

O TERRITÓRIO-REDE COMO ESTRATÉGIA DE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA: ANÁLISE DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NOS ESTADOS DE SÃO PAULO E RIO GRANDE DO SUL – BRASIL

The territory-network as a productive strategy: an analysis of the footwear industry in the states of São Paulo and Rio Grande do Sul – Brazil

El territorio-red como estrategia de reestructuración productiva: análisis de la industria de calzados en los estados de San Pablo y Rio Grande del Sur – Brasil

Le territoire-réseau comme stratégie de restructuration productive: analyse de l'industrie de la chaussure dans les états de São Paulo et de Rio Grande do Sul – Brésil

RESUMO

O texto aborda como as transformações materializadas com a inovação tecnológica, a divisão técnica do trabalho e a reorganização espacial dos circuitos produtivos originam diferentes estruturas econômicas de arranjos e de sistemas territoriais de produção. O recorte empírico da indústria de calçados no Brasil é tomado como exemplo, em especial nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo, onde a produção é mais antiga e os impactos da reestruturação reconfiguram suas funções tradicionais. Estes estados comandam novos sistemas de fluxos e de polarizações, não sem criar diferentes experiências de tensões e coesões, que alteram as competências, as escolhas e as decisões internas e externas ao território. Como resultado, é fundamental a conformação do território-rede, que detêm a capacidade de articular processos produtivos distintos, mas sincrônicos em toda sua atividade, efetivando a conectividade da produção industrial calçadista em múltiplas escalas geográficas.

PALAVRAS-CHAVE: Território-rede; indústria de calçados; Estados de São Paulo e Rio Grande do Sul.

ABSTRACT

The text discusses how the transformations materialized with the technological innovation, the technical division of labor and the spatial reorganization of productive circuits give rise to different economic structures of production territorial arrangements and systems. The empirical approach to the footwear industry in Brazil is taken as an example, specifically in Rio Grande do Sul and São Paulo states, where production is older in addition to the reconstruction impacts which reconfigure its traditional functions.

EDILSON PEREIRA JÚNIOR

Universidade Estadual do
Ceará
edilsonapjr@hotmail.com

JOSÉ EUDÁZIO HONÓRIO SAMPAIO

Universidade Estadual do
Ceará (PropGeo/UECE)
eudaziosampaio@gmail.com

JOÃO VITOR OLIVEIRA DE ALENCAR

Universidade Estadual do
Ceará (PropGeo/UECE)
joao.alencar@uece.br

Artigo recebido em:

01/12/2021

Artigo aprovado em:

08/12/2021

These states command new systems of flows and polarizations, not without creating different experiences of tensions and cohesion, which alter competences, choices, internal and external decisions to the territory. As a result, the conformation of the territory-network is fundamental, since it has the capacity of articulating distinct, but also synchronous, productive processes in all its activity, effectuating the footwear industrial production connectivity in multiple geographic scales.

KEYWORDS: Territory-network; Footwear industry; States of São Paulo and Rio Grande do Sul.

RESUMEN

El texto aborda como las transformaciones materializadas con la innovación tecnológica, la división técnica del trabajo y la reorganización espacial de los circuitos productivos originan diferentes estructuras económicas de ordenamientos y de sistemas territoriales de producción. El recorte empírico de la industria de calzados de Brasil es tomado como ejemplo, en especial en los estados de Río Grande del Sur y el de San Pablo, donde la producción es más antigua y los impactos de reestructuración reconfiguran sus funciones tradicionales. Estos estados comandan nuevos sistemas de flujos y de polarizaciones, no sin generar diferentes experiencias de tensiones y cohesión, que alteran las competencias, las opciones y las decisiones internas y externas al territorio. Como resultado, es fundamental la conformación del territorio-red, que tiene la capacidad de articular procesos productivos distintos, más sincrónicos en toda su actividad, efectivizando la conectividad de producción industrial de calzado en múltiples escalas geográficas.

PALABRAS-CLAVE: Territorio-red; Industria de calzados; Estados de Río Grande del Sur y San Pablo.

RÉSUMÉ

L'article aborde la manière dont les transformations matérialisées par l'innovation technologique, la division technique du travail et la réorganisation spatiale des circuits de production donnent lieu à différentes structures économiques d'aménagements territoriaux et de systèmes de production. L'approche empirique de l'industrie brésilienne de la chaussure est prise en exemple, en particulier dans les états de Rio Grande do Sul et de São Paulo au Brésil, où la production est plus ancienne et les impacts de la restructuration reconfigurent ses fonctions traditionnelles. Ces États commandent de nouveaux systèmes de flux et de polarisations, non sans créer des expériences différentes, de tensions et de cohésion, qui



Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

modifient les compétences, les choix et les décisions, tant internes qu'externes au territoire. En conséquence, la conformation du territoire-réseau est essentielle, avec la capacité qu'il a d'articuler des processus de production distincts mais synchrones dans toute son activité, réalisant la connectivité de la production industrielle de chaussures à plusieurs échelles géographiques.

MOTS-CLÉS: Territoire-réseau; Industrie de la chaussure; États de São Paulo et Rio Grande do Sul (Brésil).

INTRODUÇÃO

Toda sorte de novas combinações produtivas e escalares atingiram os sistemas industriais nas últimas décadas. Isto está ligado a um conjunto de diferentes conectividades técnicas e culturais, materializadas no território, que afetaram sobremaneira diversos setores da economia. Como consequência, estruturas econômicas foram reconfiguradas e arranjos e sistemas territoriais de produção convencionais redefinidos.

Para ler essas mudanças, desde os anos de 1990, uma crescente literatura emergiu (FISCHER, 1994; VELTZ, 2008 e 2017; BENKO, 2002; MENDEZ; CRAVACA, 1996), sobretudo com o objetivo de interpretar os impactos territoriais do processo. De acordo com Mendez e Caravaca (1996), o conjunto dessa literatura se organiza em torno de seis grandes eixos de reflexão: (i) a análise sobre os distritos industriais e sistemas produtivos locais; (ii) a análise evolucionista sobre os meios inovadores; (iii) a análise da organização industrial sob a crise do modelo fordista

e sua evolução ao modelo de especialização flexível; (iv) a análise sobre o processo de mundialização da economia e as estratégias econômico-espaciais das grandes empresas; (v) as mudanças urbanas e regionais da indústria e sua correlata distribuição espacial; e (vi) o estudo sobre a evolução dos mercados de trabalho industrial e as suas diferenças territoriais.

Para Veltz (2017), deparamos com um mundo “hiperindustrial”, que é marcado por diversos aspectos, entre os quais: i) uma função crescente das externalidades produtivas; ii) uma dimensão cada vez mais relacional da economia; e iii) a formação de sistemas de produção cujos setores intensivos em capital ganham maior importância e dominam mais facilmente aqueles intensivos em trabalho.

Tudo isso deixa os agentes econômicos mais condicionados aos territórios. Empresas e firmas perdem força se continuarem a agir de forma isolada no espaço, pois a competitividade do mundo “hiperindustrial” só ganha efi-

ciência envolvendo verdadeiros “ecossistemas” de redes e de tecidos territoriais estrategicamente combinados.

O território, neste contexto, não pode se resumir a uma abordagem tradicional – zonal, estatal ou território-terra. Necessitamos de uma concepção territorial mais dinâmica para apreender todas essas complexidades e a noção de “território-rede”, trabalhada, entre outros, por Haesbaert, expressa melhor articulação com o que procuramos investigar, permitindo que capturemos a materialização do território “no movimento” (HAESBAERT, 2006).

O Brasil é um importante laboratório para que possamos estabelecer a relação entre essas transformações nos sistemas produtivos e as novas dinâmicas e conectividades territoriais. A partir da abertura econômica evidenciada nos anos de 1990, tradicionais centros de produção industrial sentiram importantes modificações, experimentando um declínio de suas atividades, ao passo que outros, sem tradição fabril, passaram a incorporar novas formas produtivas devido à valorização da produção de caráter local e/ou através de investimentos externos, mediante políticas de subvenção industrial (PEREIRA JÚNIOR, 2012).

Assim, a inserção de avanços ligados à microeletrônica, combinados às reengenharias produtivas e formas de organização do trabalho, agora com

práticas flexíveis, como o *Just In Time*, polivalência, controle de qualidade e círculos de produção, demarcaram uma estratégia para as empresas, tudo isso num âmbito de infraestrutura e conectividade física e imaterial que diferenciam regiões e território (PEREIRA JÚNIOR, 2019).

Essas alterações foram sentidas nas empresas de calçados nacionais, principalmente as de capital oriundos dos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo, que ao incorporarem um processo de reestruturação produtiva e territorial (PEREIRA JÚNIOR, 2012), fizeram uso de estratégias diversas, tais como a redução do número de trabalhadores nas fábricas, a externalização de etapas produtivas diversas, o aumento da informalidade, a ampliação e articulação de unidades produtivas maiores com pequenas empresas ou micro oficinas, entre outros.

A territorialização desses empreendimentos, como destaca Pereira Júnior (2012), se dá a partir de um arranjo complexo de nós de centralidades, articulados por vias materiais e imateriais e fluxos de intensa rotatividade, composto por zonas, polos e corredores interconectados. Assim, novas formas de relações se estabelecem mediante uma intensa divisão do trabalho entre empresas, com tradicionais esquemas hierarquizados de produção ganhando horizontalidade e se articulando a partir de complexas interações em

GEOGRAFARCS 

Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

rede (VELTZ, 2017; 2008).

No que tange às modificações observadas, sobretudo à montagem do arranjo desigual e combinado de territórios que a diferenciação geográfica cria, este texto busca apreender as redes de relações empresariais estabelecidas na indústria de calçados do Brasil, com particular atenção à produção nos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo, devido à sua tradicional importância e pelas transformações que a atividade evidencia.

O artigo apresenta cinco sessões, incluindo esta introdução. Na segunda sessão, uma caracterização/contextualização do problema situam os impactos da mundialização na indústria de calçados brasileira e revela os destaques indicados pelos estados do Rio Grande do Sul e de São Paulo face à produção total do país. As sessões seguintes analisam as estratégias espaciais das empresas por meio do uso da desintegração vertical e da flexibilidade funcional como formas de apropriação de vantagens competitivas extraídas do território. As considerações finais sintetizam as semelhanças e diferenças das experiências da indústria de calçados nos dois estados em foco, capturando a complexidade de suas redes empresariais, responsáveis por conformar o território-rede como materialidade da reestruturação produtiva efetivada.

TERRITORIALIZAÇÕES DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NO BRASIL

A origem da produção de calçados brasileira se deu no início do século XIX, com a predominância de pequenas e médias empresas locais e de propriedade familiar, desenvolvidas por imigrantes germânicos, italianos e espanhóis de maneira artesanal e rudimentar. Elas estavam localizadas no Vale do Rio dos Sinos (RS), na região de Franca (SP) e no Rio de Janeiro (COSTA, 1978; REIS, 1994; SCHNEIDER, 2004; COSTA; PASSOS, 2004).

Outros estados também apresentavam produção de calçados, a exemplo do Ceará (Juazeiro do Norte e Crato), de Minas Gerais (Nova Serrana, Belo Horizonte e Uberaba), de Pernambuco (Recife), do Paraná (Curitiba) e de Santa Catarina (São João Batista) (PEREIRA JÚNIOR; SAMPAIO, 2020). No entanto, a produção que se desenvolveu no Rio Grande do Sul e em São Paulo ganhou maior relevância nacional quando comparado aos estados citados, tanto pela capacidade produtiva e aperfeiçoamento do maquinário, quanto pela maior escala de fabricação e comercialização de seus produtos.

Essa notoriedade se assentara nas características socio-cultural, econômico-espacial e territorial-urbano (BENKO, 2002; MENDEZ; CARAVACA, 1996), aglutinadas nos

centros produtores de cada um desses dois estados e expressas por uma conjugação de fatores que constituíram as suas condições gerais de produção (LENCIONI, 2007). Ambos os estados detinham matéria prima necessária (o couro), força de trabalho qualificada (o saber-fazer dos imigrantes) e um mercado de consumo robusto (proximidade com grandes centros urbanos).

Os fatores descritos se encontravam estabelecidos, no caso do Rio Grande do Sul, numa região composta por vários municípios, próximo a Região Metropolitana de Porto Alegre, no Vale do Rio dos Sinos e suas adjacências, com distinção para Novo Hamburgo. Relativo ao estado de São Paulo, a produção calçadista estava distribuída em quatro centros produtores (São Paulo e Franca, e posteriormente Birigui e Jaú), todos eles com formação e especialização produtiva específica, mas com linhas de produção relacionadas.

A década de 1970 marca a consolidação destes aglomerados produtivos, que ao buscaram atender as demandas externas por calçados, modernizaram e mecanizaram a sua produção. O Vale do Rio dos Sinos e municípios adjacentes, polarizados por Novo Hamburgo, se voltaram à produção/exportação de calçados femininos de couro. O estado de São Paulo, por sua vez, se dedicara à produção de calçados masculinos de couro, principalmente na capital, São

Paulo, e em Franca; enquanto Birigui se dedicou à produção de calçados infantis e Jaú aos calçados femininos.

O desenvolvimento de economias externas fortaleceu essas regiões enquanto aglomerados produtivos industriais, uma vez que passaram a contar com ramos subjacentes, como os de máquinas, equipamentos, artefatos e componentes.

Pela inserção dos produtos desses aglomerados no mercado internacional a produção de calçados no Brasil passou a ser dividida em dois segmentos: i) uma produção tradicional dos calçados de couro e direcionada ao mercado externo; e ii) a produção de outros tipos de calçados, os chamados ‘calçados alternativos’¹, direcionados ao mercado interno, apresentando organizações produtivas e espaciais diferenciadas, segundo o material utilizado na produção e porte de empresa (REIS, 1994).

O incremento na produção, melhoria no padrão tecnológico do processo produtivo e o baixo valor da força de trabalho foram essenciais para a consolidação do calçado brasileiro no mercado externo e, conseqüentemente, para a ampliação de sua produção. Porém, as margens de lucro ainda não pareciam as mais adequadas. Assim, para manter a competitividade e a lucratividade crescente, as empresas industriais passaram a estabelecer uma nova relação de forças entre proprietários e concorrentes.

1. Segundo Reis (1994), esses “calçados alternativos” são os calçados de borracha, plástico, sintéticos e tecidos, produtos com menor custo produtivo e direcionados ao mercado interno.

GEOGRAFARCS 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

A partir da reestruturação produtiva e territorial se delineou um novo mapa da produção, lastreado na relação da indústria calçadista com o território. Até a década de 1990 a produção de calçados, que esteve concentrada no Sul e Sudeste do país, com relevância para a região do Vale do Rio dos Sinos (RS) e em Franca (SP), passou a fazer uso do território e das diferenciações espaciais, principalmente a partir da implantação de unidades produtivas em outros estados brasileiros.

Por meio desse processo a região Nordeste do Brasil recebeu grandes plantas industriais de empresas que almeja-

vam tirar partido de vantagens comparativas diversas, particularmente àquelas relacionadas à racionalização da produção e diminuição dos custos de produção.

Ao analisarmos esse movimento com base nos dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), no que tange à quantidade de estabelecimentos industriais e vínculos empregatícios na escala do Brasil nas últimas décadas, pode-se notar que houve uma tendência ao crescimento no número de estabelecimentos industriais calçadistas no Brasil desde 1990 (Tabela 1).

TABELA 1 – TOTAL DE ESTABELECEMENTOS E VÍNCULOS EMPREGATÍCIOS DA INDÚSTRIA CALÇADISTA NO BRASIL (1990 A 2018)

Estabelecimentos e vínculos por porte*		Variação anual do número de estabelecimentos e vínculos formais - Brasil							
		1990		2000		2010		2018	
		Nº	% sobre o total	Nº	% sobre o total	Nº	% sobre o total	Nº	% sobre o total
Estabelecimentos	Micro	6.320	82,5%	5.317	77,5%	7.901	76,3%	5.914	77,3%
	Pequena	837	10,9%	1.101	16,0%	1.923	18,6%	1.332	17,4%
	Média	433	5,6%	355	5,2%	443	4,3%	328	4,3%
	Grande	75	1,0%	87	1,3%	84	0,8%	79	1,0%
Total		7.665	100%	6.860	100%	10.351	100%	7.653	100%
Vínculos formais	Micro	23.136	10,2%	24.224	10,1%	38.595	11,1%	26.719	9,8%
	Pequena	36.992	16,3%	47.922	19,9%	82.503	23,7%	56.752	20,8%
	Média	89.867	39,7%	75.658	31,5%	88.175	25,3%	68.236	25,0%
	Grande	76.639	33,8%	92.588	38,5%	139.418	40,0%	121.407	44,5%
Total		226.634	100%	240.392	100%	348.691	100%	273.114	100%

*Microempresa: até 19 empregados; pequena empresa: de 20 até 99 empregados; média empresa: de 100 até 499 empregados; e grande empresa: acima de 500 empregados.

Fonte: MTE/RAIS, 2020. Elaborado pelos autores.

Se recortarmos a análise a cada dez anos, é possível observar uma diminuição do número de estabelecimentos entre 1990 e 2000 de 10% (de 7.665 a 6.860). Esta primeira alteração está vinculada ao fechamento dos estabelecimentos de médio porte e das microempresas. No entanto, mesmo com a redução do número de estabelecimento, isso não resultou numa retração do número de vínculos formais empregatícios. Nesse intervalo de tempo se notou um aumento de 6%, passando de 226.634 trabalhadores na indústria de calçados em 1990, para 240.392 em 2000.

Na década de 1990 dois importantes movimentos foram significativos para essas oscilações no número de estabelecimentos e empregos da indústria calçadista brasileira. Um deles se refere à abertura econômica do país e à chegada em grande escala de calçados oriundos da China, com preços mais competitivos do que os produzidos no Brasil, fragilizando as empresas dos principais centros produtores. O outro é a criação do Plano Real e a estabilização/valorização da moeda nacional, que atrapalhou a exportação do produto.

Em busca de contornar a crise que se agravava, fruto desse conjunto de fatores, as estratégias adotadas passaram pela: (i) prospecção de novos mercados; (ii) aumento do valor agregado do sapato; (iii) utilização de novos materiais

no processo produtivo afim de baratear o produto; (iv) aumento das vendas no mercado interno; e (vi) dispersão espacial de etapas da produção e/ou unidades de produção para o Nordeste brasileiro.

Impactadas pela concorrência internacional e pela queda nas exportações, as empresas que não reuniam as condições adequadas que lhes permitissem orquestrar profundas mudanças no processo produtivo – dentre as quais se destaca a dispersão de unidades produtivas pelo território – faliram ou passaram a ocupar, mediante perda de participação no setor, os estratos de micro e pequenas empresas. Isso foi emblemático para as médias empresas, tendo em vista a redução de 18% (de 433 a 355) no número de estabelecimentos entre 1990 e 2000.

Em contrapartida, houve elevação no número de estabelecimentos das pequenas empresas no mesmo intervalo de tempo, o que indica uma migração dos estabelecimentos de estrato “médio” para o estrato “pequeno”. De qualquer maneira, tanto as médias quanto as pequenas empresas se tornaram alvos estratégicos das grandes empresas em seu processo de desintegração vertical, sendo subcontratadas para realizarem etapas da produção de grandes marcas em função de empregarem mão de obra com maior flexibilidade em atividades como corte e costura do calçado.

Isso pode ser confirmado pelo aumento no número



Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

de vínculos formais nos segmentos de pequenas empresas entre 1990 e 2000, um saldo positivo que atingiu 30% (elas ampliaram sua contratação de 36.992 para 47.922 empregados). O mesmo ocorreu com as microempresas, que passaram a atuar em relação direta com as pequenas ao se tornarem ponto de apoio ao grande volume de produção dispensado pelos grandes estabelecimentos industriais.

No período seguinte, de 2000 a 2010, há crescimento de 34% do total de unidades produtivas (passaram de 6.860 a 10.351), com destaque para a expansão dos micro e pequenos estabelecimentos e a recuperação dos estabelecimentos de médio porte. Entre esses anos se observou a pujança do mercado interno, impulsionado pelo aumento da renda da população brasileira e do acesso ao crédito, que repercutiu na elevação do número de estabelecimentos e vínculos da atividade calçadista nacional. Atrelado ao poder de compra em expansão do mercado consumidor brasileiro, o governo federal, pressionado pelos produtores de calçados e em interlocução com a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (ABICALÇADOS), instaurou uma medida protetiva aos calçados produzidos no país através da promulgação da Lei antidumping, que sobretaxou em US\$ 13,85 cada par de calçado oriundo da China.

Todos esses fatores estimularam a indústria brasileira de

calçados, que retomou o foco da produção para o mercado interno. Também como resultado da Lei *antidumping*, as grandes redes varejistas no Brasil, que anteriormente importavam calçados produzidos na China, passaram a substituir seus fornecedores por produtores brasileiros. A ampliação da demanda interna, dessa maneira, fez com que as fábricas dinamizassem sua capacidade produtiva.

O reflexo dessa retomada do crescimento se refletiu na elevação de todos os números e percentuais relativos aos estabelecimentos e vínculos formais da indústria de calçados em todos os portes, com exceção da grande empresa, que apresentou uma pequena queda entre 2000 e 2010 na ordem de três empresas, mas que não incidiu na redução dos empregos formais para esse porte de estabelecimento. Aliás, neste aspecto, o que ocorreu foi uma elevação considerável dos indicadores, que incorporou 46.830 novos empregos em dez anos, uma variação percentual positiva de 51%.

Por fim, o último período de análise, de 2010 a 2018, apresenta um decréscimo de 26% do número de estabelecimentos (10.351 a 7.653). Os ganhos auferidos na década anterior não se mantiveram após 2010. Assim, se neste último ano o número de estabelecimentos e de empregos apresentou elevação considerável, em 2018, um fato marcante foi a queda de todos os segmen-

tos no que tange ao número de estabelecimentos e vínculos. Para os empregos formais, por exemplo, a queda entre 2010 e 2018 foi de 22%, e o total de contratados passou de 348.691 para 273.114, sendo a maior parte destes ligada aos micro e pequenos estabelecimentos.

Este período é marcado por importantes mudanças políticas, econômicas e sociais no Brasil, dentre as quais se destaca a diminuição do poder de compra da população – um importante pilar de sustentação do crescimento econômico da atividade calçadista entre 2000 e 2010.

No entanto, realizar esta análise não é suficiente para compreender a territorialização dos estabelecimentos e vínculos empregatícios da indústria calçadista no país, principalmente se considerarmos a periodização que demarca as maiores mudanças sentidas pelo gênero produtivo nas últimas décadas. O movimento realizado se insere no processo de reestruturação produtiva e territorial, quando os grandes grupos empresariais passaram a investir em outros estados na busca de novas condições de produtividade e lucratividade (PEREIRA JÚNIOR, 2012).

Cada um dos tradicionais aglomerados industriais calçadistas apresenta particularidade quanto aos seus sistemas de produção. Mas um elemento comum incorporado por eles foi o uso de estratégias reticulares de fabricação, distribuição e consumo dos pro-

duto. Vejamos, pois, como as redes de relações empresariais e territoriais passaram a se estabelecer como estratégias produtivas, garantindo à atividade calçadista agilidade e diversificação. Faremos isso por meio da investigação dos dois mais tradicionais estados produtores do país, Rio Grande do Sul e São Paulo, os quais se tornaram centros de difusão das dinâmicas de reestruturação supracitadas.

O SISTEMA PRODUTIVO REGIONAL DO CALÇADO NO RIO GRANDE DO SUL

O Rio Grande do Sul foi responsável pela produção de 200,4 milhões de pares de calçados no Brasil em 2019, valor que corresponde a 22,1% da produção, ficando atrás apenas do Ceará, que se encarregou por 26,5% dos pares produzidos naquele ano. Desse montante, o estado exporta 30,9 milhões de pares, com arrecadação de US\$ 448,4 milhões (ABICALÇADOS, 2020). Esses números colocam o Rio Grande do Sul em posição de destaque face à produção do país, fazendo-o ocupar o primeiro lugar em relação ao valor monetário das exportações e o segundo lugar em relação ao número de pares produzidos e exportados. Isso indica a fabricação de um produto de alto valor agregado, que tem sido alcançada com o auxílio dos diversos agentes envolvidos na produção e comerciali-



Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

2. ABICALÇADOS

(Associação Brasileira das Indústrias de Calçados); ASSINTECAL (Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos); IBTeC (Instituto Brasileiro de Tecnologia do Couro, Calçados e Artefatos); ABRAMEQ (Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos para os Setores do Couro, Calçados e Afins); ABQTIC (Associação Brasileira dos Químicos e Técnicos da Indústria do Couro); ABECA (Associação Brasileira de Estilistas de Calçados e Afins) e ABAEX (Associação Brasileira dos Agentes de Exportação de Calçados).

zação dos calçados.

Além das unidades industriais, o estado concentra as empresas de ramos auxiliares e conexos à produção (máquinas, insumos, produtos químicos etc.), as instituições de ensino voltadas à qualificação da força de trabalho (como o Instituto SENAI de Tecnologia em Calçado e Logística Industrial em Novo Hamburgo) e as associações de apoio à produção calçadista de influência nacional² (ABICALÇADOS, ASSINTECAL, IBTeC, ABRAMEQ, ABQTIC, ABECA, ABAEX, entre outros). Isso lhe garante uma intensa rede de relações empresariais, em função da densidade dos fluxos de informações estabelecidos (COSTA; PASSOS, 2004).

A proeminência do Rio Grande do Sul na indústria calçadista também é evidenciada pela sua expressão no conjunto de estabelecimentos e vínculos em escala nacional. Para 2019, segundo os dados da RAIS/MTE, 33,2% dos estabelecimentos e 32,4% dos vínculos formais empregatícios encontram-se localizados no estado, que em números absolutos, corresponde a 2.375 unidades de produção e 87.204 empregos formais.

É notória a predominância das micro e pequenas empresas, que representam 93,7% dos estabelecimentos, enquanto as médias e grandes somam 6,27%. Embora a disparidade entre o número dos estabelecimentos fique evidente quando comparado à participação das

micro e pequenas em oposição às médias e grandes – algo que tem se agravado em favor das primeiras desde 1990, quando elas representavam 83,3% do total de estabelecimentos contra os 16,7% das médias e grandes – isso não as fez superar a geração de empregos dos maiores estabelecimentos. Estes, mesmo com baixo número de unidades de produção, eram responsáveis por 60,46% dos vínculos formais para o estado em 2019. Ressalta-se, porém, que desde a década de 1990 esse percentual vem caindo, indicando uma paulatina aproximação entre os dois grupos.

Segundo os dados da RAIS/MTE, em 1990 a participação das micro e pequenas empresas no estoque de empregos formais era de 15,2% contra os 84,8% das médias e grandes. No ano 2000 a participação das micro e pequenas subiu para 23,9% e em 2010 foi para 40,5%, mas recuou para 37,7% em 2018. A curva de instabilidade depende das turbulências na política e na economia brasileira dos últimos anos, a atingir também o Rio Grande do Sul, mas reafirma uma complexidade associada à nova realidade do mercado de trabalho, que com a reforma trabalhista, tende a ocultar os números oficiais do emprego nas menores empresas.

A relevância que o Rio Grande do Sul apresenta na fabricação de calçados do Brasil tem oferecido aos pesquisadores que se debruçam sobre o tema um desafio, sobretudo

no que se refere à real função que o estado desempenha na produção nacional. Isso se deve às muitas complexidades e contradições da indústria de calçados, que reúne tanto empresas de grande porte, que realizam ancoragem territorial³, como um número significativo de micro e pequenos estabelecimentos, engajados numa produção de caráter endógeno. Ao consultar a bibliografia que aborda a rica experiência no estado são muitas as matrizes teóricas e o uso de terminologias específicas para diversas situações⁴.

A variedade conceitual denota elementos presentes na experiência gaúcha relacionados ao próprio universo de cada uma dessas concepções. Em certo momento se valoriza a cooperação, em outro se demarca a sua fragilidade. Também se faz menção a inovação ou a debilidade dos arranjos de aglomeração produtiva, da mesma forma em que se destacam o papel das micro e pequenas empresas ou a sua dependência para com os médios e grandes empreendimentos.

Embora seja notável a dificuldade expressa em delimitar em um só conceito a grande variedade de situações encontradas, vide as obras citadas, evidencia-se a origem de uma especialização produtiva de caráter endógeno, a qual tem outorgado protagonismo a três recortes espaciais que apresentam vantagens competitivas para a atividade industrial calçadista.

Esses recortes são demar-

cados por uma organização produtiva vertical com relações de troca (CARAVACA *et al.*, 2002) mediante a presença de grandes empresas, através de uma rede de relações que incluem micro e pequenos estabelecimentos auxiliares ou subcontratados, de forma vertical e hierárquica ou através de serviços auferidos por instituições diversas. Desse movimento emanam articulações produtivas regionais (MAILLAT, 1999) que se pautam na lógica de sistemas produtivos locais (CARAVACA *et al.*, 2002; MENDEZ; CARAVACA, 1996).

Observa-se no Rio Grande do Sul, desse modo, uma articulação produtiva territorialmente demarcada por três regiões de concentração dos objetos e dos fluxos de produção, formando um “sistema produtivo regional” do calçado (ver Figura 1).

A primeira delas é a Região 1, de maior relevância, representada pelos municípios de Novo Hamburgo, Ivoti, Estância Velha, Dois Irmãos, Sapi-ranga, São Leopoldo, Campo Bom e Nova Hartz, todos eles pertencentes ao Vale do Rio dos Sinos. Esse Corede⁵ detém tradição e relevância na produção desse produto, porém, após a década de 1990, com os impactos sofridos com abertura econômica e a concorrência com os produtores asiáticos, foi observado uma gradativa transferência dessa atividade para outros municípios do entorno.

3. Para Verdi e Pires (2008, p. 37), a ancoragem territorial das empresas faz menção aos seus níveis de inserção no território e à qualidade das interações por elas estabelecidas com os agentes locais, “a fim de captar as externalidades produzidas pelo processo de construção territorial”.
4. Constam expressões como arranjo produtivo local (CALLANDRO; CAMPOS, 2015), sistema industrial localizado (GALVÃO, 1999), distrito industrial (COSTA, 2009) e cluster (SOUSA, 2003). Somado a isso, tem-se o uso desses conceitos, em alguns casos, enquanto sinônimos, o que contribui com certa confusão. Méndez (2006), ao tratar dessa bibliografia sobre arranjos localizados, já alertava para a falta de cuidado no tratamento do tema, o que deve ser considerado para o caso do Rio Grande do Sul.
5. Os Conselhos Regionais de Desenvolvimento (COREDEs) são um fórum de discussão para a promoção de ações que visam o desenvolvimento regional, sob a competência do Governo do Estado do Rio Grande Sul. Para tanto, uma regionalização foi realizada, contendo no momento 28 conselhos regionais.

GEOGRAFARCS 

Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

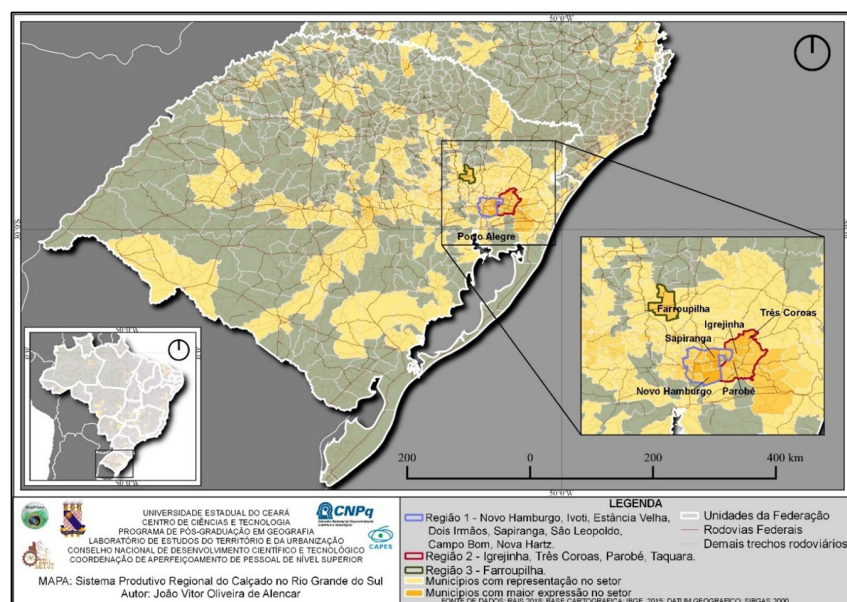
Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

Esse movimento conforma a Região 2, que guarda um laço direto com a realocização das empresas do Vale do Rio dos Sinos. Ela é representada pelos municípios de Igrejinha, Três Coroas, Parobé e Taquara, membros do Corede Paranhana-Encosta da Serra, onde, nas últimas décadas, concentra-se o maior número de empregos formais desse “sistema produtivo regional”.

Enquanto isso, a Região 3, mais distante, localizada a noroeste de Novo Hamburgo, destaca-se pela ação da empresa Grendene S/A, em especial no município de Farroupilha. Esta empresa, apesar de

pertencer ao sistema produtivo regional de calçado citado, destoa das demais, em razão do tipo de material produzido. Ela se especializou na fabricação de calçados sintéticos e sua relação com o aglomerado se dá mediante o contato com associações e órgãos representativos do setor, aproveitando-se de seu protagonismo na inovação, na representação comercial, no auxílio às exportações e na força de trabalho qualificada para o desenvolvimento de seus produtos, que, por sua vez, são produzidos em outros estados. Em Farroupilha está a sua sede, sua matriz e seu centro de desenvolvimento.

FIGURA 1 – SISTEMA PRODUTIVO REGIONAL DO CALÇADO NO RIO GRANDE DO SUL



Fonte: Informações obtidas em trabalho de campo realizado em 2016 e 2017.

Chama atenção o fato de que, mesmo após marcante redução dos postos de emprego, a Região 1, que corresponde ao Vale do Rio dos Sinos, ainda se mantém como principal cen-

tro da indústria de calçados do Rio Grande do Sul. Contudo, o papel que desempenha nos circuitos produtivos mudou, pois assume centralidade nas decisões e no comando das opera-

ções, concentrando instituições promotoras de inovação tecnológica, empresas de gestão, entidades difusoras de informação e força de trabalho qualificada para a criação e engenharia da produção de calçados. Tais empresas se concentram em Novo Hamburgo, que até a década de 1990 destacava-se na produção propriamente dita, mas que parece ter deslocado tal função para novos municípios sob sua influência.

As forças de aglomeração, que no passado agiam centralizando as linhas de produção na fábrica e os postos de trabalho operário em Novo Hamburgo, agora convergem para atraírem atividades de gestão corporativa e de serviços diversos, todos vinculados ao calçado. É por isso que em Novo Hamburgo estão concentradas as principais empresas de máquinas, de equipamentos e de componentes para fabricação de sapatos, mesmo com a mudança de muitos dos seus clientes para outros estados. Também as instituições e associações de empresários mais importantes do país estão no município, de onde se organizam estratégias para a consolidação e expansão do setor.

Assim, na franja da região sob governança de Novo Hamburgo, localizam-se empresas industriais do setor de calçados que formam uma mancha de expansão a se estender até o Vale do Paranhana. No perímetro mencionado, quanto mais distante da Região 1 (principalmente Novo Ham-

burgo), menor a incidência de empresas de serviços e comando, e maior a concentração de atividades de produção propriamente dita de calçados, que requerem maior força de trabalho. Empresas tradicionais, com produção verticalizada e detentoras de marcas consolidadas, assumem esse movimento de dispersão de maneira moderada. Porém, os ateliês⁶ se difundem de forma ampliada, representando tanto o pequeno produtor descapitalizado que requer trabalho barato e informal, como novas unidades subcontratadas pelas grandes empresas para realizarem trabalho intensivo nas tarefas de corte e costura.

Estas configurações espaciais que a produção de calçados no Rio Grande do Sul evidencia relacionam-se com a articulação produtiva desenvolvida pelas empresas do sistema regional em destaque, mas suas operações saltam escalas e estabelecem interações com fábricas localizadas em vários estados do país.

Assim, a exemplo do que foi relatado no caso da Grendene, que dispersou parte considerável de sua produção para outros estados, tantas outras empresas também adotam essa estratégia espacial de desconcentração produtiva e de dispersão de unidades fabris na escala do território. Contudo, fazem esse movimento sem abandonar as vantagens competitivas que o sistema produtivo regional de calçados do Rio Grande do Sul tende a oferecer.

6. No decorrer do processo histórico de produção de calçados no Rio Grande do Sul, convencionou-se chamar toda a atividade complementar de produção exercida fora da fábrica de ateliê. Esta nomenclatura compreende as unidades formais, informais e de portes variados que exercem etapas específicas no fabrico do calçado e geralmente sob a ordem de subcontratações. As etapas que mais são demandadas aos ateliês referem-se ao corte e costura, justamente as que mais necessitam de força de trabalho empregada no processo produtivo.



Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

OS SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS DE SÃO PAULO

O estado de São Paulo, por sua vez, esteve até a década de 1990 representado por quatro aglomerados produtivos de calçados, sendo a cidade de São Paulo, a responsável por sediar as maiores empresas. Era também na capital que se concentravam as primeiras firmas a realizarem o deslocamento da produção para outros estados do país, dentro do contexto da desconcentração industrial da Região Metropolitana de São Paulo. Os demais sistemas industriais localizados (SILs) são Birigui, Jaú e Franca (Figura 2), que se reestruturaram a partir de novas articulações reticulares, sobretudo a partir de 1990. Estes três últimos foram responsáveis pela fabricação de 90% dos pares do estado, cerca de 64,5 milhões de unidades dos 71,7 milhões produzidos em 2017. Do valor de produção indicado, 32,1 milhões (44,8%) são provenientes do SIL de Birigui; 24 milhões (33,6%) do SIL de Franca; 8,3 milhões (11,7%) de Jaú e 7 milhões (9,9%) de outros municípios do estado (ABICALÇADOS, 2020).

A partir da década de 1990 a capital perde seu poder de concentração produtiva e Birigui, Jaú e Franca despontaram como as forças mais relevantes do estado. É uma produção que se manifesta a partir de experiências territorializadas, com aproveitamento de vanta-

gens locais, mas desenvolvendo de forma precária os aspectos de cooperação. Por este motivo, denominamos esses três aglomerados como sistemas industriais localizados (SILs) (REIS, 1992; SAMPAIO, 2020), entendidos como o resultado de uma aglomeração regional ou local que, ao apresentarem uma difusão industrial de desenvolvimento intermédio e não metropolitana, desenvolvem formas precárias de cooperação entre os agentes, mas para se manterem competitivos, passam a articular fluxos internos e externos como mediação dos efeitos da globalização e de dinâmicas em escala local/regional.

Assim, temos o sistema industrial localizado (SIL) de Birigui, especializado na produção de calçados infantis e localizado na região noroeste do estado de São Paulo, distante 521 km da capital, na Região Administrativa de Aracatuba. Segundo os dados da RAIS, o município sede do SIL possuía 318 estabelecimentos e 6.406 vínculos empregatícios diretos, em 2019. Além disso, como destacado pela Abicalçados (2018), era responsável pela produção de 32,1 milhões de pares de calçados em 2017, cerca de 44,8% do total do estado. Ele direciona 85% da produção ao seguimento de calçados infantis, o que representa 52% da produção de calçados infantis do Brasil, também exportando para a Argentina e o Chile.

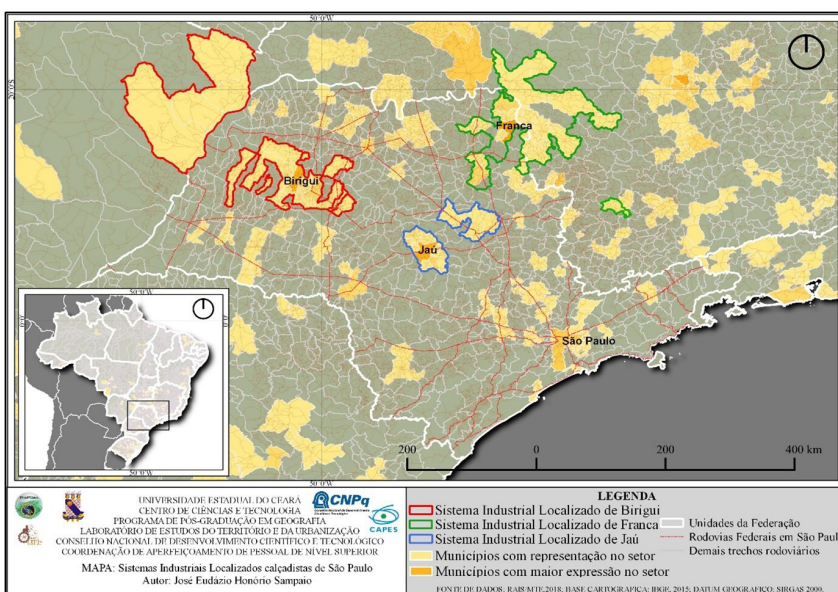
O sistema industrial loca-

lizado de calçados femininos de Jaú se encontra na região centro-oeste do estado de São Paulo, a 300 km da capital e faz parte da Região Administrativa de Bauru e da Região de Governo de Jaú. Segundo dados da RAIS, em 2019, Jaú possuía 243 estabelecimentos industriais e 3.832 empregos diretos, apenas no município sede. Também era responsável pela produção de 8,3 milhões de pares, 11,7% de tudo o que é produzido em São Paulo, atendendo ao mercado externo e interno. Porém, ao considerar as transformações nas relações produtivas, os efeitos da reforma trabalhista e a invisibilidade do mercado informal de trabalho num SIL com estas características, devemos entender que seu papel é muito mais expressivo para o dinamismo econômico e para a geração de empregos na região. Por exem-

plo, uma pesquisa mais direta (realizada pela agência Investe São Paulo, em 2018), considerando os vários atores dos circuitos de produção de calçados de Jaú, inclusive os atores informais, constatou que o SIL apresenta, de fato, 645 empresas industriais calçadistas e 14.049 empregos diretos. É um exemplo das metamorfoses pelas quais passam esses aglomerados com as transformações produtivas em curso.

O sistema industrial localizado de Franca é o mais tradicional do estado de São Paulo. Está situado a aproximadamente 400 km da capital, a nordeste do estado, na Região Administrativa de Franca. Em 2019 representa o maior polo nacional de produção de calçados masculinos de couro, com 1.261 estabelecimentos industriais (na maioria micro e pequenos estabelecimentos)

FIGURA 2 – SISTEMAS INDUSTRIAIS LOCALIZADOS DE CALÇADOS EM SÃO PAULO



Fonte: Elaborado pelos autores; Trabalho de campo, 2019; RAIS/MTE, 2020.

GEOGRAFARCS

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

7. No estado de São Paulo convencionou-se chamar de “bancas” os estabelecimentos especializados em determinadas etapas produtivas e prestadores de serviços às outras fábricas calçadistas, principalmente pesponto e corte. Elas podem ser formais e informais, de diversos portes, podem possuir produção própria, ou mesmo, serem abertas pelas próprias empresas, como forma de realizar a disjunção funcional de atividades.

e 13.037 empregos formais, apenas no município sede (RAIS/CAGED, 2019). Algumas das empresas presentes neste SIL também aproveitam um potencial de acumulação via desoneração tributária entre diferentes regiões do país, estimuladas a partir de “guertras fiscais” que fortalecem o deslocamento de fábricas (e, portanto, de empregos) para estados próximos e distantes de São Paulo.

Esses deslocamentos foram feitos principalmente por grandes empresas, que levaram aos estados do Ceará e da Bahia etapas da produção de calçados sintéticos e com menor valor agregado. Enquanto isso, permanece na região diretamente influenciada por Franca (que inclui alguns municípios do estado de Minas Gerais) a produção de empresas médias e pequenas e algumas etapas produtivas realinhadas em função de uma nova engenharia inovativa organizacional. Esta nova engenharia flexibiliza a produção no chão de fábrica e a redistribui pela região, dinamizando os circuitos a partir do aumento da deslocalização de tarefas, disjunção funcional, externalização da produção e uso das diferenças espaciais, com o objetivo de reduzir custos, elevar os benefícios das empresas, aumentar a produtividade e diminuir os entraves à lucratividade.

Em geral, no que tange aos três sistemas industriais, a alteração na organização produtiva e do trabalho se estabele-

ce com a difusão parcial ou total da produção calçadista de empresas grandes para empresas subcontratadas, bancas⁷ ou filiais de empresas. Elas estão localizadas em diversos locais, próximo ou distante da produção de origem, seja dentro das cidades, em zonas rurais de influência dos polos principais e em outros municípios de vários estados do país. No caso de Franca, como abordado, o movimento de realocação produtiva segue para municípios de São Paulo e Minas Gerais; em Birigui para municípios de São Paulo e Mato Grosso do Sul; e em Jaú, para outros municípios do próprio estado de São Paulo.

Logo, forma-se não apenas uma concentração, mas uma centralização do comando e da gestão da atividade calçadista regional. Isso ocorre porque quem define as relações são as grandes empresas, e estas permanecem localizadas na sede municipal, embora a produção esteja dispersa pelo território brasileiro ou pela região de influência da cidade.

As mudanças engendradas pela reestruturação produtiva e pelo deslocamento territorial de unidades de produção ganharam, inclusive, um conjunto de diferentes estratégias em função do porte e da capacidade de articulação em rede das empresas envolvidas. As empresas calçadistas de São Paulo assumiram, portanto, comportamentos diferentes: i) os grandes grupos, sediados na cidade de São Paulo

e na Região Metropolitana, realocalizaram sua produção para outras unidades produtivas instaladas em vários estados do Brasil; ii) as médias e grandes empresas de capital local dos sistemas industriais localizados (Franca e Birigui) realocaram partes da produção para outras unidades federativas e mantiveram partes da produção no município de origem; e iii) as micro e pequenas empresas de capital regional, localizadas nos sistemas industriais localizados de Franca, Jaú e Birigui, permanecem onde sempre estiverem pela impossibilidade de realizar relocalização de sua produção.

As redefinições foram significativas no perfil da indústria de calçados e no papel que ela exerce sobre o território no âmbito das novas escolhas competitivas. Birigui, Jaú e Franca, portanto, comandam um complexo circuito espacial produtivo na região e no território. Neste sentido, o novo papel das aglomerações produtivas do calçado é de uma combinação reticular, ao se aproveitarem das economias externas e de aglomeração, aliadas às medidas de racionalização da produção e manutenção competitiva, a partir da expansão transescalar da produção em micro e pequenas empresas, formais e informais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo de reestruturação produtiva e territorial cau-

sou alterações significativas na indústria calçadista brasileira nos últimos trinta anos, com efeitos importantes sobre a territorialização dos sistemas produtivos. Desse conjunto de mudanças, novas estratégias gerenciais são postas em prática, favorecendo uma desintegração vertical das relações de proximidade, ao passo que se adensa a centralização do capital investido. Esse movimento é possível graças ao uso de técnicas de produção flexíveis e que permite a relocalização de fábricas para territórios antes não envolvidos com o processo produtivo.

Observa-se, portanto, a redução do tamanho do estabelecimento como resultado dessa desintegração vertical, que acomete tanto o sistema produtivo regional no Rio Grande do Sul quanto os sistemas industriais localizados de São Paulo. Aliado a esse movimento, se faz notar uma flexibilização das linhas de produção de calçados e a sua centralização do comando, em sintonia com uma desconcentração produtiva. Essas duas dinâmicas de caráter territorial implicam, pois, na fragmentação da grande fábrica em unidades menores e dispersas, permitindo uma centralização das decisões, que transmitidas em rede, articulam as ordens e o comando das operações para plantas territorialmente desconcentradas.

Assim, uma nova distribuição espacial de estabelecimentos e vínculos empregatí-



Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

cios da indústria de calçados representa o movimento que acarreta mudanças no mapa da produção brasileira, com impactos sobre os centros tradicionais, Rio Grande do Sul e São Paulo, que agora articulam seus processos produtivos com outras parcelas do território pela via de arranjos reticulares, sobretudo com estados do Nordeste do Brasil. Os circuitos de produção realizam articulações em rede de forma cada vez mais densas, e tiram proveito das diferenças espaciais e das vantagens oferecidas por determinados lugares.

O crescimento considerável do número de vínculos empregatícios formais em estados que compõem o novo mapa da indústria de calçados nacional se apresenta como reflexo dessa ação, que na verdade, é realizada principalmente pelas grandes empresas. Elas o fazem em busca de um maior contingente de mão de obra barata, incentivos fiscais e possibilidades de flexibilizar a produção. As redes de relações empresariais nos aglomerados produtivos tradicionais destacados são estabelecidas com base em estratégias espaciais que buscam competitividade e lucratividade por meio da exploração do trabalho, da disjunção funcional de atividades e de uma articulação reticular, sem deixar de considerar os aspectos tradicionais do desenvolvimento localizado.

Ao nível local, com a desintegração vertical da fábrica e a difusão de etapas da produ-

ção em ateliês, no caso do Rio Grande do Sul, e nas bancas, para o caso de São Paulo, as empresas investem mais no desenvolvimento do produto, enquanto coordenam as linhas de produção em várias fábricas realocadas, fazendo emergir, assim, uma rede de subcontratação.

As grandes estruturas fabris, características de uma produção fordista, dão espaço às articulações em rede, com empresas menores, voltadas à pesquisa e desenvolvimento do calçado, enquanto a fabricação do produto é feita em grande parte com trabalho informal. No entanto, esse movimento ganha maior nitidez no sistema produtivo regional do Rio Grande do Sul, no qual a cooperação e inovação se faz notar com relevância, numa proporção muito maior do que a experiência observada nos SILs em São Paulo.

Isso se deve, em grande medida, aos serviços prestados pelas entidades e associações no sistema produtivo regional do calçado presentes em Novo Hamburgo, de abrangência nacional, que vão desde pesquisas de mercado; apoio e articulação a feiras calçadistas; consultorias técnicas ao desenvolvimento de produtos com maior valor agregado e difusão das tendências globais de tecnologia e design; assim como, assessoria na gestão comercial e operacional da empresa e no estabelecimento de uma rede de relacionamentos entre os seus associados e os demais produtores do circuito espacial da produção cal-

çadista. Esse conjunto de ações situam essas associações e entidades como nós importantes de adensamento do círculo de cooperação do circuito espacial mencionado.

Ademais, a estratégia espacial das empresas calçadistas em um contexto de reestrutu-

ração produtiva, se pauta na conformação de uma empresa-rede, ao deter a capacidade de articular processos produtivos distintos, mas sincrônicos em toda sua atividade, resultando disso a produção de um território-rede.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS.

Relatório Setorial. Novo Hamburgo, RS: Abicalçados, 2020. Disponível em:<<http://www.abicalçados.com.br/>>. Acesso em: 30 ago. 2020.

BENKO, George. *Economia, espaço e globalização na aurora do Século XXI*. 2. ed. São Paulo: Hucitec/Annablume, 2002.

BRASIL. Ministério do Trabalho e do Emprego. *Base de dados estatísticos: RAIS/CAGED*. Brasília, 2019. Disponível em:< <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>>. Acesso em: 11 maio. 2019.

CALANDRO, Maria Lucrécia; CAMPOS, Silvia Horst. *Arranjo Produtivo Local (APL) calçadista Sinos-Paranhana – RS: análise do segmento de calçados de alto valor agregado*. Relatório II. Porto Alegre: FEE, 2015. Projeto Estudo de Aglomerações Industriais e Agroindustriais no Rio Grande do Sul.

CARAVACA, Inmaculada et al. *Innovación y territorio: análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía*. Sevilha: Junta de Andalucía, 2002.

COSTA, Achyles Barcelos. *A concentração econômica na indústria de calçados do Vale dos Sinos*. Dissertação (Mestrado) apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1978.

COSTA, Achyles Barcelos. Instituições e competitividade no arranjo calçadista do Vale do Sinos. *Análise Econômica*, Porto Alegre, ano 27, n. 52, p. 253-283, set. 2009.

COSTA, Achyles Barcelos da; PASSOS, Maria Cristina (Orgs.). *A indústria calçadista no Rio Grande do Sul*. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2004.

FISCHER, André. *Industrie et espace géographique*. Paris: Masson, 1994.

GALVÃO, Cláudia Andreoli. Sistemas industriais localizados: O Vale do Paranhana – complexo calçadista do Rio Grande do Sul. *Texto para discussão IPEA*, n. 617, Brasília, IPEA, jan., 1999.

HAESBAERT, Rogério. *O mito da desterritorialização: do fim dos territórios à multiterritorialidade*. 2.ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006.

LENCIONI, Sandra. Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional.



Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709

Scripta Nova, Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Barcelona, Universidad de Barcelona, v. 11, n. 245, agosto de 2007.

MAILLAT, Denis. Sistemas productivos regionales y entornos innovadores. In: OCDE (ed.) *Redes de empresas y desarrollo local: competencia y cooperación en los sistemas productivos locales*. LEED (Programa de Empleo y Desarrollo Económico Locales). Cidade do México: OCDE, 1999, p. 75-90.

MÉNDEZ, Ricardo. Del distrito industrial al desarrollo territorial: estrategias de innovación en ciudades intermedias. *Desenvolvimento em questão*, Ijuí, v. 4, n. 7, p. 9-46, jan./jun., 2006.

MÉNDEZ, R.; CARAVACA, I. *Organización industrial y territorio*. Madrid: Síntesis, 1996.

PEREIRA JÚNIOR, E. Impactos da acumulação com predominância financeira sobre a nova Geografia industrial: processos produtivos, competitividade e diferenciação espacial. *Ateliê Geográfico*, v. 13, n. 3, p. 29-45, 2019.

PEREIRA JÚNIOR, E. A indústria de calçados no Brasil diante da reestruturação territorial e produtiva. In: SPOSITO, Eliseu Savério (Org.). *O novo mapa da indústria no início do século XXI: diferentes paradigmas para leitura das dinâmicas territoriais do estado de São Paulo*. São Paulo: Unesp Digital, 2015. p. 153-200.

PEREIRA JÚNIOR, E. *Território e economia política: uma abordagem a partir do novo processo de industrialização no Ceará*. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012. 478 p.

PEREIRA JÚNIOR, E.; SAMPAIO, J. E. H. Convergências e contradições do novo mapa da indústria de Calçados no Brasil. *Entre Lugar*, Dourados (MS), v. 11, n.21, p. 75 - 100. 2020. Disponível em: <<https://ojs.ufgd.edu.br/index.php/entre-lugar/article/view/12049>>. Acesso em: 28 ago. 2020.

REIS, Carlos Nelson dos. *A indústria brasileira de calçados: inserção internacional e dinâmica interna nos anos 80*. 1994. 257 f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1994.

REIS, José. *Os espaços da indústria: a regulação econômica e o desenvolvimento local em Portugal*. Porto, Portugal: Edições Afrontamento, 1992.

SANTOS, Milton. *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1996. 308 p.

SAMPAIO, José Eudázio H. *Novas dinâmicas territoriais do sistema industrial localizado calçadista de Franca (SP)*. Fortaleza: Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual do Ceará, fevereiro de 2020. 331p. Dissertação (Mestrado em Geografia).

SCHNEIDER, Sérgio. *Agricultura familiar e industrialização: Pluriatividade e descentralização industrial no Rio grande do Sul*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SOUSA, Caroline de. *Clusters industriais: vantagem competitiva e desenvolvimento regional*. Porto Alegre: Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2003. 97 f. Dissertação (Mestrado em Economia).

VELTZ, Pierre. *Le nouveau monde industriel*. Paris: Éditions Galimard, 2008.

VELTZ, Pierre. *La société hyper-industrielle – le nouveau capitalisme productif*. Paris: Édition de Seul et la République des Idées, 2017.

VERDI, Adriana Renata; PIRES, Elson Luciano Silva. As dinâmicas territoriais locais na globalização: aspectos conceituais e metodológicos. *Geosul*, Florianópolis, v. 23, n. 46, p 33-53, jul./dez. 2008.

GEOGRAFARCS 

Revista do Programa de
Pós-Graduação em Geografia e
do Departamento de Geografia
da UFES

Julho-Dezembro, 2021
ISSN 2175-3709