

A inserção externa da indústria de calçados brasileira*

Marisa dos Reis A. Botelho

Professora do Instituto de Economia da
Universidade Federal de Uberlândia (UFU)

e Doutora em Economia pelo Instituto de Economia
da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp)

Clésio Lourenço Xavier

Professor do Instituto de Economia da Universidade
Federal de Uberlândia e Doutor em Economia pelo
Instituto de Economia da Universidade Estadual
de Campinas

Resumo

O presente trabalho analisa as principais alterações no comércio exterior do setor de calçados no período recente, captando as mudanças estruturais implementadas na economia brasileira desde o início dos anos 90, bem como os impactos das mudanças cambiais nas exportações setoriais desse produto. Para tanto, apresenta, em primeiro lugar, um breve histórico das exportações brasileiras de calçados, cobrindo o período compreendido entre os anos 70 e o final da década de 90 e, em segundo, analisa a inserção externa da indústria brasileira de calçados, utilizando dados de comércio internacional das Nações Unidas, padronizados de acordo com a Standard International Trade Classification (SITC). A principal conclusão do trabalho é que a competitividade dessa indústria se fragilizou e se tornou instável no período recente.

Palavras-chave

Exportações; competitividade; setor de calçados.

Abstract

This work analyzes the main changes in the foreign trade of the footwear sector in the recent period, pointing out the structural modifications implemented in the

* Os autores agradecem à Bolsista de Iniciação Científica do PIBIC-CNPq Samantha Ferreira e Cunha a intensa participação na elaboração deste artigo.

Artigo recebido em jul. 2005 e aceito para publicação em jul. 2006.

Brazilian economy since the beginning of the 90's, as well as the cambial changes in this product's exportations. To accomplish this task, the paper begins with a historical briefing of the Brazilian footwear exportations, from the 70's up to the late 90's. In the sequel, the role played by the Brazilian footwear industry in the foreign trade is analysed, with the help of related information systematized by the United Nations and standardized according to the Standard International Trade Classification (SITC). The paper ends up with the conclusion that the footwear industry competitiveness has become weaker and more unstable in the recent period.

Key words

Exports; competitiveness; footwear sector.

Classificação JEL: F14, L60.

Introdução

As mudanças implementadas na economia brasileira, nos anos 90, colocaram em destaque os temas relativos ao comércio exterior. A política de abertura comercial iniciada, em 1990, no Governo Collor e amplificada no Governo Fernando Henrique Cardoso, em conjunto com a política de sobrevalorização cambial que vigorou entre os anos de 1994 e 1998, determinou mudanças significativas no comércio exterior brasileiro. Destaquem-se, em especial, o grande crescimento das importações e as dificuldades por que passaram os setores exportadores.

O setor de calçados não ficou imune a essas mudanças. As exportações brasileiras de calçados ampliaram-se de forma contínua, desde os anos 70, respondendo, no início dos anos 90, por cerca de 3,5% do saldo comercial. Ao longo desse período, o Brasil esteve entre os cinco maiores exportadores mundiais desse produto. Entretanto, desde 1994, houve diminuição contínua do valor exportado, elevação nas importações e, conseqüentemente, perda de posição do Brasil no comércio internacional de calçados.

O tema principal deste trabalho consiste na investigação das principais mudanças competitivas ocorridas no comércio exterior de calçados, no período 1994-02, particularmente a inserção da indústria brasileira, diante de importantes alterações no mercado internacional. O período escolhido capta os efeitos

das mudanças estruturais implementadas na economia brasileira, desde o início dos anos 90, permitindo, inclusive, analisar a influência das oscilações da taxa de câmbio no comércio desse produto. Buscou-se, assim, destacar a evolução da indústria brasileira desse produto ao longo das últimas décadas em termos de produção e exportação, considerando especialmente sua inserção competitiva nos principais segmentos do setor de calçados (calçados esportivos, calçados de couro e calçados de baixo valor).

O trabalho está dividido em duas seções, além desta **Introdução** e das **Considerações finais**. Na seção 1, apresenta-se um breve histórico das exportações brasileiras de calçados, cobrindo o período compreendido entre os anos 70 e o final da década de 90. Na seção 2, a análise da inserção externa da indústria brasileira de calçados é empreendida, utilizando dados de comércio internacional da Organização das Nações Unidas (ONU), padronizados de acordo com a Standard International Trade Classification (SITC). Tais dados são utilizados na elaboração de dois indicadores de desempenho competitivo da indústria brasileira de calçados, a saber: (a) **market share** (MS), expressando a proporção das exportações brasileiras de calçados relativamente às exportações mundiais desse produto; e (b) **vantagens comparativas reveladas** (VCR), buscando captar a parcela de mercado das exportações brasileiras de calçados comparativamente à parcela de mercado do conjunto das exportações brasileiras em relação ao conjunto das exportações mundiais.

1 A evolução da inserção externa da indústria de calçados brasileira nas décadas de 70 e 80¹

Desde o final dos anos 60, no período do “milagre econômico”, o Governo brasileiro montou um forte esquema de estímulo às exportações, que envolveu, em diferentes graus, política cambial e apoio na forma de incentivos fiscais, tributários e creditícios. O objetivo era ampliar a participação brasileira no comércio internacional, sobretudo a participação no comércio de produtos industrializados.

Pode-se dizer que, em linhas gerais, tal estratégia foi bem-sucedida. Entre os anos 70 e 80, verificou-se uma expressiva ampliação da exportação de produtos industrializados, que passou de 15,2% do total em 1970 para 44,8% em 1980 e atingiu o patamar de 54,2% do total em 1990.

¹ Esta seção baseia-se no trabalho de Reis (1992).

Dentre os produtos industrializados, a indústria de calçados alcançou uma posição importante no comércio internacional desse produto. Desde o início da década de 70, a produção brasileira de calçados cresceu de 223 milhões de pares para um pico de 695 milhões de pares em 1986. Em 1990, a produção caiu para 502 milhões de pares, na esteira da crise econômica que assolou o País nesse período (Tabela 1).

Assim, de 1975 a 1980, a produção em volume cresceu aproximadamente 108%, em decorrência do aumento das vendas externas, que cresceram 117%, e também das vendas do mercado doméstico, que acompanharam o crescimento da produção. De 1980 a 1985, novamente, houve um aumento da quantidade produzida, agora da ordem de 29%, resultado, em grande medida, das exportações, que cresceram 118% (implicando um salto considerável da relação exportações/produção, que passou de 13% para 22%), dado que as vendas domésticas cresceram apenas 15% no período. Finalmente, no período 1985-90, verificou-se um decréscimo de cerca de 16% no volume de produção, em virtude de uma diminuição da ordem de 23% no mercado interno e de um pequeno aumento nas exportações de 7%. A relação exportações/produção passou de 22% para 28%.

Em suma, ocorreu um crescimento sistemático das exportações de calçados a partir da segunda metade da década de 70. Nos últimos anos da década de 80, ocorreram pequenas oscilações no volume exportado, com uma relativa estabilização em torno de US\$ 1,2 bilhão.

Em relação à posição brasileira na produção e no comércio mundiais de calçados, na segunda metade dos anos 80, o Brasil detinha aproximadamente 7,4% do total da produção mundial de calçados, ocupando o quarto lugar entre os maiores produtores e o sexto entre os maiores exportadores mundiais, além de o quarto lugar no *ranking* de valor exportado (Informex, 1988). Em 1986, a participação no comércio mundial desse produto situava-se em torno de 5% (Abaex, 1991).²

Em relação à participação das exportações de calçados no total das exportações brasileiras (Tabela 1), verifica-se que esse produto assumiu, entre os anos 70 e a primeira metade dos 80, uma importância crescente no total das exportações brasileiras. Atingiu-se a participação de 4,3% em 1986, quando esse percentual passou a declinar até o final da década.

Entre o final dos anos 70 e meados dos 80, a indústria de calçados passou por mudanças importantes em sua localização, em nível internacional. Os países que mais aumentaram a produção de calçados nesse período foram os

² Esse indicador não foi calculado com metodologia igual à daqueles apresentados na seção 2, não sendo eles, portanto, diretamente comparáveis.

em desenvolvimento — especialmente os *newly industrializing countries* (NICs) asiáticos e o Brasil —, enquanto alguns países desenvolvidos tiveram sua produção continuamente diminuída ao longo desse período — EUA, França e Inglaterra por exemplo (Prochnik, 1990).

Tais mudanças determinaram diferenças em termos dos diversos segmentos que compõem essa indústria. O segmento de calçados esportivos, dominado por grandes marcas mundiais, tendeu a se estabelecer em locais abundantes em mão-de-obra barata, como o Sudeste Asiático. Estabeleceu-se, assim, uma dinâmica em que os detentores das marcas utilizam esses países como plataformas de produção, sem perder o controle sobre a comercialização.

Já o segmento de calçados de couro encontra-se presente tanto em países desenvolvidos quanto naqueles em desenvolvimento, como é o caso do Brasil. A utilização do couro como principal matéria-prima e a influência da moda determinam um forte conteúdo artesanal nesse produto e fazem com que esse segmento seja importante em termos de geração de emprego e também em renda, dada a presença das grifes, contribuindo para a ampliação das margens de comercialização. Dentro desse segmento, o Brasil ocupou parcela de mercado referente a produtos de preço e qualidade intermediários, sem desenvolvimento próprio de *design* e marcas, estando estes a cargo dos grandes compradores internacionais.

Por último, coloca-se o segmento de calçados de menor valor agregado, para os quais são importantes tanto os baixos custos de mão-de-obra quanto a utilização das matérias-primas de mais baixo custo (plástico, borracha, tecidos, etc.).

Em termos gerais, pode-se dizer que os custos de produção referentes à mão-de-obra são determinantes para a localização e a competitividade da indústria de calçados. Como argumenta Costa (2002, p. 4),

[...] o preço é a base do padrão de competição do setor, pois o custo de produção continua sendo o determinante da geografia da produção de calçados e do sucesso competitivo. Os países que apresentam as melhores condições em termos de custos — principalmente os de mão-de-obra — são aqueles que têm conquistado competitividade internacional. Contudo persistem ainda indústrias em países com salários relativamente elevados — embora com dificuldades competitivas. Nesses casos, a permanência nos mercados tem como fundamento atributos de competição como marca, qualidade, *design*, dentre outros.

A partir das características da evolução da produção e do comércio mundial de calçados nos anos 70 e 80, a seção 2 analisa a inserção do Brasil no comércio mundial desse produto, nos anos 90.

Tabela 1

Produção e exportação de calçados no Brasil — 1975-1990

ANOS	PRODUÇÃO (pares) (A)	VALOR DA PRODUÇÃO (US\$ milhões) (B)	EXPORTAÇÕES (pares) (C)	VALOR DAS EXPORTAÇÕES (US\$ milhões) (D)
1975	223	797	28	165
1980	465	1 947	61	464
1981	654	3 956	70	562
1982	642	4 236	61	501
1983	629	4 530	94	681
1984	570	4 857	144	948
1985	601	5 200	133	907
1986	695	5 569	142	960
1987	667	5 960	139	1 095
1988	625	6 385	139	1 114
1989	585	6 619	170	1 328
1990	502	6 136	143	1 107

ANOS	VALOR DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS (US\$ milhões) (E)	C/A	D/B	D/E
1975	8 700	12,6	20,7	1,9
1980	20 100	13,1	23,8	2,3
1981	23 300	10,7	14,2	2,4
1982	20 200	9,5	11,8	2,5
1983	21 900	14,9	15,0	3,1
1984	27 000	25,3	19,5	3,5
1985	25 600	22,1	17,4	3,5
1986	22 300	20,4	17,2	4,3
1987	26 200	20,8	18,4	4,2
1988	33 800	22,2	17,4	3,3
1989	34 400	29,1	20,1	3,8
1990	31 400	28,5	18,0	3,5

FONTE: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EXPORTADORES DE CALÇADOS — ABAEX. O calçado brasileiro. [S. l.: s. n.], 1991. (Mimeo).

2 A inserção externa da indústria de calçados brasileira nos anos 90, em um contexto de mudanças estruturais

Desde o início dos anos 90, no Governo Collor, o Brasil vem promovendo transformações estruturais em sua economia, com o avanço dos processos de abertura comercial e desregulamentação, especialmente no tocante à participação do capital estrangeiro. Trata-se, em linhas gerais, de mudar o modelo de crescimento com base no processo de substituição de importações, que, historicamente, orientou os rumos da industrialização da economia brasileira.

Em 1994, com a implementação do Plano Real, reafirmou-se a opção por uma estratégia de política econômica que privilegiava a ampliação da internacionalização da economia brasileira. Objetivava-se, fundamentalmente, aumentar o grau de especialização da mesma. Para tanto, o aumento das importações era esperado, dado o diagnóstico de que a ineficiência produtiva vigente naquele momento podia ser tributada à excessiva proteção ao mercado interno, que vigorou durante o processo de substituição de importações.

Nesse contexto, esperava-se que determinados setores industriais não tivessem problemas com a ampliação da abertura e com a política cambial adotada em 1994, por terem vantagens comparativas reveladas. O setor de calçados possivelmente fazia parte dessa expectativa, na medida em que tinha uma posição razoavelmente consolidada no comércio internacional e, ademais, se constituía em um setor no qual o País deveria especializar-se, dadas as vantagens comparativas brasileiras, em especial a abundância de mão-de-obra barata (Moreira; Corrêa, 1997).

Entretanto as dificuldades dos setores exportadores nesse novo contexto competitivo não foram pequenas. A valorização cambial vigente entre os anos de 1994 e 1998 significou dificuldades para praticamente todos os setores exportadores, dificuldades estas amplificadas pelo aumento da carga tributária verificada no período e pela diminuição de incentivos e subsídios às exportações desde o início dos anos 90. Somam-se a essas dificuldades as mudanças em curso no cenário externo da indústria de calçados, com a consolidação de uma tendência, evidente já nos anos 80, de acirramento da competição em dois âmbitos principais. O primeiro é aquele em que os atributos de qualidade, marca e *design* são determinantes da competitividade externa. O segundo privilegia os baixos custos de produção, em especial os de mão-de-obra.

Conforme descrito na seção 1, a inserção do Brasil no comércio mundial de calçados, entre os anos 70 e 80, deu-se principalmente em função dos baixos custos de mão-de-obra, conjugados a facilidades da política de comér-

cio exterior então vigente. Ocorre que essa indústria, nos anos 90, não galgou patamares para adentrar no grupo de países que têm a sua competitividade externa decorrente de fatores mais nobres do ponto de vista da agregação de valor, como a inserção externa através de marca e *designs* próprios. A inserção externa brasileira continua sendo importante em um segmento intermediário de mercado, em que se apresenta com um produto de preço intermediário (entre os calçados italianos e os chineses, *grosso modo*), e em cuja estrutura de produção os baixos custos de mão-de-obra se apresentam como elemento importante da competitividade da indústria.

Os dados apresentados a seguir ilustram esse argumento, ao situarem o comportamento do setor de calçados brasileiro nesse novo ambiente concorrencial.

A Tabela 2 apresenta os dados de exportações de calçados na década de 90 e no início dos anos 2000.

Tabela 2

Exportações totais e exportações de calçados no Brasil — 1990-02

ANOS	VALOR DAS EXPORTAÇÕES (US\$ milhões) (A)	VALOR DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS (US\$ milhões) (B)	A/B
1990	1 107	31 400	3,5
1991	1 177	31 600	3,7
1992	1 409	35 800	3,9
1993	1 846	38 600	4,8
1994	1 537	43 500	3,5
1995	1 414	46 500	3,0
1996	1 567	47 700	3,3
1997	1 523	53 000	2,9
1998	1 330	51 100	2,6
1999	1 342	48 000	2,8
2000	1 617	55 100	2,9
2001	1 684	58 200	2,9
2002	1 516	60 400	2,5

FONTE: Secex/DPLA.

Os dados mostram que os principais avanços nas exportações de calçados ocorreram apenas nos anos iniciais da década de 90, quando as exportações foram superiores a US\$ 1,8 bilhão e representaram 4,8% das exportações totais. Nos anos seguintes, as mudanças implementadas desde o início do Governo Collor começaram a mostrar os seus efeitos. As exportações caíram continuamente até 1998, na esteira da valorização cambial vigente durante o Plano Real, apresentaram certa recuperação no triênio 1999-01, quando ocorreu a desvalorização cambial, e caíram novamente em 2002. Destaque-se que não se atingiu o patamar de exportações registrado em 1993, e, em 2002, foi registrada a menor relação exportação de calçados/exportações totais desde 1982.

A análise da queda significativa das exportações de calçados no período em análise não pode ser realizada sem que se considere a posição do Brasil no comércio internacional desse produto. As Tabelas 3, 4 e 5 dão pistas importantes a esse respeito. Antes, porém, é necessária a apresentação metodológica dos indicadores utilizados.

2.1 Notas metodológicas

Na elaboração do trabalho, utilizou-se a base de dados da Organização das Nações Unidas, da SITC, em um nível de desagregação de três dígitos, permitindo identificar o setor de calçados brasileiro, bem como o de outros países.

A partir dessa base de dados, calcularam-se os indicadores de *market share* e VCR, com o objetivo de analisar a competitividade do setor de calçados (Balassa, 1977, p. 327).

O indicador de *market share* mostra quanto determinado produto participa no comércio mundial daquele setor, sendo calculado da seguinte forma:

$$MS = X_{ij} / X_i$$

onde

- os X_{ij} representam as exportações do produto i pelo país j ; e
- os X_i representam as exportações do produto i pelo mundo.

Em segundo lugar, foi calculado um outro indicador de comércio internacional, a fim de averiguar a presença, ou não, de vantagens competitivas do setor, a saber, o indicador tradicional de VCR.

$$VCR = (X_{ij} / X_j) / (X_i / X)$$

onde

- os X_{ij} representam as exportações do grupo setorial i pelo país j ;
- os X_i são as exportações mundiais do grupo setorial i ;

- os X_j são as exportações totais do país j ; e
- os X indicam as exportações mundiais totais.

Nessa perspectiva, se o país j possuir uma vantagem comparativa no grupo setorial i em relação à economia mundial, o indicador de VCR apresentará um resultado superior à unidade ($VCR > 1$), demonstrando que esse país possui *market share* neste grupo setorial superior à sua participação no mercado mundial de todos os outros produtos; ou, ainda, que a participação desse grupo setorial nas exportações totais do país é superior à participação desse mesmo grupo setorial no total das exportações da economia mundial. Caso contrário, o país não apresentará vantagens comparativas ($VCR < 1$).

Na primeira definição de VCR, feita por Balassa (1965), adotou-se a suposição de que as diferentes dotações de fatores resultariam em uma estrutura característica (padronizada) de exportações, sendo, portanto, perfeitamente compatível com as hipóteses da teoria clássica do comércio internacional. Em outros termos, o indicador de VCR procuraria expressar, *a posteriori*, as vantagens relativas de custos de diferentes países a partir de suas especializações comerciais.

Entretanto essa é apenas uma interpretação possível, mas não exclusiva. É preciso ressaltar que o indicador de VCR é apenas uma variável de resultado, a qual tenta captar, no âmbito do mercado, os efeitos finais do comércio internacional, sem que exista nenhuma interação compulsória entre oferta de fatores e tais efeitos. Ao contrário, tais efeitos também devem ser interpretados como resultado de assimetrias intra e intersetoriais entre os diferentes países, onde os **padrões de especialização** expressam, de um lado, diferenças nas assimetrias tecnológicas e vantagens relativas de custos dos países e, de outro, diferenças nas elasticidades-renda dos grupos setoriais (Dosi; Pavitt; Soete, 1990).

À luz dessa problemática envolvendo as estruturas de VCRs, utilizam-se, neste trabalho, os dados de exportações para o período 1994-02. Para os anos 2000-02, trabalhou-se com os dados disponibilizados pelo programa Personal Computer Analysis System (PC-TAS), segundo a Standard International Trade Classification, Revisão 3. Adicionalmente, utilizou-se outro programa computacional que disponibiliza dados de comércio, o Competitive Analysis of Nations (Trade-CAN), desenvolvido pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), compreendendo o período 1985-00, segundo a SITC, Revisão 2.

2.2 Análise dos indicadores de competitividade do setor de calçados

Para a análise da competitividade da indústria brasileira de calçados, o primeiro elemento a destacar é o movimento do comércio internacional desse produto no período em consideração. A Tabela 3 mostra que houve uma diminuição da participação das exportações de calçados no valor total do comércio mundial.

Tabela 3

Evolução do valor das importações totais e de calçados no mercado mundial — 1994-02

DISCRIMINAÇÃO	1994	1995	1996
A - Calçados (8510) (US\$ milhões)	41 253	44 806	48 062
B - Todos os setores (US\$ milhões)	3 882 098	4 626 663	4 860 027
C - Participação % A/B	1,06	0,97	0,99
DISCRIMINAÇÃO	1997	1998	1999
A - Calçados (8510) (US\$ milhões)	50 313	47 010	47 837
B - Todos os setores (US\$ milhões)	5 048 565	5 014 620	5 306 516
C - Participação % A/B	1,00	0,94	0,90
DISCRIMINAÇÃO	2000	2001	2002
A - Calçados (8510) (US\$ milhões)	49 048	50 341	51 050
B - Todos os setores (US\$ milhões)	6 000 209	5 757 224	5 701 708
C - Participação % A/B	0,82	0,87	0,90

FONTE DOS DADOS BRUTOS: International Trade Center UNCTAD/WTO. Base de dados: *Software* PC-TAS (Personal Computer Trade Analysis Sistem) 1994-1998; 1996-2000; 1998-2002. Disponível em: <http://www.intracen.gov/tradestad>

Entre os anos de 1994 e 2002, a participação passou de 1,00% em 1997 para 0,82% em 2000, verificando-se uma leve recuperação em 2002, para 0,90%, porém não atingindo o percentual de 1,06% observado em 1994. Essa queda de participação, apesar do aumento dos valores comercializados no período, está relacionada a um aumento mais que proporcional da participação do conjunto de todos os demais setores.

O segundo fato a destacar é a mudança de posições relativas no comércio de calçados, como revela o indicador de *market share* para países selecionados (Tabela 4).

Entre os anos de 1994 e 2002, o Brasil perdeu, praticamente de forma contínua, participação no valor comercializado — de 5,11% em 1994 para 4,21% em 2002. No caso do Brasil, a piora na inserção internacional foi intensificada, na segunda metade da década de 90, pela política de sobrevalorização cambial do período 1994-98, dado que, como mostra a Tabela 4, a tendência de queda foi interrompida em 1999 (ano em que a moeda se desvalorizou). Em 2002, novamente se verificou queda na participação, refletindo uma dificuldade em melhorar a inserção externa do setor em um ambiente de acirramento de posições competitivas no mercado mundial.

Entretanto, ao longo desse período, o Brasil passou de sexto maior exportador mundial para o quinto lugar. Esse ganho de posição, na verdade, decorreu de mudanças verificadas entre os demais concorrentes, onde se destaca um aumento na concentração das exportações mundiais. A Itália, maior exportador mundial em 1994 (22,47% do total), perdeu essa posição para a China em 2002, quando este país aumentou seu *market share* e passou a responder por mais de 30% do total. Nesse ano, esses dois países passaram a responder por 51,6% do total comercializado (contra 41,5% em 1994).

Nos últimos anos, o fato mais significativo no mercado mundial de calçados é, portanto, a presença de um novo concorrente bastante agressivo em termos de ocupação de posições competitivas — a China. Esse país, tradicionalmente fabricante de produtos de baixo valor agregado, tem migrado para outros segmentos de mercado, tornando-se, assim, forte concorrente do Brasil.³ É conhecida a estratégia chinesa de agregação de valor às exportações, para o que tem, inclusive, importado mão-de-obra qualificada do Brasil.

³ De acordo com Garcia (2001), em 1990 o preço médio do calçado exportado pela China era de US\$ 5,00 e, em 1998, de US\$ 7,50. Além desse aumento, é possível, segundo o autor, que parte do crescimento de exportações de maior valor fique obscurecida pelo enorme volume de produtos de menor valor.

Tabela 4

Indicadores *market share* do setor de calçados (851)
em países selecionados — 1994-02

(%)

PAÍSES	1994	1995	1996	1997	1998
Itália	22,47	23,35	24,73	22,22	22,24
China	18,99	19,21	19,58	23,35	24,02
Coréia	5,60	4,34	3,41	2,68	2,32
Espanha	5,42	5,65	5,70	6,08	6,26
Portugal	5,35	5,32	5,13	4,96	4,94
Brasil	5,11	4,32	4,55	4,36	3,97
Tailândia	4,91	6,22	3,65	3,11	2,66
Alemanha	4,20	4,18	3,90	3,79	4,21
França	3,25	3,27	2,91	2,75	2,98
TOTAL	75,29	75,87	73,56	73,30	73,60

PAÍSES	1999	2000	2001	2002
Itália	22,05	21,18	21,89	20,79
China	26,23	29,16	29,19	30,81
Coréia	2,41	2,36	2,03	1,56
Espanha	6,05	5,58	5,74	5,90
Portugal	5,10	4,38	4,38	4,16
Brasil	4,06	4,81	4,87	4,21
Tailândia	2,58	2,47	2,43	-
Alemanha	4,30	3,84	3,97	4,58
França	3,18	2,80	2,76	2,97
TOTAL	75,96	76,57	77,27	74,99

FONTE DOS DADOS BRUTOS: International Trade Center UNCTAD/WTO. Base de dados: *Software* PC-TAS (Personal Computer Trade Analysis System) 1994-1998; 1996-2000; 1998-2002. Disponível em:
<http://www.intracen.gov/tradestad>

Os dados desagregados por segmentos de mercado⁴ são uma demonstração do sucesso da estratégia chinesa. Como pode ser observado, a China aumentou o seu *market share*, no período analisado, em todos os segmentos de mercado, inclusive no de calçados esportivos e no de calçados de couro (códigos 8512 e 8514 respectivamente). No conjunto dos segmentos de calçados esportivos (código 8512), de materiais como borracha e plástico (código 8513) e de têxteis (código 8515), a China detinha mais de 50% de *market share* em 2002. No segmento de calçados de couro (código 8514), aquele em que o Brasil tem maior participação, a China aumentou seu *market share* em cerca de 50%, no período em consideração.

Entretanto os efeitos da elevação da participação da China não se fizeram equivalentes entre os maiores exportadores. Prova disso é que a Espanha conseguiu, nesse período, aumentar a sua participação — de 5,42% em 1994 para 5,90% em 2002 — e, ao mesmo tempo, ganhar posições no *ranking*, dado que passou de quarto para terceiro lugar. Movimento equivalente e ainda mais acentuado ocorreu com a Alemanha, que passou de oitavo exportador para o quarto posto em 2002.

Nos casos da Espanha e da Alemanha, os dados desagregados por segmentos de mercado mostram que esses dois países também ganharam, embora em menor proporção, participação em praticamente todos os segmentos de mercado (dentre sete segmentos analisados, a Espanha teve ganhos em seis e a Alemanha, em cinco, conforme dados do Apêndice). Nos dois casos, houve ainda ganho de participação no segmento de calçados de couro, o que também ocorreu com a França. A ampliação da participação da Espanha e da Alemanha é importante, porque mostra reversão de uma tendência verificada nas décadas anteriores, qual seja, a perda de participação dos países desenvolvidos (exceção feita à Itália) na produção e no comércio internacional desse produto.

A Tabela 5 apresenta os dados do indicador de vantagem comparativa revelada.

Os dados desse indicador, quando contrapostos aos de *market share*, deixam claro que a situação do Brasil perante seus competidores é precária. Houve, no período em consideração, uma diminuição acentuada desse indicador para os calçados brasileiros (cerca de 20%). Somente a China apresentou redução também acentuada, embora menor que a do Brasil. Entretanto, como a China ampliou significativamente a sua participação no mercado mundial, nesse período, pode-se inferir que a queda se deveu principalmente a uma impor-

⁴ Ver Apêndice.

tância reduzida das exportações de calçados perante o total das exportações desse país. A Espanha também apresentou redução nesse indicador, embora menor que a do Brasil, enquanto a Alemanha apresentou aumento.

As informações dos indicadores de VCR, contrapostas às variações das importações mundiais de calçados, podem ser consolidadas em uma matriz de competitividade, apresentada no Quadro 1.

Como aspecto geral da matriz de competitividade, destaque-se que o setor em análise pode ser caracterizado como pouco dinâmico no comércio internacional. No período em análise, as situações de setor em retrocesso e setor em declínio apresentam-se com certa frequência.

Para o Brasil, o setor somente apresentou situação ótima no período 1995-96, quando o País ganhou competitividade em um momento em que o setor crescia acima da média mundial. No período 1998-00, o setor de calçados brasileiro apresentou certa melhora em relação aos seus competidores, na medida em que ganhou competitividade, quando houve um crescimento do setor abaixo da média mundial. Nos anos subseqüentes, houve, de novo, piora na inserção externa, dado que o País perdeu competitividade, quando o setor crescia acima da média mundial.

Para China, Itália e Alemanha, a matriz de competitividade mostra situações melhores que a do Brasil, pois esses países apresentam as piores situações — oportunidades perdidas e setor em retrocesso — em um número menor de anos.

Nos dois últimos anos em análise, a predominância da situação de oportunidades perdidas para todos os países selecionados leva a inferir que novos competidores estão ganhando espaço no mercado mundial de calçados. A verificação de que o crescimento do setor ocorre em um ritmo acima do da média do comércio mundial, concomitantemente a uma diminuição relativa da participação dos países tradicionalmente importantes no comércio mundial desse produto, é uma indicação importante de que se delineia um novo quadro com novos competidores, situados, provavelmente, nos países do Sudeste Asiático da “segunda fileira” (Indonésia e Filipinas, dentre outros). Esses países tiveram suas exportações ampliadas em segmentos que os países da “primeira fileira”, notadamente a Coreia, abandonaram ou relegaram a segundo plano, na esteira de um processo de agregação de valor e de inserção em segmentos mais nobres da indústria. Podem-se citar, a título de exemplos, as importantes participações no comércio externo de calçados da Indonésia — terceiro maior exportador de calçados para os EUA em 1998 — e da Índia — terceiro maior exportador de calçados para o Reino Unido em 1999.⁵

⁵ Dados extraídos de Garcia (2001).

Tabela 5

Vantagem comparativa revelada do setor de calçados (851)
em países selecionados — 1994-02

PAÍSES	1994	1995	1996	1997	1998
Portugal	10,9878	10,2990	10,2898	10,0432	9,7848
China	5,7931	5,7030	5,9056	6,0811	6,1916
Itália	4,4307	4,4352	4,4688	4,4403	4,3966
Brasil	4,3259	4,0831	4,3402	3,9164	3,6807
Tailândia	4,0110	4,8504	2,9855	2,5470	2,3531
Espanha	2,7317	2,8095	2,5577	2,7257	2,7163
Coréia	2,1880	1,5540	1,2310	0,9749	0,8309
França	0,5143	0,5057	0,4675	0,4625	0,4693
Alemanha	0,3670	0,3548	0,3427	0,3554	0,3682

PAÍSES	1999	2000	2001	2002
Portugal	10,2179	9,9066	9,2253	8,3775
China	6,5174	6,3255	5,6479	5,0083
Itália	4,5458	4,7596	4,6151	4,4211
Brasil	4,0926	4,7049	4,3065	3,7406
Tailândia	2,1407	1,9379	1,9187	-
Espanha	2,6304	2,6618	2,5451	2,5117
Coréia	0,8140	0,7418	0,7321	0,5310
França	0,5205	0,4999	0,4915	0,5187
Alemanha	0,3840	0,3776	0,3576	0,4084

FONTE DOS DADOS BRUTOS: International Trade Center UNCTAD/WTO. Base de dados: *Software* PC-TAS (Personal Computer Trade Analysis Sistem) 1994-1998; 1996-2000; 1998-2002. Disponível em: <http://www.intracen.gov/tradestad>

Quadro 1

Matriz de competitividade do setor de calçados (851) em países selecionados — 1994-02

PAÍSES	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01
Portugal	RE	OP	OP	RE	SD	RE	OP
China	RE	SO	SO	SD	SD	RE	OP
Itália	SD	SO	OP	RE	SD	SD	OP
Brasil	RE	SO	OP	RE	SD	SD	OP
Tailândia	SD	OP	OP	RE	RE	RE	OP
Espanha	SD	OP	SO	RE	RE	SD	OP
Coréia	RE	OP	OP	RE	RE	RE	OP
França	RE	OP	OP	SD	SD	RE	OP
Alemanha	RE	OP	SO	SD	SD	RE	OP

FONTE DOS DADOS BRUTOS: International Trade Center UNCTAD/WTO. Base de dados: *Software PC-TA Computer Trade Analysis Sistem*) 1994-1998; 1996-2000; 1998-2002. Disponível em: <http://www.intracen.org/tradestad>

- NOTA 1. Retrocesso (RE) é a classificação para os setores com taxa de crescimento abaixo da média mundial, em que o país perde competitividade.
2. Oportunidades perdidas (OP) é a classificação para os setores com taxa de crescimento acima da média mundial, em que o país perde competitividade.
3. Setores em declínio (SD) são os com taxa de crescimento abaixo da média do mercado mundial, em que o país ganha competitividade.
4. Setores em situação ótima (SO) são aqueles com taxa de crescimento acima da média do mercado mundial, em que o país ganha competitividade.

3 Considerações finais

O presente trabalho mostrou a importância crescente assumida pela indústria de calçados nas exportações brasileiras a partir dos anos 70. Os incentivos à atividade exportadora incrementados a partir de final dos anos 60, em especial a uma diversificação da pauta na direção de uma maior participação de produtos industrializados, lograram resultados importantes, sendo a indústria de calçados um caso exemplar.

O Brasil assumiu, ao longo dos anos 80, uma posição importante na produção e no comércio internacional desse produto, colocando-se entre os cinco maiores produtores e exportadores mundiais na segunda metade dessa década. Nesse período, o País alcançou um *market share* de 5% no comércio internacional calçadista.

Embora esse dado não seja diretamente comparável com os dados apresentados neste trabalho para os anos 90, é possível afirmar que o Brasil vem perdendo posições no comércio exterior de calçados, no período em consideração. Isso tem ocorrido em um ambiente de acirramento concorrencial em que se verifica, inclusive, uma certa reversão na divisão internacional do trabalho relativa a essa indústria — alguns países desenvolvidos estão voltando a ter participação relevante no comércio desse produto, casos da Espanha e da Alemanha.

Nesse novo ambiente de intensificação da concorrência internacional no setor de calçados, constatou-se também o crescimento exponencial das exportações de calçados da China em todos os segmentos de mercado, inclusive naqueles considerados de maior valor agregado, como os calçados esportivos e os de couro.

Pode-se tomar os acontecimentos relativos a essa indústria como emblemáticos da situação mais geral do comércio exterior brasileiro nos anos 90 e no início da presente década. A valorização cambial do período 1994-98, a ausência de uma política consistente de ampliação e agregação de valor às exportações e a diminuição de incentivos e subsídios no bojo da crise fiscal tiveram implicações relevantes, mesmo naqueles setores que eram considerados já consolidados em termos de participação no comércio internacional e com significativas “vantagens comparativas reveladas”. Não é por menos que um dos temas em discussão é o de uma possível tendência de “reprimarização” das exportações brasileiras após a desvalorização do câmbio em 1999.

Os dados apresentados indicam que, ao longo dos anos 90, a indústria de calçados brasileira perdeu posições importantes frente aos seus parceiros, dado que não foi capaz de se firmar nos segmentos onde o peso dos custos de mão-de-obra é mais relevante. Assim, perdeu-as principalmente para a China, e

também não as galgou nos segmentos onde atributos como marca e *design* são determinantes da competitividade, perdendo-as, ainda, em relação a países europeus.

Apêndice

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

a) Tailândia

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	1,97	1,44	1,22	1,00	0,47
8512 Calçados esportivos	13,16	13,82	9,96	10,06	9,37
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	16,09	23,84	10,16	4,40	2,55
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	0,75	0,66	0,79	0,81	0,86
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	2,12	1,77	1,24	1,47	0,97
8517 Calçados não especificados	1,33	1,25	0,87	1,22	0,99
8519 Partes de calçados, etc.	2,55	2,09	2,24	2,43	2,39

CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002
8511 Calçados com biqueira de metal	0,84	1,67	1,32	-
8512 Calçados esportivos	8,44	7,75	7,80	-
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	2,58	2,44	2,35	-
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	1,05	1,01	1,01	-
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	1,25	2,10	1,22	-
8517 Calçados não especificados	0,86	0,79	0,95	-
8519 Partes de calçados, etc.	2,39	1,50	1,53	-

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

b) França

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	17,58	17,74	13,98	14,81	14,34
8512 Calçados esportivos	4,19	3,78	3,15	2,60	2,81
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	1,60	1,45	1,45	1,45	1,62
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	2,58	2,75	2,44	2,38	2,65
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	6,91	6,89	6,37	5,87	5,71
8517 Calçados não especificados	2,56	2,66	2,20	1,61	1,55
8519 Partes de calçados, etc.	2,54	2,87	2,87	2,97	3,10
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	13,39	12,41	10,87	9,84	
8512 Calçados esportivos	3,26	2,70	2,45	2,57	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	1,73	1,47	1,40	1,40	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	2,96	2,80	2,78	3,06	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	4,67	3,20	3,18	3,41	
8517 Calçados não especificados	2,55	1,46	1,28	1,93	
8519 Partes de calçados, etc.	3,33	3,07	3,58	4,17	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

c) Alemanha

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	6,92	7,20	6,46	6,85	8,07
8512 Calçados esportivos	2,43	2,18	2,07	1,90	2,51
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	2,05	1,90	2,02	1,95	2,36
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	4,89	5,10	4,57	4,53	4,98
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	2,66	2,66	2,69	2,51	2,93
8517 Calçados não especificados	1,37	1,07	0,99	0,46	0,56
8519 Partes de calçados, etc.	7,37	7,16	6,57	6,30	6,08
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	7,49	7,44	8,11	8,41	
8512 Calçados esportivos	2,40	2,14	2,29	2,86	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	2,73	2,70	3,21	3,56	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	5,08	4,45	4,51	5,33	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	3,46	3,43	3,38	4,01	
8517 Calçados não especificados	0,72	0,66	0,47	0,81	
8519 Partes de calçados, etc.	5,84	5,26	5,21	5,37	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

d) Portugal					(%)
CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	2,02	2,24	3,28	3,65	4,09
8512 Calçados esportivos	0,49	0,34	0,42	0,25	0,24
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	0,26	0,29	0,44	0,53	0,69
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	8,66	8,99	8,37	8,25	8,23
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	1,53	1,29	1,18	1,25	1,21
8517 Calçados não especificados	7,66	10,49	10,07	11,36	8,54
8519 Partes de calçados, etc.	4,99	4,74	4,13	3,80	3,33
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	4,29	4,60	4,42	3,99	
8512 Calçados esportivos	0,24	0,19	0,24	0,23	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	0,57	0,46	0,58	0,68	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	8,65	7,58	7,55	7,03	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	1,22	1,68	1,55	1,44	
8517 Calçados não especificados	8,84	6,44	7,01	7,46	
8519 Partes de calçados, etc.	3,04	2,40	2,35	2,40	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

e) Brasil

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	0,38	0,19	0,10	0,14	0,05
8512 Calçados esportivos	0,30	0,28	0,31	0,34	0,28
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	0,71	0,76	1,18	1,50	2,02
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	8,72	7,59	7,75	7,34	6,54
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	1,29	1,30	1,46	2,66	2,37
8517 Calçados não especificados	1,91	0,93	1,54	2,23	1,22
8519 Partes de calçados, etc.	2,94	2,57	2,28	1,90	1,59
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	0,11	0,16	0,22	0,09	
8512 Calçados esportivos	0,25	0,36	0,48	0,37	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	2,11	2,92	3,62	2,51	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	6,68	8,03	7,97	6,94	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	2,00	2,29	1,86	1,52	
8517 Calçados não especificados	1,10	1,02	0,71	0,85	
8519 Partes de calçados, etc.	1,86	2,01	1,93	2,03	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

f) China

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	8,57	7,62	9,15	8,85	10,73
8512 Calçados esportivos	16,45	18,26	20,79	29,61	33,52
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	46,44	43,14	50,34	57,61	57,33
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	12,57	11,82	11,54	13,72	14,19
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	41,73	42,51	42,17	43,46	42,40
8517 Calçados não especificados	14,98	12,51	9,36	10,59	13,67
8519 Partes de calçados, etc.	11,35	11,71	10,94	10,40	9,43
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	12,04	12,92	13,92	13,51	
8512 Calçados esportivos	35,51	39,77	44,14	46,91	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	61,31	61,81	59,93	59,43	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	16,39	18,41	17,46	18,96	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	43,03	47,70	49,53	50,07	
8517 Calçados não especificados	20,10	33,85	24,11	34,68	
8519 Partes de calçados, etc.	9,31	10,95	11,72	12,29	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

g) Espanha

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	1,81	1,95	1,79	1,90	2,25
8512 Calçados esportivos	1,46	1,63	1,55	1,88	2,43
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	1,04	1,47	2,00	2,28	2,86
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	7,76	8,41	8,50	9,05	8,86
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	9,35	8,59	7,97	9,35	9,44
8517 Calçados não especificados	3,76	3,87	2,50	3,24	5,59
8519 Partes de calçados, etc.	2,51	2,70	2,28	2,20	2,36
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	2,02	2,08	1,76	0,94	
8512 Calçados esportivos	3,09	2,29	2,06	2,17	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	2,80	2,65	2,13	2,08	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	8,20	7,99	8,38	8,47	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	9,41	8,02	8,85	10,11	
8517 Calçados não especificados	5,50	3,79	6,03	4,49	
8519 Partes de calçados, etc.	2,45	2,28	2,52	3,02	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

h) Itália

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	18,64	22,48	18,97	20,52	22,43
8512 Calçados esportivos	14,71	14,25	12,99	11,26	11,20
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	8,06	7,17	8,82	7,82	8,54
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	29,78	32,09	33,62	30,30	29,41
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	9,01	11,30	12,86	12,38	13,35
8517 Calçados não especificados	29,03	33,24	35,85	30,63	26,22
8519 Partes de calçados, etc.	23,13	23,97	24,74	23,66	26,12
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	23,35	24,11	27,73	31,28	
8512 Calçados esportivos	11,37	10,29	9,34	9,25	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	9,12	8,06	8,54	7,23	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	28,75	28,58	29,72	27,41	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	13,35	10,25	9,03	9,84	
8517 Calçados não especificados	25,80	22,01	22,86	18,48	
8519 Partes de calçados, etc.	26,64	27,08	29,09	32,05	

Tabela A.1

Indicador de *market share* do setor de calçados (quatro dígitos)
em países selecionados — 1994-02

i) Coréia

(%)

CÓDIGOS E PRODUTOS	1994	1995	1996	1997	1998
8511 Calçados com biqueira de metal	5,81	6,32	4,42	3,37	3,53
8512 Calçados esportivos	6,02	5,40	3,53	1,92	1,75
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	7,21	6,35	4,95	3,62	1,97
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	4,97	2,87	1,93	1,38	1,33
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	2,48	2,22	2,09	1,23	1,01
8517 Calçados não especificados	15,29	11,12	4,97	3,27	2,53
8519 Partes de calçados, etc.	7,57	7,85	9,48	9,97	9,30
CÓDIGOS E PRODUTOS	1999	2000	2001	2002	
8511 Calçados com biqueira de metal	1,83	1,39	0,40	0,19	
8512 Calçados esportivos	1,97	1,63	1,07	0,40	
8513 Calçados (borracha, plásticos e não especificados)	1,77	1,41	1,33	0,89	
8514 Outros calçados (parte superior em couro)	1,39	1,37	1,07	0,79	
8515 Outros calçados (parte superior têxtil)	1,04	1,39	1,45	0,84	
8517 Calçados não especificados	3,39	2,51	1,90	0,84	
8519 Partes de calçados, etc.	9,74	10,30	9,78	9,80	

FONTE DOS DADOS BRUTOS: International Trade Center UNCTAD/WTO. Base de dados: *Software* PC-TAS (Personal Computer Trade Analysis Sistem) 1994-1998; 1996-2000; 1998-2002. Disponível em:
<http://www.intracen.gov/tradestad>

Referências

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EXPORTADORES DE CALÇADOS — ABAEX. **O calçado brasileiro**. [S. l.: s. n.], 1991. (Mimeo).
- BALASSA, B. Trade liberalization and "revealed" comparative advantage. **The Manchester School**, v. 33, n. 2, p. 99-123, 1965.
- BALASSA, B. Revealed comparative advantage revisited: an analysis of relative export shares of industrial countries, 1953-1971. **The Manchester School**, v. 45, n. 4, p. 327-344, 1977.
- COSTA, A. B. Organização industrial e competitividade da indústria de calçados brasileira. ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 6. São Paulo, 2002. **Anais...** [S. n. t.]. (Disponível em CD-Rom).
- DOSI, G.; PAVITT, K.; SOETE, L. **The economics of technological change and international trade**. Brighton: Wheatshaf, 1990.
- GARCIA, R. C. **Vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais**: um estudo aplicado à indústria brasileira de calçados e sua inserção em cadeias produtivas globais. Tese (Doutoramento) — Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas, 2001.
- INFORMEX. **Mercado Internacional de Calçados**. Rio de Janeiro, 1988.
- MOREIRA, M. M.; CORRÊA, G. C. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. **Revista de Economia Política**, v. 17, n. 2, abr./jun. 1997.
- PROCHNIK, V. Política tecnológica e industrial para o setor de calçados. In: DESENVOLVIMENTO tecnológico da indústria e a constituição de um sistema nacional de inovação no Brasil. Campinas, IE/UNICAMP, 1990. (Relatório de pesquisa).
- REIS, M. **Reestruturação internacional e inserção do Brasil na indústria de calçados**. Dissertação (Mestrado) — Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas, 1992.