientamos que tais averiguações só podem ser sinceramente destacadas do todo através dos importantes estudos de campo realizados junto à realidade da produção calçadista desenvolvida na região, destacando de forma cabal a importância de tais estudos na realização do trabalho que busca abarcar a realidade concreta da produção de calçados ali desenvolvida, muitas vezes, como será exposto ao longo do capítulo, demonstrando um comportamento distinto das

39 A indústria localizada no Vale do Sinos – RS e Franca – SP, prematuramente se especializaram na fabricação de calçados femininos (RS) e masculinos (SP). No entanto, regiões produtoras com menor capacidade de inserção na economia nacional, como São João Batista – SC por exemplo, sobreviveram fabricando sapatos surtidos ofertados, principalmente, aos mercados locais e regionais. Essa característica restritiva de consumo impossibilitou a especialização produtiva que era demandada pelas necessidades dos mercados cativos. Logo, a fabricação de calçados em São João Batista tratou de atender ao público feminino, masculino, infantil e de acessórios como bonés e cintos.

análises cânones que buscam adequar a realidade a explicações preguiçosas.

Desta forma posto, ressaltemos que o trabalho teórico aliado ao empírico permite-nos adentrar nas particularidades do setor averiguando tantos os condicionantes internos quanto os externos, este último como destacou M. Santos, sendo normalmente de onde mais frequentemente provem os impulsos norteadores (SANTOS, 1982), fato que será verificado na indústria de calçados de São João Batista/SC.

Geneticamente articulada à produção e manutenção de selas e arreios para animais, a estrutura produtiva dos calçados se desenvolveu observando os movimentos da economia nacional atrelados as condições próprias da região em tela, promovendo um desenvolvimento econômico industrial regionalizado, diferenciado, portanto, do ocorrido na principal estrutura de produção nacional, vale lembrar, exportadora.

Do ponto de vista espacial destacamos que a localização desfavorável em relação à indústria calçadista do Rio Grande do Sul resultou na exclusão das forças produtivas batistenses do surto exportador que tomou conta do cenário calçadista nacional nas décadas de 1970 e 1980, obrigando-a a buscar alternativas frente a condição que se apresentava.

Convém ressaltar que até a década de 1980 a estrutura produtiva de São João Batista/SC era formada por pequenas unidades de produção familiar (com no máximo 15 empregados), não existindo especialização produtiva, figurando a produção calçados masculinos, femininos e infantis endereçados, sobretudo, ao mercado regional.

Em contrapartida, as regiões que foram tocadas pelo impulso gerado pela exportação, empreenderam em significativa estruturação buscando atender as especificações dos contratantes internacionais. Desta forma posto, cabe destacar que a produção “tipo exportação”, além de se aproveitar de incentivos e isenções fiscais de toda monta⁴⁰, fruto do “esforço exportador” nacional (1968), acabou sendo atraída pelas facilidades produtivas requerentes.

No geral, este tipo de produção, baseado no sistema *private label*, isto é, quando as vendas são feitas com as etiquetas dos clientes,

40 Conforme ressalta Costa (2004) “tratava-se da imunidade do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM) e da isenção de Imposto sobre Produto Industrializados (IPI) aos produtos industrializados exportados e o benefício do crédito-prêmio, que consistia em abater do imposto devido nas operações internas o valor de um crédito calculado com base em uma tributação hipotecária sobre o valor exportado”.

tinha por característica o total condicionamento às exigências externas ditadas pelos agentes de exportação que serviam de intermediários entre os produtores nacionais e os compradores internacionais⁴¹.

Conforme destaca Navarro (2006) essa relação era marcada “pela cobrança, pela crescente subordinação da produção às exigências e imposições desses intermediários, que afetam o volume de produção, as características do produto, o próprio processo de produção e os níveis de rentabilidade da empresa”, isto se deve ao fato dos pedidos serem feitos com base em grandes volumes⁴² (produção em escala), limitados modelos e cores, implicando num gradativo atrofiamento das linhas de produção e no corte de setores específicos dentro das fábricas⁴³.

Em síntese, o atrelamento da produção calçadista voltada ao mercado externo, principalmente entre as décadas de 1970 e 1980, implicou em maciça redução das linhas de produção instaladas e na, praticamente, extinção dos setores de criação e desenvolvimento, já que todas as características eram direcionadas conforme exigência externa, fato que tornou-se atrativo devido as possibilidades de lucros vislumbradas no enxugamento dos quadros de funcionários especializados.

Diante a conjuntura estrutural da indústria calçadista nacional⁴⁴,

41 Interessante destacar que o mesmo sistema foi identificado por Marcos Aurélio Silva (2004) ao analisar as estratégias de exportação utilizadas pelas empresas têxteis do Vale do Itajaí. Segundo o autor, “estas formas de penetração no mercado externo parecem trazer a marca dos baixos investimentos em pesquisa e da baixa capacidade autóctone de inovações – que antes aparecem apenas na forma incremental, mediante a adaptação dos processos e produtos às condições ditadas pelos compradores internacionais” (SILVA, 2004, p. 84 – 85).

42 Este fator, em boa medida, explica a razão pela qual regiões estabelecidas com uma estrutura produtiva baseada em pequenas unidades fabris, caso de São João Batista, ficaram de fora da onda exportadora da década de 1970 e 1980, já que eram incapazes produtivamente em atender aos grande volumes requerentes pelos compradores internacionais.

43 Conforme ressaltado por Beltrão (2001), as adaptações produtivas à fabricação do calçado “tipo exportação” resulta na diminuição das linhas de produção justamente pelas características desse tipo de calçado, que ao contrário do mercado interno, mantém o foco em limitados modelos e grande volumes de produção. Ainda segundo Navarro (2006), essa subordinação aos condicionantes produtivos internacionais atrofiam, no país, setores estratégicos da produção de calçados, implicando em desmobilização da cadeia produtiva ao retirar da estrutura de produção os setores de criação e design.

44 Convém ressaltar que até a década de 1970, tanto a produção quanto o consumo dos calçados se encontrava altamente regionalizada. Para este fato

esta condição proporcionada à produção “tipo exportação” mostrou-se extremamente atrativa ao empresariado se comparada a produção endereçada ao mercado interno, isto porque na produção “tipo exportação” a maximização dos lucros se apresentava na possibilidade de redução dos custos operacionais ao serem cortados os gastos com as múltiplas linhas produtivas, noutras palavras, equivale dizer que, além dos cortes com funcionários, resultava também num enxugamento da cartela de produtos.

Importante salientar que a produção endereçada ao mercado interno implica em produção diversificada de modelos (produção em escopo) acarretando em paradas para calibrações de máquinas, reorganização de equipamentos e trabalhadores, treinamento para execução de novos modelos exigidos pelas trocas de estações climáticas, troca de matérias-primas, além de implicarem em novos métodos de produção já que requeriam um trabalho manual mais apurado, situação inexistente a produção voltada ao mercado externo.

Este movimento produtivo, ao atingir as principais estruturas de produção (Vale do Sinos – RS e Franca – SP), acabou reverberando de forma positiva na alavancagem das estruturas de produção secundárias, pois, ao focarem suas forças no mercado externo mais atrativo, as indústrias que compunham a principal estrutura produtiva nacional, deixaram abertos os mercados nacionais ainda por explorar, principalmente os localizados à grandes distâncias dos centros produtores como o norte e nordeste brasileiro.

Não significa dizer que o mercado interno tenha sido completamente abandonado, pois, como destaca Navarro (2006, p. 145), “até os anos finais da década de 1960, a produção francana de calçados esteve voltada exclusivamente para atender o mercado interno”, mesma condição salientada por Schneider (2004) à estrutura industrial dos calçados gaúchos. O que salientamos é que pela atratividade do mercado internacional nas décadas de 1970 e 1980, as grandes fábricas, notadamente mais capazes, não empreenderam em avançar por novos mercados no âmbito interno, permanecendo em estratégia de manutenção de seus mercados cativos e agressivo avanço junto as exportações.

concorrem 1) a falta de integração nacional e a restrita malha viária nacional, 2) a expansão do consumo ancorado na elasticidade da renda per capita da população e 3) o carácter artesanal empregado na fabricação dos calçados limitando a produção em grandes escalas (SANTOS, 2011; SCHNEIDER, 2004; NAVARRO, 2006).

Somados ao exposto, cabe salientar que devido ao próprio carácter de seletividade, a divisão entre estruturas principais e secundárias de produção também se apresentou no interior de cada estrutura produtiva regional, desta forma, tanto em São Paulo como no Rio Grande do Sul, as fábricas menores, impossibilitadas de seguirem o mesmo movimento no atendimento ao mercado externo, continuavam sua atuação voltando sua atenção ao mercado interno regional e suas hinterlândias⁴⁵.

Aproveitando as oportunidades abertas com a estrutura de produção principal voltando-se ao mercado internacional, resultando em novo fôlego às estruturas secundárias voltadas ao mercado interno, salientemos que foi justamente entre finais da década de 1970 e 1980 que a indústria calçadista de São João Batista empreende em significativa mudança nos rumos da produção.

Sob condições adversas e sem se intimidar pela localização geográfica periférica, a produção de calçados batistenses, que já se firmara no atendimento ao mercado regional, inclusive atingindo pontos de vendas no Paraná, ingressou no atendimento ao mercado nacional mediante a especialização produtiva focada na fabricação de calçados femininos “tipo modinha” e direcionando a atenção aos mercados consumidores periféricos, notadamente, representados por regiões localizadas geograficamente fora das zonas de atuação das principais indústrias nacionais.

Neste movimento endereçado aos mercados periféricos, merecem destaque as regiões norte e, principalmente o nordeste brasileiro, que como será exposto adiante, condição que gabaritou a estrutura de produção alocada em São João Batista a enfrentar a grave crise da década de 1990 melhor preparada que suas congêneres nacionais voltadas ao mercado externo.

Este novo movimento de especialização produtiva, em boa medida, pode ser atribuído ao crescente contato com a indústria calçadista gaúcha, notadamente mais desenvolvida e já especializada na produção de calçados femininos⁴⁶.

Desta forma, pioneiramente em São João Batista, Ari Booz,

45 Este movimento identificado por Navarro (2006) para o caso das pequenas indústrias calçadistas de Franca – SP e por Costa (2004) para as pequenas indústrias calçadistas em Novo Hamburgo – RS.

46 Segundo Costa (2004) a região conhecida como Vale do Sinos abriga a maior estrutura de produção calçadista do país, inclusive, com significativo destaque no cenário mundial.

então sócio da Calçados Tânia, atual Raphaella Bozz, sentindo necessidade de aprimoramento na produção e vislumbrando novas tecnologias, buscou contato com Novo Hamburgo ainda na década de 1960 (MAURICI, 2008).

Convém ressaltar que a indústria de calçados de São João Batista adentra a década de 1970 e 1980 se desenvolvendo na contramão da tendência observada na estrutura industrial nacional.

No entanto, a estrutura produtiva desenvolvida na região sul, que até a década de 1960 produzia calçados de couro para o mercado interno, foi favorecida pela proximidade geográfica com o Rio Grande do Sul, sendo precocemente utilizada como plataforma produtiva dos pedidos excedentes endereçados as unidades produtivas do Vale do Sinos. Conforme destacado por L. Beltrão em excepcional trabalho sobre a industrialização de Sombrio – SC, relata-nos a autora que

as transformações (foram) profundas no município. De empresas produtoras de chinelos, botas, sandálias e sapatos femininos, com um mercado de abrangência regional, viu-se, a partir de 1979, o número de contratos fechados com as empresas de exportação sediadas em Novo Hamburgo. A atração pelo segmento é imediata, transformando empresas de mercado interno em unidades de exportação visto que, na época, eram oferecidos incentivos para a exportação como isenção total dos impostos de renda. Além disso, o volume dos contratos (em torno de 100mil pares por lote) garantia um retorno seguro, livre das oscilações comuns do mercado consumidor interno (BELTRÃO, 2001, p. 83).

Não por acaso, a indústria de calçados alocada nesta região do estado de Santa Catarina ter se especializado na produção de calçados “tipo exportação” após década de 1970, oportunizando maiores lucros proporcionados pelos grandes pedidos endereçados ao mercado externo, além de se aproveitarem das facilidades oferecidas pelo, já mencionado, “esforço exportador” encetado pelo Estado Nacional em fins da década de 1960.

Convém ressaltar que este efeito de atração exercido sobre as estruturas produtivas alocadas na região garantiu a liderança do sul do estado na produção de calçados até finais da década de 1980, relegando a produção calçadista de São João Batista a segundo plano no cenário

catarinense (BELTRÃO, 2001).

Importante salientar que a eleição do mercado interno como nicho principal de atuação, primeiramente, apresentou-se como única saída a São João Batista na estratégia de superação adversa. Para este fato concorrem a condição do parque fabril batistense formado por pequenas unidades familiares impraticáveis a produção “tipo exportação” e a dificuldade de acesso⁴⁷, ou como no caso da indústria alocada na região sul do estado de Santa Catarina, dependessem de repasses oriundos de centros maiores, fato este que não ocorreu com as estruturas produtivas de São João Batista.

Buscando superar o atraso no cenário nacional, a estrutura de produção batistense adentra a fase “b” do 4º Kondratieff se especializando na fabricação de calçados femininos oportunizando o fator “mercado consumidor”, mais dinâmico se comparado ao mercado dos calçados masculinos, devido a cultura estabelecida pelo hábito de consumo feminino atento as constantes trocas de coleções, além de estarem sujeitos as mais tímidas variações da moda⁴⁸.

Assim, salientemos que a consolidação dos calçados produzidos em São João Batista dá-se pela inserção nos mercados periféricos nacionais entre finais dos anos de 1970 e início de 1980, aproveitando-se dos espaços ociosos deixados de lado pelas grandes indústrias do setor. Condição imposta pelo não aproveitamento das estruturas produtivas batistenses no atendimento ao mercado externo.

47 Importante lembrar que a inauguração da BR 101, rodovia federal, cujo traçado acompanha a linha de costa brasileira no sentido norte – sul representou um marco decisivo na integração do estado catarinense com seus estados vizinhos. Sua obra foi iniciada em 1959 e só concluída em 1971.

48 Os calçados femininos “tipo modinha” garantem as constantes trocas nos detalhes dos calçados. Esta dinâmica estabelecida serve tanto para oxigenarem as vendas buscando sempre inovações incrementais nos produtos quanto para a proteção do mercado consumidor interno frente as importações, sobretudo asiáticas, já que devido ao tempo de viagem (no mínimo 3 meses), chegam ao mercado nacional fora da moda corrente. (Informações extraídas de entrevista direta realizada com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em Novembro de 2010 - saída de campo da disciplina de Geografia de Santa Catarina e Geografia do Brasil ministradas, respectivamente, pelos professores Fábio Napoleão e M^a Graciana Espellet de Deus Vieira.

2.4 – REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: O APROFUNDAMENTO NAS RELAÇÕES COM O MERCADO NACIONAL (1986 – 1993)

Não é exagero dizer que as décadas de 1970 e 1980 foram aquelas em que se observou um incremento significativo na produção de calçados nacionais mediante agressivo desenvolvimento de suas forças produtivas (COSTA, 2004; SCHNEIDER, 2004; NAVARRO, 2006.), destacando-se na década de 1970 a estrutura industrial com foco nas exportações, o que segundo Coutinho e Ferraz (1994, p. 347), deveu-se aos “benefícios de uma maior inserção internacional, advindos de ganhos de escala e de um maior contato com a *best practice* internacional”. Já na década de 1980 o crescimento observado seguiu-se com o alargamento dos mercados internacionais somados as alternâncias positivas e negativas do mercado nacional (COSTA, 2004; NAVARRO, 2006).

Desta forma posto, destaquemos que durante a década de 1980 a indústria calçadista nacional figurou entre os poucos setores da indústria brasileira a demonstrar vigor, apresentando uma taxa de crescimento anual de 4,14% para o período que implicou num salto produtivo de 465,2 milhões de pares em 1980 para 585,3 milhões em 1989, notadamente, com significativa vantagem ao mercado externo que apresentou crescimento de 15,91% a.a. frente ao 1,74% referente ao mercado interno.

Importante destacar que o setor calçadista nacional não atravessou ileso as perturbações conjunturais que assolaram a economia brasileira na década de 1980, o período foi marcado, sobretudo, pela alta inflação e o desmantelamento das relações favoráveis à produção “tipo exportação” estabelecidas pelo Estado em finais da década de 1960 e aprofundados durante a década de 1970.

Diante o exposto, destacamos que para a indústria brasileira de calçados a “década perdida” não se apresentou, pois, o setor calçadista atravessou o período com significativa taxa de crescimento frente a crise que se apresentava. Reis destaca que

essa "performance" foi articulada setorialmente por meio de uma combinação dos mercados interno e externo. Aliás, no que se refere a mercado, a indústria calçadista brasileira tem se

movido ciclicamente, ora priorizando o mercado interno, ora apoiada no mercado internacional” (REIS, 1991, p. 317).

Este movimento cíclico deveu-se a soma de condicionantes internos e externos que impulsionaram a produção nacional, tanto no aprofundamento das relações estabelecidas com os mercados internacionais quanto com a volta ao mercado interno, este último no entanto, devido a fatores conjunturais passageiros.

Tabela 1 – Taxa de crescimento médio anual da produção de calçados no Brasil (1980-89)

Descriminação	Taxa média de crescimento anual (%)
Mercado interno	1.74
Mercado externo	15.91
Produção total	4.14
Exportações	13.77

Fonte: Reis (1991)

No que tange ao aprofundamento das relações com o mercado internacional, ressaltamos que até 1985 a expansão do mercado externo teve aporte na manutenção das políticas governamentais de incentivo às exportações surgidas em fins dos anos de 1960. Arelado ao acima exposto, convém destacar o papel crucial desempenhado pela crise internacional e a reestruturação produtiva, já referenciada, que vinha ocorrendo nos países do centro do sistema capitalista, obrigou a retração na produção por parte de importantes produtores mundiais de calçados como Itália e Espanha, por exemplo, abrindo caminho a produção brasileira em espaços antes inacessíveis.

Aproveitando-se do *know how* desenvolvido após duas décadas de experiência, a indústria nacional de calçados passou a ofertar produtos com qualidade muito próxima a dos calçados italianos e espanhóis, notadamente, a preços mais convidativos, fato que resultou numa maior inserção dos calçados brasileiros nos mercados internacionais, inclusive com importante participação nos mercados europeus⁴⁹.

49 Segundo Schneider (2004, p. 71 e seguintes) “é preciso ressaltar que, depois

Detendo-nos a indústria calçadista de São João Batista, destaquemos que até o ano de 1985 a estrutura produtiva da região não experimentou grandes avanços, sobretudo, pela especialização ao atendimento do mercado interno, que devido a conjuntura de crise nacional, não ofereceu grande incentivo a produção.

Assim, ressaltemos que a configuração industrial batistense gravitou em torno de uma estrutura produtiva formada por micro e pequenas empresas familiares, muitas delas atuando na informalidade produzindo sapatos femininos para atendimento ao “mercado interno estagnado” (COSTA, 2004, p. 16) e sob o, já referido, sistema *private label*.

Importante ressaltar para as análises que, em virtude do carácter de informalidade que figurava no setor calçadista batistense, onde muitas empresas atuavam sem registros e operavam as margens das leis trabalhistas, fiscais e tributárias⁵⁰, o setor foi impedido de acessar os financiamentos ofertados aos setores industriais catarinenses⁵¹, fator que

de uma década atuando no mercado externo, a indústria calçadista logrou um considerável grau de desenvolvimento. Além da ampliação das vendas destinadas à exportação, ocorreu também um gradual aumento dos preços pagos pelos calçados. O processo de ajustamento da indústria calçadista do Vale do Sinos às demandas e exigências do mercado mundial, no início dos anos 80, levou a significativas alterações nos padrões de produção. Ao mesmo tempo em que o setor conseguiu abocanhar uma grande fatia do mercado externo, que passou a aceitar a elevação de preços em troca de melhor qualidade, houve a necessidade de adaptações internas dos processos produtivos a esta nova realidade”. É interessante destacar que entre 1990 e 1994 Reino Unido e Alemanha aparecem, respectivamente, entre segundo e terceiro lugar como destino das exportações nacionais de calçados. (ABICALÇADOS – Histórico das exportações brasileiras de calçados – 1990 – 2009).

50 Importante destacar a existência de inúmeras empresas nos dias atuais que atuam sob tais condições. Denominadas “esquentas”, as pequenas unidades fabris, notadamente, configuram importante elo do setor servindo de gênese a importantes empresas da região. Voltaremos ao assunto com maiores detalhes no capítulo onde será apresentada a estrutura de produção.

51 Conforme destacado por Napoleão (2005, p.76 - 77) “A partir do Governo Celso Ramos (1961 – 1965) foi implantado um sólido sistema de crédito ao investimento, imperativo ao desenvolvimento do capitalismo industrial catarinense e que acompanhou a organização do sistema financeiro nacional orquestrada na fase depressiva do ciclo juglariano brasileiro (1962 – 1967)⁵⁵. Por conseguinte, criou-se o BDE (Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina/1962, tornado Banco do Estado de Santa Catarina em 1969, quando perdeu seu carácter de agência de fomento passando a condição de banco

contribuiu, sobremaneira, para a atrofia do setor calçadista desenvolvido em São João Batista até meados da década de 1980 (SILVA, 2010).

No entanto, destacamos que o ano de 1986 pode ser considerado como marco de profundas mudanças no rumo da produção de calçados nacionais⁵² e, conseqüentemente, trazendo importantes desdobramentos para a estrutura industrial dos calçados de São João Batista, graças ao aquecimento do mercado interno favorecido pela criação do Plano Cruzado⁵³ (REIS, 1989; RIZZO, 2005; NAVARRO, 2006; MAURICI, 2008).

Conforme destacado por Rizzo (2005), o Plano Cruzado foi ancorado em políticas econômicas heterodoxas que buscavam a estabilização da economia nacional atacando o “epifenômeno” inflacionário (RANGEL, 2005) por que passava o país⁵⁴. Como corpo de mudanças que compunham o plano em voga⁵⁵, destaca-se a criação do gatilho salarial que automaticamente reajustava os salários quando a inflação atingisse o índice estabelecido de 20%. Este mecanismo, aliado ao congelamento dos preços, acabou favorecendo o aquecimento do mercado interno via fortalecimento do poder aquisitivo da população e a

comercial), o BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul/1962), em associação com o Rio Grande do Sul e o Paraná, o qual desempenhou a partir de 1965 a função de agente financeiro dos fundos federais (FINAME, FUNDECE etc), bem como o FUNDESC (Fundo de Desenvolvimento de Estado de Santa Catarina/1963). As iniciativas tomadas no Governo Celso Ramos desembocaram posteriormente na criação do Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina – BADESC (1975) e do Programa Especial de Apoio à Capitalização de Empresas – PROCAPE (1975), em substituição ao FUNDESC, definitivamente desativado em 1978, além do Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense - PRODEC (1988), em virtude da extinção do PROCAPE (1982), sendo que todos estes fundos foram ancorados, resguardado o período de funcionamento, no IVC, ICM e ICMS”.

52 Segundo Reis (1989) em 1986 o setor calçadista alcançou uma participação máxima de 4,54% nas exportações totais e de 8,29% nas vendas externas de manufaturas. Recorde histórico do setor.

53 Navarro (2006) destaca que o ano de 1986 marcou um desempenho histórico na indústria de calçados de Franca – SP, onde foram contabilizados 35 milhões de pares e 37,328 mil empregos diretos, recordes não atingidos até 2006 (ano de publicação da obra referida).

54 Para maiores informações sobre a visão rangeliana sobre a inflação convém consultar **A Inflação Brasileira** localizada em volume de obras reunidas (RANGEL, 2005).

55 Para maiores detalhes sobre o Plano Cruzado e as interpretações sobre o fenômeno inflacionário da década de 1980 consultar Bergman (2012).

momentânea queda no índice de inflação⁵⁶.

Deixando de lado a natureza técnica do plano de estabilização e nos atendo aos desdobramentos referentes ao mercado interno, convém destacar que no primeiro ano de existência o Plano Cruzado reativou o consumo de bens de consumo não duráveis mediante aumento do poder aquisitivo das classes mais baixas. Este eventual aquecimento acabou reverberando na indústria calçadista nacional ampliando a capacidade de produção e na momentânea mudança no compasso da produção, voltando-se, principalmente, ao atendimento interno⁵⁷.

Este movimento acabou favorecendo, sobremaneira, as estruturas produtivas que tinham no mercado interno seu nicho principal de atuação, condição imposta à indústria calçadista de São João Batista na década de 1970 incapaz de acessar o mercado externo. Destaquemos que foi justamente no período de 1986 – 1993 onde encontra-se o ponto de inflexão da indústria de calçados batistense. Conforme destaca o quadro abaixo, as principais empresas da região nascem ancoradas na euforia⁵⁸ causada pelo excesso de demanda requerida pelo setor diante a conjuntura do novo plano econômico⁵⁹.

Neste período, São João Batista assiste a uma significativa expansão no setor calçadista com o surgimento de inúmeras fábricas na

56 Conforme colocado por Rizzo (2005, p. 55) “No ano em que a inflação foi contida (1986), caiu de 235,1% (índice de 1985) para 65% em 1986”.

57 O Plano Cruzado trouxe uma mudança significativa nos rumos da política econômica praticada no país. Sob égide das medidas adotadas a inflação reduziu drasticamente, cresceu o nível de emprego puxando para cima os salários reais. Esse aumento dos salários acabou reverberando no mercado interno que passou a demandar maiores quantidades de bens de consumo não duráveis, dos quais os calçados foram positivamente afetados. Importante destacar que as medidas econômicas adotadas impulsionaram as vendas ao mercado interno, inclusive, das produções de indústrias que atendiam ao mercado externo. Fato observado por Navarro (2006, p. 197) na indústria calçadista de Franca – SP onde “em 1986, 74% do total de calçados produzidos em Franca foi destinado ao mercado interno”. Contudo, este atendimento visava a manutenção dos mercados cativos, não atingindo novos espaços nacionais como o nordeste e norte do país, notadamente, espaços ociosos aproveitados pela indústria calçadista de São João Batista durante o mesmo período.

58 Em entrevista no ano de 2010, L. K, proprietário da Via Scarpa, São João Batista, atribuiu ao período em tela a inserção de inúmeros “aventureiros” no setor.

59 Conforme destaca Navarro (2006, p. 197) “naquele momento, as indústrias calçadistas, mesmo operando com sua capacidade máxima, foram incapazes de suprir a demanda do mercado interno”.

região. Somada a conjuntura nacional, convém ressaltar que no plano local, este quadro de expansão verificado pela estrutura produtiva dos calçados, em boa medida, deve-se ao arrefecimento nas atividades da usina de açúcar, notadamente, considerada o carro-chefe da economia local.

Como destacado no primeiro capítulo do trabalho, ressentida pela extinção dos incentivos ofertados à indústria açucareira durante o governo militar, a Usati adentra a década de 1980 em franca retração em suas operações, fato que atingiu positivamente a estrutura industrial calçadista de São João Batista. Convém ressaltar que, com o fechamento da usina de açúcar, a indústria calçadista prontamente se apresentou como nova fonte de oportunidade econômica para a região absorvendo a mão-de-obra liberada e servindo de alvo de investimentos, pois, aproveitando-se do quadro favorável pelo qual atravessava o setor, muitos ex-funcionários da USATI utilizaram suas rescisões trabalhistas como investimentos em pequenas unidades fabris, fato que dinamizou a produção de calçados colocando-a como principal agente de desenvolvimento econômico regional.

Quadro 1 - Principais empresas calçadistas de São João Batista – SC

Empresa	Cidade	Fundaçã o	Produçã o/dia	Funcionário s
Raphaella Booz	São João Batista	1966	3700	370
Ana Paula	São João Batista	1976	1700	250 ¹
Giovana Pash	São João Batista	1980	400	35
ALA	São João Batista	1986	10000	411
Século XXX	São João Batista	1986	2500	260
Parô	São João Batista	1987	1800	140
Via Scarpa	São João Batista	1992	17000	550
Lia Line	Nova Trento	1993	4000	1000 ²
Contramão	São João Batista	1993	2000	110
Suzana Santos	São João Batista	1995	13000	360
Aye Aye	São João Batista	1996	1000	46
Villamonn	São João Batista	1997	300	40
Bárbara Kras	São João Batista	1998	7500	475
C&M Ind. Calc. LTDA	São João Batista	1998	2500	90
Um Terço	Nova Trento	2002	200	15
Menina Rio	São João Batista	2004	1800	S/D ³
Leticia Costa	São João Batista	2004	2400	52
Di Valentini	São João Batista	2007	4000	224
Carmelita Diniz	São João Batista	2011	300	18

Fonte: Elaborada pelo autor com base em entrevistas diretas, e-mails, telefonemas e sites das empresas.

1. Dados referentes ao ano de 2008. Atualmente a empresa se encontra paralisada devido a processos judiciais.

2. Funcionários diretos e indireto.

3. Dados retirados de Maurici (2008, p. 251) onde não consta o número de funcionários.

Isto posto, deve-se ressaltar que, como próprio dos momentos de expansão econômica, a euforia causada pelo momentâneo aquecimento do mercado interno resultou num movimento horizontal de expansão produtiva representada pela inserção de inúmeras unidades fabris surgidas nas mais variadas condições. Além dos investimentos provindos de rescisões trabalhistas já citados, muitas empresas surgiram pela iniciativa de quadros de funcionários de pequenas empresas calçadistas já instaladas que, oportunizando o bom momento do mercado, empreendem em seus próprios estabelecimentos. Deve-se chamar a atenção para o fato de que muitas indústrias surgiram pelo estabelecimento de sociedades⁶⁰ entre empresários locais resultando em novas fábricas com capacidade ampliada de produção, outras ainda foram fundadas pelos chamados “aventureiros” que não tinham a menor experiência com a fabricação dos calçados, e assim como observado noutros casos, buscavam se aproveitar do momento favorável.

Contudo, a partir de 1987, devido a mudanças na política econômica nacional desencadeada pela insustentabilidade do Plano Cruzado e a conseqüente redução no poder aquisitivo de significativa parcela da população, as principais empresas do setor calçadista nacional passaram a amargar grandes prejuízos devido ao arrefecimento do mercado interno.

Vale lembrar que durante o período favorável, muitas empresas gaúchas e francanas voltaram-se ao mercado nacional oportunizando o momentâneo aquecimento provocado pela conjuntura econômica vivenciada. Desta forma, Navarro destaca que “a partir de 1985, apesar da produção voltada para a exportação manter-se expressiva, a maior parte dos calçados produzidos no município [Franca – SP] voltou a ser destinada ao mercado interno” (NAVARRO, 2006, p. 189).

Com o aumento na demanda a indústria francana, por exemplo, chegou a trabalhar com a capacidade máxima instalada batendo recorde nas contratações que atingiram 37.328 trabalhadores em 1986, o que segundo Navarro (2006), foi o maior número de assalariados da indústria calçadista de Franca até aquele ano.

É importante ter ideia que, devido a instabilidade da economia

60 A empresa ALA, fundada em 1986 por uma sociedade entre dois irmãos, Ályson e Aderbal Santos, e Laudir Kammer, se desfaz em 1993 onde Laudir Kammer funda a empresa Via Scarpa, maior empresa da região na atualidade. Informações extraídas de entrevista direta com L. K, proprietário da Via Scarpa, São João Batista, em novembro de 2010.

nacional, este movimento não implicou em mudança estrutural de atuação das principais empresas do setor, pois, o mercado internacional continuava garantindo segurança a produção em expansão. Destarte, os calçados endereçados ao mercado interno serviam como mais uma estratégia, mas não a principal. Significa dizer que tal movimento resultou da momentânea mudança conjuntural do setor, não implicando, portanto, em mudança estrutural das forças produtivas representadas pelas principais indústrias do setor⁶¹. Desta forma, quando o mercado interno inicia o desaquecimento em 1987, as empresas que durante a conjuntura favorável (1986) aproveitaram-se do mercado nacional, naturalmente, voltam a focar em seu principal nicho de atuação, o mercado externo.

Este movimento de retração implicou em redução maciça na produção desencadeando um grande número de falências, fato que redundou na extinção de milhares de posto de trabalho em todo o setor nacional. Em Franca a redução nos postos de trabalho implicou em dificuldades para toda à economia local, pois, as demissões haviam atingindo 10.131 trabalhadores no final do ano de 1987 (NAVARRO, 2006).

No entanto, seguindo em direção oposta a conjuntura vivenciada pelas principais indústrias do setor nacional, destacamos para o período (1986 – 1993) que a indústria de calçados de São João Batista passou por importante reestruturação industrial com intenso reaparelhamento das forças produtivas e ampliação das condições estruturais favoráveis ao crescimento industrial na região.

Importante salientar que mesmo quando a indústria calçadista nacional se ressentiu com arrefecimento do mercado interno, a estrutura industrial batistense, atendendo ao já referido mercado nacional periférico, continuou em franca expansão devido ao aprofundamento nas relações com o mercado nacional, inclusive adentrando nos mercados cativos das empresas mais capacitadas que se retraíram durante a crise do Plano Cruzado (1987).

Assim, enquanto no período as grandes indústrias se

61 Segundo Barros de Castro (2011, p. 84) “enquanto no mundo desenvolvido a renovação dos métodos de organização e gerenciamento, bem como novas técnicas produtivas, ganhava vigor, aqui – e muito particularmente na segunda metade dos anos 1980 – virtualmente cessavam mudanças no lado real da economia”, o que significa dizer, mudanças estruturais na indústria nacional como forma de capacitação frente as mudanças na economia mundial que vinham se processando.

aproveitaram apenas do momento favorável, não implicando portanto em processo de reestruturação, as forças produtivas batistense trataram de se desenvolver ancorada nas melhorias dos processos produtivos, da qualidade do produto, no reequipamento da maquinaria, bem como na atração de mão-de-obra especializada que ia sendo liberada das regiões que apresentavam retração na produção de calçados, principalmente do Rio Grande do Sul.

Desta forma, importa salientar que durante o referido período, enquanto as principais estruturas de produção nacional localizadas em São Paulo e Rio Grande do Sul enfrentaram momentos desfavoráveis à produção de calçados, a indústria de calçados de São João Batista – SC empregava cerca de 4.000 trabalhadores responsáveis pela produção de 20.000 pares/dia, no compute geral a estrutura calçadista da região passou a contar com aproximadamente 300 empresas, sendo que destas 139 surgiram no mesmo ano (FRASSETTO, 2006), superior a Birigui – SP, por exemplo, que no mesmo período registrou a abertura de 211 fábricas, destas 62 surgidas no ano de 1986 (RIZZO, 2005).

Ante o exposto, destaquemos que o reaparelhamento da indústria de calçados batistense durante o referido período, deveu-se, em muitos casos, pela compra de maquinário ocioso proveniente da indústria gaúcha pós 1987 e, no caso das empresas mais capacitadas, pela expansão física de suas unidades produtivas.

Outra condição favorável se refere a possibilidade dos calçados serem produzidos em partes ou por peças separadas, favorecendo o repasse de partes do processo produtivo aos chamados ateliês familiares. Muito embora seja praticamente impossível aferir a data de surgimento dos referidos ateliês, podemos afirmar que foi justamente neste período que as referidas unidades de produção ganharam notoriedade na estrutura produtiva de São João Batista⁶².

Como forma de tornar seus produtos mais competitivos, a empresas calçadistas passaram a demandar dos serviços ofertados pelos ateliês amplificando as subcontratações no setor, esse mecanismo garantiu expansão na produção sem a necessidade de investimentos em expansão física das unidades fabris, caso verificado pelas unidades mais capacitadas, bem como não implicou no recrutamento de mão-de-obra direta, pois, tal processo de contratação não implica em vínculos empregatícios formais entre as fábricas e ateliês.

Ou seja, este mecanismo possibilitou o desenvolvimento do

62 Informações extraídas de entrevista direta com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye Aye, São João Batista, em entrevista realizada em 07/12/12.

setor oportunizando a expansão produtiva das indústrias menos capitalizadas, pois, puderam se desenvolver sem grandes investimentos direcionados a expansão das unidades e números de trabalhadores contratados.

Outro importante ponto a destacar refere-se as novas tecnologias⁶³ nos processos produtivos aderidos pelas fábricas a partir da década de 1980. A instalação das esteiras rolantes em substituição as bancas de produção proporcionaram a realização de um trabalho mais racionalizado e simplificado, tornando mais intenso o assalariamento no setor que passou a ocupar mão-de-obra não qualificada na produção.

O contato com a região produtora alocada no Rio Grande do Sul, favoreceu a absorção de novas técnicas produtivas, bem como na aquisição de maquinaria mais atualizada, tornando maior o coeficiente da produtividade por trabalhador⁶⁴. Este processo de mecanização e inserção de novas técnicas de produção significou ampliação na oferta de trabalho da região, pois, garantiu que a produção pudesse ser executada por trabalhadores sem experiência na execução do produto, condição impossibilitada na produção artesanal onde o profissional artesão detinha o conhecimento de todas as etapas produtivas.

Diante da conjuntura favorável, São João Batista, apoiada no surto de desenvolvimento calçadista, passou a exercer atração sobre a mão-de-obra ociosa dos municípios vizinhos. Cabe salientar que no mesmo período a indústria do vestuário desenvolvida nos vales vizinhos inicia importante processo de reestruturação produtiva, induzida, sobretudo, pela liberalização econômica que se instalava no país, repercutindo em redução massiva na oferta de empregos no setor, fato que irá se agudizar na década de 1990 com sobrevalorização cambial (MAMIGONIAN, 2011).

No entanto, importa chamar a atenção para o fato de que a indústria calçadista de São João Batista não passou ileso a crise, sendo

63 Conforme destacou Schneider (2004) para o caso da indústria calçadista do Rio Grande do Sul, o contato do setor com o mercado externo na década de 1970 implicou na reestruturação da cadeia produtiva com a inserção revolucionária dos trilhos de transporte de calçados (esteiras rolantes). De acordo com estudo realizado por Bredemeier (1969) e citado por Schneider (2004), a substituição dos trilhos de transporte pelos antigos cavaletes gerou um aumento de 66% no rendimento em apenas um dia de trabalho no novo sistema.

64 O contato estabelecido entre a região produtora de São João Batista – SC e o Vale do Sinos – RS, favoreceu a queima de etapas no processo de desenvolvimento do setor por parte das indústrias de calçados catarinenses.

computado um número significativo de falências no período, não por acaso, atingindo principalmente as novas unidades de produção instaladas no calor do mercado favorável. Conforme destacou Frassetto (2006), em São João Batista este surto, proporcionado pelo aquecimento do mercado interno, favoreceu a entrada compulsória de inúmeros “aventureiros” no setor dos calçados, fato que acabou prejudicando a reputação dos produtos catarinenses, pois, como muitos não tinham experiência no ramo, acabavam produzindo calçados de baixa qualidade.

Notoriamente, como característica seletiva típica do sistema capitalista, as empresas menos capacitadas, sem tradição na produção e não conheciam os mecanismos utilizados pelo setor⁶⁵, não resistiram as baixas nas vendas e fecharam suas portas, não conseguindo sobreviver frente as dificuldades que se apresentaram pós ano de 1987⁶⁶.

Durante o período recessivo que se apresentava no mercado interno, as indústrias nacionais mais capacitadas voltaram a aprofundar suas relações com o mercado internacional. Dando suporte a afirmação exposta, destacamos que no ano de 1982 a indústria gaúcha direcionava cerca de 41% dos calçados produzidos ao mercado internacional, já em 1990 a produção “tipo exportação” girava em torno 72% dos calçados produzidos (SCHNEIDER, 2004b). Significa dizer que, durante o período, enquanto São João Batista buscou no aprofundamento das relações com o mercado interno a saída para as dificuldades apresentadas, as principais indústrias oportunizaram o mercado internacional, notadamente, à época, mais seguro⁶⁷.

65 Conforme relatado em entrevista direta por Reinert, proprietário da empresa Aye Aye, São João Batista, 07/12/12, a falta de experiência no setor levou a inúmeras falências em São João Batista, no entanto, os mais prejudicados foram aqueles que se aventuravam pela primeira vez na produção calçadista, muitos inclusive mudando de ramo de atuação graças ao bom momento da produção calçadista. O contato com outras regiões produtoras foi de suma importância ao desenvolvimento dos calçados de São João Batista, pois, figurando entre as aglomerações industriais de calçados consideradas novas, o fluxo de informações no que tange a design, matérias-primas, máquinas, equipamentos e variações da moda (cor e modelo principalmente) em boa medida, são proporcionadas pelas regiões mais antigas como o Vale do Sinos – RS. Se a Itália é a referencia mundial dos calçados femininos, o vale do Sinos é a referencia nacional na produção.

66 Informações extraídas de entrevista direta com L.K proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, novembro de 2010.

67Conforme destacado por Barros de Castro, muito embora as exportações

Assim, convém ressaltar que as exportações de calçados nacionais atingiram no ano de 1990 a marca de 143 milhões de pares endereçados à 78 países, já ano de 1993, aquele em que a produção “tipo exportação” atinge seu ápice, as exportações brasileiras de calçados alcançam 201 milhões de pares exportados à aproximadamente 86 países, números que enfatizam as estratégias de atuação do empresariado brasileiro buscando aprofundar suas relações com o mercado internacional.

Desta forma, salientemos que durante os anos de 1986 e 1993, encontram-se a gênese e consolidação das principais indústrias calçadistas da estrutura produtiva de São João Batista. Dentre as principais empresas do setor nascidas no período, convém ressaltar a Calçados Ala (1986), Século XXX (1986), Parô (1987), Via Scarpa (1992) e Lia Line (1993), todas consolidadas e figurando entre as maiores empregadoras e produtoras da região na atualidade.

Curiosamente, este movimento de instalação de importantes unidades fabris, como será exposto a seguir, continua na mesma direção ao adentrar a década de 1990, considerada a década de maior dificuldade da estrutura produtiva de calçados nacionais desde sua consolidação dos anos 1970.

2.5 – CONTINUIDADE E DESCONTINUIDADE NO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL

No plano nacional, destacamos que o ano de 1994 foi aquele em que a indústria calçadista brasileira sofreu grande golpe em sua estrutura produtiva, fato que reverberou em significativo impacto na produção total trazendo à tona a incapacidade da indústria brasileira em competir com os produtos asiáticos mais competitivos no mercado *low market*.

mundiais de manufaturados ganhavam força, fato justificado pelo significativo crescimento observado que passou de 1% a.a. entre 1980 e 1985 para 12,5% a.a. de 1985 a 1990, “a economia brasileira, por contraste, perdia *market share* nos mercados mundiais, enquanto suas empresas industriais, em regra, apenas sobreviviam, permanecendo à margem da onda de renovação e mudanças que varria as regiões industrializadas” (CASTRO, 2001, p. 85). Isto de fato se apresenta a indústria calçadista nacional, onde as vendas ao mercado externo continuaram oferecendo segurança graças a retração italiana e espanhola que passavam por intenso processo de reestruturação econômica e industrial. Não significando, portanto, mérito de uma eventual reestruturação produtiva das forças de produção brasileiras.

Tal situação se deve a uma drástica mudança na política de ancora cambial levada a efeito em 1994, fato que pegou as grandes indústrias voltadas à exportação despreparadas frente ao desafios impostos pelo acirramento competitivo em seus mercados cativos internos e, principalmente, no mercado norte americano⁶⁸.

Para que se possa ter ideia do que ocorreu com a indústria nacional de calçados, convém destacar que, a condição de segurança proporcionada pelos mercados externos entre os anos de 1986 e 1993 serviu de entrave ao processo de reestruturação das indústrias de maior porte voltadas à exportação que, diferentemente das indústrias voltadas ao atendimento do mercado interno, acabaram por aprofundar suas relações com o mercado externo⁶⁹, acarretando numa situação paradoxal.

Foi paradoxal porque, frente a conjuntura de crise que se apresentou com a insustentabilidade do plano econômico, já no ano de 1987, afetando principalmente as empresas menos qualificadas que tinham no mercado interno seu nicho de atuação, acabou resultando num movimento de reestruturação produtiva da estrutura industrial voltada ao mercado nacional, vale lembrar, considerada secundária se comparada ao corpo de indústrias voltadas à exportação, tornando-a melhor preparada as ondas que seriam deflagradas pela recessão neoliberal que se aprofundaria pós 1994. O paradoxo reside na questão onde as empresas menores saíram na frente no processo de reestruturação produtiva, mesmo que instintivamente, frente as principais indústrias do setor nacional.

Isto se deve pelo fato de que, as empresas mais capacitadas do setor vislumbravam no mercado externo seu nicho principal de atuação, voltando-se ao mercado interno em situações favoráveis como aquela observada em 1986. Desta forma, ao findarem as oportunidades de

68 Segundo A. Barros de Castro (2011, p. 89) “uma interessante ilustração pode ser encontrada no ocorrido com a empresa Alparbatas. 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 e enxugar o quadro de funcionários passando de 32.000 em 1991 para 17.000 em 1992.

69 Convém destacar que no ano de 1985 a produção destinada a exportação girou em torno de 133 milhões de pares, em 1990 o número atingiu 143 milhões de pares, em 1993 atinge 201 milhões, números que nos levam a afirmativa que durante o período as maiores empresas do setor, notadamente as mais capacitadas, empreenderam no aprofundamento de suas relações com o mercado externo.

lucros possibilitadas pelo momentâneo aquecimento do mercado interno, o empresariado continuava a focar sua produção ao mercado externo, o qual nunca deixou, endereçando sua produção as exportações.

No entanto, esta situação de conforto ofertada pela possibilidade de exportação da produção tenderia a uma drástica mudança a partir da total liberalização da economia nacional na década de 1990, as quais nos foram imposta pelas chamadas “instituições e políticas boas” (CHANG, 2004) lideradas pelo imperialismo norte-americano e equivocadamente aceitas pelo governo brasileiro, à época, fiel seguidor das doutrinas econômicas neoliberais.

É importante observar, conforme já apresentado para o caso da indústria calçadista de São João Batista, que esta nova condição imposta pelas dificuldades advindas da liberalização econômica ativou estratégias distintas no que tange as duas estruturas de produção dos calçados nacionais.

Com o fim das isenções fiscais que facilitavam, sobremaneira, o acesso a mercados internacionais, as grandes empresas do setor foram obrigadas a empreenderem em profunda reestruturação, notadamente, buscando no mercado interno a salvaguarda para a produção. No entanto, diferentemente da conjuntura econômica dos anos de 1980 que contava, além do câmbio propício as exportações, com mercado interno protegido mediante barreiras tarifárias e alfandegárias de toda monta (COUTINHO e FERRAZ, 1994), a principal estrutura industrial, agora focada no mercado nacional, encontrou um mercado interno aberto as importações e com empresas nacionais competitivas, gestadas, sobretudo, nos finais da década de 1980.

Tabela 2 – Detalhamento das importações e exportações brasileiras de calçados – 1993/2000 (em Milhões de pares)

Ano	Importação	Exportação
1993	4,0	201,0
1994	3,8	171,2
1995	44,5	137,9
1996	48,0	142,6
1997	49,0	142,4
1998	29,0	131,0
1999	7,0	137,1
2000	9,0	162,5

Fonte: elaborado pelo autor com base em ABICALÇADOS (vários anos): Relatórios de importação e exportação.

Como sugerem os dados expostos acima, o ano de 1995 marcou uma profunda reviravolta no quadro do movimento da produção calçadista nacional. Diante à marcante liberalização dos mercados nacionais, vale lembrar, protegidos bravamente durante todo o governo militar, somou-se ao preocupante movimento de queda das exportações a entrada maciça das importações que saltaram de 3,8 milhões de pares em 1994 para a assombrosa marca de 44,5 milhões em 1995, ou seja, um crescimento na ordem de 1.171% ao ano.

Aliás, este movimento, inversamente proporcional entre as exportações versus importações, se manteve presente até o ano de 1999, ano aquele em que o câmbio foi novamente desvalorizado dando tregua a indústria calçadista nacional.

Este novo ambiente competitivo imposto pela abertura econômica as importações, aliado a queda nas barreiras fiscais e isenções tributárias, no pareamento da moeda nacional ao dólar norte-americano (COSTA, 2004), acentuou-se devido a presença de uma estrutura industrial secundária pulverizada e melhor estruturada ao atendimento das necessidades do mercado interno. Esta estrutura secundária especializou-se, principalmente na década de 1980

na produção de calçados exclusivamente para o mercado interno. Tais plantas industriais já

vinham se firmando desde os anos 70, no entanto é na década seguinte, em função das imposições do próprio mercado, que elas se consolidaram. Tais imposições têm origem na queda do poder aquisitivo da população, o que sinalizou a busca de formas de produção de um bem com menor preço de mercado. Os empresários calçadistas que atuavam nesse segmento passaram a utilizar matérias-primas alternativas mais baratas na confecção de seus produtos: pano, lona, plástico, borracha, etc. (REIS, 1991, p. 321).

Segundo Achyles Costa, esta nova realidade impôs profundos constrangimentos à indústria calçadista nacional, reverberando em toda a cadeia produtiva que amargou em constantes quedas na produção e receitas (COSTA, 2004). Conforme destaca o quadro abaixo, ressalta-se o decréscimo nos volumes e nos valores das exportações nacionais.

Desta forma, salientamos que as exportações que alcançaram o valor de US\$ 1.846 milhões e 201 milhões de pares no ano de 1993, retraíram-se à US\$ 1.278 milhões e 137 milhões de pares em 1999, seguindo numa decrescente por amargos cinco anos. Atentando-nos ao mercado de trabalho, salientemos que neste período houve uma redução maciça no número de vagas no setor passando de 257,6 mil trabalhadores em 1993 para 184,7 mil em 1998, o que significou uma redução de 71% nas vagas da indústria calçadista nacional.

Tabela 3 – Série histórica das exportações brasileiras de calçados – 1970 – 2000

Ano	Pares (milhões)	US\$ (milhões)
1970	4	8
1975	28	165
1980	49	387
1985	133	907
1990	143	1.107
1991	133	1.177
1992	158	1.409
1993	201	1.846
1994	171	1.537
1995	138	1.414
1996	143	1.567
1997	142	1.523
1998	131	1.330
2000	162	1.547

Fonte: COSTA (2004)

No entanto, como já apontado, se observarmos o comportamento da indústria calçadista de São João Batista, bem como o ambiente forjado pelas atividades ligadas ao setor, chegamos a conclusão que no período em tela a estrutura industrial alocada na região observa uma continuidade no movimento de implantação de um número importante de unidades fabris, resultando no incremento das estruturas produtivas iniciadas em meados da década de 1980.

Dentre as indústrias instaladas, além das citadas anteriormente, destacamos, ainda na década de 1990, o surgimento de importantes empresas como a Contramão (1993), Suzana Santos (1995), Aye Aye (1996), Villamon (1997), Bárbara Krás (1998) e C&M Ind. Calc. Ltda. (1998), notadamente, todas instaladas em momento que a indústria calçadista nacional enfrenta sua maior crise.

Este movimento, consubstanciado pela instalação de novas e

importantes unidades de produção foi aquele em que observa-se a instalação de importantes indústrias correlatas que, aos poucos, foram contribuindo para a formação de uma estrutura industrial capaz de garantir maior autonomia à produção calçadista na região, destacando-se o estabelecimento de indústrias químicas, de solados injetados e embalagens plásticas e de papéis (ver quadro 06).

No que tange a formação da força de trabalho, importa-nos salientar que a consolidação da indústria calçadista de São João Batista, iniciada em 1986, seguiu-se a fases distintas no processo de absorção da mão-de-obra, fato que pode ser facilmente explicado pela evolução nas taxas de crescimento populacional observadas no município.

No período de consolidação da produção (1986 – 1993) as novas indústrias puderam aproveitar a força de trabalho local que, gradativamente, ia sendo liberada pelo arrefecimento das atividades ligadas a indústria do açúcar. Num segundo momento (1993 – 1999) a indústria calçadista absorveu a força de trabalho regional, fruto do encerramento total das atividades da usina de açúcar somada a mão-de-obra liberada pela indústria têxtil do vale do Itajaí, Brusque principalmente, resultando num movimento pendular da mão-de-obra, logo, números que não são contabilizados no total da população local.

No entanto, no terceiro período destacado (pós 1999), São João Batista observa a entrada significativa de inúmeros imigrantes que iam sendo liberados gradativamente pelas indústrias gaúchas em pleno processo de dispersão geográfica de importantes empresas do vale do Sinos⁷⁰.

Quadro 2 - Evolução populacional de São João Batista – SC (1980 – 2010)

Ano	1980	1991	1996	2000	2005	2007	2010*
População	10.693	12.765	13.637	14.861	16.174	22.089	26.260

Fonte: SEBRAE/SC (Santa Catarina em números, 2010).

*IBGE, 2010 (dado retirado do site do IBGE).

70 Em conversas informais com moradores da cidade, ressalta-se a onda de imigrantes gaúchos entrados no município após os anos 2000. Interessante destacar que, todos os gerentes de produção entrevistados eram naturais do Rio Grande do Sul e entrados na década de 2000. (Marcos Aurélio Hague, empresa **Aye Aye**, João Valdir da Rosa, empresa **Raphaella Booz** e Laurir Jhonhenturf, empresa **Letícia Santos**)

De acordo com o movimento acima descrito, destacamos que de 1980 aos anos 2000 a população batistense cresceu a taxas médias de 0,21% a.a. passando de 10.693 habitantes em 1980 para 14.861 em 2000. Já no período composto pela década de 2000 – 2010, São João Batista apresentou crescimento populacional de 5,7% a.a., atingindo a marca de 26.260 habitantes, superior, portanto, aos índices de crescimento observados para Santa Catarina (1,5%) e ao Brasil (1,3%).

Desta forma, salientamos que o vigoroso movimento populacional ocorrido na última década se deve ao desdobramento das atividades ligadas ao setor calçadista em plena expansão na região, demandando números crescentes de trabalhadores facilmente incorporados à produção.

Dando corpo ao acima referido, convém destacar que na década de 1980, segundo Schneider (2004), a indústria calçadista gaúcha passou por importante processo de descentralização regional observado pela dispersão das unidades fabris concentradas em Novo Hamburgo, as quais passaram a ocupar novos espaços geográficos regionais adjacentes.

A este processo se seguiu a liberalização de importante contingente populacional em virtude da transferência das fábricas para cidades do interior do Rio Grande do Sul, fato que acarretou em gradativa redução nos postos de trabalhos nas regiões tradicionais. No entanto, é importante ressaltar que, este movimento resultou numa movimentação regional do emprego e que, devido a proximidade geográfica na qual a indústria calçadista se deslocou, muitos trabalhadores puderam seguir as fábricas nesse processo de interiorização da produção⁷¹ (SCHNEIDER, 2004).

Já em finais da década de 1990 este movimento se aprofunda devido ao esgotamento das estratégias posta em prática na década de 1980, onde a indústria calçadista daquela região empreende em novo processo de deslocamento geográfico da produção, passando do regional ao nacional, buscando o aproveitamento de espaços ociosos que oferecessem condições de produção a baixo custo, notadamente, sendo oportunizados os estados do nordeste brasileiro⁷².

71 Ainda segundo Schneider (2004), este movimento impactou de forma singular na baixa de postos de trabalho na região, pois, devido a já citada proximidade geográfica, muitos trabalhadores da indústria calçadista de Novo Hamburgo já eram provenientes das áreas adjacentes na qual as novas unidades foram realocadas.

72 Chamamos a atenção que entre os anos de 2000 a 2010 a poluição de São

Desta forma posto, chegamos a conclusão de que, enquanto as empresas do Rio Grande do Sul e São Paulo passavam por momentos constrangedores no que concerne a baixa na produção e as demissões em massa, a estrutura industrial calçadista alocada em São João Batista via florescer um número significativo de pequenas e médias empresas que fortaleciam a atividade calçadista na região e abriam suas portas a importante contingente de migrantes em busca de trabalho, fato observado pelos dados apresentados nos quadros 02 e 05.

Neste sentido, ao que pese a rica contribuição de A. Costa (2004) sobre os estudos da indústria de calçados nacionais, somos levados a discordar da afirmação de que “a crise atingiu as empresas a partir do mesmo ano e mesma direção, tanto para as empresas localizadas no cluster do Vale do Sinos quanto para as demais regiões brasileiras” (COSTA, 2004, p.19), sendo esta a realidade aplicada, principalmente, as regiões produtoras que na década de 1970 deslumbraram no mercado exportador suas principais forças de produção. No entanto, é preciso destacar que as crises, ou perturbações como preferia Schumpeter (1982) não irrompem homoganeamente, já que “em sua maior parte os vários grupos industriais não sofrem da mesma maneira, mas primeiro uma indústria sofre mais, depois a outra” (SCHUMPETER, 1982, p. 145).

Em boa medida, este movimento, contrário ao observado no cenário nacional, deve-se a reestruturação produtiva da indústria calçadista batistense na direção de aprofundar suas relações com o mercado interno em meados da década de 1980, diferentemente do ocorrido com as indústrias paulistas e gaúchas, as quais empreenderam em processo de reestruturação apenas após a mudança no câmbio pós-1994 sobre fortes impactos advindos das políticas neoliberais sobre todo o corpo econômico nacional.

João Batista praticamente dobra e atinge aproximados 26.260 habitantes, alcançando um crescimento na ordem de 76% em dez anos. Este movimento pode ser explicado pela reestruturação produtiva levada a cabo a partir dos finais da década de 1990 deslocando as unidades industriais para o nordeste brasileiro. Com este deslocamento geográfico das unidades produtivas, acentuam-se no período as demissões em massa nas regiões tradicionais na produção calçadista, totalizando num decréscimo de 71% no emprego do setor calçadista nacional entre 1993 e 1998 (COSTA, 2004). Desta forma, a mão-de-obra ociosa passou a buscar ocupação em regiões onde figuravam a produção de calçados, notadamente, foi justamente na última década em que São João Batista passou a ser alvo de importantes levadas migracionais, resultando num relativo inchaço populacional.

2.6 – DIREÇÃO DO PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO: CONSOLIDAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA NO CENÁRIO NACIONAL (1993 – 2012)

A exposição das empresas de calçados nacionais ao novo ambiente que se apresenta pós abertura econômica da década de 1990, impôs ao empresariado mudanças estruturais nas forças produtivas instaladas, bem como na adoção de novas estratégias de gestão de seus negócios. Ao longo deste processo, o setor calçadista nacional viu-se forçado a desenvolver estratégias e capacitações, visando a manutenção de suas receitas e no incremento do seu mercado de atuação, notadamente, voltando-se à produção de calçados que atendessem ao mercado interno.

No âmbito nacional as empresas melhores capacitadas buscaram adaptar-se frente ao novo “estado de coisas” que se impunha e observou-se, num primeiro momento (1994 – 1995), ao enxugamento dos quadros de funcionários devido a reestruturação necessária visando atender o mercado interno⁷³, notadamente, mais dinâmico no que concerne as variações da moda, resultando num mix maior de produtos.

Já num segundo momento (1996 em diante), buscando baratear a produção e manter os índices normais de receita, observou-se a dispersão geográfica das unidades fabris em direção ao nordeste brasileiro com destaque para Ceará e Paraíba.

No entanto, como relatado acima, este foi um movimento que atingiu principalmente as empresas compositoras da estrutura industrial mais capacitadas e anteriormente focadas nas exportações. Cabe-nos atentar para o comportamento da indústria calçadista de São João Batista/SC, já que enquadrada na estrutura secundária de produção e

⁷³ Vale lembrar que por condições de contratação, os calçados “tipo exportação” eram produzidos baseados nas exigências dos contratantes, as quais buscavam grandes volumes de produção e limitados modelos e cores, logo, resultando num número reduzido de linhas de produção. Já o calçado endereçado ao mercado interno necessita de constantes trocas nos detalhes, cores e modelos na busca por fatias de mercado cada vez mais disputadas com as importações, fato que resulta num número elevado de linhas de produção que atendam a variados modelos sendo produzidos simultaneamente. Importante ressaltar que o caráter dinâmico também se imprime no próprio empresário, pois, buscando sempre sair na frente de seus concorrentes, o empresariado voltado ao mercado interno é forçado a atentar para as mais ínfimas mudanças na moda, condição que não se apresenta ao calçado “tipo exportação”.

precocemente voltada ao mercado interno, antecipou-se a abertura econômica da década de 1990, fato que a gabaritou no enfrentamento das dificuldades impostas ao setor em virtude da conjuntura nacional desfavorável.

Interessante ressaltar que durante os trabalhos de campo realizados junto as empresas produtoras de São João Batista/SC, quando indagados sobre a crise do setor durante a década de 1990, muitos empresários afirmaram que tal crise não se apresentou à aglomeração industrial em tela. Diante de tal situação, cabe-nos averiguar se tal afirmativa esta atrelada as condições concretas da indústria ali alocada ou fazem parte do ideário do empresário schumpeteriano como motor da superação das adversidades em tempos de crise.

Salientemos que, mediante o movimento de reestruturação ocorrido nos finais da década de 1980 objetivando o atendimento ao mercado interno de calçados femininos, as estruturas produtivas de São João Batista necessitaram equipar-se com vistas a atender uma série de condicionantes dos quais destacam-se: 1º) as condições da moda requeridas pelas constantes trocas nos modelos, daí a especialização produtiva centrada no calçado “tipo modinha”, fato que implica numa constante troca de detalhes e adereços, onde em boa medida, acaba servindo de importante ferramenta na luta contra as importações já que as mesmas não conseguem acompanhar as tendências deste tipo de produção⁷⁴ e 2º) a sazonalidade climática nacional que implica em tipos de coleções bem definidos como as linhas outono/inverno, com predomínio de sapatos fechados e botas, e a linha primavera/verão, com predomínio de sandálias, rasteirinhas e scarpins, vale lembrar, problema desconhecido pela produção “tipo exportação”⁷⁵.

Importa salientar que durante o período em tela a estrutura de produção de São João Batista efetivou ajustes visando 1º) a adoção de novas práticas produtivas (células de produção), 2º) na adoção de novas matérias-primas (maior utilização de couro sintético devido ao encarecimento do couro natural), 3º) em novos paradigmas produtivos (produção puxada), 4º) na ampliação física das unidades de produção,

74 Segundo informações concedidas em entrevista com L. K. (proprietário da empresa Via Scarpa) em novembro de 2010.

75 Interessante destacar que a empresa Aye Aye, com 48 funcionários e focada no mercado interno, trabalha com um mix de produtos que atingem 137 modelos entre botas, sandálias, scarpins, rasteirinhas, etc. Todos os modelos desenvolvidos com vista ao atendimento do mercado nacional (informações concedidas mediante entrevista de campo realizada em 07/12/12).

bem como na 5º) intensificação da terceirização de partes do processo produtivo (ateliers familiares), resultando em maior eficiência e capacidade de produção, logo, maiores lucros nas mãos do empresariado local.

Todos esses condicionantes serviram de anteparo à produção calçadista de São João Batista frente as dificuldades que se apresentavam no cenário nacional. O desenvolvimento observado garantiu a continuidade no movimento de implantação de importantes fábricas acessórias à produção principal resultante em importante concentração de indústrias que atuam tanto a montante como a jusante do processo produtivo.

Conforme destacado por Almir Santos (2010), à época presidente do sindicato das indústrias calçadistas de São João Batista (SINCASJB) “de 2000 para cá São João Batista começou a se tornar um polo produtor de calçado, uma cadeia completa” onde gradativamente se busca a autonomia produtiva e a diminuição na dependência de matéria-prima e acessórios de regiões mais consolidadas na produção calçadista nacional.

Quadro 3 - Principais empresas correlatas à produção calçadista de São João Batista/SC

Empresa	Ramo de atuação	Ano de fundação
Cartonagem Batistense	Embalagens	1969
Cartonagem Puel	Embalagens	1986
Vgessele Embalagens	Embalagens	1991
Plastsetti	Solados injetados	1996
Polisola	Solados Injetados	1997
Ind. E Com. De Papel	Embalagens de papel	1998
SJB Solados	Solados Injetados	1999
Formatt embalagens	Embalagens	2011
Company Embalagens	Embalagens	2002
J3D/Hipper	Solados Injetados	2002
Quimicola	Materiais químicos	2005
Solabelle	Solados injetados	2005
Componarte	Acessórios para calçados	2009

Fonte: Elaborado pelo autor.

Como sugere o quadro acima exposto, percebe-se que nos anos compreendidos entre 1991 e 2009, enquanto o setor calçadista nacional atravessava momentos castigantes frente aos condicionantes já citados, a estrutura industrial de São João Batista assiste, além das indústrias próprias da produção calçadista, a um importante movimento de instalação de unidades fabris de apoio, notadamente, empresas que se destacam pelo alto índice de capacidade tecnológica como as injetoras de solados e indústria química.

Outro ponto que se deve fazer referencia é ao movimento de horizontalização verificado, pois, muitas dessas novas empresas de apoio resultam de reinvestimentos de empresários do setor. Levando em

consideração a estratégia de diversificação, Almir Santos, por exemplo, proprietário da empresa Suzana Santos (calçados), fundada no ano de 1995, empreende na implantação da Componarte (componentes para calçados) e cartonagem Formatt (caixas de papelão), visando diminuir a dependência de matéria-prima de fornecedores extrarregionais.

Neste ínterim, aproveitando-se das oportunidades geradas no bojo da reestruturação da indústria calçadista nacional, o município de São João Batista se firma como importante produtor nacional de calçados femininos reconhecido frente a qualidade de seus produtos ofertados aos diversos mercados consumidores. A título de ilustração convém ressaltar que no ano de 2004 a empresa Ana Paula, fundada em 1976 e especializada na produção de calçados com grande valor agregado, ganhou o prêmio máximo do setor calçadista nacional em reconhecimento a qualidade dos seus produtos, deixando para trás importantes marcas nacionais reconhecidas nos mercados nacional e internacional.

Com o acirramento do mercado interno, fruto na mudança do compasso das grandes empresas do setor, quesitos como a elaboração de design, marcas próprias e qualidade passaram a configurar as metas na manutenção do desenvolvimento das indústrias calçadistas da região.

Com efeito, devido ao *know how* produtivo desenvolvido pelas empresas da região, destacamos que foi a partir da década de 2000 que as empresas mais capacitadas passaram a exportar sua produção, principalmente, para países latino-americanos. Segundo levantamento do sindicato do setor, 11% do que é produzido em São João Batista é exportado tendo como principais destinos Bolívia, Chile, Equador, Estados Unidos, Europa e Venezuela (SINCASJB, 2010).

Evidenciando o potencial desenvolvimento da indústria calçadista regional, convém ressaltar que, segundo dados oficiais fornecidos pela prefeitura de São João Batista, apenas no ano de 2005 foram fornecidos o total de 881 alvarás de funcionamento assim distribuídos: 246 para indústrias (novas e antigas em processo de expansão), 353 para comércio (muitos deles abertos pelas próprias fábricas no sistema *out let*), 250 para serviços e 17 outros para fins diversos (MAURICI, 2008), ilustrando o avanço da estrutura industrial em tela.

2.7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Com efeito, ao longo do capítulo ficou posto que a origem e o desenvolvimento da manufatura calçadista batistense esta atrelado aos

pequenos negócios e ao atendimento ao mercado local/regional proporcionado pela acumulação pré-capitalista forjada na qualidade da sociedade formada pela inserção do imigrante europeu. Esta condição, conforme destacou Dobb (1983) sugere a gestação de uma transformação revolucionária no processo de desenvolvimento capitalista.

Neste sentido, ressaltamos que a situação da estrutura industrial calçadista de São João Batista/SC permaneceu, de certo modo, inalterada até a década de 1970, período que a produção calçadista desenvolvida na região estava encerrada ao atendimento do mercado local/regional, condição está que justificava a anarquia da produção com relação ao tipo de calçado produzido.

No que tange a processo de divisão social do trabalho, evidenciado pela especialização produtiva focada na fabricação de calçados femininos, podemos afirmar que tal processo começa a ganhar contornos ainda na década de 1970 como modo de superar as adversidades advindas da instabilidade do mercado nacional, apontado por A. Costa (2004) como estagnado, onde a região produtora que nos ocupamos buscou alçar voo ao mercado periférico nacional buscando, sobretudo, correr à margem dos mercados cativos das grandes indústrias nacionais, literalmente, comendo pelas beiradas.

Esta situação se aprofunda diante a conjuntura econômica estabelecida pela introdução do Plano Cruzado em 1986 e que, devido as características heterodoxas de atuação, favoreceu o desenvolvimento da indústria calçadista nacional ao frear os índices de inflação e aumentar o poder aquisitivo da população.

Este aquecimento conjuntural do mercado interno, favorecendo o aprofundamento das relações com o mercado nacional, dinamizou as estruturas de produção de São João Batista/SC ao fomentar a iniciativa de inúmeros aventureiros. Desse modo, ao aprofundarem suas relações comerciais com o mercado interno as indústrias de São João Batista necessitaram se reestruturar buscando melhorias na qualidade dos produtos, na inserção de novas técnicas de produção, de máquinas e equipamentos visando maior capacidade de produção, demonstrando, pois, que a década “perdida”, alusão à década de 1980, não se apresentou à indústria calçadista de São João Batista/SC, situação proposta pela inserção desta região produtora nos quadros estruturais nacionais.

Face ao exposto, estamos inclinados a afirmar que a estrutura industrial dos calçados batistenses adentrou a década de 1990 na direção oposta a verificada pelas principais indústrias do setor. A crise neoliberal

instaurada pelas equivocadas políticas econômicas postas em prática no período, ao criarem grandes entraves ao escoamento da produção ao mercado externo, principalmente com o pareamento cambial levado a cabo em 1994, implicou em constrangimentos ao setor nacional ao diminuírem, substancialmente, as exportações, incidindo negativamente no emprego com a ocorrência de um grande número de demissões, além do aumento significativo das importações, acirrando ainda mais a luta por mercados consumidores internos.

Contudo, dada a reestruturação produtiva iniciada em meados da década de 1980 focada na produção de calçados femininos e se aproveitando dos mercados periféricos para inserção nacional, a produção de calçados batistense se apresentou melhor estruturada frente as suas congêneres “tipo exportação” que, trabalhando mediante condições de produção mais confortáveis graças a produção puxada pela compra certa dos mercados internacionais, foram pegadas de surpresa e obrigadas a empreenderem em profundas mudanças estruturais, notadamente, muitas delas postas em prática prematuramente pela indústria calçadista de São João Batista ainda na década de 1980.

Confirmando a tendência de evolução do quadro industrial de São João Batista, convém destacar o movimento populacional sofrido, principalmente, na década de 2000 onde o município vê sua população aumentar significativamente, saltando de 14.861 habitantes em 2000 para mais de 26.260 em 2010, notoriamente, registrando um crescimento populacional na ordem de 76%. Soma-se ao exposto os importantes dados fornecidos pelo número de alvarás fornecidos que, ao todo, atingiram as significativas 881 licenças de atuação, notadamente, aquecendo substancialmente a economia regional.

Diante as informações expostas durante o capítulo, somos levados a discordar das afirmações que circulam na literatura especializada sobre a indústria calçadista que afirmam serem homogêneas as condições impostas pela crise no setor durante, principalmente, a década de 1990.

Isto posto, reiteramos a ideia posta ao longo do capítulo que o desenvolvimento econômico se estabelece de forma desigual e combinada ao setor calçadista brasileiro face às averiguações sobre a concentração industrial de calçados em São João Batista – SC, distando, portanto, da principal estrutura produtiva nacional durante o período.

Cabe ainda destacar que, assim como os demais setores industriais catarinenses, a produção calçadista gerada no bojo de relações sociais fomentas em região tipicamente de pequena produção mercantil, constituiu-se como importante pilar na economia regional e

estadual, demonstrando o vigor industrial desenvolvido no estado de Santa Catarina.

III – ESTRUTURA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: CARACTERES GEOECONÔMICOS GERAIS NO DESENVOLVIMENTO DA PRODUÇÃO

3.1 – PANORAMA DA ESTRUTURA CALÇADISTA NACIONAL: UMA SÍNTESE HISTÓRICA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Ao empreendermos na análise do quadro industrial do setor calçadista nacional, deparamo-nos com um quadro estrutural de bastante heterogeneidade no que tange a oferta de produtos, mercados consumidores e dimensão das estruturas de produção, condição avalizada pela marcante especialização produtiva conferida as diversas regiões produtoras nacionais.

Conforme destaca o quadro abaixo, no ano de 2011 a estrutura industrial formadora do setor calçadista brasileiro apresentava em sua composição geral cerca de 8,2 mil unidades de produção, empregavam aproximadamente 337,5 mil operários e foram responsáveis pela produção de 819,1 milhões de pares de calçados⁷⁶, números totais que qualificam o Brasil entre os mais importantes atores no cenário da indústria calçadista global, já que o país ocupa o terceiro lugar no cômputo geral da produção, atrás apenas de China e Índia, além de oitavo maior exportador e quarto maior mercado consumidor mundial.

Quadro 4 - Síntese da indústria calçadista brasileira (2011)

Empresas (milhares)	8,2
Empregos (milhares)	337,5
Produção (pares/milhares)	819,1

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados retirados de Brazilian Footwear 2012.

Deve-se destacar que esta estrutura de produção com significativa diversificação resulta da condição de prematura inserção deste setor no quadro industrial brasileiro, o que segundo Mamigonian

⁷⁶ É importante ressaltar que no ano de 2011 a produção calçadista brasileira sofreu significativo retrocesso. A produção que em 2010 alcançou 893,9 milhões de pares retrocedeu a 819, 1 milhão em 2011.

(2011), deveu-se as distintas etapas de industrialização dos países periféricos, onde no caso brasileiro, passamos da produção de bens de consumo simples (têxteis, calçados, etc.) até alcançarmos a produção de bens de equipamentos, inclusive, a mecânica pesada, dando por completo a edificação da estrutura industrial brasileira iniciado via mecanismo de substituição de importações.

Destaquemos que, por fazer parte do processo genético de industrialização brasileiro, na atualidade o setor calçadista caracteriza-se estruturalmente pela enorme fragmentação da estrutura de capital e pela marcante pulverização da produção, fato que facilitou a conformação de importantes concentrações geográficas especializadas de produção. Nestes termos e atrelado a dinâmica acima exposta, não causa surpresa dizer que a pulverização assinalada seja expressa na predominante participação das micro e pequenas empresas que, unidas, significam 94% das unidades de produção na composição do universo produtivo nacional, onde os 6% restantes do quadro são completados pelas médias (4%) e grandes empresas (2%) do setor⁷⁷.

Revelando a dinâmica de formação histórico/espacial que envolve o setor calçadista nacional, cabe aqui observar que é possível identificar três marcantes etapas na formação do quadro estrutural do setor, notadamente, cada qual implicando em impactos diversos nos espaços regionais brasileiros ao permitir a inserção de novos quadros produtivos ao setor nacional de calçados, remodelando, por assim dizer, a divisão territorial do trabalho concernente a indústria calçadista no país.

Posto nestes termos, ressaltemos que a primeira etapa de formação configura-se entre a gênese da atividade industrial datada, sobretudo, dos anos finais do século XIX, vale lembrar, fase b do 2º ciclo de Kondratiev, e ocupa lugar até os anos finais da década de 1960, onde sua expressão espacial dá-se pela hegemonia da produção polarizada pelas tradicionais regionalizações do Vale do Sinos/RS e Franca/SP.

77 Os dados referem-se a estrutura produtiva nacional no ano de 2011 que contava com 8.094 unidades de produção, no entanto, devido a pouca variabilidade em termos de produção, emprego e unidades produtivas, salientamos que os números se aproximam do quadro atual. A classificação adotada segue os parâmetros do RAIS que se seguem: Micro: até 49 funcionários; Pequenas: de 50 até 249 funcionários; Médias: de 250 até 999 funcionários; Grande: acima de 1000 funcionários.

A segunda etapa, caracterizada pela entrada da economia mundial noutra fase descendente do ciclo de expansão capitalista, agora fase b do 4º ciclo longo (1973), marca a inserção dos produtos brasileiros nos mercados internacionais mediante substanciais incentivos ofertados pelo Estado, condição que proporcionou o boom da produção das regiões produtoras tradicionais, notadamente, as mais qualificadas em termos estruturais para a tarefa de externalização proposta pela política econômica nacional à época.

Destarte, partícipes do que se convencionou chamar de “milagre econômico brasileiro”, as estruturas tradicionais de produção, impulsionadas pelo apelo exportador que figurou no período (1968 – 1973) trataram de direcionar seus esforços ao mercado internacional, notadamente, deixando aberto no mercado nacional a oportunidade de emergência de novas regiões produtoras menos expressivas constituintes de uma estrutura industrial secundária e de abrangência, até então, bastante regionalizada.

Neste ínterim, aproveitando-se da janela de oportunidade gerada no bojo do mercado interno, tais estruturas começam a ganhar contornos de alcance nacional ainda na década de 1980, consolidando-se, porém, na década seguinte graças a condição de atrofiamento das linhas de produção das fábricas direcionadas a exportação que, por sua vez, fez resultar na incapacidade de atendimento a demanda interna por parte das regiões tradicionais.

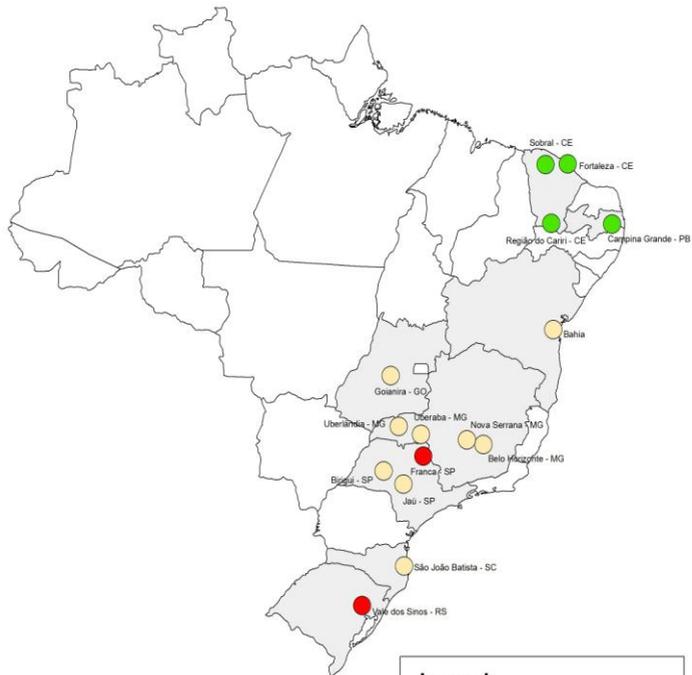
Desse modo, a consolidação desta infante estrutura produtiva vincula-se a emergência de um número significativo de unidades de produção localizadas fora das regiões tradicionais, cabendo destaque a produção de calçados em Minas Gerais, Goiás, Birigui e Jaú em São Paulo, Bahia e São João Batista em Santa Catarina, vale lembrar, todas as citadas partícipes de uma nova estrutura industrial vinculada ao atendimento do mercado interno.

Já a terceira etapa, compreendendo, portanto, o período da década de 1990 aos dias atuais, está atrelada ao vigoroso movimento de reestruturação industrial verificado no setor após agressiva abertura econômica dos mercados nacionais à época. Cabe revelar que esta terceira etapa se expressa geograficamente pela arquitetura de novíssimas regiões produtoras localizadas no Nordeste do país, sabidamente, regiões estruturadas para realizarem a tarefa de grandes plataformas exportadoras dos calçados nacionais.

Ao cabo de tais movimentos, conforme revela a figura abaixo, atualmente a estrutura da indústria nacional de calçados configura-se em torno das tradicionais regiões do Vale do Sinos/RS e Franca/SP, além

das novas regiões produtoras de Jaú e Birigui/SP, Belo Horizonte/MG, Nova Serrana/MG, Uberlândia/MG e Uberaba/MG, Goianira/GO, Bahia (com produção em 38 municípios) e São João Batista/SC. E seguindo o raciocínio por nós proposto, finalizando o quadro geral da indústria calçadista nacional destacamos ainda a participação das novíssimas regiões sediadas em Fortaleza/CE, Cariri/CE e Sobral/CE, além de Campina Grande/PB na Paraíba, vale lembrar, atualmente as maiores responsáveis, em *quantum*, das exportações nacionais de calçados.

Figura 01: Principais regiões produtoras de calçados brasileiras



Legenda

Estados Produtores

- Regiões Produtoras Tradicionais (Final do Século XIX a 1970)
- Novas Regiões Produtoras (Década de 1970 a 2000)
- Novíssimas Regiões Produtoras (De 2000 a atualidade)
- Estados Federais

Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 1 - Principais regiões produtoras de calçados brasileiras

Outrossim, importante destacar que a reestruturação do setor calçadista nacional, afora a manifestação espacial que ao cabo originou novas formas de organização espacial das unidades produtivas em território nacional, foi mediada, sobretudo, por diferenciais geográficos que implicaram no barateamento total da produção a custas da utilização de mão-de-obra e transporte baratos, além da estratégica localização geográfica dos estados nordestinos como Ceará e Paraíba almejando mercados ultramarinos, sobretudo, EUA, Europa e Oriente Médio.

Importa-nos ainda dizer que tal movimento implicou na adoção de novas fontes de matéria-prima e novos mercados consumidores, não por acaso, resultando na mais significativa divisão social do trabalho verificada no setor calçadista nacional ao imprimir uma marcante seletividade da produção, fato que fez emergir regiões produtoras altamente especializadas em determinados tipos de produção, em boa medida, fazendo recrudescer a anarquia produtiva outrora figurante na indústria nacional de calçados.

Frente ao acima sugerido, convém destacar as principais especializações produtivas encerrada nos principais estados produtores, condição balizada pela já citada reestruturação industrial posta em andamento após a década de 1990 e que colocou em andamento um novo estado de coisas ao desenrolar da produção calçadista nacional.

Quadro 5 - ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA POR ESTADO PRODUTOR (2012).

Estados produtores	Principal especialização produtiva
Rio Grande do Sul	Femininos
Santa Catarina	Femininos
São Paulo	Masculino e infantil
Minas Gerais	Esportivo
Goiás	Diversos
Ceará/ Paraíba e Bahia	Diversos “tipo exportação”

Fonte: Elaborado pelo autor

3.2 – DINÂMICA E QUADRO ATUAL DA PRODUÇÃO CALÇADISTA NACIONAL

Conforme o quadro acima sugerido, depreende-se que, frente ao movimento de abertura econômica que vivenciou o país pós-década de 1990, as regiões produtoras buscaram adaptar-se ao novo ambiente competitivo instaurado pelas políticas de cunho Neoliberais mediante um novo padrão produtivo nacional.

Em tal cenário, as regiões produtoras buscaram a especialização produtiva como ferramenta estratégica ante a já citada anarquia da produção, estratégia que, por sua vez, fez emergir uma nova dinâmica na distribuição espacial das unidades produtivas com vistas a sobrevivência da indústria calçadista nacional.

Posto nestes termos e sob o quadro de reestruturação da produção nacional de calçados, observou-se entre finais da década de 1990 e, sobretudo, anos iniciais da década seguinte, grande movimento de realocação geográfica da produção, condição inaugurada principalmente pela novíssima participação de regiões produtoras instaladas nos estados nordestinos brasileiros.

Esta nova configuração espacial emerge como resultado do deslocamento de partes da cadeia produtiva⁷⁸ de importantes firmas paulistas e gaúchas que, reagindo positivamente à implantação de atrativas políticas regionais que visavam isenções fiscais e tributárias, bem como subsídios estruturais de toda monta, deslocaram-se em direção ao nordeste brasileiro visando o aproveitamento de espaços regionais ociosos (KEHLE, 2006). Desta forma, ressaltemos que foi durante tal movimento que grandes firmas nacionais tais como: Grendene, Vulcabrás, Paquetá, Dakota, Piccadilly, Botero, Via Uno, Azaléia, etc; buscaram naqueles novos espaços a realocação de seus parques produtivos, ou parte deles, outrora instalados nas regiões tradicionais brasileiras.

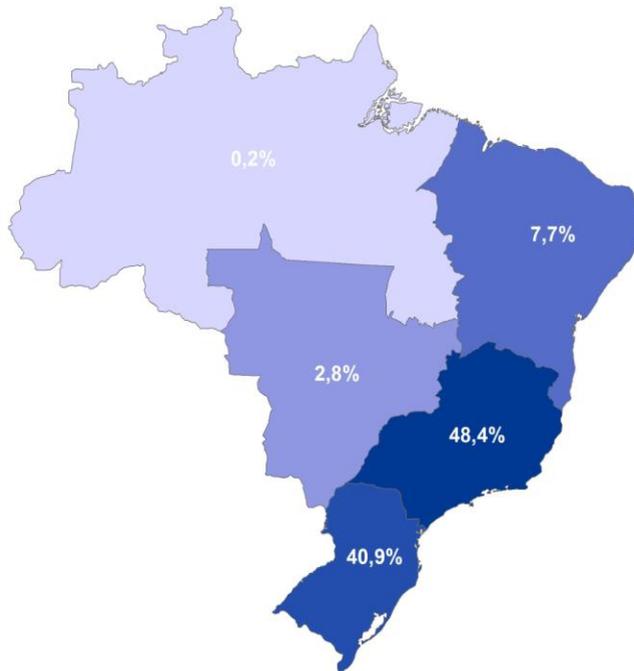
Neste ínterim, o quadro que acaba de ser evocado sugere que o movimento geográfico da produção acabou impactando de forma

78 Torna-se interessante a análise do quadro industrial calçadista brasileiro a partir das mudanças macroeconômicas ocorridas no país. Esta nova realidade impôs à produção de calçados endereçados a públicos consumidores com menor poder aquisitivo mudanças produtivas/locações. Muitas empresas gaúchas e paulistas mandaram para o Nordeste do país as linhas de produção deste tipo de calçado, preservando nos estados sedes a produção de calçados mais sofisticados.

diversa na dinâmica produtiva nacional ao remodelar, além da distribuição das forças produtivas nacionais, a participação das regiões produtoras no que tange a produção, exportação e emprego no setor nacional, inaugurando, pois, significativos ajustes no quadro da indústria brasileira de calçados.

Revelando a nova dinâmica imperante no atual quadro da indústria calçadista brasileira, baseada, sobretudo, no grande movimento de especialização verificado na produção, ressaltemos que no que tange ao número de empresas do setor, conforme sugere a figura abaixo, no ano de 2011 a região Sudeste liderou o quadro brasileiro com 48,4% das unidades produtivas nacionais, seguida pelas regiões Sul com 40,9%, Nordeste com 7,7%, Centro-Oeste com 2,8% e Norte do país com inexpressivos 0,2% das unidades de produção.

Figura 02: Participação regional em número de empresas do setor calçadista nacional (2011).



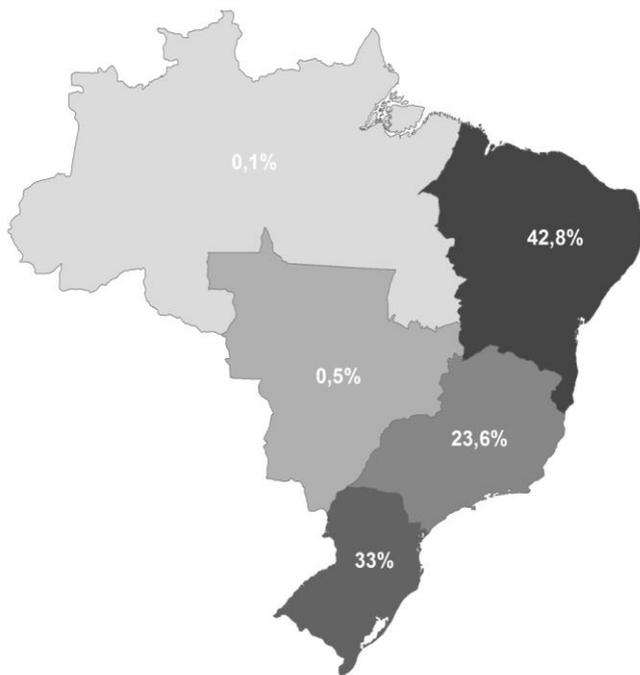
Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 2 - Participação regional em número de empresas do setor calçadista nacional (2011)

Já no que tange a distribuição espacial da produção nacional, conforme se depreende da figura abaixo, interessante ressaltar que a baixa participação em números de empresas verificada nas novíssimas regiões produtoras sediadas na região Nordeste do país são compensadas pela impressionante participação da região no *quantum* total da produção com significativos 42,8% da produção nacional.

Outrossim, ainda ressaltando a produção em *quantum* produzido, revelemos que a região Sul, tradicional produtora de calçados, foi responsável pela produção de 270 milhões de pares, equivalente a 33% da produção nacional, seguida pela Sudeste com uma produção na ordem de 193 milhões de pares, equivalente, portanto, a 23,6% do total nacional.

Figura 03: Participação regional na produção nacional (2011).



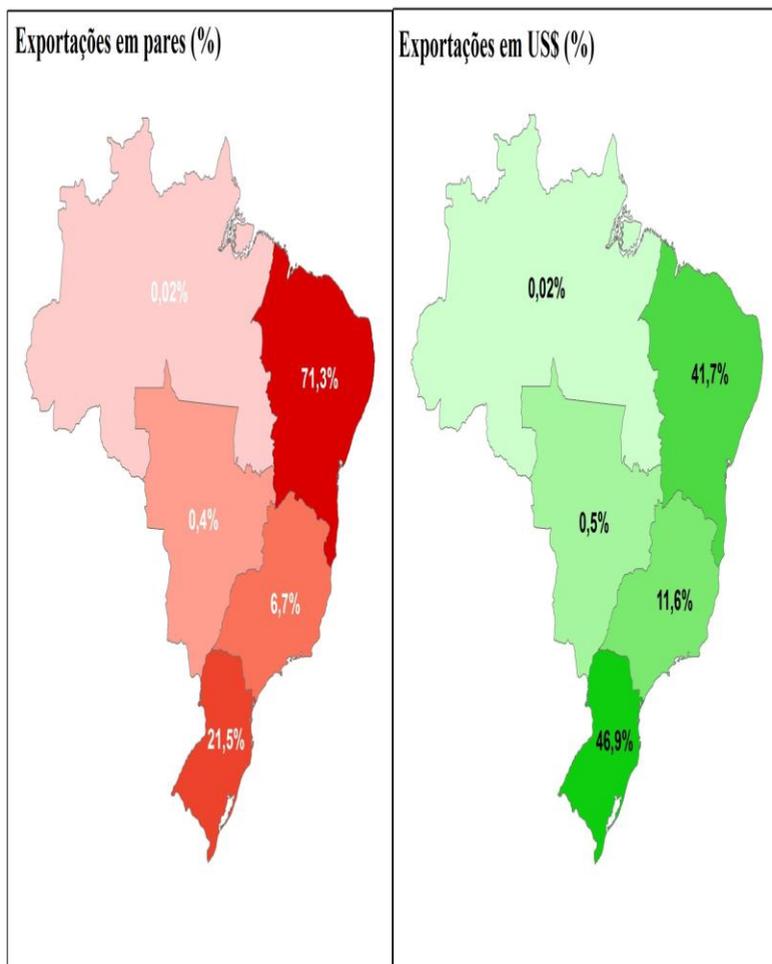
Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 3 - Participação regional na produção nacional (2011)

Seguindo nossa linha de raciocínio baseada na nova configuração produtiva/espacial da indústria calçadista brasileira, na averiguação da participação regional das exportações nacionais de calçados, bem como na receita por ela gerada (figura abaixo), percebe-se a significativa participação das novíssimas regiões produtoras sediadas na região Nordeste do país ocupando a primeira colocação nacional em quantidade de pares com significativos 71,3% das exportações, seguida pelas regiões Sul e Sudeste, respectivamente 21,5% e 6,7%.

No entanto, quando analisada a receita gerada pelas exportações nacionais, bem como sua distribuição regionalizada, percebe-se que há aí uma inversão significativa entre as regiões produtoras que fazem cambiar as colocações presenciadas no *quantum* exportável. Desse modo, conforme a inversão participativa acima sugerida e verificada na figura que se segue, o primeiro lugar é assumido pela Região Sul com 46,9% da receita gerada, seguida pela região Nordeste com 41,7% e Sudeste com 11,6%.

Figura 04: Participação regional nas exportações de calçados brasileiros (2011)



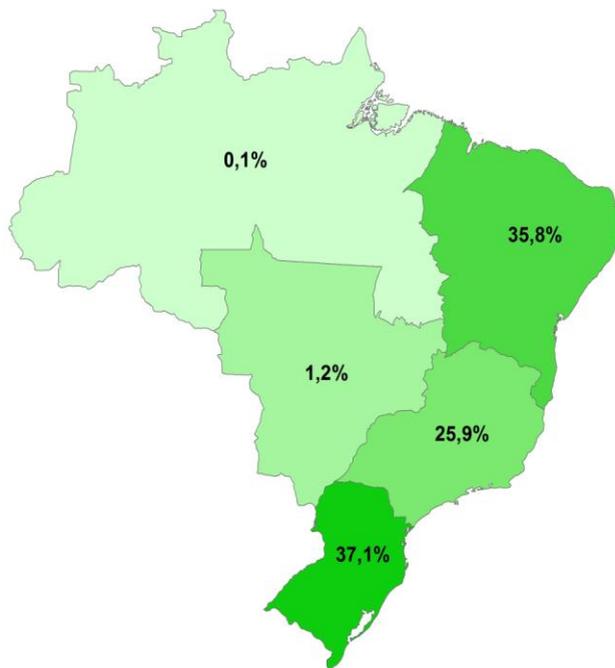
Fonte: Elaborado pelo autor com base em ABICALÇADOS (2012)

Figura 4 - Participação regional nas exportações de calçados brasileiros (2011)

Ora, parece-nos que diante de tal averiguação, confirma-se o que foi por nós sugerido sobre a arquitetura das novíssimas regiões produtoras nordestinas enquanto praças exportadoras nacionais, condição consubstanciada, pelas facilidades de fixação das unidades de produção já mencionadas que, somadas a vantajosa localização geográfica, tornou as novíssimas regiões produtoras localizadas naquele sítio em importantes atores no quadro produtivo nacional (KEHLE, 2006).

Desta forma, ressaltamos que a região Nordeste do país, mesmo sob quadro estrutural bastante reduzido (7,7%) se comparado as regiões mais expressivas como Sudeste (48,4%) e Sul (40,9%), foi responsável pela produção de nada menos que 350 milhões de pares de calçados (42,8%) e pela exportação de aproximadamente 80 milhões de pares (71%) do montante nacional.

Figura 05: Participação regional no emprego do setor calçadista nacional (2011).



Fonte: Elaborado pelo autor com base em ABICALÇADOS (2012)

Figura 5 - Participação regional no emprego do setor calçadista nacional (2011)

Denunciando a dinâmica nacional da indústria calçadista por outro prisma (figura acima), convém ressaltar que ao observarmos a participação de cada região no emprego total do setor verificamos que, mesmo ocupando significativa posição no que tange a produção e exportação nacional de calçados, a região Nordeste representa 35,8% das vagas de empregos no setor, portanto, atrás da região Sul com 37,1%, seguindo-se as regiões Sudeste com 25,9% e Centro-Oeste com 1,2% dos empregos da indústria nacional.

Em suma, conforme evidencia a tabela abaixo, percebe-se que a nova configuração da indústria calçadista nacional buscou alicerçar-se estruturalmente com vistas a nova dinâmica da produção mundial, notadamente, incorporando novíssimas regiões produtoras ao quadro produtivo nacional e remodelando a produção daqueles sítios produtores tradicionais, desta forma produzindo calçados menos elaborados no primeiro caso e calçados com alto valor agregado no segundo.

Tabela 4 - Participação regional no setor calçadista nacional – regiões Nordeste/Sul/Sudeste (2011)

Região	Produção (em milhões de pares)	Participação nacional (%)	Exportação (milhões de pares)	Participação nacional (%)	Emprego s (%)
Nordeste	350	42,8%	80,23	71%	35,8%
Sul	270	33%	24,86	22%	37,1%
Sudeste	193	23,6%	6,78	6%	25,9%
Outros	6.1	0,6%	1,13	0,1%	1,2%
Total	819,1	100%	113	100%	100%

Fonte: Elaboração do autor com base em dados retirados de Brazilian Footwear 2012.

Numa síntese geral do que foi posto até o momento, podemos afirmar que, assim como ocorrido em escala global na década de 1970, vale lembrar, migração da produção de calçados com baixo valor agregado à países periféricos, a partir da década de 1990, apostando na redução de custos da produção e consequentemente buscando manter competitivo o calçado brasileiro menos sofisticado nos mercados internacionais, as principais redes produtoras de calçados nacionais, paulatinamente, buscaram se instalar na região Nordeste visando a

produção de calçados em grandes escalas, logo, produtos com maior utilização de capital intensivo, vale dizer, produção que permite o emprego de maquinários em sua execução.

Ao passo, percebe-se que as regiões Sul e Sudeste mantiveram a produção dos calçados com maior valor agregado sob seus domínios fronteiriços, produzindo assim, produtos diferenciados e com alto emprego de trabalho intensivo, logo, com maior utilização de trabalhos manuais, o que significa dizer, tornando a produção calçadista destas regiões produtoras capazes de concorrer internacionalmente em pé de igualdade com as melhores marcas mundiais.

Esta afirmação se torna contundente quando se comparado a participação na receita gerada pelas exportações de cada região no cômputo geral nacional. Vale lembrar que a região Nordeste, atualmente a maior produtora de calçados nacionais (tabela 04), lidera também as exportações brasileiras em pares, com os já destacados, 71% do total, o que lhe confere uma participação na receita líquida de 41,7% (em U\$S). Já a região Sul, que participa com 21,5% do volume exportado, foi responsável por 46,1% da receita total do setor.

Ora, isto posto não restam dúvidas quanto a disparidade atribuída ao valor da produção, notadamente, concentrando na região Sul do Brasil a produção de calçados com maior valor agregado.

É importante destacar que esta dinâmica focada na especialização em determinados tipos de produtos foi uma estratégia que buscou burlar as imposições perversas da DIT após a entrada efetiva de novos países produtores baseados em mão-de-obra intensiva (China, Índia, Taiwan, Indonésia, etc.), notadamente, concorrentes diretos e com significativas vantagens competitivas⁷⁹ no mercado *low market*, vale lembrar, destinado a produtos com baixo valor agregado.

Desta forma, foi possível averiguar que a produção nacional, sobretudo as desenvolvidas nas regiões Sul e Sudeste, vem se deslocando na direção de mercados mais competitivos focados na qualidade, design e conforto, logo, maior valor agregado aos produtos

79 Ressaltemos aqui que, por ser um setor que demanda um número significativo de mão-de-obra intensiva, a produção calçadista foi utilizada estrategicamente pela China para o desenvolvimento econômico de áreas interioranas localizadas geograficamente fora das zonas industriais daquele país. Com efeito, a produção de calçados chineses baseia-se na enorme disponibilidade de mão-de-obra ociosa destas regiões e na produção de calçados com menor valor agregado, notadamente, concorrente direta dos calçados brasileiros produzidos, na atualidade, na região Nordeste brasileira.

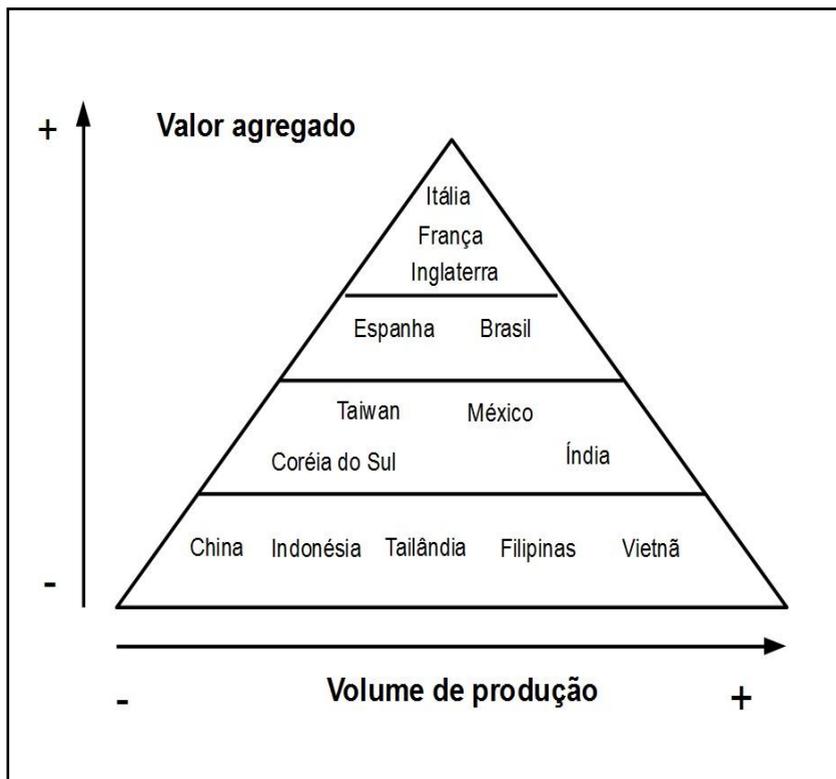
(ver figura abaixo), notadamente, buscando fugir do confronto direto com países asiáticos onde custo de produção significativamente mais baixos impõem dificuldades concorrenciais aos produtos *made in Brazil*.

Este novo cenário vem impulsionando a fabricação de produtos com capacidade concorrencial bastante significativa, inclusive, adentrando em mercados onde figuram os calçados produzidos nos mais importantes centros mundiais como França e Itália⁸⁰ por exemplo⁸¹.

80 Importante destacar que a marca brasileira Schultz é a única empresa nacional com loja em Milão, centro difusor da moda calçadista mundial, logicamente, instalação gabaritada pelo alto grau de qualidade dos calçados por ela produzidos.

81 Visando aproveitar da atmosfera produtiva focada na fabricação de calçados femininos que utilizam o couro como principal matéria-prima, as fábricas mineiras do grupo Arezzo, detentora da marca Schultz, transferiram suas unidades de produção para o estado do Rio Grande do Sul, primordialmente buscando aproveitar-se do *know how* da mão-de-obra especializada formada ao longo dos anos.

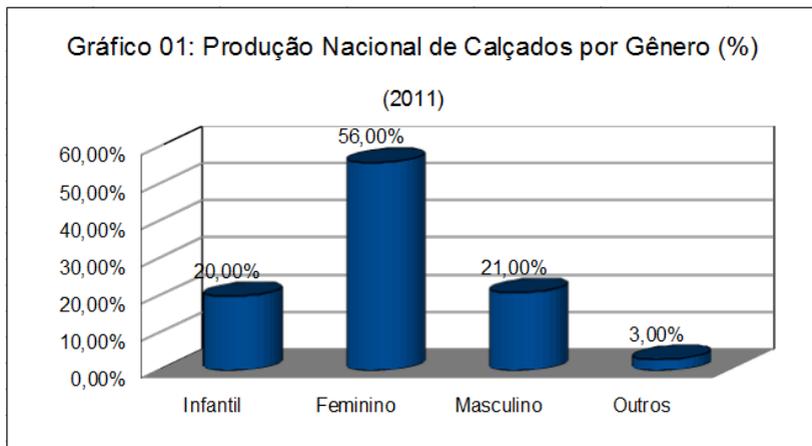
Figura 6 - Segmentação produtiva dos principais países produtores mundias.



(Valor agregado X Escala de produção. Países selecionados).

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nesta escalada produtiva focada na estratégica elaboração de produtos com maior valor agregado e buscando maiores taxas de lucro, conforme destaca o gráfico abaixo, merecem destaque a produção de calçados femininos que contou com a participação de 56% no cômputo geral da produção nacional, seguido pelos calçados masculinos (21%) e infantis (20%), os 3% restantes englobam a produção de calçados unissex.



Fonte: Elaboração do autor com base em dados retirados de ABICALÇADOS (2012).

Somados a análise acima exposta, é interessante analisar que, dos 819,1 milhões de pares de calçados produzidos no Brasil no ano de 2011, os calçados de borracha/plástico ocuparam posição destacada com 433,9 milhões de pares produzidos, notadamente, matéria-prima largamente utilizada pela produção nordestina.

Já o couro, matéria-prima que vem ganhando destaque na produção nacional de calçados, sobretudo na região Sul devido aos preços alcançados nos mercados internacionais, contou com uma produção de 237,5 milhões de pares, calçados esportivos e os produzidos em outros materiais representaram, respectivamente, 81,1 e 66,5 milhões de pares.

Gráfico 02: Produção por Matéria-Prima Utilizada (2011)



Fonte: Elaboração do autor com base em dados retirados de ABICALÇADOS (2012).

Desta maneira, inserida no contexto nacional e ancorada nos novos processos industriais, administrativos, gerenciais e produtivos, a indústria calçadista de São João Batista/SC buscou readequação diante as novas imposições concorrenciais e produtivas, garantindo desta maneira, agressivo avanço na manutenção e conquista de novos mercados, consolidando-se como um dos principais produtores de calçados nacionais com marcante presença no concorrido mercado nacional e internacional.

3.3 – ESTRUTURA DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: CARACTERÍSTICAS GERAIS DA PRODUÇÃO

Um voo panorâmico sobre a estrutura industrial alocada em São João Batista/SC, talvez não destaque com real significado o valor do setor calçadista instalado na região. Aliás, pareceu-nos ser esta a justificativa pela qual a indústria calçadista desenvolvida em São João Batista/SC não tenha composto a pauta dos setores industriais analisados em diversos estudos (econômicos, geográficos, históricos, etc) que se

habilitaram no desvendar da industrialização do estado de Santa Catarina.

Outrossim, o setor calçadista, quando não totalmente deixado de lado do quadro industrial catarinense, a exemplo de Lago (*Santa Catarina: A transformação dos espaços geográficos*, 2000), Cunha (*Evolução econômico-industrial de Santa Catarina*, 1982) e Mattos (*Santa Catarina: Tempos de angústia e esperança*, 1978), não recebeu significativa atenção como observado nos estudos de Cunha (*O salto da indústria catarinense: um exemplo para o Brasil*, 1992) ou em Goularti Filho (*Formação econômica de Santa Catarina*, 2007).

Aliás, ao que pese o importante trabalho realizado por G. Filho, sobretudo, no que tange ao rico levantamento estatístico de importantes setores da economia catarinense, justo ressaltar que no campo em que se dedica a estrutura industrial de São João Batista/SC o autor peca nas análises ao espriar resultados alcançados noutros trabalhos, resultando, pois, em conclusões bastante díspares da ocorrida concretamente para o caso da estrutura produtiva em tela.

Na ocasião, afirma Goularti Filho que “os piores momentos para o setor foram durante o Plano Cruzado, em 1986, quando o câmbio foi congelado” (GOULARTI FILHO, 2007, p. 329), clara homogeneização que coloca sob o mesmo julgo o setor calçadista exportador, outrora localizado no Sul do estado catarinense e realmente afetado pelo congelamento do câmbio, e aquela parte do setor dedicada ao mercado interno, vale lembrar, característica mais importante de São João Batista/SC e que serviu como principal mecanismo de sobrevivência frente a turbulenta abertura comercial que se seguiu pós-década de 1990.

Importa-nos ainda chamar a atenção para outros importantes trabalhos dedicados ao setor industrial em apreço, mas que, aliados de aparato teórico e metodológico que possibilitasse uma leitura dinâmica da realidade ali posta, implicaram em leituras enviesadas tais como as colocadas por Seabra, Lins e Cário (2008) ao sugerir que o *know how* empresarial da região calçadista em tela tenha sido adquirido mediante a experiência vivenciada no trato com os tecidos, ou ainda, atribuindo defasagem tecnológica as estruturas de produção regionais, condições que como postas ao longo do nosso trabalho, mostrar-se-ão carentes de fundamentação.

Neste sentido, buscando superar as análises até o momento postas, superação esta que consistirá num mergulho que busque não apenas a descrição mas, principalmente, a análise do setor calçadista desenvolvido em São João Batista/SC e todos os desdobramentos que

dele derivam, revelemos a condição de extrema heterogeneidade e dinâmica do setor, propiciado, sobretudo, pelos condicionantes internos e externos que, de maneira justaposta, imprimiram um caráter singular à fabricação dos calçados em São João Batista/SC frente as principais regiões produtoras brasileiras.

Estas singularidades observadas no desenvolver da industrialização dos calçados em São João Batista/SC resultaram na emergência de uma estrutura industrial bastante vigorosa, inclusive, realizando-se no exato momento em que as principais empresas nacionais sofriam significativo reves com a crise engendrada pelos acentos dos ditames neoliberais no conjunto da economia brasileira, fato já demonstrado no capítulo II da presente dissertação.

Em linhas gerais, destaquemos que na composição da indústria calçadista nacional, Santa Catarina se insere, ao lado do Vale do Sinos – RS, como uma das mais importantes regiões produtoras especializada na fabricação de calçados femininos, já que estimativas apontam que cerca de 95% produção catarinense esta direcionada a este segmento.

De outra maneira, a significativa presença de Santa Catarina no arranjo industrial do setor nacional ganha notoriedade, de acordo com a ABICALÇADOS, já que a região Sul do país enquadra-se como a maior empregadora, com 37,1% das vagas no setor, e responsável pela maior geração de divisas vinculadas as exportações, representando 46,1% do montante nacional, notadamente, clara referência ao alto valor agregado dos calçados produzidos nesta porção do país, como já lembrado por nós, movimento de especialização produtiva vinculado ao processo de reestruturação setorial posto em andamento ainda nos anos de 1990.

Aumentando ainda mais nossa escala de análise, convém destacar que no que concerne as estruturas de produção catarinenses, conforme números oficiais disponibilizados por recente estudo realizado pelo SEBRAE (2011), Santa Catarina conta na atualidade com 612 firmas voltadas diretamente à fabricação de calçados, números de unidades fabris que equivalem a 3,55% das forças produtivas do setor nacional. Importa ainda destacar o papel da indústria calçadista catarinense na geração de empregos, onde tal estrutura emprega na atualidade 8.155 funcionários, equivalente a 2,34% do emprego no setor nacional.

Neste ínterim, visando a compreensão espacial das firmas dedicadas a fabricação de calçados no estado catarinense importa-nos relatar que, além da concentração de importante números de unidades fabris sediadas no Vale do Rio Tijucas, tendo em São João Batista/SC o epicentro da industrialização na região, Santa Catarina conta ainda com

a participação de importantes firmas localizadas noutras regiões do estado, cabendo destaque as porções Oeste, Meio Oeste e Sul do território catarinense.

No Oeste do estado devemos destacar as firmas Dry e Tronic, respectivamente localizadas nos municípios de Saudade – SC e Xaxim – SC, ambas especializadas na fabricação de calçados esportivos como chuteiras e tênis para práticas esportivas diversas, notadamente, ambas rivalizando com grandes firmas nacionais e estrangeiras. Já em Caçador, Meio Oeste do estado, o destaque cabe a firma Viposa S/A, originada em 1954, a empresa é especializada na produção de calçados de segurança, cabedais e couros tipo *wet blue* exportados para os maiores centros industriais do mundo, condição consubstanciada pela excelência dos produtos garantida pelo alto investimento em atualização tecnológica e enquadramento nas mais rigorosas normativas de produção mundiais.

E finalizando, importa-nos elencar a produção de calçados ainda sobrevivente na região Sul do estado personificada em iniciativas individuais como as observadas pelas firmas Italianinho e Vudalfor, ambas sediadas no município de Sombrio e partícipes do que outrora configurou-se como a mais importante região produtora do estado de Santa Catarina (BELTRÃO, 2001), na atualidade desarticulada frente a grave crise instaurada no corpo da economia nacional pós-década de 1990⁸².

Ante o exposto e ainda no que diz respeito a localização espacial da indústria calçadista catarinense, criteriosamente enquadrada sob ótica de uma Geografia com ênfase no desenvolvimento regional, torna-se interessante ressaltar que a totalidade das empresas encontram-se baseadas em área onde há o predomínio da estrutura econômica do tipo Pequena Produção Mercantil, inexistindo, portando, unidades produtivas voltadas a fabricação dos calçados em área do tipo latifundiária.

Eis aqui uma condição análoga que se estabelece nas duas principais regiões brasileiras produtoras de calçados, vale dizer que tanto o Vale do Sinos – RS como Franca – SP caracterizam-se pelo mesmo tipo de estrutura econômica baseada na produção de excedentes comercializáveis fruto de pequenas propriedades, muito mais dinâmicas em termos de trocas e geração de demanda interna já que, ao contrário

82 Para maiores informações ver Beltrão (2001) A industrialização de Sombrio/SC: Gênese e evolução.

das zonas latifundiárias, comportam contingente humano muito mais elevado e propício ao desenvolvimento de uma frutífera divisão do trabalho⁸³.

Logo, somos levados a afirmar que esta especialização produtiva pode ser explicada, sobretudo, pela dinâmica social e econômica gerada pela importância seminal desempenhada pela divisão social do trabalho, o que segundo Lênin “constitui o elemento fundamental no processo de formação de um mercado interno” (LÊNIN, 1982, p. 13), importa dizer, condição que na gênese desta atividade produtiva serviu como principal elemento constituinte, onde a demanda local associada a condicionantes externos às regiões, alicerçaram o desenvolvimento da produção de calçados regionalmente localizada.

3.4 – ESTRUTURA DE PRODUÇÃO REGIONAL: SÃO JOÃO BATISTA/SC E REGIÃO DO VALE DO RIO TIJUCAS

No que tange a apreciação do quadro estrutural da indústria calçadista desenvolvida na região liderada pelo município de São João Batista/SC, destaquemos a participação, segundo SEBRAE (2011), de 406 firmas ligadas a fabricação de calçados, significando dizer que a região sedia nada menos que 66% das forças produtivas catarinenses, condição que a coloca como a principal aglomeração geográfica da produção de calçados do estado barriga verde.

Interessa-nos ainda destacar que deste montante, estimativas apontam para um total de 325 firmas ligadas diretamente a produção propriamente dita, números que equivalem a 80% das forças produtivas regionais (SEBRAE, 2011), destacando-se a significativa participação das micros e pequenas empresas com 97% do total, as 81 firmas restantes enquadraram-se como aquelas correlatas que ofertam componentes gerais e prestadoras de serviços à indústria principal.

83 No entanto, é interessante analisar que, mesmo precedendo de mesmo tipo geral de estrutura econômica do tipo Pequena Produção Mercantil, tal estrutura se desenvolveu observando condicionantes próprios das regiões acima citadas. Conforme estudos de Mamigonian (1965), a PPM que se estabelece no Sul do Brasil caracteriza-se pela inserção vizinha à latifundiária pastoril, marcando duas zonas heterogêneas, já a PPM que se estabelece em São Paulo desenvolve-se dentro da estrutura latifundiária agrária, onde os colonos europeus, ao contrário dos congêneres alocados na região Sul, foram introduzidos na formação social em tela com vistas a substituição do braço escravo nas fazendas de café.

Entre as estruturas produtivas direcionadas a fabricação de calçados, chamou-nos a atenção a participação e convivência de firmas de distintos portes estruturais e produtivos, condições que naturalmente acabam desembocando na formação de capitais igualmente distintos onde cada firma, como será posto no capítulo 04, enquadrar-se-á em um determinado segmento estratégico de atuação.

Como acima sinalizado, na formação do quadro estrutural em tela foi possível constatar a presença de empresas líderes regionais como Raphaella Booz, Parô, Lia Line, Suzana Santos, Ala, Via Scarpa, entre outras, vale lembrar, firmas altamente capitalizadas, bem estruturadas e competitivas no mercado nacional, atuando lado a lado de empresas marginais significativamente menores e em situação de produção bastante adversa como as observadas nas diminutas “esquentas”, tornando-se este um ponto de crescente inquietação ao observador.

Como ponto de partida para a resolução do problema que se apresenta, foi necessário adentrar na realidade da produção calçadista de São João Batista/SC e buscar nas condições concretas da produção os condicionantes que nos permitiram elucidar, ao que indica o primeiro contato com tal situação, o paradoxo da convivência entre firmas em estágios tão díspares de produção, resultando, pois, na necessária investigação de campo junto as mais diversas unidades de produção.

Com efeito, para que tal tarefa fosse cumprida, foi preciso internalizar a proposta de Steindl (1982), para qual, segundo nosso autor, a convivência pacífica entre firmas tão díspares deve ser buscada na relação entre a “diferenciação de custos” e a “taxa de lucro” que envolve a produção de cada firma da região, condição que aliada ao movimento das estruturas de mercado que envolvem o setor calçadista nacional, deu-nos interessantes indicativos.

Trata-se, no geral, segundo formulação de Steindl (1982), de uma estratégia em que por haver um número significativo de empresas marginais, as empresas de maiores fôlegos tendem a formular os preços dos produtos levando em conta o custo total das empresas menores que, dado o seu reduzido potencial de escala, possuem custo totais mais elevados se comparado aos das líderes.

Ora, mediante a atuação das líderes do setor produzindo a custos menores e ao localizarem seus preços finais próximos aos das firmas marginais, estas que por sua vez produzem a custos mais elevados, significa dizer que as líderes alcançam lucros acima dos normais, consistindo nessa maior proporção na taxa de retorno das líderes o “pulo do gato” para a convivência entre unidades de produção tão diferenciadas.

Tal enfoque se mostra duplamente eficaz as firmas líderes, pois, nos períodos de mercado em expansão tal estratégia permite maiores retornos em forma de lucros, os chamados lucros diferenciais, já em períodos de retração da demanda efetiva, comumente chamados de crise, os mercados ocupados pelas empresas marginais servem como significativa reserva de mercado passíveis de exploração pelas líderes, já que devido a posição privilegiada na qual operam tais firmas do setor, torna-se tarefa fácil a eliminação das firmas menos competitivas via queda dos preços finais dos produtos, proporcionada se não pela existência de uma “gordura” a ser queimada pelas líderes.

Esta condição acima exposta, quando nos aprofundamos na realidade da produção regional personificada no dia a dia das várias firmas da região, permite-nos, inclusive, averiguar o fato por outro prisma, levando-nos a questionar a existência de “sinergia” entre firmas e o potencial “poder de aglomeração” emanado pelas diversas firmas da região, fato que terá um tratamento especial no capítulo 04 da presente dissertação.

Com efeito, foi possível observar que as firmas com capitais mais robustos, logo, em melhores condições estruturais, procuram suprir-se com matéria-prima (couro, metais, palmilhas, adereços gerais, etc) oriundas de outras regiões produtoras nacionais mais desenvolvidas em termos de estrutura de oferta do que aquelas observadas em São João Batista/SC, resultando, pois, em menores preços de aquisição destes componentes, o que possibilita produzir sob custos mais baixos oriundos dos ganhos em escala e, naturalmente, elevando os lucros.

Em contrapartida, as firmas menos capazes, impossibilitadas de atingirem mercados onde a oferta de matéria-prima é mais vantajosa, em boa medida, estão condicionadas a suprirem-se com matéria-prima da própria região, naturalmente, a preços mais elevados, resultando daí calçados produzidos sob condições de custos mais elevados. Noutros termos, não há ousadia em afirmar que as firmas líderes atribuem preços finais aos seus produtos pautando-se não pelos seus custos, mas pelo custo das firmas marginais, notadamente mais elevados, condição que garante lucros extraordinários as líderes do setor.

Neste sentido, ressaltemos que a situação acima descrita, em boa medida, resguarda-se na crescente instalação de um número significativo de firmas ligadas a oferta de componentes a produção principal, as quais, surgidas principalmente pós-década de 1990 (ver quadro 06), ocupam-se do abastecimento local de solas, solados, palmilhas, cepas, metais, fivelas, botões, adesivos e produtos químicos como colas, corantes e vernizes, materiais de cartonagem, firmas

comerciais especializadas no oferecimento de sintéticos, em transporte de matéria-prima e mercadorias, além de firmas que ofertam manutenção ao maquinário fabril.

Importante destacar que, em alguns casos, o potencial das firmas locais de componentes extravasam as fronteiras regionais e acabam suprindo outras firmas produtoras localizadas noutros sítios produtores nacionais, caso evidenciado pela firma Polisola que atende a empresas gaúchas no abastecimento de solados injetados, notadamente, demandas que se somadas representam 60% das vendas da firma batistense.

Outro pressuposto bastante marcante na região diz respeito a flexibilização da produção, podendo a mesma ser enquadrada em dois casos distintos terceirização. No primeiro caso a terceirização destina-se a partes do processo produtivo como costuras, colagens de saltos, forros, etc; e toma forma mais acabada nos chamados ateliês familiares, caracterizados pela reduzida estrutura fabril e, em sua grande maioria, tocada por mão-de-obra familiar. Importa-nos dizer que tais estruturas passaram a ganhar mais espaço no quadro estrutural batistense pós-década de 1990, resultando como um dos principais mecanismos da reestruturação produtiva do setor calçadista regional, entronizados, sobretudo, pela busca de mão-de-obra a preços menores.

Normalmente surgidos dos quadros de ex-funcionários das firmas da região, os ateliês significaram um sobre fôlego a indústria regional de calçados por possibilitarem a externalização de setores produtivos inteiros (corte, costura, colagem, etc.), em boa medida, desafogando as firmas calçadistas por possibilitar intenso corte de custos, que entre outros fatores se fez presente na redução dos quadros funcionais, notadamente, sem acarretar em perdas na produção.

Em contrapartida, foi possível perceber que o processo de terceirização via ateliês familiares acarretou no pioramento das relações de trabalho, pois, como foi possível observar, jogou sobre os ombros dos operários a tarefa da reprodução cotidiana da família obrigando-os ao aumento na carga de trabalho diária⁸⁴, justificada a luz da terceirização, pela ascensão do dia para noite da condição de operários a de patrões, ou nos termos de Lênin “produtores *quasi-independentes*” (LÊNIN, 1982, p. 277. grifo nosso).

No segundo caso de terceirização produtiva cabe destacar a

84 Informações extraídas de entrevista direta com Zeca, proprietário da esqueta Bella Stily, São João Batista/SC, em dezembro de 2012.

participação das pequenas esquentas, as quais, oscilando entre a produção própria e a produção contratada, prestam serviços diferenciados dos ofertados pelos ateliês por darem conta de todo o processo produtivo, tornando-as apêndice das firmas maiores nos picos da produção ou quando da reação dos mercados consumidores exigindo maiores volumes de produção.

Tendo em conta o apresentado, no geral importa-nos chamar a atenção para o fato que tal processo de terceirização, bastante utilizado por vários setores da indústria nacional pós reestruturação da década de 1990, em nada tem de novo, pois, como coloca Lênin em seu clássico *O desenvolvimento do capitalismo na Rússia* (1982), tal processo já se encontrava presente nas pequenas indústrias camponesas do século XIX constituindo, segundo nosso autor, “a forma mais “liberal” de exploração capitalista” (LÊNIN, 1982, p. 282), condição inerente a todas as fases do desenvolvimento da indústria capitalista.

No que tange aos produtos, importa-nos ressaltar que São João Batista/SC caracteriza-se como uma região produtora altamente especializada na fabricação de calçados femininos do tipo “modinha”, condição avalizada pela quase totalidade da produção com significativos 97% do total produzido na região, os quais encontram-se devidamente separados entre adultos e infantis, ocupando respectivamente, 92% e 5% da produção regional. Os 3% restantes da produção constituem a fabricação dos chamados “acessórios” como bolsa e cintos, notadamente, produção vinculada a oportunidade de vendas casadas aos calçados.

Outrossim, cabe ressaltar que a região produtora em voga destaca-se com uma produção anual de aproximadamente 25 milhões de pares produzidos, dos quais, estima-se que 89% da produção destina-se ao abastecimento do mercado interno, vale lembrar, estratégica posição que resguardou a indústria calçadista batistense frente as graves crises que assolaram o setor após a abertura comercial engendrada pelas políticas neoliberais da década de 1990.

Outro aspecto representativo da produção batistense revela-se na diversificação da cartela de produtos ofertados a mercados consumidores diversos, onde destacam-se entre os modelos produzidos desde calçados mais simples tais como as sapatilhas produzidas em material sintético e endereçadas, principalmente, ao nordeste brasileiro, até as sandálias mais sofisticadas produzidas em couro natural e com alto valor agregado e, naturalmente, exportadas para os mercados mais exigentes como Europa e Oriente Médio.

Ainda vinculada a diversificação produtiva focada em calçados

femininos, convém ressaltar os ciclos de produção engendrados pelas particularidades produtivas quanto a estação do ano observada, o que torna a produção bastante oscilante em termos quantitativos, vale lembrar, especificidade que não se apresenta a produção de calçados masculinos.

Importa-nos ainda ressaltar que a caracterização da vasta cartela de produtos está atrelada a grande variabilidade climática observada no caso brasileiro, onde, pautando-se pelas tendências balizadoras da produção vinculadas as estações do ano primavera/verão e outono/inverno, faz resultar numa ampla gama de produtos com particularidades distintas entre as coleções desenvolvidas.

Frente a dinâmica de produção acima denunciada, convém mencionar que as coleções primavera/verão são aquelas em que se verificam os maiores números de produção, fato decorrido, sobretudo, das características físicas dos calçados e aos processos de trabalho realizados, notadamente, bastante simplificados. Como foi possível observar nas visitas *in loco* junto as firmas produtoras, nessas coleções os produtos são menos complexos em termos de elaboração (sandálias, rasteirinhas, anabela, etc), fato que se deve, sobretudo, a menor dimensão das peças que irão compor o calçado acabado, repercutindo na execução rápida na montagem dos produtos finais.

Já, no que se refere as coleções outono/inverno, revela-se que os calçados desta estação apresentam maior robustez, logo, demandam maior esforço da produção e maior utilização de matéria-prima, sobretudo na fabricação das botas, condição que retarda o andamento e volume final da produção⁸⁵.

No que tange a vinculação estratégica da região em tela, foi possível perceber que, atrelada as condições genéticas de formação e desenvolvimento da própria indústria nacional, carente de marcas próprias conforme denunciado por E. Alves em matéria a Carta Capital em maio de 2012, no geral, ainda é muito presente na região em apreço a prática do sistema *private label*, sistema no qual as fábricas atuam

85 Em todas as entrevistas realizadas foram relatadas as diferenças na produção dos calçados primavera/verão frente aos calçados outono/inverno, notadamente com maior vantagem produtiva aos calçados primavera/verão, condição propiciada pelas particularidades produtivas acima elencadas. Caso exemplificado pela empresa Parô, especializada na produção de calçados femininos que tem uma produção aproximada de 30.000 pares/mês primavera/verão e 27000 pares/mês na produção outono inverno.

como produtores terceirizados ligados a contratantes detentores de marcas próprias, logo, produtos produzidos de acordo com especificações de cores e modelos desenvolvidos fora das fábricas.

Importante salientar que esta tendência vem ganhando força na região devido ao *know how* de produção desenvolvido em São João Batista/SC que busca atrelar, além das crescentes inovações em modelos, significativos esforços na direção da constante melhora na qualidade de seus produtos, não por acaso, atendendo a clientes localizados nos mais distintos pontos do território brasileiro.

Esse quadro é potencializado pela crescente tendência varejista que vem se colocando como importante estratégia nos mais diversos segmentos econômicos do país, notadamente, encontrando no concorrido mercado calçadista uma vasta área a explorar. Várias iniciativas comerciais, sobretudo, do sudeste do país, vem procurando as fábricas batistenses na busca por calçados femininos de qualidade que representem suas marcas, em sua grande maioria, vinculadas a boutiques já especializadas na comercialização de roupas direcionadas a públicos bastante exigentes, notadamente, oportunizando as vendas casadas entre roupas, calçados e acessórios.

Outrossim, é preciso estar atento ao movimento que vem ganhando corpo em vários segmentos produtivos que buscam aliar a fabricação a venda direta ao consumidor final por intermédio das franquias, fazendo diminuir a necessidade, por assim dizer, dos intermediários varejistas multimarcas⁸⁶. Tal estratégia vincula-se a criação de redes próprias de distribuição onde a lógica principal é a de agregar valor aos produtos evidenciando as marcas próprias, estratégia que visa entre outras coisas, burlar a desleal concorrência estrangeira no mercado nacional.

Movimento pioneiramente introduzido pela Cia Hering,

86 O assunto ganhou notoriedade em matéria publicada na revista Carta Capital, edição de número 697 de maio de 2012, onde sob o título de **Sem intermediários**, Lilian Primi traz à tona a estratégica atuação das franquias como opção de marcas famosas no cenário brasileiro oportunizando o alargamento dos canais de comercialização. Atribui a responsável da matéria que a Hering, centenária fabricante do setor têxtil catarinense, foi uma das pioneiras da estratégia em voga, a época, buscando superar dificuldades financeiras na ordem 18 milhões de reais, notadamente, encerrando o ano de 2011 com mais de 430 lojas, entre próprias e franquizadas, e uma receita bruta de 1,6 bilhão de reais, 33,4% acima da atingida em 2010. Para mais informações consultar anexo.

centenária fabricante catarinense de moda básica, a tendência de aliar a venda direta dos produtos por meio de lojas próprias vem ganhando corpo na indústria calçadista nacional, sobretudo, das firmas que trabalham em alinhamento com as tendências ligadas a moda. Assim, podemos ressaltar que entre as mais expressivas do setor nacional destacam-se as mineiras Arezzo e Schultz e a paulista Carmen Stephens.

Consoante a tendência varejista acima exposta, realcemos que em Santa Catarina o exemplo mais acabado ligando capital produtivo ao capital comercial personifica-se na empresa batistense Raphaella Booz. Com uma rede de varejo que conta com 20 lojas franqueadas pulverizada por todo o território nacional, a firma aposta desde 2007 na estratégica “aventura” do varejo como diferencial de negócios buscando enfrentar a concorrência no mercado nacional e internacional, aliando a fabricação a venda direta ao consumidor final. Com lojas franquizadas sediadas do Rio Grande do Sul ao Recife, a empresa atua também no cenário internacional por meio de duas franquias na América Latina, além das exportações que atingem outros 25 países, incluindo Estado Unidos, Portugal, Espanha, Rússia, Israel, México e Chile.

É de suma importância ressaltar que a estratégica ampliação dos canais de distribuição por meio de lojas franquizadas, como nos lembrou H. Santos, proprietário da firma Contramão de São João Batista/SC, reveste-se de extrema astúcia ao capital produtivo, pois, além de garantir maior visibilidade a marca, implicitamente, a firma produtora cria seu consumidor, ou seja, o próprio franquiado, garantindo entre outras vantagens, a compra certa de uma parcela significativa da produção destinada a abastecer seus parceiros de negócios.

Destarte, para que a situação apontada se consolide, a empresa busca, além do incessante investimento em marketing e propaganda, constantes inovações em processos e produtos, condição consubstanciada pela incessante introdução de novos modelos e de diferentes matérias-primas, estratégia vinculada ao constante lançamento de coleções que, segundo E. Motter⁸⁷, gerente de compras da Raphaella Booz, na atualidade chega a atingir 6 coleções ao ano, as quais definem-se em *preview* (pré-coleção), coleção principal e o reforço, vale lembrar, sequência aplicada as duas principais coleções do ano primavera/verão e outono/inverno.

Da mesma forma, interessante ressaltar estratégias situadas no

87 Informações extraídas de entrevista direta com Eduardo Motter, gerente de compras da empresa Raphaella Booz, São João Batista/SC, em junho de 2013.

extremo da acima evidenciada, onde a produção das firmas estão unicamente direcionadas a terceiros, encontrando no caso da Pillar Shoes o exemplo mais emblemático do sistema *private label* entre as firmas mais estruturadas da região, no qual sua produção está direcionada ao abastecimento da C&A, loja de departamento de abrangência nacional⁸⁸.

Outra característica bastante singular encontrada nas firmas produtoras de São João Batista/SC evidencia-se na diversificação produtiva multimarcas sob domínio de uma mesma firma produtora. Tal estratégia visa aumentar as possibilidades de negócios das firmas mediante a fabricação de diferentes linhas de produtos sob marcas distintas, onde cada qual, busca atingir parcelas distintas de mercado, notadamente, diferenciados pelo poder aquisitivo dos consumidores.

Consoante ao acima relatado, interessante destacar que tal estratégia de diversificação multimarcas, como observado em campo, pode ainda ser atingida mediante duas vias distintas. A primeira e mais usual, dá-se pela fabricação do *mix* de produtos sob etiquetas de marcas distintas ante o aproveitamento da mesma planta produtiva, caso verificado por exemplo em visita a firma Letícia Costa que, além de calçados que levam a etiqueta da marca principal e de mesmo nome, a firma produz ainda calçados com a marca Suzani Bissoli, linha mais simples de produtos e fabricada via utilização de matéria-prima mais barata, condição que visa baixar ao máximo os custos de fabricação proporcionando uma venda final a preços mais acessíveis, notadamente, buscando atingir parcelas outras de mercado não oportunizadas pela marca principal da empresa por condicionantes ligados aos maiores custos de fabricação⁸⁹.

Noutros casos a diversificação multimarcas sob o controle de uma única firma é alcançada mediante a divisão estratégica de múltiplas filiais, onde dentro de um grupo liderado por uma “firma mãe”, encontram-se outras firmas subordinadas e responsáveis pela execução de distintas linhas de produtos e marcas.

Como exemplo mais acabado na região cabe destaque ao Grupo Santos, onde a marca Suzana Santos, mais antiga em atuação e enquadrada como “firma mãe”, encabeça a produção das marcas Art's

88 Informações extraídas de entrevista direta com Robson Sá, proprietário da empresa Parô e ex-sócio do atual proprietário da empresa Pillar Shoes, São João Batista/SC, em junho de 2013.

89 Informações extraídas de entrevista direta com Laurir Jhonhenturf, gerente de produção da firma Letícia Costa, São João Batista/SC, fevereiro de 2013.

Brasil e Renata Mello, de acordo com a lógica, cada qual direcionada a um nicho de mercado diferenciado e, naturalmente, produzida sob condicionantes igualmente diferenciados.

Ainda a esse respeito ressaltamos que recentemente o Grupo Santos incorporou a marca de calçados Ana Paula ao seu *mix* multimarcas, vale lembrar, marca que em 2004 recebeu o prêmio nacional concedido pelo órgão máximo do setor de melhor calçado feminino brasileiro. Importante destacar que a empresa de mesmo nome, responsável pelo lançamento da marca no mercado, por dificuldades financeiras, encerrou suas atividades no ano de 2008 e, ainda na atualidade, encontra-se sob julgo judicial levado a cabo, principalmente, pelos ex-funcionários lesados quanto aos direitos trabalhistas não pagos quando do encerramento das atividades fabris⁹⁰.

E finalizando, importa-nos destacar que na atualidade o setor calçadista batistense, abrangendo desde a fabricação própria dos calçados e todas as firmas de componentes e serviços, constitui-se como principal atividade econômica da região empregando 80% da mão-de-obra do município, notadamente, alçando a indústria calçadista ao posto de motor da economia regional implicando em reverberações sobre toda a dinâmica de desenvolvimento econômico regional.

3.5 – PROCESSO PRODUTIVO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC

Conforme viemos destacando ao longo do capítulo, a produção de calçados carrega, ainda na atualidade, importante participação de processos artesanais em sua composição e, que mesmo introyetando a mecanização em diversas partes dos processos produtivos ao longo do desenvolvimento histórico da atividade produtiva, caracteriza-se por ser um setor com alto grau de utilização de trabalho intensivo.

No geral, as atividades que envolvem a produção são bastante

90 É possível encontrar ex-funcionários da firma Ana Paula na mesma condição por toda a cidade, dada a importância que a empresa alcançou em tempos pretéritos na região. Como exemplo destacamos o caso de L. Jhonhenturf, atual gerente de produção da empresa Letícia Costa que trabalhou na Calçados Ana Paula durante 5 anos, ainda na atualidade, aguardando o resultado judicial que lhe garantam direitos de remunerações atrasadas e referentes aos encargos trabalhista não pagos. Informações extraídas de entrevista direta com Laurir Jhonhenturf, gerente de produção da firma Letícia Costa, São João Batista/SC, fevereiro de 2013.

simplificadas e passíveis de serem executadas separadamente, característica que possibilita o desenvolvimento de momentos do processo produtivo em diferentes estabelecimentos fabris, não por acaso, resultando num setor da indústria com larga utilização de trabalhos terceirizados em sua composição.

Outro ponto a destacar refere-se a introdução de novos sistemas de gestão fabril que visam o melhor aproveitamento do tempo de produção antes ocioso. Tais mecanismos constituem-se em torno de melhoramentos na organização produtiva mediante o ajustamento dos *lay outs* das firmas com vistas a flexibilização e otimização da produção.

Destacam-se entre os mecanismos aludidos a adoção do *Just in time*, facilitado, sobretudo, pela crescente alocação na região de firmas correlatas à produção principal possibilitando o abastecimento de determinados insumos em tempo bastante diminuto, notadamente, incentivando a integração industrial que vem se arquitetando na região, o sistema Kanban que visa a integração entre a produção e o abastecimento de matéria-prima com maior eficiência mediados por sistemas de informação manual que indica a necessidade de reabastecimento, e por fim, notou-se, como no caso da empresa Via Scarpa, a configuração das chamadas células de produção, as quais, auxiliadas pelos mecanismos de gestão acima mencionados, funcionam como mini-fábricas dentro da própria fábrica, produzindo linhas distintas de produtos e aumentando ainda mais a divisão do trabalho na indústria calçadista.

Conforme se sugere, pode-se dividir o processo produtivo em cinco partes distintas que envolvem desde a concepção até a montagem do produto final. Interessante destacar que as fases que englobam a produção incorporam graus estratégicos distintos de acordo com o tipo de produto e suas características, resultando daí a produção interna de algumas partes e de outras que são repassadas ao ateliês familiares alocados fora das unidades de produção.

Posto nestes termos, de forma geral, destacam-se no processo produtivo as fases de concepção, modelagem, corte, costura e/ou colagem, montagem e acabamento. Ressaltemos ainda que, excetuando-se a montagem final, todas as outras partes do processo produtivo são passíveis de terceirização.

3.5.1 – Concepção dos produtos

A concepção caracteriza-se pela parte inicial do processo

produtivo, é nela onde são decididas as características gerais (design) dos produtos como tamanho e tipo de solados, cores (de acordo com as tendências internacionais), matéria-prima, adereços, fivelas, tecidos, etc.

É importante destacar que a concepção enquanto departamento interno as firmas, só muito recentemente, e sobretudo a partir da década de 1990, vem ganhando papel de destaque nas estruturas de produção de São João Batista/SC, configurando-se, portanto, num setor estratégico que visa diferenciar o produto e estabelecer a identidade visual entre a firma produtora e o nicho de mercado no qual pretende atuar.

Como resultado do movimento ao qual foi posto pós década de 1990, na atualidade o setor calçadista objetiva neste departamento os maiores esforços profissionais, sobretudo, entre as firmas que adotaram a diferenciação de produtos como estratégia de desenvolvimento industrial.

Vale ressaltar que em tempos pretéritos, antes da reestruturação portanto, o departamento de concepção, quando existente, apresentava estrutura bastante atrofiada, principalmente pelo fato da função que hoje lhes cabe, outrora ser desempenhada pelos proprietários⁹¹ de forma bastante arcaica onde, na maioria das vezes, limitava-se a simples cópias de modelos desenvolvidos noutros países, utilizando-se, portanto, da estratégia imitativa como principal forma de desenvolvimento de seus produtos.

Neste ínterim, a estratégica incorporação deste departamento as estruturas internas das firmas de São João Batista/SC está atrelada, sobretudo, ao movimento evolutivo pelo qual passa o setor, onde de modo geral, percebe-se a migração estratégica de atuação das firmas buscando quesitos concorrenciais outros que não a simples concorrência pautada nos baixos preços, notadamente, ganhando respaldo frente aos mercados consumidores os produtos que buscam a diferenciação como marca estratégica.

91 Ressalta-se que pelo caráter familiar que ainda envolve as estruturas de produção da região em estudo, ainda na atualidade, mesmo existindo departamentos profissionais debruçados sobre a concepção dos produtos, muitos proprietários participam ativamente da tarefa, inclusive, realizando eles próprios as viagens de pesquisa endereçadas aos principais centros difusores da moda calçadista mundial objetivando garimpar os modelos mais condizentes com a realidade do mercado brasileiro, caso exemplificado por Robson Sá, proprietário e responsável pelo setor de desenvolvimento da empresa Parô em 06/06/2013.

3.5.2 – Modelagem

Na Modelagem o produto começa a ganhar forma nos moldes que serviram de guia a fabricação das peças que, quando reunidas, irão compor o produto final. Após a concepção materializada em croquis artísticos, inicia-se a modelagem das peças pelas mãos do profissional responsável em moldes de cartolinas. Nesta fase concretiza-se o que foi idealizado na concepção do produto mediante ajustes que tornarão a produção viável aos processos fabris adequando-os a manufaturabilidade das peças e, portanto, passível de mecanização nos processos seguintes.

É interessante ressaltar que, mesmo com o avanço das tecnologias para esse processo, concretizadas, sobretudo, pelos software computacionais CAD (do inglês: *Computer Aided Design* – Desenho Assistido por Computador) que visam facilitar a elaboração e ajustes das peças, ainda existe resistência por parte das firmas em sua adoção, resistindo, pois, os trabalhos manuais executados por profissionais especialistas formados na prática.

Tal situação justifica-se, além dos custos proibitivos aos capitais de menor fôlego, sobretudo, pelo regresso ao apelo artesanal incorporados ao produto como forma de diferenciação produtiva regional, movimento que vem ganhando força como estratégia concorrencial que busca atrelar a diferenciação artesanal a produção. Neste sentido, tal estratégia busca agregar, por exemplo, quesitos intangíveis como exclusividade e qualidade aos calçados produzidos em São João Batista/SC, notadamente, mecanismo que visa maior valorização as peças produzidas e a gradativa fuga da padronização produtiva.

3.5.3 – Corte

Na fase do corte é que, após a materialização e ajustes dos moldes tornados viáveis a mecanização, a matéria-prima passa pelo primeiro processo propriamente fabril. Nesta fase as matérias-primas (couro, couros sintéticos, tecidos, etc) que irão compor o cabedal são devidamente cortadas e separadas em lotes por modelos que, posteriormente, serão encaminhadas ao ateliês terceirizados, os quais, dependendo o modelo do calçado produzido, executará uma tarefa específica.

A mecanização do corte acontece mediante o uso dos balancins, máquinas hidráulicas que utilizam navalhas de aço embutidas, seu uso proporciona maior exatidão nos cortes das peças do cabedal bem como

maior produtividade, sobretudo, se comparada com técnicas manuais outrora realizadas por navalhas operadas manualmente, pois, como opera com força hidráulica, é possível a realização do corte de várias peças justapostas no desenvolver do mesmo movimento, naturalmente, impraticável ao trabalho manual.

Está é uma fase que necessita de grandes cuidados por parte dos operadores para que não hajam erros quanto a utilização das peças de couro, pois, uma vez cortado não existe a possibilidade de ajustes as peças do cabedal, inviabilizando por completo sua utilização. Aqui se evidencia a estratégica importância das capacidades manuais do trabalhador responsável, sobretudo quando da execução em peças de couro naturais, pois, cabe a ele observar a qualidade da matéria-prima utilizada e definir, mediante padrões de orientação das fibras, defeitos, elasticidade e uniformidade das peças, a posição dos cortes a serem realizados, notadamente, buscando o maior aproveitamento da matéria-prima.

É interessante ressaltar que, na atualidade, existem inovações tecnológicas inseridas no setor que facilitam, sobremaneira, esta fase do processo produtivo, caso evidenciado pelo programa computacional CAM (do inglês: *Computer Aided Manufacturing* – Fabricação Assistida por Computador) que realiza a tarefa sem a necessidade do manuseio das peças por parte do trabalhador.

No entanto, convém ressaltar que a possibilidade de utilização desta tecnologia esta diretamente ligada ao tipo de matéria-prima utilizada, restringindo sua aplicabilidade, principalmente, quando da utilização de couro natural, pois, as particularidades do couro natural acima elencadas se interpõem como poderosos limitadores quanto ao uso de tecnologias de corte assistido ao processo produtivo, sobretudo por tal sistema não reconhecer os defeitos nas peças, tornando-o inviável.

Como observado em campo, tal sistema se apresenta vantajoso apenas as firmas que utilizam o couro sintético como matéria-prima principal, restringindo-se ainda mais aquelas firmas que trabalham com a fabricação de calçados em grandes volumes, pois, os custos ligados a aquisição, instalação, aprendizagem e manutenção dos equipamentos colocam-se como grandes cerceadores do espraiamento dessa tecnologia as firmas da região, notadamente, investimentos justificáveis e possíveis a um número bastante restrito de casos.

3.5.4 – Costura e/ou colagem

É nesta fase que a parte superior do calçado começa a tomar forma aos olhos menos acostumados a arte da fabricação, onde dependendo do modelo e do tipo de matéria-prima utilizada, executa-se os trabalhos de costuras e/ou colagens das peças dos cabedais.

Importante destacar que esta fase da produção é aquela que historicamente recebeu o primeiro auxílio mecânico na execução produtiva, datando do ano de 1929 o primeiro registro da utilização de uma máquina de costurar incorporada a fabricação de calçados na região, fato que possibilitou uma significativa diversificação de produtos.

Por se tratar de um momento da produção com inúmeras operações em sua execução, notadamente, realizáveis por meio de uma significativa divisão do trabalho, não causa surpresa dizer que é também nesta fase que se registra uma acentuada utilização de serviços terceirizados realizados fora das estruturas produtivas das firmas, as quais valem-se de uma vasta rede de ateliês familiares altamente especializados salpicados por toda a região e, em alguns casos, inclusive, localizados noutras regiões do estado, caso observado da empresa Contramão que utiliza um ateliê terceirizado sediado em Sombrio, resquício testemunho da atividade produtiva que outrora figurou na região Sul do estado catarinense.

Importante trazer as análises que esta fase da produção configura-se como aquela em que há a maior utilização de serviços manuais ao processo produtivo e, por extensão, a maior requerente de mão-de-obra, pois, dedica-se a execução de inúmeros processos tais como colagem e costura de cabedais, aplicação de ilhóses, fivelas, rebites, colagem e costura de forros, encapamento e colagem de palmilhas e saltos, etc. Ora, seguindo a linha de raciocínio imposta pelas desregulamentações financeiras, de mercados e, por conseguinte, trabalhistas que vieram atreladas ao bojo dos ditames Neoliberais da década de 1990, não causa surpresa dizer que o departamento que por ora tratamos, não por acaso, apresentou-se como o maior “voluntário” aos processos de flexibilização da produção, sendo o primeiro a ser externalizado frente a reestruturação industrial ocorrida pós-década de 1990, pois, conforme já destacado por Reinert, antes desse período todos os processos fabris eram realizados dentro das próprias firmas

produtoras⁹².

Importante dizer que, na sua totalidade e sob os moldes pelo qual a indústria calçadista da região esta organizada produtivamente, seria impossível tornar viável a produção de calçados em São João Batista/SC sem o importante papel desempenhado pelos ateliês familiares especializados, pois, como exposto ao longo da secção, muitas das tarefas necessárias a produção estão hoje fora das unidades produtivas, tornando-os, portanto, atores com significativa importância no desenvolver da indústria de calçados de São João Batista/SC.

3.5.5 – Montagem

Nesta etapa da produção o cabedal, de volta a fábrica após os processos produtivos realizados externamente, une-se aos outros componentes como o solado e a palmilha que, inicialmente montados com auxílio de formas que imitam os pés humanos, vão dando forma definitiva aos produtos. Assim como noutras partes do processo produtivo, na montagem as tarefas e os métodos de trabalho são múltiplos envolvendo a fixação das biqueiras, calcanharzeiras, etc; sendo todo o processo produtivo final ditados, na grande parte das fábricas visitadas por nós, mediante o ritmo das esteiras rolantes.

3.5.6 – Acabamento

Nesta fase final do processo produtivo são realizadas as desformas dos calçados, são inseridas as palmilhas, retirados os excessos de cola e o corte das rebarbas presentes quando do corte da matéria-prima, os calçados são lixados e escovados na busca de minimizar os excessos derivados das outras partes do processo fabril, posteriormente, após o crivo de qualidade feito por olhos humanos treinados, são liberados ao encaixotamento final do produto e encaminhados ao setor de expedição, dando por finalizado o processo fabril dos calçados.

92 Informações extraídas de entrevista realizada com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye-Aye, São João Batista/SC, em 07 de dezembro de 2012.

3.6 – A MAQUINARIA INDUSTRIAL: IMPLICAÇÕES NA PRODUÇÃO

Marx, ao versar sobre o desenvolvimento da maquinaria como força motriz no amadurecer da grande indústria capitalista, inicia sua contribuição jogando por terra as considerações romantizadas de S. Mill acerca da finalidade das máquinas no processo de produção⁹³, e afirma, baseado na realidade concreta que o cerca que, “igual a qualquer outro desenvolvimento da força produtiva do trabalho, ela se destina a baratear mercadorias e a encurtar a parte da jornada de trabalho que o trabalhador precisa para si mesmo” (...) o que equivale dizer, “ela é meio de produção de mais-valia” (MARX, 1984, p. 07).

Outrossim, completa Lênin que a transição da manufatura para a fábrica mecanizada representa uma revolução técnica completa, é segundo nosso autor “uma revolução de que resulta a mais radical ruptura das relações sociais de produção (...) e, ao mesmo tempo, a socialização em massa do trabalho pelo capitalismo” (LÊNIN, 1982, p. 289), condição que, notadamente, faz emergir um novo estado de coisas frente a humanidade.

Por sua vez, a introdução de inovações tecnológicas por parte das firmas de um determinado setor, em última análise implica, pois, nos objetivos próprios do desenvolvimento embasado no processo de acumulação de capital, onde dentro desse contexto, a busca pela inovação tem sido, no decorrer da evolução das sociedades, um agente de relevante presteza que conduz a expansão das oportunidades de combinações de recursos naturais e humanos disponíveis.

Neste sentido, a análise que por ora se segue, tomando como fio condutor não só a produção mecanizada, mas, sobretudo, as mudanças engendradas nas relações de produção que dela derivam, buscará não a simples nomenclatura das máquinas que são envolvidas no processo fabril dos calçados, mas, sobretudo, tentará desvendar os impactos resultantes da incorporação das tecnologias no processo de produção e, ao mesmo tempo, tentará responder se há na região em voga, de fato, o

93 No diálogo travado entre Marx e Stuart Mill, capítulo XIII do Capital, edição de 1984 da editora abril, Marx inicia suas considerações acerca do emprego das invenções mecânicas à produção rompendo com a visão romantizada de Stuart Mill, onde o autor coloca que, “é de se duvidar que todas as invenções mecânicas até agora aliviaram a labuta diária de algum ser humano”, afirmando Marx, que essa tal não é a finalidade da maquinaria utilizada, ela destina-se, sobretudo, a obtenção de mais-valia por parte do capitalista.

atraso tecnológico nas estruturas de produção regionais alardeado pelos economistas⁹⁴.

Ante o exposto, convém ressaltar que a manufatura dos calçados, conforme já salientado noutra parte do trabalho, esteve presente entre as atividades industriais a comporem a pauta das primeiras substituições de importações nacionais, condição avalizada, sobretudo, pelo precoce desenvolvimento da fabricação de calçados atrelada a autossuficiência da economia natural praticada no seio dos complexos rurais (PAIM, 1957; Rangel, 2005), onde a feição industrial no caso específico do setor que por ora nos ocupamos em desvendar, encontra-se geneticamente articulada ao desenvolvimento artesanal observado nas áreas de pequena produção mercantil de colonização alemã do Rio Grande do Sul (COSTA, 2004).

Sua característica de produção marcadamente artesanal, traçou o ritmo lento do seu desenvolvimento tecnológico ao longo das décadas, sem, no entanto, deixar de incorporar inovações em seu quadro produtivo, em muitos casos, reflexo do desenvolvimento tecnológico observados noutros ramos da produção, onde “a maquinaria incorporada nessa indústria resulta, em sua quase-totalidade, da adaptação de processos ou de maquinaria desenvolvidos para outros setores industriais” (REICHERT, 2004, p. 53).

Schneider (2004), por exemplo, destaca o importante papel desempenhado pela introdução dos trilhos de transporte no processo produtivo, demonstrando a grande revolução causada na produção por facilitar a montagem das peças ditadas pelo ritmo da produção em série. Conforme destaca nosso autor, a introdução de tal mecanismo, em substituição as tradicionais bancas de produção, instaurou “definitivamente, o modelo taylorista/fordista de produção neste setor” (SCHNEIDER, 2004, p. 29), permitindo o aumento da produtividade das unidades de produção graças a absorção de significativos contingentes de operários as fábricas, condição revolucionária que desvinculou o saber prático como condicionante ao desenvolvimento à produção, situação esta que de acordo com Lênin, reduz a nada a habilidade manual que os mestres artesãos adquiriram ao longo dos anos (LÊNIN, 1982).

Esta inovação, em boa medida, pode ser considerada a chave-mestra no desenvolvimento do setor calçadista brasileiro pós década de

94 Ver a esse respeito as análises de Frassetto (2006) e Seabra, Lins e Cário (2008).

1970, permitindo, pois, sua inserção nos mercados mundiais graças a capacidade de produção revigorada pela produção de lotes mais volumosos e, principalmente, padronizados, condição que se impunha, a época, como principal característica produtiva requerente pelos contratantes internacionais.

No entanto, é preciso se ter em mente que, no geral, afora algumas inovações que surgem aqui e acolá, a indústria calçadista em âmbito mundial pouco evoluiu, servindo-se, pois, de melhoramentos incrementais que, em muitos casos, não justificam os investimentos por parte de produtores já estabelecidos. Como em breve será posto, isto se deve ao fato de que neste setor, as tecnologias alcançaram um estágio de maturação bastante avançado e difundidos mundo afora, condição que implica de um lado, na limitação de renovação do maquinário utilizado, por outro, facilita a introdução de novos concorrentes graças as baixas barreiras a entrada verificadas no setor, fazendo, pois, que haja o deslocamento estratégico da indústria de acordo com o modo de inserção adotado pela unidade de produção, região ou país, nos segmentos de mercados almejados⁹⁵.

Outrossim, a letargia que se verifica por parte de novos mecanismos que visem melhoramentos na produção se justifica, sobretudo, pelo baixo valor agregado aos calçados no processo de fabricação mecanizada, fazendo, pois, que a concorrência intrafirmas, sobretudo no caso dos calçados femininos, se desenvolva noutros termos e mediante novas estratégias promocionais (desenvolvimento de departamentos profissionalizados de vendas, marketing e propaganda), produtivas (adoção de células de produção, por exemplo), gerenciais (utilização de serviços terceirizados) e organizacionais (utilização de sistemas como o *just in time*, Kanban, etc), saídas encontradas pelas firmas frente a homogeneização tecnológica observada no setor de calçados que, por si só, não representa mais vantagem frente a produção concorrente.

É preciso dizer que, frente a novas exigências impostas ao ambiente concorrencial, desencadeou-se novos esforços por parte das

95 Cabe chamar a atenção que, devido as características acima listadas, a China tornou-se a maior produtora de calçados mundiais, sobretudo, a partir da década de 1990. Nota-se que mesmo se inserindo tardiamente nos mercados mundiais, na atualidade desponta com mais de 60% da produção mundial de calçados, condição avalizada, sobretudo, pela crescente disponibilidade de mão-de-obra fabril somada as novas máquinas baseadas em grandes níveis de produtividade.

firmas, buscando, pois, estratégias concorrenciais tanto a montante do processo produtivo, como melhoramentos no desenvolvimento dos calçados (design), variedade na cartela de produtos (flexibilização), novas matérias-primas, rápidas trocas nas coleções (*fast fashion*), etc, quanto a jusante da produção, auferindo posição estratégica as campanhas de promoção e vendas, o que na atualidade, configura-se como o modelo a ser alcançado pelas firmas do setor, vide os casos mais emblemáticos como o das mineiras Arezzo e Schultz, produzidas atualmente no Rio Grande do Sul, da paulista Carmen Sthefens e da batistense Raphaella Booz, exemplo catarinense mais avançado no que tange as estratégias concorrenciais na atualidade.

A que se ressaltar que esta baixa renovação, e por conseguinte, demora na adoção de novas tecnologias aos processos produtivos, em boa medida, justifica a coexistência de firmas em diferentes estágios de desenvolvimento tecnológico, sobretudo pelo fato de que, ainda na atualidade, segundo L. Kammer, o setor encontra-se ancorado em processos produtivos bastante manuais em sua execução, restringindo a operação mecanizada a determinadas partes do processo de produção ou a linhas específicas de produtos⁹⁶.

Como sugere a colocação acima denunciada pelo industrial, no quadro atual, a incorporação de novas tecnologias auxiliares na confecção dos calçados esta atrelada, sobretudo, a especialização produtiva pela qual engendrou determinada região produtora, residindo neste condicionante o grau de mecanização empregada nos diferentes segmentos setoriais (calçados femininos, masculinos, infantis, esportivos, etc.). Neste sentido, é interessante notar que o tipo de produção desenvolvida pode facilitar ou dificultar a introdução de maquinaria em sua execução, garantindo, pois, importante diferencial nas estratégias empresariais a serem adotadas⁹⁷.

96 Informações extraídas de entrevista direta com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010.

97 Interessante ressaltar que o desenvolvimento da indústria calçadista no Nordeste do país resulta, principalmente, da alocação da produção de calçados mais simples. Conforme vem sendo ressaltado ao longo do trabalho, a estruturação da região deu-se, sobretudo, como parte estratégica da reestruturação que sofreu o setor pós-década de 1990, sendo alocados naquela região partes do processo produtivo mais simplificado. São produzidos naquela região calçados com grande utilização mecânica, resultando, portanto, em calçados padronizados desenvolvidos em borracha e destinados a exportação. Neste sentido não causa surpresa dizer que a região Nordeste destaca-se na

Desta maneira, torna-se de suma importância chamar a atenção para a condição tecnológica da região produtora em voga, pois, vinculada a estratégia pela qual as firmas decidem se inserir nos mercados (escala e/ou escopo), evidencia-se um quadro de bastante heterogeneidade em termos de tecnologias nos diferentes grupos estratégicos que configuram o setor⁹⁸.

Detendo-nos ao caso da indústria calçadista de São João Batista/SC, percebe-se que a atualização da maquinaria desempenha papel subordinado a especialização produtiva baseada no, já mencionado, calçado do tipo modinha. Por se tratar de um produto com características bastante flexíveis, tal produto busca diferenciar-se por quesitos tais como matérias-primas diferenciadas, trocas constantes nos adereços decorativos e, sobretudo, na desdobrada atenção dedicada a qualidade final dos produtos, condição alcançada graças ao desempenho de trabalhos manuais. Justo destacar que neste tipo de produção o diferencial emerge justamente da execução com maior atenção aos detalhes, notadamente, situação ainda não suprida pela maquinaria de produção⁹⁹, as quais, desempenham processos demasiadamente padronizados.

Revelemos ainda que foi possível observar no chão-de-fábrica das firmas visitadas uma miríade de máquinas que tinham por fim o mesmo objetivo de produção, no entanto, apresentavam distintos níveis tecnológicos e tempo de uso, onde em casos específicos, observou-se, inclusive, máquinas novas que haviam sido recentemente incorporadas a produção lado a lado daquelas que estavam em funcionamento há cinco anos ou mais.

Em boa medida, parte da explicação para o fato reside justamente na maturação da tecnologia já mencionada, onde as máquinas mais novas diferem das mais antigas apenas na capacidade de produção, ou seja, na produtividade e não por desenvolvimento de novos processos produtivos¹⁰⁰.

atualidade com 71% das exportações nacionais e os calçados produzidos em material sintético (borracha) ocupam o primeiro lugar na produção nacional com 53% do total produzido.

98 Ver capítulo 04.

99 Informações extraídas de entrevistas direta realizada com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010.

100 Em visita a firma Contramão foi possível observar um maquinário de corte a *laser* automatizado e adquirido a menos de um mês atuando ao lado dos antigos

Por outro lado, convém chamar a atenção para o fato de que o calçado, em linhas gerais, caracteriza-se por ser um produto com baixo valor agregado derivado do processo produtivo mecanizado, a incorporação de valor deriva no atual quadro, sobretudo, de características outras que independem da mecanização dos produtos como aquelas verificadas pelas significativas campanhas de marketing e propaganda, vale lembrar, ferramenta de promoção de vendas com altos custos de investimentos, não por acaso, estratégia utilizada apenas pelos capitais de maior fôlego.

Frente a colocação, torna-se de suma importância buscar a cientificidade na situação de empiria acima descrita. Como bem destaca Marx (1984), é preciso se ter em mente que a máquina por si só não cria valor, ela apenas o transfere ao produto como doação de uma parcela do seu próprio valor, entrando por inteiro na produção e em parte na valoração do produto final, ou seja, a agregação de valor ao produto depende diretamente da grandeza de valor do próprio maquinário.

Ora, significa dizer que, quanto menor for o valor transferido da maquinaria ao produto, vale dizer, condição que no geral se apresenta no caso da produção dos calçados, maior será o seu préstimo a produção e menor será sua depreciação, não por acaso, residindo aí a explicação do harmonioso convívio entre máquinas de idades tão díspares no processo produtivo, pois, como salientado anteriormente, diferem apenas na produtividade e não em processos de produção, executando, portanto, a mesma tarefa.

O que queremos aqui ressaltar é que a introdução de novas tecnologias à produção de calçados desenvolvida em São João Batista/SC, orienta-se em última análise, não pela produtividade, mas sim pela diminuição dos custos de produção, o que por sua vez não se verifica frente a introdução de novo maquinário já que o antigo ainda responde significativamente bem ao préstimo produtivo.

Noutros termos, equivale dizer que as novas tecnologias, orientadas, sobretudo, pelo aumento da produtividade, apresentam-se

balancins. Quando indagado sobre o uso de tal máquina o proprietário afirmou que tal equipamento só entra em ação em casos onde o corte das peças exige ângulo diferenciado ou quando estão sendo produzidos os mostruários, notadamente, peça de demonstração que servirá como modelo de amostra aos compradores. Segundo o proprietário, apesar de tecnologia muito mais avançada que os antigos balancins de corte, seu uso corrente empregado a produção não se justifica por ter ele o mesmo efeito sobre os atuais índices de produção.

dispendiosas ao capitalista, já que a substituição do maquinário será realizada substituindo outras máquinas e não mão-de-obra, e isto se dá por dois motivos bastante óbvios.

O primeiro está vinculado a existência de setores dentro das firmas onde o emprego da mão-de-obra, ou a utilização dos terceirizados, apresentam-se mais vantajosos do que sua substituição pela maquinaria¹⁰¹, o que faz direcionar a questão para o comparativo entre os custos adicionais correspondentes ao capital fixo adicionado e os custos salariais pagos na atualidade aos trabalhadores, notadamente, recaindo sobre o segundo a melhor perspectiva de lucros ao cabo do processo produtivo, vale ressaltar, situação bastante presente noutros setores da economia brasileira¹⁰².

Já o segundo motivo vincula-se a própria particularidade do processo produtivo do setor de calçados femininos, onde o mesmo inviabiliza a introdução da maquinaria em determinadas etapas do processo de produção, efetivados somente mediante o emprego do trabalho manual.

Devemos ainda realçar que a evolução da região produtora, no que tange a condição tecnológica, deu-se de forma escalonar, onde etapa após etapa, a indústria em destaque buscou cumprir com requisitos necessários a manutenção e desenvolvimento de suas forças produtivas, notadamente, consubstanciada por movimento maiores emanados pelas mutações ocorridas no corpo da economia mundial.

101 A ideia que aqui se esboça coaduna-se com a observada em Nobuo Okishio (1961), onde conforme a premissa básica do chamado “teorema de Okishio”, a introdução de novas tecnologias se orienta, em última instância, pela redução de custos e, por conseguinte, aumento dos lucros finais. Nestes termos, conforme destaca Okishio (1961, apud PEREIRA, 1987, p 65) “os capitalistas escolhem uma nova técnica de produção acima de tudo de acordo com o critério de custo. Mesmo que haja técnicas que aumentem fortemente a produtividade do trabalho, elas não serão introduzidas a não ser que reduzam os custos de produção”.

102 Esta é mesma condição apresentada, por exemplo, a questão da colheita da cana-de-açúcar. Seria inocência pensar que, no atual nível tecnológico alcançado pelo setor de bens de capital direcionados ao setor agrícola, não existam máquinas e equipamentos que substituam a força de trabalho na colheita das safras de cana-de-açúcar personificadas nos milhares de boias-frias volantes. Tal substituição não se justifica, justamente, pelos baixos salários pagos a mão-de-obra humana, tornando-se onerosa ao capitalista a substituição do homem pela maquinaria.

É sabido, pois, que por ter ficado de fora do movimento exportador que tomou corpo no setor calçadista em finais da década de 1960, a indústria calçadista de São João Batista/SC tratou de buscar saídas estratégicas visando o aproveitamento de mercados consumidores deixados de lado pelas duas grandes regiões produtoras nacionais, Vale do Sinos – RS e Franca – SP, mirando, portanto, no abastecimento de mercados consumidores periféricos como o Nordeste, por exemplo.

Na década de 1980, com o início da grande crise no setor calçadista brasileiro, atingindo, sobretudo, as empresas vinculadas as exportações, São João Batista/SC, pela particularidade de estar voltada ao atendimento do mercado interno, tratou de se reestruturar com vistas ao aprofundamento das relações com esse mercado. Afora as estratégias que visaram a adoção de novos espaços locacionais, da inserção de novas matérias-primas, a busca por novos mercados consumidores, reorganizações de cunho produtivos e gerenciais, a reestruturação buscou, sobretudo, o reaparelhamento de suas unidades de produção, notadamente, fazendo emergir um quadro industrial local capaz de pôr em movimento a economia regional, datando daí, por exemplo, o espraiamento da utilização das esteiras rolantes entre as unidades produtivas e, como já destacado por Schneider (2004), importante inovação atrelada ao setor.

Neste sentido, ressaltamos que a indústria calçadista de São João Batista/SC adentrou a década de 1990 reequipada em termos de maquinaria industrial, inclusive, como demonstrado por nós, marcando o período de maior desenvolvimento do setor regional representado pela instalação de importante conjunto de firmas, as quais, ainda na atualidade, figuram entre as mais importantes do setor.

No entanto, é preciso dizer que a evolução no quadro produtivo não foi acompanhada, como entre outros fatores¹⁰³, pela melhora imediata dos produtos, ainda deixando a desejar em quesitos ligados, sobretudo, a qualidade e conforto dos calçados. Estas questões ligadas ao desenvolvimento da produção, como é sabido em Economia Industrial (KIM & NELSON, 2005; ROSENBERG, 2006), dependem do esforço de aprendizado desenvolvidos com a prática (*know hol*), independentemente, portanto, das tecnologias que por si só nada significam.

103 Ver por exemplo que a adoção da “produção puxada”, já destacada no trabalho como uma das principais características da reestruturação ocorrida no setor calçadista de São João Batista/SC, só aos poucos foi se tornando prática produtiva das firmas da região, fato que se fez conforme os benefícios iam se apresentando ao empresariado local, cumprindo aí um hiato entre 10 anos.

Por sua vez, a atualização dos produtos se fez com o passar dos anos e em virtude de mudanças nos padrões concorrenciais do mercado nacional, mudanças das quais levaram o empresariado batistense a empreender na busca da efetivação de calçados diferenciados frente aos concorrentes, visando, portanto, em atualizações vinculadas a moda mundial, buscada, na maioria de casos, em visitas as maiores feiras mundiais de calçados.

Foi neste estágio que São João Batista/SC empreende em profícua especialização caracterizada pela produção de calçados femininos tipo modinha, visando, sobretudo, alcançar novos mercados, abandonando aos poucos, a fabricação dos calçados mais rústicos que outrora figurava na região. O contato com a região produtora do Vale do Sinos – RS, maior produtor de bens de produção endereçado ao setor, significou a possibilidade de *catching up* (emparelhamento) tecnológico das unidades de produção regionais, permitindo a elaboração de novos modelos em novos padrões de qualidade.

Noutros termos equivale dizer que, num primeiro momento as forças produtivas de São João Batista/SC buscaram a melhoria nos processos de produção, condição avalizada pela atualização da maquinaria industrial iniciada em meados da década de 1980, somente após este estágio completo é que se deu a melhoria dos produtos, engendrada pelas novas relações das firmas com o mercado e consubstanciada pela renovação nos fatores de produção realizada anteriormente.

Percebe-se que existe aí um padrão na industrialização dos calçados que, em boa medida, parte da produção em grandes lotes e baixos valores em direção a especialização pautada na produção em menores escalas e que, mediante a concorrência oportunizada por mecanismos outros que não a produção de grandes lotes, busca agregar valor aos calçados.

Aqui se revela, ao que nos parece, um quadro evolutivo acompanhado pela indústria calçadista em âmbito mundial, pois, conforme se evidencia ao longo das trajetórias produtivas noutros países, cada vez mais a produção vem buscando agregar valor pela diferenciação de produtos em detrimento dos grandes volumes padronizados, condição que outrora figurava, sob o padrão fordista de produção, como principal estratégia produtiva.

Vale lembrar que foi exatamente essa evolução dos quadros produtivos que motivou os principais produtores localizados no centro do sistema capitalista mundial a expurgarem a produção de calçados com baixo valor agregado aos países periféricos, movimento do qual o

Brasil se beneficiou profundamente na década de 1970, visando, sobretudo, abastecer mercados consumidores daqueles países, os quais, por sua vez, reteriam nos sítios tradicionais apenas a produção com alto valor agregado, baseada, sobretudo, na já mencionada, estratégica diferenciação de produtos.

De posse desse quadro panorâmico que envolve o setor, ficou evidente frente as visitas às unidades de produção que a indústria calçadista de São João Batista/SC, assim como a evolução biológica do corpo humano, busca atingir estágios superiores em seu desenvolvimento cumprindo determinadas etapas, o que se mostrou mediante aos esforços que exigiram atualizações técnicas/mecânicas/empresariais, etc.

Num rápido retrospecto podemos afirmar que, o reaparelhamento dos fatores de produção postos em marcha no período de reestruturação, vale lembrar, antecipado se comparado ao setor exportador, resultou em bons frutos aos negócios de São João Batista/SC até meados dos anos de 2000, período este que as maiores firmas nacionais do setor, outrora partícipes do setor voltado primordialmente as exportações, concluíram sua reestruturação iniciada tardiamente em meados da década de 1990 e que agora, visando o prioritário atendimento ao mercado nacional, começaram a impor limites as estruturas produtivas sediadas em São João Batista/SC, notadamente, menos capazes em termos de volumes de produção.

Cientes da árdua tarefa da concorrência baseada na fabricação de grandes lotes e buscando fugir ao embate direto com as firmas mais capacitadas do setor, sobretudo pós-década de 2000, a evolução da produção batistense se deu mediante câmbio nas estratégias empresariais e produtivas que visaram a diferenciação na elaboração dos produtos.

Como se sugere, tais estratégias foram alicerçadas pela atualização mecânica ocorrida no período de reestruturação e que, ainda na atualidade, mostra-se capaz de suprir as necessidades da produção voltadas a diferenciação de produtos, pois, como visto, as novas tecnologias existentes, na maioria dos casos, destacam-se pelo aumento da produtividade, condição que na atualidade, mostra-se na contramão das tendências da região produtora em tela, tornando-se, portanto, insatisfatória frente aos anseios futuros do empresariado local. Arelado ao movimento acima exposto, não se pode perder de vista que, conforme destaca A. Kon, este novo jeito de produzir

baseia-se grandemente em um processo contínuo

de inovações incrementais e secundárias, em substituição à operação de plantas totalmente automatizadas; a reestruturação deste processo tem como ponto-chave a flexibilidade para produzir vários produtos com o uso dos mesmos equipamentos que são reprogramáveis associada a novas formas de organização e coordenação de pessoal e do planejamento da produção (KON, 1994, p. 123).

Ora, frente ao exposto evidencia-se que o atraso tecnológico da indústria calçadista de São João Batista/SC insistentemente apontado por alguns autores como em Frassetto (2006) e Seabra, Lins e Cário (2008), dá-se, senão, de forma relativa, pois, os autores acima mencionados se pautaram, sobretudo, pelo tempo de uso da maquinaria e não em sua real capacidade de cumprir com as necessidades de produção ali postas.

É ainda preciso ressaltar que, como observado ao longo da pesquisa, em linhas gerais o atual nível tecnológico das firmas sediadas na região mostra-se condizente ao desenvolvimento da indústria calçadista ali desenvolvida, pois, como foi possível perceber, a região passa por constante processo de mutação no que tange a evolução dos produtos, os quais, devido ao quadro tecnológico que demanda a especialização engendrada pelo tipo de calçado produzido na região, encontra-se amplamente amparado pela maquinaria que dispõe, não encontrando, portanto, razão para “atualizações” dispendiosas frente as necessidades concretas da produção.

Outrossim, foi possível observar que o nível tecnológico de produção esta diretamente vinculado ao fôlego dos capitais, onde, quanto maior o tamanho da firma e, por conseguinte, de produção, maior é a utilização e atualização da maquinaria empregada nos processos fabris e menor a parcela de importância aos trabalhos manuais especializados¹⁰⁴.

Nota-se que nestes casos, os calçados são produzidos em maiores lotes e, conseqüentemente, com menor valor agregado, pois,

104 Importante destacar que, conforme dados divulgados em entrevista direta realizada em novembro de 2010, segundo Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, são revertidos para atualização de máquinas e equipamentos aproximadamente 20% da receita líquida gerada, condição que, a época, buscava dar incremento a produção que girava em torno de 17000 pares diários.

resultam de processos produtivos com maior participação da maquinaria, resultando, pois, numa maior padronização da produção e os trabalhos manuais empregados são substancialmente simplificados, consistindo na montagem final não realizada pelas máquinas.

Já nas firmas menores, baseadas na produção de peças diferenciadas, a atualização mecânica acontece com maior resistência, pois, neste tipo de produção a diferenciação e a consequente agregação de valor esta vinculada, além da utilização de matéria-prima de maior qualidade (couro natural), às campanhas publicitárias e, sobretudo, ao esmero dos trabalhadores nas execuções das tarefas artesanais. Não resulta em surpresa dizer que tais produtos são aqueles ligados as marcas mais conhecidas da região, notadamente, respaldando-se frente a qualidade dos produtos e sua visibilidade nos mercados consumidores mais exigentes.

Importante dizer que a especialização em calçados com maior valor agregado e o gradativo abandono do modelo fordista de produção baseado em grandes lotes, ao que tudo indica, pareceu-nos ser o caminho a ser trilhado pela região produtora em questão, inclusive, sendo estratégia incorporada pelas firmas mais capacitadas que já dão mostras da mudança no paradigma produtivo. Para caracterizar a mudança por nós aludida, destacamos o caso da Via Scarpa, maior empresa da região que em 2010 produzia calçados bastante simplificados endereçados ao Nordeste do país e, que naquela oportunidade, contanto com uma produção diária de 17.000 pares/dia, tinha como meta futura atingir a capacidade máxima dos fatores de produção chegando aos 30.000 pares diários.

No entanto, devido a mudanças no quadro estrutural da indústria calçadista nacional que, como sabido, cada vez mais centra na região Nordeste a produção de calçados com baixo valor agregado, notadamente o *core competence* da Via Scarpa, a empresa vem buscando fugir desta situação e empreendendo na gradual diversificação e constante melhoria em seus produtos, movimento que teve como consequência a queda da produção que, em 2013, girou em torno de 15.000 pares ao dia.

E finalizando, em termos de aquisições de máquinas e equipamentos não causa surpresa dizer que, por não dispor de um parque produtivo vinculado ao desenvolvimento de bens de capital, evidencia-se a importante parceria comercial estabelecida com a região produtora do Vale do Sinos – RS que, segundo a ABRAMEC, vem desenvolvendo um forte setor de máquinas e equipamentos desde os anos de 1960, notadamente, tornando a região a maior concentração

geográfica de empresas destinadas a produção de máquinas e equipamentos para o setor.

3.7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Buscando entender a dinâmica engendrada pela formação histórica da estrutura industrial brasileira de calçados e, sobretudo, as estratégias que visaram a superação dos momentos constrangedores impostas a atividade industrial que envolve o setor, estamos inclinados a afirmar que, frente a nova dinâmica inaugurada pela abertura comercial dos anos 1980, salientamos que o primeiro golpe fez sentir-se nas firmas menores vinculadas ao atendimento do mercado nacional mas que, no entanto, não trouxe grandes repercussões por se fazer parecer com as oscilações próprias do mercado interno, condição que as firmas menores já estavam, em boa medida, acostumadas a enfrentar.

No entanto, a abertura comercial só ganha grandes proporções frente a indústria calçadista nacional quando do pareamento da moeda nacional em 1994, não por acaso, neste segundo momento, atingindo diretamente as firmas vinculadas ao mercado internacional, notadamente, as maiores produtoras e empregadoras do setor, inaugurando o então chamado período de crise da indústria nacional de calçados.

No geral, pode-se afirmar que o período de crise acima referido deu partida a um significativo processo de especialização da produção nacional ao adicionar a estrutura industrial já existente, representada pelas regiões tradicionais, novas e novíssimas regiões produtoras, permitindo, pois, maiores aprofundamentos no que concerne a divisão nacional da produção.

Neste sentido, conforme evidenciado ao longo do capítulo fica provado que frente a nova divisão nacional da produção: 1) as regiões tradicionais expurgaram a produção com baixo valor agregado de seus quadros de produção, movimento que permitiu um maior aproveitamento das forças produtivas, bem com do *know how* de produção destas regiões, direcionando esforços a produção de um calçado mais sofisticado, 2) as novas regiões produtoras, fruto do aprofundamento das relações comerciais com o mercado nacional desde sua gênese, passaram a ocupar importante papel nos quadros produtivos nacionais ainda na década de 1990 graças a reestruturação antecipada destas regiões, 3) as novíssimas regiões nordestinas, ao contrário de suas congêneres já citadas, resultam do esforço de reestruturação observado no setor, sobretudo, pós-década de 1990, faz emergir um novo ambiente

competitivo a indústria de calçados nacionais.

Evidenciou-se também que, frente a situação acima sugerida, a região de São João Batista/SC, enquadrada por nós como uma nova região produtora, consolida-se no mercado nacional ao reestruturar-se antecipadamente frente a crise desencadeada pelo pareamento cambial de novembro de 1994. A condição de consolidação só foi alcançada graças ao movimento de especialização ocorrido ainda na década de 1980, onde as estruturas produtivas de São João Batista/SC se especializaram na fabricação de calçados femininos “tipo modinha” direcionado primordialmente ao mercado interno.

É fato, pois, que tal especialização produtiva permite, ainda na atualidade, a manutenção do status produtivo da região frente a estrutura industrial nacional, onde os calçados aqui fabricados ganham cada vez mais atenção ligadas a qualidade e sofisticação da produção em detrimento dos grandes volumes outrora fabricados, em boa medida, movimento observado também noutros sítios produtores nacionais.

Ressaltemos ainda que, em virtude de tal especialidade da produção, as estruturas produtivas de São João Batista/SC encontram-se, ainda na atualidade, bem amparadas em termos de atualização mecânica, sobretudo, pelo grau de maturação que desfrutam as tecnologias do setor calçadista mundial e pela grande importância ligada aos trabalhos manuais que assume a produção de calçados de São João Batista/SC.

Em suma, pode dizer que as estruturas produtivas alocadas em São João Batista/SC rumam cada vez mais ao aprofundamento da estratégica diferenciação da produção buscando agregar maiores valores aos calçados, condição que garante, inclusive, maior inserção internacional da produção por dotarem seus produtos de características requeridas pelos mercados mais sofisticados, notadamente, conforto e qualidade.

IV – GRUPOS ESTRATÉGICOS DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: ESPECIFICIDADES E ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

4.1 – GRUPOS ESTRATÉGICOS DE ATUAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: UMA PROPOSTA METODOLÓGICA PARA ANÁLISE SETORIAL

Numa análise preliminar sobre os setores industriais, pode-se assumir que todas as firmas participantes de uma indústria tenham as mesmas características de atuação, custos de produção, rentabilidade e, principalmente, produzam bens substitutos bastante aproximados entre si (PORTER, 2004).

No entanto, quando se investe num tipo de análise da qual nos lançamos, percebe-se, de pronto, que tal afirmativa pode nos levar a incorrer em pequenos deslises iniciais que, ao passo das análises, se avolumariam a ponto de provocar desvios comprometedores para todo o trabalho, inclusive, possibilitando resultados finais bastante distintos dos observáveis concretamente.

Visto de forma panorâmica, tornou-se lugar-comum assumir que a estrutura industrial produtora de calçados desenvolvida em São João Batista/SC seja especializada na produção de calçados femininos, até este ponto os estudos mais sérios de que temos conhecimento acerca da produção calçadista alocada na região são concordantes entre si e pouco diferem¹⁰⁵.

No entanto, de posse do método de análise do qual nos lega Marx em Contribuição à crítica da economia política (MARX, 2011), apercebemo-nos de que há aqui uma superficialidade analítica bastante grosseira, não respondendo, portanto, a condição concreta da produção ali desenvolvida. A homogeneidade produtiva acima assinalada, e já batida pelos estudos antecedentes, não nos pareceu ser a melhor alternativa para uma análise mais elaborada e condizente com a realidade das estruturas produtivas desenvolvidas na região.

Ela o é, no máximo, a primeira apreensão que olhos do observador se apodera, sendo, portanto, o mote para as análises e não o resultado em si. Na verdade, a fachada que envolve a produção de calçados em São João Batista/SC esconde combinações ricas que

105 Ver Seabra, Lins e Cário (2008), Frassetto (2006) e Goularti Filho (2006).

mascaram importantes condicionantes de ordem produtivas e sociais, descobertas principalmente, quando nos lançamos as ricas visitas a campo com a finalidade de buscar nos pormenores a realidade diária das diversas unidades de produção.

É interessante ressaltar que “o concreto é concreto por ser a síntese de múltiplas determinações, logo, unidade da diversidade” (MARX, 2011, p. 248). Destarte, partindo desta premissa de cunho marxista, nos foi possível perceber que a homogeneidade de produção atribuída a região em estudo termina onde logo começa, a saber, da produção de calçados endereçados ao público feminino, logo, revelando-se oco qualquer resultado que busque nesta superficial afirmativa o fim para as análises.

A miríade de firmas produtoras, bem como de produtos, matérias-primas, públicos consumidores e mercados geográficos de atuação obrigam as unidades produtivas a atuarem no plano concorrencial de forma bastante distintas entre si, revelando de pronto, relações sociais e de produção em níveis ainda não identificados, logo, tolhendo pela raiz qualquer tentativa de explicação que busque na simples análise da produção de calçados femininos o real sentido dado a região em apreço.

Tratou-se na realidade de desconstruir o que os olhos apreendem a partir do concreto visível, chegando a determinações abstratas que nos conduziram novamente a composição do todo, agora não mais visto como algo caótico e/ou modular, mas, sobretudo, numa estrutura de produção regional que guarda no seu interior relações sociais e de produção conflituosas e dialéticas, motor que faz funcionar a sociedade envolta da produção calçadista ali desenvolvida.

Neste sentido, a proposta de análise que por ora se delineia busca enfatizar o posicionamento das estruturas de produção alocadas em São João Batista/SC de modo a maximizar o valor das características distinguíveis entre os grupos de firmas atuantes na região, buscando assim, fugir das perspectivas homogêneas, e de certa forma enviesadas, de outros estudos realizados sobre a região produtiva em análise.

Como se sugere, a essência da análise proposta busca retirar do todo as especificidades concretizadas em cada firma, ou como será posto, num grupo de firmas, que compõem o setor industrial que nos propomos a análise. Neste sentido, sua viabilidade constitui-se na identificação das estratégias de competição nas quais as firmas mais significativas estão inseridas, buscando sempre relacionar as forças de produção com o meio ambiente concorrencial da indústria em apreço.

Tal mecanismo de análise permitiu-nos solucionar questões que

se apresentam na condição concreta da estrutura produtiva tais como: 1) as distintas dimensões estruturais das firmas e seu convívio, 2) a disponibilidade e o tamanho dos capitais envolvidos, 3) o acesso ao crédito, 4) os vínculos com outras regiões produtoras, 5) as contribuições individuais das firmas na formação de uma região produtora autossuficiente, 6) os diferenciais nos custos de produção, etc; questões que se solucionadas, traçam perspectivas outras para a indústria de calçados de São João Batista/SC como a que se delinea para o trabalho em questão.

4.2 – TIPOS DE FIRMAS E ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS

De pronto, apercebemo-nos de que há na região um vasto grupo de firmas com capacidades de atuação igualmente variadas, condição que inviabilizaria qualquer tentativa de tipologia de enquadramento simples ou redutora sob a pena de trazer para os estudos resultados pouco significativos e, em boa medida, já alcançados por outros pesquisadores.

Neste sentido, buscando uma proposta de estudo mais assertiva sobre a estrutura de produção calçadista de São João Batista/SC, deparamo-nos com uma dificuldade imensa em delinear os principais balizadores para uma análise que, na sua amplitude, trouxesse as reais condições da produção, principalmente, se levarmos em conta a grande variedade de casos que ali se apresentam.

Pareceu-nos bastante pertinente trazer para as análises o que Porter (2004) chamou de “grupos estratégicos” de atuação num dado setor industrial. De acordo com o método em questão, grupos estratégicos definem-se por grupos de “empresas em uma indústria que estão seguindo uma estratégia idêntica ou semelhante ao longo das dimensões estratégicas” (PORTER, 2004, p. 135), condição esta que resulta em características gerais bastante próximas entre firmas, cabendo aí, uma possível taxonomia industrial sobre a estrutura em apreço.

A importância de tal dispositivo analítico consiste em traçar para a indústria de calçados uma referência intermediária entre uma visão global e a consideração isolada de cada firma participante, condição que consubstancia uma averiguação mais precisa das reais necessidades da produção regionalmente desenvolvidas, podendo assim, conduzir-nos a respostas mais assertivas frente as incertezas, ou crises, produzindo esforços satisfatórios para as superações (CHOLLEY, 1964) e buscando fugir as afirmativas mais abrangentes como a que colocou Costa (2004) quando da crise generalizada para o setor na década de

1990 ou Seabra, Lins e Cário (2008) atribuindo atraso tecnológico as estruturas produtivas alocadas na região em apreço.

Visto que, muito embora, a produção regional seja ditada pela confecção de calçados femininos, a concepção geral de que as empresas da região produzam produtos semelhantes e substitutos entre si não se sustenta. Com base no referencial teórico e metodológico do qual utilizamos, ficou evidente, já nos primeiros contatos com a produção, que existia ali uma estrutura de produção, e por conseguinte de produtos, bastante heterogênea, onde cada grupo estratégico busca agir conforme uma combinação de diferentes fatores, os quais “tem sua própria lógica e autoriza formas de ações específicas aos agentes econômicos e sociais” (SANTOS, 2012, p. 149).

Com efeito, cada grupo industrial identificado costuma avançar conforme pressupostos básicos de alguma estratégia concorrencial, podendo, como será visto, que algumas firmas entrelaçam distintas estratégias em seu andamento funcional, não constituindo, pois, em estratégias estanques no que tange a atuação das firmas regionais.

A base para tal taxonomia em distintos grupos parte da adoção inicial de uma determinada segmentação produtiva, a qual, elencada por nós, baseou-se nas relações das firmas com compradores de um setor industrial através do enfoque numa determinada linha de produtos. O objetivo da análise da segmentação, conforme salienta Brandão “é adequar as capacidades internas das empresas aos seus produtos e clientes, para obter vantagem competitiva (BRANDÃO, 1995, p. 98).

Neste sentido, buscando enfatizar as particularidades dos caracteres geográficos da produção em tela, ressaltamos que como matriz de segmentação de nossos estudos utilizaremos quesitos como: tamanho e estrutura financeira das firmas, tipo de produto, nicho de mercado por poder aquisitivo, distribuição geográfica da produção, matéria-prima, ligações comerciais com outras regiões produtoras, custos de produção, etc. Importante deixar claro que algumas dessas variáveis são diretamente correlatas e, portanto, passíveis de eliminação, no entanto, optou-se na conservação com finalidade de tornar mais assertivas as análises.

Destarte, salienta-se que no ambiente competitivo formado pelas estruturas de produção de São João Batista/SC se desenvolve um convívio, de certa forma pacífico, onde foi possível encontrar desde grupos líderes formado pelas firmas mais capazes no que tange ao enquadramento tecnológico e, portanto, melhores estruturadas enquanto unidades de produção, com estratégias de mercado bastante agressivas e que abrangem todo o mercado nacional, até grupos marginais formados

por pequenas firmas familiares artesanais que atuam marginalmente em mercados locais bastante limitados, mas que no entanto se revelam, conforme é o caso das indústrias “com inúmeros pequenos produtores” (STEINDL, 1983, p. 61), responsáveis por uma proporção razoável da produção total.

Com efeito, vale dizer que esta condição de heterogeneidade por nós apontada ao ambiente produtivo desenvolvido em São João Batista/SC enquadra-se como condição estrutural do desenvolvimento econômico típica de países periféricos, razão pela qual segundo Rangel (2005, p. 511) “o Estado deve interferir na economia muito mais do que nos países desenvolvidos” na tentativa de programação do seu desenvolvimento econômico e, por consequência, social.

Aliás, ainda conforme nosso autor,

é precisamente esta coexistência entre a técnica moderna e a arcaica, que somente será possível em condições econômicas especiais, que o programa deve prever, porque o esmagamento das unidades marginais importaria no sacrifício de parte da capacidade produtiva do sistema, a qual, sob forma dos produtos que deixariam de ser obtidos pelo emprego da mão-de-obra, dos equipamentos e dos recursos naturais condenados ao desemprego, ficaria parcialmente ociosa, deprimindo-se a renda nacional. (RANGEL, 2005, p. 511 – 512).

Nestes termos e de posse de um quadro mais abrangente, a saber, das condições do enquadramento geral do desenvolvimento econômico nacional, partimos para análise dos distintos grupos de atuação partícipes da estrutura produtiva calçadista desenvolvida em São João Batista/SC, onde nossos esforços, coadunando-se com a perspectiva proposta pela Formação Sócio Espacial, lançará novas propostas sobre a indústria de calçados ali desenvolvida.

4.3 – PRINCIPAIS GRUPOS ESTRATÉGICOS DE ATUAÇÃO DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC

Isto posto, ressalta-se que, especificamente para a estrutura produtiva de calçados de São João Batista/SC, foi possível identificar quatro grandes grupos estratégicos de atuação, onde os GEs 1 e 2 são considerados líderes e os GEs 3 e 4 atuantes de forma marginal.

O primeiro grupo estratégico líder (GE 1) utiliza-se da estratégica “liderança de custo total” focada na produção de grandes volumes, condição que ao cabo busca baratear o produto em sua unidade de produção. O segundo grupo líder (GE 2) atua sob a estratégica “diferenciação” de produtos, logo, agregando valor as unidades e concorrendo em nichos de mercado mais elaborados. O terceiro grupo estratégico (GE 3) constitui-se em torno de firmas com menores capitais e focadas na produção de calçados que buscam aliar o design diferenciado a matéria-prima mais barata, resultando, portanto, num grupo de produção intermediário entre os GEs 1 e 2. Já o quarto e último grupo estratégico, englobam as chamadas “Esquentas”, estruturas de produção que trazem em seu cerne características genéticas das primeiras consertarias estabelecidas na região, notadamente, sendo este um grupo de atuação ainda não identificado noutros trabalhos acerca da produção calçadista de São João Batista/SC, cabendo a nós, portanto, seu pioneirismo.

4.3.1 – Grupo Estratégico 1 – Médias empresas líderes com foco no mercado nordestino – GE 1

O primeiro GE centra-se nas empresas baseadas no que Porter (2004) chamou de “**liderança de custo total**”, onde os custos unitários de produção, em relação aos concorrentes, tornam-se o tema central de toda a estratégia de concorrência.

De acordo com as prerrogativas inerentes ao grupo em debate, conforme salienta Porter,

a liderança no custo exige a construção agressiva de instalações em escala eficiente, uma perseguição vigorosa das reduções de custo pela experiência, um controle rígido do custo e das despesas gerais, a não permissão da formação de contas marginais dos clientes, e a minimização dos custos em áreas como P&D (pesquisa e desenvolvimento), assistência, força de vendas, publicidade etc. (PORTER, 2004, p. 37).

Neste sentido, salientamos que este GE é forjado em torno das maiores firmas da região, cujo a principal estratégia vincula-se a produção em escala, logo, produtos com menor valor agregado, e orientadas para nichos de mercado estrategicamente focadas nas classes com baixo poder aquisitivo.

Destacam-se neste grupo firmas com estruturas de produção bastante desenvolvidas, com os maiores índices de produção e maiores números de empregados na região. Encabeçam este grupo firmas tais como: **Via Scarpa** (550 funcionários e produção de 15.000 pares/dia), **Bárbara Krás** (475 funcionários e 7.500 pares/dia), **Suzana Santos** (360 funcionários e 13.000 pares/dia) e a **Calçados ALA** (411 funcionários e 10.000 pares/dia).

Figura 7 - Empresa Via Scarpa (visão externa)



Fonte: www.viascarpa.com.br

Figura 8 - Empresa Bárbara Krás (visão interna)



Fonte: www.barbarakras.com.br

Este GE produz calçados menos sofisticados, fabricados em sua maioria em material sintético (couro) e tecidos, daí resultar um calçado com menor valor agregado, e fabricados mediante grandes volumes endereçados, predominantemente, ao público C e D. É interessante destacar que neste grupo de empresas a prática do *private label*, vale lembrar, aquela em que os produtos já saem das esteiras de produção com as etiquetas dos contratantes, configura-se como a principal estratégia de vendas.

Está é uma prática que visa burlar as imposições de um mercado altamente dinâmico baseado nas tendências da moda, onde a fixação de produtos com marcas próprias incorrem em grandes investimentos e esforços de propaganda e marketing, tornando-se, portanto, oneroso o desenvolvimento de campanhas que visam a promoção e destaque das marcas das empresas fabricantes.

Desta forma, as fábricas deste GE atuam como verdadeiras “fábricas externas”, onde os custos de promoção empregados em propagandas, outdoors, revistas, etc; são repassados aos contratantes¹⁰⁶.

106 Caso verificado em saída de campo pelas lojas da grande Florianópolis

Conforme informações obtidas em campo, este tipo de produção incorrem em uma via de mão dupla no que concerne ao desenvolvimento dos modelos produzidos, pois, muitos contratantes trazem os modelos a serem desenvolvidos com seus próprios design, repassando as empresas fabricantes apenas a tarefa da produção, noutros casos, verifica-se a contratação completa envolvendo, inclusive, o desenvolvimento dos modelos produzidos.

No entanto, observa-se também que por condição de fatores de ordem econômicas gerais tais como a melhora nos rendimentos da população, a crescente entrada de produtos importados a preços mais atrativos e, sobretudo, pela concorrência estabelecida por produtores nacionais que, paulatinamente, vem deslocando a produção de calçados com menor valor agregado para a região Nordeste visando, sobretudo, menores custos de produção, as firmas deste GE vem buscando novas estratégias e, aos poucos, deslocam esforços de produção focando na fabricação de produtos mais sofisticados produzidos mediante maior utilização de mão-de-obra qualificada e com fixação de marca própria, movimento justificado pela busca de maiores participações nas vendas do setor, condição imposta as firmas calçadistas que atuam num mercado cada vez mais dinâmico.

Neste novo cenário as firmas deste GE passam a operar sob uma série de mudanças estruturais produtivas e organizacionais mais complexas do que as que normalmente estão habituadas, obrigando-as a atuarem em padrões mais flexíveis de produção focando numa maior variedade em sua cartela de produtos e, por conseguinte, em menores volumes produzidos, buscando agora públicos mais exigentes pertencentes a classes com maior poder aquisitivo.

Tais mudanças de ordem estrutural/produtiva engendram em novidades organizacionais, pois, sob novos condicionantes produtivos,

onde, na mesma vitrine, encontram-se sapatos similares com marcas da própria loja e das fábricas de São João Batista/SC. No caso em questão, destacamos que na primeira visita a loja Damesko realizada em 2011 e localizada no Ceisa Center, centro da capital Florianópolis, a empresa trabalhava com produtos próprios e da Via Scarpa, notadamente, a firma parceira na produção. No entanto, em visita a mesma loja no ano de 2013, foram encontrados, além dos calçados com a marca da própria loja, calçados outros com marcas da Suzana Santos e Art Brasil, notadamente, ambas as marcas produzidas pelas empresas do grupo Santos (Suzana Santos, Renata Mello e Art Brasil), mostrando a volatilidade nas parcerias comerciais estabelecidas, resultando, não por acaso, em contratos mais rentosos.

setores de desenvolvimento, marketing e vendas passam a ganhar novo peso dentro dessas firmas, obrigando-as a investirem na profissionalização destes departamentos e modificando, por sua vez, estratégias de concorrência ao almejarem a incursão por mercados mais exigentes, principalmente, por atribuírem novos quesitos agregando valor ao produto.

Neste ínterim, atentos a movimentação produtiva que vem ocorrendo no setor e buscando adequar-se as mudanças de ordem estrutural que tal movimentação demanda, sobretudo nos últimos dois anos, destacamos o emblemático caso vivenciado pela empresa Via Scarpa.

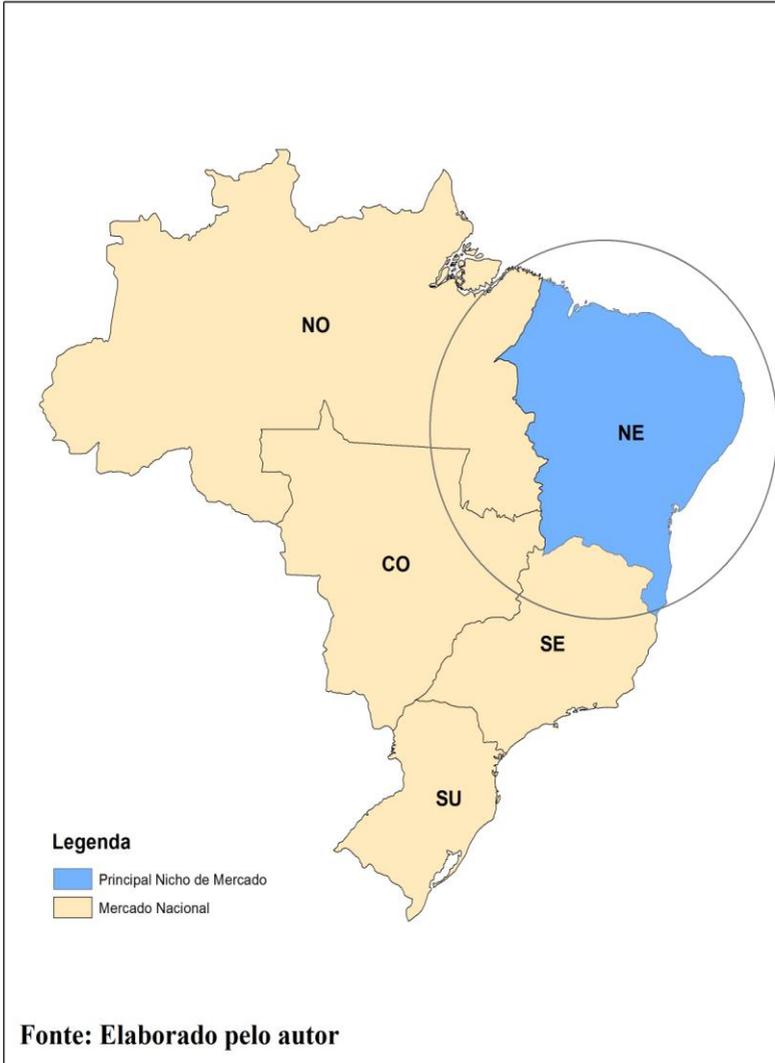
Em visitas em novembro de 2010, segundo informações oficiais repassadas pela diretoria da empresa a fábrica produzia, com aproximadamente 450 funcionários, cerca de 17.000 pares/dia focando sua distribuição, principalmente, no mercado do Nordeste do país¹⁰⁷. Já em 2013, mediante a mudança demandada pelos mercados consumidores mais exigentes, a empresa reduziu sua produção para 15.000 pares/dia, no entanto, aumentou o pessoal ocupado para cerca de 550 funcionários, visando, sobretudo, aumento na participação nos mercados mais exigentes do Sul e Sudeste, notadamente, observando as mudanças ocorridas nos padrões concorrenciais vividas pelo setor e agravadas, sobretudo nos últimos dois anos, pelas crescentes importações de produtos similares mais baratos facilitados pelo câmbio valorizado.

Tal deslocamento se manifesta pela redução nos números de produção, cerca de dois mil pares/dia, e pela crescente no número de empregados contratados, beirando os 20%, fato que se deve a maior utilização de mão-de-obra nos processos produtivos, nítido movimento que visa melhorar a qualidade e incrementar o valor agregado dos produtos oferecidos ao mercado.

Outra marcante característica deste GE, vinculada diretamente ao nicho de mercado pretendido e ao produto fabricado, refere-se a atuação geográfica do mercado consumidor. Conforme evidencia a figura a baixo, muito embora haja um esforço para atuar em todo o território nacional, aliás, prática recorrente a todas as firmas do setor, as firmas deste GE direcionam seus principais esforços de produção para os mercados do Nordeste brasileiro, notadamente, somando-se três

107 Conforme informações extraídas em entrevista direta com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010.

importantes condicionantes de ordem estratégica às empresas.

Figura 09: Principal nicho de mercado das firmas do GE 1**Figura 9 - Principal nicho de mercado das firmas do GE 1**

O primeiro e principal fator diz respeito a própria condição concreta de formação das principais empresas compositoras deste GE. Cabe lembrar que a produção de calçados de São João Batista/SC se firma no quadro produtivo nacional entre os decênios de 1980 e 1990, inserindo-se, portanto, pelas fatias do mercado nacional periférico deixadas de lado pelas grandes firmas nacionais, notadamente, sendo a região Nordeste o principal espaços de inserção aproveitado pela indústria batistense.

Em segundo lugar, cabe lembrar que a região Nordeste do Brasil está localizada numa área geográfica com baixas oscilações climáticas, inexistindo, portanto, a necessidade de trocas de coleções que necessitem de reconfigurações estruturais nas linhas de produção, principalmente, porque os calçados endereçados a este mercado consumidor são, basicamente, restritos aos produtos mais simples como as sandálias, rasteirinhas e sapatos abertos produzidos em materiais sintéticos de menor valor. Desta forma, ao direcionarem seus principais esforços de produção ao Nordeste, as empresas mantém seu ritmo de produção praticamente inalterado, bem como, acarretam em poucas mudanças do design dos produtos. Além desses calçados serem de fabricação mais simplificada e com utilização de materiais sintéticos, notavelmente, são passíveis de serem executados com maior utilização mecânica na produção.

O terceiro fator listado, de ordem macroeconômica portanto, refere-se ao fato do Nordeste brasileiro ser uma das poucas regiões que conseguiu manter intacta sua participação no PIB brasileiro entre os anos de 1985 a 2004, mantendo a média de participação aos 14,1% do montante nacional (MAMIGONIAN, 2011), além de apresentar amplo crescimento após a instalação de programas governamentais durante o governo Lula que visaram o desenvolvimento econômico e social da região.

A melhoria das infraestruturas e o avanço industrial, bem como a oferta de créditos para o consumo acabaram impulsionando todo o mercado regional. Tal afirmativa é respaldada pelas últimas pesquisas feitas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) ao referendar o Nordeste do país como a região da federação que mais contribuiu para a formação da classe média brasileira nos últimos dez anos. De acordo com o IBGE, na atualidade (2013), 34% da população da região é formada pela classe média em ascensão, significando mudanças estruturais históricas na composição social da região.

No que tange a maquinaria utilizada torna-se preciso ressaltar que a indústria calçadista, em âmbito global, encontra-se em estágio de

amplo desenvolvimento tecnológico, inexistindo, portanto, grandes inovações no setor já que o padrão tecnológico de produção alcançou estágio de maturidade e, portanto, estável em decorrência da maturidade de sua trajetória.

De posse deste quadro mais amplo e pelas próprias características da produção em escala, não causa surpresa dizer que as firmas deste GE revelam-se como as que mais apresentam investimentos em maquinários, principalmente, por trabalharem com calçados do tipo “modinha” fabricados em grande escala e com base em materiais sintética, muito mais afeitos a mecanização do que os produtos fabricados em couros naturais.

Como observado em campo, é comum encontrar no chão-de-fábrica máquinas e equipamentos mais antigos (com 10 anos ou mais de utilização) atuando lado a lado de máquinas modernas e de última geração. É interessante ressaltar que a iniciativa de manter ainda em funcionamento parte das máquinas mais antigas se revela como importante estratégia empresarial já que, tal condição serve, inclusive, para amortizar os custos de investimentos que, aos poucos, são distribuídos para as máquinas mais antigas ainda em atuação, igualando o custo de investimentos a médio prazo, além é claro, de garantir as firmas potencial capacidade ociosa, estrategicamente acionada em casos de crescimentos repentinos do mercado consumidor.

Ressaltemos que devido as condições de renovação acima citadas no quadro estrutural do maquinário produtivo, desenvolveu-se na região importante mercado envolvendo transações de compra e venda de equipamentos usados, notadamente, tendo nas firmas deste GE, as “progressistas” conforme nomenclatura de Steindl (1983), o *start* deste movimento, cabendo, portanto, as empresas marginais da região à compra de tais maquinários.

Quer isto dizer que, tal movimento engendra numa real reutilização e aperfeiçoamento das empresas menores ao adquirirem equipamentos mais modernos e, portanto, com maior capacidade produtiva que os anteriormente utilizados, significando de certa forma, uma reestruturação do quadro produtivo regional¹⁰⁸ repercutindo num

108 Em entrevista de campo realizada em 06/06/2013 na empresa Contramão, compositora do GE 02, foi possível observar alguns balancins (maquinário utilizado para o corte das peças de couro) sendo desativados em virtude da aquisição de uma máquina mais moderna com corte a laser computadorizado. Quando indagado sobre o futuro das máquinas obsoletas, o proprietário Hermínio dos Santos, 44 anos, relatou que tais máquinas seriam vendidas as

verdadeiro “efeito dominó” sobre a atualização técnica da produção num geral.

É interessante ressaltar que as aquisições de novos maquinários são feitas, na maioria dos casos, com recursos próprios das firmas e por intermédio de representações comerciais em constantes visitas a região. Tais maquinários são adquiridos, na quase totalidade dos casos, da região produtora sediada no Vale do Sinos – RS, que após a grave crise que atingiu o setor calçadista na década de 1990, reestruturou-se direcionando seus esforços produtivos, além da reconfiguração propriamente estrutural da fabricação dos calçados, mediante a criação da ABRAMEQ (*Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos para os Setores do Couro, Calçados e Afins*), instituição que atua de forma incisiva junto ao governo buscando melhorias estruturais e políticas, condição que possibilitou a instalação e continuidade de micro e pequenas empresas produtoras de máquinas e equipamentos, tornando-se referência nacional, ao lado de São Paulo, no que tange a fabricação e distribuição de equipamentos e maquinários para a indústria calçadista nacional, inclusive, atendendo a demandas internacionais com ênfase na América Latina¹⁰⁹.

No entanto, vale dizer também que, em virtude das equivocadas políticas econômicas nacionais que privilegiaram a estabilidade econômica mediante os altos juros e taxas de câmbio impraticáveis ao desenvolvimento de uma estrutura industrial de bens de capital competitiva, muitos fabricantes de máquinas e equipamentos daquela região vem importando grande parte do maquinário requerente de maiores pacotes tecnológicos inclusos, sobretudo de origem italiana e

empresas menores da região por preços mais acessíveis.

109 A Abrameq foi fundada em 1992, com a Missão de "Exercer a representação da Indústria Brasileira de Máquinas e Equipamentos para os Setores do Couro, Calçados e Afins, promover a união e o desenvolvimento do setor e sua inserção sustentada no mercado internacional". O setor de máquinas para couros e calçados brasileiros se desenvolveu principalmente para atender às necessidades das indústrias de curtume e calçadistas do país, que especialmente a partir do final dos anos 60 e início dos anos 70 começou a conquistar o mercado internacional. Os fabricantes de máquinas brasileiros tiveram um momento de grande dificuldade no início dos anos 90, quando de forma abrupta o país foi aberto para a importação de bens de capital de forma a deixar o fabricante nacional sem condição de competitividade, principalmente em razão do custo Brasil. Neste contexto difícil, surgiu a Abrameq, unindo as empresas do setor e participando ativamente da sua recuperação e da conquista de novos mercados, com ênfase para a América Latina.

chinesa, fazendo, desta maneira, minorar o desenvolvimento do setor de máquinas e equipamentos para calçados desenvolvido no Brasil, cabendo então a esses produtores nacionais, muitas vezes, o papel de mero atravessadores comerciais entre os fabricantes estrangeiros e as firmas produtoras de calçados nacionais¹¹⁰.

Ainda no que se refere a estrutura mecânica de produção, destaquemos que grande maioria das firmas compositora desse GE busca autossuficiência frente aos reparos do maquinário pelo estabelecimento de departamento mecânico integrado a própria estrutura industrial. A equipe responsável pela manutenção das máquinas e equipamentos, normalmente composta por dois mecânicos, só buscam serviço especializado fora da empresa quando o grau de complexidade dos reparos transcende a capacidade técnica da equipe¹¹¹.

Aqui revelasse outro importante ponto no que tange a continuidade de máquinas mais antigas que são mantidas em atuação ociosa ou em estoque. Em caso de reparos que exijam a retirada temporária desses equipamentos danificados, a linha de produção consegue manter-se em funcionamento graças as máquinas mais antigas mantidas em circunstâncias operacionais de baixo funcionamento, colocando-as em pleno funcionamento em casos de urgência¹¹².

Outrossim, a ideia de um departamento I integrado a própria fábrica justifica-se pela urgência necessária frente a possíveis eventualidade no aparato mecânico que venha a interferir no andamento da produção, principalmente, por se tratar de firmas com foco na escala produtiva. Além disso, o constante contato estabelecido com o maquinário possibilita, inclusive, que se realizem melhorias incrementais nos equipamentos visando o melhor aproveitamento adequando-os a realidade produtiva regional, além é claro, da possibilidade de sobrevida que se pode atribuir aos equipamentos mais antigos (RANGEL, 2005).

110 Em todas as entrevistas de campo realizadas, quando indagados sobre a realização de compra de maquinários importados, na sua unanimidade, as respostas remeteram as aquisições mediante empresas gaúchas que desempenham, muitas vezes além da própria fabricação, o papel de importadoras de máquinas e equipamentos.

111 Informações extraídas de entrevista direta com Sabrina Dias, Gerente de RH da empresa Bárbara Krás, São João Batista/SC, em 07/12/2012.

112 Informações extraídas de entrevistas diretas com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010.

No que se refere a aquisição de matéria-prima como couros e metais, por terem maior poder de barganha devido aos grandes volumes requeridos na produção, as empresas deste GE buscam aproveitar-se dos menores preços ofertados por fornecedores de outras regiões produtoras do país mais desenvolvidas no que diz respeito a formação de um bloco industrial e conseqüente polarização da produção calçadista, com ênfase, assim como no suprimento de máquinas e equipamentos, na região produtiva do Vale do Sinos – RS.

Vale dizer também que, buscando baratear ainda mais a produção e manter competitivo o principal produto, na atualidade muitas empresas deste GE iniciaram a aquisição de metais, couros e outros adereços provindos diretamente da China, condição favorecida em virtude do desenvolvimento de um vigoroso parque produtivo voltado a fabricação de calçados e componentes naquele país. As encomendas, em sua maioria, são realizadas por canais comerciais abertos por intermédio de agentes importadores que atuam como atravessadores destes materiais. Tal estratégia se justifica pelo baixo valor atribuído as peças, principalmente, por se tratar de encomendas realizadas em grandes volumes, os quais são fechados mediante a junção dos pedidos de outras firmas, formando assim, um carregamento único, já que o embarque só acontece após fechada a capacidade máxima dos contêineres.

No entanto, devido as singularidades e mutabilidade da produção batistense, tal prática esbarra nas condições estabelecidas pela tendência da produção dos calçados tipo “modinha”, sendo esta uma prática pouco recorrente e justificada, principalmente, pelas firmas deste GE em decorrência dos maiores volumes de produção.

Já na aquisição de solados injetáveis, devido a estruturação ocorrida nos últimos anos, a região viu emergir importantes agentes produtores destinados ao abastecimento regional, onde na atualidade, a maior parte das aquisições deste material realiza-se na própria localidade, desvinculando-se, portanto, do abastecimento externo outrora realizado noutras regiões produtoras do país.

Tal condição revela-se de extrema importância à produção calçadista desenvolvida em São João Batista/SC, principalmente, pela redução no tempo de espera desta matéria-prima observada entre a realização e a entrega das encomendas, possibilitando redução estratégica no estoque desta matéria-prima e, por conseguinte, mantendo rotatividade no capital que estaria parado sob forma de estocagem, além de possibilitar maior integração dos agentes produtores e desenvolvimento da região, já que os investimentos se mantêm regionalmente localizados implicando em efeitos desdobrados no todo

da economia regional.

Neste GE as empresas são caracterizadas pelas infraestruturas de produção bem desenvolvidas possuindo, além das maiores plantas industriais da região, refeitórios próprios, amplos estacionamentos para os funcionários, sobretudo, para a acomodação de motos, principal meio de transporte utilizado pelo operariado fabril¹¹³, além de transporte próprio para funcionários realizados por ônibus adquiridos pelas empresas ou por transporte terceirizado¹¹⁴. Prática justificada pela baixa oferta de mão-de-obra na região, obrigando o empresariado a “puxarem” força de trabalho de áreas mais distantes, inclusive, de outros municípios¹¹⁵.

Acrescentemos casos particulares como o observado na empresa Via Scarpa que, além da infraestrutura acima sugerida, conta ainda com ginásio de esportes para os horários de recreação, possível de ser utilizado nos finais de semana e que se estende também aos familiares dos funcionários, creche infantil para abrigar os filhos de funcionárias com funcionamento em tempo integral, notadamente, abrangendo todo o período de funcionamento da fábrica, além de uma escola técnica própria que, em parceria com o Sebrae da região, oferece cursos superiores de capacitação direcionados as atividades do setor,

113 Nas constantes visitas a região pude perceber que existem três horários de pico no trânsito da cidade, naturalmente, todos associados a dinâmica produtiva das fábricas de calçados da região. Desta forma, o primeiro horário corresponde ao início do expediente das atividades produtivas e ocorre entre as 7:30 e 8:30. O segundo corresponde ao horário de almoço e ocorre entre as 11:30 e 13:30 da tarde. Já o último, ocorrido entre as 17:30 e 18:30 da tarde, corresponde ao término das atividades fabris. Interessante ressaltar que houve um acordo entre algumas fábricas da região referente aos horários de entrada e saída dos funcionários das fábricas, justamente, buscando amenizar os transtornos ocorridos no trânsito da cidade por conta do grande movimento observado nesses períodos. Informações extraídas de entrevista direta com Laurir Jhonhenturf, gerente industrial da empresa Letícia Costa, São João Batista/SC, em 15/02/2013.

114 Informações extraídas de entrevistas diretas com as principais empresas deste GE em variadas datas.

115 Informações extraídas de entrevistas diretas com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010. Segundo o proprietário, a empresa é obrigada a fazer o traslado dos funcionários em virtude da baixa oferta de mão-de-obra. Dirige-se diariamente a cidades próximas como Canelinha, Tijucas e Brusque, neste último encontrando mão-de-obra ociosa antes empregada nas fábricas têxteis da região.

buscando dessa maneira, dar ênfase ao treinamento de mão-de-obra qualificada¹¹⁶.

Tais estratégias se tornam ainda mais profícuas no que tange a captação de funcionários devido a falta de mão-de-obra observada na região, fato recorrentemente citado pelos entrevistados¹¹⁷, tornando as fábricas deste GE mais atrativas frente a eleição das vagas a serem ocupadas. A este respeito se torna interessante ressaltar que, em virtude da reestruturação produtiva que vem ocorrendo na região produtora do Vale do Sinos – RS, muitos imigrantes que se estabeleceram em São João Batista/SC entre finais da década de 1990 e início da década de 2000 vindos daquela região produtora, aos pucos estão retornando aquele estado frente as novas oportunidades de trabalho que vão surgindo, condição agravada pelo significativo arrefecimento sofrido pelo setor de calçados de São João Batista/SC em 2011, tornando ainda mais difícil a captação de mão-de-obra na região¹¹⁸.

Nas exportações, assim como a produção total da região com uma média de 10% da produção voltada ao comércio exterior e mesmo se destacando frente as congêneres de outros grupos estratégicos observados, as firmas deste GE dão pouca ênfase ao comércio internacional, tendo nos países latino-americanos os principais parceiros comerciais. No entanto, é preciso assinalar que a baixa incursão nos mercados internacionais não denota, de maneira alguma, incapacidade ou obsolescência da indústria calçadista batistense.

As análises contidas em Seabra, Lins e Cário (2008) sugerem, equivocadamente, que a baixa incursão da produção batistense em mercados internacionais implicam em “carências e limitações” (2008, p. 147) ao desenvolvimento do setor. No entanto, como sugerido nos resultados alcançados por nós e relatados ao longo desta dissertação, os baixos índices de incursão no mercado externo foram condição *sine que non* para o desenvolvimento do setor calçadista de São João Batista/SC frente as principais regiões produtoras nacionais, a época, voltadas

116 Informações extraídas de entrevistas diretas com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010.

117 Informações extraídas de entrevistas diretas com Sabrina Dias Alexandre, RH da empresa Bárbara Krás em 07/12/2012, com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye Aye em 07/12/2012, e Robson Sá, proprietário e responsável pelo setor de desenvolvimento da empresa Parô em 06/06/2013.

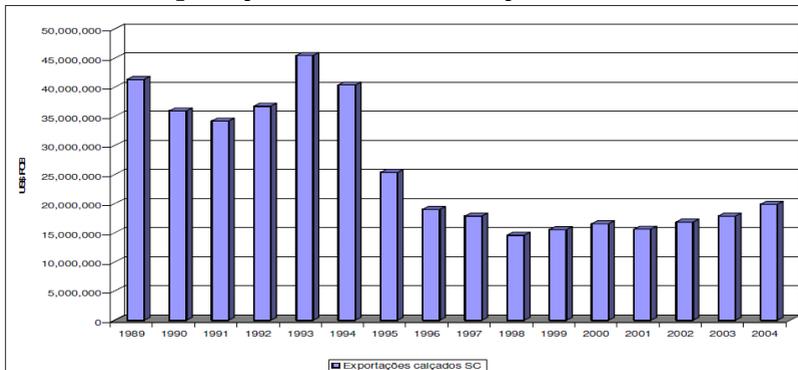
118 Informações extraídas de entrevistas diretas com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye Aye, São João Batista/SC, em 07/12/2012.

estrategicamente às exportações.

A condição de região produtora periférica voltada, primordialmente, ao atendimento do mercado nacional, vale lembrar, muito mais dinâmico que o mercado internacional em relação as estratégias de produção e mercado, foi responsável pela elevação do estado de Santa Catarina, ao lado da indústria calçadista gaúcha, ao posto de um dos mais importantes produtores de calçados femininos do país, condição alavancada, principalmente, pela região liderada por São João Batista/SC, já que ao mesmo tempo era observado o arrefecimento do setor de calçados nos municípios do Sul do estado, notadamente, voltados à exportação.

Evidentemente que, fazendo parte de um setor industrial de significativo valor a estrutura industrial brasileira e ocupando lugar periférico nesta estrutura, a região produtora de São João Batista/SC se ressentiu, assim como as principais regiões produtoras nacionais, com os efeitos declinantes das exportações geradas pela política econômica posta em prática na década de 1990, esta sim, podendo ser considerada a “década perdida” para indústria calçadista nacional.

Gráfico 03: Exportação catarinense de calçados (1989 – 2004).



Fonte: Seabra, Lins e Cário (2008, p. 125).

Assim, como demonstrado no gráfico acima exposto, ao sofrer com quedas significativas no balanço geral das exportações em âmbito nacional, naturalmente, a indústria de calçados de Santa Catarina observou abalos em sua pauta exportadora, buscando recuperação pós destrelamento da moeda nacional ao dólar no ano de 1999, onde, se retirados das análises os estados da Paraíba e Ceará, ambos arquitetados com justificativa de se tornarem as maiores praças exportadoras

nacionais de calçados, observa-se que Santa Catarina, mesmo com o revez sofrido no setor alocado na região Sul do estado, ainda mantém-se entre os principais exportadores brasileiros deste bem de consumo, figurando na atualidade na 9ª posição no ranking exportador nacional, mantendo, portanto, manutenção em sua colocação frente aos exportadores de calçados nacionais.

Outro importante ponto a ressaltar diz respeito, ao já mencionado, movimento de especialização que vem ocorrendo na produção batistense mirando em produtos mais elaborados, inclusive aos destinados a exportação, evidenciando, portanto, a melhora na qualidade dos calçados e a consequente agregação de valor aos produtos.

Nota-se que, de acordo o quadro 06, no ano de 2005 o valor médio por par exportado catarinense atingia U\$S 5,89, muito abaixo, portanto, se comparado aos valores do Rio Grande Sul que no mesmo ano exportava seus calçados a um preço médio de U\$S 13,25 por par. No entanto, já em 2013, o valor do calçado catarinense exportado apresenta significativo incremento ao atingir a casa dos U\$S 14,89 por par, 13,1% superior se comparado ao ano anterior, onde Santa Catarina ficou atrás apenas do estado de Sergipe que apresentou alta de 14% no preço médio por par exportado. São Paulo liderou a queda na variação do valor médio por par exportado com -27,3% se comparado ao mesmo período de 2012, seguido por Ceará (- 18,8%) e Rio Grande do Sul (- 7,8%)¹¹⁹.

119 Os dados utilizados nas análises referendadas no parágrafo se basearam nos relatórios de exportação e importação, ambos de 2013, disponíveis no site da Abicalçados. <http://www.abicalcados.com.br/site/inteligencia.php?cat=1>. Acesso em 22/08/2013.

Quadro 6 - Exportações catarinenses de calçados (2005 – 2013).

Ano	Produção (milhões)	Valor médio (por par em U\$S)	Receita (em U\$S)	Posição nacional (exportação)
2005	1.704,770	5,89	10.044,334	7°
2006	1.077,23	8,15	8.777,354	7°
2007	881.880	10,24	9.026,589	10°
2008	942.476	12,44	11.818,069	8°
2009	605.292	12,51	7.569,283	9°
2010	813.547	11,07	9.002,160	9°
2011	526.431	15,78	8.306,394	9°
2012	764.018	13,91	10.628,056	8°
2013*	147.923	14,89	2.366,905	9°

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados retirados dos relatórios ABICALÇADOS de exportação por Estado (vários anos).

* Produção entre janeiro e julho de 2013.

Este movimento, com enfoque na diferenciação e qualidade dos produtos, justifica-se, sobretudo, pela fuga consciente do empresariado batistense do embate direto com calçados de menor valor agregado provindos, sobretudo, da China, concorrente direto dos produtos batistenses, tanto nos mercados internacionais quanto no nacional, onde o valor médio por par atinge, na atualidade, a casa U\$S 5,46, valores próximos ao do calçado batistense exportados no ano de 2005.

E diante do que acima foi exposto, ressaltamos ainda que as firmas catarinenses que encabeçam este GE, além de concorrerem entre si, enfrentam concorrência de grandes marcas nacionais tais como Botero, Dakota, Vizzano, BBC, Via Marte, etc. Além de enfrentarem a força econômica estabelecida pelos grandes grupos empresariais do setor como as gigantes Azaléia e Vulcabras por exemplo.

E findando a análise deste grupo, é importante destacar que a grande maioria das empresas batistenses compositoras deste GE nasceram entre os anos de 1984 e 1998, vale lembrar, anos conturbados para a indústria calçadista nacional.

4.3.2 – Grupo Estratégico 2: Médias Empresas líderes com foco no mercado SUL e SUDESTE – GE 2

O segundo grupo de atuação caracteriza-se pela estratégica diferenciação dos seus produtos frente aos comumente ofertados, onde conforme assinalou Porter, tal alternativa busca “diferenciar o produto ou serviço oferecido pela empresa, criando algo que seja considerado único no âmbito de toda a indústria” (PORTER, 2004, p. 39).

Desta forma posto, o grupo de firmas em análise, caracterizado também pelo porte intermediário das plantas industriais, diferem do grupo anterior pela especialização na produção de calçados mais sofisticados produzidos em menores volumes e, conseqüentemente, com maior valor agregado as peças, condição ditada pela exigência do mercado consumidor representado pelas classes com maior poder aquisitivo.

Destacam-se neste GE firmas com grande reconhecimento em termos de visibilidade da marca e figurantes como as principais representantes dos calçados de São João Batista/SC, condição adquirida frente a qualidade dos produtos, bem como, pelas campanhas de marketing e propaganda realizadas pelas empresas.

A frente deste GE destaca-se a empresa **Raphaella Booz** (370 funcionários e produção diária de 3700 pares), notadamente, o caso mais bem-sucedido da região no que tange a estratégia de diferenciação, condição avalizada por quesitos ligados a elevação e reconhecimento da marca e ao desenvolvimento dos produtos, enquadrando-se como “uma empresa a ser seguida” no ramo calçadista na região.

Figuram na lista deste GE firmas como a nova trentina **Lia Line** (1000 funcionários indiretos¹²⁰ e produção de 4000 pares/dia) e as batistenses **Século XXX** (260 funcionários e produção de 2500 pares/dia), **Parô** (140 funcionários e produção de 1800 pares/dia), **Di Valentini** (224 funcionários e 4000 pares/dia) e **Contramão** (115 funcionários e produção de 2000 pares/dia).

120 Convêm ressaltar que o número de empregados diretos não nos foi respondido pela empresa, o número de empregados por nós apresentado foi retirado diretamente do site da web da empresa, no entanto, vale lembrar que se trata de um número pouco elucidativo por impedir a real magnitude no que tange a oferta de empregos diretos criado pela Lia Line.

Figura 10 - Fachada da empresa Parô (vista externa)



Fonte: Arquivo do autor

Figura 11 - Empresa Contramão (vista interna)..



Fonte: Arquivo do autor

Neste GE as características de produção são bastante peculiares e o *core competence* das firmas está focado na promoção dos “ativos intangíveis” (PORTER, 2004, p. 9), tais como identificação com a marca e *know how* de produção, configurando-se principalmente na execução dos produtos caracterizados por quesitos como 1) qualidade, 2) design diferenciados, 3) pela grande aplicação do couro natural na confecção dos cabedais, 4) pela diversidade na cartela de produtos que, como no caso da Raphaella Booz, chega a produzir 250 modelos em uma única coleção¹²¹, pelos baixos volumes produzidos e, sobretudo, 5) pelo grande apelo as constantes atualizações da moda mundial, condição da própria dinâmica estabelecida pelo mercado consumidor deste tipo de produto com maior valor agregado.

Com efeito, diferencia-se do GE anterior pela grande importância atribuída aos setores de desenvolvimento e marketing, tornando-os partes integrantes primordiais do processo produtivo e, conseqüentemente, atribuindo-os peso estratégico na composição do valor final dos calçados. Aqui é interessante destacar que o marketing e propaganda são utilizados como ferramentas promocionais de vendas que assumem papel de destaque nestas estruturas onde sítios de internet bem articulados e de fácil acessibilidade, campanhas em revistas femininas de alcance nacional, outdoors em avenidas movimentadas, blogs especializados de moda, bem como, propagandas televisivas, colocam-se, quando ainda não postas em prática, como estratégias futuras a serem perseguidas na promoção das marcas, valendo lembrar que tais mecanismos figuram como barreiras a entradas de possíveis novos concorrentes, principalmente pelos altos custos exigidos em sua execução.

No entanto, é interessante ressaltar que, assim como as fábricas do GE 1, as firmas deste GE conservam, em boa medida, a prática do *private label*, diferindo daquele por ser, neste caso, estratégia considerada periférica a estratégia global das firmas.

Como observado em campo, nas firmas deste GE a estratégia de produzir para terceiros baseia-se na garantia de qualidade dos produtos da região, não por acaso, figurando entre os contratantes pequenas

121 É interessante ressaltar que o número apresentado corresponde apenas aos modelos, sem levar em consideração a variação na cartela de cores que, se contabilizadas, chega em 1200 tipos de calçados produzidos. Informações extraídas de entrevistas diretas com Eduardo Motter, responsável pelo setor de compras da empresa Raphaella Booz, São João Batista/SC, em 12 de junho de 2013.

butiques detentora apenas das marcas e atuantes em mercados altamente especializados, sobretudo do Sudeste do país, onde segundo Hermínio dos Santos, proprietário da empresa Contramão, o estado do Rio de Janeiro se destaca, principalmente, pelo foco no mercado de luxo “*porque quando ele (o cliente varejista) coloca sua marca inibe um pouco a concorrência, pois passa a procurar um calçado diversificado para está desenvolvendo a marca e a exclusividade*”¹²². Outro importante fator a ser levado em consideração nesta estratégia diz respeito as margens de lucros alcançadas, pois, nas vendas diretas realizadas pelas fábricas as margens atingem cerca de 2,2% em cima do custo total do produto, já no *private label*, ou seja, quando o calçado é vendido com a etiqueta do dono da marca já nos pontos de distribuição varejistas, essas margens chegam a atingir 2,7%, característica tributária ao valor agregado gerado pelas campanhas de marketing e propaganda associadas a marca.

No que tange a distribuição, conforme observado na figura abaixo, destacamos que este GE tem por nicho geográfico de atuação as regiões Sul e Sudeste, estratégia de atuação vinculada ao maior poder aquisitivo da população destas regiões e por representarem o centro dinâmico da economia nacional. De acordo com informações repassadas em campo, no caso Raphaella Booz, estas duas regiões, somadas, representam cerca de 82% das vendas, atribuídas, sobretudo, a produtos diferenciados com grande carga de inovação em design¹²³.

Neste ponto, reforçando o estudo com base nos referenciais teóricos por nós utilizados baseado na Formação Sócio Espacial e buscando espacializar a produção, bem como seus desdobramentos, cabe trazer a análise o caso específico da empresa Contramão que, mediante a dinâmica resultante da especificidade produtiva que envolve São João Batista/SC, fruto, sobretudo, das condições próprias de formação desta região produtora e focada na produção do calçado feminino tipo “modinha”, não se abala frente marcante presença de Birigui – SP, considerado o maior aglomerado de indústrias calçadistas da América Latina voltado ao público infantojuvenil, objetivando no mercado consumidor expresso pela soma das regiões Sul e Sudeste 60%

122 Informações retiradas de entrevistas diretas com Hermínio dos Santos, proprietário da empresa Contramão, São João Batista/SC, em 06 de junho de 2013.

123 Informações extraídas de entrevistas diretas com Ana Cláudia, responsável pelo departamento de marketing da empresa Raphaella Booz, São João Batista/SC, em 12 de junho de 2013.

de suas vendas, condição proporcionada, sobretudo, pelo fato de que a produção daquela região, encabeçada por Birigui, estar voltada a fabricação de calçados mais padronizados¹²⁴, não concorrendo diretamente com a produção mais sofisticada de São João Batista/SC.

124 Informações extraídas de entrevistas diretas com Hermínio dos Santos, proprietário da empresa Contramão, São João Batista/SC, em 06 de junho de 2013.

Figura 12: Principal nicho de mercado das firmas do GE 2.**Figura 12 - Principal nicho de mercado das firmas do GE 2**

A aquisição de máquinas e equipamentos, na quase totalidade dos casos, realiza-se na região produtora do Vale do Sinos – RS, principalmente por estar lá sediado o maior parque produtivo de bens de capital voltados ao atendimento da indústria calçadista especificamente feminina, notadamente, produção que demanda de processos distintos na fabricação dos produtos frente aos calçados masculinos por exemplo, daí a maior ligação com a região produtora gaúcha do que com a congênere paulista, evidenciando um movimento geográfico entronizado pela peculiaridade similar de produção.

Como trabalham com o calçado mais atualizado e com maiores modificações exigidas pelas constantes trocas de modelos, mesmo que em caráter incremental, não causa surpresa que as firmas deste GE ocupem posição de destaque frente a aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos, como observado na empresa Raphaella Booz, onde uma moderna máquina de corte a *laser*, em virtude do alto valor de custo, funciona 24 por dia buscando maior capacidade de produção¹²⁵.

Muito embora o trabalho artesanal ocupe estratégia central no tipo de produto característico deste GE, como evidenciado em visitas às instalações da Raphaella Booz a empresa investe significativamente na melhora dos equipamentos fabris e de acordo com João Valdir da Rosa, a época gerente industrial da empresa, as máquinas mais antigas atingem cerca de 5 anos de funcionamento e assim como aventado nas empresas compositoras do GE1, algumas firmas deste GE possuem equipes técnicas de manutenção internalizadas à própria estrutura de produção, buscando, naturalmente, agilidade nos reparos.

No que tange a aquisição de matéria-prima, pela proximidade produtiva desenvolvida no Vale do Sinos – RS, evidencia-se um grande fluxo de aquisições dos mais variados insumos daquela região tais como, sintéticos, tecidos e metais mas, no entanto, não é descartada aquisições de outras regiões produtoras do país e até mesmo do exterior, principalmente, se em condição de custos menores ou produtos exclusivos.

Por sua vez, como relatado acima, os produtos deste GE diferenciam-se, entre condicionantes outros, pela grande utilização de couro natural em sua execução, característica que imprime custos e, conseqüentemente, valores mais elevados aos calçados. Esta

125 Informações extraídas de entrevistas diretas com Moacir Duarte, responsável pelo setor de qualidade da empresa Raphaella Booz, São João Batista/SC, em 11 de junho de 2013.

característica primordial da produção acaba tornando restrita aquisição deste tipo de matéria-prima, as quais concentram-se primordialmente na região sul do país, condição vinculada ao tipo de produção bovina desenvolvida no Sul que, por estar histórica e produtivamente atrelada a produção de calçados nesta região, ganha maior atenção e cuidados por parte dos criadores que visam ganhos extras com a venda do couro que, não por acaso, apresentam grau reduzido de doenças dermatológicas e menores ocorrência de ferimentos causados por acidentes no trato com o animal criado extensivamente, o que proporciona maior aproveitamento das peças de couro, agregando valor aos produtos garantido pela maior simetria nos pares de calçados acabados.

A que se ressaltar ainda acerca da aquisição de couros que, no Brasil, inexistem uma produção de couro destinado especificamente a produção de calçados, sendo este um subproduto da produção do gado de corte, naturalmente, tornando ainda mais valiosas as peças de couro com maiores padronizações quanto a cores, texturas e espessura, já que o país se enquadra como um dos mais importantes produtores de calçados de couro do mundo.

Como consequência, os couros brasileiros tornam-se peças cobiçadas pela indústria calçadista mundial direcionada a produção de sapatos em couro com alto valor agregado¹²⁶, situação esta que acaba contribuindo para os maiores custos de produção nacional e consequente perda de competitividade no exterior, sendo esta uma condição que acaba por cercear um maior aproveitamento dos mercados internacionais por parte dos calçados de maior valor agregado produzidos no Brasil, fato que, em boa medida, inibe a ascensão do país frente aos maiores produtores mundiais como Itália, Alemanha e Inglaterra, reconhecidos como os mais profícuos na produção marcada pela qualidade dos produtos.

Já nas exportações, por estarem focadas num produto com maior qualidade, logo, maior valor agregado as peças, as firmas destes GE exploram as vendas direcionadas a países onde o apelo a qualidade e diferenciação das marcas ganham peso significativo nos preços finais dos produtos. Ao contrário do GE 1, onde as exportações concentram-se, principalmente, nos países latino-americanos, as empresas deste GE avançam por países europeus como Portugal, Espanha e Rússia e, como

126 Informações extraídas em entrevistas diretas com Eduardo Motter, responsável pelas compras de matéria-prima da empresa Raphaella Booz, São João Batista/SC, em 11 de junho de 2013.

tendência futura, buscam novos parceiros comerciais em países localizados no Oriente Médio, inclusive com algumas iniciativas já concretizadas com exportações direcionadas à Israel¹²⁷.

Com exceção as firmas Raphaella Booz, fundada em 1966 e a mais antiga em atuação na atualidade e a Di Valentini, a mais nova neste seguimento e fundada em 2007, na sua totalidade, as principais empresas compositoras deste GE iniciaram suas atividades entre os anos de 1986 e 1999, apontado pela literatura especializada como os mais constrangedores para indústria calçadista nacional. Ironicamente fazendo emergir em São João Batista/SC um parque produtor nada afeito as homogeneizações analíticas.

Desta forma posto, destacamos que as firmas deste GE concorrem diretamente com firmas bem consolidadas neste marcante mercado voltado a produtos com grande apelo a identidade da marca. Destacam-se neste setor importantes marcas nacionais, algumas inclusive com renome internacional, como as mineiras Arezzo e Schutz, atualmente produzidas no Rio Grande do Sul aproveitando-se do *know how* produtivo da região, a paulista Carmen Sthephens, Alexandre Birman, calçados Werner, Via Uno etc.

4.3.3 – Grupo Estratégico 3: Micros e pequenas empresas marginais com foco no mercado periférico do SUL e SUDESTE – GE 3

Nitidamente o grupo estratégico mais heterogêneo da indústria em apreço, o terceiro GE em análise caracteriza-se pela restritiva condição estrutural e, sobretudo, financeira das firmas que o compõe, tratando-se de micro e pequenas empresas que atuam, principalmente, nos mercados geográficos do Sul e Sudeste do país.

Destacam-se neste GE firmas como a **Aye Aye** (com 46 funcionários e uma produção de 1000 pares/dia), **Giovana Pash** (35 funcionários e 400 pares/dia), **Villamonn** (40 funcionários e 300 pares/dia), **C&M Ind. Calc. LTDA** (90 funcionários e 2500 pares/dia), **Leticia Costa** (52 funcionários e 2400 pares/dia), **Carmelita Diniz** (18 funcionários e 300 pares/dia) e a nova trentina **Um terço** (15 funcionários e 200 pares/dia).

127 Caso verificado em entrevistas realizadas na empresa Raphaella Booz em 07 de Dezembro de 2012 e em 11 de junho de 2013.

Figura 13 - Empresa Aye-Aye (vista externa).



Fonte: Arquivo do autor



Figura 14 - Empresa Leticia Costa (vista interna)

Fonte: Arquivo do autor

Ressaltemos que diante as características estruturais limitadas, tal grupo representa cerca de 95% das plantas industriais da região (FRASSETO, GUERREIRO e CÁRIO, 2008, p. 181), condição consubstanciada, sobretudo, pelos baixos investimentos requerentes para suas instalações, fator que permite a entrada com maior facilidade de novos empreendimentos.

No entanto, torna-se necessário aclarar que por se tratar de firmas com grandes restrições de capitais para eficiente conduta dos negócios, não causa surpresa dizer que é neste grupo que são encontrados os maiores índices de falências do setor. Outrossim, atrelado aos escassos capitais, soma-se a restrição quanto aos créditos, os quais, por se tratar de um grupo com reconhecida rotatividade entre novas entradas e falências, apresenta-se a um custo quase proibitivo as pequenas empresas da região, notadamente, fazendo emergir relações sociais e de produção bastante distintas das já observadas.

De posse das informações acima listadas, salientamos que o GE em questão constitui-se de firmas com capitais e instalações fabris significativamente menores se comparadas as firmas dos GEs já analisados, possuem equipes que variam entre 10 e 99 funcionários e no geral seu *core competence* caracteriza-se pela produção de calçados de tipo intermediário entre os ofertados pelos GEs líderes da região, pelos baixos volumes e pela diversificação produtiva.

A condição intermediária referente ao tipo de produto filia-se a estratégia de concorrência na qual tais firmas estão assentadas, onde buscando manter competitivo seus produtos frente aos ofertados pelas firmas mais capacitadas, as firmas deste GE buscam atrelar os designs dos calçados desenvolvidos no GE 2 as matérias-primas utilizadas pelo GE 1, estratégia que, notadamente, assume feições de entrelaçamento entre as já sugeridas “diferenciação de custos totais” e “diferenciação de produtos” (PORTER, 2004).

Neste sentido, o GE em questão especializou-se no oferecimento de calçados com características visuais próximas aos produzidos no GE 2 e, decorrente ao custo de produção mais elevado, a preços ligeiramente mais altos dos que os praticados pelo GE 1, o que possibilita a atuação das firmas deste GE num nicho de mercado marginalmente atendido pelos GEs líderes.

Nestas condições, notoriamente percebe-se que o GE em questão, no todo global da indústria calçadista desenvolvida na região, encontra-se em posição de marginalidade no setor, tanto em produtos quanto em nichos de mercados. Para esclarecimentos mais apurados, torna-se necessário dizer que no GE em análise as firmas compositoras

buscaram estratégias de atuação que visam burlar a concorrência direta com as firmas mais capacitadas do setor.

Para que possamos dar continuidade ao detalhamento acerca do funcionamento destas plantas industriais frente a grande concorrência que vigora no setor, devemos admitir a existência de significativos diferenciais de custos de produção, os quais, passam a configurar o principal ponto de partida para uma análise dinâmica da concorrência entre as empresas (STEINDL, 1982), estratégia que funciona a contento para uma análise mais aclarada da realidade encontrada na região, evitando desta maneira, homogeneizações grosseiras que fazem enquadrar os diversos produtores, produtos e tipo de indústrias nos mesmos patamares.

Não causa surpresa dizer que, por se tratar de empresas em condições estruturais e financeiras bastante restritas, as firmas deste GE não desfrutam dos benefícios da produção em escala, a saber, “reduções no custo unitário de produção que resultam do aumento do tamanho da unidade produtiva” (STEINDL, 1990, p. 33), logo, limitando o acesso a matéria-prima a preços mais favoráveis noutras regiões produtoras como o fazem as firmas líderes da região, tornando-se, portanto, proibitivo o barateamento dos produtos aos níveis praticados no GE 1.

Por sua vez, baseado nas mesmas restrições acima elencadas, tais firmas não conseguem agregar o valor a produção mediante a diferenciação do produto, sobretudo pelo fato de tal estratégia demandar grandes investimentos em setores de desenvolvimento, publicidade e propaganda como os observados nas firmas do GE 2, tornando-se, por sua vez, proibitivo a prática de preços mais elevados possibilitados pelas características intangíveis associadas aos mecanismos entronizados pelas campanhas de marketing.

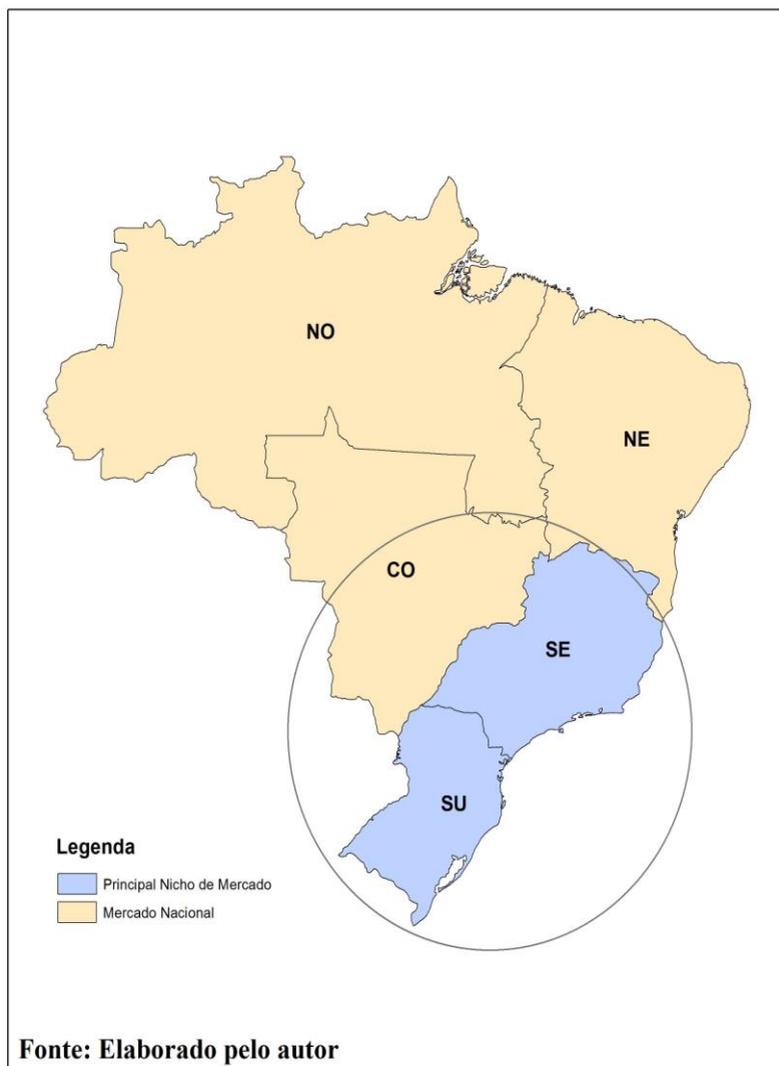
Neste sentido, sob condições de custos elevados e frente a situação marginal de produtos e mercados que operam, as firmas deste GE buscaram desenvolver alternativas que possibilitassem uma situação de lucros normais ante um padrão próprio de concorrência (STEINDL, 1982).

Como proposto, a saída encontrada por tais firmas foi a de direcionar-se estrategicamente para um produto diferenciado mais sofisticado que os ofertados pelo GE 1 associados ao desenvolvimento de produtos similares aos produtos do GE 2, notadamente, possibilitando um padrão de preços finais que oscilam entre os calçados produzidos pelos GEs líderes.

Não por acaso, tais condições de custos de produção e, naturalmente de produtos, fazem refletir diretamente na distribuição

representada pelo nicho de mercado pretendido (figura abaixo), onde mediante um calçado fabricado com materiais sintéticos e modelos estilizados, as firmas deste GE buscam atingir um público consumidor representado pelas classes sociais intermediárias, onde na atualidade, recebe importante incremento de uma significativa parcela da população que ascende a níveis de consumo de classe média e que, nos últimos anos da história brasileira, apresentou nítida expansão.

Aquí se revela a importância de uma política econômica nacional que mire numa maior distribuição de renda e possibilite maiores mecanismos de acesso a créditos direcionados ao consumo, principalmente pelo fato do setor calçadista figurar entre setores de bens de consumo simples e sofrer, consideravelmente, com as mais sensíveis variações da economia brasileira. Aliás, no que concerne ao estratégico papel desempenhado pelo crédito como motor da economia (SCHUMPETER, 1982), convém ressaltar que durante o governo Lula, em especial entre o período de 2002 e 2009, o crescimento do crédito a pessoas físicas, segundo Mercadante (2010), praticamente triplicou como porcentagem do PIB, atingindo em 2010 significativos 33% dos créditos totais ofertados, mecanismo que visa o aquecimento do mercado interno e o assegura como importante estratégia de crescimento possibilitado, sobretudo, por significativa parcela da população brasileira que acende a condição de “nova” classe C.

Figura 15: Principal nicho de mercado das firmas do GE 3.**Figura 15 - Principal nicho de mercado das firmas GE 3**

Importante lembrar que o período acima descrito foi aquele que a indústria calçadista de São João Batista/SC experimentou significativa expansão representada, sobretudo, pelo crescimento populacional e, como já destacado anteriormente no quadro 06 do capítulo II, pela importante alocação de recursos representados na instalação de inúmeras indústrias correlatas à produção principal.

Neste sentido, no que toca a atuação dos mercados consumidores não causa surpresa que as firmas deste GE concentrem sua atuação geográfica na região Sul e Sudeste do país visando, principalmente, mercados consumidores periféricos que buscam um calçado com boa qualidade e preços mais acessíveis¹²⁸. Evidentemente que por limitações estruturais e financeiras, as firmas deste GE não conseguem atingir os mercados mais longínquos com significativa presença devido ao caráter produtivo baseado nos baixos volumes e pelos custos mais elevados de produção que, somados aos custos de distribuição, chegariam ao destino final com preços elevados e, portanto, menos competitivos.

Desta forma, quando atingem esses mercados o fazem por intermédio de representações comerciais centralizadas que agem em amplas áreas, caso exemplificado pela empresa Giovana Pash com representação no estado do Para, responsável pela distribuição na região Norte e Paraíba na região Nordeste.

É interessante destacar que neste GE significativa parte das vendas acontecem de forma direta entre as fábricas e os clientes localizados em regiões próximas, onde segundo Laurir Jhonhenturf, gerente industrial da empresa Letícia Costa, muitos proprietários de pequenos estabelecimentos sediados em cidades do vale do Itajaí e do litoral catarinense, por exemplo, preferem a compra direta pelo fato da escolha dos modelos serem realizadas mediante a possibilidade de abertura das caixas, tornando o contato visual importante condicionante de vendas, e pela liberdade na composição das grades de numeração, condição que facilita a venda e reduz consideravelmente o encalhe dos calçados com numerações pouco requisitadas¹²⁹.

128 Informações extraídas de entrevistas diretas com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye Aye, São João Batista/SC, em 07 de dezembro de 2012.

129 Conforme averiguado nas entrevistas de campo, a compra realizada mediante a abertura das grades de numeração, além de proporcionar importante estratégia diferencial de vendas possibilitando maleabilidade na composição das compras, possibilita também uma maior adequação das compras as necessidades da clientela. Desta forma, conforme informações extraídas de entrevistas

Ainda no que se refere ao mercado consumidor é importante destacar que também neste GE a prática do *private label* é utilizada como ferramenta estratégica de atuação, que naturalmente pelas características dos produtos acima sugeridas, atraem clientes em situação financeira bastante parecidas e de atuação de mercado igualmente regionalizada.

Neste GE as estruturas administrativas e de produção aparecem de forma bastante centralizadas e reduzidas onde, tanto as questões administrativas como as de compras, vendas e desenvolvimento de produtos, quando não desempenhadas pelos próprios proprietários, são desenvolvidas por reduzidos departamentos. Aqui é interessante notar que, por se tratar de estruturas mais reduzidas e de um produto que busca aliar uma diferenciação visual a matérias-primas menos sofisticadas, observa-se uma maior participação dos proprietários nos assuntos ligados a produção, tanto no desenvolvimento e concepção quanto na execução no chão-de-fábrica¹³⁰.

No que tange a aquisição de máquinas e equipamentos as firmas deste GE conciliam duas estratégias de atuação, onde buscam tanto a aquisição de maquinário novo quanto de maquinário já utilizado por firmas dos GEs mais capacitados que, como dito anteriormente, repassam parte de seus equipamentos quando da aquisição de novos.

Quando da aquisição de maquinário novo, as firmas deste GE caracterizam-se pela predominância de máquinas e equipamento nacionais onde, devido a proximidade produtiva voltada a confecção de calçados femininos, pôde-se aferir grande ligação comercial com a região produtora do Rio Grande do Sul como observado em averiguação de campo realizada junto a empresa Letícia Costa, onde na atualidade

diretas, as numerações acabam mudando conforme a região geográfica de atuação, onde segundo Laurir Jhonhenturf, gerente industrial da empresa Letícia Costa, nas cidades do Vale do Itajaí as numerações 37, 38 e 39 são muito mais requisitadas do que nas cidades do litoral, por exemplo, onde as numerações com maior procura acabam sendo as 34, 35 e 36. O mesmo caso se apresenta nas vendas endereçadas as duas maiores cidades brasileiras, São Paulo e Rio de Janeiro. Segundo o gerente, os calçados endereçados ao Rio de Janeiro requerem numerações maiores devido a grande procura do público gay, notadamente, com características físicas mais robustas que a maioria das mulheres, logo, exigentes de calçados com maiores numerações.

130 Foi bastante elucidativo perceber que, na maioria dos casos, as salas dos proprietários estavam localizadas em locais estratégicos dentro da estrutura fabril onde tinham acesso visual à fábrica por grande janelas de vidro.

chega a corresponder 95% do maquinário utilizado¹³¹.

Como sugerido, é interessante destacar que as ligações comerciais que daí derivam resultam de subordinações constituídas pela especialização produtiva observada em ambas as regiões produtoras, sendo menores as ligações observadas com outras regiões do país que se especializaram noutros ramos produtivos dentro da própria indústria calçadista, como por exemplo em Franca – SP, especializada na produção de calçados masculinos.

Nota-se que por ocuparem posição marginal, estas empresas não necessitam estar *pari passu* a atualização mecânica observada em suas congêneres dos GEs líderes, principalmente por que tal atualização se tornaria onerosa e limitaria a participação destas firmas no concorrido mercado no qual competem. Desta forma posto, a condição de aquisições de maquinários de segunda mão possibilitam uma significativa redução de custos impactando de forma positiva na produção.

Importante salientar que tal mecanismo busca atrelar, além da já citada redução de custos atribuída as depreciações normais dos equipamentos de segunda mão, a atualização da maquinaria via repasses que derivam das firmas mais capacitadas do setor, onde devido a condição de líderes, necessitam de maiores atualizações mecânicas, significando para as firmas marginais, mesmo que de forma retardada se comparada as principais tendências, melhoramentos de produtos e/ou processos.

No que concerne a aquisição de matérias-primas, com exceção aos couros sintéticos onde ainda se delineia a formação de comércios locais que possibilitem a compra na própria região em apreço, estando, portanto, atrelado ao fornecimento da região produtora do Rio Grande do Sul e, em alguns casos, a curtumes sediados no interior do estado de Santa Catarina (Bonato couros localizado em Joaçaba), as firmas deste GE realizam movimentos bastante peculiares se comparadas aos outros GEs listados.

Pela já explicitada condição restritiva de capitais e de créditos, impossibilitando por sua vez a aquisição em grandes volumes que proporcionam ganhos de escala, as firmas deste GE apresentam maior interação entre os agentes produtores e distribuidores sediados na própria região e, por consequência, proporcionam maior interação do

131 Informações extraídas de entrevista direta com Laurir Jhonhenturf, gerente industrial da empresa Letícia Costa, São João Batista/SC, em 15 de fevereiro de 2013.

circuito produtivo regional que suas congêneres dos GEs já estudados.

Objetivamente, estas maiores interações significam, ao mesmo tempo, oportunidades e barreiras as estas firmas. A oportunidade se dá pela presença de mecanismos econômicos e sociais facilitadores (créditos pela confiança, por exemplo) no acesso a matéria-prima proporcionada na própria região, o que faz repercutir na agilidade de entrega, já que os fornecedores estão geograficamente próximos e, sobretudo, na inexistência de grandiosos estoques, que por sua vez significam ao mesmo tempo reduções de capitais ociosos cristalizados em materiais parados e espaço físico necessário para acondicionamento, condição impraticável devido, aos já citados, restritivo dimensionamento das unidades fabris.

Por outro lado, por se tratar de capitais menos volumosos e, conseqüentemente com reduzido poder de barganha devido aos baixos volumes requeridos, as firmas deste GEs não conseguem acessar matérias-primas (tecidos, metais, caixas, etc) a preços mais acessíveis de outras regiões e, em alguns casos, de outros países, como as que realizam as líderes dos dois outros GEs.

Neste sentido, não é exagero dizer que diante tais condições, as firmas deste GE são muito contributivas do que suas congêneres no que diz respeito a formação de uma região produtora autossuficiente, pois, a restrição de capitais e de créditos as condicionam a um maior atrelamento ao circuito regional de produção, onde sob tais condições significa dizer “que o indivíduo se encontra em posição desfavorável como produtor e como consumidor” (SANTOS, 2012, p. 92).

Interessa ainda ressaltar que, devido a infante condição de região produtora autossuficiente que se molda na região, as firmas supridoras de matérias-primas ainda não conseguem atingir os valores reduzidos de fornecedores de outras regiões produtoras do país, condição que restringe o barateamento dos produtos fabricados tornando-se obrigatório o repasse de tais custos ao cliente final, naturalmente, tornando o custo dos calçados produzidos com matérias-primas da região mais elevados.

Estas características impossibilitam, sobremaneira, uma maior taxa de lucro a essas empresas, as quais se encontram maneadas por um efeito em cascata desencadeado pelos restritivos capitais e pelo escasso acesso a créditos. Condição esta que repercute de maneira significativa no entrave ao avanço e melhora das instalações físicas, de máquinas e equipamentos, de matéria-prima, de contratações e, conseqüentemente, de ascensão de status produtivo.

Como proposto por Josef Schumpeter (1982), aqui se delinea a

seminal importância dos créditos direcionados aos empresários, onde na incapacidade de poupança própria substancialmente entravada pela condição de lucros normais das firmas compositoras do GE em questão, os acessos creditícios tornar-se-iam condição facilitadora de retroalimentação do sistema produtivo e de todas as repercussões que dele derivariam para a região geográfica em estudo.

Pelas características de produção acima citadas, não causa surpresa que o mercado internacional seja estratégia pouco utilizada entre as empresas deste GE que, quando atingido, encontra-se restrito a países vizinhos localizados na América Latina e responde a iniciativas individuais pouco frutíferas, não representando, portanto, estratégia mote desse GE.

Importa salientar que, em termos de produtos e de estruturas produtivas as firmas deste GE ainda se assemelham a condição genética na qual a região produtora em tela se inseriu nos mercados nacionais, como já dito, comendo pelas beiradas dos mercados deixados de lado pelas grandes do setor nacional. Neste sentido, estando mais acostumadas com lucros normais e a grande variação de demanda que sofre o mercado, não causa surpresa destacar a grande variedade temporal no qual foram gestadas estas firmas, as quais abrangem datas de instalação desde a década de 1980 até a atualidade.

Como principais concorrentes neste mercado, as firmas deste GE encontram empresas em situação produtiva similar sediadas, principalmente, no Rio Grande do Sul, onde após serem atingidas pelas condições criadas pela crise da década de 1990, grande parcela das empresas de menor porte que funcionavam como apêndice das firmas maiores daquela região, produzindo, sobretudo, calçados voltados a exportação, buscaram direcionar-se para a produção de calçados endereçados a mercados consumidores periféricos nacionais.

4.3.4 – Grupo Estratégico 4: Micro empresas marginais com foco no mercado periféricos regionais – GE 4 (Esquentas Orelhas)

No geral, o quarto GE em análise configura-se em torno das microempresas de caráter familiar bastante rudimentares, geograficamente estão pulverizadas pelos bairros localizados no entorno do perímetro urbano e, normalmente, utilizando-se de um cômodo da casa do proprietário ou em anexo edificado para tal fim.

Historicamente recebem o nome de “esquentas orelhas” as

fabriquetas rudimentares iniciadas por sapateiros formados na prática da profissão, onde conforme informações extraídas em campo, o nome se deve ao incômodo causado aos proprietários em início de funcionamento, os quais, segundo Nilton Reinert, sem as noções administrativas para tocarem os negócios “*esquentavam a cabeça, esquentando a cabeça esquentavam as orelhas, depois aboliram a orelha e ficou só Esquentá*”¹³².

Figura 16 - Esquentá Orelha (vista externa).



Fonte: Arquivo pessoal

¹³² Informações extraídas de entrevista direta com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye-Aye, São João Batista/SC, em dezembro de 2012.

Figura 17 - Esquentadora Bella Stily (vista interna)

Fonte: Arquivo pessoal

Apresentam características bastante similares as primeiras iniciativas de produção encontradas na região em apreço, notadamente, fazendo deste GE o embrião genético das principais firmas da região. Nestas condições, pelas marcas genéticas que carregam, de modo geral, as firmas deste GE funcionam com base em modestos capitais mediante produção marcadamente artesanal, condição avalizada pelos baixos investimentos que requerem para o início das atividades, normalmente, obtidos mediante poupança familiar.

Na grande maioria dos casos, são iniciativas de funcionários e/ou ex-funcionários de outras fábricas da região que, após aprenderem as distintas fases do processo produtivo, lançam-se na produção caseira de algumas peças, normalmente em horário noturno pós jornada diária de trabalho, tendo nos mercados locais/regionais seus principais focos de vendas¹³³.

Interessante trazer que, devido a incerteza de prosperidade

133 Informações extraídas de entrevistas diretas com Zeca, ex-funcionário da empresa Via Scarpa e proprietário da Esquentadora Bella Stily, São João Batista/SC, em 06 de setembro de 2012.

gerada no início das atividades, muitos proprietários treinam a mão-de-obra familiar para dar movimento a produção, resguardando-se ele mesmo na condição de funcionário de outras firmas, estratégia que visa assegurar as necessidades de reprodução da família frente a irregularidade de retorno financeiro proporcionada pelo pequeno negócio. Quando do malogro no empreendimento repassam o material comprado a outras iniciativas na região, continuando como empregado.

Neste sentido, devido as características estruturais e financeiras restritivas em que são obrigadas a operar, em sua grande maioria, funcionam por grande período utilizando-se de mão-de-obra familiar onde, a contratação de mão-de-obra fora da família, depende da prosperidade dos negócios e futuro registro legal junto ao governo.

Atingem o mercado mediante representações comerciais praticadas por amigos ou por intermédio de agentes especializados em comercializar as pequenas produções, fato que possibilita facilidades de vendas, sobretudo, no início das atividades já que normalmente estes representantes já possuem transações comerciais estabelecidas. Outrossim, é comum a atuação do proprietário desempenhando a função do representante comercial da pequena produção, notadamente, buscando potencializar o lucro evitando pagamentos para terceiros responsáveis pelas vendas.

Com efeito, importante destacar que a atuação na ilegalidade torna-se marca registrada das firmas deste GE no início de suas atividades, condição que funciona a contento como importante estratégia de sobrevivência proporcionando significativa redução de custos ao não serem repassados os impostos sobre a produção, motivo este que conduz, mesmo em situação de custos de produção mais elevados, a comercialização de calçados com valores mais baixos do que os praticados por suas congêneres situadas noutros GEs da região¹³⁴.

Aliás, convém ressaltar que pela condição de ilegalidade acima sugerida, somada as reduzidas estruturas de produção e grande pulverização espacial das unidades fabris, não causa surpresa dizer que este GE se torna praticamente invisível aos olhos dos investigadores menos efeitos as práticas de pesquisa de campo, pois, além de fugirem a qualquer situação que indique trazer à tona a atividade realizada de

134 Conforme informações de campo, o calçado vendido a R\$ 40,00 pelas fábricas legalizadas chegam a ser comercializados por R\$ 18,00 pelas firmas não legalizadas, inclusive, com maiores taxas de lucros. Informações extraídas de entrevista direta com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye-Aye, São João Batista/SC, em dezembro de 2012.

forma irregular, gerando multas proibitivas a continuação dos negócios, tais firmas são estruturalmente bastante semelhantes aos ateliês familiares. Consoante aos condicionantes elencados por nós, muito provavelmente, reside a razão da omissão das referidas estruturas nos estudos realizados por Seabra, Lins e Cario (2008), Goularti Filho (2007) e Frassetto (2006).

De fato, os efeitos de tal invisibilidade resultam na impossibilidade de levantamento quantitativo de tais firmas e os reais desdobramentos que trazem a economia regional, fazendo, pois, recrudescer os impeditivos gerados a uma análise mais assertiva sobre a estrutura produtiva na região, onde são mascarados os dados de grande importância tais como o encadeamento que tais plantas geram no todo da cadeia produtiva e nos empregos diretos gerados, por exemplo¹³⁵.

Destarte, derivando das características estruturais mencionadas, no geral seu *core competence* baseia-se na produção de calçados mais simples, como rasteirinhas, sapatilhas e sandália abertas de baixo valor agregado fabricados em couro sintético, caracteristicamente um produto de fácil montagem manual e com baixa utilização de máquinas mais sofisticadas em sua execução. Devido a prática com o processo produtivo, o proprietário desempenha todos os papéis cabíveis quanto ao desenvolvimento e execução dos produtos, normalmente, fruto de imitações e pouco afeitos a inovações.

Atrelado ao próprio tipo de produto, restritivo quanto a aplicação mecânica na produção, as firmas deste GE aplicam baixíssimos investimentos em maquinários, sendo necessários equipamentos bastantes simples como balancins, fornos para secagem, lixadeiras de acabamentos e navalhas para o corte, vale lembrar, muitos destes equipamentos produzidos por empresas da região ou adquiridos via repasse de outras Esquentas mais consolidadas ou de firmas situadas noutros GEs¹³⁶.

135 De acordo com informações extraídas de entrevistas diretas realizada na esquentada Bella Stily, segundo a esposa e costureira do proprietário, apenas no bairro em que residem se estima que existam mais de 100 unidades de produção em igual situação.

136 Na oportunidade da entrevista de campo realizada junto a Esquentada Bella Stily, foi possível acompanhar a compra de um balancim usado repassado de uma outra Esquentada. Tal estratégia visa o barateamento de tais máquinas onde, segundo Zeca, tal máquina teria sido adquirida pelo valor de R\$ 2.000,00, ao passo que uma máquina nova custaria em torno de R\$ 12.000,00, portanto, uma

Devido aos baixos capitais, e consequentemente a grande dificuldade de acesso a crédito que enfrentam, ressaltamos que a aquisição de matéria-prima, inclusive de couros sintéticos, restringe-se basicamente aos fornecedores sediados na própria região, tornando as pequenas Esquentas ainda mais atreladas ao fornecimento local que suas congêneres de outros GEs, inclusive, se comparadas as pequenas e microempresas do GE 3.

Aqui se reitera a ideia que a instalação de firmas correlatas à produção principal deve-se muito mais a existência de pequenas firmas (compositoras dos GEs 03 e 04) incapazes de alcançarem insumos a preços mais convidativos de outras regiões produtoras mais desenvolvidas. Desta forma, a clientela para tais estabelecimentos baseia-se, sobretudo, no atendimento aos pequenos negócios que se veem obrigados a comprar insumos na própria região, não aproveitando os menores preços garantidos pela economia de escala praticada pelas líderes regionais, por exemplo. As firmas maiores, quando o fazem, o realizam sob condições emergenciais buscando suprir matéria-prima menos significativas ao produto final como os metais¹³⁷.

Vale salientar que, no que tange aos mercados consumidores a principal estratégia dessas firmas consiste na atuação despercebida frente as líderes, ocupando mercados locais/regionais que demandam calçados de baixos valores e se encontram em situação econômica similar.

economia de R\$ 10.000,00, valor proibitivo aos negócios de uma Esquenta em início de funcionamento.

137 Conforme informação extraída em entrevista direta com Márcio Souza, funcionário da Componart, empresa especializada no fornecimento de insumos gerais à fabricação dos calçados. São João Batista/SC, em dezembro de 2012.

Figura 18: Principal nicho de mercado das firmas do GE 4.**Figura 18 - Principal nicho de mercado das firmas GE 4**

A que se destacar que as firmas deste GE, incapazes de concorrerem com as firmas mais capacitadas, são obrigadas a abrirem mercados compatíveis com seus produtos, notadamente, encontrando respaldo em pequenas lojas varejistas sediadas nas regiões próximas no Vale do Tijucas, Vale do Itajaí, do litoral praiano e, sobretudo, nas lojas localizadas no mercado público de Florianópolis, notadamente, visando públicos de menor poder aquisitivo.

Outro ponto a dar destaque refere-se a flexibilidade nas vendas diretas realizadas, pois, tendo que se ajustar as demandas visando não perder negociações, tais firmas não estipulam volumes ou modelos de compra, bem como, não restringem as numerações em rígidas grades fechadas, tornando-se bastante atrativas a pequenos estabelecimentos varejistas pela possibilidade de compras mais enxutas.

Arelado a esta flexibilidade, no caso das firmas que atuam sem registros legais, soma-se a omissão de notas fiscais, atrativa tanto aos fabricantes como a quem revende, já que significa possibilidade de entesouramento de valores não repassados ao fisco. No entanto, torna-se de importante valia relatar que, esta última condição apresentada acaba impondo certas limitações as firmas não legalizadas do GE, sobretudo, pelo fato das mesmas não conseguirem penetrar em mercados cujo os compradores varejistas exigem notas fiscais, condição que vem se apresentando com maior frequência nos últimos anos¹³⁸.

De pronto, cabe destacar que mesmo não sendo contabilizadas nos números da economia formal da região, as firmas deste GE movimentam significativa parcela dos capitais regionais, seja em salários pagos, na compra de insumos, nas vendas de produtos e nos pequenos estabelecimentos varejistas sediados nos bairros e cidades vizinhas, verificando, desta maneira, a importância de trazer à tona a existência de tais estabelecimentos até agora negligenciados por outras análises incompletas e superficiais.

Tendo em seu cerne as questões que sumarizamos na secção, salientamos que por terem atuação bastante regionalizada no que tange a distribuição da produção, as firmas deste GE disputam fatias de mercado com outras estruturas produtivas igualmente regionalizadas, não encontrando pressões concorrenciais tão marcantes quanto as firmas localizadas noutros GEs da região em destaque.

138 Informações extraídas de entrevistas diretas com Zeca, proprietário da Esquenta Bella Stily, São João Batista/SC, em setembro de 2012.

Por fim, cabe dizer que as pequenas Esquentas encontram-se pulverizada no tempo/espaço e marcam de forma bastante contundente a atuação da região em destaque no cenário calçadista nacional, estando elas nascendo e morrendo conforme as oscilações dos mercados como barcos sem leme guiados pela correnteza.

4.4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Conforme destacado no decorrer do capítulo, percebe-se que a estrutura industrial do setor calçadista pode ser caracterizada, sobretudo, pela grande fragmentação produtiva, pela significativa variedade do porte estrutural das unidades de produção e pela grande diferença objetivada nos tipos de produtos, permitindo desta forma, identificar não apenas um mercado, mas a possibilidade de exploração de vários nichos de mercado, bem como, numa miríade de firmas bastante distintas entre si.

Tal perspectiva, baseada na análise de Grupos Estratégicos de atuação, permitiu-nos fragmentar de forma bastante elucidativa a grande indústria calçadista nacional e enquadrar de maneira eficiente o real dimensionamento das estruturas produtivas regionais frente ao concorrido mercado nacional e internacional. De posse de tal referencial teórico metodológico foi possível observar que Santa Catarina, mesmo ocupando posição marginal no todo da indústria nacional, condição avalizada pela fria análise de números de produção, exportação e de firmas partícipes do setor, destaca-se frente a produção de calçados femininos que, ao lado do Rio Grande do Sul, configura a região do país com maior importância em termos valor agregado aos produtos.

Com base numa análise geográfica pormenorizada da indústria calçadista de São João Batista/SC, torna-se interessante ressaltar que o estudo de um determinado setor no nível regional como o que nos propomos, encerram grandes dificuldades pelas contradições que se instalam quanto menor a escala de análise pretendida, onde o local, de forma subordinada ao global, busca adequar-se de forma ativa as impulsos exógenos, resultado em “combinações geográficas” (CHOLLEY, 1964) compostas por forças produtivas e relações de produção envoltas de particularidades.

Com efeito, sob tais argumentos salientamos que análises abrangentes e totalizadoras são, como mostramos no caso da indústria de calçados de São João Batista/SC, estéreis e facilmente refutadas quando lançamos mão de um aparato teórico-metodológico adequado baseado na formação social em tela.

Tal perspectiva busca trazer ao debate a necessidade de implementação de políticas econômicas e industriais, nas mais diversas esferas públicas, capazes de responder as reais necessidades da indústria calçadista batistense, que como demonstrado ao longo do capítulo, habita o tempestuoso mercado de forma bastante singular, notadamente, tornando-se irrelevantes políticas mais abrangentes baseadas em condições globais acerca do setor.

Em contrapartida, procuramos destacar critérios de classificação das diferentes firmas que compõem a indústria calçadista em questão dando prioridade a elementos da estrutura produtiva (tamanho dos capitais, tipo de produtos, acesso a créditos, etc.) e de mercados objetivados que configurassem um padrão de concorrência específicos. Neste sentido, salientamos que a classificação buscou aplicação parcimoniosa para que pudéssemos trazer resultados analíticos proveitosos sem perder os traços mais marcantes sem nos diluirmos em pormenores que pusessem em risco o potencial interpretativo.

A utilização dos Grupos Estratégicos de atuação deu-nos uma resposta bastante esclarecedora acerca da concorrência entre firmas possibilitada por diferentes tipos de estruturas de produção e, por conseguinte, de tipos de produtos. Destarte, tal mecanismo de averiguação possibilitou uma análise pormenorizada no nível das firmas, posteriormente, subsidiando-nos para a compreensão aclarada do todo da indústria calçadista desenvolvida na região e sua relação com a estrutura produtiva nacional.

Foi possível observar no âmbito regional mudanças no nível da produção que se impõem frente a economia cada vez mais globalizada, onde quesitos tais como qualidade e design ganham cada vez mais destaque nos concorridos mercados mundiais. No entanto, e preciso deixar claro que essas mudanças produtivas decorrem, sobretudo, de radicais mudanças gerenciais e organizacionais individuais por parte das firmas, não se aplicando, portanto, a indústria como um todo.

Neste sentido, com base nas estratégias de concorrência das firmas pudemos identificar quatro grandes grupos estratégicos de atuação na indústria calçadista de São João Batista/SC, onde o primeiro grupo focado na liderança de custo total proporcionada pela produção em escala e o segundo focado na diferenciação de produtos configuram-se como os grupos de firmas líderes do setor, já o terceiro e quarto grupos, caracterizados pelos baixos capitais e de alcance geográfico de vendas mais restritos, configuram-se como os grupos marginais de atuação.

Outro ponto a dar destaque refere-se a capacidade de negócios

que emerge na região vinculada as empresas correlatas à produção principal. Ao contrário do que sugere o senso comum, tais transações decorrem, principalmente, devido a presença das firmas enquadradas no GEs marginais de capitais e poder de barganha reduzidos e, portanto, amarradas ao circuito local de abastecimento de matéria-prima. Como sugerido ao longo do trabalho, a explicação consiste no fato de que as firmas líderes, portanto de capitais mais elevados, buscam adquirir seus suprimentos fora da região visando os ganhos de escala, condição impraticável as menores firmas da região.

Sendo um setor com grande mutabilidade, torna-se interessante notar que tal *best practice* desempenhada pelos grupos em questão, de maneira alguma, configuram estratégias rígidas, mas, sobretudo, indicam caminhos norteadores para as firmas que, aos poucos, buscam mesclar duas ou mais estratégias visando atualização frente ao concorrido mercado visado pelas crescentes importações a preços cada vez mais competitivos.

Frente a proposta inicial do capítulo, destacamos o seminal trabalho prestado pelo mecanismo de fragmentação industrial proposto pela análise dos grupos estratégicos integrantes da indústria de calçados de São João Batista/SC, servindo como referencial para futuras incursões de cunho teórico, buscando aprofundar as análises e pesquisas acerca do setor, bem como no desempenho do papel que tal estudo assume ao subsidiar intervenções de cunho políticos e produtivos mais assertivas.

V – ORGANIZAÇÃO ESPACIAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC: IMPLICAÇÕES NO ESPAÇO URBANO

No que tange as implicações de ordem espaciais engendradas pela organização produtiva em análise, convém lembrarmos que Milton Santos, em *Sociedade e Espaço: A Formação Social como teoria e como método* (1977), chamou-nos a atenção para a negligência do papel do espaço nas análises geográficas, condição consubstanciada pelo desinteresse na dinâmica de formação das coisas frente as suas formas já cristalizadas, onde segundo nosso autor, a própria base da explicação deveria ser buscada na produção, ou seja, no “trabalho do homem para transformar, segundo leis historicamente determinadas, o espaço com o qual o grupo se confronta” (SANTOS, 2012, p. 22).

Devidamente alertados, tal estratégia baseada no desenvolvimento dos fatores de produção serviu-nos de fio condutor na busca pelas reverberações e dinâmicas espaciais estabelecidas na região em estudo, mostrando, pois, que a formação espacial que vigora na atualidade se configura não só como fruto, mas sobretudo, como condicionante da organização produtiva desenvolvida sob bases da indústria calçadista regional.

Partindo do pressuposto básico que todo estudo de Formação Sócio Espacial deve tratar de espacializações (MAMIGONIAN, 1996), podemos afirmar que a atividade industrial desenvolvida em São João Batista/SC imprimiu, de forma significativa, modificações espaciais que foram se estabelecendo conforme o desenvolvimento das forças de produção ao longo do tempo, lembrando, pois, que as escalas temporal e espacial estão sempre conectadas. A alocação das forças produtivas ao longo do território e suas articulações representadas pela instalação das indústrias calçadistas e correlatas, bem como o desenvolvimento de imponentes centros de comercialização ao longo da principal via de acesso à cidade, moldaram o espaço com vista a dinamização das atividades econômicas e sociais desenvolvidas na região em tela.

De antemão é preciso salientar que a organização espacial da região, bem como de suas principais rotas de acesso, estão orientadas pela conformação do relevo regional, já ressaltado por Mamigonian (1966) como verdadeiros corredores naturais que ligam o planalto ao litoral catarinense, condição natural desta porção do relevo catarinense que, aliás, possibilitou o surgimento de importantes centros econômicos regionais como Blumenau/SC, Joinville/SC, Criciúma/SC e,

notadamente, São João Batista/SC no Vale do Rio Tijucas.

Vale ainda ressaltar que a característica acima destacada contrasta, significativamente, com a situação dos demais estados meridionais brasileiros, onde suas capitais estaduais, Porto Alegre – RS e Curitiba – PR, desenvolveram-se como áreas de convergência econômica e política de seus respectivos estados, condição inexistente ao caso catarinense onde, pelos condicionantes apontados, fez espalhar as atividades produtivas destacando o potencial econômico regional na economia catarinense.

No contato prévio com a região produtora em voga, a configuração espacial originada pela presença da indústria calçadista salta aos olhos do observador, condição propiciada, sobretudo, pela alocação das unidades produtivas ao longo do território regional. No entanto, é preciso destacar com significativa importância que a indústria calçadista presente na região em estudo se revela senão por partes, condição que, aos olhos dos observadores menos atentos, passa despercebida na paisagem regional fruto da camuflagem estabelecida pelas distintas fases de desenvolvimento desta importante atividade produtiva, podendo, inclusive, sugerir exageros no título atribuído a São João Batista/SC de capital catarinense do calçado.

Como acima sugerido, tal configuração dá-se, grosso modo, pela existência de duas fases distintas na formação morfológica espacial originada a partir do desenvolvimento industrial, ambas, na atualidade, justapostas na configuração do quadro produtivo regional e que só se mostram se lançarmos mão da História, que associada as insistentes visitas *in loco*, mostraram-se como importantes ferramentas de análise no desvendar do quadro atual.

5.1 – PRIMEIRA FASE DA FORMAÇÃO MORFOLÓGICA DO QUADRO ESTRUTURAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC

Como evidenciado até o presente momento, a evolução da indústria calçadista de São João Batista/SC se fez obedecendo etapas de desenvolvimento que englobaram a gênese e desenvolvimento (início do século XX, sobretudo), especialização (1970 – 1980), reestruturação (1986 – 1993) e sua consolidação (1994 – aos dias atuais), mostrando, pois, a dinâmica produtiva regional como resposta as diferentes conjunturas macroeconômicas que se apresentaram no corpo da economia brasileira.

No que tange a organização do espaço regional, entendida por

nós como produto e processo do desenvolvimento das forças produtivas em destaque, cabe chamar a atenção para a presença de duas fases distintas de formação, cada qual, deixando marcas no “território utilizado”, conforme proposta de Santos e Silveira (2011), que denunciam ações passadas e presentes sobre o espaço em voga.

Neste íterim, ressaltemos que como resultado do primeiro período da evolução industrial da cidade destaca-se o desenvolvimento das forças produtivas regionais vinculadas, sobretudo, aos moldes artesanais de produção, período que pode ser datado até a reestruturação produtiva ocorrida entre meados de 1980, caracterizando-se, portanto, pela justaposição espacial entre as unidades produtivas e as residências familiares, onde as atividades de produção calçadistas eram desenvolvidas em cômodos anexos as residências dos sapateiros, resultando, em boa medida, numa expansão do quadro produtivo como produto da contingência.

Neste sentido, como resquício espacial deste período, ainda na atualidade, observa-se uma verdadeira camuflagem no quadro urbano da cidade propiciado pela dificuldade na identificação das unidades de produção alocadas no espaço urbano. Tal situação é consubstanciada pelo pequeno porte das plantas fabris, pela aparência arquitetônica semelhante aos prédios domiciliares e pela inexistência de fachadas de identificação das unidades produtivas vinculadas ao nome das firmas produtoras, que por vezes, passam despercebidas na configuração urbana.

É interessante ressaltar que na atualidade, como forma de evolução e desenvolvimento deste quadro produtivo inicial, as estruturas de produção assumiram novas formas, mantendo, no entanto, as feições vinculadas aos capitais de menor fôlego, tratando-se no geral, de estruturas prediais já edificadas para o fim produtivo possuindo grandes portas que permitem a aproximação dos veículos de transporte visando facilitar a entrada e saída de cargas de toda ordem.

As mais modernas, como sugerem as figuras abaixo, podem ainda ser identificadas pelas fachadas constituídas em folhas zincadas em cores distintas a da edificação (azul, laranja, vermelho, cinza, preto, etc) que ocupam, na maioria dos casos, ¼ da fachada, o que mesmo sem fazer menção a um tipo de produção específico, denuncia a existência de atividade industrial, notadamente, identificável apenas aos olhos mais treinados.

Figura 19 - Fachada Grupo Suzana Santos (visão externa).



Fonte: Arquivo pessoal

Figura 20 - Fachada Carmelita Diniz (visão externa).



Fonte: Arquivo pessoal

A condição estrutural acima exposta está vinculada, sobretudo, ao tipo estratégia produtiva baseada, no já citado, sistema *private label*,

vale lembrar, aquele em que os calçados acabados saem das esteiras de produção com a etiqueta dos contratantes, tornando, portanto, desnecessário qualquer identificação de fachada das unidades produtivas vinculada as marcas produzidas, principalmente porque no mercado consumidor esse tipo de produto não guarda ligação direta com a firma produtora.

Como forma de expressão espacial deste período, percebe-se que o espraiamento da atividade produtiva sobre o espaço urbano da cidade, deu-se, sobretudo, na direção Sul do território tendo como epicentro o centro urbano da cidade. Destaca-se com significativa importância que as firmas localizadas nesta porção espacial da região, no geral, guardam similitudes quanto ao pequeno e médio porte das unidades de produção.

Neste sentido, vinculadas as formas pretéritas de produção acima apontadas, na atualidade, o centro urbano da cidade e seus bairros adjacentes ainda se destacam como principal zona de produção, estando aí alocadas parcela significativa das unidades produtivas da região e que, muito embora, algumas unidades apresentem identificação visual fruto de modernizações em seus quadros técnicos, produtivos e gerenciais, bem como pelas novas estratégias concorrenciais visando o desenvolvimento da marca própria, muitas delas ainda estão camufladas frente ao observador desavisado.

Encontram-se sediadas nesta porção do território, além de inúmeras pequenas unidades sem identificação de fachada ainda nos dias atuais, firmas tais como, Aye Aye, Carmelita Diniz, Contramão, Laura Porto, Renata Mello e Suzana Santos. Destacamos ainda que no entorno, representado pelos bairros mais interioranos, destacam-se firmas como Di Valentini (bairro Carmelo), Giovana Pash, Parô, Século XXX e Raphaella Booz (bairro Jardim São Paulo) e Letícia Costa (bairro Tajuba I).

5.2 – SEGUNDA FASE DA FORMAÇÃO MORFOLÓGICA DO QUADRO ESTRUTURAL DA INDÚSTRIA CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC

O que aqui chamamos de segundo momento no quadro evolutivo das estruturas de produção calçadista e sua implicação no espaço regional, datado, sobretudo, pós reestruturação produtiva iniciada nos anos finais da década de 1980 e, portanto, período de consolidação da produção calçadista em São João Batista/SC, pode ser espacialmente referenciado pelo espraiamento das unidades de produção

para fora do adensado perímetro urbano.

Percebe-se que, ao contrário da primeira fase onde o espraiamento da produção procurou utilizar-se do espaço urbano da cidade e seu entorno adjacente, notadamente, com grande destaque para os bairros localizados a margem esquerda do rio que empresta nome ao vale, na segunda fase a direção tomada como vetor no desenvolvimento espacial configurou-se na busca por novos espaços locacionais no sentido centro – Norte da região, espraiando-se, sobretudo, para além das margens direita do Rio Tijucas, outrora exploradas pelas plantações de cana-de-açúcar, vale dizer, matéria-prima da já extinta USATI.

Esta nova fase, consubstanciada pela reestruturação da produção, caracteriza-se pela necessidade da implantação de plantas industriais com portes mais avantajados, conseqüentemente, exigindo a busca do que Napoleão chamou de “terrenos ótimos (grandes dimensões)” (NAPOLEÃO, 2005, p. 262) para instalação das novas unidades fabris e, como acima mencionado, encontrados, sobretudo, as margens direita do rio que corta a cidade, vale dizer, àquela época, área pouco explorada pela indústria calçadista.

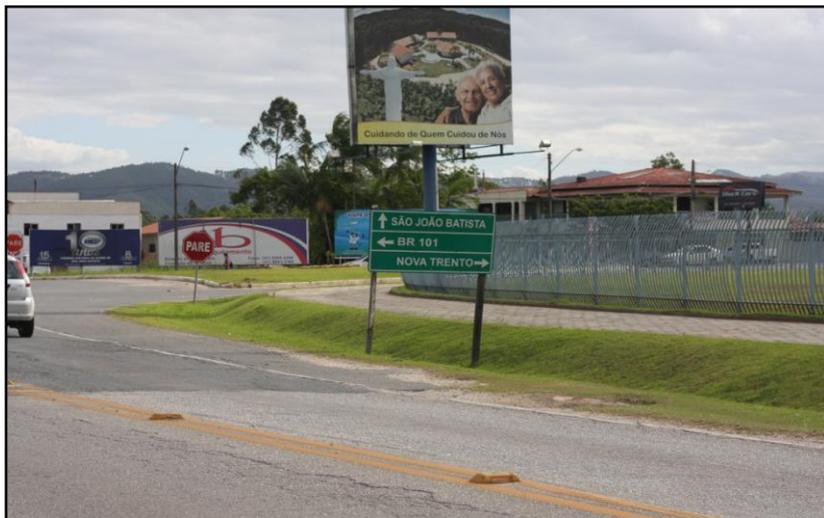
Neste sentido, destaca-se o emblemático caso da empresa Via Scarpa, na atualidade maior firma da região, ocupando 16.000 metros quadros de área as margens da SC 408, principal ligação entre São João Batista/SC e o Vale do Itajaí, e a SC 411, principal artéria de circulação para fora da região que atravessa todos os municípios sediados no Vale do Tijucas, propiciando desta forma agilidade no escoamento de produtos e recebimento de matéria-prima, mostrando-se, pois, importante estratégia no que tange a logística de abastecimento e distribuição da produção e, portanto, condição que influenciou decisivamente na escolha da localização da firma em apreço.

Figura 21 - Fachada Via Scarpa (visão externa).



Fonte: Arquivo pessoal

Figura 22 - Localização da empresa Via Scarpa as margens da SC – 408 (Visão externa).



Fonte: Arquivo pessoal

Destaca-se também que esta fase é aquela em que São João Batista/SC vê emergir importante estrutura industrial correlata vinculada ao abastecimento de matéria-prima as firmas calçadistas, evidenciando, pois, o surgimento de inúmeros estabelecimentos voltados a produção de saltos e solados, cartonagem, palmilhas, bem como de importantes centros comerciais instalados visando dar vazão a produção regional.

Não por acaso, esta nova característica no desenvolvimento produtivo, envolvendo novas formas de gestão e produção, suscitou também a exigência de novos arranjos e/ou rearranjos espaciais, pois, torna-se marcante a estratégica alocação destas novas unidades produtivas estabelecidas, sobretudo, pós reestruturação do setor, junto as principais vias de acesso à cidade e sobre áreas que outrora desempenharam outras funções produtivas, como observadas, por exemplo, no atual endereço da empresa ALA (figura abaixo) e Polisola (figura abaixo) ambas estabelecidas em espaços (terrenos e prédios, respectivamente) que pertenceram a já extinta USATI.

Figura 23 - Fachada da empresa ALA próxima a SC – 411 (visão externa).



Fonte: Arquivo pessoal

Figura 24 - Galpões 2 e 3 da empresa Polisola – Ex-instalações da USATI.



Fonte: Arquivo pessoal

Como forma de rearranjo espacial derivado do desenvolvimento industrial da região, convém ressaltar o caso da empresa Polisola fundada em 1997, a qual, oportunizando antigas instalações desativadas da empresa USATI localizadas a rua Padre Fidalgo, investiu poderosamente em maquinários para a fabricação de solados injetados, tornando-se uma potência econômica regional.

Figura 25 - Fachada da empresa Polisola - galpão 1 (vista externa).



Fonte: Arquivo do autor

A que se destacar que na atualidade, além das firmas sediadas em São João Batista/SC, a Polisola atende a importantes firmas calçadistas localizadas noutras regiões produtoras brasileiras, sobretudo ao Rio Grande do Sul, pela especialização produtiva voltada a fabricação de calçados femininos verificada entre as regiões produtoras, não por acaso, destacando-se entre seus principais clientes firmas de grande porte nacional como as gaúchas BBC e Crisalis, responsáveis pela aquisição de aproximadamente 60% da produção de solados da empresa em questão¹³⁹.

¹³⁹ Importante destacar a geografia dos capitais e sua trajetória. A empresa Polisola iniciou suas atividades pelas mãos do proprietário Jurandir Gonçalves, homem simples que anda de chinelos de dedos e bermuda pela cidade. No início, seu Jurandir, como é chamado pelos empregados, fazia ele próprio a confecção de solados esculpidos manualmente em madeira. Em 1997, oportunizando o rápido crescimento da indústria de calçados na região, adquire com capitais próprios, antigas instalações da extinta USATI, localizada à margem direita do rio, instalando ali a atual Polisola. Na atualidade Jurandir investe noutras atividades econômicas tais como uma pousada em Bombas – SC e postos de gasolina localizados na região. Todas as informações do parágrafo foram extraídas de entrevista direta com Morgana Hilário e Reinaldo Silveira, respectivamente, programadora de produção e gerente de produção da empresa

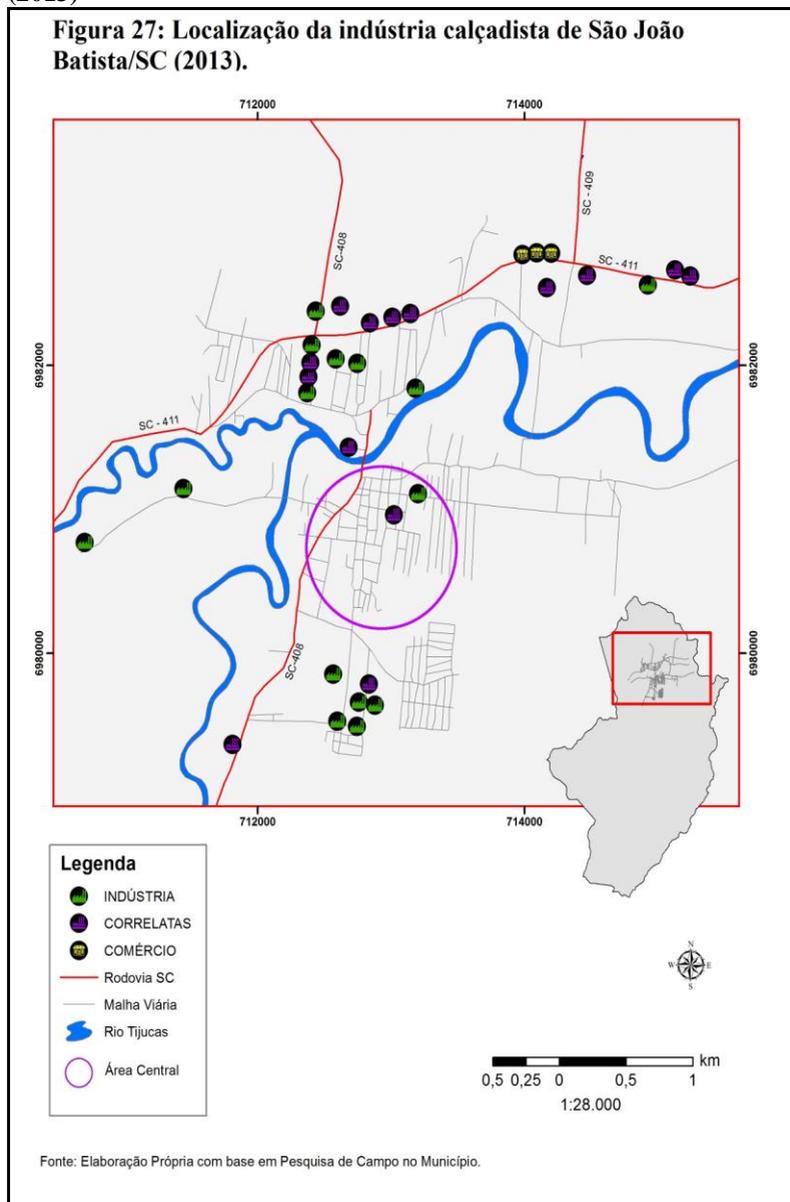
Interessante destacar que, oportunizando as sobras residuais da produção de solados (Poliuretano), vale lembrar, material com altos custos de aquisição, a Polisola iniciou a fabricação de canos em PVC e eletrodutos destinados ao setor de construção civil, notadamente, endereçando a produção a mercados localizados no Norte e Nordeste do país, estratégia que busca fugir da concorrência estabelecida entre as grandes firmas do setor, sobretudo, por se tratar de atividade acessório e não o *core competence* da empresa, tornando-a, portanto, ineficiente no embate direto.

Figura 26 - Canos de PVC armazenados no pátio da empresa Polisola



Fonte: Arquivo pessoal

Figura 27 - Localização da indústria calçadista de São João Batista/SC (2013)



No que tange aos novos arranjos espaciais, salientemos a localização de importantes plantas industriais sediadas as margens da SC 411, notadamente, principal acesso à cidade, configurando-se, portanto, em estratégica localização pertinente a logística. Nesta nova configuração observa-se a formação de importante eixo industrial formado pela presença de inúmeras firmas produtoras e correlatas a produção de calçados, destacando-se firmas como a Pillar Fashion Shoes (Fábrica de calçados), Quimicolla (indústria química), Palmplast (palmilhas), J3D (solados injetados), Hiper (solados injetados) e Plastsetti (solados injetados).

Por fim, chama-se a atenção para o fato de que nesta segunda fase de implantação as novas plantas industriais diferem substancialmente das estabelecidas no primeiro período verificado, sobretudo, por terem sido edificadas de forma planejada para o atendimento das demandas produtivas e, portanto, devidamente identificadas como edifícios tipicamente industriais, configuração que, em boa medida, tornou-se responsável direta pela feição industrial atribuída a São João Batista/SC.

5.3 – FLUXOS GERAIS DA PRODUÇÃO CALÇADISTA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC

Em sua relação com o espaço geográfico, a produção calçadista desenvolvida em São João Batista/SC engendra diferenciados tipos de fluxos sobre o território utilizado. Sua ligação com a vida cotidiana da cidade e seu entorno se expressa de variadas maneiras, mas, sobretudo, reflete nos pujantes fluxos de pessoas, serviços e mercadorias sua forma mais viva aos olhos do observador, dando a impressão de estar ali presente um verdadeiro sistema circulatório expressos em órgãos (sistema de objetos) e fluxo de matéria (sistema de ações) (SANTOS, 2012).

Importa-nos destacar que a situação acima descrita decorre de que nas últimas duas décadas São João Batista/SC observou significativo incremento de seus fatores de produção e populacional, notadamente, sendo eles dinamizados pela pujante indústria de calçados e suas congêneres correlatas que foram gradativamente sendo instaladas na região e, como não poderia deixar de ser, responsáveis por inúmeros processos advindos de suas imbricações na vida econômica e social de toda a região do Vale do Rio Tijucas. Referindo-nos a feição tipicamente industrial que toma forma no município de São João Batista/SC, pertinente trazer as análises, conforme destaca a tabela a

baixo, os impressionantes números no incremento de empresas atuantes no município nos últimos cinco anos, bem como, no significativo avanço no número de empregos diretos por elas gerados.

Posto desta forma, ressaltamos que no lustro que compreende os anos entre 2006 – 2011, São João Batista/SC vivenciou importante ampliação no seu quadro empresarial em estimativas que se aproximam a um aumento na ordem de 30% em números de empresas atuantes, saltando de 864 em 2006 para 1.117 em 2011, no mesmo passo, viu seu quadro de empregos assalariados alcançar uma melhora de 27%, passando de 8.339 pessoas ocupadas em 2006 para 10.560 em 2011, números que conferem dinâmica e avanços em seus quadros econômicos e sociais, sobretudo, quando levado em consideração a diminuta porção territorial de 221 quilômetros quadrados que ocupa o município.

Tabela 5 - Número de empresas atuantes e pessoal ocupado em São João Batista/SC

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	%
Empresas	864	899	988	982	1.052	1.117	30%
Pessoal ocupado total	8.339	9.614	9.892	10.106	10.190	10.560	27%

Elaborado pelo autor

Fonte: IBGE Cidades (vários anos)

Tais números se revelam ainda mais surpreendentes quando comparados com outros municípios brasileiros igualmente contemplados pela presença da indústria calçadista como motor da economia regional.

Para o mesmo período observado, conforme evidencia o quadro abaixo, Crato – CE, principal região produtora calçadista do Ceara, apresentou acréscimo na ordem de 19% em números de empresas e 15% no número de pessoas ocupadas. Por sua vez, Novo Hamburgo – RS, principal município produtor e polarizador da atividade calçadista no estado do Rio Grande do Sul (COSTA, 2004), apresentou para o mesmo período incremento de insignificantes 2% no número de empresas atuantes e de 16% no acréscimo de pessoal ocupado, notadamente, fazendo-se sentir ainda na atualidade o revez causado a indústria calçadista gaúcha pelos aceites mal-intencionados das políticas de cunho Neoliberais postas em andamento por sucessivos governos entreguistas

na década de 1990.

Por fim, Franca – SP, que assim como sua congênera gaúcha é a responsável pela maior aglomeração industrial calçadista de seu estado e das atividades que englobam a produção (NAVARRO, 2006), apresentou acréscimos no número de empresas cadastradas e pessoal ocupado na ordem de 13% e 25% respectivamente¹⁴⁰.

Ora, diante a análise que por ora se processa, não seria exagero dizer que São João Batista/SC, município catarinense com o maior número de empresas de calçados, destaca-se dinamicamente frente as suas congêneres nacionais de mesmo tipo de produção, adquirindo, inclusive, significativa colocação no quadro industrial catarinense já que mostrou resultados superiores aos observados comparativamente a importantes cidades industriais como Joinville, que incrementou em 5% em números de empresas e 18% no número de pessoas ocupadas, e Blumenau, com 10% e 20% respectivamente, sendo incorporada a área de industrialização tradicional do estado sediada sob a base de uma genética economia de tipo pequena produção mercantil.

140 Os dados referenciados até o presente momento estão disponíveis no sítio eletrônico do IBGE cidades e representam, portanto, números oficiais levantados no último censo realizado pela instituição que data do ano de 2010.

Quadro 7 - Número de empresas atuantes e pessoal ocupado: 2006 – 2011 (principais cidades produtoras de calçados por região da federação).

Novo Hamburgo – RS/SUL			
	2006	2011	Variação em %
Empresas atuantes	14.254	14.509	2%
Pessoal ocupado total	88.532	102.964	16%
Franca – SP/SUDESTE			
	2006	2011	Variação em %
Empresas atuantes	14.324	16.149	13%
Pessoal ocupado total	82.957	103.779	25%
Crato – CE/NORDESTE			
	2006	2011	Variação em %
Empresas atuantes	1.988	2.364	19%
Pessoal ocupado total	14.653	16.920	15%

Elaborado pelo autor

Fonte: IBGE Cidades (vários anos)

O que se deduz de tais colocações segue na esteira da proposta inicial colocada por nós, a qual, indo na contramão da literatura corrente, atribuiu crescimento a região produtora liderada por São João Batista/SC mesmo quando as principais regiões brasileiras dedicadas a produção de calçados viam arrefecer o poder deste tipo de produção enquanto motor econômico do desenvolvimento regional, e mais, pelos

números acima apresentados, deduz-se ainda que tal crescimento se faz presente ainda na atualidade experimentando reverberações para outros setores da economia regional conforme os dados oficiais levantados pelo IBGE, já que o setor terciário, na atualidade, representa 54% do valor bruto do PIB municipal contra 44% conferidos a indústria (IBGE, 2010).

5.4 – FLUXOS LOCAIS E AS RELAÇÕES COM O ESPAÇO URBANO DE SÃO JOÃO BATISTA/SC

Desta forma posto, ressaltemos que nas constantes visitas a cidade tornou-se evidente os fluxos e as relações que a indústria local faz acontecer motivando a circulação de uma série de fatores, implicando em movimentos locais, regionais e nacionais, mostrando, pois, a dinâmica estabelecida pela produção em suas diferentes nuances como já apontado por nós.

Na dinâmica dos fluxos locais convém ressaltar a constante movimentação da cidade, sobretudo, nos momentos que são observadas as paradas na produção. Tais momentos são aqueles de início das atividades (manhã cedo entre 7:00 e 7:30 da manhã), quando o operariado realiza o traslado entre a residência e as firmas, no horário de almoço (entre 11:00 e 13:00 horas), quando o traslado acontece em dupla mão, o primeiro indo da firma para residência e o segundo em movimento oposto, de volta a fábrica e por fim, observa-se o grande fluxo no horário final (entre 17:30 e 19:00), quando se encerram as atividades fabris.

Interessante ressaltar que nos períodos acima listados a cidade parece se transfigurar num verdadeiro “formigueiro humano” tamanha a circulação de pessoas e veículos pelos principais arruamentos urbanos, sugerindo, pois, a parada dos processos fabris. As ruas se enchem com veículos de todos os tipos, destacando-se, sem sombra de dúvidas, a presença das motocicletas, principal meio de transporte utilizado pelo operariado fabril.

Neste sentido, tornando ainda mais pertinente as colocações acima apontadas, convém ressaltar o significativo aumento da frota veicular do município, onde, conforme os dados da tabela abaixo, destacamos o papel desempenhado pelas motocicletas como meio de transporte urbano, notadamente, viabilizada pelos baixos valores de compra e manutenção, pela autonomia por quilômetros vencidos por litro de combustível utilizado e pela capacidade de mobilidade garantindo agilidade nos deslocamentos residência – trabalho –

residência.

Tabela 6 - Frota veicular de São João Batista/SC

Frota	2005	2006	2007	2009	2010	2011	2012	Variação em %
Automóveis	4.300	4.921	5.525	6.805	7.631	8.533	9.296	116%
Caminhões	365	401	462	501	542	573	601	65%
Motocicletas *	2.905	3.451	4.373	5.079	5.399	5.708	6.015	107%

* Estão somadas as categorias motocicletas e motonetas.

Elaborado pelo autor

Fonte: IBGE cidades (vários anos)

Interessante ressaltar que o significativo incremento na frota de motocicletas de São João Batista/SC, realiza-se no mesmo momento que a indústria passa a buscar novas áreas de ocupação no espaço territorial da cidade que, como já ressaltado anteriormente, muitas firmas adotaram novo padrão locacional priorizando terrenos afastados da área de industrialização tradicional, notadamente, tornando os postos de trabalhos mais afastados dos locais de residência do operariado fabril, obrigando-os, portanto, a realizarem maiores deslocamentos diários.

Importante destacar que por conta da grande oferta de empregos na região, na totalidade das entrevistas realizadas o empresariado chamou a atenção para a falta de mão-de-obra apta ao trabalho, condição posta por Laudir K; como um dos principais gargalos da produção na atualidade¹⁴¹. Com efeito, mesmo havendo significativo número de mão-de-obra imigrante, sobretudo gaúcha e paranaense, relatos indicam a dificuldade em manter estáveis o quadro de operários e da produção pela alta rotatividade da mão-de-obra fabril, condição esta que, conforme destacou Sabrina A; gerente de RH da empresa Bárbara Krás, implica em grande dificuldade em manter o operariado vinculado as firmas, principalmente por saberem da disponibilidade de empregos na região.

Ainda segundo nossa entrevistada, essa situação vem se

141 Informações extraídas de entrevista direta realizada com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em Novembro de 2010.

agravando pelo retorno de muitos operários ao Sul do país motivados pela gradual reestruturação da região produtora do Vale dos Sinos, tornando ainda mais escassa a oferta de mão-de-obra na cidade e, sobretudo, por não existir um piso salarial fixo na região¹⁴², sugerindo, inclusive, que em tempos de pico da produção (segundo semestre do ano) algumas empresas pratiquem o “roubo” de operários oferecendo remunerações extras em valores adicionais de R\$ 50,00, fato que motiva o câmbio de muitos operários entre as firmas da região, sobretudo, dos operários imigrantes isentos de qualquer sentimento de identidade com a região¹⁴³.

Frente a situação de escassez de mão-de-obra aludida na região, como foi possível observar em campo, as firmas alocadas em bairros residenciais procuram estabelecer relações com o operariado residente no entorno mediante ao apelo de uma identidade entre a firma e os operários, notadamente, procurando manter estáveis seu quadro funcional.

Com efeito, a proximidade entre o local de trabalho e a residência implica numa série de fatores positivos que funciona em via de mão de dupla, ofertando facilidades tanto aos empregados quanto as firmas.

Posto nestes termos, claro está que a proximidade geográfica entre o local de trabalho e a residência possibilita que o deslocamento possa ser realizado a pé ou por utilização de bicicletas, fato que foi constantemente observado por nós em visitas às firmas localizadas em bairros residenciais¹⁴⁴, condição esta que se desdobra numa série de

142 Importante destacar, como coloca o documento em anexo, que existe posto uma convenção salarial no valor de R\$ 725,00 por mês referente a 220 horas/mês trabalhada, condição mediada pelo sindicato representante da classe operária da indústria calçadista que ganha contornos bastante abrangente, não especificando, por exemplo, valores de remuneração por cargo desempenhado, condição que facilita as oscilações salariais entre as firmas da região e a variabilidade no quadro funcional das firmas, sobretudo, como apontado por Sabrina A; gerente de RH da empresa Bárbara Krás, nos momentos de pico da produção.

143 Informações extraídas de entrevista direta realizada com Sabrina Dias Alexandre, gerente de RH da empresa Bárbara Krás, São João Batista/SC, em 07 de dezembro de 2012.

144 Interessante ressaltar que em visita as empresas Parô e Raphaella Booz, ambas localizadas a rua Marcelino Franco, números 354 e 313, respectivamente, do bairro Jardim São Paulo, localizado a menos de 2 quilômetros do centro urbano da cidade, foi flagrante a grande quantidade de

outras vantagens, pois, a proximidade entre residência – trabalho proporciona maior tempo de descanso entre os horários de parada, evita gastos extras com alimentação, já que a proximidade permite ao operário almoçar em sua própria residência, evitam grandes deslocamentos ou a utilização de transporte público ou privado, o que garante a melhora nos rendimentos por evitarem gastos extras com combustível ou descontos em folha referente ao vale-transporte, condições estas que se somadas, significam vantagens aos trabalhadores que não seriam passíveis de aproveitamento quando do emprego em firmas localizadas fora dos bairros de residência.

Para as firmas basta dizer que, como já mencionado, tal estratégia efetiva-se num maior controle sobre o quadro de operários, notadamente, tornando menor a rotatividade de mão-de-obra e garantindo, assim, maior capacidade de programação da produção. Outrossim, conforme destacou Laurir J; gerente de produção da empresa Letícia Costa, absorver mão-de-obra próximo das firmas mostra-se de grande valia aos empresários por uma série de fatores que se somam, dos quais destaca-se a pontualidade do operariado, a isenção por parte da empresa no pagamento de vale-transporte e alimentação, além de ter reduzidos os risco de acidentes de trânsito envolvendo operários, o que por sua vez implicaria, além da perda da força de trabalho por longos períodos necessários a recuperação física do operário, em pagamentos de salários mesmo quando parados.

Frente a situação que por ora se apresenta, interessa-nos dizer que existe, na atualidade, uma certa preferência por parte dos empresários quanto a mão-de-obra nativa frente a imigrante (sobretudo gaúcha e paranaense), justificada, sobretudo, pela presença de um sentimento de pertencimento ao local suscitado nos operários da própria região do vale, buscando, pois, a formação de uma bacia de mão-de-obra cativa (MAMIGONIAN, 1986) pelo forjamento de um operário dedicado a firma por vínculos outros que não a mera questão salarial, condição bastante difícil de ser despertada na mão-de-obra imigrante pela diferente formação cultural, resultando, pois, nestes casos, na simples condição de compra e venda da força de trabalho.

Claro está que, pelas próprias condições estruturais das firmas vinculadas a produção em maiores lotes e localizadas fora da região

operários em deslocamento a pé, já que se trata de um bairro tipicamente residencial da cidade. Destacamos que ainda no mesmo bairro encontram-se outras unidades produtivas como Giovana Pash, Século XXX e Laura Porto.

tradicional de industrialização, resulta daí uma imensa dificuldade de montar e, sobretudo, manter estáveis seus quadros funcionais, notadamente, condição cumprida com menores esforços pelas firmas de menores dimensões estruturais e localizadas em áreas próximas aos bairros residenciais.

Com efeito, em decorrência desta nova localização industrial que se esboça pós-período de reestruturação do setor modificando os fluxos de mão-de-obra no espaço geográfico em tela, não causa surpresa dizer que são justamente as firmas partícipes deste novo arranjo locacional onde se encontram os maiores números de operários imigrantes nos quadros funcionais, condição que se agrava a medida que as firmas localizadas próximas as áreas residenciais intensificam a procura por mão-de-obra na própria região de atuação formando, as já mencionadas, bacias de mão-de-obra cativa.

Como se sugere, destaca-se que as modificações espaciais da produção pós-reestruturação industrial, suscitando no afastamento de um número significativo de firmas do aglomerado urbano, implicaram também em mudanças no trato entre operários e fábricas, sugerindo, pois, transformações nas relações sociais de produção.

Nestes termos, convém a análise do quadro abaixo onde é possível perceber que, afóra casos isolados (firma Parô), o número de demissões mais significativos se encontram justamente entre aquelas unidades produtivas localizadas fora da área de industrialização tradicional e, em termos estruturais, as maiores requerentes em números de operários, condição que, notadamente, reduz a margem de manobra nas contratações levando as firmas em tais condições a contratar a mão-de-obra que se apresenta disponível.

Tabela 7 - Demissões na indústria calçadista de São João Batista/SC

Empresas	Demissões
Via Scarpa	40
Suzana Santos	29
Di Valentini	27
Bárbara Krás	21
Polisola	17
Parô	16
Lia Line	11
Contramão	6
Pillar Fashion	5
Menina Rio	2

Meses adicionados de setembro, outubro e novembro de 2013

Fonte: Elaboração própria com base em informações repassadas pelo Sindicato dos Trabalhadores na Indústria Calçadista de São João Batista/SC

Frente à dificuldade acima denunciada, muitas empresas colocam em prática estratégias diversas que visam assegurar a permanência da mão-de-obra, cada qual agindo conforme o porte e ao fôlego dos capitais que possuem.

Como observado entre as firmas melhores colocadas em termos de capitais, na busca por efetivar a permanência dos operários, muitas delas procuram ofertar benefícios outros que buscam fugir a simples questão salarial como mote de permanência, colocando em prática uma série de condicionantes adicionais que visam tornar a firma mais atrativa frente às outras unidades da região.

Entre as estratégias mais praticadas, evidencia-se a utilização de inúmeros fatores e, nalguns casos, combinações destes, os quais consistem desde o oferecimento de transporte próprio (ou terceirizado) sem custos adicionais aos trabalhadores que residem em bairros distantes das firmas, como o fazem firmas tais como a Via Scarpa, Bárbara Krás, Suzana Santos e Raphaella Booz, no oferecimento de refeições mediadas por refeitórios próprios, de unidades escolares como

creches que funcionam em período integral para os filhos dos operários até cursos superiores e técnicos profissionalizantes aos que buscam maior qualificação profissional, notadamente, encontrando na empresa Via Scarpa o exemplo mais acabado entre as firmas da região, a qual, lança mão de todas as estratégias acima listadas.

Importa-nos ainda destacar os fluxos advindos das conexões intrafirmas representadas pelas firmas produtoras e suas terceirizadas (ateliês e esquentas) na movimentação de mercadorias nas mais distintas fases de elaboração do produto. Com efeito, tais fluxos realizam-se por meio de veículos próprios das empresas, normalmente partindo das contratantes, que fazem o traslado das peças que serão encaminhadas aos contratados, daí resultar uma grande movimentação na cidade de veículos do tipo utilitários e pequenos furgões capazes de transladar pequenos lotes de produtos.

5.5 – FLUXOS INDUSTRIAIS E SUAS REVERBERAÇÕES NA DINÂMICA REGIONAL

Já nos fluxos regionais importa-nos dizer que a indústria calçadista, desde o fim da atividade açucareira, tornou-se o motor econômico da região com reverberações que implicam não só no município de São João Batista/SC, mas extravasam suas fronteiras geográficas e implicam em relações com outras cidades localizadas no Vale do Rio Tijucas, bem como, em cidades localizadas noutras regiões do estado catarinense.

Desta forma posto, torna-se importante destacar que os fluxos regionais personificam-se, sobretudo, pelos fluxos pendulares de mão-de-obra realizados diariamente e pela marcante terceirização de partes do processo produtivo repassados aos ateliês familiares localizados noutras cidades e regiões.

No que tange ao fator força de trabalho, foi possível observar nas constantes visitas à região que a escassez de mão-de-obra implicou na estratégica busca por novos contingentes operariados localizados nas cidades do entorno, tornando-se bastante comum a presença de operários das cidades de Canelinha, Tijucas, Major Gercino, Nova Trento e, inclusive, Brusque, movimentos realizados individualmente por parte do operariado, manifestando-se aí a grande importância já denunciada pela presença das motocicletas facilitando o deslocamento do operariado fabril, ou coletivo, propiciado pela oferta de ônibus próprios das empresas ou mediante transportes terceirizados encarregados de “puxar” a mão-de-obra pela manhã e levá-los ao fim do

expediente.

É preciso se ter em conta que no caso específico de Brusque/SC, cidade localizada no vale vizinho do Rio Itajaí-Mirim com marcante presença de uma genética economia industrial, o contato entre as regiões vinculado ao movimento pendular de mão-de-obra deu-se, sobretudo, a partir do arrefecimento das atividades ligadas ao setor têxtil após a crise da década de 1990, fato que fez resultar num significativo incremento do exército industrial de reserva regional que foi grandemente aproveitado pela indústria de calçados sediada no Vale do Tijucas.

Conforme relatos de Laudir K; proprietário da empresa Via Scarpa, conhecido regionalmente como o “alemão” em decorrência de sua ascendência, a busca diária de operários na cidade de Brusque justifica-se, sobretudo, pelo afinco ao trabalho que os operários de origem alemã trazem consigo, vale lembrar, apologia a “ideologia do trabalho” já destacada em trabalhos como os de Hering (1987) e Seyferth (1974), visão bastante corrente nas regiões dos vales de colonização europeia e utilizada como elemento fundamental na justificativa do sucesso atribuído ao processo de industrialização ocorrido nestas áreas do estado catarinense.

Já a ligação fabril realizada com outras cidades da região, bem como para fora dela, dá-se pela terceirização de partes do processo fabril que são repassados aos pequenos ateliês familiares encarregados da execução de processos únicos da produção. Interessante ressaltar que na busca por serviços mais baratos muitos empresários de São João Batista/SC acabam por estimular a montagem de novos ateliês ofertando, entre outras coisas, o capital inicial, garantias de repasses de trabalhos, bem como, máquinas e equipamentos a ex-operários residentes nestas cidades.

Neste íterim, ilustram a afirmativa acima destacada casos como os da empresa Via Scarpa, que investiu na criação de ateliês nos municípios de Major Gercino e Canelinha ofertando o maquinário necessário ao início das atividades¹⁴⁵, da empresa Parô, também ofertando máquinas e equipamentos a ex-operários na criação de ateliês na cidade de São João Batista/SC e entorno¹⁴⁶, e da Raphaella Booz,

145 Informações extraídas de entrevista de campo com Laudir Kammer, proprietário da empresa Via Scarpa, São João Batista/SC, em novembro de 2010.

146 Informações extraídas de entrevista direta realizada com Robson Sá, proprietários da empresa Parô, São João Batista/SC, em junho de 2013.

que investiu na ampliação de um ateliê na cidade de Sombrio, região Sul do estado de Santa Catarina que outrora abrigou grande número de empresas do setor calçadista¹⁴⁷.

5.6 – FLUXOS NACIONAIS DA PRODUÇÃO: A FORMAÇÃO DE UM POLO?

Sem nos determos nos fluxos de mercadorias, apresentado de forma bastante pormenorizada no capítulo 04 da presente dissertação, podemos afirmar que entre os fluxos nacionais empreendidos pela indústria calçadista de São João Batista/SC e elencados pela importância que deles derivam, podemos destacar dois grandes eixos resultantes.

O primeiro eixo diz respeito ao grande fluxo de mão-de-obra ocorrido entre os anos de crise do setor calçadista gaúcho, condição que só muito recentemente vem se normalizando e, como não poderia deixar ser, afetando diretamente a região de São João Batista/SC pela evasão de operários ligados ao setor, condição já relatada noutras partes do trabalho que desemboca na preocupante falta de mão-de-obra e seu gradual encarecimento.

Já o segundo grande fluxo empreendido pela indústria em apreço implica na ocorrência do contato obrigatório com outras regiões brasileiras congêneres em tipo de produção na busca por insumos gerais necessários a produção batistense, questão que nos faz refletir sobre a existência de um verdadeiro polo produtor catarinense.

Como já relatado noutra parte do trabalho, a crise econômica na qual fomos impelidos e obrigados a enfrentar na década de 1990 em função de aceites reguladores do nosso ambiente econômico por operadores estrangeiros, as ditas instituições e políticas boas citadas por Chang (2004), causou transtornos, e em alguns casos (setores), irreversíveis de recuperação visto o grau de abertura e concorrência internacional no qual as firmas brasileiras tiveram que operar.

Nalguns casos, como o é o da indústria calçadista nacional, o choque induzido pela abertura comercial e o pareamento cambial ocorrido em 1994, obrigaram as estruturas de produção a realizarem profundas reestruturações, da qual, a característica mais marcante foi a migração geográfica para a região Nordeste de importantes empresas localizadas nas regiões Sul e Sudeste do país, condição que inaugurou

147 Informações extraídas de entrevista direta realizada com Eduardo Motter, gerente de compras da empresa Raphaella Booz, São João Batista/SC, em junho de 2013.

um novo estado de coisas a toda a cadeia produtiva de calçados, mas, sobretudo, implicou em grande número de demissões nas regiões que cederam parte dos seus fatores de produção por conta da reestruturação ocorrida.

É sabido, pois, que muitos desses ex-operários, visando a similaridade produtiva entre São João Batista/SC e a região produtora de calçados do Rio Grande do Sul (Vale dos Sinos), migraram para São João Batista/SC em busca de empregos, os quais, foram ofertados graças a “blindagem” decorrente da especificidade produtiva da região catarinense de estar orientada ao primordial atendimento do mercado interno, nítida diferença se comparada a região produtora do Rio Grande do Sul a época.

Sem nos estendermos no assunto, importante dizer que, como observado nas constantes visitas à região em apreço, ainda na atualidade é marcante a presença do operariado de origem gaúcha, migrante, sobretudo, do período de crise da década de 1990 e que se estendeu a década seguinte em nítido arrefecimento do setor (SCHNEIDER, 2006). Não obstante, tal fluxo derivado dos constantes deslocamentos de mão-de-obra, como já apontado por nós, refletiu no inchaço populacional da cidade de São João Batista/SC que em dez anos, compreendidos entre os anos de 2000 e 2010, saltou de 14.861 para 26.260 habitantes, representando um crescimento na ordem de 5,7% a.a., muito acima da média catarinense (1,5%) e brasileira (1,3%) no mesmo período.

Por sua vez, esse aumento exponencial da população acabou impactando em diversas esferas da vida econômica e social de São João Batista/SC, como, por exemplo, no encarecimento dos alugueis desencadeados pela crescente procura por novas moradias¹⁴⁸, no encarecimento dos lotes urbanos e de seu entorno, bem como na precarização de alguns serviços de utilidade pública como o observado na esfera educacional¹⁴⁹ por exemplo, haja visto que muitos migrantes

148 Informações extraídas de entrevistas diretas com Marcos Aurélio Hague, gerente de produção da empresa Aye-Aye, São João Batista/SC em dezembro de 2012.

149 De acordo com dados do IBGE, na atualidade a comunidade escolar da cidade de São João Batista/SC atinge 5.039 alunos devidamente distribuídos em pré-escola (694 alunos e 17 unidades de atendimento), ensino fundamental (3.529 alunos e 13 unidades) e médio (816 alunos e 2 unidades). Dados retirados em consulta ao site <http://cidades.ibge.gov.br/painel/educacao.php?lang=&codmun=421630&search>

chegaram a cidade trazendo consigo filhos em idade escolar¹⁵⁰ que precisaram ser abrigados nas instituições escolares da cidade, que por sua vez, não estavam preparadas para tal impacto.

Em relação a aquisição de insumos, máquinas e equipamentos, destacamos o grande fluxo entre as regiões produtoras de São João Batista/SC e, principalmente, Vale dos Sinos – RS, vale lembrar, região brasileira mais desenvolvida em termos de fornecimentos necessários ao desenrolar da produção de calçados femininos (matéria-prima, bens de produção, etc.), movimento este que evidencia o que Santos e Silveira chamaram de “circuitos espaciais da produção”, demonstrando, pois, que o intercâmbio frequente e espesso não são obrigatoriamente realizados entre áreas contíguas no território (SANTOS e SILVEIRA, 2011), questão que se coloca ao levarmos em consideração a distância geográfica entre as regiões supracitadas.

Posto nestes termos, a primeira questão a ser levantada por nós coloca em xeque se há de fato a formação de um verdadeiro polo produtor na região em tela, visto que o contato com outras regiões produtoras mais desenvolvidas em termos de relações interindustriais (no sentido de Leontiev) ou mesmo intersetoriais ou interdepartamentais (no sentido de Marx) ainda se coloca como primordial fator de produção no suprimento de determinados serviços, insumos, máquinas e equipamentos demonstrando, pois, a incapacidade de autossustento da região produtora de São João Batista/SC e a precarização do encadeamento de atividades correlatas a indústria motriz.

Muito embora seja reconhecido que esforços tenham sido realizados na busca pelo desenvolvimento de atividades ligadas a produção calçadista na região, é inegável que, ainda na atualidade, São João Batista/SC não tenha atingido o status de polo produtor, haja visto que muitos dos condicionantes que garantem a formação de “polo” não estejam presentes na região em apreço, sobretudo, quando tratado o suprimento de insumos que antecedem a própria fabricação de calçados como o couro, por exemplo, o fornecimento de máquinas e equipamentos, bem como a ideia de sinergia posta em Carvalho Júnior (2007) entre os atores regionais.

=santa-catarina|sao-joao-batista|infograficos:-escolas-docentes-e-matriculas-por-nivel. Acesso em 27/11/2013.

150 Caso verificado, por exemplo, quando da entrevista realizada com Laurir Jhonhenturf; gerente de produção da empresa Letícia Costa, São João Batista/SC, em fevereiro de 2013.

Como observado em diversas visitas ao campo de atuação, a saber, as unidades de produção propriamente ditas, a falta de união entre os industriais foi-nos colocado como um dos principais entraves ao desenvolvimento da produção regional, sobretudo dos mais capacitados, onde cada qual luta por seu próprio negócio e não pelo desenvolvimento geral conforme alude a perspectiva de formação de um polo. Percebe-se, portanto, que tal cooperação se reveste de um ideário posto pela literatura como em Frassetto (2006), por exemplo, e não pela realidade concreta observável na região, onde o fôlego dos capitais resultam em maiores assimetrias do que convergências entre as firmas partícipes da produção calçadista de São João Batista/SC.

Outrossim, como sugerido no debate travado no capítulo 04 do presente trabalho, percebe-se que o fôlego dos capitais impactam de forma bastante díspar sobre a região produtora, demonstrando, pois, que quanto maior o poder do capital (firmas) menor é a interação que ele mantém com as unidades fornecedoras de insumos na própria região.

Desta forma posto, é de fundamental importância reconhecer que o movimento de constituição de um polo esta diretamente condicionado as relações inter-capitalistas vantajosas postas entre as firmas compositoras da cadeia produtiva e não pela vontade emanada pelo espírito, questão que justifica o movimento de compra de insumos gerais realizados fora da região em apreço buscando menores preços das matérias-primas adquiridas noutras regiões do país, condição consubstanciada pela oportunidade de maiores lucros.

Posto noutros termos, é de igual refutação a ideia utilizada por Seabra, Lins e Cário (2008) atribuindo dependência da região produtora de São João Batista/SC frente as aquisições de insumos realizadas junto a região do Vale dos Sinos – RS e Franca – SP. A que se levar em consideração que o que estão postas são relações capitalistas dinamizadas pela obtenção de lucro, podendo o mesmo ser adquirido noutros sítios quando mais vantajosas forem as relações oferecidas aos compradores, condição que por si só faz cair por terra a questão dependentista posta pelos nossos autores.

Nas condições acima colocadas, não por acaso recorreremos a utilização do conceito de “região produtora” ao referirmo-nos a região calçadista comandada por São João Batista/SC em vez de concepções do tipo polo produtor (FRASSETTO, 2006), aglomerado produtivo local (APL) (SEABRA, LINS e CÁRIO, 2008) ou *cluster* (PORTER, 1993), de modo a priorizar as relações realmente existentes na região em estudo, buscando sempre aliar as teorias as condições concretas e não o inverso, vale lembrar, método baseado no conceito marxista de

Formação Sócio Espacial caro a ciência geográfica e balizador do presente estudo.

Ainda a respeito dos fluxos nacionais, importante dizer que eles se personificam mediante um aparato logístico criado para dar subsídio a produção calçadista existente na região de São João Batista/SC. Rechaçando qualquer conceito que denote dependência, destaquemos que as ligações existentes entre as regiões produtoras catarinense e gaúcha, realiza-se por intermédio de firmas transportadoras incumbidas do deslocamento de insumos e do próprio produto acabado. Destacam-se na região firmas transportadoras tais quais as gaúchas Transduarte e Mengue, bem como a Expresso batistense, esta última forjada a partir do quadro de operários terceirizados da firma gaúcha Transduarte¹⁵¹.

Conforme relatado em campo, tal aparato possibilita o contato direto com as principais regiões produtoras do país mediante linhas diretas diárias, situação que permite as firmas da região manter, inclusive, terceirizações referentes a partes do processo produtivo buscando ateliês alocados noutros municípios do estado e fora dele como faz a firma Contramão, que na atualidade, além da já citada utilização de um ateliê localizado em Sombrio – SC, trabalha com ateliês também em Parobé – RS¹⁵².

5.7 – FLUXOS COMERCIAIS DA REGIÃO PRODUTORA DE SÃO JOÃO BATISTA/SC (2000 – 2013): UM ESFORÇO DE ANÁLISE

“Toda produção gera consumo” afirmou Marx (2011, p. 237). Esta colocação aqui utilizada serve para o fim que se pretende alcançar, a saber, diagnosticar os resultados advindos da reestruturação industrial ocorrida entre meados da década de 1980 e 1990 sobre as estruturas de distribuição desenvolvidas na região, sobretudo a partir dos anos 2000, fato ainda pouco estudado e que aqui ganhará contornos preliminares.

Abdicando das outras partes que englobam a produção geral na busca de uma simplificação, podemos afirmar que, a produção pressupõe uma distribuição, necessita-se pôr em movimento o que se dedicou a produzir buscando, através do esforço dos membros da

151 Informações extraídas de entrevista direta realizada com Hermínio dos Santos, proprietário da empresa Contramão, São João Batista/SC, em junho de 2013.

152 Informações extraídas de entrevista direta realizada com Hermínio dos Santos, proprietário da empresa Contramão, São João Batista/SC, em junho de 2013.

sociedade, a transformação de produtos da natureza em conformidade com as necessidades humanas. Por sua vez, a realização da mercadoria efetiva-se, de fato, quando do consumo e da satisfação da necessidade individualizada, apropriação da quota-parte como chamou Marx, que cabe ao indivíduo na repartição social da produção, quota-parte esta que "evade-se desse movimento social, torna-se diretamente objeto e servidor da necessidade individual, que satisfaz pela fruição" (MARX, 2011, p. 232).

Nesses termos, percebendo o privilegiado papel que os calçados desempenham no desenvolvimento da vida cotidiana da sociedade, é fato, pois, a crescente formação de pujante capital catarinense voltado a comercialização de calçados. São partícipes deste conjunto de firmas comerciais importantes redes catarinenses dedicadas a tal fim, das quais merecem destaque grandiosos capitais tais como Carioca calçados, Imperador calçados, Pittol calçados, etc; além de inúmeras pequenas lojas varejistas que oferecem calçados femininos diferenciados produzidos por terceiros (*private label*) e comercializados com suas próprias marcas, vale ressaltar, manobra cada vez mais apreciada pelo empresariado como estratégia concorrencial balizada pela diferenciação de produtos.

Dito isto, importante dizer que historicamente São João Batista/SC desenvolveu, além de reconhecido papel de produtora, importante papel de região de intensa comercialização de calçados, fato que dava impulso aos fluxos endereçados a região aos que buscavam calçados a "preços de fábrica" muito mais convidativos do que os ofertados pelas redes varejistas pulverizadas noutros pontos do território catarinense.

O fato é que, por estar historicamente voltada ao atendimento do mercado interno, naturalmente, a produção de calçados desenvolvida em São João Batista/SC sofreu com a mazelas de uma economia cambaleante e instável, oras com boas vendas, quando a economia nacional dava mostras de recuperação, oras amargando perdas significativas quando do não cumprimento das metas de vendas, significando incertezas a produção e substancial entrave ao desenvolvimento das forças produtivas alocadas na região, pois, como é sabido, primeiro produzia-se, depois, partia-se para efetivação das vendas, vale lembrar, nem sempre atingidas.

Tal conjuntura encerrava grande dificuldade aos produtores, sobretudo, aos menos capitalizados, pois, no menor sinal de recuo das vendas, encalhavam a produção que por sua vez, impossibilitavam o cumprimento de obrigações financeiras de toda ordem, logo, condição

que levou ao fechamento de inúmeras fábricas alocadas na região e, naturalmente, não gerava confiança entre os empresários da região no sentido de alargamento produtivo e futuros investimentos no setor e, por conseguinte, não traziam grandes expectativas a região em tela.

Desta forma posto, São João Batista/SC viu emergir, ao lado das estruturas de produção, inúmeros pequenos estabelecimentos comerciais voltados ao escoamento da produção desenvolvida na região. Tais empreendimentos trabalhavam, por assim dizer, com a má sorte dos produtores, pois, barganhavam os estoques encalhados com vistas a comercialização de um calçado significativamente mais barato, sobretudo, quando adquiridos lotes de tamanhos consideráveis, chegando a metade do preço original e atraindo para a região importantes fluxos de sacoleiras, pequenos comerciantes de bairros localizados em cidades próximas, bem como, grande contingente consumidor que buscavam nas viagens de finais de semana o destino de São João Batista/SC com fins de realizarem bons negócios¹⁵³.

Atrelado ao setor produtivo, o setor comercial se desenvolveu como importante ator regional graças a ajuda mútua entre os agentes como aquela observada entre gado e pássaros, onde o pequeno comércio consumia a produção não comercializada, uma verdadeira espécie de protocooperação¹⁵⁴ entre produção e comercialização desenvolvida em perfeita harmonia, encaixando-se com peças de um relógio de pulso.

Tais estruturas se especializaram em dar cabo dos produtos em final de coleção ou que sobravam nos estoques, buscando gerar divisas que, novamente, seriam inseridas na produção e garantindo a continuidade do circuito da produção.

Com a reestruturação do setor produtivo iniciado em meados da década de 1980, a produção alcançou novos patamares em quantidade e qualidade, necessitando, por sua vez, de reaparelhamento do setor comercial com vistas a dar conta dessa nova demanda. Assim, na década de 1990, São João Batista/SC viu surgir, as margens da SC 411, imponentes estruturas comerciais dedicadas exclusivamente a comercialização dos calçados batistenses, logo atraindo para a região novos fluxos comerciais.

No entanto, cabe salientar que, um dos mecanismos mais

153 Informações retiradas de entrevistas diretas com Nilton Reinert, proprietário da empresa Aye Aye, São João Batista/SC, em 07/12/2012.

154 Em Biologia Protocooperação significa a cooperação entre duas espécies. EX. Os pássaros que se alimentam dos carrapatos do gado, assim, livrando-os dos parasitas sem causação maléfica a nenhuma das espécies participantes.

profícuos resultante da reestruturação produtiva incorreu justamente no declínio dos estoques e das incertezas concernentes as vendas da produção. Tal mecanismo, vale lembrar, maior trunfo da produção voltada à exportação, consistia no inverso do trabalho realizado, objetivando primeiramente as vendas mediante a fabricação de pequenos mostruários, após, conhecida a demanda previamente estabelecida, partia-se para a produção, grosso modo, podemos afirmar que tal inversão significou que na “realidade, não é mais a produção que preside a circulação, mas é essa que conforma a produção” (SANTOS, 2011, p. 237).

No geral, tratou-se de ajustar a produção a demanda real, efetivada nas vendas antecipadas, tornando possível uma produção mais enxuta e flexível puxada pelas vendas que antecederiam a produção. Importante destacar que tal movimento, ainda hoje, apesar de majoritário entre as firmas do setor, não configura, pois, a totalidade. A prática, ainda na atualidade, aparece como modelo de produção em algumas firmas, sobretudo das pequenas unidades familiares que, mediante a condição de baixa produtividade e consequente flexibilidade da produção, primeiro executam a fabricação, após, lançam-se na aventura das vendas, vale lembrar, mais facilmente objetivadas graças a margem dos preços finais dos produtos bastante inferiores.

É de suma importância admitir que tal movimento, tratado por nós por *produção puxada*, não se homogeneizou por toda a estrutura produtiva, mas levou tempo até que os industriais da região percebessem as vantagens deste novo tipo de produção, agora puxada pelas vendas já efetivadas. Notadamente, tal adequação significou grandes esforços de capitais e aprendizagem, sobretudo, por trazer a nova estrutura produtiva o desenvolvimento de um novo departamento de vendas, agora profissionalizado, capaz de levar adiante a proposta de reestruturação do setor.

Na verdade, percebe-se que houve aí um hiato aproximado entre 10 e 15 anos entre o ajustamento da produção aos novos moldes e seu real impacto nas estruturas de distribuição, as quais, ainda sob efeito retardado da pujante condição inaugurada pela reestruturação produtiva iniciada na década de 1980, tratou de ampliar suas estruturas de negócios com vistas as maiores quantidades de mercadorias que, teoricamente, viriam a ser produzidas e repassadas aos feirões.

Sendo assim, constata-se que o auge de tais estruturas de distribuição ocorrem justamente entre os anos de 1990, período aquele em que o ajustamento ainda se acomodava, fazendo inclusive, surgir novos investimentos em novas estruturas dedicadas, de igual modo, a

concentrar os estabelecimentos comerciais, ao cabo, hoje abandonado sem nunca ter sido posto em uso¹⁵⁵.

Ora, não causa surpresa dizer que diante o ajustamento de tal mecanismo evocado pela *produção puxada*, reduziram-se drasticamente os estoques que encalhavam dantes, sendo que eram estes a “matéria-prima” utilizada pelos feirões como grande atrativo de vendas com preços bastante reduzidos.

Diante a nova conjuntura que se apresentou, as estruturas de distribuição, aos poucos, foram perdendo seu poder de barganha junto ao setor produtivo já que agora não mais sobravam mercadorias, a realização da produção era completa mesmo antes da produção real, acarretando, pois, perdas significativas para o setor distribuidor que noutros tempos se resguardava frente a disponibilidade de estoques encalhados.

Interessante dizer também que, esse novo estado de coisas inaugurado pela produção puxada reverberou noutros sítios de igual forma, pois, se por um lado esses fluxos dos quais aqui fazemos referência eram responsáveis por importante parcela no que tange ao desfogo do setor produtivo inerte e cristalizados nos estoques não postos em movimento, por outro, representavam a matéria-prima de inúmeros pequenos estabelecimentos, pois, no ato de consumir, as sacoleiras e pequenos varejistas de outras regiões do estado faziam girar pequenos negócios em sítios distantes, representados, sobretudo, nos pequenos comércios localizados a periferia das cidades. O impulso para o deslocamento estava justamente na possibilidade de lucro que a boa compra a “preços de fábrica”, notadamente muito mais atrativos que os praticados nas redes de comércio urbano, possibilitava na venda final dos produtos, conferindo a eles porcentagem justificada atribuída ao traslado praticado. Neste processo de compra e venda as sacoleiras e pequenos comerciantes desempenhavam o papel, em boa medida, similar ao do vendeiro outrora localizado nas colônias de imigrantes, auferindo lucros extras pelo desempenho de atravessador entre a região produtora e os consumidores finais localizados noutras praças.

É preciso se ter em conta na análise que, atrelado ao mecanismo

155 Esta é a realidade da estrutura edificada de nome "Shopping do Vale" idealizada pela família Zunino, tal estrutura está localizada as margens da SC 411, a qual visava abrigar inúmeras lojas comerciais calçadistas da região e tornar-se referencia neste tipo de comércio, similar aos shoppings com inúmeras pequenas lojas vestuaristas estruturadas no vale do Itajaí – SC e região Sul do estado.

acima apresentado, soma-se nos últimos anos a significativa melhora nos padrões de consumo ocorridos na sociedade brasileira, destarte surgindo como paradoxo, pois, assume-se que mediante a melhora na condição econômica da sociedade, ela, por sua vez, traria a reboque a melhora nas vendas de calçados.

Na verdade, a melhora que acompanhou, sobretudo, o período do governo Lula, refletiu diretamente na aquisição de bens duráveis de consumo (geladeiras, televisores modernos, eletrodomésticos de toda ordem, etc.), condição engendrada pelo substancial alargamento do crédito oferecido ao consumidor, vale lembrar, 33% dos créditos totais ofertados no ano de 2010 (MERCADANTE, 2010), o que somado as reduções nos impostos sobre os produtos industrializados (IPI), acarretou, pois, na mudança no vetor de consumo do brasileiro, marcando o alargamento na procura de bens duráveis como os acima citados e o virtual estancamento dos bens de consumo não duráveis, notadamente, categoria na qual o calçado se enquadra.

Como consequência deste novo estado de coisas, São João Batista/SC viu, gradativamente, enfraquecer sua vocação comercial que antes era entronizada nos repasses aos grandes feirões varejistas que atuavam com mercadorias “direto de fábricas”, vale dizer, a preços bastante inferiores dos praticados no comércio convencional.

No desenrolar dos fatos, mediante as novas condições que se apresentam, os comércios que antes realizavam parte importante no desenvolvimento da produção geral, a saber, dar movimento a produção de calçados e de igual modo ao desenvolvimento do capital regional, aos poucos perdem significado por arrefecerem as vantagens advindas da proximidade com a zona produtora, igualando-se, portanto, aos valores das mercadorias praticados noutros estabelecimentos varejistas sediados noutras regiões.

Com efeito, a condição vantajosa de estarem sediadas geograficamente próximas as fábricas, aos poucos, e a medida que se ajustava ainda mais a produção às vendas antecipadas, em nada mais adiantavam aos grandes comércios da região. A explicação reside justamente no duplo desaparecimento dos 1) excedentes antes produzidos e, com ele, 2) as pressões provocadas nos produtores por via dos capitais cristalizados na produção não comercializada, ou seja, nos estoques, assim, não mais existem motivos pelos quais os produtores se achem obrigados a repassarem seus produtos a preços mais baixos, logo, ofertando-os a preços normais.

Na atualidade o que se vê são grandes lojas multimarcas que atuam com calçados de todas as regiões produtoras brasileiras. Na busca

pela sobrevivência dos negócios, tais empreendimentos buscaram diversificar seu atendimento abrindo novos leques de atuação como os objetivados nas lojas virtuais com vendas facilitadas pela internet, oferta de vendas casadas de bolsas e assessorios de toda ordem, bem como, de calçados masculinos e esportivos, vale dizer, especializações que fogem a região produtora de São João Batista/SC.

Em suma, hoje não significa mais vantagem ao consumidor, sobretudo, as sociedades próximas, de buscarem em São João Batista/SC calçados com valores mais atrativos, pois, os poucos calçados de origem regional que ainda são vendidos, são facilmente encontrados noutras regiões de Santa Catarina a preços bastante similares, os demais produtos ofertados provindos de outras regiões, de igual modo compõem a cartela de qualquer outro estabelecimento varejista na região Sul do Brasil. Sendo assim, foi possível perceber que, aos poucos e mediante o mecanismo de reestruturação industrial entronizado na *produção puxada*, São João Batista/SC vai perdendo, aos poucos, a posição de centro comercial que alcançou em tempos pretéritos, fazendo emergir novos desafios ao desenvolvimento econômico e social da região em apreço.

5.8 – CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Ao cabo do capítulo percebe-se que, frente a dinâmica engendrada pela indústria calçadista de São João Batista/SC, bem como pela presença de importante aparato industrial representado pelas firmas correlatas à produção principal, surgem novas formas organizacionais da produção que buscam otimizar o espaço regional. Por seu quadro, tal otimização fez refletir em reorganizações produtivas e espaciais que imprimiram ao espaço urbano e suas adjacências novas utilizações, resultando, pois, em duas fases distintas de formação morfológica da indústria calçadista.

Neste ínterim, ressaltemos que na primeira fase, produto da organização produtiva em moldes artesanais, as unidades de produção resultam do aproveitamento do espaços residenciais utilizados para fins produtivos, condição que ainda na atualidade torna difícil sua identificação frente a camuflagem estabelecida aos olhos menos treinados. Já a segunda fase, considerada por nós como aquela em que as unidades de produção são constituídas para o fim produtivo propriamente dito, destaca-se o espraiamento da atividade calçadista em direção a novas áreas de produção, notadamente, áreas que possibilitam a construção de plantas industriais em moldes mais avantajados, produto

da consolidação da indústria calçadista na região.

Por sua vez, destaquemos que a atividade industrial calçadista fez amanar fluxos diferenciados sobre o território utilizado, dos quais destacam-se o de pessoas, mercadorias e de capitais. Posto nestes termos, importa-nos dizer que tais fluxos influenciam decisivamente para a formação de uma região produtora que busca autonomia frente as ligações, ainda tornadas obrigatórias, com outras regiões produtoras nacionais no que tange, sobretudo, a aquisição de matéria-prima e maquinário industrial.

Outra importante constatação feita por nós cabe a dinâmica econômica da região produtora em voga frente as suas congêneres mais importantes no cenário nacional. Como demonstrado, para o período composto entre os anos de 2006 e 2011, São João Batista/SC se destacou positivamente no que diz respeito ao incremento no quadro empresarial e de pessoas ocupadas, respectivamente 30% e 27%, notadamente, números puxados pela pujante indústria calçadista desenvolvida na região.

E finalizando, como último esforço de análise, buscou-se verificar os motivos que levaram São João Batista/SC a perder importância como centro de comercialização de calçados, condição alcançada em tempos pretéritos graças ao casamento simbiótico entre produção e comercialização.

Nestes termos, foi possível observar que a reestruturação industrial posta em curso nos anos finais da década de 1980 resultou em novas formas de produzir e, por conseguinte, em novas formas de comercializar. O mecanismo referenciado por nós como “produção puxada”, aquele que através de mostruários realiza-se a venda antes da produção e, portanto, resultando numa produção virtualmente vendida antecipadamente, fez arrefecer as atividades comerciais da região já que, devido ao mecanismo acima citado, não mais sobravam mercadorias enalhadas utilizadas como matéria-prima dos centros comerciais de São João Batista/SC, conseqüentemente, cessando os produtos ofertados a “preços de fábrica” e com ele o efeito de atração emanados dos produtos a preços mais atrativos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao buscarmos o entendimento da indústria de calçados desenvolvida em São João Batista/SC, percebe-se de que há encerrado naquele pequeno espaço do estado catarinense singularidades de ordem físicas e, principalmente, sociais bastante ricas que influenciaram decisivamente para que ali fosse gestada as bases iniciais deste importante setor produtivo catarinense.

Neste sentido, ressaltamos que a condição de "nó de passagem" regional permitindo a circulação de mercadorias e, sobretudo, indivíduos pertencentes a regiões tão diversas do estado ainda no século XIX esteve presente como importante condicionante na formação do quadro sócio-espacial que se configurou na região em tela, permitindo, entre outras coisas, que atividades artesanais como aquela ligada a manutenção de selas e arreios pudesse oferecer a base para a futura manufatura dos calçados desenvolvida na região.

Outrossim, é de suma importância assinalar que, surgida no seio da pequena produção mercantil e alicerçada sob relações econômicas pré-capitalistas, a manufatura dos calçados, inicialmente um subproduto de atividades ligadas ao couro, aproveitou-se do momento de recessão econômica inaugurado pelo estado de beligerância entre as potências europeias no início do século XX, bem como do estancamento das relações comerciais entre as colônias dos vales vizinhos que mantinham intenso contato com aquela parte do mundo para se tornar referência regional na produção de calçados. Como se sugere, na gênese desta atividade produtiva o mercado consumidor regional desempenhou papel de destaque na transição para que fossem efetivadas relações comerciais do tipo capitalistas, em certa medida, permitindo o desatrelar da manufatura dos calçados de atividades outras possibilitando a instalação das primeiras tamancarias na região.

No entanto, foi possível observar que a atividade manteve seu caráter artesanal até a década de 1960, só recebendo ares de indústria na década seguinte, quando é iniciado o processo de especialização produtiva voltado a confecção de calçados femininos. Tal condição foi proporcionada, em boa medida, pelo alinhamento do setor calçadista nacional frente as necessidades do Estado brasileiro em fomento as exportações buscando equilíbrio na balança comercial brasileira.

Entretanto, é importante assinalar que a indústria de calçados de São João Batista/SC não aproveitou dos impulsos diretos gerados pelo "esforço exportador" fomentado pelo Estado, mas foi a partir da

exclusão deste movimento que as firmas da região buscaram alternativas para se manterem ativas, surgindo, então, a especialização produtiva voltada, primordialmente, ao atendimento do mercado interno como primeira resposta ao quadro econômico desfavorável gestado nos anos de 1970.

Em meados da década seguinte, aproveitando-se do furor causado pelo Plano Cruzado (1986), as firmas calçadistas batistenses buscaram aprofundar suas relações com o mercado interno empreendendo em intenso processo de reestruturação industrial. Tal perspectiva, como se delineia ao longo da dissertação, foi condição *sine qua non* para que a estrutura produtiva batistense enfrentasse a crise desencadeada na década de 1990, inclusive, como sugerido, aproveitando-se das condições gerais gestadas no período como ambiente propício a consolidação da indústria calçadista de São João Batista/SC no mercado nacional.

O enfrentamento das condições adversas gestadas na década de 1990 resultou da especificidade representada pela produção primordialmente voltada ao atendimento do mercado interno que, como se sabe, exigia dos produtores respostas mais dinâmicas frente as dificuldades comerciais da época. Nossa hipótese encontra respaldo em várias frentes, destacando-se 1) as falas dos empresários do setor que iniciaram suas atividades naquele período, 2) na quantidade de firmas surgidas no período e que, ainda na atualidade, encontram-se em pleno funcionamento destacando-se como as mais representativas da região, 3) pelo recebimento de contingente migratório recebido pelo município nas décadas seguintes atraídos pelo bom momento vivido pela indústria calçadista da região, incrementando, sobremaneira, a população da cidade e, por fim, 4) pelo surgimento de importante estrutura industrial correlata, destacando-se as atividades ligadas ao abastecimento de solas, saltos e solados.

Naturalmente, a estrutura industrial regional, como próprio das condições de competição capitalistas, apresentam-se de forma bastante heterogêneas, fato que nos fez amargar grandes dificuldades quanto ao enquadramento da indústria em apreço em uma tipologia pré-estabelecida. Resulta daí, a nosso ver, a grande contribuição dada pela dissertação presente ao estabelecer, com base em pré supostos teóricos já lançados, uma tipologia de enquadramento próprio para as firmas da região. Tal tipologia, baseada nos grupos estratégicos de atuação, permitiu-nos estabelecer diferenciais produtivos, comerciais e de atuação estratégica das firmas calçadistas batistense, sugerindo, pois, avanços para um melhor entendimento da estrutura produtiva

desenvolvida na região.

Ao longo do trabalho foi possível notar que a indústria calçadista de São João Batista/SC se reveste de um caráter extremamente dinâmico, buscando superação em tempos de crise e avanços em tempos de bonança. Assim é que respondendo as dificuldades postas a indústria em destaque, o empresariado local busca estabelecer relações e vínculos de toda ordem (comerciais, sociais, etc) mirando na continuidade da produção. Tal proposta se apresenta, por exemplo, nas relações comerciais estabelecidas entre empresários de menores fôlegos capitais, surgindo o chamado "crédito pela confiança", garantindo em tempos de escassez de capital, o abastecimento de matéria-prima as firmas menos capitalizadas.

De outro modo, foi possível observar alguns gargalos que impedem o avanço das forças produtivas regionais como aquele da falta de mão-de-obra na região, da falta de uma estrutura integrada que proporcione maiores vantagens a produção local e da falta de políticas industriais de apoio regionalizadas.

Baseada em trabalho-intensivo, a falta de mão-de-obra na região foi pontuada em 100% das entrevista realizadas. O processo vem se agravando pela recente reestruturação da região produtora do Rio Grande do Sul, onde muitos funcionários, pertencentes aquela formação, estão voltando ao seu estado natal atraídos pela retomada do setor calçadista naquele sítio.

Ao contrário do que se poderia esperar, percebemos que as menores firmas da região são as que mais fomentam os movimentos de integração produtiva. Isto se deve ao menor fôlego de capitais que dispõem obrigando-as a suprirem suas necessidades materiais noutros estabelecimentos da própria região. No lado oposto, as maiores firmas, mais capitalizadas portanto, oportunizam vínculos comerciais para fora da região buscando maiores oportunidades de lucros possibilitadas em ganhos de escala. Ao cabo, como nos foi relatado ao longo das entrevistas, a falta de união do empresariado local impõem-se como uma das principais barreiras a serem transpostas pela estrutura produtiva regional.

De outro modo, a falta de políticas industriais com foco nas necessidades das estruturas de produção regionais apresentou-se como importante fator limitante. Carece o empresariado local de linhas de créditos específicas de apoio a produção que possibilite maior competitividade a produção calçadista de São João Batista/SC, visto que os planos mais abrangentes não contemplam a contento as necessidades da produção local e acabam impactando pouco no que tange a ganhos

reais, vide o Plano Brasil Maior, com insignificante impacto na estrutura regional.

Face ao exposto, a presente dissertação buscou responder as questões postas inicialmente, ao cabo do trabalho sendo possível identificar 1) os condicionantes que estiveram presentes na conformação genética do setor, 2) as fases de desenvolvimento da indústria evidenciando a gênese, desenvolvimento, reestruturação e consolidação do setor em São João Batista/SC, 3) as trajetórias empresariais seguidas ao longo do desenvolvimento da indústria e, sobretudo, 4) traçar os condicionantes que imprimiram um trajeto distinto as estruturas de produção regionais daquela observada no corpo da indústria calçadista nacional na década de 1990.

Em suma, o trabalho buscou, com base no cabedal teórico-metodológico que se dispôs a utilizar, analisar o setor calçadista desenvolvido em São João Batista/SC como base nos processos históricos/geográficos próprios da formação sócio-espacial da região em tela.

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, E. da M. **Notas sobre os determinantes tecnológicos do Catching UP**: Uma introdução à discussão sobre o papel dos sistemas nacionais de inovação na periferia. In: IPE/USP: V. 27. N. 02, 1997.
- BELTRÃO, Leila Maria V. **A industrialização em Sombrio/SC**: gênese e evolução. Florianópolis: CFH/PPGG/UFSC, 2001. (Dissertação de mestrado).
- BEERGMAN, Bruno. **Economia brasileira**: Nacional-Desenvolvimentismo, Neoliberalismo e síndrome da recessão. Florianópolis: ESAG/UFSC, 2012. (Trabalho de conclusão de curso em Economia)
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento econômico brasileiro**: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo. 3 ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.
- BRANDÃO, Flavio. Grupos estratégicos e inovação tecnológica no complexo calçadista do Rio Grande do Sul. In: FENSTERSEIFER, Jaime (Org.). **O Ccomplexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade**. Porto Alegre: Ortiz, 1995.
- BRAVERMAN, Hanry. **Trabalho e capital monopolista**: a degradação do trabalho no século XX. 3 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1987.
- CABRAL, Oswald R. **Brusque**: Subsídios para a história de colônia nos tempos do império. Brusque: Edição S.A.B, 1958
- CARNEIRO, L. G. **Trabalhando o couro**: do serigote ao calçado “made in Brazil”. Porto Alegre: JePM/CIERGS, 1986.
- CARVALHO JÚNIOR, Luiz Carlos de; CARIO, Sílvio Antônio Ferraz; SEABRA, Fernando. **Polos industriais do Sul do Brasil**: experiências de competitividade e empreendedorismo. Florianópolis: [s.n.], 2007. 2 v.
- CASTRO, A. B. de. **Sete ensaios sobre a economia brasileira**. Vol. 2, Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1980.

_____. **A economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1985.

_____. **O desenvolvimento brasileiro: da era Geisel ao nosso tempo**. Rio de Janeiro: INAE, 2011.

CHANDLER JR, A. Ensaio para uma teoria histórica da grande empresa. In: _____. **Scale and scope**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Unesp, 2004.

CHOLLEY, A. **Observações sobre alguns pontos de vista geográficos**. Boletim Geográfico. Rio de Janeiro: CNG, mar./abr., 1964.

COSTA, Achiles. Da; e Fligenspan, Flávio B. **Avaliação do movimento de realocação industrial de empresas de calçados do Vale do Sinos**. Porto Alegre: SEBRAE-RS/NETIT-UFRGS, 1997.

COSTA, Achiles. B. da. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio**. Campinas: UNICAMP-IE-NEIT, 2002.

COSTA, Achiles. B. da, PASSOS, M. Cristina. (Org.). **A indústria calçadista no Rio Grande do Sul**. Rio Grande do Sul: Unisinos, 2004.

COUTINHO, L; FERRAZ, J. C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Unicamp, 1994.

DOOB, M. **A evolução do capitalismo**. São Paulo: Abril, 1983.

DUYSTERS, Geert; HAGEDOORN, John. A colaboração tecnológica internacional: suas consequências para as economias de industrialização recente. In: KIM, Linsu; NELSON, Richard. R. **Tecnologia, aprendizado e inovação**. São Paulo: Unicamp, 2005.

ESPÍNDOLA, Carlos J.; SILVA, Marcos A. **Formação sócio-espacial: um referencial aos estudos sobre industrialização (notas)**. Experimental. n. 3. São Paulo, 1997.

FRASSETTO, Lída. **A indústria de calçados de São João Batista**. Florianópolis: CCE/UFSC, 2006. (Trabalho de conclusão de curso em Economia).

FREEMAN, C. Inovação e ciclos longos de desenvolvimento econômico. In: **Ensaio FEE**. Porto Alegre: Vol. 5, n. 1, p. 05-20, 1984.

FURTADO, M. Braga. **Síntese da economia brasileira**. 2. ed. Rio de Janeiro/São Paulo: Livros técnicos e científicos editora S.A, 1981.

FURTADO, Celso. **Brasil: Construção interrompida**. São Paulo: Paz e Terra, 1992.

GOULARTI FILHO, Alcides. **Formação econômica de Santa Catarina**. 2. ed. rev. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2007.

GRAMSCI, A. **O Risorgimento. Notas sobre a história da Itália**. Trad. L. S. Henriques. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

GUILODIN, M. S; COSTA, A. C. R; ROCHA, E. R. P. Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade. **BNDES Setorial 31**, p 147 – 189, 2010.

GUIMARÃES, César. A Dualidade brasileira de Ignácio Rangel. In: MAMIGONIAN, A. **O pensamento de Ignácio Rangel**. São Paulo: Editora 34, 1998.

HERING, Maria Luíza Renaux. **Colonização e indústria no vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento**. Blumenau: Furb, 1987.

IBGE. **Senso demográfico 2010**. 2010.

KIM, Linsu. **Da imitação a inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia**. São Paulo: Unicamp, 2005.

KIM, Linsu; NELSON, Richard R. **Tecnologia, aprendizado e inovação**. As experiências das economias de industrialização recente. São Paulo: Unicamp, 2005.

KEHRLE, Luiz. **A indústria de calçados da Paraíba**. Brasília: SEBRAE, 2006.

KON, Anita. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1994.

KUPFER, David. A indústria brasileira após a abertura. In: CASTRO, A; LICHA, A; PINTO JR, H; SABOIA, J. **Brasil em desenvolvimento**, V. 01. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2005.

LÊNIN, V. I. **O desenvolvimento do capitalismo na Rússia**. São Paulo: Abril cultural, 1982.

_____. **O programa agrário da social-democracia na primeira revolução russa de 1905-1907**. São Paulo: Editora Ciências Humanas, 1980.

LINS, H. Lins. **Reestruturação industrial em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 2000.

MAMIGONIAN, Armen. **A indústria em Brusque (Santa Catarina) e suas conseqüências na vida urbana**. Boletim Carioca de Geografia. Rio de Janeiro, 1960.

_____. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. In: **Revista Brasileira de Geografia**. v. 27, n. 3, p. 387-481. Rio de Janeiro, jul./set., 1965.

_____. **Vida regional em Santa Catarina**. Orientação. São Paulo: IG/USP, 1966.

_____. **Notas sobre o processo da industrialização no Brasil**. Bol. Dep. Geografia/FFCL. Presidente Prudente, 1969.

_____. Indústria. In: **Atlas Geográfico de Santa Catarina**. Rio de Janeiro: Aerofoto Cruzeiro, 1986.

_____. **Introdução ao Pensamento de Ignácio Rangel**. Geosul. n. 3. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, 1987.

_____. **Teorias sobre a industrialização brasileira.** Cadernos Geográficos. n. 2. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, mai. 2000.

MARX, Karl. **O Capital:** crítica da economia política. São Paulo: Editora Abril, 1984.

_____. **Contribuição à crítica da economia política.** São Paulo: WMF Martins Fontes, 2011.

MATTOS, Fernando Marcondes de. **A industrialização catarinense:** análise e tendências. Florianópolis: UFSC, 1968.

MAURICI, D. de B. **São João Baptista do Alto Tijucas Grande.** Blumenau: Odorizzi, 2008.

MICHELS, Ido Luiz. **Crítica ao modelo catarinense de desenvolvimento:** do planejamento econômico – 1956 aos precatórios – 1997. Campo Grande: UFMS, 1998.

NAPOLEÃO, Fábio. **Origem, desenvolvimento e crise da indústria joinvilense de materiais de construção civil (1941 – 2002).** Programa de Pós-Graduação em Geografia – CFH/UFSC, 2005. (Tese de doutorado).

NAVARRO, Vera Lúcia. **Trabalho e trabalhadores do calçado.** SP: Expressão Popular, 2006.

PAIM, Gilberto. **Industrialização e Economia natural.** Rio de Janeiro. ISEB, 1957.

PAIM, Gilberto. Ignácio Rangel: Um interprete original da realidade brasileira. In: MAMIGONIAN, A. **O pensamento de Ignácio Rangel.** São Paulo: Editora 34, 1998.

PELUSO JÚNIOR, Victor Antônio. **Aspectos geográficos de Santa Catarina.** Florianópolis: FCC/UFSC, 1991.

PEREIRA, L. C. Bresser. **Lucro, acumulação e crise.** São Paulo: Brasiliense, 1987.

PIAZZA, W. F. **Italianos em Santa Catarina**. Florianópolis: Lunardeli, 2001.

PORTER, Michael. E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

POSSAS, M. L. **Estruturas de mercado em oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1990.

_____. Ciência, tecnologia e desenvolvimento: referências para debate. In: CASTRO, A; LICHA, A; PINTO JR, H; SABOIA, J. **Brasil em desenvolvimento**, V. 01. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2005.

RANGEL, Ignácio. **Ciclo, tecnologia e crescimento**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

_____. **Obras Reunidas**. V. 01. Rio de Janeiro: Contratempo, 2005.

REIS, C. N. **A indústria de calçados no Brasil: Notas preliminares**. Porto Alegre: FEE, 1991.

RIZZO, M. R. **A evolução da indústria calçadista de Birigui**. São Paulo: Boreal, 2005.

ROCHA, Isa de Oliveira. **Industrialização de Joinville-SC: da gênese às exportações**. Florianópolis: [s.n.], 1997.

_____. Exportações industriais de Santa Catarina (1950-2010). In: MAMIGONIAN, A. **Santa Catarina: estudos de geografia econômica e social**. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, 2011.

ROSEMBERG, N. **Por dentro da caixa preta: tecnologia e economia**. São Paulo: Unicamp, 2006.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Editora Best Seller, 1999.

SANTOS, Milton. **Modo de produção técnico-científico e diferenciação espacial**. Território. n. 6, ano 4. Rio de Janeiro:

Garamond, 1999.

_____. **O espaço dividido**. São Paulo: Edusp, 2008.

_____.; SILVEIRA, M. Laura. **O Brasil**: Território e sociedade no século XXI. Rio de Janeiro: Record, 2011.

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

SCHINEIDER, S. **Agricultura familiar e industrialização**. Porto Alegre: UFRGS, 2004.

SCHUMPETER, J. A. **Business cycles**: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. Mc. Graw Hill, 1939, 2 vols.

SEABRA, Fernando.; LINS, N. Hoyedo.; CARIO, A.F. Silvio CARIO. Arranjo Produtivo de Calçados da Região do Vale do Rio Tijucas. In: Silvio Antônio Ferraz. (Org.). **Economia de Santa Catarina**: inserção industrial e dinâmica competitiva. Blumenau: Nova Letra, 2008.

SEBRAE. **Santa Catarina em números**. 2010.

SINGER, Paul. **A crise do milagre**. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1976.

SILVA, M. Aurélio da. **Reestruturação industrial na zona de colonização alemã catarinense: o caso do complexo têxtil**. In: Geosul. n. 37. Florianópolis: GCN/CFH/UFSC, 2004.

SILVA, W. D. da. **A emancipação de São João Batista**. Florianópolis: Ledix, 2010.

SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira**: origem e desenvolvimento. São Paulo: Hucitec/Unicamp, 2000.

TIGRE, P. Bastos. Sociedade da informação, desenvolvimento e inclusão digital. In: CASTRO, A; LICHA, A; PINTO JR, H; SABOIA, J. **Brasil em desenvolvimento**, V. 01. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2005.

WAIBEL, Léo. Princípios da colonização européia do sul do Brasil. In: _____. **Capítulos de Geografia Tropical e do Brasil**. Rio de Janeiro:

CNG/IBGE, 1958.

VIEIRA, Maria Graciana Espellet de Deus. **Formação social brasileira e Geografia**: reflexões sobre um debate interrompido. Florianópolis: UFSC, 1992. (Dissertação de mestrado).

_____.; PEREIRA, Raquel M. F. do Amaral. Formações sócioespaciais catarinenses: notas preliminares. Anais do Congresso de História e Geografia de Santa Catarina. Florianópolis: IHGSC, **1996**.