

## A DINÂMICA DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CALÇADOS CONFORME A CLASSE DE PRODUTOS E O DESTINO DAS VENDAS

Aline Correia de Sousa<sup>1</sup>

SOUSA, A. C. de. A dinâmica das exportações brasileiras de calçados conforme a classe de produtos e o destino das vendas. **Rev. Ciênc. Empres. UNIPAR**, Umuarama, v. 14, n. 1, p. 57-81, jan./jun. 2013.

**RESUMO:** A avaliação das variações na qualidade dos calçados brasileiros exportados, medida pelo valor médio [Exportações<sub>(US\$ FOB)</sub> / Peso<sub>(KG)</sub>] e pelo valor médio relativo [ $VM_{(PAÍS)} / VM_{(BR)}$ ], é objetivo deste estudo. Enquanto verificou-se a melhoria da qualidade dos calçados de plástico montado, dos calçados de couro e dos outros calçados vendidos aos PEDs, ao Reino Unido e às ETs, e aos PDs, respectivamente, de modo diverso, os calçados de matérias têxteis destinados aos PEDs não apresentaram melhoria da qualidade.

**PALAVRAS-CHAVE:** Indústria calçadista brasileira. Concorrência mundial. Qualidade das exportações.

## BRAZILIAN FOOTWEAR EXPORTATION DYNAMICS ACCORDING TO THE CLASS OF GOODS AND SALES TARGET

**ABSTRACT:** The assessment of quality variations in the exported Brazilian footwear, measured by the average value [Exportations<sub>(US\$ FOB)</sub> / Weight<sub>(KG)</sub>] and calculated by the relative average value [ $VM_{(COUNTRY)} / VM_{(BR)}$ ], is the objective of this study. While there was an improvement in the quality of the mounted plastic shoes, leather footwear and other footwear sold to PEDs, the United Kingdom and the ETs, and the PDs, respectively, on the other hand, textile footwear for PEDs have not showed any improvement in quality.

**KEYWORDS:** Brazilian footwear industry. Worldwide competition. Export quality.

---

<sup>1</sup>Bacharel em Ciências Econômicas pela Faculdade de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis de Franca – Uni-FACEF. Mestre em Economia pela Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual Paulista, Campus de Araraquara – FCLAr/UNESP. Professora de Microeconomia, Macroeconomia, Metodologia, PRINT I e Fundamentos de Economia da FATEC do Ipiranga. Pesquisadora do CEDER/NEIC e do GEEIN.

## DINÂMICA DE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS DE CALZADOS CONFORME LA CLASE DE PRODUCTOS Y EL DESTINO DE LAS VENTAS

**RESUMEN:** La evaluación de variaciones en la calidad de calzados brasileños exportados, medida por el valor medio [Exportaciones<sub>(US\$ FOB)</sub> / Peso<sub>(KG)</sub>] y por el valor medio relativo [VM<sub>(PAÍS)</sub> / VM<sub>(BR)</sub>], es objetivo de este estudio. Mientras se ha verificado mejora de calidad de los calzados de plástico montados, calzado de cuero, otros calzados vendidos al PEDs, al Reino Unido, a las ETs y a los PDs, respectivamente, el contrario ocurrió con los calzados de materiales textiles destinados al PEDs que no presentaron mejora de calidad.

**PALABRAS CLAVE:** Industria brasileña de calzado. Competencia mundial. Calidad de las exportaciones.

### 1 INTRODUÇÃO

Ao analisar o mercado mundial de calçados entre as décadas de 1970 e 1990, Lowder (1999) observou que a produção mundial de calçados cresceu 86,8% no intervalo de 1974 a 1995, ao atingir 10 bilhões de pares. Contudo, a participação das economias avançadas (Estados Unidos<sup>1</sup>, Japão e países do norte da Europa) se reduziu no período, enquanto algumas nações (Brasil, Coreia do Sul e Taiwan) se destacaram como grandes produtoras internacionais.

A inserção da indústria calçadista brasileira nas cadeias globais de produção<sup>2</sup>, entre o final da década de 1960 e em meados de 1970, justifica-se por vários motivos. Entre os fatores internos, podem-se enumerar: a existência de uma base produtiva doméstica capaz de atender à expansão da demanda; a oferta de trabalho pouco qualificado; os incentivos fiscais e financeiros praticados pelo Estado e as políticas cambiais adotadas. Entre os fatores exógenos, estão a crescente liquidez no mercado internacional de capitais, a evolução favorável dos termos de troca e o acelerado crescimento da economia mundial.

Na década de 1980, o desempenho industrial negativo do Brasil – motivado pela deterioração do balanço externo do país, pelo desequilíbrio financeiro

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

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

do setor público, pela dificuldade de obtenção de financiamentos estrangeiros e pela retração do PIB e da demanda agregada – promoveu a inserção internacional da indústria brasileira, com base em produtos intensivos em recursos naturais (extrativa mineral), energia (papel e papelão) e mão de obra barata (vestuário e calçados). Entre os anos 1980 e 1988, os segmentos que apresentaram aumento de suas exportações foram: metalúrgica, vestuário e calçados (SUZIGAN, 1992).

Nos anos 1990, o comércio exterior foi marcado pela reversão do saldo comercial favorável, visto que o país acumulou déficits após a implantação do Plano Real. As vendas externas de calçados também sofreram com o impacto tanto das aberturas comercial e financeira, como das políticas do programa de estabilização econômica, período em que os juros elevaram-se e a moeda nacional apreciou-se. De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (SECEX/MDIC, 2007), as exportações de calçados reduziram-se 15,9%, entre 1989 e 1990 (início da liberalização), e outros 19,3%, entre 1994 e 1995 (implantação do Plano Real). Somente com a desvalorização cambial de janeiro de 1999, as exportações desse produto voltaram a crescer 19%.

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

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

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

Diante do ambiente econômico apresentado, este artigo se propõe a analisar as mudanças ocorridas no padrão de comércio exterior brasileiro pós-liberalização comercial, ao examinar as variações no Valor Médio (VM) e no Valor Médio Relativo (VMR) do calçado brasileiro exportado, conforme as classes de produto e os países de destino.

Gomes, Carvalho e Rodrigues (2005) desenvolveram um indicador, o

valor médio, que estima a “tecnologia embarcada” do fluxo de comércio, ao dividir a quantidade exportada (US\$ FOB) pelo peso (kg). No contexto do presente trabalho, essa metodologia foi empregada como um “índice de competitividade em qualidade” das exportações brasileiras de calçados. Por sua vez, o quociente do VM das vendas externas dos países de destino, pelo VM das exportações nacionais corresponde a outro indicador de qualidade, o valor médio relativo<sup>3</sup>. A suposição considerada foi a seguinte: quanto maior o valor médio (relativo) estimado, maior é a qualidade do calçado brasileiro exportado.

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

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

## 2 CARACTERÍSTICAS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO PÓS-ABERTURA ECONÔMICA

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

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

---

<sup>3</sup>Sob a ótica do destino,  $VMR = VM_{(país)} / VM_{(BR)} = [Exportações_{(país)} / Peso_{(país)}] / [Exportações_{(BR)} / Peso_{(BR)}]$ . Valores entre 0 e 1 significam que o calçado exportado (para o país de destino) será menos elaborado em relação às demais exportações brasileiras do mesmo produto. Valores superiores a 1 significam que o produto vendido (para o país de destino) será mais competitivo em comparação ao restante das exportações de calçados de determinado segmento.

a redesenhar as suas estratégias de crescimento, organização interna e relações comerciais (MIRANDA, 2001).

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

Os setores de bens de consumo não duráveis (alimentos processados, artigos de higiene e produtos de material plástico) foram beneficiados pela expansão da capacidade aquisitiva da população, decorrente do Plano Real, a qual repercutiu, de forma positiva, sobre os investimentos. No entanto, o impacto da estabilização monetária foi menos significativo nos segmentos que apresentaram baixa elasticidade-renda da demanda e que se desfavoreceram do financiamento a médio prazo, por não depender de crédito ao consumo, tais como têxtil, vestuário e calçados. Além disso, a rentabilidade desses ramos de atividade foi afetada tanto pela abertura econômica, quanto pela valorização cambial (BIELSCHOWSKY, 1999).

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

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

A reestruturação industrial centrou-se em quatro eixos básicos: (i) concentração das atividades nas áreas de maior competência; (ii) redução dos níveis de integração vertical com aumento da importação de partes e componentes; (iii) reorganização e compactação dos processos e *layouts* das plantas e (iv) diminuição das hierarquias e níveis organizacionais. Mesmo que a produtividade das subsidiárias de transnacionais e das empresas nacionais de grande porte de alguns setores (Aracruz, Brasmotor, Cargill, Ceval, CVRD, Sadia e outras) tenha aumentado, como consequência dessas estratégias, o melhor desempenho das exportações concentrou-se em *commodities* agrícolas, minerais ou industriais de baixo valor agregado (MIRANDA, 2001).

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

No período de 1989 a 1996, as indústrias que apresentaram o maior coeficiente de importação<sup>4</sup> foram as de máquinas e equipamentos; material e aparelhos eletrônicos e de comunicação; beneficiamento, fiação e tecelagem de fibras artificiais e naturais; automobilísticas; tratores e máquinas de terraplanagem e equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica. Por sua vez, as indústrias de madeira; metalurgia dos não ferrosos; celulose; conservas e sucos de frutas; calçados; siderúrgicas; borracha; resinas e equipamentos para produção e distribuição de energia elétrica exibiram os maiores coeficientes de exportação<sup>5</sup> (MOREIRA; CORREA, 1997).

O comportamento das exportações industriais brasileiras dividiu-se em dois períodos distintos: o primeiro, no intervalo de 1989 a 1999, caracterizou-se pela estagnação, uma vez que as taxas de crescimento das exportações nacionais foram extremamente baixas e inferiores às taxas de incremento das vendas externas mundiais. A tendência de apreciação cambial, ocorrida entre 1994 e 1998, exerceu forte influência nesse processo. O segundo período, pós-1999, retratou o *boom* exportador brasileiro, ao evidenciar taxas médias anuais de crescimento bastante expressivas. Esse fenômeno resultou da desvalorização do Real entre

---

<sup>4</sup>Coeficiente de penetração das importações =  $[\text{importação} / (\text{produção} + \text{importação} - \text{exportação}) \times 100]$ .

<sup>5</sup>Coeficiente de exportação =  $[(\text{exportação} / \text{produção}) \times 100]$ .

1999 e 2003, das elevadas taxas de crescimento da economia mundial observadas após 2003 e do forte aumento do preço internacional de diversas *commodities* exportadas pelo Brasil, principalmente, durante os anos 2004 e 2005 (NASSIF, 2006).

O grupo de setores com baixos ganhos de eficiência técnica<sup>6</sup> foi o que conseguiu registrar, na média, o maior incremento percentual do coeficiente de exportações no intervalo de 1990 a 2001 (NASSIF, 2003). Entre os elementos desse conjunto, o segmento de calçados e de artigos de couro e peles se sobressaiu, ao apresentar coeficientes de exportação que oscilaram entre 23,9% em 1990, e 75,3% em 2001, percentuais superiores aos registrados pela indústria brasileira (8,4% e 15%, respectivamente).

## 2.1 As principais classes de produtos e os destinos das exportações brasileiras de calçados

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

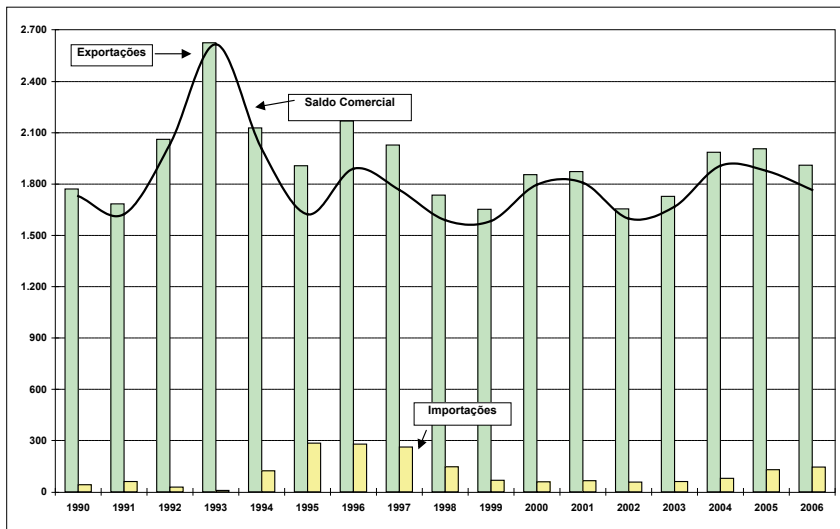
No entanto, a categoria das indústrias intensivas em trabalho (IIT) apresentou diminuição acentuada dos VMs (Valores Médios) nos fluxos de exportação e de importação. Especialmente, nas vendas externas, essa tendência foi mais expressiva, o que significa que o país está exportando produtos intensivos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

A Figura 1 apresenta o valor das exportações, importações e saldo comercial de calçados, entre 1990 e 2006. A redução das exportações ocorreu em

---

<sup>6</sup>Ao dividir a produtividade do trabalho pelos custos médios da produção, Nassif (2003) identificou três grupos industriais que alcançaram elevados, médios ou baixos ganhos de eficiência técnica. Entre os elementos desses conjuntos, têm-se: **Setores com elevados ganhos de eficiência técnica** (siderurgia; material eletrônico e de comunicações; metalurgia dos não-ferrosos; refino de óleos vegetais e de gorduras; abate e preparação de carnes; extração de petróleo e gás natural; equipamentos e material elétrico; extrativa mineral; produção de elementos químicos, e resfriamento e preparação de leite e laticínios); **Setores com médios ganhos de eficiência técnica** (beneficiamento de produtos de origem vegetal; manutenção e instalação de máquinas; indústria de borracha; outros veículos – peças e acessórios; refino de petróleo e indústria petroquímica; outras indústrias alimentares e indústrias de bebidas; produtos de materiais não-metálicos; outros produtos metalúrgicos; automóveis, caminhões e ônibus e artigos de vestuário e acessórios) e **Setores com baixos ganhos de eficiência técnica** (fabricação de calçados e de artigos de couro e peles; máquinas e equipamentos; produtos farmacêuticos e de perfumaria; indústria têxtil; artigos de madeira e do mobiliário; indústria do açúcar; indústria de papel e gráfica; indústria de transformação de material plástico e indústria do café).

meados de 1990 e manteve-se em ritmo declinante, entre 1993 e 1999, quando atingiu US\$1,652 bilhão.



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

**Fonte:** Elaboração própria a partir de Garcia e Madeira (2008, p. 36).

**Nota:** Os dados foram deflacionados pelo CPI (*Consumer Price Index*) do *Bureau of Labor Statistics* dos Estados Unidos, com base no ano de 2006.

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

De acordo com Garcia e Madeira (2008), diversos fatores explicam os movimentos da balança comercial do setor calçadista. Como os grandes compradores mundiais são os responsáveis pela organização da cadeia produtiva global, determinam onde será alocada a produção e o preço que será pago pelos produtos. Dessa forma, a inserção da indústria calçadista brasileira, no mercado externo, vincula-se às estratégias dos grandes compradores estrangeiros, visto que encomendam os produtos conforme melhores condições de qualidade, uniformidade, prazo de entrega e preço.

No Brasil, esses agentes encontram a oferta de vários tipos de calçados,



entre eles, os modelos feitos com plástico injetado, plástico montado, cabedal de couro, cabedal têxtil e outros, como se verifica no Quadro 1.

**Quadro 1:** Exportações brasileiras de calçado, conforme a classe de produto: 1998 e 2006

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

**Fonte:** Elaboração própria a partir das Resenhas Estatísticas da Abicalçados.

**Nota:** Os dados foram deflacionados pelo CPI (*Consumer Price Index*) do *Bureau of Labor Statistics* dos Estados Unidos, com base no ano de 2006.

Por um lado, os calçados elaborados com couro foram os principais modelos exportados pelos empresários brasileiros, entre os anos 1998 e 2006, apesar da queda de 25 pontos percentuais, observada no volume no último ano. Por outro lado, tanto os outros sapatos, como os calçados feitos com plástico injetável se classificaram como os tipos menos representativos da pauta exportadora nacional, por corresponderem, em 2006, a 0,6% e a 1,7%, respectivamente, das vendas externas do país em número de pares.

Entre 1998 e 2006, as exportações brasileiras de calçados se expandiram 14,8%, motivadas pelo aumento das vendas destinadas ao Reino Unido, à Argentina, ao Canadá, ao Chile e à Alemanha. Ademais, os exportadores nacionais diversificaram os seus mercados, ao conquistar consumidores na Itália, na Espanha e na Venezuela. Entretanto, os Estados Unidos ainda são os principais importadores da produção nacional, apesar de as exportações orientadas ao seu território terem se contraído no período. No Quadro 2, encontram-se esses dados.

De acordo com a ABICALÇADOS (2007), a queda no volume de calçados brasileiros exportados aos Estados Unidos se deu em função do aumento das exportações chinesas para o mercado estadunidense. Dessa forma, posto que o Brasil deixou de ser um fornecedor importante para os grandes compradores americanos, os calçadistas nacionais podem ter passado a fornecer os seus produtos para outros comandantes da cadeia global. Provavelmente, o aumento das exportações orientadas ao Reino Unido, à Itália e à Espanha seja devido à interação dos produtores internos com os compradores desses países.

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

**Quadro 2:** Exportações brasileiras de calçado, conforme o destino do produto: 1998 e 2006

Nº	1998						2006					
	Pais	US\$ - milhões	(%)	Pares mi-lhões	(%)	Preço Médio	Pais	US\$ mi-lhões	(%)	Pares mi-lhões	(%)	Preço Médio
1	EUA	1.144,5	68,8	82,4	62,9	13,9	EUA	875,3	45,8	65,4	36,2	13,4
2	RU	129,9	7,8	7,1	5,4	18,2	RU	205,9	10,8	11,3	6,3	18,2
3	Argentina	93,1	5,6	10,9	8,3	8,5	Argentina	128,4	6,7	15,1	8,4	8,5
4	Bolívia	38,0	2,3	4,6	3,5	8,3	Itália	56,4	3,0	4,1	2,3	13,7
5	Canadá	36,8	2,2	2,8	2,1	13,1	Canadá	55,2	2,9	4,1	2,3	13,5
6	Paraguai	28,0	1,7	6,7	5,1	4,2	Espanha	54,2	2,8	5,1	2,8	10,6
7	Chile	21,5	1,3	1,4	1,1	15,4	México	45,1	2,4	8,7	4,8	5,2
8	Dinamarca	14,8	0,9	0,7	0,5	20,7	Venezuela	36,9	1,9	7,0	3,9	5,3
9	Alemanha	14,2	0,9	1,3	1,0	10,9	Chile	35,2	1,8	2,9	1,6	12,1
10	Austrália	13,6	0,8	0,9	0,7	15,0	Alemanha	33,8	1,8	1,8	1,0	18,4
11	Outros	130,3	7,8	12,2	9,3	10,7	Outros	384,2	20,1	54,9	30,4	7,0
	Total	1.664,6	100,0	131,0	100,0	12,7	Total	1.910,4	100,0	180,4	100,0	10,6

**Fonte:** Elaboração própria a partir das Resenhas Estatísticas da Abicalçados.

**Nota:** Os dados foram deflacionados pelo CPI (*Consumer Price Index*) do *Bureau of Labor Statistics* dos Estados Unidos, com base no ano de 2006. RU = Reino Unido.

### 3 COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS MÉDIA PELO VALOR MÉDIO

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

O quadro macroeconômico interno, obtido com a liberalização comercial e com a estabilização monetária, levou os empresários a redesenhar as suas estratégias de crescimento, organização interna e relações comerciais. Entre 1989 e 1998, as estratégias de reestruturação organizacional, de desverticalização e de modernização da produção foram as mais adotadas pelos calçadistas domésticos em função da necessidade de aumentar a produtividade e reduzir os custos produtivos.

Entre 1999 e 2002, período em que o câmbio esteve desvalorizado, as vendas externas de calçados aumentaram, mas não alcançaram o patamar atingido em 1993. Nesse intervalo, as estratégias de promoção de exportações foram as mais adotadas pelos empresários do setor. Após 2003, as exportações do segmento calçadista continuaram a crescer como resultado da participação em feiras e *showrooms* internacionais, da diversificação dos mercados de destino e da diferenciação dos produtos vendidos aos compradores estrangeiros.

No entanto, apesar dos esforços empreendidos pelos produtores domésticos para aumentar a competitividade no comércio mundial, as exportações de calçados de plástico montado e de matérias têxteis (produtos menos elaborados) se expandiram, em detrimento das exportações de sapatos de couro (produto mais sofisticado). No Quadro 3, verificam-se essas informações.

**Quadro 3:** Distribuição percentual das exportações brasileiras de calçados, conforme as classes de produto: 1989 a 2006

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

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

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

Nesse período, como se observa no Quadro 4, a qualidade das vendas externas de calçados, medida pelo valor médio, diminuiu, o que significa que o grau de subordinação dos produtores brasileiros, em relação aos compradores dos países desenvolvidos, aumentou.

**Quadro 4:** Valores médios das exportações brasileiras de calçados, conforme as classes de produto: 1989 a 2006 (valores reais)

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

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

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

Nos Quadros A.1 à A.5 (no anexo), encontram-se os dados sobre a qualidade das exportações brasileiras de calçados, medida pelo VM e VMR. O Quadro 5 resume essa análise.

**Quadro 5:** Resumo da análise das exportações brasileiras de calçados, conforme o valor médio e o valor médio relativo

<b>Produto</b>	<b>Origem das exportações</b>	
	<b>País</b>	<b>Qualidade</b>
Plástico injetável	A participação dos PEDs aumentou, quando a participação dos PDs se contraiu, e vice-versa.	Os maiores VMR's foram encontrados nos países ricos. Nos Estados Unidos, esse índice alcançou 4,18 em 2006.

Plástico montado	A participação relativa dos PDs diminuiu, enquanto o peso dos PEDs no total das exportações aumentou. Em termos absolutos, as vendas externas dos PDs e PEDs se expandiram.	Desde 1994, o VM dos calçados exportados aos PEDs são maiores do que aqueles destinados aos PDs. Entre 1998 e 2006, os VMs dos produtos vendidos à Argentina, ao México e ao Paraguai superaram os VMs dos calçados exportados para os Estados Unidos.
Couro	Apesar de as vendas de calçados destinadas aos Estados Unidos terem se reduzido, entre 1989 e 2006, o país mantém-se como o principal importador do segmento. De modo diverso, a participação do Reino Unido, dos PDs e dos PEDs ganharam importância no setor.	As vendas orientadas ao Reino Unido, aos PDs e às ETs foram as mais elaboradas do país, uma vez que exibiram VMs e VMRs elevados em todo o período analisado.
Têxteis	Em 2006, os PEDs importavam 63,9% dos calçados têxteis, enquanto os EUA demandavam 25,5%.	As exportações destinadas aos Estados Unidos apresentaram VMs e VMRs elevados em todo o período analisado.
Outro	As exportações perderam importância em relação aos PEDs, mas cresceram para os PDs e a Rússia. No entanto, os Estados Unidos ainda são os maiores importadores do segmento.	O quilo do produto vendido aos PDs aumentou, entre 1989 e 2006, enquanto caiu pela metade nos PEDs.

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

As exportações de **calçados de plástico injetável** mantiveram-se, praticamente, constantes entre 1989 e 1994. Nos anos seguintes, esses fluxos apresentaram reduções sucessivas até atingir US\$ 5,870 milhões em 2006. Quanto

ao destino das exportações, a participação dos PEDs<sup>7</sup> nas vendas externas totais aumentou quando a participação dos PDs<sup>8</sup> (exceto EUA) e dos EUA se contraiu e vice-versa. Esse fato mostra que os calçadistas brasileiros exportam para as economias mais pobres, notadamente, para os países da América Latina, quando os seus produtos e/ou preços não se ajustam às diretrizes dos grandes compradores globais (Quadro A.1, anexos).

Um cenário oposto ao do produto anterior foi o das exportações de **calçados de plástico montado**. Esses fluxos foram ascendentes, ao passar de US\$ 9,035 milhões em 1989, para US\$ 292,161 milhões em 2006. A participação relativa dos PDs diminuiu consideravelmente, nas exportações do segmento de calçados de plástico montado. Em 1989, esses países eram responsáveis por mais da metade (53,7%) das exportações brasileiras. Em 2006, demandavam 34,1% das vendas externas do setor. Como, no período analisado, as importações em valor das economias ricas cresceram cerca de 20 vezes, a redução da participação relativa foi motivada pelo aumento muito acelerado das exportações destinadas aos países emergentes, para os quais as vendas aumentaram 45 vezes (Quadro A.2, anexos).

Desde 1994, verifica-se que o VM dos calçados exportados aos PEDs é maior do que os destinados aos PDs. Enquanto o quilo dos produtos orientados aos primeiros oscilou entre US\$ 8,7 e US\$ 14,3, o dos calçados vendidos aos segundos variou entre US\$ 7,7 e US\$ 10,2.

Entre 1998 e 2006, os VMs obtidos com os produtos vendidos à Argentina, ao México e ao Paraguai superaram os VMs alcançados com os calçados exportados para os Estados Unidos. Assim, conclui-se que, na América Latina, os produtores brasileiros conseguem fazer o papel correspondente aos grandes compradores internacionais; enquanto, no mercado norte-americano, as encomendas são intermediadas por agentes de exportação que especificam todos os atributos do produto, inclusive o preço.

As exportações de **calçados de couro** mantiveram-se constantes entre 1989 e 1994, em torno dos US\$ 2 bilhões, no entanto, nos anos seguintes, as vendas externas começaram a se contrair até atingir US\$ 1,5 bilhão aproximadamente, em 2006 (Quadro A.3, anexos).

Embora as vendas de calçados de couro destinadas aos Estados Unidos tenham se reduzido de 74,9% para 53,1%, entre 1989 e 2006, o país mantém-se como o principal importador de produtos do segmento. Em contrapartida, a participação relativa do Reino Unido aumentou de 7% para 13,6%. Os PDS (exceto EUA e RU) e os PEDs também ganharam importância nas compras externas do segmento e responderam em 2006, por 19,5% e 13,1% das exportações, respec-

---

<sup>7</sup>Países em Desenvolvimento.

<sup>8</sup>Países Desenvolvidos.

tivamente (Quadro A.3, anexos).

As vendas orientadas ao Reino Unido, aos PDs (exceto EUA e RU) e às ETs<sup>9</sup> foram as mais elaboradas do país, uma vez que exibiram VMs e VMRs elevados em todo o período analisado. Assim, na substituição de parte do mercado norte-americano por outros mercados consumidores, as empresas brasileiras de calçados de couro obtiveram vantagens competitivas, o que confirma o efeito positivo da diversificação.

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

Em 1989, o destino das exportações dos calçados de matérias têxteis era, principalmente, para os PEDs. Desde então, esses países vêm reduzindo a participação no valor total exportado, compensada pela importância crescente dos Estados Unidos. Contudo essa situação se inverteu a partir de 2002, quando os primeiros passaram a representar 46,9% do mercado externo do setor, e os Estados Unidos, 41,4%. Em 2006, os PEDs já importavam 63,9% dos calçados de matérias têxteis do país, enquanto os Estados Unidos demandavam 25,5% (Quadro A.4, anexos).

Ainda que os Estados Unidos tenham perdido participação considerável no setor, as suas importações apresentaram VMs e VMRs elevados em todo o período analisado. Já os produtos vendidos aos PEDs parecem ser menos elaborados em relação às demais exportações brasileiras. Desse modo, verifica-se que a transferência de parte das exportações de calçados dos Estados Unidos para os PEDs não foi acompanhada da melhoria dos produtos.

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

Se as exportações de outros calçados perderam importância em relação aos PEDs, reduzidas de 67,4% para 43,5%; entre 1989 e 2006, cresceram para os chamados PDs (exceto Canadá, EUA e Portugal) e a Rússia, quando atingiram em 2006, 19,1% e 5,5% do valor total exportado, respectivamente.

Apesar de a participação relativa das compras de outros calçados pelos Estados Unidos ter se reduzido de 70,6%, em 1994, para 26,6%, em 2006, esse país ainda era o maior importador do segmento. Ademais, os produtores desse ramo buscaram diversificar seus mercados, ao conquistar consumidores no Canadá, em Portugal e na Martinica (Quadro A.5, anexos).

Quanto ao VM, verificou-se que o quilo desses produtos exportados

---

<sup>9</sup>Economias em Transição.



para os PDs aumentou, entre 1989 e 2006, de US\$ 23,4 para US\$ 26,1. Nesse período, o quilo dos calçados vendidos para os PEDs caiu pela metade. Esses dados sugerem que a qualidade das exportações de outros calçados melhorou, ao ter a participação no comércio internacional dos PEDs contraída, e a dos PDs ampliada.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As vendas externas de calçados de plástico injetável e de outros calçados tiveram redução de 71,2% e de 56,4%, respectivamente, de 1994 a 2006. De modo diverso, os segmentos de calçados de plástico montado e de matérias têxteis foram os que configuraram o maior aumento das exportações entre 1989 e 2006. Enquanto os primeiros cresceram trinta e duas vezes nesse período, os segundos se expandiram seis vezes. Entretanto, os calçados de couro ainda são predominantes na pauta exportadora brasileira, visto que sua participação relativa, em valor, atingiu 77,9% em 2006.

Por um lado, verificou-se melhoria da qualidade dos calçados de plástico montado, de couro e dos outros calçados vendidos aos PEDs, ao Reino Unido e às ETs, e aos PDs, respectivamente. Por outro lado, os calçados de plástico injetável obtiveram os maiores VMRs nos países ricos, enquanto os calçados de matérias têxteis destinados aos PEDs não apresentaram melhoria da qualidade.

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

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

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

produto final.

## REFERÊNCIAS

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

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

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

CALÇADO brasileiro faz a festa na Argentina. **Gazeta Mercantil**, v. 2, a. 4, mar. 2001.

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

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

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

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

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE.

**Pesquisa Industrial Anual. Valor da Transformação Industrial. SIDRA.**

Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?ti=1&tf=99999&e=c&p=PI&v=811&z=t&o=20>>. Acesso: 20 jan. 2009.

LOWDER, S. Globalisation of the footwear industry: a simple case of labour?

**Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie**, v. 90, n. 1, p. 47-60, 1999.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO

EXTERIOR. Secretaria de Comércio Exterior – SESEX. **Indicadores e**

**estatísticas**. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/depPlaDesComExterior/indEstatisticas/balComercial.php>>. Acesso em 2007.

\_\_\_\_\_. **Sistema de análise das informações de comércio exterior –**

**AliceWEB**. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/alice.asp>>. Acesso em: 10 set. 2008.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. Dados e estatísticas. **Relação**

**anual de informações sociais – RAIS**. Disponível em: <<https://sgt.caged.gov.br/SGTInt.dll/fsmMain>>. Acesso em: 24 jun. 2008.

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

MORCEIRO, P. C. **Mudanças recentes na inserção internacional da**

**indústria brasileira**: uma análise dos fluxos de comércio dos produtos intensivos em trabalho. 2008. 91 f. Relatório Final PIBIC (Iniciação científica em Economia) – Faculdade de Ciência e Letras, UNESP, Araraquara, 2008a.

\_\_\_\_\_. Mudanças recentes na inserção internacional da indústria brasileira:

uma análise dos fluxos de comércio dos produtos intensivos em trabalho.

In: CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, 20., 2008, São José dos Campos. **Anais...** São José dos Campos: UNESP, 2008b.

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

NASSIF, A. Uma contribuição ao debate sobre a nova política industrial

brasileira. **Texto para discussão**, Rio de Janeiro, BNDES, n.101, 2003.

\_\_\_\_\_. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Texto para discussão**, Rio de Janeiro, BNDES, n. 108, 2006.

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

PROCHNIK, V. Cadeias produtivas e complexos industriais. In: HASENCLEVER, L.; KUPFER, D. **Organização industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

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

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

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

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

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

**ANEXOS:** Distribuição das exportações conforme o segmento e o destino das exportações das empresas exportadoras de calçados

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

Países	1989			1994			1998			2002			2006								
	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR					
PD (sem EUA)	2.515	12,58	9,25	1,38	1.304	6,40	8,53	1,38	1.146	6,36	8,95	1,36	1.264	14,52	4,63	1,20	850	14,48	10,02	1,75	
Estados Unidos	2.908	14,55	9,56	1,43	2.103	10,32	7,12	1,15	4.708	26,12	9,04	1,37	975	11,21	6,12	1,58	217	3,70	24,03	4,19	
PD	5.423	27,13	9,41	1,41	3.407	16,73	7,60	1,23	5.854	32,48	9,03	1,37	2.239	25,73	5,18	1,34	1.067	18,17	11,36	1,98	
ET	45	0,22	12,29	1,84	5	0,02	22,50	3,63	26	0,15	8,06	1,22	73	0,84	7,34	1,89	36	0,61	7,52	1,31	
PED*	1.317	6,59	8,35	1,25	1.298	6,37	9,53	1,54	1.499	8,32	7,07	1,07	1.779	20,45	5,63	1,45	762	12,98	11,08	1,93	
Argentina	-	-	-	-	1.195	5,87	7,28	1,18	1.544	8,57	8,64	1,31	-	-	-	-	381	6,50	4,92	0,86	
Bolívia	4.659	23,31	12,85	1,92	1.390	6,82	4,03	0,65	2.258	12,53	5,54	0,84	640	7,35	3,21	0,83	-	-	-	-	
Cingapura	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	317	5,39	11,47	2,00
Paraguai	8.546	42,75	4,52	0,68	13.074	64,19	5,95	0,96	6.842	37,96	5,32	0,81	2.919	33,55	2,62	0,68	672	11,44	3,27	0,57	
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	446	5,12	8,38	2,16	-	-	-	-	
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	606	6,96	4,94	1,28	2.636	44,91	4,84	0,84	
PED	14.522	72,65	6,02	0,90	16.957	83,25	5,97	0,96	12.142	67,37	5,83	0,88	6.389	73,43	3,54	0,91	4.768	81,22	5,16	0,90	
Plástico Injetável	19.990	100,00	6,68	1,00	20.369	100,00	6,19	1,00	18.022	100,00	6,59	1,00	8.701	100,00	3,87	1,00	5.870	100,00	5,74	1,00	

**Fonte:** Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AlicewEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (\*) sem Argentina, Bolívia, Cingapura, Paraguai, República Dominicana e Venezuela.

**Quadro A 2:** Distribuição dos calçados de plástico conforme os países de destino, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Países	1989			1994			1998			2002			2006			
	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	
PD (sem EUA)	1.105	12,23	10,51	3.325	13,04	6,77	11.095	10,89	10,25	24.750	16,97	9,26	46.283	15,84	9,23	
Estados Unidos	3.746	41,46	17,86	7.596	29,79	8,18	15.254	14,97	10,14	38.653	26,50	10,33	53.358	18,26	10,41	
PD	4.851	53,69	15,41	10.921	42,83	7,69	26.349	25,85	10,19	63.403	43,46	9,89	99.641	34,10	9,83	
ET	-	-	-	-	-	-	258	0,25	12,50	0,97	1,674	1,15	7,62	0,79	3,949	
PED*	203	2,25	13,41	4.793	18,80	6,51	18.587	18,24	12,93	67.143	46,03	9,07	112.908	38,65	10,19	
Argentina	-	-	-	3.256	12,77	8,15	45.976	45,11	15,41	1,19	-	-	51.319	17,57	13,23	
Bolivia	2.321	25,69	12,86	0,93	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13.657	9,36	12,46	
Paraguai	1.660	18,37	11,79	6.530	25,61	12,12	10.743	10,54	12,51	0,97	-	-	24.344	8,33	11,27	
PED	4.184	46,31	12,43	14.578	57,17	8,71	75.905	73,89	14,26	1,10	80.800	55,39	9,51	0,99	186.571	
Plástico Montado	9.035	100,00	13,87	25.499	100,00	8,24	101.913	100,00	12,92	1,00	146.876	100,00	9,64	1,00	292.161	
<b>Fonte:</b> Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AlicewEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (* ) sem Argentina, Bolívia, México e Paraguai.																

**Quadro A 3:** Distribuição dos calçados de couro conforme os países de destino, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Países	1989			1994			1998			2002			2006						
	US\$	VM (%)	VMR	US\$	VM (%)	VMR	US\$	VM (%)	VMR	US\$	VM (%)	VMR	US\$	VM (%)	VMR				
PD*	334.172	16,69	1,06	244.978	12,21	26,39	1,08	115.010	7,92	22,43	1,02	99.725	6,88	20,58	1,14	290.724	19,54	28,53	1,09
EUA	1.500.312	74,94	26,89	1.528.508	76,15	24,07	0,98	1.060.725	73,02	21,62	0,98	1.107.628	76,47	17,72	0,98	789.742	53,08	25,19	0,96
RU	139.280	6,96	32,55	109.691	5,47	26,08	1,07	126.941	8,74	24,92	1,13	112.964	7,80	20,54	1,14	202.005	13,58	29,97	1,15
PD	1.973.764	98,59	27,61	1.883.177	93,82	24,46	1,00	1.302.677	89,67	21,97	1,00	1.320.316	91,15	18,12	1,01	1.282.471	86,20	26,56	1,02
ET	1.721	0,09	28,70	15.367	0,77	22,57	0,92	8.195	0,56	25,32	1,15	4.246	0,29	24,13	1,34	11.007	0,74	28,87	1,11
PED	26.528	1,33	24,10	108.591	5,41	24,49	1,00	141.873	9,77	22,72	1,03	123.946	8,56	16,89	0,94	194.318	13,06	23,36	0,89
Cou- ro	2.002.013	100,00	27,55	2.007.135	100,00	24,45	1,00	1.452.744	100,00	22,06	1,00	1.448.509	100,00	18,02	1,00	1.487.796	100,00	26,11	1,00

**Fonte:** Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AlicewEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (\* ) sem Estados Unidos e Reino Unido.

**Quadro A 4:** Distribuição dos calçados de matérias têxteis conforme os países de destino, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

Países	1989			1994			1998			2002			2006						
	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR	US\$	(%)	VM	VMR				
PD (sem EUA)	1.473	8,02	13,36	3.720	8,43	17,25	0,98	3.892	5,74	20,30	0,99	4.612	10,67	16,18	1,06	10.866	9,76	21,89	1,25
Estados Unidos	682	3,71	20,52	23.257	52,67	29,03	1,65	47.959	70,70	23,96	1,16	17.873	41,35	19,71	1,29	28.437	25,54	24,62	1,40
PD	2.155	11,74	15,02	26.977	61,10	26,53	1,51	51.851	76,44	23,64	1,15	22.485	52,02	18,86	1,23	39.303	35,30	23,80	1,35
ET	-	-	-	-	-	-	-	37	0,05	10,43	0,51	486	1,12	18,33	1,20	897	0,81	17,24	0,98
PED*	1.300	7,08	11,22	5.130	11,62	16,13	0,92	10.323	15,22	13,81	0,67	13.415	31,04	12,09	0,79	19.798	17,78	16,04	0,91
Angola	932	5,08	46,57	3,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	5.622	8,29	16,06	0,78	3.966	9,18	13,85	0,90	44.045	39,56	16,03	0,91
Bolivia	9.180	49,99	10,08	4.179	9,46	8,08	0,46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.872	6,64	13,81	0,90	7.302	6,56	11,25	0,64
Paraguai	4.797	26,12	15,99	7.868	17,82	11,96	0,68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PERD	16.209	88,26	12,04	17.177	38,90	11,51	0,65	15.944	23,51	14,53	0,71	20.254	46,86	12,63	0,82	71.145	63,90	15,36	0,87
Materiais Têxteis	18.364	100,00	12,33	44.155	100,00	17,59	1,00	67.831	100,00	20,59	1,00	43.224	100,00	15,32	1,00	111.345	100,00	17,58	1,00

**Fonte:** Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (\* ) sem Angola, Argentina, Bolívia, México e Paraguai.



**Quadro A 5:** Distribuição de outros calçados conforme os países de destino, as exportações, o VM e o VMR: 1989, 1994, 1998, 2002 e 2006 (em percentual e em milhares de dólares – valores reais de 2006)

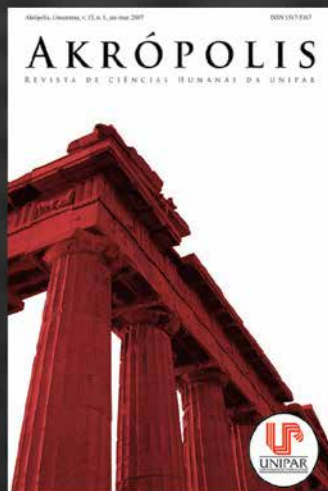
Países	1989			1994			1998			2002			2006		
	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR	US\$	(%)	VMR
PD*	2.028	8,37	20,59	0,73	23,42	8,1	21,45	4,78	1,35	814	7,42	25,12	2.539	19,14	27,07
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.485	13,55	27,51	-	-	-
Estados Unidos	5.875	24,24	24,59	0,87	22,90	70,6	14,33	65,89	0,90	4.675	42,65	34,77	3.530	26,60	28,29
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	620	5,65	16,77	696	5,25	17,23
PD	7.903	32,61	23,42	0,83	22,95	78,7	14,65	70,67	0,92	7.594	69,27	29,46	6.765	50,98	26,12
ET (sem Rússia)	-	-	-	-	-	-	29	0,12	1,96	-	-	-	3	0,02	18,45
Rússia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	733	5,53	45,95
ET	-	-	-	-	-	-	29	0,12	1,96	-	-	-	736	5,55	45,69
PEDE**	301	1,24	20,11	0,71	22,84	12,1	23,96	16,37	1,51	2.577	23,51	15,46	4.875	36,74	13,84
Argentina	-	-	-	-	-	-	3.101	12,84	1,04	-	-	-	-	-	-
Bolívia	16.031	66,15	31,56	1,12	13,29	9,2	16,55	-	-	-	-	-	-	-	-
Martínica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	791	7,22	23,36	894	6,74	39,56
PEDE	16.332	67,39	31,23	1,11	17,42	21,3	20,02	29,21	1,26	3.368	30,73	16,80	5.769	43,47	15,39
Outros Calçados	24.235	100,00	28,17	1,00	21,50	100,0	15,91	100,00	1,00	10.962	100,00	23,92	13.270	100,00	20,42

**Fonte:** Elaboração própria a partir dos dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AlicewEB) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (\*) sem Canadá, Estados Unidos e Portugal. (\*\*) sem Argentina, Bolívia e Martinica.

# AKRÓPOLIS

REVISTA DE CIÊNCIAS HUMANAS DA UNIPAR

ISSN 1517-5367



- Publica trabalhos na área de Ciências Humanas, tais como Filosofia, Sociologia, Antropologia, Arqueologia, História e Geografia.
- Periodicidade: Trimestral
- e-mail: [akropolis@unipar.br](mailto:akropolis@unipar.br)

O CONHECIMENTO NÃO É NADA SE NÃO FOR COMPARTILHADO

