



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

VÍVIAN LIMA MACHADO

O COMÉRCIO EXTERIOR DO SETOR CALÇADISTA NO NORDESTE DO BRASIL
(2018-2022)

JOÃO PESSOA

2025

VÍVIAN LIMA MACHADO

O Comércio exterior do Setor Calçadista no Nordeste do Brasil (2018–2022)

Trabalho Final de Curso, em formato de artigo apresentado como requisito parcial à conclusão do Curso de bacharelado em Relações Internacionais, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba.

Orientador: Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur

Coorientação: Prof. Dr(a)Elia Elisa Cia

JOÃO PESSOA

2025

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

M149c Machado, Vivian Lima.

O comércio exterior do setor calçadista no Nordeste do Brasil (2018-2022) / Vivian Lima Machado. - João Pessoa, 2025.

40 f. : il.

Orientação: Roberto Vilmar Satur.

Coorientação: Elia Elisa Cia Alves.

TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Comércio exterior. 2. Setor calçadista. 3. Nordeste. I. Satur, Roberto Vilmar. II. Alves, Elia Elisa Cia. III. Título.

UFPB/CCSA

CDU 327(043)

VIVIAN LIMA MACHADO

**COMÉRCIO EXTERIOR DO SETOR CALÇADISTA
NO NORDESTE DO BRASIL (2018-2022)**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Relações Internacionais do Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel (a) em Relações Internacionais.

Aprovado(a) em, 16 de abril de 2025.

BANCA EXAMINADORA



Documento assinado digitalmente
ROBERTO VILMAR SATUR
Data: 16/04/2025 16:00:01-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur – (Orientador)
Universidade Federal da Paraíba - UFPB



Documento assinado digitalmente
LUCAS MILANEZ DE LIMA ALMEIDA
Data: 22/04/2025 09:41:54-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Lucas Milanez de Lima Almeida
Universidade Federal da Paraíba - UFPB



Documento assinado digitalmente
SAMUEL RUFINO DE CARVALHO
Data: 16/04/2025 18:23:01-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Samuel Rufino de Carvalho
Universidade Federal de Goiás (UFG)

RESUMO

O presente artigo analisa o desempenho do setor calçadista da região Nordeste do Brasil no comércio exterior, após sua transferência das regiões Sul e Sudeste para o Nordeste. O objetivo geral é estudar as exportações de calçados dos estados do Ceará, Bahia e Paraíba entre 2018 e 2022, utilizando dados quantitativos. Como objetivos específicos, busca-se compreender o histórico de implantação do setor em cada estado e identificar possíveis desafios ao seu desenvolvimento. A metodologia empregada é quali-quantitativa: inicialmente, com pesquisa bibliográfica e entrevistas realizadas por meios digitais com especialistas paraibanos em comércio exterior; em seguida, com coleta de dados quantitativos via a plataforma *ComexStat*, organizados em tabelas. Também foi realizada visita técnica a uma fábrica localizada em Santa Rita-PB. Os resultados apontam o Ceará como principal exportador da região, superando até mesmo estados do Sudeste, seguido por Bahia e Paraíba. Observam-se flutuações nos volumes exportados durante o período pandêmico, bem como a recorrência de mercados compradores comuns entre os estados. Conclui-se que, embora o Ceará e a Bahia apresentem melhor desempenho, a Paraíba ainda enfrenta entraves significativos para a internacionalização do setor calçadista, como a falta de articulação entre poder público e empresários. Ainda assim, destaca-se o caso da empresa Alpargatas, que representa um exemplo bem-sucedido de exportação no estado. Este estudo mostra a importância da transferência de localização desse setor, em que a sua chegada do Nordeste foi de extrema importância para a inserção destes estados no comércio internacional.

Palavras-chave: Comércio Exterior; Calçados; Nordeste

ABSTRACT

This article analyzes the performance of the footwear sector in the Northeast region of Brazil in foreign trade, following its relocation from the South and Southeast regions to the Northeast. The general objective is to study the exportation of footwear from the states of Ceará, Bahia, and Paraíba between 2018 and 2022, using quantitative data. The specific objectives include understanding the historical context of the sector's establishment in each state and identifying potential challenges to its development. The methodology employed is quali-quantitative: initially through bibliographic research and interviews conducted digitally with foreign trade specialists from Paraíba; subsequently, through the collection of quantitative data from the ComexStat platform, organized in tables. A technical visit was also conducted to a manufacturing plant located in Santa Rita-PB. The results indicate Ceará as the region's leading exporter, surpassing even states from the Southeast, followed by Bahia and Paraíba. Fluctuations in export volumes were observed during the COVID-19 pandemic, as well as a recurrence of common buyer countries among the states. It is concluded that, although Ceará and Bahia show stronger performance, Paraíba still faces significant obstacles to the internationalization of its footwear sector, such as the lack of coordination between the public sector and entrepreneurs. Nevertheless, the company Alpargatas stands out as a successful example of exports in the state. This study highlights the importance of the sector's relocation, showing that its arrival in the Northeast was crucial for the international trade integration of these states.

Keys-Word:International Trade, Footwear, Northeast Brazil

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| Tabela 1 - Exportações brasileiras: principais mercados do SH 64 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões de 2018 a 2022..... | 16 |
| Tabela 2 - Importações brasileiras: principais mercados do SH 64 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões de 2018 a 2022..... | 17 |
| Tabela 3 - Principais estados exportadores do SH2 64 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões de 2018 a 2022..... | 17 |
| Tabela 4 - Ceará: exportações de calçados, em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 19 |
| Tabela 5 - Ceará: principais mercados de exportação do NCM 6402.20.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 20 |
| Tabela 6 - Ceará: principais mercados exportação do NCM 6402.99.90 em valor FOB aproximado em milhões (US\$), de 2018 a 2022..... | 21 |
| Tabela 7 - Ceará: principais mercados exportação do NCM 6404.19.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 21 |
| Tabela 8 - Bahia: exportações de calçados em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 23 |
| Tabela 9 - Bahia: principais mercados que se exporta do NCM 6402.20.00 em valor FOB (US\$) de 2018 a 2022..... | 24 |
| Tabela 10 - Bahia: principais mercados exportação do NCM 6402.99.90 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 25 |
| Tabela 11 - Bahia: principais mercados exporta do NCM 6404.19.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 25 |
| Tabela 12 - Paraíba: exportações de calçados em valor FOB US\$ aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 27 |
| Tabela 13 - Paraíba: principais mercados exportação do NCM 6402.20.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 27 |
| Tabela 14 - Paraíba: principais mercados exporta do NCM 6402.99.90 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 28 |
| Tabela 15 - Paraíba: principais mercados exporta do NCM 6404.19.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022..... | 29 |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 8 |
| 2. ENTENDENDO O COMÉRCIO EXTERIOR | |
| 11 | |
| 3. COMPORTAMENTO DO SETOR CALÇADISTA NA REGIÃO NORDESTE DO BRASIL | 14 |
| 3.2. O DESEMPENHO RECENTE DO SETOR CALÇADISTA BRASILEIRO E NORDESTINO | 16 |
| 3.3. CEARÁ | 19 |
| 3.4. BAHIA | 22 |
| 3.5. PARAÍBA | 26 |
| 4. ENTREVISTAS | 31 |
| 5. VISITAÇÃO ÀS INSTALAÇÕES DA ALPARGATAS EM SANTA RITA-PB | 33 |
| 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS | 34 |
| 7. REFERÊNCIAS | 38 |

1. INTRODUÇÃO

A indústria calçadista foi essencial para o desenvolvimento econômico e industrial brasileiro, iniciando sua atuação na região Sul do Brasil, no Vale dos Sinos (RS) e também Franca (SP), no Sudeste e se espalhou ao longo das décadas do século XX e início do XXI para outras regiões, como Nordeste, obtendo números significativos na sua produção, impactando decisivamente na economia das regiões em que seus pólos de produção estão situados. Dessa forma, esse setor é marcado, como outros que fazem parte da indústria de transformação, substancialmente pela reestruturação produtiva, em que se impõe um reajuste de organização e localização produtiva, no qual uma nova forma de estrutura de produção se torna padrão perante a uma anterior, considerada dominante. Conseqüentemente, visando modernização e redução de custos, é procurado uma nova localização para as instalações industriais, inclusive com maior abundância de mão-de-obra (mais barata), incentivos e menos tributos, fatores que favorecem uma melhor competitividade e margem de lucro (Costa, Muniz, 2013).

Nestas circunstâncias, para entender como ocorreu essa reestruturação produtiva, faz-se necessário a análise da conjuntura internacional, iniciada, principalmente, na década de 1990, com a abertura econômica brasileira advinda do liberalismo econômico e o fortalecimento da globalização e, em seguida, as conseqüências diretas na conjuntura doméstica brasileira, na qual observou-se uma intensa “guerra fiscal” entre estados do Nordeste para o recebimento de instalações industriais. Com esse deslocamento de produção, nota-se uma marcante mudança econômica nas regiões dos novos complexos industriais e, futuramente, foram elementos decisivos para a inserção destes estados nordestinos no comércio exterior através da comercialização de calçados.

Assim, esse estudo faz a análise detalhada através de dados quantitativos, em especial, das exportações de calçados nos três principais estados exportadores da região Nordeste, e como se correlaciona a nova distribuição espacial dessa indústria com o seu desempenho no comércio exterior. Auxilia também o entendimento das possíveis flutuações na produção internacionalizada durante o período de 2018-2022, como ocorrido na pandemia do vírus Covid-19 e quais as diferenças desse desempenho entre os três estados escolhidos para serem considerados.

Quanto aos objetivos (geral e específicos), este presente artigo objetiva estudar o desempenho dos três principais estados exportadores de calçados presentes nas regiões Nordeste (Ceará, Bahia e Paraíba) durante o período de 2018 a 2022. Em seguida, como

objetivos específicos deste estudo visam: descrever o contexto em que o setor calçadista se estabeleceu em cada um dos três estados, bem como pesquisar os entraves e os desafios para o desenvolvimento do setor caso existam; expor os dados do comércio exterior do setor calçadista dos três estados e fundamentá-los levando em conta as entrevistas com os experts, a pesquisa de campo com a visitação de uma das instalações da fábrica da Alpargatas, localizada na cidade de Santa Rita na Paraíba, bem como publicações na área.

Este artigo está dividido em quatro seções: o primeiro versa sobre conceitos básicos do comércio exterior para o melhor entendimento da conjuntura abordada sobre os três estados escolhidos para a análise. Em seguida, será abordado um breve histórico da formação do setor calçadista, no Sul e Sudeste do país, e depois a sua propagação pelo Nordeste, onde se localiza o foco do estudo. Sabe-se que, por fim, parte do setor deslocou sua produção para a Ásia, especialmente a China, e passou a sofrer com a concorrência dos produtos chineses que de lá vinham. Mas este estudo em si explora tão somente o desempenho recente dos três estados nordestinos com maior desempenho na exportação, na sequência, Ceará, Bahia e Paraíba, além da análise correlativa dos dados encontrados e as entrevistas com especialistas e visitas em campo e, por fim, a conclusão.

A motivação para essa abordagem surgiu a partir do início do projeto de iniciação científica “COMÉRCIO EXTERIOR E A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PARAÍBA: Conhecer e Aprender para Desenvolver e Inovar - COMEX PB CADI” da Fapesq-PB, no qual o eixo temático se concentrou, em seu primeiro ano de realização, na pesquisa sobre o desempenho no comércio exterior de dez principais produtos paraibanos, entre eles, os calçados, no período de 2013-2022. A exploração desse tema justifica-se a partir da identificação da necessidade da análise da internacionalização da produção de calçados por meio de exportações, pois o comércio exterior vem se consolidando como uma das estratégias de expansão da economia brasileira. Dessa maneira, faz-se necessária a análise dos dados das exportações de calçados na região Nordeste em conjunto com o aprofundamento teórico para entender como se deu o processo de inserção desse setor produtivo em âmbito internacional, a partir da sua consolidação em território nacional e mudanças de localidades.

Quanto a metodologia utilizada neste estudo é caracterizada como quali-quantitativa. Em relação a parte qualitativa da pesquisa, primeiramente, foi feita uma pesquisa bibliográfica de trabalhos anteriores que abordam a formação do setor de calçados dos três estados e sua internacionalização por meio do comércio exterior. Além disso, foram usados também meios informatizados, ou seja, plataformas de comunicação, para fazer entrevistas com especialistas, com o objetivo destes compartilharem suas experiências em relação ao

comércio exterior da Paraíba, e apontando possíveis desafios e entraves que o estado paraibano ainda enfrenta no seu processo de internacionalização.

Em seguida, para a pesquisa quantitativa, foi utilizada a plataforma online *ComexStat*, disponibilizada pelo MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Estes dados quantitativos são apresentados no estudo por meio de tabelas onde são organizados os filtros empregados internamente no *ComexStat*. Foram utilizados: 1) o período de anos entre 2018-2022; 2) constata-se o uso de dois tipos de códigos, o primeiro SH (Sistema Harmonizado) 64 (Calçados, polainas e artefatos semelhantes; suas partes), presente em tabelas sobre as exportações e importações gerais de calçados brasileiros e, o uso da Nomenclatura Comum do Sul (NCM) em tabelas das exportações de cada estado. Foram usados três códigos de NCM, 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes), 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores) e 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico); 3) principais países exportadores/importadores; 4) valor FOB (US\$), que é o Incoterm utilizado nesse tipo de venda em dólares, *Free On Board* (FOB).

Quanto à escolha da utilização destes dois tipos de classificação da mercadoria, tem-se que o Sistema Harmonizado ordena de forma progressiva e de acordo com o grau de elaboração do produto, podendo compreender até seis dígitos (Brasil, 2024). Assim, a escolha do SH 64 para o início da análise dos dados quantitativos se direciona à uma investigação dos produtos calçados de forma mais geral, com menores especificações, se consolidando como um ponto de partida neste estudo. Em seguida, principalmente dentro das análises de caso de cada estado brasileiros, há o uso exclusivo dos três NCMs escolhidos. A classificação do NCM é apenas utilizada pelos países do MERCOSUL, e sua elaboração foi baseada no SH que já era existente (Brasil, 2024). Como os códigos NCM possuem oito dígitos, encaixa-se melhor para o aprofundamento das exportações de cada unidade federativa, possibilitando a abordagem de produtos mais específico, especialmente nos materiais utilizados na confecção.

2. ENTENDENDO O COMÉRCIO EXTERIOR

Para aprofundar e estudar o comércio internacional da indústria de calçados brasileira localizada no Nordeste, objeto deste estudo, é necessário o entendimento sobre as relações entre o comércio exterior, comércio internacional, comércio nacional e como funciona a importação e a exportação. Em princípio, sob a perspectiva de Rebono (*apud* Segre, 2012) o comércio exterior engloba em seu significado regras e normas relacionadas às transações de um país para o outro que ocorrem no comércio internacional. A mesma autora afirma que o comércio internacional envolve todas as trocas comerciais de bens ou serviços entre diversos países. Assim, segundo as teorias das vantagens absolutas e comparativas, essas transações são advindas de especializações que geram vantagens competitivas em que cada país se ocupa dentro do sistema de divisão internacional do trabalho. Evidente que para além deste destaque da autora pode-se agregar as vantagens decorrentes da inovação, do capital (investimentos, máquinas, terra,..) e das tecnologias.

A autora ainda destaca que dentro dessas trocas, nenhum país é inteiramente autossuficiente, o que mostra que esses intercâmbios são necessários para suprir lacunas de produção e consumo e são essenciais para a expansão da economia nacional, pois estão relacionados à produção dentro do país, aos investimentos estrangeiros, como também a saída de investimentos nacionais para o exterior e a transferência tecnológica.

Dentro dos estudos sobre o comércio exterior percebe-se que as trocas comerciais ocorrem por meio da importação e da exportação. Dessa maneira, a importação é a ação de entrada de produtos ou mercadorias no país, com origens de outros países. Ademais, há também a entrada de serviços referentes a compras de diversos produtos internacionalmente, como exemplo os seguros, fretes, etc, necessários nesse tipo de troca. A importação é um fenômeno inserido em cada país devido na especialização de produção, pois cada país não consegue atingir uma produção satisfatória de todos os bens necessários, sendo uma solução mais viável a troca de mercadorias com outros países (Rebono, *apud* Segre, 2012, p. 3). Em contrapartida, a exportação é o envio de produção nacional para fora do país. Rebono (*apud* Segre, 2016, p.3) ainda afirma que essa ação é um tipo de estratégia empresarial, pois através da atividade de exportação é executável um ganho de competitividade e um fomento para uma produção de forma competitiva internacionalmente, concebendo-se um melhor desenvolvimento empresarial diante de um âmbito global.

Por outro lado, o comércio nacional se diferencia no processo de transição da mercadoria. Dessa forma, de acordo com Rebono (2012, *apud* Segre, p. 2) a mercadoria é

entregue ao comprador de forma direta, o Governo não possui participação da transferência do produto que está na transação comercial, mesmo que o Estado regule de que forma será feita a transferência de propriedade, como por exemplo exigindo emissão de nota fiscal e recolhimento de tributos.

Ainda é válido ressaltar os órgãos e instituições nacionais que permitem de forma estratégica a prática do comércio exterior. Esse tipo de comércio mencionado é regulado e controlado através do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), com apoio da Receita Federal e dos Serviços de Aduana. É por meio desse Ministério que se reúnem os planos de ação em relação ao comércio exterior do Brasil, em que se fomenta comercialmente as exportações brasileiras e as negociações internacionais de acordo com os interesses advindos da política externa brasileira para o comércio internacional. Além disso, outra instituição fundamental para o comércio exterior é a Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil), que iniciou suas atividades a partir do ano de 1997, fazendo parte primeiramente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), como uma iniciativa não governamental, vinculada ao Sistema S, porém no ano de 2003 foi transformada como um serviço autônomo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), passando a ter caráter público. Essa Agência tem como função determinar uma política comercial para as exportações brasileiras, atuando na promoção dos itens produzidos em território nacional no exterior, agindo através do marketing, missões empresariais e viagens de negócios com rodadas de negociações, conectando o produtor e potencial exportador do Brasil com os potenciais compradores internacionais, assim como na atração de investimentos estrangeiros (Faro, 2012).

Dentro do contexto da indústria calçadista, a Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados) tem uma participação vital. Essa instituição, fundada em 1983 em Novo Hamburgo (RS), representa os produtores de todo o território brasileiro. Além disso, essa associação possui parceria direta com a Apex Brasil a partir do programa *Brazilian Footwear*, voltado à promoção das exportações dos calçados brasileiro (Abicalçados, 2025).

A influência do contexto internacional no âmbito nacional é imprescindível para o entendimento do desenvolvimento industrial brasileiro, e como, conseqüentemente, os artefatos produzidos pela indústria brasileira alcançaram o comércio internacional e de que modo o contexto internacional interferiu em seu comportamento comercial. Primeiramente, Faro (2012) explica que a década de 1990 foi marcada por grandes fluxos financeiros e o direcionamento da economia mundial para um ritmo de globalização, juntamente com o fator

de encerramento da Guerra Fria, em que era necessário um maior nível de abertura econômica dos países. Dessa maneira, o Brasil seguiria esse caminho, objetivando uma integração melhor com outros mercados, o que foi favorável à idealização e criação do MERCOSUL.

Porém com a abertura comercial alcançada durante a década de 1990, causou diretamente uma crise no setor calçadista brasileiro, explicado pela redução dos subsídios à exportação em razão de acordos internacionais feitos pelo Governo vigente no período. Como efeito, para a redução de danos causados nesse segmento industrial, ocorreu a descentralização dos polos de produção, mudanças de localidades e reorganização, ilustrado principalmente pela saída das fábricas instaladas nas regiões Sul e Sudeste do Brasil para o Nordeste, especialmente decorrentes, inicialmente, de incentivos fiscais e mão de obra mais barata.

Nesta mesma circunstância, Cervo (1997) destaca a relação da política externa brasileira com o comércio exterior no século XX, denominada nacional-desenvolvimentismo, vigente entre as décadas de 1930 e 1990. O autor versa que, anteriormente ao modelo de substituição de importações, não havia no Brasil uma política comercial concreta. Dessa forma, os elementos alfandegários eram definidos de forma empírica. Através dessa nova política, a política externa relacionada ao comércio exterior se tornaria mais fechada e autônoma, apesar da existência de acordos bilaterais com outros países. Porém, na década de 1990, houve uma radical mudança no pensamento diplomático brasileiro, iniciando-se no governo de Fernando Collor que desafiava os preceitos previstos no nacional-desenvolvimentismo.

3 COMPORTAMENTO DO SETOR CALÇADISTA NA REGIÃO NORDESTE DO BRASIL

A evolução do processo produtivo do setor calçadista desde a década de 1960, sua grande mudança nos anos 1990 e seu recente desenvolvimento.

3.1 Breve Histórico Recente

Previamente, a indústria calçadista teve um deslocamento inicial de sua produção na década de 1960, em que tipicamente esse processo de produção se evidenciava nos Estados Unidos e na Europa Ocidental, porém foi transferida para países em desenvolvimento, em decorrência das despesas relacionadas à mão de obra na produção que tinha aumentado nos chamados países desenvolvidos devido ao aumento dos níveis salariais nestes países. Dessa maneira, países desenvolvidos passaram a ser os principais importadores, enquanto Brasil, Taiwan e Coreia do Sul se tornaram importantes produtores e exportadores. Em seguida, a partir da década de 1980 o setor calçadista mundial se deslocou novamente, países como Indonésia, Tailândia, Malásia, Índia e, principalmente, China se tornaram concorrentes nas exportações desse tipo de produto já na década de 1990 (Lima, Borsoi, Araújo, 2011).

No Brasil os principais pólos calçadistas iniciais estavam no Vale dos Sinos, especialmente Novo Hamburgo (RS), e Franca (SP). Já a formação do polo de produção localizado na região Nordeste do Brasil se deu devido a um processo de transição dos pólos industriais dos calçados, dentro do próprio Brasil. Como já dito, inicialmente a indústria calçadista se originou de forma especializada no Sul e Sudeste do Brasil, em especial na região do Vale dos Sinos (RS), se tornando o maior produtor de calçados do país ainda na década de 1970, e também na região de Franca (SP) que possui proximidade com a capital paulista. A indústria calçadista do Sul foi caracterizada por produzir calçados femininos, enquanto o Sudeste se especializou na produção de calçados masculinos (Lima, Borsoi, Araújo, 2011).

Ademais, fatores externos da economia mundial influenciaram de forma significativa na economia brasileira e no referido setor industrial. Assim, a partir da década de 1990 com a abertura econômica ocorrida no território brasileiro, teve-se como consequência direta a crise no setor calçadista, visto que houve uma maior demanda por produtos importados, que chegaram ao Brasil com preços competitivos e concorrendo com o produto nacional, havendo uma necessidade da indústria nacional procurar pela diminuição de custos para fazer frente

com o mercado internacional. Além disso, a Constituição de 1988 foi um fator interno decisivo para a descentralização dessa produção industrial, pois a partir dela o Governo Federal passou a ser menos ativo nas ações de planejamento e financiamento, passando, assim, as unidades federativas a possuírem maior autonomia fiscal que, por conseguinte, resultou em uma vasta competição entre os estados através da oferta quase desenfreada de incentivos fiscais e infraestrutura para a atração de investimento privados que antes estavam em outros estados ou estavam vindo como investimento do exterior para o mercado brasileiro. (Almeida, 2013).

Durante essa chamada “guerra fiscal” na década de 1990, boa parte do setor calçadista saiu do Sul e Sudeste e se instalou no Nordeste, principalmente nos estados do Ceará, Bahia e Paraíba devido aos melhores e maiores incentivos oferecidos. Esses incentivos permitiram a estas empresas baixarem seus custos de produção o que gerou novo ciclo de competitividade e maior facilidade de acesso com os mercados de exportação, tornando-se destaque na produção e exportação de maneira acelerada (Lima, Borsoi, Araújo, 2011). Ainda, esses incentivos fiscais oferecidos pelas unidades federativas tinham como objetivo a instalação de parques industriais em localidades mais necessitadas e, a partir disso, desencadear maior desenvolvimento e modernização nesses locais (Almeida, 2013).

Características intrínsecas da indústria calçadista também atuam como fatores cruciais para o comportamento comercial deste produto. Almeida (2013 *apud* Couromoda, 2009) argumenta que a produção coureiro-calçadista se concentra, principalmente, em países em desenvolvimento, como por exemplo nações como China, Vietnã, Índia, Brasil, Indonésia e Itália. Dessa forma, a média salarial é um dos aspectos protagonistas para a localização da produção, se instalando em países e regiões com a presença de mão-de-obra mais barata (Almeida, 2013).

Ademais, a produção calçadista advinda de países em desenvolvimento é direcionada em sua maioria para a parcela consumidora dos países do Sul Global ou para as parcelas populacionais de baixa e média renda de países do Norte global. Concomitantemente, as classes mais abastadas continuaram a ser atendidas pelos produtores calçadistas originários de países desenvolvidos, pois os objetivos desse tipo de produção se direcionam ao aumento do padrão de qualidade e características específicas desse tipo de artigo, como é visto em fábricas de calçados italianas e espanholas, que são compostas em sua maioria por empresas de pequeno porte ou altamente especializadas (Araújo, 2013).

3.2 O desempenho recente do setor calçadista brasileiro e nordestino

Além disso, de acordo com o Relatório Setorial produzido pela Abicalçados em 2022, os quatro principais produtores de calçados do mundo são países asiáticos, sendo eles China, Índia, Vietnã e Indonésia, concentrando 78,5% da produção mundial e, na quinta colocação encontra-se o Brasil. Em seguida, a Abicalçados (2022) afirma ainda que a confecção desse produto foi amplamente diminuída no ano de 2020 em relação a 2019, devido à pandemia de Covid-19, voltando a crescer nos anos seguintes.

É importante evidenciar também que China e Índia além de possuírem um *status* de maiores produtores, também são considerados como nações com maior consumo. Nessa relação, o Brasil encontra-se em quarta colocação, sendo igualmente justificado como no caso dos primeiros dois classificados, justificando-se em razão da presença de grandes mercados internos. (Abicalçados, 2022)

Previamente ao analisar cada caso de exportação das unidades federativas selecionadas, é preciso observar o cenário geral da internacionalização do setor calçadista brasileiro, utilizando o SH2 (Sistema Harmonizado 2) de Código 64 , com descrição “Calçados, polainas e artefatos semelhantes; suas partes”, levando em consideração a exportação e importação, de acordo com as tabelas abaixo:

Tabela 1 - Exportações brasileiras: principais mercados do SH 64 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões de 2018 a 2022

| ANO | EUA | ARGENTINA | ALEMANHA | FRANÇA | EQUADOR | TOTAL |
|--------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------|
| 2018 | \$168,20 | \$187,80 | \$84,70 | \$57,28 | \$34,50 | \$532,48 |
| 2019 | \$200,30 | \$120,30 | \$81,96 | \$60,50 | \$36,20 | \$499,26 |
| 2020 | \$139,10 | \$85,30 | \$55,99 | \$59,20 | \$19,93 | \$359,52 |
| 2021 | \$229,80 | \$160,20 | \$77,00 | \$60,20 | \$30,20 | \$557,40 |
| 2022 | \$336,00 | \$243,80 | \$69,70 | \$65,40 | \$54,87 | \$769,77 |
| TOTAL | \$1.073,40 | \$797,40 | \$369,35 | \$302,58 | \$175,70 | |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Diante desses números, é constatado que os cinco principais mercados importadores do calçado brasileiro durante os cinco anos de amostra, são em ordem crescente: Equador, França, Alemanha, Argentina e EUA. Os Estados Unidos, de acordo com a Tabela 1, alcançou uma soma que marca mais de 1 bilhão em valor FOB (US\$), estando em uma evidência

expressiva, sendo seguido pela Argentina que nesses cinco anos chegou próximo a 0,8 bilhões de dólares; e estes bem a frente em comparação com os demais países. Além disso, ao se considerar o total dos anos em questão, pode-se afirmar a grande queda no número de exportações ao se comparar o ano de 2019 e o ano seguinte, 2020, mostrando a provável influência da pandemia do vírus COVID-19 nas trocas comerciais mundiais. Por outro lado, é factível a recuperação econômica no ano seguinte, em 2021, em que superou um pouco o valor de 2019, seguindo-se com o crescimento vertiginoso em 2022, apresentando uma rápida recuperação no setor.

Tabela 2 - Importações brasileiras: principais países de origem do SH 64 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões de 2018 a 2022

| ANO | VIETNÃ | CHINA | INDONÉSIA | ITÁLIA | ÍNDIA | TOTAL |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------|
| 2018 | \$202,09 | \$63,63 | \$65,85 | \$23,61 | \$6,57 | \$361,75 |
| 2019 | \$192,70 | \$62,51 | \$77,28 | \$28,37 | \$4,76 | \$365,62 |
| 2020 | \$176,40 | \$43,52 | \$47,61 | \$18,72 | \$4,25 | \$290,50 |
| 2021 | \$153,26 | \$46,34 | \$48,47 | \$28,92 | \$7,48 | \$284,47 |
| 2022 | \$180,47 | \$66,96 | \$61,83 | \$49,54 | \$8,02 | \$366,82 |
| TOTAL | \$904,92 | \$282,96 | \$301,04 | \$149,16 | \$31,08 | |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Paralelamente à grande incidência de exportações, há números expressivos também nas importações de calçados, tendo como principais origens países como Vietnã, China, Indonésia, Itália e Índia.. Da mesma forma que foi observado na Tabela 1, houve significativa diminuição nas importações em 2020, exceto da Índia, que obteve um estreito encolhimento. Em 2021 começa uma rápida recuperação em relação aos números do Vietnã, Itália e Índia. Já em 2022, houve uma grande ampliação dos números de todos os cinco países, como ocorreu na exportação.

Tabela 3 - Principais estados exportadores do SH2 64 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões de 2018 a 2022

| ANO | R. GRANDE | CEARÁ | SÃO PAULO | BAHIA | MINAS GERAIS | PARAÍBA | TOTAL |
|-----|-----------|-------|-----------|-------|--------------|---------|-------|
|-----|-----------|-------|-----------|-------|--------------|---------|-------|

| DO SUL | | | | | | | |
|---------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------|
| 2018 | \$544,96 | \$266,99 | \$105,30 | \$52,26 | \$39,25 | \$60,10 | \$1.068,86 |
| 2019 | \$547,59 | \$236,27 | \$104,86 | \$41,52 | \$37,86 | \$68,66 | \$1.036,76 |
| 2020 | \$358,31 | \$170,88 | \$67,71 | \$27,34 | \$26,38 | \$52,61 | \$703,23 |
| 2021 | \$495,96 | \$225,45 | \$95,88 | \$61,64 | \$53,12 | \$58,48 | \$990,53 |
| 2022 | \$703,31 | \$292,37 | \$141,87 | \$93,14 | \$88,73 | \$77,62 | \$1.397,04 |
| TOTAL | \$2.650,13 | \$1.191,96 | \$515,62 | \$275,90 | \$245,34 | \$317,47 | |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

A Tabela 3 apresenta os seis estados maiores exportadores dos calçados brasileiros, posicionados em ordem decrescente: Rio Grande do Sul, Ceará, São Paulo, Minas Gerais e Paraíba. Embora perceba-se que apenas o RS e o CE passaram da casa dos bilhões de dólares exportados nesses cinco anos analisados, sendo o Rio Grande do Sul com US\$ 2,6 bi e o Ceará com US\$ 1,2 bi; e que o RS sozinho dá a soma das exportações dos outros cinco melhores colocados; é importante registrar o crescimento dos estados nordestinos nesse processo, destacando a Bahia que quase dobrou o valor exportado. Igualmente o fato de ter apenas um estado do Sul, dois do Sudeste e três do Nordeste na seleta lista é relevante para os nordestinos. Pois, a partir desses dados é observada a ativa participação dos três estados nordestinos, no qual o Ceará é o que mais se destaca, obtendo uma soma de mais de 1,2 bilhões em valor FOB (US\$) dentro dos cinco anos examinados.

E, como já dito a tabela acima demonstra que mesmo com o processo de transferência da cadeia produtiva da indústria calçadista da região Sul/Sudeste em direção ao Nordeste desde a década de 1990, as duas regiões de origem ainda obtêm uma marcante presença nas trocas internacionais do setor do calçado, porém gradualmente os três estados nordestinos ganham mais protagonismo. A Abicalçados (2022) comprova isso, ao afirmar que o Nordeste, mesmo não sendo o líder das exportações, já alcança um crescimento constante no percentual de produção em pares, sendo que no ano de 2019 obteve uma porção de 51,9% do total produzido no país; e que em 2020, esse percentual foi de 55,4%; enquanto que, em 2021, o valor foi de 54,3%, portanto, mantendo-se sempre como o responsável por mais da metade da manufatura nacional do produto.

Entendido a migração da indústria calçadista no Brasil, nas últimas décadas, para o Nordeste, com o processo de desconcentração da produção, analisa-se o contexto dos três principais estados produtores/exportadores de calçados desta região.

3.3 Ceará

Haja vista a reorganização da indústria dentro do território brasileiro, a Grendene foi uma das marcas de origem sulista, do estado do Rio Grande do Sul, que migrou para o estado do Ceará durante o processo de deslocamento produtivo ocorrido a partir da década de 1990, onde direcionou suas novas instalações produtivas nas cidades de Sobral, Fortaleza e Crato. Fortaleza foi a primeira escolha, justificado por possuir mais infraestrutura para interligar a produção com o mercado global, elementos imprescindíveis para o escoamento produtivo e o transporte dos materiais necessários, tendo em vista que a capital cearense possui um aeroporto internacional, Pinto Martins, e dois portos, o Mucuripe e o Pecém, além da presença de uma grande estrutura rodoviária. Em seguida, a empresa também se instalou no município de Sobral sendo lá o que passou a ter a maior instalação da fábrica da Grendene no estado. Sobral é um município de grande importância para o estado, possuindo uma economia grandemente influenciada pela presença industrial. Por fim, Crato também recebeu a parte da capacidade produtiva da Grendene que ainda se encontra em estado de expansão (Costa, Muniz, 2023).

Visto esse contexto, para estudar as exportações de cada estado selecionado, será necessário a investigação dos três NCMs selecionados de forma conjunta apresentando o desempenho de cada e, em seguida, o exame de cada um dos códigos separadamente com seus respectivos destinos de exportação. Dessa maneira tem-se a Tabela 4 que mostrará o desempenho geral dos três NCMs nas exportações cearenses:

Tabela 4 - Ceará: NCM exportados, em valor FOB US\$ aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | 6404.19.00 | 6402.99.90 | 6402.20.00 |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 2018 | \$11,25 | \$74,08 | \$77,04 |
| 2019 | \$9,52 | \$66,34 | \$79,29 |
| 2020 | \$12,40 | \$33,87 | \$62,55 |
| 2021 | \$21,75 | \$41,09 | \$79,88 |
| 2022 | \$20,87 | \$47,24 | \$86,55 |
| TOTAL | \$75,79 | \$262,62 | \$385,31 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Observação: NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes); NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores) e NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico)

Com base nos números acima, nota-se valores bastante evidentes nas exportações e, classificando as NCMs em ordem de valores no acumulado dos cinco anos possuiriam esta disposição: 1º) NCM 6402.20.00 (US\$ 385.31 milhões); 2º) NCM 6402.99.90 (US\$ 262.62 milhões) e 3º) NCM 6404.19.00 (US\$ 75.79 milhões). Ao somar o total arrecadado dos três códigos, nos cinco anos (US\$ 723.72 milhões), é alcançado mais de 60% (detalhadamente 60,71%) do total dos valores do Ceará encontrados na Tabela 2 (US\$ 1.191,96 milhões), que reúne todo o conjunto de itens da NCM ou SH2 64, o que comprova a grande predominância nesses tipos de produto na indústria calçadista localizada em território cearense.

Tabela 5 - Ceará: principais mercados das exportações do NCM 6402.20.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | COLÔMBIA | ARGENTINA | PARAGUAI | PERU | ESPANHA | TOTAL |
|-------|----------|-----------|----------|---------|---------|---------|
| 2018 | \$13,50 | \$2,49 | \$11,33 | \$4,93 | \$2,61 | \$34,86 |
| 2019 | \$12,23 | \$1,77 | \$6,17 | \$4,17 | \$3,24 | \$27,58 |
| 2020 | \$11,23 | \$0,76 | \$5,88 | \$3,19 | \$2,78 | \$23,84 |
| 2021 | \$18,36 | \$5,37 | \$4,30 | \$6,16 | \$2,75 | \$36,94 |
| 2022 | \$14,98 | \$5,64 | \$5,59 | \$4,87 | \$4,34 | \$35,42 |
| TOTAL | \$70,30 | \$16,03 | \$33,27 | \$23,32 | \$15,72 | |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024)..

Nesta tabela é perceptível que os principais países destino do código NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes) se diferem dos mostrados na Tabela 1, onde identifica-se as cinco nações que mais importam calçados identificados pelo código SH 64. Somente a Argentina aparece como ponto em comum. Ademais, avaliando-se o desempenho dos valores encontrados, a Colômbia detém os maiores números de compra dessas exportações cearenses e, seguidamente, encontram-se o Paraguai, o Peru, a Argentina e a Espanha em ordem decrescente de valores. Com essa disposição de países na tabela, infere-se a maior facilidade

de comercialização com países participantes do bloco econômico MERCOSUL, como a Argentina e Paraguai, como também o mais fácil acesso ao mercado de países sul-americanos como Colômbia e Peru que dispõem de proximidade geográfica.

Tabela 6 - Ceará: principais mercados das exportações do NCM 6402.99.90 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | EUA | ARGENTINA | CHINA | INDONÉSIA | TAILÂNDIA | TOTAL |
|--------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------|
| 2018 | \$13,50 | \$9,55 | \$4,56 | \$0,97 | \$1,52 | \$30,10 |
| 2019 | \$11,25 | \$10,70 | \$3,93 | \$1,50 | \$2,84 | \$30,22 |
| 2020 | \$4,96 | \$7,17 | \$1,96 | \$0,98 | \$0,89 | \$15,96 |
| 2021 | \$8,61 | \$6,02 | \$2,53 | \$1,06 | \$0,81 | \$19,03 |
| 2022 | \$11,67 | \$6,58 | \$3,10 | \$2,07 | \$0,49 | \$23,91 |
| TOTAL | \$49,99 | \$40,02 | \$16,08 | \$6,58 | \$6,55 | |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Em comparação com a Tabela 1, referente ao NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores), apresenta dois países de destino em comum, EUA e Argentina. Além disso, os valores FOB (US\$) arrecadados por esses dois países são amplamente superiores se comparados com os demais três países. Dessa forma, EUA e Argentina ocupam primeiro e segundo lugar, respectivamente, seguido por China, Indonésia e Tailândia. Além disso, a Tabela mostra a presença de países asiáticos como importadores dos calçados brasileiros, exatamente China e Indonésia que são apontados como os maiores produtores de calçados do mundo. Assim como exporta, da mesma forma a China se apresenta como um dos maiores mercados consumidores desse produto, como explicitado pela Abicalçados (2022).

Tabela 7 - Ceará: principais mercados de exportações do NCM 6404.19.00 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | ARGENTINA | EUA | FRANÇA | URUGUAI | EQUADOR | TOTAL |
|------|-----------|--------|--------|---------|---------|--------|
| 2018 | \$5,62 | \$0,60 | \$0,10 | \$1,56 | \$0,59 | \$8,47 |
| 2019 | \$5,03 | \$0,77 | \$0,16 | \$0,96 | \$0,23 | \$7,15 |

| | | | | | | |
|--------------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 2020 | \$6,28 | \$1,10 | \$1,23 | \$0,59 | \$0,13 | \$9,33 |
| 2021 | \$11,17 | \$2,03 | \$2,85 | \$0,43 | \$0,62 | \$17,10 |
| 2022 | \$10,09 | \$2,89 | \$1,28 | \$1,12 | \$0,97 | \$16,35 |
| TOTAL | \$38,19 | \$7,39 | \$5,62 | \$4,66 | \$2,54 | |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Os valores encontrados na Tabela referente ao código NCM 6404.19.00(Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico) revelam a forte presença de países da América do Sul como destino das exportações de sapatos brasileiros, dentre os quais estão a Argentina liderando largamente em termos de valores que importa, o Uruguai e o Equador. Neste último registro se percebe ainda que os EUA se comportam também como um predominante importador deste item, como também foi mostrado na Tabela, diferindo-se dos indicadores encontrados na Tabela 5, em que essa nação ficou ausente dos cinco maiores importadores.

3.4 Bahia

Do mesmo modo que o estado do Ceará, a Bahia recebeu empresas que eram provenientes das regiões Sul e Sudeste do Brasil. Santos, Santos e Almas (2017) versam que as principais localidades da indústria calçadista baiana se localizam nas regiões Sudoeste do estado, representada pela cidade de Itapetinga, e no sudeste, onde se encontra a cidade Jequié, mas de forma geral as instalações se mantiveram dispersas pelo território. Um dos fatores imprescindíveis para a instauração dessas fábricas foi os menores salários encontrados na Bahia em comparação ao Vale dos Sinos (RS) (Almeida, 2013), como também a antecipação de até quinze anos no valor do ICMS (Santos, Santos, Almas, 2017).

Novas instalações de empresas de componentes necessários para os calçados surgiram em decorrência do fenômeno de atração da indústria calçadista para a região, sendo mais uma consequência dessa mudança produtiva do estado. Além disso, algumas empresas conhecidas no Brasil se situam na nova localidade, como exemplo a Azaléia, de origem gaúcha, responsável pelas produções advindas do município de Itapetinga, e os calçados da marca Ramarim, produzidos na cidade de Jequié. (Santos, Santos, Almas, 2016)

Seguidamente, para a investigação das exportações de calçados da indústria baiana, observa-se que, como já demonstrado na Tabela , dentro dos cinco anos de análise do estudo,

a Bahia encontra-se como o quarto estado que mais logrou números nas exportações de calçados brasileiros, ficando apenas atrás de outras unidades federativas como Rio Grande do Sul, Ceará e São Paulo.

Tabela 8 - Bahia: NCM exportados de calçados em valor FOB US\$ aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | 6404.19.00 | 6402.99.90 | 6402.20.00 |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 2018 | \$5,80 | \$4,56 | \$1,21 |
| 2019 | \$4,86 | \$13,20 | \$0,94 |
| 2020 | \$3,83 | \$8,83 | \$0,61 |
| 2021 | \$6,70 | \$12,58 | \$0,35 |
| 2022 | \$10,31 | \$20,11 | \$0,46 |
| TOTAL | \$31,50 | \$59,28 | \$3,57 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Observação: NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes); NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores) e NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico)

Considerando a Tabela 8, deduz-se que, diferentemente do estado do Ceará, a NCM 6402.99.90 é a que apresentou melhor desempenho nas exportações baianas de calçado, enquanto o identificado pelo código NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes) é o que obteve menor volume financeiro nas exportações da indústria baiana, conquistando apenas três milhões em FOB (US\$) na soma dos cinco anos analisados. Por outro lado, a título de comparação, esse mesmo código no Ceará alcançou uma marca maior que trezentos milhões em valor FOB (US\$), podendo-se assim dizer que o Bahia, neste código performou apenas o equivalente a aproximadamente 1% do Ceará. Em comparação com a indústria cearense, as exportações de calçados baianos tiveram números bem menores, em que a maior soma encontrada dentre esses três códigos, é inferior à menor alcançada no Ceará.

Tabela 9 - Bahia: principais países destino de exportação do NCM 6402.20.00 em valor FOB (US) aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | CABO VERDE | TAIWAN (FORMOSA) | PARAGUAI | PERU | CHINA | TOTAL |
|-------|------------|------------------|----------|--------|--------|--------|
| 2018 | - | \$0,01 | \$0,00 | \$0,47 | - | \$0,48 |
| 2019 | - | \$0,04 | \$0,00 | \$0,31 | - | \$0,35 |
| 2020 | - | \$0,02 | \$0,00 | \$0,33 | \$0,00 | \$0,35 |
| 2021 | - | - | - | \$0,10 | \$0,01 | \$0,11 |
| 2022 | \$0,02 | \$0,01 | \$0,01 | \$0,01 | \$0,00 | \$0,03 |
| TOTAL | \$0,02 | \$0,08 | \$0,02 | \$1,22 | \$0,01 | \$1,33 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Conforme foi mostrado na Tabela 8, a Tabela 9 demonstra os baixos números e a descontinuidade nas exportações baianas relativos ao NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes), em território baiano, como ilustra a coluna de Cabo Verde, que apenas no ano de 2022 apresentou resultados. Dessa forma, das cinco nações analisadas, o Peru foi que alcançou valores mais significativos na soma total do período de estudo, rendendo um valor maior que um milhão em valor FOB (US\$) e sendo o único país dos cinco apresentados que não teve descontinuidade entre um ano e outro. Ademais, em sequência crescente, os países ficaram posicionados como: Paraguai (5º), Cabo Verde (4º), China (3º), Taiwan (Formosa) (2º) e Peru (1º) disparado na liderança mais de 13 vezes à frente do valor do segundo colocado.

Tabela 10 - Bahia: principais mercados de exportações do NCM 6402.99.90 em valor FOB (US\$) aproximado em milhões, de 2018 a 2022

| ANO | ARGENTINA | EUA | EQUADOR | BOLÍVIA | CHILE | TOTAL |
|------|-----------|--------|---------|---------|--------|--------|
| 2018 | \$3,46 | \$0,12 | \$2,20 | \$1,39 | \$0,30 | \$7,47 |
| 2019 | \$1,62 | \$0,51 | \$1,85 | \$1,53 | \$0,30 | \$5,81 |
| 2020 | \$2,13 | \$0,31 | \$1,00 | \$0,73 | \$0,37 | \$4,54 |
| 2021 | \$4,43 | \$1,57 | \$1,21 | \$1,17 | \$0,34 | \$8,72 |

| | | | | | | |
|--------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 2022 | \$8,18 | \$3,23 | \$1,47 | \$1,42 | \$0,99 | \$15,29 |
| TOTAL | \$19,82 | \$5,74 | \$7,73 | \$6,24 | \$2,30 | \$41,83 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

O código NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores) e 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico) que apontou o melhor desempenho de exportações no estado da Bahia, possui como os cinco principais destinos nações como (5º) Chile, (4º) EUA, (3º) Bolívia, (2º) Equador e (1º) Argentina, em ordem crescente de soma dos cinco anos em valor FOB (US\$), sendo que a primeira colocada (Argentina) tem o triplo do desempenho do segundo colocado (Equador). A partir da Tabela 10, conclui-se também que a maior demanda está nos países sul-americanos por esse tipo de mercadoria, justificados pela proximidade em distância geográfica, cultural, etc.

Tabela 11 - Bahia: principais mercados de exportação do NCM 6404.19.00 em valor FOB (US\$), de 2018 a 2022

| ANO | ARGENTINA | PERU | URUGUAI | EUA | EQUADOR | TOTAL |
|--------------|------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| 2018 | \$2,22 | \$0,75 | \$0,22 | \$0,15 | \$0,52 | \$3,86 |
| 2019 | \$1,36 | \$0,53 | \$0,17 | \$0,01 | \$0,48 | \$2,55 |
| 2020 | \$1,34 | \$0,46 | \$0,13 | \$0,01 | \$0,36 | \$2,30 |
| 2021 | \$3,38 | \$0,35 | \$0,18 | \$0,76 | \$0,33 | \$5,00 |
| 2022 | \$6,90 | \$0,52 | \$0,48 | \$0,42 | \$0,27 | \$8,59 |
| TOTAL | \$15,20 | \$2,61 | \$1,18 | \$1,35 | \$1,96 | \$22,30 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Em face da Tabela 11, é possível afirmar novamente (como já revelam também os dados da tabela anterior) a ampla presença das nações sul-americanas como destino das exportações de calçados brasileiros da NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico), além da assiduidade dos EUA como o maior importador de calçados brasileiros. Dessa maneira, de forma crescente, tais nações se comportam em sequência:

Uruguai (5º), EUA (4º), Equador (3º), Peru (2º) e Argentina (1º), sendo líder absoluta disparada na frente dos demais.

3.5 Paraíba

Assim como nos outros dois estados nordestinos (CE e BA) a Paraíba igualmente se beneficiou do contexto nacional de crise do setor calçadista ocorrido nos anos 90 e início do século XXI devido às influências da concorrência internacional, principalmente advinda da China e demais países asiáticos. A Paraíba se beneficiou disto por que passou a ser um dos destinos fabris decorrentes da transferência das unidades produtivas do setor calçadista do Sul e Sudeste do país que vieram para território paraibano em busca de maiores benefícios, concessão de incentivos fiscais e a procura de mão-de-obra mais barata para, assim, reduzir custo de produção e conseguir fazer frente a concorrência asiática. Dessa forma, as instalações da indústria calçadista se aglomeram na região metropolitana de João Pessoa-especialmente no município de Bayeux (incluindo a fábrica da Pênalty) e Santa Rita (incluindo a fábrica da Alpargatas), além de Campina Grande e Patos. Pelo que pode-se observar, Campina Grande é a cidade na qual situa-se boa parte dessas fábricas (tamanho/volume produzido e exportado). Como já dito, são as mesmas as justificativas pelas escolhas dos estados anteriores: menor custo de mão-de-obra, maiores incentivos fiscais e apoio de infraestrutura, muito praticados no período que mais vigorou a chamada “guerra fiscal”. A facilidade de maior quantidade de mão-de-obra disponível não encarecia seu preço, e isso permitia reduzir custos de produção com o intuito da melhora da competitividade para tentar fazer frente à concorrência (Santos, 2008).

Ademais, a principal indústria calçadista encontrada em atividade no território paraibano é a Alpargatas, estabelecida em Santa Rita¹ e Campina Grande, sendo que a sua maior instalação se encontra em Campina Grande.

Isso se confirma com os dados apresentados pela Abicalçados (2022) em que afirma que Campina Grande é a maior cidade produtora de calçados do Brasil, alcançando em média 144 milhões de pares confeccionados por ano, e a Paraíba fica em terceiro lugar, com o Ceará e o Rio Grande do Sul ficando em primeiro e segundo lugar, respectivamente.

¹ Em março de 2024 esta pesquisadora, junto com seu orientador e outros alunos, fizeram uma visita técnica a Alpargatas para conhecer melhor a empresa e sua unidade industrial em Santa Rita (PB).

Essa performance paraibana na produção de calçados também repercute no desempenho das exportações do estado, a ponto de que em 2022 mais da metade das exportações totais da Paraíba foi representada pela exportação de calçados. (Comexstat, 2023)

Tabela 12 - Paraíba: exportações de calçados em valor FOB US\$, de 2018 a 2022

| ANO | 6404.19.00 | 6402.99.90 | 6402.20.00 |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 2018 | \$3,84 | \$4,10 | \$50,50 |
| 2019 | \$4,34 | \$3,63 | \$59,50 |
| 2020 | \$4,46 | \$2,79 | \$45,11 |
| 2021 | \$5,28 | \$2,70 | \$48,63 |
| 2022 | \$7,04 | \$8,11 | \$60,34 |
| TOTAL | \$24,96 | \$21,33 | \$264,08 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Observação: NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes); NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores) e NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico)

Os dados acima apresentados apresentam que o NCM de código 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes) performou os melhores números na soma de valor FOB (US\$) em cinco anos, atingindo mais de 200 milhões, obtendo comportamento semelhante ao estado do Ceará que manteve um amplo desempenho em relação a esse NCM. Em segundo lugar, tem-se as exportações vinculadas ao NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico) e, em seguida as ligadas ao 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores). Face a esses valores, percebe-se que o NCM mais exportado conquistou um desempenho largamente superior aos obtidos nos dois demais códigos, com uma diferença de soma de mais de 200 milhões, mostrando a especialização da cadeia produtiva nesse tipo de item.

Tabela 13 - Paraíba: principais mercados de exportação do NCM 6402.20.00 em valor FOB (US\$), de 2018 a 2022

| ANO | FILIPINAS | AUSTRÁLIA | ESPAÑA | FRANÇA | EUA | TOTAL |
|--------------|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|
| 2018 | \$7,36 | \$5,48 | \$0,36 | \$7,75 | \$3,35 | \$24,30 |
| 2019 | \$5,59 | \$9,31 | \$2,19 | \$8,94 | \$3,40 | \$29,43 |
| 2020 | \$3,32 | \$7,02 | \$1,00 | \$7,00 | \$2,95 | \$21,29 |
| 2021 | \$3,70 | \$4,82 | \$0,74 | \$5,65 | \$4,49 | \$19,40 |
| 2022 | \$6,36 | \$6,23 | \$5,16 | \$4,47 | \$4,11 | \$26,33 |
| TOTAL | \$26,33 | \$32,86 | \$9,45 | \$33,81 | \$18,30 | \$120,75 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Observando quais são os principais mercados importadores do calçado de origem paraibana, no que se refere a NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes), a Tabela mostra que os cinco principais destino, em ordem crescente de soma de valor FOB (US\$) nestes cinco anos, são: Espanha (5º), EUA (4º), Filipinas (3º), Austrália (2º) e França (1º). Na Paraíba, diferentemente dos demais resultados encontrados nos outros dois estados nordestinos aqui estudados, obteve-se vastos números de exportações para países europeus, comprovando a ligação comercial do Brasil com a União Europeia. Talvez isso seja decorrente da performance da Alpargatas que tem se destacado nas exportações dos diversos tipos de sandálias Havaianas, agora como artigo (calçado) de luxo e/ou que está na/em moda e uma região que se tornou altamente consumidora deste produto é a União Europeia. A Austrália também performa como um destino díspar. Além disso, Estados Unidos e França permanecem como principais compradores dos produtos desta NCM, como foi previamente mostrado na Tabela 1.

Tabela 14 - Paraíba: principais mercados de exportação do NCM 6402.99.90 em valor FOB (US\$), de 2018 a 2022

| ANO | FRANÇA | BÉLGICA | ESPAÑA | EUA | INDONÉSIA | TOTAL |
|------|--------|---------|--------|--------|-----------|--------|
| 2018 | \$0,43 | \$0,32 | \$0,02 | \$0,36 | \$0,02 | \$1,15 |
| 2019 | \$0,55 | \$0,33 | \$0,17 | \$0,33 | \$0,02 | \$1,40 |
| 2020 | \$0,55 | \$0,57 | \$0,05 | \$0,19 | \$0,09 | \$1,45 |
| 2021 | \$0,35 | \$0,62 | \$0,01 | \$0,53 | \$0,08 | \$1,59 |
| 2022 | \$1,38 | \$1,33 | \$0,98 | \$0,97 | \$0,59 | \$5,25 |

| | | | | | | |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| TOTAL | \$3,26 | \$3,17 | \$1,23 | \$2,38 | \$0,80 | \$10,84 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

Em conformidade com a Tabela referente ao NCM 6402.99.90 , ao classificar os principais mercados importadores, possui-se em ordem crescente: Indonésia (5º), Espanha (4º), EUA (3º), Bélgica (2º) e França (1º). Novamente é perceptível os valores significativos de três nações pertencentes à União Europeia, como também um número estável na soma de valor FOB (US\$) entre 2018 a 2021. No total o valor inicia em quase 1,2 milhões, seguindo para três anos com valores próximos a cerca de 1,5 milhão, e finaliza com um crescimento expressivo no ano de 2022, no qual foi alcançado números maiores que 5 milhões em valor FOB (US\$), sendo a grande maioria parte dos três países europeus que estão entre os cinco primeiros.

Tabela 15 - Paraíba: principais mercados de exportação do NCM 6404.19.00 em valor FOB (US\$), de 2018 a 2022

| ANO | EUA | ESPANHA | BÉLGICA | FRANÇA | FILIPINAS | TOTAL |
|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|------------------|----------------|
| 2018 | \$0,35 | \$0,03 | \$0,50 | \$1,33 | \$0,13 | \$2,34 |
| 2019 | \$0,60 | \$0,55 | \$0,72 | \$1,57 | \$0,04 | \$3,48 |
| 2020 | \$0,27 | \$0,08 | \$1,06 | \$1,68 | \$0,18 | \$3,27 |
| 2021 | \$1,00 | \$0,03 | \$1,43 | \$0,98 | \$0,12 | \$3,56 |
| 2022 | \$1,21 | \$1,07 | \$0,86 | \$0,63 | \$0,41 | \$4,18 |
| TOTAL | \$3,43 | \$1,76 | \$4,57 | \$6,19 | \$0,88 | \$16,83 |

Fonte: Elaboração própria com base em dados *Comex Stat* (2024).

A tabela acima retrata a excelente performance dos países europeus e dos EUA, tendo a companhia em valores bem menos significativos de um país asiático. Desse modo, o desempenho das exportações paraibanas na NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico) tem, em ordem crescente os cinco primeiros como sendo, respectivamente:: Filipinas (5º), Espanha (4º), EUA (3º), Bélgica (2º) e França (1º). Mesmo com a presença da COVID-19 em todo o mundo, houve um aumento nas exportações enviadas para Filipinas e Bélgica, entre 2019 e 2020 e, paralelamente, as importações

americanas e espanholas desses produtos paraibanos obtiveram uma baixa. Nos anos seguintes apenas EUA, Espanha e Filipinas conseguiram uma recuperação nos números de envios. Observando-se a soma em valor FOB (U\$) das cinco nações por ano, é possível inferir que 2019, 2020 e 2021 mantiveram-se estáveis, arrecadando aproximadamente 3 milhões em valor FOB (U\$). Por outro lado, houve um crescimento expressivo em 2022

4 ENTREVISTAS:

As entrevistas com especialistas² foram feitas por mim quando no período (2022-2024) que fui bolsista, junto com outras colegas, do projeto PET financiado pela FAPESQ PB. Consistiu na comunicação com experts na área do comércio exterior do estado da Paraíba, os quais compartilharam seus conhecimentos técnicos e suas experiências dentro da realidade paraibana. O roteiro de perguntas foi elaborado pelo grupo de pesquisadoras, contendo em torno de 15 perguntas.

Um dos entrevistados relatou que participou como técnico das ações do Projeto de Qualificação para Exportação (PEIEX da APEX BRASIL (2016-2018)). Logo após, atuou no auxílio de 29 empresas, preparando-as para o processo de exportação, fator que também incluía uma reforma interna, afetando outros setores além da produção, como RH, financeiro, marketing, etc, objetivando que toda estrutura empresarial se direcionasse para os padrões de qualidade requeridos para se iniciar as exportações.

Diante das perguntas acerca das sua experiência pessoal dentro do comércio exterior e se há atualmente ações exitosas na área em prol da correlação entre o desenvolvimento inovação e internacionalização de empresas e das diversas áreas do comércio exterior, uma das dificuldades relatadas por este Entrevistado consiste na ausência de uma estrutura interna consolidada dentro de muitas empresas paraibanas e nordestinas, que conseqüentemente, alargam ou dificultam o caminho de adaptação para a internacionalização. É descrito também que é comum haver uma demanda ou interesse dos produtos por compradores do exterior, porém, a falta de estrutura interna em boa parte das empresas do estado da Paraíba dificulta trilhar seu caminho no comércio exterior. Outro fator dificultador informado pelo entrevistado é existência de poucas ações do governo para o fomento à exportação como a do PEIEX, poucos programas de extensão universitária voltadas para a área, como o PROBEX COMEX da UFPB, e ações isoladas do Sistema S, da CIN e FIEP. Além de serem poucos afirma que há pouca conexão entre eles, mantendo assim o processo difuso, mesmo que já tenha havido esforços de integração. Diz que o Estado precisa propor a internacionalização (especialmente pelo comércio exterior) como uma política integrada e permanente.

Além disso, um segundo entrevistado, que hoje atua como analista de exportação e importação em uma indústria paraibana, afirma informações semelhantes ao primeiro. Relativo à pergunta sobre que ações poderiam ser feitas e que contribuíram para finalizar a

² A íntegra destas entrevistas aqui mencionadas e de outras seis entrevistas está disponível no site do Observatório MINI-Mundo: <http://plone.ufpb.br/observatoriominimundo/contents/menu/entrevistas/entrevistas>

Paraíba em curto prazo e longo prazo, ele defende que há uma ausência de comunicação do poder público com os empresários de origem paraibana, pois possuem poucos incentivos fiscais, observando-se mais favorecimento aos empresários de outros estados que desejam se instalar no estado da Paraíba. Dessa forma, outros setores paraibanos que também se caracterizam como um grande potencial possuem pouca oportunidade e acesso, fazendo com que apenas empresas consolidadas e de grande porte, como a Alpargatas, alcancem a competitividade exigida no comércio exterior. Ademais, ele acrescenta que a infraestrutura do porto de Cabedelo dificulta ainda mais o transporte, pois em muitas situações ele não consegue absorver a demanda exigida pois é um porto de calado baixo, ou seja, as cargas enviadas por meio dele não são containerizadas. Em suma, se restringem apenas ao envio de grãos e combustível, e outros produtos precisam do apoio do porto de Suape, localizado na região metropolitana de Recife.

Isso que as entrevistas falam fica corroborado com outras entrevistas feitas (disponíveis no mesmo site do Observatório MINI-Mundo) e também uma pesquisa feita e publicado em forma de artigo por nós do grupo de bolsistas e pelo tutor do referido Projeto PET, em que mostra, por exemplo, a pequena presença de cursos superiores voltados para a internacionalização e o comércio exterior na Paraíba. (Lins et al. 2025)

5 VISITAÇÃO ÀS INSTALAÇÕES DA ALPARGATAS EM SANTA RITA-PB

Para reforçar o entendimento sobre a indústria calçadista e melhorar o entendimento para a presente pesquisa fiz, junto com os outros bolsistas, o tutor e seus alunos da disciplina de Mediações, Negociações e Comércio Exterior do Curso LEA-NI, uma visita técnica numa das unidades fabris da Alpargatas, empresa responsável pela produção dos “calçados Havaianas” na cidade de Santa Rita, na região metropolitana de João Pessoa/PB.

Os estudantes foram divididos em grupos e liderados por funcionários da fábrica para a observação da unidade fabril. Durante a inspeção foi possível observar cada etapa de produção dos calçados. Os calçados produzidos são feitos com borrachas expandidas e tiras, foi viável a observação de como esse processo ocorre, desde as medidas de segurança que os visitantes também tiveram que cumprir dentro da planta fabril, até o controle de qualidade rigoroso que é seguido dentro do plano de produção. Foi observado também a grande quantidade de máquinas importadas, ou seja, tecnologia estrangeira, para que seja possível a padronização da confecção de calçados.

Figura 1 - Visitação à unidade fabril da Alpargatas em Santa Rita/PB



Fonte: Acervo próprio (2024)

Durante a conversa no auditório pode-se tirar dúvida sobre o produto, a empresa, o mercado e as exportações e importações feitas pela empresa. Ficou evidente o por que essa empresa é a maior exportadora paraibana, levando em conta sua alta qualidade, sua marca destacada e seu volume de produção. A Alpargatas é um caso de sucesso, que dentro do possível e respeitando a realidade de cada empresa, pode e deve ser seguido em termos de internacionalização.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através desse estudo foi possível realizar, primeiramente, uma retomada do histórico de desenvolvimento do setor calçadista, com o seu processo de transferência da localização de produção, no qual sua construção iniciou-se nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, evidenciando o protagonismo da região do Vale dos Sinos (RS) e da cidade de Franca (SP), e chegando ao Nordeste. Dessa forma, a partir do governo de Fernando Collor, em conjunto com as influências advindas do âmbito internacional, o Brasil aderiu em sua política externa comercial à tendência de abertura da economia. Esse fato, afetou diretamente o setor calçadista brasileiro, que precisou se posicionar estrategicamente, iniciando sua reestruturação produtiva, com o propósito de aumentar sua margem de lucro, mão-de-obra mais barata e nova localização, sendo a nova localidade escolhida a região Nordeste. A primeira consequência da abertura comercial para os estados nordestinos foi a “guerra comercial”, na qual foi presente uma oferta acelerada de incentivos fiscais pelos estados, no intuito de receberem novos investimentos em seus respectivos territórios.

Diante disso, os estados que mais receberam novos investimentos advindos do setor calçadista foram o Ceará, Bahia e Paraíba, que hoje constituem como um dos maiores produtores e exportadores deste referido produto. Analisando cada caso dos estados separadamente, através de dados disponíveis na plataforma *ComexStat*, a princípio mantendo o foco no estado do Ceará, percebe-se que as novas instalações fabris da empresa Grendene se concentraram nas cidades de Sobral, Fortaleza e Crato. Sob a perspectiva de Costa e Muniz (2023) o estado do Ceará possui uma infraestrutura mais consolidada em Fortaleza, possuindo um aeroporto internacional e dois portos, se tornando fatores essenciais para o escoamento da produção. Esses fatores são especialmente importantes para o desempenho das exportações dos calçados cearenses, como mostrado na Tabela 3, em que se comporta como a segunda unidade federativa que mais exporta calçados no Brasil durante o período de tempo analisado, superando São Paulo e Minas Gerais que possuem uma maior tradição no comércio exterior brasileiro.

Ainda, com os dados encontrados, conclui-se que o Ceará, dentre os três códigos escolhidos, o NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes) foi o que apresentou melhor desempenho, arrecadando uma soma dentro de cinco anos de US\$385 milhões e, por outro lado, o menor foi o NCM 6404.19.00 (Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico), que manteve uma soma de mais de US\$75 milhões. Acerca de seus

parceiros na exportação de forma geral, nota-se a forte presença de nações sul-americanas, como a Colômbia, a Argentina, o Paraguai, o Peru, como também os Estados Unidos, países asiáticos como, China, Indonésia e Tailândia e países do continente europeu como Espanha e França.

Na Bahia, segundo os autores Santos, Santos e das Almas (2017) a indústria calçadista fixou-se especialmente nas cidades de Itapetinga e Jequié, representada pela fábrica da empresa Azaléia. Ademais, uma das consequências dessa chegada foi o posicionamento de empresas de componentes que fazem parte dos calçados ao redor, adicionando mais uma mudança econômica no território baiano. Sobre os números das exportações encontrados, o desempenho do código NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores) foi o que mais se destacou, obtendo uma soma ao longo dos cinco anos de mais de US\$69 milhões e, o de menor destaque foi o NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes), com um total de um pouco mais de US\$3 milhões. No que se diz respeito aos principais destino das mercadorias da Bahia, verifica-se a participação com números expressivos de países como Argentina, Bolívia, Chile, Equador, Uruguai, Peru, Paraguai, Estados Unidos, porém destinos como Cabo Verde, Taiwan, Paraguai e China apresentaram resultados inferiores ou nulos em alguns dos anos.

O setor calçadista paraibano concentra-se na região metropolitana de João Pessoa, nos municípios de Bayeux e Santa Rita, Campina Grande, o maior pólo de produção de Patos. Quantos aos números, o NCM 6402.20.00 (Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes) foi o que mostrou maiores resultados na soma, com um montante que ultrapassa os US\$ 200 milhões e, o menor encontrado foi o NCM 6402.99.90 (Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico, não classificados em códigos anteriores). Países como EUA, Espanha, Bélgica, França, Espanha, Indonésia e Filipinas são importadores assíduos dos calçados paraibanos.

Diante destes dados encontrados, concluíram-se fatores em comum com os três estados. O primeiro é o canário doméstico e internacional do ano de 2020, em que na maioria das tabelas apresenta uma flutuação nas exportações dos calçados nordestinos, devido ser um ano marcado pela pandemia do COVID-19, destacando uma prevalência de incertezas no âmbito global. Além disso, referente aos destinos, o Estados Unidos aparece como o maior

importador dos calçados dos três estados, como também a participação de países europeus, como França e Espanha, e um asiático, como Indonésia de forma recorrente.

Através das entrevistas com especialistas do comércio exterior paraibano, conclui-se que a Paraíba ainda enfrenta muitos gargalos no desenvolvimento do seu comércio, havendo uma ausência de conexão com o poder público e com o empresariado, conseqüentemente, ocorrendo poucas políticas públicas que possam auxiliar no desenvolvimento do comércio da Paraíba, e enfraquecendo a cultura exportadora e de internacionalização no Estado. Ademais, a visitação à fábrica da Alpargatas em Santa Rita-PB e com a observação da sua demanda internacional de produção, verifica-se o potencial que o estado possui em desenvolver ainda mais este setor. Em suma, este trabalho conclui a importância da reestruturação da produção calçadista brasileiro, motivado por uma procura de incentivos fiscais e uma mão-de-obra mais barata em outras regiões, trouxe uma oportunidade destes três estados nordestinos se desenvolverem de forma direta e indireta em diversos aspectos, como na internacionalização de fábricas, aumentando o dinamismo econômico, geração de empregos e inovação.

A realização deste estudo contribuiu com um aprofundamento teórico e metodológico sobre a área do comércio exterior, e como o setor calçadista se inclui nesta temática. A pesquisa quantitativa, com o uso de dados numéricos, e qualitativa, em conjunto com a revisão bibliográfica para a aplicação na fundamentação teórica e a obtenção de entrevistas foi imprescindível para o desenvolvimento de habilidades de capacidade analítica e análise crítica sobre o tema abordado. Para o Curso de Relações Internacionais, esse estudo ressalta a importância da compreensão dos fatores do âmbito internacional e a possibilidade de afetarem diretamente os setores produtivos internos brasileiros, evidenciando o papel de territórios subnacionais no processo de inserção internacional, de modo geral, evidencia uma visão mais complexa do papel estratégico dos governos estaduais no aprimoramento do comércio exterior.

Para a comunidade, esta investigação oferece uma compreensão das potencialidades e possíveis gargalos presentes no setor calçadista da região Nordeste, principalmente na Paraíba, bem como a relevância de um vínculo entre as políticas públicas, o setor produtivo e a comunidade acadêmica para um melhor posicionamento estratégico dos principais setores produtivos. Assim, a Alpargatas, Grendene e Azaléia são empresas exemplo de posicionamento estratégico aprimorados dos estados nordestinos refletindo em uma melhor projeção internacional. Em vista dos resultados obtidos, como sugestão de novos estudos, recomenda-se uma ampliação dos estudos sobre os impactos mais profundos da instalação destas empresas nas cidades menores, em aspectos sociais e econômicos e, igualmente, os

fatores ambientais que estão envolvidos na produção calçadista, que pode ser uma variável nas novas demandas do mercados externo.

REFERÊNCIAS

- ABICALÇADOS. **Indústria de calçados: relatório setorial 2022**. 2022. Disponível em: <https://assets.abicalcados.com.br/3374/Relat%C3%B3rio-Setorial-2022.pdf>. Acesso em: 29 mar. 2025.
- ABICALÇADOS – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados. Quem somos. Disponível em: <https://www.abicalcados.com.br/sobre#historia>. Acesso em: 22 abr. 2025. assets.abicalcados.com.br+9
- ALMEIDA, Telma Andrade. A inserção da Bahia no movimento de realocização da indústria calçadista no Brasil. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, Vitória da Conquista, n. 13, p. 155–180, 2013.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. **Classificação fiscal da mercadoria: SH e NCM**. SISCOMEX, [2024?]. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/1-classificacao-fiscal-da-mercadoria/sh-e-ncm>. Acesso em: 22 abr. 2025.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. **Comex Stat: estatísticas de comércio exterior**. Brasília, DF, 2025. Disponível em: <https://www.comexstat.mdic.gov.br/>. Acesso em: 8 abr. 2025.
- CERVO, Amado Luiz. Política de comércio exterior e desenvolvimento: a experiência brasileira. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 40, n. 2, p. 5–25, dez. 1997. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbpi/a/tpXPcqX4qfbMTspX9gVjNyh/?lang=pt>. Acesso em: 29 mar. 2025.
- COSTA, Maria da Penha dos Santos; MUNIZ, Alexsandra Maria Vieira. Desconcentração produtiva e os novos territórios da produção calçadista: uma análise a partir da atuação da Grendene no Ceará. **Geosul**, Florianópolis, v. 38, n. 88, p. 252-275, set./dez. 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.5007/2177-5230.2023.e95556>. Acesso em: 29 mar. 2025.
- FARO, Ricardo. **Curso de comércio exterior**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- LIMA, Fátima; BORSOI, Eliete; ARAÚJO, Ana Maria. Os novos territórios da produção e do trabalho: a indústria de calçados no Ceará. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v. 13, n. 1, p. 123-138, 2011.
- LINS, Camila Veloso; MENESES, Deiseanny de Abreu; GOMES, Isa de Oliveira Gonçalves; MORAIS, Isadora Romero de Melo; ANDREAZZE, Laura Bentes; MACHADO, Vívian Lima; SATUR, Roberto Vilmar. Mapeamento das qualificações e ações recentes de ensino e fomento à internacionalização e o comércio exterior na Paraíba. **Empreendedorismo, Gestão e Negócios**, Pirassununga, v. 14, n. 14, p. 251-277, mar. 2025.

OBSERVATÓRIO MINI-MUNDO. **Ouvindo Especialistas - Projeto PETI**. Universidade Federal da Paraíba, 2024. Disponível em: <http://plone.ufpb.br/observatoriominimundo/contents/menu/entrevistas/entrevistas>. Acesso em: 8 abr. 2025.

SANTOS, Cristiano Santana dos; SANTOS, Gervásio Ferreira dos; ALMAS, Rondinaldo Silva das. O padrão de distribuição espacial da indústria calçadista no Estado da Bahia. **Cadernos de Ciências Sociais Aplicadas**, 2017.

SANTOS, Laura Kelly Alves dos. **Exportações de calçados na Paraíba: uma análise da competitividade sistêmica no período 2000-2007**. João Pessoa: Programa de Pós-Graduação em Economia, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual da Paraíba, 2008. Dissertação (Mestrado). 209 f. Disponível em: http://www.ccsa.ufpb.br/ppge/arquivos/dissertacoes/SANTOS_2008.pdf. Acesso em: 27 mar. 2025.

SEGRE, German. **Manual do comércio exterior**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2012.