

DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO DO SETOR CALÇADISTA: UMA EMPRESA, DUAS REGIÕES

SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT OF THE FOOTWEAR SECTOR: ONE COMPANY, TWO REGIONS

Silvania Terezinha Moll

Universidade de Santa Cruz do Sul – RS – Brasil

Virginia Elisabeta Etges

Universidade de Santa Cruz do Sul – RS – Brasil

Resumo: Com o fenômeno da globalização, as empresas brasileiras buscaram novas oportunidades de crescimento. Através dos incentivos fiscais os Estados, a partir de seus governos, objetivaram atrair investimentos gerando competição com os demais, prática conhecida como guerra fiscal. Algumas empresas, utilizando-se deste recurso, instalaram novas unidades produtivas ou mesmo deslocaram-se para regiões distantes, com condições socioeconômicas precárias e pouca qualificação da mão de obra. Neste estudo buscou-se analisar o uso do território a partir do caso de uma empresa calçadista, instalada em duas regiões - Sul e Nordeste -, com Índices de Desenvolvimento Humano bastante diversos. Partindo de uma análise comparativa da percepção de 658 trabalhadores do grupo D sobre desenvolvimento, avaliou-se o impacto causado pela instalação da indústria na nova localidade, bem como junto aos trabalhadores atuantes na sede da empresa. Verificou-se também o crescimento sócio econômico dos Municípios de Nova Petrópolis, no RS, e de Russas, no Ceará, no decênio de 1997 a 2007. Os resultados da pesquisa demonstraram particularidades entre os trabalhadores da Unidade do Sul e da Unidade do Nordeste quanto à educação formal, nível salarial, renda familiar, sindicalização, o primeiro emprego, entre outros. Quanto à qualidade de vida, os níveis de satisfação dos trabalhadores antes do emprego e após terem sido contratados pela empresa também se apresentam diferenciados nas duas unidades. No entanto há pontos em comum que se referem à aquisição de bens materiais, atividade profissional e nível de ambição dos trabalhadores.

Palavras-chave: Uso do território. Guerra fiscal. Desenvolvimento Regional.

Abstract: With the phenomenon of globalization, Brazilian companies have sought growth opportunities in several ways. Through tax incentives the states, from their governments, aimed to attract investment generating competition with others, a practice known as tax competition. Some companies, using this feature installed new production units or even moved to distant regions with poor socioeconomic conditions and poor qualification of manpower. This study aimed to examine the use of the territory from the case of a footwear company, located in two regions - South and Northeast - with quite diverse Human Development indices. From a comparative analysis of the perception of 658 workers of group D on development, it is assessed the impact of the industry installation in the new location, as well as with the workers working in the company's headquarters. It was also verified the socio economic growth of the municipalities of Nova Petrópolis in RS, and Russas, in Ceará, in the decade from 1997 to 2007. From the results of the research it has been identified differences between workers of the South Unit and the Northeast Unit regarding to formal education, salary level, family income, unionization, the first job, among others. As to the quality of life, satisfaction levels of workers before employment and after being hired by the company are also different in the two units. However there are points in common that relate to the acquisition of material goods, occupation and level of ambition of the workers.

Keywords: Land Use. Tax competition. Regional Development.

1 INTRODUÇÃO

A indústria de calçados é um setor importante da economia brasileira por seu volume de produção, sua expressiva participação na pauta de exportações e pela sua capacidade de geração de empregos - mais de 300 mil empregos -, o que significa 4,3% do total da indústria de transformação no ano de 2007, em 7.830 empresas.

Essa atividade industrial, na década de 1990, acompanhou outros ramos da economia e passou por mudanças que afetaram intensamente os métodos de produção nesse setor produtivo. Por definição, as indústrias calçadistas são indústrias intensivas em mão de obra. Para manterem-se competitivas no mercado procuram investir em tecnologia e automação, reduzindo o uso de mão de obra. Porém, essa não é a única política das empresas. Elas ainda migram de regiões, onde já se encontram consolidadas, em busca de vantagens econômicas oferecidas por outros Estados, em busca de redução de custo de produção, o que se traduz também em pagamento de salários menores.

Com o fenômeno da globalização, as empresas brasileiras buscaram oportunidades de crescimento de várias formas. Através dos incentivos fiscais os Estados, a partir de seus governos, objetivaram atrair investimentos gerando competição com os demais, prática conhecida como guerra fiscal. Algumas empresas, utilizando-se dessa estratégia, instalaram novas unidades produtivas ou mesmo deslocaram-se para regiões distantes, com condições socioeconômicas precárias e pouca qualificação da mão de obra.

Neste estudo buscou-se analisar o uso do território a partir do caso de uma empresa calçadista, instalada em duas regiões - Sul e Nordeste -, as quais apresentavam índices de Desenvolvimento Humano bastante diversos.

Para analisar a percepção dos trabalhadores julgou-se apropriado o método de estudo de caso, reunindo "o maior número de informações detalhadas, por meio de diferentes técnicas de pesquisa, com o objetivo de apreender a totalidade de uma situação e descrever a complexidade de um caso concreto" (GOLDENBERG, 2000, p.34).

Como método de levantamento e análise de dados utilizou-se as abordagens quantitativa e qualitativa. Através da abordagem qualitativa se buscou respostas para questões muito particulares bem como a apreensão das percepções do público-alvo da pesquisa. Os dados quantitativos foram buscados através dos questionários, aplicados a partir da definição de amostra da população-alvo da pesquisa e de dados secundários, disponíveis junto a órgãos governamentais como Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), artigos científicos, trabalhos acadêmicos, entre outros.

Partindo de uma análise comparativa da percepção de trabalhadores do grupo D sobre desenvolvimento, avaliou-se o impacto causado pela instalação da indústria na nova localidade, bem como junto aos trabalhadores atuantes na sede da empresa. Verificou-se também o crescimento socioeconômico dos Municípios de Nova Petrópolis, no RS, e de Russas, no Ceará, no decênio de 1997 a 2007.

Pelos resultados da pesquisa identificaram-se diferenças entre os trabalhadores da Unidade do Sul e da Unidade do Nordeste quanto à educação formal, nível salarial, renda familiar, sindicalização, o primeiro emprego, entre outros. Quanto à qualidade de vida, os níveis de satisfação dos trabalhadores antes do emprego e após terem sido contratados pela empresa também se apresentam diferenciados nas duas unidades. Os pontos comuns entre os dois grupos se referem à aquisição de bens materiais e nível de ambição dos trabalhadores.

Esse artigo apresenta-se estruturado em três partes. A primeira traz uma breve reflexão sobre as empresas do setor calçadista no contexto da economia globalizada, enquanto que a segunda, aborda a indústria e o mercado de consumo de calçados no Brasil, apresentando o caso do Estado do Rio Grande do Sul e do Ceará e a realidade das unidades industriais da empresa D nestas regiões. A terceira parte apresenta os resultados da pesquisa e os destaques às particularidades regionais, o perfil dos trabalhadores das duas unidades e sua percepção sobre o desenvolvimento, o impacto da empresa em suas vidas antes e depois de sua contratação, a qualidade das relações de trabalho, seu sentimento de importância para a empresa e da importância desta para si mesmos, entre outros aspectos.

2 Empresas calçadistas no contexto da economia globalizada

Este estudo nasce do interesse de analisar a realidade de empresas do setor calçadista no contexto da economia globalizada, a partir da empresa calçadista D, fundada no interior do Estado do Rio Grande do Sul e que, atingida pelo impacto da globalização, cria estratégias empreendedoras de sobrevivência. Para ter um diferencial de menor custo de produção, pois que é intensiva em trabalho, decide estabelecer-se em uma nova região, com baixo índice de oferta de empregos, baixa competitividade, com população pobre e pouco qualificada para o trabalho, implantando unidades industriais no Nordeste.

A região Nordeste vem sendo impactada por este movimento de globalização. Esta afirmação vem confirmada por Amaral Filho (2008, p.1) quando diz que,

na verdade, economias do Nordeste têm, de alguma forma, se beneficiado do deslocamento de investimentos e da terceirização em função da lógica de concorrência que procura reduzir custos de produção. Nesse sentido, é possível trabalhar a hipótese segundo a qual a região Nordeste do Brasil vem se beneficiando do processo de globalização na medida em que recebeu certo volume de investimentos privados vindos de outras partes do país.

Tornam-se comuns os movimentos de deslocamento de investimentos e terceirização da produção no interior de países que apresentam disparidades regionais acentuadas, como o Brasil. Tendo em vista que a lógica de concorrência produzida pela globalização se reflete em nível dos custos relativos, principalmente

no segmento da produção, as empresas tendem a utilizar estratégias que possibilitem a redução de custos e, neste caso, regiões com oferta abundante e barata de mão de obra acabam se beneficiando desse movimento. Esse processo tem influenciado a recomposição estrutural dos setores e atividades econômicas do Nordeste brasileiro, assim como de outras regiões periféricas.

Amaral Filho (2008) destaca que esse fenômeno não está produzindo um processo clássico de industrialização, cuja característica se reflete na criação de redes locais de fornecedores de conhecimento, máquinas, equipamentos e insumos. No entanto, possibilitou a manifestação de pelo menos três características que asseguram que a economia da região Nordeste participe do processo de globalização, com destaque para: a criação de linhas de montagem de bens de consumo intermediário e final, tais como calçados, vestuário, máquinas de costura, ventiladores, automotivos, etc. voltados para o mercado nacional e internacional; a participação de empresas e segmentos nas cadeias internacionais de fornecimento, através, principalmente, da indústria têxtil; e a produção através da terceirização, verificado na indústria de confecções.

Apesar dessas conquistas no ambiente de globalização é necessário ressaltar que suas vantagens comparativas estão baseadas em pilares relativamente vulneráveis, na medida em que o preço reduzido da mão de obra, além dos incentivos fiscais, tende a se elevar no longo prazo com as pressões no mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que os incentivos fiscais podem também ser

Assim, segundo Amaral Filho (2008) essas vantagens, em médio e longo prazo, estão sujeitas à oscilação do equilíbrio espacial dos custos dos fatores, fato este que já começa a se manifestar, uma vez que a procura, por parte de investidores de outras regiões, pelo Nordeste vem demonstrando uma desaceleração. Ademais, no caso dos investimentos obtidos pelo deslocamento de fora para dentro e limitados à linha de montagem, a vulnerabilidade pode estar associada ao fato de que os seus centros de inovação e decisão se encontram fora da região.

Quanto à competitividade, este autor destaca que,

a globalização e a abertura econômica, verificadas com muita intensidade nos anos 1990, têm imposto às empresas e regiões um desafio sem precedentes no campo da competitividade. Como forma de adaptação, muitas empresas têm procurado desfazer e não criar raízes territoriais, visando a busca constante de competitividade por meio da procura de subsídios, mão-de-obra e facilidades de mercado. Assiste-se, com isso, a um forte processo de deslocamento dos investimentos, especialmente intensivos em mão-de-obra, e há um forte processo de concorrência entre os territórios pela captura desses investimentos. (AMARAL FILHO, 2011, p.13)

Quanto ao processo de deslocamento de investimento e de território, Amaral Filho, refere que

Contudo, o processo de deslocamento de investimentos e de plantas industriais, à procura de fatores competitivos, revela apenas um só

aspecto, o lado funcional das empresas. Outro aspecto é revelado pelo processo de deslocamento da referência Estado-nação para a referência território, processo esse facilitado pela diluição relativa das fronteiras nacionais. A valorização da referência território, e de seus respectivos atores, aparece como resposta ou contrapartida ao processo de globalização e abertura dos mercados nacionais, visto que as medidas desreguladoras são tomadas no plano macro, mas suas repercussões (boas ou más) manifestam-se no plano micro, ou territorial. (AMARAL FILHO, 2008, p. 5)

Nesse contexto tem-se uma conjuntura de disputa interestadual, como enfatiza Nascimento (2007, p.5): “a maior liberdade fiscal foi um dos elementos que propiciou o desenvolvimento e o acirramento da chamada ‘guerra fiscal’ que é um termo pejorativo encontrado na literatura para definir a competição tributária”. Nesse sentido o termo guerra fiscal deve ser entendido como a disputa entre os Estados Federativos visando atrair à sua esfera de domínio investimentos e/ou receita tributária oriundos de outros Estados. Esta prática se concretiza com a concessão de benefícios fiscais, financeiros e de infraestrutura às empresas interessadas em investir ou transferir seus investimentos para o Estado que concede o benefício. A guerra é chamada de fiscal por estar centrada no jogo com a receita e a arrecadação futura de tributos, geralmente o ICMS.

A compreensão do fenômeno da globalização, no Brasil, infelizmente tem sido dificultada pela predominância da tese que atribui à chamada “guerra fiscal”, entre os estados, a responsabilidade pelo deslocamento de investimentos, associados a alguns setores, dos estados do Sul e Sudeste para a região Nordeste. (...) Ao lado da indústria de transformação, os setores da agricultura (irrigada) e do turismo vêm, igualmente, apresentando características de globalização já que têm conseguido atrair investimentos e consumidores internacionais. (AMARAL FILHO, 2008, p.3)

Conforme Nascimento (2007), ao longo do tempo, os Estados foram se aprimorando na tentativa de atrair novos investimentos e desenvolveram outras formas de benefícios às empresas, referindo-se aos incentivos sociais.

De acordo com Alves (2001) os incentivos podem ser decompostos em três tipos:

a) Concessões prévias para o início da atividade produtiva: doação de terrenos, obras, facilidades de infraestrutura e outras formas de dispêndio financeiro que geram benefícios parciais ou totais para a empresa; b) Benefícios creditícios associados ao investimento inicial e à operação produtiva: formas diversas de crédito para capital fixo ou de giro. O crédito pode ser oferecido pelo governo estadual, antes do início das operações da empresa, de uma só vez, ou em várias parcelas, ao longo do processo de implantação e/ou operação. Os financiamentos são ofertados pelas instituições bancárias de investimento, com recursos de fundos estaduais ou de programas de desenvolvimento regional; c) Benefícios tributários relacionados à operação produtiva: a renúncia fiscal pode se dar por meio da redução ou postergação de recolhimento ou, ainda, pela isenção de impostos. (PERIUS, 2002, p. 38)

Os resultados da guerra fiscal abrangem políticas públicas pautadas por benefícios fiscais, financeiros e creditícios, que buscam atrair investimentos para um Estado em detrimento dos demais Estados. Estas ações mostram que, enquanto um Estado se beneficia, gera algum prejuízo para outro, evidenciando assim, que a guerra fiscal não se traduz em benefício que caracterize o melhor para o bem-estar social.

Na visão de Ibañez (2006), as formas utilizadas por esses entes federativos para atração de novos investimentos são bastante variadas. São operações que envolvem créditos baixos, doações de terrenos, diminuição da base de cálculo do ISS, isenção do IPTU (plantas localizadas no município) e até mesmo repasse às empresas de uma cota do Fundo de Participação do Município (FPM), referente ao que a empresa deveria pagar do ICMS ao Estado, realizando uma compensação do ICMS pelo município.

Dessa forma, segundo Ibañez (2006), a atração de empresas para territórios mais pobres passa a ser vista como meio eficaz de desenvolvimento. Como exemplo, o Estado do Ceará, no governo de Tasso Jereissati, foi um dos que promoveu muitos incentivos para atração de empresas, e ficou conhecido por sua forte atuação na guerra fiscal, em que “estabeleceu-se como objetivo básico transformar o Ceará em um Estado desenvolvido no prazo de uma geração, de forma consistente com a melhora em curto prazo da qualidade de vida de todos os cearenses” de acordo com o Plano de Desenvolvimento Sustentável - 1995/1998, p. 39, elaborado pela SEPLAN/CE.

Na discussão da guerra fiscal há aspectos significativos que merecem análise como o desenvolvimento tecnológico das empresas, que lhes permite conhecer e, sobretudo escolher, os melhores pontos do território, tanto de implantação como de mudança de unidades produtivas. Este é um aspecto gerador de insegurança dos lugares em que elas já têm suas atividades instaladas, uma vez que a qualquer momento podem se transferir para uma outra localidade, “mais vantajosa”. Mesmo assim, isso não quer dizer que apenas a capacidade tecnológica da empresa seja um fator determinante na localização de um novo investimento.

Outro aspecto importante de análise refere-se aos conflitos gerados pelo deslocamento dos investimentos, uma vez que ao sair de um determinado lugar deixam uma grande lacuna que significa perdas, tanto de postos de trabalho como de arrecadação de impostos.

Buscando-se identificar as razões que levam as empresas à realocação, através de um estudo realizado por Arbix (1999), fica claro que os benefícios oferecidos pelos Estados representam grande importância para as empresas, conforme mostra o gráfico a seguir:

Tabela 1. Brasil: Razões de Instalação de Novas Plantas (%)

Proximidade do Mercado	57,3
Benefícios Fiscais	57,3
Custo de mão de obra	41,5
Vantagens específicas das localidades	39,0
Sindicalismo atuante	24,4
Saturação espacial	4,6

Fonte: CNI/CEPAL, 1997

A disputa econômica traz conflitos entre os Estados e regiões. Estudos demonstram que no curto prazo, o Estado que deflagra a “guerra” se beneficia. Essa ideia é reforçada por Nascimento (2007), quando afirma que, no longo prazo, a generalização do conflito faz com que os ganhos iniciais desapareçam, pois os incentivos fiscais perdem o seu poder de estímulo e se transformam em meras renúncias de arrecadação.

Neste sentido, os Estados que mais perdem são os mais pobres, que, curiosamente, são os que mais concedem incentivos, uma vez que, paralelamente ao desenvolvimento atraído para o seu território, desencadeia-se a contrapartida natural, ou seja, o crescimento das demandas por serviços públicos, como: educação, saúde, transporte, segurança, saneamento básico, entre outras despesas provenientes do crescimento populacional e da elevação da renda *per capita*. As justificativas para tal prática, sob a ótica do administrador público, são: a geração de empregos e renda; o aumento do valor adicionado ao longo das cadeias produtivas, devido à maior transformação industrial e, ainda, o aumento da receita tributária futura.

3 A indústria e o mercado de consumo de calçados no Brasil: o caso do Estado do Rio Grande do Sul e do Ceará

Desde meados dos anos 80 a indústria mundial de calçados vem promovendo uma reformulação nos seus processos de produção e de organização do trabalho. Nos países mais desenvolvidos, novas tecnologias são introduzidas nas máquinas e equipamentos para a fabricação de calçados. Os principais países produtores passaram a estimular a utilização de recursos de microeletrônica e informática, objetivando um grau de automatização em máquinas e equipamentos que aumentasse as condições de competitividade (SABOIA, 2001).

Conforme Saboia (2001), uma tendência muito importante é a combinação da produção em dois ou mais países para reduzir custos, sistema que tem sido muito utilizado no mercado internacional de calçados. Essa atividade consiste em confeccionar partes, ou até mesmo todo o cabedal, em países com baixo custo de fabricação, deixando apenas a montagem do sapato para ser realizada em países com custo de fabricação mais elevado e melhor nível tecnológico, em geral os mais desenvolvidos.

Assim sendo, as modificações promovidas pela reestruturação industrial, apesar de induzirem grandes alterações nos processos organizacionais e produtivos, ainda não foram capazes de eliminar, pelo menos na maior parte dos países produtores, a principal característica da indústria mundial de calçados, isto é, o uso intensivo da mão de obra, que se manifesta principalmente na produção de calçados de couro, pois na produção de injetados utilizam-se equipamentos modernos, com a máquina substituindo rapidamente a mão de obra.

Galvão (2001) ao referir-se a história da expansão da indústria de calçados no Brasil diz que esta apresenta três fases:

a primeira, que se iniciou nos anos 60 e se encerrou na metade da década de 70, quando a indústria era praticamente constituída por pequenas e médias empresas, a maioria produzindo em regime quase artesanal; a segunda, quando ocorre o *boom* das exportações, entre o início dos anos 70 e o final dos anos 80, quando as empresas crescem de tamanho e algumas se tornam empresas gigantes, passando a manifestar várias características do sistema fordista de produção em massa de bens padronizados; e a fase atual, considerada de crise (que se inicia na segunda metade dos anos 80), marcada pela ocorrência de uma nova organização produtiva do setor, mais voltada para o sistema de produção flexível, com maior ênfase na qualidade e na produção de bens mais diferenciados. Essa terceira fase também é fortemente marcada pelo início de um amplo processo de realocação geográfica da indústria das regiões Sul/Sudeste para o Nordeste.(GALVÃO, 2011, p.93).

Como afirma Saboia (2001), nos últimos anos, a indústria brasileira passou por grandes transformações, que resultaram em forte queda do emprego. Preocupadas com o aumento da competição resultante da abertura da economia, as empresas industriais procuraram se modernizar, tanto pelo lado organizacional quanto tecnológico. Por outro lado, a guerra fiscal entre os diferentes estados, juntamente com as diferenças salariais existentes no País, provocaram um fluxo de investimentos em direção as mais distintas regiões, que resultaram em importantes mudanças espaciais da indústria.

Representando um relevante papel na História do Calçado, o Brasil nas últimas quatro décadas tornou-se, segundo a ASSINTECAL (2007), um dos mais destacados fabricantes de manufaturados de couro, detendo o terceiro lugar no ranking dos maiores produtores mundiais, com importante participação na fatia de calçados femininos em que aliam qualidade a preços acessíveis. Os embarques para o exterior vêm crescendo anualmente, para mais de uma centena de países.

De acordo com Andrade e Corrêa (2001), o setor calçadista nacional na década de 90 era composto por aproximadamente quatro mil empresas, que geravam 260 mil empregos, e tinha uma capacidade instalada estimada em 560 milhões de pares/ano, sendo era 70% destinados ao mercado interno e 30% à exportação, e faturamento de US\$ 8 bilhões/ano. Com esses números o Brasil se colocava como o terceiro maior produtor mundial de calçados, com 4,7% de participação na produção total, que em 1998 foi de 10.979 milhões de pares.

Apesar da concentração de empresas de grande porte estar localizada no Estado do Rio Grande do Sul, a produção brasileira de calçados vem gradativamente sendo distribuída em outros polos. Estes estão localizados nas regiões Sudeste e Nordeste do país, com destaque para o interior do Estado de São Paulo (cidades de Jaú, Franca e Birigui) e Estados emergentes, como Ceará e Bahia. Verifica-se também crescimento na produção de calçados no Estado de Santa Catarina (região de São João Batista) e em Minas Gerais (região de Nova Serrana).

Segundo a ASSINTECAL (2007), os polos produtores de calçados no Brasil estão localizados em:

- São Paulo - Franca (masculino), Birigui (infantil) e Jaú (feminino).
- Rio Grande do Sul (predominantemente feminino).
- Minas Gerais - Nova Serrana (esportivos).
- Ceará - Cariri, Fortaleza, Sobral (predominantemente feminino).
- Bahia - (calçados diversos).
- Paraíba - Campina Grande (sandálias).

Pelos dados extraídos do Programa *Brazilian Footwear* desta instituição, no setor de calçados femininos destacam-se as empresas Alpargatas, Grendene, Dupé, Dakota, Azaléia e Cristófoli como algumas das principais empresas do setor.

No mundo, entre os 10 maiores produtores de calçados, o Brasil vem mantendo-se em 3º lugar há alguns anos:

Tabela 2. Relação de países e produção anual de calçados

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006**	2007***
China	6.442	6.628	6.950	7.800	8.800	-	9.600	7.980
Índia	715	740	750	780	850	-	-	790
<i>Brasil</i>	<i>580</i>	<i>610</i>	<i>642</i>	<i>665</i>	<i>750</i>	<i>725</i>	-	680
Indonésia	499	488	509	511	564	-	-	475
Vietnã	303	320	360	417	445	-	-	432
Itália	390	375	335	303	281	-	-	280
Tailândia	267	273	270	268	260	-	-	241
Paquistão	241	242	245	250	250	-	-	269
México	250	217	194	192	244	-	-	185
Turquia	219	211	215	218	224	-	-	222

Fonte: Satra, 2007. (em milhões de pares) * Fonte: Abicalçados** Fonte: UNIDO *** Previsão

Considerando os principais países que produzem, exportam e consomem calçados, a China é o principal país na produção e exportação, e os EUA é o

principal consumidor. O Brasil participa de forma expressiva desta relação, mas não como importador.

Tabela 3. Principais Produtores, Exportadores e Consumidores Mundiais (%)

PAÍS	PARES	PAÍS	PARES	PAÍS	PARES	PAÍS	PARES
CHINA	62%	EUA	25%	CHINA	68%	EUA	17%
INDIA	6%	HONG KONG	10%	HONG KONG	7%	CHINA	16%
BRASIL	5%	JAPÃO	6%	VIETNAM	5%	INDIA	6%
INDONESIA	4%	ALEMANHA	5%	ITALIA	2%	JAPÃO	5%
VIETNAM	4%	REINO UNIDO	5%	BRASIL	2%	BRASIL	4%
OUTROS	19%	OUTROS	49%	OUTROS	16%	OUTROS	51%
TOTAL	100%	-	100%	-	100%	-	100%

Fonte: Satra, 2007; elaborado pela Abicalçados

No Rio Grande do Sul, o Vale dos Sinos, região formada por 18 municípios, produz 178 milhões de pares/ano, aproximadamente 40% da produção nacional, e participa com 75% das exportações totais, enquanto que o município de Franca, em São Paulo, produz cerca de 29 milhões de pares/ano, ou seja, 6% da produção nacional, e responde por 3% das exportações totais. Outras importantes regiões produtoras são os polos de Jaú e Birigüi, ambos em São Paulo, assim como a região Nordeste, que tem atraído novos investimentos do setor e já é responsável por cerca de 15% das exportações totais brasileiras.

Sobre as empresas, Andrade e Corrêa (2001), trazem dados que evidenciam a Azaléia (Rio Grande do Sul), como a maior fabricante de calçados do Brasil e uma das cinco maiores do mundo; lidera a produção de calçados femininos do país (30 milhões de pares/ano) e detém cerca de 15% do mercado, enquanto a Agabê, a Sândalo e a Samello (Franca) lideram a produção de calçados masculinos de couro. No segmento de calçados infantis, a Ortopé (em 1999) era a maior fabricante da América Latina e produzia 13 milhões de pares/ano, seguida pela Klin (30 mil pares/dia). Em 1999, a indústria calçadista brasileira produziu 499 milhões de pares, equivalentes a 4,5% da produção mundial, enquanto o consumo interno foi de 369 milhões de pares, o que corresponde a 74% da produção total da indústria. Entre 1993 e 1999, a produção teve queda de 5%, enquanto a produção mundial cresceu cerca de 10%. O consumo, no mesmo período, cresceu 13%. Todavia, se for considerado apenas o período 1996/99, houve uma queda ainda maior na produção (ou seja, 15%) e o consumo também apresentou desempenho negativo (25%). De 1994 a 1999, o consumo per capita de calçados no Brasil apresentou declínio sistemático (ou seja, 26%), chegando em 1999 a 2,2 pares/habitante/ano.

Uma característica do setor de calçados no Brasil é que a principal matéria prima utilizada ainda é o couro. Existem no país cerca de 400 curtumes, e destes, 61 são localizados no Rio Grande do Sul, conforme Costa (1993), *apud* Santos

(2002). A autora cita que os principais países dos quais o Brasil importa couro são a Argentina, a Austrália e os Estados Unidos. A indústria brasileira importa couro do tipo *wet-blue* e o *crust*, por serem produtos de melhor qualidade do que os produzidos internamente. Na cadeia produtiva do calçado além do couro, existem outros componentes importantes, tais como o solado, formas, palmilhas, produtos químicos para o couro, produtos químicos para os calçados, metais, têxteis e sintéticos que são produzidos, na sua grande maioria, na região Sul.

Quanto ao perfil da indústria calçadista destacam-se alguns pontos importantes, tais como: as principais etapas, os componentes e a matéria-prima. Os quatro principais segmentos desta cadeia são: curtume, componentes e acessórios, calçados (de couro e materiais sintéticos), artefatos de couro (bolsas, cintos.). Além disso, ainda integram a cadeia calçadista a indústria de máquinas, os frigoríficos e o setor pecuarista.

A análise de Souza (2003) sobre a evolução da indústria de calçados no Brasil aponta que do final da década de 60 até o final da década de 80, houve maior facilidade de inserção da indústria de calçados do país em âmbito mundial, particularmente do Vale dos Sinos, pois durante este período não havia concorrência dos países asiáticos. As dificuldades começam, principalmente, com a entrada dos calçados chineses no mercado exportador. A baixa de preço médio, a partir de 1997, foi causada pela perda de competitividade do produto brasileiro em relação ao chinês, assim como pela substituição do sapato de couro pelo sintético, por parte do mercado consumidor americano. Esse fato foi um dos principais desencadeadores do processo de realocação industrial das indústrias calçadistas, oriundas do Sul do país, para o Nordeste. Na busca da garantia da competitividade, o deslocamento tornou-se uma estratégia capaz de garantir custos de produção inferiores àqueles gerados no Estado de origem, em virtude, principalmente, da subvenção fiscal e da mão de obra com salários inferiores.

A indústria de calçados é um setor que no Brasil é majoritariamente composto por pequenas e médias empresas de capital nacional. Esta informação é reforçada por Souza (2003), quando afirma que atualmente, são duas as principais regiões produtoras de calçados no país: o Vale dos Sinos (Rio Grande do Sul) e a região de Franca (São Paulo), concentrando 60,6% do total das unidades produtivas de calçados, de curtimento e de artefatos de couros do país e 72% do emprego do setor. Embora tenha havido uma expressiva migração de unidades produtivas para o Nordeste do país a partir de 1990, essas novas áreas não ameaçaram, ao menos até agora, a liderança do Vale dos Sinos e Franca.

Neste sentido também Santos *et al* (2002) indicam que o Vale dos Sinos concentra 40% da produção nacional e 80% da exportação, composta predominantemente de calçados de couro. Em geral, suas indústrias têm baixo investimento em tecnologia e em canais de comercialização, quando comparados as grandes economias produtoras de calçados, como a Itália, por exemplo, pois se responsabilizam apenas pela compra dos insumos e pela produção dos calçados. Com isso, estima-se que as empresas da região arrecadem apenas um terço do preço final do calçado. Franca, em São Paulo, tem também parcela expressiva de

sua produção voltada para a exportação. No Ceará, há a maior concentração de grandes empresas voltadas ao mercado interno.

Conforme Santos *et al* (2002), alguns estados do Nordeste vêm ampliando consideravelmente sua participação, especialmente o Ceará e a Bahia. O Ceará, apesar de contar com apenas 2,3% dos estabelecimentos calçadistas do país concentra 8,8% do emprego. Sua alta média de empregados por estabelecimento, se comparada à média de São Paulo e a do Rio Grande do Sul, resulta da predominância de indústria de calçados sintéticos. A Bahia, em 2000, produziu em torno de 20 milhões de pares, o que correspondeu, aproximadamente, a 4% da produção nacional.

Para Souza (2003) dentre os maiores polos produtores do país, o Rio Grande do Sul continua sendo o maior exportador, alcançando 82% do total exportado em 2001. São Paulo vem em segundo lugar no *ranking* com um faturamento de 8%. O Ceará se situa em terceiro com 7% no total do faturamento. O preço médio do calçado cearense é inferior em virtude da predominância da indústria de calçados injetados, enquanto o Rio Grande do Sul e São Paulo são tradicionalmente exportadores de manufaturados em couro, que têm maior valor agregado.

Ainda Souza (2003) refere que é importante o papel do arranjo produtivo do Vale dos Sinos na indústria calçadista. Este se especializou na produção de calçados femininos, um produto melhor para a exportação, devido ao menor custo, maior facilidade no manuseio, mudanças constantes de estilos presentes no segmento e tradição importadora internacional em calçados femininos. Este arranjo além de ser um dos mais eficientes do país, também é um dos mais antigos, com sua origem datada em 1824, mas até a década de 60 ainda se apresentava relativamente pulverizado. Com o início do processo exportador houve um aumento do tamanho das empresas.

A indústria calçadista do Estado do Ceará é composta por aproximadamente 175 empresas (ABICALÇADOS, 2000), *apud* Santos *et al* (2002), das quais, 90% correspondem a micro e pequenas empresas de origem local. No total, geram 27.287 mil empregos diretos, com salário médio de R\$ 180,50 (valores do ano 2000). A autora ressalta que 80% dos empregos são gerados pelas empresas que migraram do Sul/Sudeste para o Ceará. A média de emprego por empresa em 2000 era de 156 empregados, enquanto este setor correspondia por 11,35% dos empregos gerados no estado.

As empresas calçadistas de couro e sintéticos, instaladas no Estado do Ceará são, na sua quase totalidade, montadoras de calçados, algumas delas produzem na própria unidade os injetados necessários para confecção do produto, como é o caso da Grendene e da Dakota. No tocante a adesivos, palmilhas e embalagens, o Estado também já conta com empresas especializadas (Killing, Embacel e Palmiflex). No entanto, as empresas calçadistas cearenses estão geograficamente distantes dos seus principais fornecedores (na sua maioria do Sul /Sudeste) e de empresas estratégicas, como é o caso dos curtumes (SOUZA, 2003).

Tabela 4. Principais empresas produtoras de calçados do Ceará

Empresa	Produção milhões/pares/ano	Participação percentual
Grendene Sobral	90.000	69,2
Dakota NE	5.280	4,0
Vulcabrás do Nordeste	4.452	3,4
Grendene Crato	3.600	2,7
Dakota Iguatu	1.980	1,5
Grendene Fortaleza	1.800	1,4
Paquetá do Nordeste	1.512	1,1
Aniger do Nordeste	1.200	0,9
Kawalli	403	0,3
Recamonde	378	0,3
Subtotal	110.605	85,0
Outros	19.394	15,0
Total	130.000	100,0

Fontes: Santos (2002), Souza (2003)

O Estado do Ceará, neste período, figura como o terceiro maior produtor brasileiro de calçados, sendo superado pelos Estados do Rio Grande do Sul e São Paulo. Dados apresentados por Souza (2003), evidenciavam que em 2000 a produção total havia sido em torno de 130 milhões de pares, o que correspondeu a aproximadamente 25% da produção nacional. Destaca-se que aproximadamente 85% deste volume são produzidos pelas empresas que migraram do Sul/Sudeste. Outro fator que merece destaque no Ceará, pois reflete as vantagens comparativas do setor calçadista, é o custo da mão de obra sobre o custo total da produção, que varia entre 13% e 21%. No Estado do Ceará o preço da mão de obra é aproximadamente 40% inferior ao das regiões Sul/Sudeste do Brasil.

Souza (2003) também apresenta dados referentes aos custos de frete relativos à aquisição de matérias-primas, em relação ao custo total, que giram em torno de 1,4% a 5,65%. No que diz respeito aos custos relativos ao escoamento do produto, eles variam entre 0,1% a 4,0%. Em função da maior proximidade do Ceará dos grandes mercados importadores (EUA e Europa), ocorre uma redução tanto no custo financeiro, na aquisição de material, cerca de 1,2%, e do frete propriamente dito de cerca de 2%. Além disto, como o calçado está sujeito aos ciclos da moda, outra vantagem é o encurtamento do tempo entre o pedido e o recebimento pelo atacadista ou varejista norte-americano ou europeu. Para adquirir matérias-primas e insumos de São Paulo, o empresário paga uma alíquota (interestadual) de 7% de ICMS, e da Região Sul essa taxa é de 12%, ocasionando assim um diferencial com perda de competitividade em relação à alíquota interna do Ceará, de 17%.

Devido aos benefícios fiscais e de outras vantagens, tais como a localização e a mão de obra, o setor coureiro-calçadista foi responsável por 17% dos investimentos atraídos para o Ceará, no período de Janeiro de 95 a Dezembro de 2000, segundo a Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Ceará - SDECE.

3.1 Regiões Sul e Nordeste, a realidade dos municípios Nova Petrópolis e Russas e a Empresa D

Duas regiões distantes geograficamente e com diferenças regionais bastante acentuadas, os municípios Nova Petrópolis no RS e Russas no Ceará, apresentam Índices de Desenvolvimento Humano Municipal que expressam essa realidade, como pode ser observado a seguir:

Tabela 5. Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M) 2000

INDICADOR	MUNICÍPIO	
	NOVA PETRÓPOLIS	RUSSAS
Esperança de vida ao nascer	75,81	71,98
Taxa de alfabetização de adultos	0,97	0,73
Taxa bruta de frequência escolar	0,80	0,79
Renda per capita	408,87	110,32
Índice de longevidade (IDHM-L)	0,84	0,78
Índice de educação (IDHM-E)	0,91	0,75
Índice de renda (IDHM-R)	0,77	0,55
Índice de D H Municipal (IDH-M)	0,84	0,69
Ranking por UF	10	8
Ranking Nacional	46	3025

Fonte: PNUD, 2000

Além da diferença demográfica - Nova Petrópolis (2007) com 17.474 habitantes e Russas (2007) com 63.975 habitantes -, das diferenças sócio econômicas, expressa na renda per capita desigual - Nova Petrópolis de R\$ 13.113,00 e Russas de R\$ 5.320,00 - e nos índices de Desenvolvimento Humano de Nova Petrópolis (2000) com taxa de analfabetismo de 2,81 % e IDH-M de 0,847 e de Russas (2000) com taxa de analfabetismo de 24,5 % e IDH-M de 0,698, entre outros, são evidentes ainda as diferenças culturais, decorrentes de processos históricos particulares que caracterizam as duas regiões. As diferenças regionais são bastante significativas e carregam a herança dos colonizadores, sua história de lutas e sobrevivência, suas características culturais e ambientais, entre outros fatores.

Nova Petrópolis localiza-se na Serra gaúcha, na microrregião Gramado/Canela, distante 80 km da capital gaúcha, a 35 km de Caxias do Sul, a 35 km de Gramado, a 56 km de Novo Hamburgo e a 100 km de Bento Gonçalves, importantes polos industriais e turísticos. É o 104º município mais populoso do Estado, com 17.474 habitantes pelo censo estimado do IBGE em 2007, apresentando uma densidade populacional de 60,6 habitantes por km². Em julho de 2008 a população está estimada em 18.484 habitantes, conforme dados da FEE.

A "Colônia Provincial de Nova Petrópolis" foi fundada em 07 de setembro de 1858 por imigrantes alemães, oriundos em grande parte da Renânia (Hunsrück), da Pomerânia, Saxônia, Baviera, Prússia e Boêmia. Da Polônia, pertencente à Rússia, veio um contingente. Também da França e Holanda

chegaram alguns imigrantes isolados. Após 1875, italianos procedentes do Vêneto atravessaram o Rio Caí e fundaram a comunidade de Pedancino.

Nova Petrópolis é também o berço do Cooperativismo de Crédito da América do Sul. Em 28 de Dezembro de 1902 foi fundada pelo Padre Suíço Theodor Amstad o modelo Cooperativo que deu origem ao Sistema Sicredi, hoje propagado pelo país inteiro.

O município de Nova Petrópolis, no RS, com atividades econômicas diversificadas, tem como seus principais produtos industriais a produção de calçados, móveis, laticínios, malhas. Na produção agrícola destaca-se o plantio de milho, batata, feijão, hortifrutigranjeiros e nos produtos pecuários, o gado leiteiro, avicultura e suínos. Tem investido no turismo, (turismo rural), fazendo parte da Rota Romântica e vizinha do Vale dos Vinhedos, de acordo com dados da Prefeitura Municipal de Nova Petrópolis (2007).

No Nordeste, Russas está localizada na microrregião do Baixo Jaguaribe, a 165 km de Fortaleza, com via de acesso pela BR-116, e é um dos municípios mais antigos da região, com uma população em 2007 estimada em 63.975 habitantes e, em julho de 2008, em 67.023 habitantes, conforme dados do IBGE (2007).

O município é destaque como polo militar sendo sede do 1º Batalhão Militar. No aspecto religioso possui mais de 30 templos católicos, no setor político e administrativo tem as sedes da AmuVale, do INSS, do Campus Avançado do Vale do Jaguaribe, da 10ª CREDE 10 e da Célula de Saúde; no polo econômico, conta com o desenvolvimento da indústria, serviços e agricultura. No campo da agricultura, o Chapadão de Russas pode dinamizar a economia e torná-la uma das mais prósperas do Nordeste.

Russas sempre foi ponto estratégico para o transporte de pessoas e mercadorias. Isso ocorre por ali passar a Estrada Real do Jaguaribe no período colonial, depois a estrada Transnordestina e hoje a BR 116. O centro antigo da cidade está situado geograficamente entre o Riacho Araibu, afluente do Rio de Jaguaribe, e a Lagoa da Caiçara. Foi primeiramente palco do ciclo do gado, depois do algodão, da carnaúba e da laranja. Esta lhe rendeu o título de "Terra da Laranja Doce", conhecida nacionalmente como a "Laranja de Russas". Atualmente, o comércio, a indústria de cerâmica e de calçados dinamizam a economia de todo o Estado, gerando milhares de empregos.

De acordo com Welter (2008), Russas tornou-se economicamente importante a partir da segunda metade do século XIX, com o desenvolvimento do extrativismo vegetal, através da extração do pó cerífero para a produção da cera da carnaúba, chegando a ser reconhecida como a maior produtora de cera da carnaúba do mundo. Após 1910, com a passagem da estrada de ferro e a inauguração da estação local, o povoamento do município acelerou-se.

Suas primeiras indústrias dedicavam-se ao beneficiamento do algodão e óleos vegetais a partir do fruto da oiticica. Devido ao clima e ao solo favorável, muitos laranjais foram plantados em Russas, e por muito tempo foi uma das principais fontes de renda para as pessoas que viviam em áreas rurais.

Forte no segmento ceramista, o Município de Russas, em 2007 contava com 88 empresas, com uma produção de 45 milhões de peças/mês (telhas e blocos), o que representa 41% do que é produzido no Estado do CE. A capacidade instalada está entre 60% a 80% e os principais clientes são o próprio Estado (55% das vendas), Bahia, Pernambuco, Sergipe, Pará, Piauí e Maranhão. No total, são gerados 2.220 empregos diretos com a atividade. As demais opções de emprego no Município são no comércio, empregos públicos e agricultura (WELTER, 2008).

Russas tornou-se destaque na economia cearense, graças às ações estratégicas do governo, impulsionadas pelo Programa de atração da indústria de médio e grande porte, através do qual, em 1998, instalou-se a indústria calçadista D. Nordeste S.A., mudando completamente o perfil do município.

Conforme estudo do Atlas de Desenvolvimento Humano no Brasil 1991 - 2000, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de Russas cresceu 16,53% passando de 0,599 em 1991 para 0,698 em 2000. Também o Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM) mudou. Russas em 2004 ocupava a 15ª. posição no ranking. Já um estudo realizado pelo IPECE em 2005 sobre os municípios com maiores PIB *per capita*, mostra o município de Russas como 14º colocado do Estado do Ceará.

4 Uma empresa e duas regiões

Ao decidir pela ampliação de suas unidades industriais para além do Estado do Rio Grande do Sul e instalar-se em Russas, sede da empresa no Ceará, a Empresa D não só ocupa um espaço físico e geográfico, como também introduz as técnicas capitalistas de organização do trabalho em linha de produção, políticas e procedimentos, métodos de trabalho, valores internos corporativos e modelo de gestão interna e ambiental, modificando a realidade local.

A relação do homem com as suas condições de trabalho tem sido enfatizada, nesse início do século XXI, como um dos fatores mais importantes no resgate e valorização do ser humano. Há uma íntima relação entre a formação do homem, sua concepção de valores e crenças, e as organizações. Hoje é possível afirmar que esses sistemas são condição *sine qua non* para o desenvolvimento econômico, político e social (PRESTES MOTTA E BRESSER-PEREIRA,1998). Para Oliveira (2002, p.40),

o desenvolvimento deve ser encarado como um processo complexo de mudanças e transformações de ordem econômica, política e, principalmente humana e social. Desenvolvimento nada mais é que o crescimento (incrementos positivos no produto e na renda) transformado para satisfazer as mais diversificadas necessidades do ser humano, tais como: saúde, educação, habitação, transporte, alimentação, lazer, dentre outras.

Albrecht (1993) refere que os aspectos econômicos, políticos, sociais, estruturais, tecnológicos e físicos com os quais as empresas interagem, influenciam diretamente no seu funcionamento e resultados, forçando, com isso, uma

permanente busca de aperfeiçoamento na relação das mesmas com o seu entorno.

Gibson *et al.* (1981) avaliam que o alcance das metas organizacionais só pode se dar de modo eficiente e eficaz pela ação conjunta dos indivíduos. Comentam que a identificação das características imprevisíveis das mudanças e suas diferentes velocidades, provocadas, em grande parte, pela inovação tecnológica, é fator crucial para a sobrevivência das organizações, tornando o estudo do homem e seu comportamento frente às respostas a essas mudanças, uma questão relevante para a análise das organizações. Assim, o pressuposto de que o êxito organizacional está relacionado às estratégias e estruturas deve contemplar, também, as ações e relações humanas, bem como o modo como os indivíduos reagem a essas transformações.

Ao mesmo tempo em que o homem trabalhador enfrenta uma crise na sua relação/associação com as organizações, com o mundo moderno (tecnologia, capital, mudança), enfrenta também uma nova oportunidade na sua vida social e profissional: a chance da tão almejada qualidade de vida, participação, crescimento, conhecimento, desenvolvimento, interação, comunicação e comunicabilidade, todos eles aspectos do "homem organizacional", do homem que vive de, para e com a organização.

Uma empresa que decide expandir-se, mudar de região, mudar de espaço territorial para crescer, provoca mudanças na vida das pessoas que passarão a fazer parte de sua nova estrutura, uma vez que estas vivem na região, acostumados com um determinado modo de vida, formatado por hábitos, valores e expectativas que apontam muitas vezes mais a limites do que a possibilidades. Há também impactos na vida das pessoas que deslocam-se para regiões distintas no clima, na cultura, por condições causadas pela distância, pelo deixar tudo, pelo começar novamente.

Não se trata somente de analisar as mudanças, mas o que provocam no ser humano, em sua existência e na sua relação com a empresa, bem como com o entorno em que está inserida.

Nesse contexto, considerando que as empresas calçadistas são empresas que não requerem mão de obra altamente qualificada e de alto nível de escolarização, adaptando-se facilmente às realidades de pouca qualificação profissional; que as políticas de desenvolvimento e industrialização dos governos estaduais no Brasil geram disputas inter-regionais, favorecendo a tomada de decisão de empresários que buscam a expansão de seus negócios, aliados às vantagens e incentivos ofertados; e que as regiões em que as empresas estão localizadas apresentam Índices de Desenvolvimento Humano bastante diferenciados, decidiu-se, neste estudo, analisar o impacto de uma empresa calçadista em duas regiões distintas do país, com ênfase na percepção dos trabalhadores a respeito de sua relação com a empresa e com o meio em vivem.

Os dados coletados nessa pesquisa demonstram que características específicas das duas regiões em que a empresa D. está instalada, identificam particularidades dos trabalhadores das unidades do Sul e do NE, que podem ser visualizadas na tabela abaixo:

Tabela 6. Perfil dos Trabalhadores de Nova Petrópolis (S) e Russas (NE)

SUL %	NE %	PERFIL
59,2	90,0	são da Área Industrial/Operacional
26,5	7,8	estão há menos de 1 ano na empresa
33,8	43,9	têm de 22 a 27 anos
58,5	62,0	são mulheres
30,3	48,3	têm de 1 a 3 anos de empresa
38,7	65,4	possui ensino médio completo/incompleto
21,9	3,2	possui superior completo/incompleto
56,1	94,6	ganha até R\$ 650,00
28,9	79,2	têm renda familiar até R\$ 860,00
82,6	56,3	São sindicalizados
34,1	60,1	1º emprego
62,4	23,8	dos que já trabalharam em outra empresa, o fizeram em indústria
48,6	9,1	percebe o mercado de trabalho com muita oportunidade/oferta
18,1	70,1	vê como muito escassa, fraca ou ruim a oferta de empregos

Fonte: Elaborada pelas autoras

Considerando todos os dados pesquisados, percebe-se que na unidade do Sul os trabalhadores estão, em geral, mais satisfeitos do que os colegas de Russas.

Com relação à educação e ao desenvolvimento profissional observa-se que, entretanto, a insatisfação dos trabalhadores do Sul é maior. Embora poucos estudem, estão em maior número cursando o ensino superior ou de pós-graduação. Esta insatisfação pode ser explicada pelo fato de não haver na empresa uma política de auxílio ao ensino superior, pois muitos jovens trabalhadores precisam deslocar-se para cidades vizinhas, uma vez que em Nova Petrópolis há apenas uma instituição de ensino superior e que oferece poucas opções de cursos. Dessa forma, além dos valores pagos para estudar, há os gastos com deslocamento e alimentação, o que para muitos dificulta o acesso ao ensino superior.

A maioria dos trabalhadores, principalmente no NE, são jovens e com formação escolar no ensino médio em número mais expressivo que no Sul, embora com pouca possibilidade de seguir o ensino superior. Também no NE há sinais de insatisfação quanto à educação. Buscando-se identificar a razão dessa percepção dos trabalhadores da Unidade de Russas, observa-se dificuldades dos trabalhadores em conciliar trabalho com estudo. A empresa refere sempre ter incentivado a educação, com duas salas de aula que funcionam no seu espaço interno. Entre as razões que justificam a desistência aos estudos, encontra-se queixas de cansaço pelo ritmo fabril, necessidade de horas extras na empresa e carga horária muito intensa, com o curso após a jornada de trabalho. Mesmo assim, observa-se que há vários funcionários que trabalham e estudam, e a empresa busca acompanhá-los para que não desistam.

No Sul, há mais sindicalizados que consideram fácil achar outro emprego. A maioria no Sul é associada ao sindicato, o que pode explicar em parte o maior nível salarial dos mesmos, apesar de justificarem essa filiação à obtenção de benefícios assistenciais, como médico, odontólogo, medicamentos, etc. No NE, aproximadamente 50% dos trabalhadores são sindicalizados. Os não sindicalizados alegam que a sindicalização não é importante ou oferece poucas vantagens.

Com relação ao salário, observa-se que na unidade do NE aproximadamente 95% dos trabalhadores encontram-se na faixa de até R\$ 650,00, enquanto no Sul 56% encontra-se nesta faixa.¹ Isto se explica em parte pelo fato dos cargos técnicos estarem predominantemente no Sul, pela realidade do próprio mercado de trabalho e sua competitividade, além de uma menor escolaridade em nível superior e experiência profissional entre os trabalhadores do NE. Neste indicador, tanto na renda pessoal quanto familiar dos trabalhadores, também é possível notar as diferenças regionais. No Sul, a necessidade de maior qualificação e o custo de vida mais elevado levam as famílias, necessariamente, a terem salários maiores. Outro dado que mostra diferenças regionais, refere-se ao número de integrantes do mesmo grupo familiar na Unidade do NE trabalhando na empresa, superior ao Sul.

Quanto ao primeiro emprego, no Sul há uma diversidade maior de opções de trabalho, enquanto no NE, em Russas em particular, esta possibilidade é mais reduzida, o que se expressa no número de trabalhadores desta unidade que tem na empresa D. o seu primeiro emprego. Chama a atenção que em Russas 12,6% dos trabalhadores tiveram sua ocupação anterior na agricultura, aspecto que não aparece entre os entrevistados do Sul. Além disto, destaca-se também que apenas 23,8% dos trabalhadores do NE tiveram experiência anterior na indústria, enquanto que no Sul são 62,4%. Quanto à oferta de emprego no mercado de trabalho, no Sul os trabalhadores percebem oportunidades várias e grande possibilidade de encontrar outro emprego, diferente do NE, onde os trabalhadores têm uma visão pessimista sobre oferta de empregos.

Nas duas regiões, a maior parte dos trabalhadores permanece no emprego por mais de cinco anos, ao mesmo tempo em que se observa que no Sul a rotatividade é maior, destacadamente na faixa de até um ano, enquanto a permanência no emprego é maior no Nordeste. Isto indica que há maior diversidade de oportunidades de trabalho no Sul, devido à localização geográfica de Nova Petrópolis, próxima a importantes centros de indústrias e serviços, o que não se observa no Nordeste, tendo em vista o pequeno número de empresas instaladas em Russas e a distância de centros maiores.

Analisando a satisfação/insatisfação dos trabalhadores nos diversos aspectos levantados na pesquisa, observa-se um nível alto de satisfação destes com relação aos colegas de trabalho, quanto ao respeito da empresa com as pessoas e quanto à preocupação da empresa com o meio ambiente nas duas unidades. Quanto ao relacionamento com chefes e superiores, observa-se uma

¹O salário mínimo nacional de junho de 2007 corresponde a R\$ 380,00, enquanto que o salário mínimo regional do RS para esta categoria é de R\$ 440,17. No Ceará não há o salário mínimo regional.

menor satisfação entre os trabalhadores do NE, variável em que os trabalhadores do Sul encontram-se satisfeitos.

No NE a insatisfação aumenta quanto ao comprometimento da empresa com a saúde e a segurança no trabalho e também com os benefícios sociais oferecidos. Chama a atenção o fato dos trabalhadores da unidade do NE apresentarem nível de satisfação menor aos do Sul no tocante à saúde e segurança no trabalho e às condições físicas e ergonômicas do local de trabalho. Buscando identificar as razões da diferença do nível de satisfação entre os trabalhadores das duas regiões, constatou-se que as normas de segurança de trabalho são as mesmas para toda a empresa e fiscalizadas pelo Ministério do Trabalho. Como as condições oferecidas são as mesmas, o que ocorre, muitas vezes, são as exigências diferenciadas da fiscalização. A equipe do Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho – SESMT, também é dimensionada conforme o número de trabalhadores.

Quanto aos programas de saúde, eles são oferecidos conforme a necessidade e observando as particularidades regionais. Por exemplo, uma campanha de vacinação de gripe acontece no RS, mas não no Ceará. O Núcleo de Gestão de Pessoas e o SESMT buscam estar atentos às necessidades e promovem estas campanhas de prevenção, realizando palestras e programas que garantam o bem-estar dos trabalhadores. Destaca-se a insatisfação em relação à segurança no trabalho no NE, uma vez que todos recebem equipamentos de proteção e orientação. Já houve problemas de trabalhadores por dificuldade de adaptação ao uso de Equipamento de Proteção Individual - EPI, com referência ao uso de máscara (usada em áreas com produtos químicos em tempo integral), por reclamações de incômodo e calor.

Ainda com relação à saúde, a maior reclamação dos trabalhadores da unidade de Russas refere-se aos atestados médicos. Há um médico presente diariamente na empresa, mas os trabalhadores reclamam muito que este não emite atestado com facilidade, e que em muitos casos apenas medica o trabalhador, devendo este retornar ao trabalho. Para o médico, há diferença entre estar doente e estar incapacitado para trabalhar, mas a maioria dos trabalhadores faz a consulta, não quer ser medicado, ou não compra a medicação prescrita e quer atestado. Esse é motivo da maioria das queixas e reclamações.

Quanto às condições físicas e ergonômicas, assim como as normas de Segurança do Trabalho e os programas de saúde, estas seguem conforme legislação e fiscalização permanente do Ministério do Trabalho nas duas Unidades. A infraestrutura física das unidades se diferencia em função do tipo e ano de construção dos imóveis, seguindo um planejamento de crescimento ou se adequando às necessidades de cada unidade.

No NE, as maiores queixas quanto às condições do local de trabalho referem-se ao calor, pois no verão o calor é muito intenso, principalmente no período da tarde. Há também reclamações do cansaço provocado pelo trabalho realizado em pé. O uso do banheiro fora do intervalo é permitido, desde que o auxiliar seja avisado para que ocupe o local de trabalho do funcionário, pois a

atividade é sequencial. Um fator que ajuda nas questões ergonômicas diz respeito ao maquinário, que por ser moderno, encontra-se mais adequado ao trabalhador.

Outros fatores em que a insatisfação é bem maior entre os trabalhadores do NE referem-se aos benefícios sociais, às condições de salário em relação à função e ao reconhecimento social. No Sul também é pequena a satisfação com as condições de salário em relação à função. Os benefícios são diferenciados nas duas unidades devido às necessidades básicas e sociais serem, também, diferenciadas. Os índices oficiais como, por exemplo, o ranking no Índice de Desenvolvimento Humano - IDH, bem como as necessidades diárias dos trabalhadores, mostram as dificuldades e estas são trabalhadas internamente, dentro do que concerne a empresa, buscando formas de minimizar seus efeitos. Por exemplo, em Russas existem programas de ajuda alimentar para creches municipais, o que em Nova Petrópolis não é necessário, em função de a Prefeitura Municipal absorver totalmente esses custos.

Mas o que surpreende é que nenhuma empresa em Russas oferece os benefícios que a D. oferece. Mesmo assim, o que os trabalhadores solicitam em todas as pesquisas internas realizadas, é a cesta básica, pois tomam como parâmetro algumas indústrias próximas da região metropolitana, que distribuem esta cesta.

Quanto à insatisfação salarial, os salários e encargos se diferenciam em função do tempo de existência das unidades e principalmente em função do grau de especialização da mão de obra. A empresa D. em sua unidade do Nordeste, faz investimentos importantes relacionados aos benefícios sociais e condições de trabalho dos funcionários, superiores aos feitos no Sul. Cabe discutir o que leva os trabalhadores a terem estas percepções com relação à empresa. Algumas hipóteses podem ser apontadas: partem do pressuposto que a empresa vem do Sul, e deveria ter condições de oferecer muito mais; em decorrência da pouca diversidade de opção de trabalho em Russas, não conseguem ter parâmetros para avaliar o que lhes é oferecido.

De acordo com os dados coletados, percebe-se que para os trabalhadores é muito mais expressiva a importância da empresa em suas vidas do que a sua importância para a empresa, sendo que no Sul os trabalhadores sentem-se mais valorizados. Na unidade do Sul, 20,0% dos trabalhadores percebem-se muito importantes para a empresa, enquanto em Russas apenas 10,0% dos trabalhadores percebem-se desta forma. Quanto à importância da empresa na vida dos trabalhadores, para 39,5% dos trabalhadores da Unidade do Sul e 29,1% dos trabalhadores da Unidade do NE, a empresa é importante em suas vidas por ser a sua forma de sustento e fonte de renda. Para 17,8% dos trabalhadores do Sul e 9,1% dos trabalhadores do NE, ela possibilita desenvolvimento técnico e crescimento profissional, sendo considerada uma escola.

Uma variável que merece destaque diz respeito aos bens materiais, com aumento do nível de satisfação nas duas unidades após ingresso na empresa, sendo mais intensa na Unidade do NE. É interessante observar que, ao mesmo tempo em que os trabalhadores da Unidade do NE evidenciam insatisfação salarial em relação a sua função, há a sua expressiva satisfação com a aquisição de bens

materiais após seu ingresso na empresa. Ou seja, reconhecem que melhoraram no seu padrão de compra, mas consideram estar ganhando pouco para o que executam. No NE é maior a satisfação depois da contratação quanto à moradia, à vida social, atividade profissional, ao nível de ambição e a aquisição de bens materiais.

Os níveis de satisfação dos trabalhadores antes do emprego e após terem sido contratados pela empresa também se apresentam diferenciados, no entanto há pontos em comum. Nas duas unidades, aumentou de forma mais significativa o nível de satisfação quanto ao poder de compra de bens materiais, à atividade profissional e ao nível de ambição dos trabalhadores. Os trabalhadores da unidade de Nova Petrópolis, depois de sua contratação, mostram-se bem mais satisfeitos do que antes de trabalhar na D. Verifica-se que aumentou também sua satisfação quanto à educação, saúde, moradia e vida social.

Com relação ao lazer, a satisfação dos trabalhadores do Sul não se alterou, enquanto que entre os trabalhadores de Russas, observa-se uma discreta insatisfação após seu ingresso na empresa. Novamente é importante assinalar a mudança na vida das pessoas do NE, que passaram a dedicar-se muito mais ao seu contexto profissional, com menos tempo para atividades de lazer.

Para os trabalhadores do Nordeste, após seu o ingresso na Empresa a saúde é percebida com maior insatisfação, enquanto que na unidade do Sul há maior satisfação. Certamente para os trabalhadores do Nordeste se adaptarem ao trabalho em ambientes fechados, com ritmo mais intenso de produção e todas as pressões que existem na realização de trabalho seriado, faz com que sofram mais. Embora a empresa busque melhorar as condições ergonômicas e ofereça condições de prevenção e atendimento médico e ambulatorial, mostra-se evidente sua insatisfação.

A implantação de unidades da empresa no Nordeste é vista para quase 90% dos trabalhadores rustralianos como muito importante, sendo que para 50% deles esta ação gerou empregos, melhorando a qualidade de vida, a fonte de renda e as oportunidades profissionais. Para os demais foi importante, trazendo renda, desenvolvimento econômico e social para a cidade. Já para cerca de 60% dos trabalhadores do Sul, esta ação da empresa é muito positiva, gerou empregos e deu maior visibilidade à empresa, que cresceu e teve mais lucro.

Observou-se que poucos funcionários da Unidade do Sul, ao final do questionário, emitiram comentários ou sugestões, enquanto que no NE, a maioria o fez. A partir dos dados coletados, pode-se observar que há diferenças nos diversos aspectos pesquisados a respeito da percepção dos trabalhadores da empresa D. sobre desenvolvimento. Isso é compreensível, na medida em que se trata de duas regiões particulares, resultantes de processos históricos, culturais, políticos, sociais, econômicos e ambientais diferentes.

A maior dificuldade que se encontra na abordagem do desenvolvimento diz respeito a sua conceituação. Neste estudo considera-se a visão do economista indiano Amartya Sen, ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 1998, que afirma que “o desenvolvimento consiste na eliminação das privações de liberdade

que limitam as escolhas e as oportunidades das pessoas de exercer ponderadamente sua condição de agente" (SEN, 2000, p. 10).

Um dos sinais mais efetivos desta concepção ocorreu em 1990 quando o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) passou a usar o IDH que incorpora, além da tradicional *renda per capita*, também a *expectativa de vida* e o *nível de educação*, atingido em cada país. Tal indicador significou certo reconhecimento da pouca capacidade explicativa dos macro indicadores, como Produto Interno Bruto (PIB) e Produto Nacional Bruto (PNB). "Junto al crecimiento económico, surge la necesidad de lograr desarrollo social, mejorar la equidad, fortalecer la democracia y preservar los equilibrios medioambientales (KLIKSBURG, 2000, p. 23)." O objetivo final deveria ser o desenvolvimento humano.

Para Sen (2000), as liberdades substantivas incluem capacidades elementares como, por exemplo, ter condições de evitar privações como a fome, a subnutrição, a morbidez evitável e a morte prematura, bem como as liberdades associadas a saber ler e fazer cálculos aritméticos, ter participação política e liberdade de expressão.

De acordo com Boisier (2000), o conceito de desenvolvimento passou por significativas mudanças com o processo de globalização, deixando de depender exclusivamente dos governos centrais para articular-se com os mais diversos segmentos da sociedade civil. Nesse sentido, o desenvolvimento pode ser definido como um processo de mudança sustentável que possui como propósito a transformação qualitativa de uma comunidade e de seus respectivos membros, que vivem num determinado espaço regional.

Considerações Finais

A realização deste estudo propiciou conhecer, de forma mais aprofundada, a realidade de duas regiões do País e as suas particularidades. Possibilitou também compreender a forma como o capital industrial pratica o uso vantajoso do território e como isso repercute nas regiões e na vida das pessoas envolvidas neste processo de desenvolvimento.

A temática dos incentivos fiscais, embora controversa, é importante no Brasil, se observarmos sob o aspecto dos valores envolvidos. Dentre os diversos tipos de incentivos encontramos aqueles que se destinam a promover o desenvolvimento de regiões mais carentes, de forma que estas possam dinamizar a sua economia e melhorar as condições de vida da população.

O Ceará destacou-se nas últimas décadas por sua política de atração de empresas, baseada nos incentivos fiscais. Nesse Estado, o incentivo mais conhecido é o desconto do Imposto sobre Mercadorias e Serviços (ICMS) que pode variar entre 25% e 75%. Em contrapartida, as empresas precisam oferecer condições de emprego a pessoas que não conseguiriam estabelecer-se na região e certamente teriam que migrar para outros lugares.

É importante ressaltar que para um município como Russas, em uma região como o Nordeste, com um baixo crescimento histórico em sua economia, os novos investimentos geram um impacto muito maior do que em uma economia mais

estruturada, como no caso de Nova Petrópolis, da região Sul. O fato de a empresa ter se beneficiado dos incentivos fiscais, instalando-se na busca de custos menores com infraestrutura e mão de obra, não estabelece uma economia sólida no Município. Certamente, na medida em que as condições acordadas não forem mantidas, a empresa poderá decidir migrar para outra localidade.

Para uma região com carência de postos de trabalho, há um crescimento no emprego, não exatamente da renda. Embora esta seja maior, a região não absorve a produção, que passa a ser vendida para outros mercados, fazendo aumentar os custos de logística, entre outros, o que pode ser decisivo para a saída da empresa, ou a não vinda de outras.

Com a instalação do novo empreendimento, o lugar conhece profundas transformações no que diz respeito à condução das políticas locais e das atividades econômicas, urbanas e sociais como um todo. Um exemplo passa a ser a valorização imediata do território e a atração de novos moradores a partir da instalação da empresa no município. O valor dos imóveis aumenta, moradores que migrariam para outras regiões em busca de trabalho permanecem no local, a demanda por vagas nas escolas supera a capacidade existente, entre outros aspectos.

Constatou-se que o principal motivo da escolha do local para implantação da nova unidade da empresa foram os ganhos oferecidos através dos incentivos fiscais. O papel do governo do Estado foi de oferecer condições de infraestrutura e adequações normativas, que tornaram o projeto atraente. Nesse sentido, para que as atividades da D. se realizassem e para que o território se transformasse localmente num espaço funcional às suas ações, a empresa, juntamente com o poder público, empreendeu esforços de modernização, que acabaram também por gerar nova especialização produtiva no município.

O Município de Russas, participando da produção de calçados adquiriu papel de destaque no que diz respeito aos parceiros que compõem a sua rede, estruturando-se no lugar um circuito muito mais amplo do que trocas de matérias primas, mercadorias e informações. Sobrepôs-se uma mudança no município como um todo, ainda que esta nova situação de relações seja um tanto quanto "artificial", visto que, na realidade, é apenas a D. que estrutura e comanda estes novos fluxos produtivos que permeiam o lugar, fluxos estes que agora se tornam os mais proeminentes, o que pode ser comprovado pelos dados socioeconômicos do Município do decênio 1997 a 2007.

Assim, inserindo-se no território, a indústria de calçados passa a ser uma opção para o desenvolvimento da região, que até então se mantinha pela agricultura e como polo cerâmico. Criam-se oportunidades de desenvolvimento econômico a partir, tanto da nova unidade produtiva, como da implantação de outras fábricas de componentes.

Russas é uma cidade pequena e com mão de obra pouco qualificada, o que exige da empresa um esforço maior em profissionalizar seus trabalhadores. Esta condição pode ser comprovada nos cargos de comando da empresa, expressão máxima do poder organizacional. Inicialmente, todos os cargos de chefia intermediária eram ocupados por trabalhadores do Sul, o que já não acontece

mais, estando os russanos nestas posições, inclusive ensinando e formando os novos profissionais.

Com a difusão da ideia de desenvolvimento a partir da instalação da unidade da D., a nova “vocação produtiva da região” faz com que o crescimento econômico no município se torne perceptível na geração de renda dos trabalhadores, expresso no aumento de obras na construção civil, no número de empresas do segmento do comércio e de serviços, entre outros.

Assim, vivemos um período histórico em que a globalização se faz sentir, reorganizando as estruturas empresariais e definindo um novo papel que determinadas áreas e regiões desempenham dentro do sistema capitalista. Neste contexto, quando a empresa D. decide implantar uma unidade industrial no Estado do Ceará, como forma de sobreviver e ampliar seus ganhos, está condicionada por esta dinâmica globalizante, o que possibilita concluir que é a globalização o fenômeno que força as empresas a se movimentarem no território, buscando a produção com menor custo.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS. Disponível em <www.abicalcados.com.br> Acesso em 25 set. 2007.

ALBRECHT, Karl. *Revolução nos serviços*. Ed. Thomson Harning, 1993.

ALVES, Maria A. da S. Guerra Fiscal e Finanças Federativas: o caso do setor automotivo. *Dissertação de Mestrado*, Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2011.

AMARAL FILHO, Jair do. Globalização, Transformações Estruturais, desenvolvimento local e regional, um olhar sobre o Nordeste brasileiro. In: *Anais do Seminário Internacional "Trajetórias de Desenvolvimento Local e Regional: uma comparação entre as Regiões do Nordeste Brasileiro e a Baixa Califórnia (México)*. Fortaleza, 2008.

_____. *Micro e pequenas empresas (MPEs)*. Brasília: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA, 2011. (Textos para Discussão CEPAL-IPEA, 36).

ANDRADE, José Eduardo Pessoa de; CORRÊA, Abidack Raposo. Panorama da indústria mundial de calçados, com ênfase na América Latina. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n.13, mar. 2001. p. 95-126. Disponível em <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set1503.pdf>> Acesso 25 de setembro de 2007.

Anuário Estatístico do Ceará (IPECE), 2007. Disponível em <www.mte.gov.br> Acesso em 11 março 2008.

ASSINTECAL. Disponível em <www.assintecal.org.br> Acesso em 25 set. 2007.

BOISIER, Sérgio. Desarrollo (local): De qué estamos hablando? In: BECKER, Dinizar Fermiano, BANDEIRA, Pedro (Org.) *Desenvolvimento local regional: Determinantes e desafios contemporâneos*. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2000, p. 151-187.

BrazilianFootwear. Disponível em <www.brazilianfootwear.com.br> Acesso em 17 julho 2008.

Crescimento da Economia Cearense. *Revista de Economia e Sociologia*. Disponível em <www.scielo.br/scielo.php> Acesso em 22 set. 2007

Crescimento Econômico: Como Superar Limitações e atingir o Desenvolvimento Social. Disponível em: <<http://www.inovação.unicamp.br/politica/ref-fiesp031212pdf>> Acesso em 22 set. 2007

Município de Nova Petrópolis. Disponível em <<http://www.cnm.org.br>> Acesso em 15 maio 2008.

ETGES, Virginia Elisabeta. Desenvolvimento regional sustentável: o território como paradigma. *Redes*, Santa Cruz do Sul, v. 10, n. 3, p. 47-56. set./dez. 2005.

FAMURS. Disponível em <www.famurs.com.br> Acesso em 14 dez. 2008.

FEE. Disponível em <www.fee.tche.br> Acesso em 25 set. 2007.

GALVÃO, Olímpio A. de. Flexibilização produtiva e reestruturação espacial: considerações teóricas e um estudo de caso para a indústria de calçados no Brasil e no Nordeste. In: *Revista de Economia Política*, vol. 21, número 1 (81), janeiro-março, 2001.

GIBSON, J.L. *Organizações: comportamento, estrutura e processos*. São Paulo: Atlas, 1981.

GOLDENBERG, Miriam. *A arte de pesquisar: como fazer pesquisa em ciências sociais*. 4 ed. Rio de Janeiro: Record, 2000.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Disponível em <www.ibge.gov.br> Acesso em 25 set. 2007.

Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE). Disponível em <www.ipece.gov.br> Acesso em 25 set. 2007.

Junta Comercial do Estado do Ceará (JUCEC). Disponível em <www.jucec.ce.gov.br> Acesso em 20 abril 2008.

KLIKSBERG, B. *Capital Social y Cultura. Claves olvidadas del desarrollo*. Instituto Interamericano para el Desarrollo Social, Doc. 7, junio, p. 23. 2000.

MOREIRA, Maurício Mesquita. A indústria brasileira nos anos 90. O que já pode dizer. *Publicações BNDS*. Disponível em. www.bnds.gov.br. Acesso em março de 2009.

NASCIMENTO, Sidnei Pereira do. Guerra fiscal: uma avaliação comparativa entre alguns estados participantes. *Economia Aplicada*. vol.12 no.4 Ribeirão Preto Oct./Dec. 2008.

NOGUEIRA, Amélia Regina Batista. In DANTAS, A.; GALENO, A. *Geografia, Ciência do Complexus: Ensaio transdisciplinares*. Porto Alegre: Sulina, 2004.

OLIVEIRA, M. A. Dilemas na gestão da qualidade e da qualidade de vida no trabalho. In: *Anais do Encontro Internacional de Gestão de Competências em Qualidade de Vida no Trabalho*. São Paulo: FEA/USP, 2002.

OLIVEIRA, M.C. et al. Análise das ações de responsabilidade social empresarial divulgadas nas demonstrações contábeis das distribuidoras de energia do Grupo Empresarial Guarani S.A. segundo modelo analítico de Hopkins. In: *Anais Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. São Paulo, 2004b.

PERIUS, K. C. G. *A concessão de incentivos fiscais estaduais e a nova lei de responsabilidade fiscal no federalismo brasileiro*. 2002. 87 p. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso de Direito) - Universidade do Vale do Rio dos Sinos Unisinos, São Leopoldo, 2002.

PNUD. Disponível em <www.pnud.org.br> Acesso em 25 set. 2007.

Prefeitura Municipal de Nova Petrópolis. Disponível em <www.novapetropolis.rs.gov.br> Acesso em 22 nov 2007.

PRESTES MOTTA, F.C., BRESSER PEREIRA, L.C. *Introdução à organização burocrática*. São Paulo: Brasiliense, 1998.

RAIS – MTE/2006. Disponível em <www.rais.gov.br> Acesso em 22 out 2008.

SANTOS, Angela Maria Medeiros M. et al. Deslocamento de empresas para os estados do Ceará e da Bahia: o caso da indústria calçadista. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 15, mar. 2002. p. 63-82.

SEN, Amartya Kumar. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SEPLAN (Secretaria de Planejamento do Estado do Ceará). *Principais projetos de Desenvolvimento do Estado do Ceará* - investimentos plurianuais. Fortaleza: SEPLAN, 1996.

SILVA NETO, Romeu & FARIAS FILHO, Jose Rodrigues. *Reestruturação industrial*

do Brasil e o impacto no emprego e na produtividade. ENEGEP. 1999.

_____. *Reestruturação industrial no Brasil e o impacto no emprego e na produtividade.* Disponível em www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP1999_A0377.PDF Acesso em 22 out 2008

SILVEIRA, Caio Márcio. *Desenvolvimento local: marcos conceituais e históricos.* Disponível em www.unicamp.br Acesso em 30 maio 2006.

SOARES, Francisco de Assis *et. al.* Interiorização e reestruturação da indústria do Ceará no final do século XX. Documentos técnico-científicos. *Revista Econômica do Nordeste.* V.38. nº.1, jan-mar. Fortaleza, 2007.

SOUZA, Dayane Lima Rabelo de. Arranjo Produtivo de Calçados do Cariri. Universidade Federal do Ceará - *Dissertação (Mestrado Profissional)*- CAEN, UFC. Fortaleza, 2003. Disponível em http://www.redenos.org/arquivos/dayane_apl_calcados.pdf.> Acesso 01 out 2007.

WELTER, Lourdes. O desenvolvimento socioeconômico do Município de Russas - Ceará, desde as instalações da indústria D Nordeste S.A. (1997-2007). (Monografia) Bacharelado em Administração de Empresas - Universidade Estadual Vale do Acaraú, 2008.

Submetido em 11/03/2013

Aprovado em 27/12/2013

Sobre as autoras

Silvania Terezinha Moll

Mestre em Desenvolvimento Regional, Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade de Santa Cruz do Sul e bolsista FAPERGS.

Endereço: Av. Independência, 2293, Universitário. 96815-900 – Santa Cruz do Sul – RS.

E-mail: silvania@uol.com.br

Virginia Elisabeta Etges

Professora e Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade de Santa Cruz do Sul

Endereço: Av. Independência, 2293, Universitário. 96815-900 – Santa Cruz do Sul – RS.

E-mail: etges@unisc.br