

BARREIRAS E DESAFIOS CONTEMPORÂNEOS PARA O SETOR DE CALÇADOS INFANTIS NA REGIÃO DE BIRIGUI, SOB A ÓTICA DA LIBERDADE ECONÔMICA

Beatriz Vicente Mota(IC) Paulo Rogério Scarano (Orientador)

Apoio: PIBIC Mackenzie

RESUMO

Este projeto tem como objetivo identificar quais os desafios decorrentes da intervenção e da ação governamental na perspectiva da representação setorial da indústria calçadista de Birigui. Sendo assim foi realizada uma entrevista de profundidade semiestruturada com Rossana Codogno Basseto, para obter informações do setor em análise, uma vez que a mesma é representante do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui (SINBI), que é a representação oficial do setor calçadista do polo industrial de Birigui. Para análise do problema, a entrevista semiestruturada foi inspirada nos aspectos abordados pelo relatório do Banco Mundial *Doing Business* em que mensura a qualidade do ambiente institucional, impactado por ações governamentais. Procurar-se-á identificar, assim, as dificuldades das empresas da indústria calçadista brasileira, com especial enfoque para o setor calçadista infantil de Birigui, quando se trata de fazer negócio, e que foi interpretada com métodos de entrevistas em profundidade com coleta dos dados referente à percepção dos representantes setoriais. Para a caracterização do setor em questão, foi utilizado como esquema analítico o modelo Estrutura-Conduta-Desempenho e

seu desenvolvimento à luz da teoria da Nova Economia Institucional, pois objetiva avaliar como aspectos institucionais envolvendo a atuação do Estado afeta o desenvolvimento do segmento de calçados infantis.

Palavras-chave: calçados infantis, Birigui, liberdade econômica.

ABSTRACT

This project is such as are the case the challenge the action and the action campaign in the prospect of the industry of the footwear industry of Birigui. Thus, a semi-structured interview with Rossana Codogno Basseto was carried out to obtain more information about the analysis sector, since it is also a representative of the Union of Footwear and Clothing Industries of Birigui (SINBI), shoemaker of the industrial pole of Birigui. Analysis of the problem, a semi-structured research inspired by our inquiries about the World Bank report *Doing Business* in the quality of institutional environment, impacted by government actions. It seeks to identify, as well, the companies of the Brazilian footwear industry, with a special focus for the footwear sector of Birigui, when it comes to doing business, and that was interpreted with the methods of in-depth interviews with the collection of data concerning perceptions of sectoral agents. The

evaluation of this study is the most important in the structure of the Equatorial structure in the development of the Constructors. children.

Keywords: children's shoes, Birigui, economic freedom.

1. INTRODUÇÃO

O objetivo geral é um diagnóstico dos problemas atuais decorrentes da intervenção governamental no setor de calçados infantis de Birigui, que geram barreiras na atuação e performance de desempenho do setor, na percepção da representação patronal local. Para isso, foi adotada a teoria da Nova Economia Institucional (NEI). Seu objetivo fundamental é o de “estudar o custo das transações como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança), dentro de um arcabouço analítico institucional,” (Zylbersztajn, 1995, p.15) fazendo com que a análise fundamental tenha o foco passado para as transações.

Segundo Novo Relatório Setorial de Calçados - LAFIS (Dezembro de 2017), no ano de 2016, o setor calçadista fabricou mundialmente um total de aproximadamente R\$ 20,7 bilhões de pares, gerando um aumento de 3,4%.

O Brasil é o terceiro maior produtor de calçados no mercado mundial, tendo uma parcela de 4,6% no mercado, estando atrás da China e da Índia, com produção de 954 milhões de pares e faturamento de aproximadamente R\$ 20,8 bilhões. Ao se tratar de exportação e importação, podemos avaliar que a China predomina no segmento, tendo em vista sua grande produção que abrange uma parcela de aproximadamente 55% em âmbito internacional com sua produção de 11.322 milhões de pares.

Figura 1 – Exportação e importação mundial de pares

Posição	País	Valor exportado (Milhões US\$)	Posição	País	Valor importado (Milhões US\$)
1°	China	51.194,00	1°	Estados Unidos	28.299,00
2°	Vietnã	12.013,00	2°	Alemanha	9.959,00
3°	Itália	9.597,00	3°	Reino Unido	7.221,00
4°	Bélgica	5.403,00	4°	França	6.973,00
5°	Alemanha	4.868,00	5°	Japão	5.160,00
6°	Indonésia	4.386,00	6°	Itália	5.052,00
7°	Hong Kong	3.578,00	7°	Hong Kong	3.945,00
8°	Espanha	3.253,00	8°	Holanda	3.781,00
9°	França	3.083,00	9°	Bélgica	3.596,00
10°	Holanda	2.992,00	10°	Espanha	2.985,00
11°	Brasil	960,00	33°	Brasil	481,00
	Outros	22.799,00		Outros	39.157,00
	Total	124.123,00		Total	116.609,00

Fonte: UNComtrade. Abicalçados, 2017. Elaboração Lafis

O setor de calçados apresenta um importante papel social e econômico, pois o mesmo é trabalho intensivo em mão de obra não qualificada, que é preponderante no Brasil. A produção de calçados no país é bem diversificada, incluindo até produtos mais sofisticados distribuídos, sobretudo, nas regiões sudeste, sul e nordeste do país. Além do polo calçadista de Birigui, entre os principais centros produtores do país na região sudeste estão Franca e

Jaú. Da produção total do país, 52% é desenvolvida em Birigui, dentre eles, 80%₁ dessa produção são calçados de numeração infantil – foco do trabalho.

Deste modo, através de uma entrevista em profundidade semiestruturada com a representante do setor Rossana Codogno Basseto será captada a percepção da dificuldade decorrente de regulações governamentais que afetam o polo industrial de calçados Infantis de Birigui.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. O desempenho setorial pelas perspectivas combinadas do modelo

EstruturaConduta-Desempenho e da Nova Economia Institucional

Para a elaboração do presente trabalho, é importante compreender o modelo Estrutura-Conduta-Desempenho (E-C-D), que será utilizado como esquema analítico, na seção 1.3, com a finalidade específica de descrever o setor calçadista brasileiro, com especial enfoque na indústria calçadista de Birigui. O modelo (E-C-D) visa, segundo Scherer e Ross (apud LOPES, 2014), estudar as variáveis que tem influência no desempenho econômico e sua ligação com o desempenho industrial.

Kupfer (2013) aponta que os esforços precursores de Mason foram importantes para oferecer um método de análise geral das indústrias. Mason, então concluiu que “as decisões estratégicas eram afetadas por duas dimensões: pela organização interna das empresas e por sua estrutura industrial.” (MASON apud LOPES, 2016, p. 340). Mesmo que Mason tenha sido o pioneiro na área, foi Joe Bain, seu aluno de Phd, que, segundo Holanda Filho (apud LOPES, 2014), teve maior destaque com trabalhos mais aprofundados e ricos no assunto, e afirma que as contribuições de Bain formaram a base teórica que criou o modelo E-C-D.

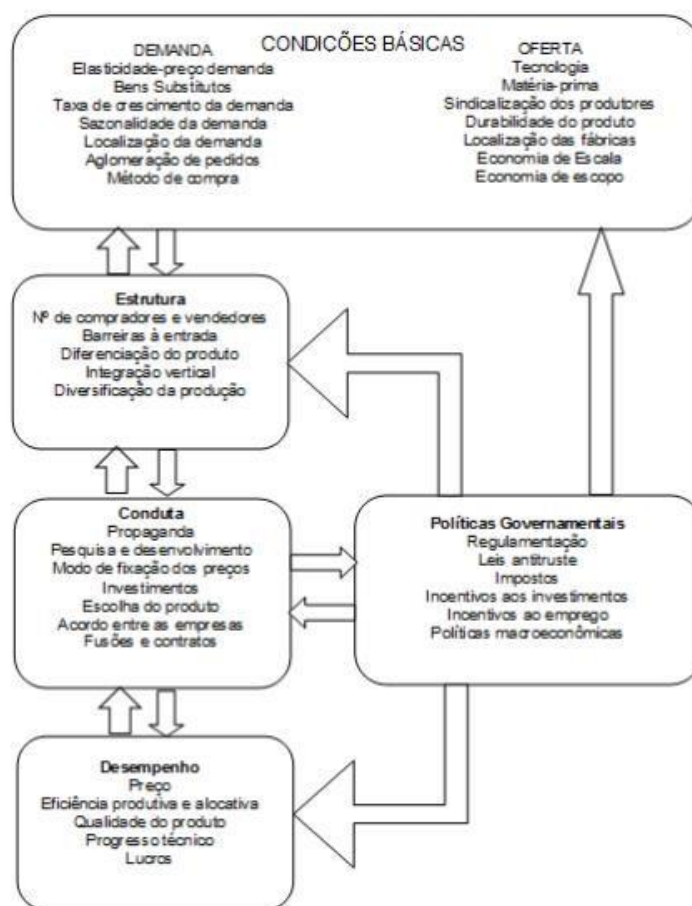
Sediyama (2013) mostra que o modelo E-C-D propõe que as condições de oferta e demanda influenciam a estrutura de mercado. Logo, dependendo dessa estrutura, a empresa adotará determinada conduta que, por sua vez, será determinante de seu desempenho. A estrutura de mercado é definida por Bain (LOPES, 2016) como as características de organização das firmas que influenciam os preços e a natureza da competição de um mercado. Sendo que o número e o tamanho das empresas são as principais variáveis do modelo. Lopes (2016) aponta que esses elementos normalmente são capturados pelo grau de concentração do mercado.

Além dessas duas variáveis, - tamanho e números de empresas - Carlton e Perloff (apud LOPES, 2014) também citam, o número de compradores, que também pode ser capturado no âmbito de grau de concentração de mercado. Para Lopes (2014), a diferenciação

de produtos, a integração vertical, a diversificação na produção, que está relacionada a tecnologia aplicada em cada empresa, e as barreiras à entrada que podem ser classificadas, segundo Kupfer e Marion Filho (apud LOPES, 2016), como economias de escala (que envolvem mão de obra, maquinário e matéria-prima); acesso aos canais distributivos; desvantagens de custos independentes de escala; produtos diferenciados; e barreiras institucionais (por exemplo, restrições decorrentes de políticas governamentais).

No caso da conduta, Lopes (2014) afirma que ela pode ser relacionada com as ações da firma para que operem no mercado, e por isso é possível tratá-la como sinônimo de estratégia competitiva. Leite (Apud LOPES, 2016) define que conduta refere-se à padrões de comportamento assumidos pelas firmas para que as mesmas se ajustem ao mercado, e assim, obterem melhor desempenho. Como destaca Kupfer (2013), nas primeiras versões do modelo E-C-D a conduta era negligenciada. Entretanto, atualmente a importância da conduta é considerada, pois são reconhecidas suas influências no desempenho e em sua capacidade de alterar a própria estrutura industrial.

Por sua vez, o desempenho, no modelo ECD, é influenciado pela conduta, pela estrutura de mercado, pelas políticas públicas e pelas condições básicas de oferta e demanda (LOPES, 2014). Scherer e Ross (apud LOPES, 2014) tratam-no como uma variável ex-post facto (avaliada após o acontecido), que podemos observar no diagrama abaixo:



Scherer e Ross (apud LOPES, 2014) também consideram o desempenho como um fator multidimensional, no qual diversos elementos, como as decisões sobre o que, como, com que tecnologia e quanto produzir. Lopes (2016) cita que a performance das firmas retroage influenciando a estrutura de mercado e as estratégias utilizadas, e dá como exemplo firmas de maior capacidade financeira, que podem eliminar a concorrência com práticas mais agressivas e assim alterar as configurações do mercado. Deste modo, grandes empresas impactam ainda mais o cenário do setor.

Se, por um lado, o modelo E-C-D será útil para descrever o setor calçadista brasileiro, com enfoque na indústria de calçados infantis de Birigui, por outro lado os *insights* da Nova Economia Institucional (NEI) serão utilizados como ferramenta para analisar os desafios decorrentes da ação e da intervenção do governo na economia. Assim, categorias extraídas dessa perspectiva teóricas serão utilizadas na elaboração do roteiro da entrevista semiestruturada para avaliação da percepção da representação setorial de Birigui quanto à qualidade de nosso ambiente institucional influenciado pelo governo.

Para o presente trabalho será a utilizada a definição de North (1993), para quem instituições são as regras do jogo em uma sociedade, cuja principal função na sociedade é

reduzir as incertezas estabelecendo uma estrutura estável, mas não necessariamente eficiente, e essas limitações acabam determinando a conduta do jogador. Sendo assim, alguns jogadores irão obter grandes resultados por se tornarem mais livres para atuação, mas que optam por “burlar” algum segmento de legislação e outros apresentariam menor performance pois seriam “podados” com estas regulações, mas essa atuação será impactada de acordo com a efetividade de monitoramento e a severidade do castigo para os que quebram as regras. North alega que os custos que surgem como consequência da estrutura institucional vêm também das organizações que foram criadas em consequência dessa e define organismos como corpos políticos, econômicos, sociais e órgãos educativos que, por sua vez, influenciam em toda a estrutura institucional. Zylbersztajn (1995), por sua vez, reforça que um dos elementos básicos da Nova Economia Institucional é a existência de custos de transação. O grau de qualidade do ambiente institucional guarda uma relação inversa com os custos de transação. Estes, por sua vez, afetam negativamente a competitividade econômica.

De acordo com Robinson e Acemoglu (2012), as instituições são separadas em econômicas inclusivas e extrativistas, onde a primeira é sustentada por suas contrapartes políticas e a última é ligada às suas equivalências políticas. As instituições inclusivas são aquelas que privilegiam que as trocas de direitos de propriedade ocorram por meio do mercado, criam condições igualitárias para todos e incentivam tecnologias e competências, criando um ambiente favorável ao crescimento econômico. Por outro lado, as instituições extrativistas privilegiam que as trocas de direitos de propriedade ocorram por meio do Estado e estão associadas à concentração de poder. Sua estrutura viabiliza a extração de recursos da sociedade, em benefício de apenas uma parcela dela. Assim, por se mostrarem incapazes de proteger os direitos de propriedade ou de fornecer os incentivos adequados para o sistema econômico, implicando menor desenvolvimento econômico (ROBINSON; ACEMOGLU, 2012).

Um dos papéis da NEI é acompanhar o desempenho de estruturas de governo específicas que regulam as transações. Segundo Maragno, Kalatzis e Paulillo (2006; pg 3), estrutura de governança se define como “arcabouço institucional no qual a transação é realizada”, sendo o “conjunto de instituições e tipo de agentes diretamente envolvidos na realização da transação e na garantia de sua execução”, tem como objetivo a redução dos custos nesse processo que são influenciados por vários outros fatores. Nesse sentido, próxima subseção será dedicada à avaliação da qualidade institucional para o ambiente de negócios.

2.2. A Mensuração da Qualidade Institucional

O relatório *Doing Business* pode ser interpretado como uma busca por estabelecer parâmetros para a avaliação e comparação da qualidade institucional para o ambiente de

negócios. Portanto, mensura o desempenho de cada país relacionado a ações governamentais. Desse modo, o relatório *Doing Business* 2018 classifica o Brasil na 109ª posição no ranking de países com facilidade de fazer negócios num total de 190. As dificuldades decorrentes de um ambiente institucional adverso tornam mais caro para empresas se envolverem em cada setor, pois enfrentam maiores custos que afetam negativamente sua competitividade.

O relatório, mensura a regulamentação do ambiente de negócios e as dificuldades dela decorrentes. Normas, burocracias e leis tornam mais caro para empresas se envolverem nos setores de modo formal. O *Doing Business* apresenta, então, a mensuração de qualidade do desenho institucional, que mostra como as regras do jogo impactam negativamente no desenvolvimento do ambiente de negócios.

Segundo *Doing Business*, os governos de todo o mundo têm procurado o relatório como um repositório de dados acionáveis e objetivos fornecendo insights exclusivos para entender a importância da regulação no ambiente de negócio como força motriz da competitividade. Seus indicadores auxiliam a entender a liberdade econômica do país quando colocamos fatores como o tamanho do governo, eficiência regulatória e abertura de mercado. O Brasil, por exemplo, apresenta dificuldades em relação ao número excessivo de procedimentos burocrático-legais, implicando maior tempo e gasto de recursos nas atividades produtivas.

2.3. O setor de calçados no Brasil e o polo calçadista infantil de Birigui

Utilizando o esquema analítico do modelo Estrutura-Condução-Desempenho para descrever o setor calçadista brasileiro (e o de calçados infantis de Birigui, em particular), é possível caracterizar sua estrutura de mercado como concorrência monopolística, uma vez que há grande número de empresas que concorrem com produtos diferenciados, com substitutos próximos. Nota-se que há grande variedade de oferta no mercado, colocando características de preços, modelos e até mesmo marcas, fazendo com que as empresas atuantes optem por especializar seus ramos atuação, em busca da maior lucratividade possível.

No caso de Birigui, tal especialização resultou no desenvolvimento de um importante polo calçadista infantil, que conseqüentemente influencia no crescimento da cidade, que, conforme dados do Sindicato da Indústria do Calçado e Vestuário de Birigui (SINBI), o setor gerou em 2018, cerca de 13.000 empregos. Segundo o relatório setorial da Abicalçados, Birigui em 2017, representava quase 45% da produção de calçados da região sudeste. O grande polo calçadista infantil possui mais de 300 fábricas ativas, sendo que a exportação destas chegou em 6,28%.

A diferenciação do produto é o grande ponto do setor calçadista. Empresas influenciam a preferência do consumidor de acordo com o seu produto, design, qualidade, etc. Destacam-se marcas como a Klin, Pampili, Kidy, Tenisport, e Pé com Pé – empresas conhecidas nacionalmente e instaladas no polo de Birigui, que estão entre as empresas que mais exportam na região, mesmo considerando outros ramos que não apenas o de calçados.

A conduta visualizada no setor calçadista infantil, ganha maior força quando se fala em propaganda e consequentemente em design, tendo em vista que calçados sempre acompanham tendências de moda, regidas por estações. Os gastos com propaganda geram maior retorno, fazendo com que tenha investimento em massa nessa questão. Conforme apontado por Scherer and Ross (1990 Apud SERRA 2008), a conduta pode ter caráter competitivo e anticompetitivo, sendo a última caracterizada como estratégia de conluios. A conduta competitiva se aplica no contexto estudado principalmente em estratégias de concorrência de preços, diferenciação de produtos e como mencionado, propaganda.

Lopes (2014) diz que as condutas das firmas, tais como gastos em propaganda, pesquisa e desenvolvimento – que no caso de nosso objeto de pesquisa influencia em conforto e durabilidade do calçado -, escolha de preços e produtos, fusões (como o exemplo da fusão da Schutz e Arezzo, que juntas alcançaram inicialmente faturamento de R\$ 341 bilhões.) pode, influenciar a indústria como um todo.

Em outras palavras, a estrutura do mercado – no caso do setor calçadista, em concorrência monopolística – juntamente com suas estratégias de propaganda, diferenciação e preço, nos permite enxergar o desempenho que o setor apresenta. Deste modo, observa-se em Birigui os resultados do desenvolvimento do setor, que teve um faturamento de R\$ 1,73 bi no ano de 2018, conforme dados disponíveis pelo SINBI, e que gera cerca de 13.000 empregos para uma região em que possui cerca de 119.536 habitantes.

3. METODOLOGIA

Para a interpretação de obstáculos institucionais decorrentes da ação e intervenção do governo para o setor, elaborou-se um roteiro semiestruturado para a realização de uma entrevista em profundidade com a supervisora de relações institucionais do SINBI, que é a representação máxima dos produtores de calçados de Birigui. A entrevista em profundidade é um instrumento de coleta de dados qualitativos que dá liberdade para o entrevistado de expor suas ideias com respostas completas, e do entrevistador de explorar o assunto com questões pertinentes desencadeadas de perguntas anteriores. A entrevista em profundidade permite captar a percepção do entrevistado, como base para entendimento da problemática, pois, de forma geral, o entrevistado irá apresentar dados precisos por ter mais domínio do objeto de estudo. É claro que, é possível obter várias informações, possivelmente nem todas precisas. Para isso, é imprescindível analisar conteúdos confiáveis junto a entrevista para

garantir a maior confiabilidade dos dados. A entrevistada foi selecionada de forma intencional por dispor de amplo conhecimento referente a região e capacidade de contribuir com a pesquisa por representar as empresas calçadistas de Birigui como um todo, apresentando sua perspectiva em aspectos de regulamentação. Assim, a entrevistada pode ser caracterizada, nos termos da abordagem metodológica da entrevista em profundidade, como informante-chave, uma vez que está diretamente envolvida com o tema. Seu vínculo diário com os empreendedores do setor - que a mesma comenta ser em média 300 empresas no polo, sendo distribuídas em grandes empresas e pequenos empreendedores -, faz com que ela tenha percepções aguçadas e atualizadas do escopo em análise.

O método qualitativo apresenta a interpretação real do objeto analisado. Assim, no caso de da entrevista realizada, ao analisar dados de forma ampla, verifica-se o cenário real do setor. Lüdke e André (apud OLIVEIRA, 2008) diz que a entrevista possui vantagem sobre outros métodos de aplicação qualitativa, pois permite a captação imediata e corrente da informação desejada, praticamente com qualquer tipo de informante e sobre os mais variados tópicos (OLIVEIRA 2008).

Desta forma, a entrevista semi-estruturada foi definida como um roteiro que não precisa ser seguido fielmente, dando possibilidades ao entrevistador de realizar mais perguntas que não estão previstas e ao entrevistado de ampliar suas respostas, instigando, assim, a questionar outros pontos para complementar respostas anteriores. Uma vez que a este tipo de entrevista é conduzida de acordo com as respostas obtidas e de forma livre, a apuração dos resultados necessários se torna mais real. Dessa forma, ao optar pela pesquisa semi-estruturada, foram elaboradas questões inspiradas pelo relatório Doing Business, que permite um maior entendimento dos gargalos causados por ações e intervenções governamentais. Para realização da análise, primeiramente foi necessária a separação de dados em categorias com assuntos comuns para melhor extração de informações, neste contexto, houve o seguinte roteiro:

Quadro 1 – Roteiro básico das entrevistas e categorias de percepções associadas

Pergunta	Categoria
1 - O que vem espontaneamente à sua mente quando você ouve os termo liberdade para a ação empresarial?	Entendimento do conceito de liberdade econômica
2 - Em sua opinião, quais os principais obstáculos e limitações para o seu setor decorrentes da legislação ou da ação do Estado?	Obstáculos ao setor decorrentes da ação do poder público

3 - Em relação à experiência do setor ao lidar com as diferentes esferas do poder público, como você avalia a carga tributária e a complexidade dos procedimentos legais e fiscais, comparativamente à contrapartida recebida do governo?	Relação custo X benefício do tamanho do governo
4 - Como você avalia a credibilidade e a previsibilidade dos programas de incentivos aos investimentos privados promovidos pelo setor público?	O papel dos incentivos públicos
5 - Sobre as relações comerciais e econômicas internacionais, como você avalia a atuação do governo e as exigências burocrático-legais envolvidas?	Interferência do poder público na liberdade de comércio internacional
6 - Como o setor avalia o poder judiciário no Brasil, em termos de custos, tempo necessário para resolver uma disputa e garantia dos direitos de propriedade (inclusive intelectual)?	Justiça no Brasil e a garantia dos direitos de propriedade
7 - Na sua percepção há problemas de infraestrutura que afetam o setor? Quais?	Grau de suficiência da infraestrutura fornecida pelo governo
8 - Como você avalia que a legislação trabalhista e as políticas governamentais relacionadas a emprego e salários afetam seu setor?	Interferência do Estado nas relações trabalhistas
9 - Quanto ao acesso ao crédito: a. você avalia que o setor enfrenta dificuldades legais para acessar as fontes de recursos internacionais? b. que há tratamento desigual no acesso ao crédito de bancos públicos?	Liberdade de acesso ao crédito
10 - Como você avalia que a condução da política macroeconômica, pelo governo, afeta o seu setor	Desempenho do governo na manutenção da estabilidade macroeconômica e da moeda

Não obstante, a entrevista ser conduzida por um roteiro semiestruturado, que segundo Duarte (DANTAS; LACERDA, 2014) as questões têm origem no problema da pesquisa, sendo assim, elaborado à luz do relatório Doing Business para maior entendimento da percepção do setor estudado. Os dados foram coletados através de gravação e posterior transcrição do áudio. Antecedente a coleta de dados, para elaboração de análises qualitativas foram realizadas pesquisas exploratórias, para tratar do problema com mais rigidez. Bonin (apud DANTAS; LACERDA, 2014,) define pesquisa exploratória como “um movimento de aproximação ao fenômeno pesquisado, com vistas a conhecer suas especificidades”. Sendo assim, após conhecimento da problemática e a pesquisa de campo, sucede-se a análise das informações extraídas, que serão discutidas no próximo tópico.

4. RESULTADO E DISCUSSÃO

Ao analisar a perspectiva da colaboradora do SINBI, Rossana Codogno Basseto sobre seu entendimento de liberdade econômica, percebe-se que o setor se sente cercado de legislações que podam o empreendedor de forma ao mesmo entender que essas regulamentações são os principais obstáculos, principalmente ao se tratar da complexidade de legislações no país, que muitas vezes não é percebida num primeiro momento e sim posteriormente.

Com base nos dados do relatório *Doing Business 2018*, o Brasil está em centésima nona posição em um ranking que avalia o grau de facilidade de se realizar negócios entre os 190 países analisados. Isso decorre de diversos fatores, muitos dos quais envolvendo aspectos relativos à interferência e regulamentações do Estado no ambiente de negócios, criando obstáculos ao livre funcionamento dos mercados.

O Brasil é um dos países de pior classificação quando se trata de pagamentos de impostos, o mesmo se encontra em centésimo octogésimo quarto no ranking. Isso ocorre devido aos números altos de impostos inseridos pelo governo anualmente.

Foi ilustrada pelo setor, uma insatisfação quando se trata de abertura de empresas, em que esse inicia de torna dificultosa por conta de grandes exigências da lei, que muitas vezes, o empreendedor não conhece em um primeiro momento. Outra regulação apontada pelo setor como obstáculo – ou que esta em maior evidência -, na perspectiva da colaboradora do SIMBI, além das condições de imposto que a mesma julga ter um grau de complexidade, é a NR12, uma norma reguladora que está em vigor na média de 4 anos referente a segurança de equipamentos e máquinas, que definem princípios e medidas para evitar acidentes e proteger o trabalhador, desta forma, interage não apenas com o setor calçadista, mas em todas as áreas no país. Apesar de uma boa proposta, essa norma prejudica o setor por sua rigidez, fazendo com que o produtor tenha custos elevados para ajustar principalmente equipamentos antigos para a nova norma. Basseto então comenta que:

O governo cria leis e na estrutura em si, não tem uma estrutura municipal ou organizacional pra facilitar aquilo ser atingido pelas empresas.

Neste contexto, está a questão da logística reversa – problema apontado inclusive por outras regiões atuantes no setor -, onde não se tem uma estrutura no município ou de cooperativas para atender a demanda do setor. Um dos pontos mais citados é a insegurança de cunho jurídica, em que causa um desconforto para atuantes na área, que possuem receios das possíveis “brechas” os prejudicarem e conseqüentemente trazerem grandes perdas.

Por se tratar de um setor em que o grande ponto se encontra na diferenciação do produto para que haja preferências e consequentemente ganhos para empresa, há ocorrências de piratarias, em que estes casos, não são fiscalizados com ações governamentais, gerando alto custo para empresas com forte representação no mercado, sendo assim, notamos que ao se tratar de “proteção” as empresas perante suas marcas, é inexistente da parte legislativa, Rossana sobre o assunto comenta:

Quando há alguma coisa é porque a própria empresa está cuidando, está preservando e ela mesmo denuncia e faz o que tem que ser feito, mas não há fiscalização. No Brasil é muito difícil isso, só se for por denúncia mesmo.

Ao se tratar do cenário internacional, o Brasil como um todo produz em média 899 milhões de pares por ano e consome 796 milhões de pares (Segundo Relatório Setorial Abicalçados de 2018), exportando cerca de 127 bilhões de pares, sendo 6% da produção de Birigui inclusa, mas já alcançou o patamar de 16% da produção sendo encaminhada para fora entre os anos de 2004 e 2006, segundo representante do setor que acredita que a queda da exportação é causalidade da situação cambial que faz com que empresas não estejam competitivas para exportação devido a variação e aquecimento do mercado como um todo.

É natural as empresas não fiquem tão competitivas pra exportar por conta do câmbio, e aqui oscila muito, e, quando a exportação é diferente do mercado interno, demora pra você estabelecer uma parceria, estabelecer uma confiança e começar a ter o negócio, e aí você corre esse risco, de quando tem o negócio, quando tem a oportunidade, o câmbio se tornar inviável pra você continuar naquela operação. E aí a tendência é você voltar para o mercado interno.

Mas as grandes barreiras apresentadas para a exportação na região de Birigui, são de adaptações dos produtos para o estrangeiro, de algumas matérias-primas, insumos que podem ser barrados em outros países de alguma maneira; e também a questão idiomática, pois a região apresenta grande número de pequenos empreendedores que não possuem estrutura e ou departamentos para comercialização em outros países, sendo um limitador para expansão.

Quando falamos em importação, tivemos uma diminuição que podemos associar a medidas *antidumpings* para amenizar a entrada de calçados Chineses – um dos maiores produtores mundiais -, como tarifas. Pela perspectiva do setor, observamos que os mesmos se sentem protegidos com tal medida:

Nós temos o antidumping no calçado, que ainda está vigente então eu acredito que não importamos muito, principalmente dos países asiático, principalmente da China [...] os outros países não são tão expressivos na produção de calçados para fazerem a importação [...] os varejistas ainda não vê tanta vantagem em estar importando, então tem essa proteção da indústria brasileira. Quando não houver mais o antidumping eu não sei te dizer, mas deve aumentar naturalmente. Agora, partes de calçados, acessórios, pedrarias eu sei que as empresas importam bastante, mas não o calçado total, vamos dizer assim, isso é finalizado aqui no Brasil.

Em aspectos positivos da legislação brasileira, temos o exemplo da reforma trabalhista, porém, ainda não gerou reflexos para o setor analisado por seguirem a convenção trabalhista vigente até meados de 2018, mas conseguem enxergar mudanças ao se tratar de processos contra empregadores, que segundo Rossana, agora o trabalhador assume as despesas da reclamação que o mesmo gera, diminuindo os “abusos” que se tinha em processos judiciais de forma prejudiciais as empresas. Ainda como foco no trabalhador, representantes apontam que em média 45% em cima do que pagam ao funcionário são de encargo e tributos, e acreditam que esse cenário está longe de mudanças. Assim como a questão de infraestrutura, o setor está desacreditado com melhorias, mas reconhece que Birigui é menos afetado, principalmente por utilizarem couro sintético em 80% da produção do polo, fazendo com que não se precise escoar matéria prima de outros estados, não tendo problemas rodoviários como outros polos possuem.

Uma característica forte do setor calçadista é a parte do designer, até mesmo como conduta da empresa e que está em constantes mudanças. Antigamente se tinha definido as coleções por estações, mas de acordo com a dinâmica do mercado, foi-se adequando e hoje novos produtos são lançados constantemente, daí a preocupação com a justiça no poder de propriedade são quase que inexistentes, pois a marca que está forte no mercado já é reconhecida, e não pelo seu modelo novo ou posteriores, e sim pelo seu nome feito no mercado, pois os produtos do segmento se alteram muito rápido e dessa forma, a patente das marcas não se torna relevante, na perspectiva da representação setorial. Porém pensando do lado de pequenas empresas, para alcançarem uma relevância no mercado, precisam de acesso ao crédito, uma vez que o capital de giro das empresas do setor acontecem em cerca de 50 dias, porém, o setor enxerga como algo “intangível”, já que o acesso é dificultado por questões burocráticas, que acabam por terem uma quantidade de crédito inferior ao que necessitam mediante as condições de custos de cada firma.

E hoje o custo da empresa, o capital de giro que a empresa tem que na indústria de calçado é muito grande, porque praticamente ela financia o lojista, ela financia essa cadeia, porque você tem que ter mais ou menos quarenta, cinquenta dias para produzir o produto que ele está fazendo o pedido. É o tempo de giro isso dentro da fábrica, quarenta dias você já tem que comprar matéria-prima e a mão de obra você já está pagando, quer dizer toda a questão sua de custos fixos você está pagando já.

E ainda complementa dizendo que a própria indústria que financia através de acordos de parcelamentos entre fornecedores, lojistas e todos os envolvidos no setor, correndo o risco de não receber o prometido das partes e não tendo apoio judicial para qualquer problema relativo “à calotes”, então muitas vezes, empresário optam a aceitar o cenário que se encontram do que procurar a lei, que geraria mais custos e desgastes.

Fora que hoje há tantas inseguranças jurídicas porque as leis nossas as vezes são muito mal feitas [...] e tem abertura pra tudo quanto é lado [...] mas as vezes o empresário opta pagar porque vai ficar mais caro pagar a estrutura em si jurídica que existe, o advogado, o tempo, o desgaste, as vezes ele prefere até perder aquilo ou pagar aquilo.

Assim nota-se, que o próprio setor tenta se sustentar por si só, mas ainda é prejudicado por normas e por legislações falhas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O polo de calçados infantis em Birigui possui grande importância no setor calçadista, uma vez que o setor gera cerca de 13 mil empregos de carteira assinada conforme dados do SIMBI e de modo geral, um PIB real de R\$ 1,18 trilhões conforme Relatório Setorial Abicalçados 2018. A análise a partir da perspectiva da representação setorial revelou constrangimentos decorrente da ação/ intervenção governamental. Um dos pontos que se destacaram na pesquisa de campo foi a norma regulatória 12, ou NR12, que por exigir reformas na segurança do trabalho, geraram custos que, na visão do setor, poderiam ser melhor absorvidos por uma regulação mais realistas. As grandes melhorias do setor partem de ações do próprio polo para suprir suas necessidades, mas que muitas vezes são prejudicadas por serem podadas por regulações que geram um desgaste dos envolvidos pela lentidão de processos e leis. Além disso, melhorias poderiam surgir se órgãos governamentais discutissem com representantes questões técnicas para melhor tratamento do tema. Melhorias institucionais também foram consideradas, com destaque para a reforma trabalhista, que impactou de forma positiva o setor, pois diminuiu a quantidade de processos contra as empresas do setor, reduzindo os riscos relativos à contratação de mão de obra. No polo calçadista de Birigui há concentração local de pequenos empreendedores que possuem seus produtos similares aos de grandes empresas e que ajudam no desenvolvimento do setor, porém, estes são os mais afetados pela regulamentação, dado que possuem menos recursos para arcar com os prejuízos decorrentes de lentidões e burocracias do sistema tributário e jurídico do país.

Portanto, normas são os grandes empecilhos de desenvolvimento do setor calçadista infantil, uma vez que impõem altos custos para a adaptação das mesmas, principalmente em pequenas empresas que não dispõem de todos os recursos necessários para adaptação à norma proposta.

6. REFERÊNCIAS

1- O avesso da produção calçadista em Birigui por Breno Alves. 04/02/2016. Disponível em: <<http://www.publikador.com/politica/breno-alves/o-avesso-da-producao-calcadistaem-birigui>> Acesso em 15 de fev. 2019

ABICALÇADOS. **Indústria de Calçados do Brasil**: Relatório Setorial. Novo Hamburgo: ABICALÇADOS, 2018.

ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James A. **Porque as nações fracassam**: As origens do poder, da prosperidade e da pobreza. Cambridge, 2012

DANTAS, J.B.A. e LACERDA, J. de S. Etnometodologia e entrevistas em profundidade: visões da realidade social a partir de combinação metodológica aplicada a pesquisa sobre *ethos* jornalístico. Rio Grande do Norte, 2014.

DOING BUSINESS: Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies, 2018.

KUPFER, D. e HANSENCLEVER, Lia. **Economia industrial**: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil. Rio de Janeiro, 2013.

LÁFIS: Novo Relatório Setorial – Calçados, setembro de 2018.

LOPES, Herton Castiglioni. O Modelo Estrutura-Condução-Desempenho e a Teoria Evolucionária Neoschumpeteriana: Uma Proposta de Integração Teórica. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 20, n. 2, p. 336-358, 2016.

LOPES, Herton Castiglioni. O Setor calçadista do Vale dos Sinos/RS: um estudo a partir do modelo Estrutura-Condução-Desempenho. **Revista de Economia**, 2014. <https://rd.uffs.edu.br/handle/prefix/745>. Acesso em 15 fev. 2019.

MARAGNO, R.C., KALATZI, A.E.G e PAULILO, L.F. de O., A nova Economia Institucional: Aspectos que influenciam na relação comercial do Brasil – União Européia. Página 3. Bauru, 2006.

NORTH, Douglas. **Instituciones, cambio institucional y desempeño económico**. No. E14-290. Fondo de cultura Económica, Cidade do México, 2006.

OLIVEIRA, C. L.. Um apanhado teórico-conceitual sobre a pesquisa qualitativa: tipos, técnicas e características. **Revista Travessias**, ed.04, 2008. Pagina 1-16.

SEDIYAMA, Aline Fumie et al . Análise da estrutura, condução e desempenho da indústria processadora de soja no brasil no período de 2003 a 2010. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, Brasília , v. 51, n. 1, p. 161-182, Mar. 2013 . Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010320032013000100009&lng=en&nrm=iso>. access on 28 Aug. 2018

SERRA, F.A.R., Estrutura de Mercado e Estratégia: Um estudo na Indústria Brasileira de Baterias Automotivas. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**. 2015. <<https://www.redalyc.org/html/3312/331245312007/>>

Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui (SINBI). Disponível em: <<http://sindicato.org.br/>>. Acesso: 15 de fevereiro de 2019

SOUZA JÚNIOR, R. T. ; BALBINOTTO NETO, G. . A Necessidade de Agências Reguladoras sobre a Perspectiva da Nova Economia Institucional. **Revista Eletrônica de Ciências Administrativas**. 2006. <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/enanpad2006-apsa2026.pdf>>

ZYLBERSZTAJN, Decio. Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. São Paulo, 1995..

Contatos: beatrizvm04@hotmail.com e paulo.scarano@mackenzie.br