

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS ECONÔMICAS - IEPE

A CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA NA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS

Achyles Barcelos da Costa

TESE DE CONCLUSÃO DO CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA Nº 1

PORTO ALEGRE

1978

Orientador: Prof. Haralambos Simeonidis  
Comissão Examinadora: Prof. Haralambos Simeonidis  
                                  Prof. Yeda Rorato Crusius  
                                  Prof. Aaron Dehter

## A G R A D E C I M E N T O S

Gostaria de deixar expressos aqui os meus agradecimentos a todas as pessoas que, de modo direto ou não, ajudaram na realização desta tese.

Especificamente ao Prof. Haralambos Simeonidis, meu orientador, que discutiu linha por linha do trabalho. A sua aguda lógica muito contribuiu para que pontos, que de outra maneira ficariam obscuros ou mal formulados, fossem melhor elaborados, embora tivesse sempre evitado impor qualquer interpretação. É óbvio, então, que deficiências existentes, devem ser debitadas ao autor.

À Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, que me permitiu manusear os dados de seu recenseamento anual sobre a indústria de calçados gaúcha. Particularmente meus agradecimentos a Paulo Warken, Henrique Ludwig e a Jussara Friedrich, funcionários do Banco de Dados daquela Associação, pela solicitude e compreensão que tiveram para comigo durante o período em que lá estive pesquisando.

Igualmente à Coordenadoria Regional do ICM, ao Jornal Exclusivo, ambos de Novo Hamburgo, e à Junta Comercial do Rio Grande do Sul, pelas informações que me forneceram.

À Secretaria de Coordenação e Planejamento do Estado do Rio Grande do Sul, particularmente ao Prof. Leodegar Jost, por ter me propiciado o tempo necessário para a realização da tese.

Ao Departamento de Ciências Econômicas da UFRGS e ao Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas - IEPE, por me proporcionarem condições para a execução do trabalho.

À Beatriz, companheira de todas as horas, um agradecimento especial pelos incentivos que me deu durante a elaboração do trabalho.

A.B.C.



LISTA DE TABELAS

Tabela		Página
I	Distribuição do número de empresas segundo o número de empregados na indústria de calçados do Vale do Sinos: 1974 .....	13
II	Nº de estabelecimentos segundo capital e reservas: 1972 .....	20
III	Índices do valor da produção média por estabelecimento de calçados em 1920, 1940 e 1950: BR, DF, SP, RS. ....	27
IV	Índices e valor da produção média por operário nos estabelecimentos de calçados em 1920, 1940 e 1950: BR, DF, SP, RS .....	27
V	Pares de calçados produzidos no Vale do Sinos: 1969-1974 ....	29
VI	Pares de calçados destinados aos mercados interno e externo - indústria de calçados do Vale do Sinos: 1969-1974 .....	29
VII	Evolução do número de empresas de calçados no Vale do Sinos: 1971-1974 .....	30
VIII	Evolução do número de empresas por tamanho segundo o número de empregados na indústria de calçados do Vale do Sinos: 1971-1974	30
IX	Pares de calçados produzidos pelas 15 maiores empresas de calçados do Vale do Sinos e sua participação na produção total da indústria: 1971-1974 .....	31
X	Pares de calçados destinados aos mercados interno e externo das 15 maiores empresas e sua participação na produção total do Vale do Sinos: 1971-1974 .....	32
XI	Valor das vendas das 15 maiores empresas destinadas aos mercados interno e externo e sua participação sobre as vendas totais da indústria de calçados do Vale do Sinos: 1971-1974 ....	32
XII	Preço médio das vendas, por tipo de calçado, das empresas produtoras do Vale do Sinos: 1971-1974 .....	33
XIII	Valor das vendas destinadas aos mercados interno e externo das 15 maiores empresas <sup>(+)</sup> do Vale do Sinos e sua participação sobre as vendas totais da indústria: 1971-1974 .....	34
XIV	Participação das 15 maiores empresas <sup>(+)</sup> de calçados do Vale do Sinos sobre o total de capital mais reservas, nº de empregados remuneração mais encargos e energia elétrica consumida: 1971 - 1974 .....	35

Tabela	Página
XV	Evolução das dimensões médias das 15 maiores empresas <sup>(+)</sup> e da indústria de calçados do Vale do Sinos segundo o capital mais reservas, valor das vendas, nº de empregados e energia elétrica consumida: 1971-1974 ..... 36
XVI	Evolução do índice do valor médio das vendas por empregado na produção comparado à remuneração média nas 15 maiores empresas e na indústria de calçados do Vale do Sinos: 1971-1974 ... 37
XVII	Evolução do número de empresas por tamanho nos municípios produtores de calçados do Vale do Sinos: 1971-1974 ..... 41
XVIII	Evolução do número de empresas <sup>(+)</sup> por tamanho nos municípios produtores de calçados do Vale do Sinos: 1971-1974 ..... 44
XIXa,b	Evolução da dimensão média das empresas de calçados dos municípios do Vale do Sinos: 1971-1974 ..... 45,46
XX	Data de fundação das pequenas, médias e grandes empresas de calçados do Vale do Sinos: 1974 ..... 55
XXI	Tamanho das empresas incorporadoras e incorporadas por município do Vale do Sinos: 1971-1974 ..... 67

## CAPÍTULO 1

### INTRODUÇÃO

#### 1. Problemática geral

No vale do Sinos\* estavam localizadas 340 das 399 empresas da indústria gaúcha de calçados, em 1974. A região apresentou crescimento na produção de calçados da ordem de 109%, de 1968 a 1974, tendo contribuído nesse último ano com 63,6% do total das exportações de calçados nacionais. Entretanto, a evolução da indústria se faz com expansões e crises; aos períodos de euforia com aumento das vendas, principalmente para o mercado externo, a partir de 1969, sucediam períodos de crises, com falências e concordatas.<sup>1</sup>

Para se ter uma idéia de como se tem comportando a produção da indústria do Vale, registra-se que de 1968 a 1969 houve decréscimo de 3%; recuperação no ano seguinte com aumento de 12%; de 1970 a 1971, houve acréscimo de 49%; de 1971 a 1972, aumento de 4%; em 1973, cresceu 25% em relação ao ano anterior, mantendo-se estacionária de 1973 a 1974.

As crises pelas quais tem passado esta indústria encontram na instabilidade da demanda um de seus principais determinantes. Essa instabilidade da demanda deverá ser examinada em dois níveis: o externo e o interno.

A nível de demanda externa, o problema ocorre pela excessiva concentração das exportações destinadas ao mercado norte-americano; em 1974, ele chegou a absorver 77% das exportações de calçados do Vale. Esta concentração, por estar a indústria trabalhando sob encomendas, cria uma forte dependência, deixando-a sujeita às mudanças daquele mercado. Assim, desde a possibilidade levantada pelo governo dos EUA, em princípios de 1974, de aplicar tarifas compensatórias (sobretaxa) aos calçados brasileiros até a decisão definitiva, em setembro daquele ano, com a real aplicação dessas tarifas ("countervailing duties")<sup>2</sup> houve uma paralisação de encomendas dos importadores, forçando a indústria a operar com capacidade ociosa.

---

\* O Vale do Sinos é constituído por 24 municípios, sendo produtores de calçados: Cachoeirinha, Campo Bom, Canela, Dois Irmãos, Estância Velha, Gramado, Igrejinha, Ivoti, Nova Petrópolis, Novo Hamburgo, Portão, Rolante, São Leopoldo, Sapiranga, Taquara e Três Coroas. Vide: Produção de Calçados no Rio Grande do Sul em 1974, publicado pela Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo e Fundação de Economia e Estatística, no ano de 1975.

1. JORNAL DO COMÉRCIO. Porto Alegre, 9 dez. 1974.

\* No caso do Brasil, 4,8% para as empresas que exportam mais de 40% de seu faturamento e 12,3% para as que exportam menos. VISÃO. São Paulo, 21 jul. 1975.p.72. Estas tarifas compensatórias decorrem do fato de a legislação americana considerar os créditos fiscais (IPI e ICM) como subsídios. Nesse sentido, estaria caracterizada uma situação de "dumping".

A nível de demanda interna, observando o último quadriênio (1971 - 1974), verifica-se que a produção de calçados para o mercado interno manteve-se praticamente estável, com a média anual de 32 milhões de pares, não chegando a acompanhar a taxa de crescimento da população brasileira. O censo da indústria de calçados do Vale, em 1974, acusa, nesse ano, retração das vendas em termos físicos.

Dada a sua pulverização, a estrutura do setor tem sido apontada como causadora das crises da indústria, isto é, a causa seria o grande número de pequenas empresas (ao lado de médias e grandes) sub-capitalizadas e com equipamentos obsoletos, obtendo baixa produtividade.<sup>2</sup>

Problemas também importantes com que se defrontam as empresas calçadistas, principalmente as pequenas, são a falta de crédito que, às vezes, como em 1974, ocorre na economia brasileira e a escassez de matéria-prima com a elevação conseqüente de seu preço. As pequenas empresas, por faltarlhes estrutura financeira adequada para enfrentar essas dificuldades e sem condições de levantar empréstimos nos organismos financeiros, são as que mais sentem as conseqüências da paralisação de suas atividades provocada pela escassez de matéria-prima.

Pessoas ligadas à indústria e entidades de classe têm sugerido diversas medidas para pôr fim às crises; as principais são as seguintes:

a) A nível de demanda externa, a Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo tem procurado conscientizar os empresários da necessidade de criação de uma companhia de comercialização com o objetivo de buscar a diversificação de mercados. Essa medida evitaria, assim, a dependência a um grande comprador e ao mesmo tempo alargaria o mercado para os calçados;<sup>3</sup>

b) A nível de demanda interna, as soluções preconizadas são: 1) "redução dos custos de produção a limites compatíveis com o poder aquisitivo do consumidor brasileiro"<sup>4</sup>; 2) destinar ao mercado interno "calçados produzidos à base de sintéticos, o que permite a fabricação em larga escala e a um custo menor"<sup>5</sup>; 3) redução de impostos sobre os calçados;

c) No que se refere à matéria-prima, as medidas propostas são a redução do preço do couro através de maior oferta, que seria viabilizada pela proibição da exportação desse insumo, além de sua colocação sob o controle do Conselho Interministerial de Preços;

---

2. INDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO. São Paulo, jan. 1970. p. 11-25.

3. JORNAL DO COMÉRCIO, op. cit., 14 fev. 1974.

4. INDÚSTRIA E DESENVOLVIMENTO, op. cit., p. 14.

5. VISÃO. São Paulo, 21 jul. 1975.

d) Em relação à estrutura do setor, a solução estaria na concentração da indústria em empresas de médio e grande porte, as quais teriam maior produtividade, traduzindo-se numa redução de custos, além de melhores condições de enfrentar problemas de liquidez. Na análise de um industrial da cidade de Franca-SP, consta que "(...) uma certa tendência à concentração da produção em fábricas maiores deverá contribuir muito para o aumento da produtividade, ainda limitada, apesar de progressos recentes. Por enquanto, porém, o que se vê no Rio Grande do Sul, é uma indústria extremamente pulverizada (...). Entende-se, geralmente, que essa pulverização, também observada em Franca, retira ao fabricante qualquer possibilidade de barganha com os importadores".<sup>6</sup> No mesmo sentido, para o Secretário Geral da Câmara de Comércio Italiana para o Sul do Brasil: "A crise que atualmente enfren- tam os fabricantes de calçados do Vale do Sinos veio demonstrar, mais uma vez, a crescente necessidade de uma maior concentração empresarial no setor. A excessiva pulverização do ramo é a origem do grosso dos problemas que estão levando à falên- cia diversas empresas, ao mesmo tempo em que colocam em risco a sobrevivência das demais - principalmente as de pequeno e médio porte, que constituem a esmagadora maioria".<sup>7</sup>

Vemos, assim, a complexidade de que se reveste o problema da indús- tria, pois as medidas sugeridas implicam em ajustamentos a serem feitos em diver- sos setores da atividade econômica. Pelo que se pode deduzir dessas sugestões, o en- cerramento das atividades de grande número de empresas (153), no período de 1971- -1974, deveria ser debitado, na sua quase totalidade, a fatores externos ao ramo. Ora, dependendo da estrutura do mercado isto pode ser devido, em parte, a sua pró- pria dinâmica, na medida em que haja controle por parte de pequeno número de empre- sas de parcela significativa dos recursos econômicos da indústria. Portanto, somen- te tendo-se um conhecimento da forma do mercado em que atua a indústria é que se saberá quão eficazes serão as medidas sugeridas.

## 2. Objetivo deste trabalho

No intuito de propiciar um conhecimento sistematizado e objetivo do ramo calçadista, este trabalho propõe-se a estudar a concentração econômica dessa indústria do Vale do Sinos.

## 3. Plano de trabalho

A análise da concentração econômica na indústria de calçados do Va- le do Sinos será dividida em quatro etapas:

---

6. Ibid., p. 74.

7. JORNAL DO COMÉRCIO, op. cit., 5 Ago. 1974.

1. Origens e evolução da indústria de calçados. Neste item procurar-se-á saber a origem do ramo calçadista e sua evolução em termos de concentração;

2. Concentração econômica no Vale do Sinos: 1971-1974. Medir-se-á a concentração na indústria ano a ano, tomando-se como base as maiores empresas do ramo segundo os critérios do volume de emprego e do valor das vendas;

3. Concentração econômica por município: 1971-1974. Verificar-se-á a concentração econômica em cada município produtor de calçados do Vale, em termos do número de empresas e do aumento de suas dimensões médias;

4. Determinantes da concentração. Arrolar-se-ão os fatores que contribuíram para que houvesse incremento da concentração e os que limitaram seu avanço.

Antes, porém, como embasamento do trabalho, faremos, a seguir, um breve estudo da concentração econômica dentro da teoria das estruturas de mercado, e a especificação dos conceitos a serem utilizados.

CAPÍTULO 2  
MAFCO TEÓRICO/CONCEITUAL

O estudo da concentração está diretamente relacionada com as formas de mercado em que atua uma indústria, setor ou economia. Ao se determinar o grau de concentração de um mercado, tem-se um indicador para a sua posterior classificação em monopólio, oligopólio ou em outras estruturas. A partir de uma dada classificação pode-se verificar, então, a existência ou não de práticas restritivas à concorrência, administração de preços, redução de produção com o objetivo de elevar os preços e conseqüentemente aumentar os lucros, etc.

A concentração, na medida em que determina a estrutura do mercado, atua imperativamente no comportamento das empresas. Por comportamento, entende-se, por exemplo, o modo como a empresa estabelece o preço da mercadoria com o objetivo de maximizar os lucros. Para conhecê-lo, procura-se verificar se a empresa estabelece o preço pelo método da igualdade entre receita marginal e custo marginal; pela adição de uma certa margem de lucros sobre o custo de produção; ou, ainda, submete-se a uma liderança de preços de um concorrente. Na mesmo sentido, para os diversos tipos de mercado, procura-se conhecer a conduta da empresa quanto à utilização do progresso tecnológico. A análise dessas questões é facilitada na medida em que se faça uma correta classificação dos mercados, e isto pode ser obtido, segundo Joe S. Bain, introduzindo nos estudos da organização industrial, o exame da concentração e o das barreiras à entrada no mercado.<sup>8</sup> Uma coletânea de textos sobre concorrência compilados por Alex Hunter consta que: "La presencia en cualquier mercado de una entidad mucho más fuerte que las demás es un fator digno de ser estudiado muy de cerca, por su influencia sobre el caracter competitivamente aceptable de tal mercado (...)"<sup>9</sup>

Genericamente concentração significa a reunião de algo que antes estava disperso; em termos econômicos é conceituada por Bain como "(...) propiedad o control de una gran proporción de algunos agregados de resortes económicos o de actividad, ya sea mediante una pequeña proporción de las unidades que posuen o controlan los agregados, o mediante un pequeño número absoluto de tales unidades".<sup>10</sup>

8. BAIN, Joe S. Organización Industrial. Barcelona, Omega, 1963.

9. LA COMPETENCIA aceptable. In: HUNTER, Alex. Monopolio y competencia: textos escogidos. Madrid, Teenos, 1974. Cap. 7.

10. BAIN, op. cit., p. 103.

Do mesmo modo deduz-se de Sylos-Labini quando discute os índices de concentração: "Se han propuesto varios índices de concentración, entre los cuales <sup>figura</sup> una relación de concentraciones expresada como el tanto por ciento de la ocupación (o producción) de un número fijo y limitado de empresas (tres, cuatro e cinco) respecto de toda la ocupación (o producción) en una determinada industria".<sup>11</sup> Rattner define a concentração como o "aumento das dimensões médias das empresas".<sup>12</sup>

A concentração pode referir-se a um estado de coisas em um dado momento ou a um processo. Estaticamente, refere-se à participação de um número de empresas sobre determinadas variáveis econômicas em um ponto de tempo (por exemplo, o ano de 1974). Como um processo, caracteriza-se pelo aumento da participação dessas empresas sobre os recursos econômicos e/ou pela redução do número de empresas na indústria ou setor.

A participação de um número fixo de empresas ou de uma proporção delas sobre o total de determinadas variáveis econômicas é o que se conhece como o grau de concentração. Observe-se que não existem maiores justificativas teóricas para a escolha do número de empresas que se deve utilizar para medir a concentração numa indústria ou em um setor da atividade econômica. Mas, desde que numa indústria composta por algumas dezenas de empresas, um número delas, quinze, por exemplo, controlem 90% (este percentual é hipotético) da produção ou de um outro recurso econômico, pode-se seguramente dizer que a indústria possui um grau de concentração bastante elevado. A dificuldade reside em afirmar se existem ou não práticas oligopolísticas no mercado; o que se sabe é que à medida que o grau de concentração se eleva, aumenta a possibilidade de restrições à concorrência.

Ao se tomar uma determinada quantidade de empresas para medir a concentração, diz-se que estas devem ser as maiores da indústria, segundo certos critérios determinantes do tamanho das empresas. Entretanto, não existem critérios universalmente aceitos para classificar as empresas nos seus diferentes portes, sendo esse um dos problemas conceituais que têm dado ensejo a extensa controvérsia. De fato, é comum nos trabalhos sobre pequenas e médias empresas os autores fazerem re

---

11. LABINI, Paolo Sylos. Oligopolio y progreso técnico. Barcelona, Oikostau, 1966 p. 21.

12. RATNER, Henrique. Industrialização e concentração econômica em São Paulo. Rio de Janeiro, FGV, 1972. p. 131.

ferência ao problema, discutindo os aspectos conceituais dessa classificação. É o caso, por exemplo, da pesquisa sobre pequenas e médias indústrias realizada por Frederico J.O. Robalinho e Rui Lyrio Modenesi,<sup>13</sup> onde os autores fazem uma introdução em que examinam os conceitos e definições existentes a nível de estudos nacionais e de algumas experiências internacionais, afirmando que: "A heterogeneidade dos conceitos é devida, em parte, ao fato de que o conceito de pequena e média indústria se define em consonância com as condições gerais do País em que atuam"; em função disso, utilizam o pessoal ocupado como indicador do tamanho das empresas. A classificação do porte das empresas que leva em conta o estágio de desenvolvimento da região ou país em que estão situadas também é defendida por Silvando da Silva Cardoso; para ele: "Deve haver, pois, na conceituação da pequena e média empresa, qualquer que seja o critério adotado uma pressuposição implícita do relacionamento entre um tipo particular de organização empresarial com outro de ordem superior".<sup>14</sup>

Alguns trabalhos têm-se proposto a operacionalizar os critérios de classificação, tal como foi feito em publicação do BNDE.<sup>15</sup> Nesse estudo é discutida a viabilidade dos diferentes critérios adotados, chegando à conclusão de que "(...) o ativo fixo, tomado isolado ou combinadamente com o volume de emprego, constitui um critério mais satisfatório para determinar o tamanho de uma empresa". Res salvando, no entanto, que: "Qualquer que seja o critério adotado para definir a pequena empresa - seja o volume de emprego, seja o ativo fixo, ou ambos - é extremamente importante que na prática, a definição seja aplicada com bastante flexibilidade". Alguns estudos têm procurado combinar variáveis com o objetivo de melhor especificar a conceituação utilizada, como o de Ronaldo F.N. Costa e Alzira L.N. Coelho<sup>16</sup> onde há combinação de mão-de-obra com os valores da produção, salários e materiais.

Nos trabalhos em que se utilize o volume de emprego como determinante do tamanho da empresa existem diferenças por vezes acentuadas, sobre o número de empregados que uma empresa deve ter para ser classificada como "pequena," "média"

13. BARROS, Frederico J.O. Robalinho de & MODENESI, Rui Lyrio. Pequenas e médias indústrias: análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973. p. 23. (Relatório de pesquisa, 17). Nesse trabalho utilizam empresa e indústria como sinônimos (nota do autor).

14. CARDOSO, Silvando da Silva. Algumas considerações sobre pequena e média empresa no Brasil. Revista do BNDE. Rio de Janeiro, n.1/2, jan./dez.1972.p.18.

15. PROBLEMAS e políticas do desenvolvimento da pequena empresa, Nova York, Centro de Desenvolvimento Industrial das Nações Unidas, Documento apresentado no Seminário Latino-Americano de Industrialização, wem 1965. Traduzido informal.

16. COSTA, Ronaldo F.N. & COELHO, Alzira L.N. Hierarquia e participação regional da pequena, média e grande indústria no Brasil. s.l., Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais, s.d.

ou "grande". José Oscar Trauer<sup>17</sup> classifica os estabelecimentos da seguinte maneira:

de 1	a	4	pessoas ocupadas - artesanato
de 5	a	19	pessoas ocupadas - semi-artesanato
de 20	a	99	pessoas ocupadas - pequena indústria
de 100	a	499	pessoas ocupadas - média indústria
de 500	a	mais	pessoas ocupadas - grande indústria

Já Langier<sup>18</sup>, num artigo em que procura medir o grau de monopolização da indústria no Brasil, adota quantidade de empregados diferente. Para esse autor, "pequeno" estabelecimento seria o que empregasse de 1 a 49 operários, "médio" o de 50 a 499 e "grande" estabelecimento o de 500 a mais operários.

Visto que este trabalho vai-se preocupar tão somente com a indústria de calçados do Vale do Sinos, a homogeneização do espaço econômico é patente porquanto será feito o estudo da indústria "per se", não a relacionando com outros ramos da indústria gaúcha. Na medida, ainda, porém, que esta indústria é caracterizada como mão-de-obra intensiva, a utilização do volume de emprego pode ser considerado como um bom indicador do porte das empresas.

No presente trabalho, a classificação será: "pequena", a empresa que possuir de 1 a 100 empregados; "média", a de 101 a 500; "grande", a de 501 a mais empregados. Essa classificação, obviamente, é arbitrária. No entanto, não é diferente das classificações feitas em grande parte dos estudos sobre o assunto. Acresce, ainda, que o importante para o estudo da concentração econômica é tomar as maiores empresas da indústria segundo algum critério determinante de seus respectivos portes. Portanto, a classificação acima, embora admita problemas de conceituação, não influirá na medida do grau de concentração da indústria.

Nota-se que alguns autores fazem referência ao tamanho dos estabelecimentos e outros ao das empresas. Existem diferenças conceituais entre estes dois termos. O primeiro refere-se, geralmente, ao conceito utilizado pelo IBGE\*. O conceito da empresa é mais amplo, pois uma empresa pode possuir mais de um estabelecimento. Por exemplo, na indústria do calçado existem empresas que possuem, além de

\* Conforme VIII Recenseamento Geral do IBGE de 1970, "Estabelecimento" - Unidade de produção na qual são obtidos um só produto ou produtos conexos, com o emprego das mesmas matérias-primas ou a utilização dos mesmos processos industriais. A cada estabelecimento corresponde, na maioria dos casos, uma unidade física local (fábrica, usina, mina, pedreira, salina, serraria, máquina de beneficiamento de produtos agrícolas, etc.) (...)."

17. TRAUER, José Oscar. Concentração e Evolução Industrial no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, IESPE-PUORGS, dez. 1971. Série Ensaios e Pesquisas, 5).

18. LANGIER, José D. A Estrutura Industrial no Brasil. Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, FGV, 1968. p. 61-72.

sua fábrica, lojas de distribuição, o seu próprio curtume e, ainda, outras empresas que incorporaram, no mesmo estágio de produção. No estudo da concentração econômica, o recomendado é colocar sob o controle de uma mesma empresa todas aquelas sobre as quais mantenha poder (legal ao menos) para determinar a conduta e atuação delas no mercado. Este o conceito de empresa a ser aqui utilizado, i.é., agrupar em uma só empresa todas as que eventualmente tenha incorporado, independentemente do número de estabelecimentos de cada uma.

Existem diferentes tipos de concentração, segundo a natureza do problema que se está estudando. Sylos-Labini<sup>19</sup> distingue três: a "concentração técnica" dada pelo crescimento na dimensão da "planta" da firma, a "concentração econômica" referida à participação de um certo número de empresas sobre determinados recursos econômicos e a "concentração financeira" que é aquela constituída pelas associações entre as empresas através das participações por ações. A concentração pode ser estudada, também, quanto aos estágios da produção. Assim, temos: a "concentração horizontal" quando as empresas incorporam outras que estão na mesma fase do processo produtivo e utilizando as mesmas técnicas de produção e matérias-primas; a "concentração vertical" quando as empresas controlam outras em fase de produção anteriores ou posteriores às suas (tal como no exemplo do curtume e lojas dado em parágrafos anteriores). Alguns autores utilizam como sinônimas as expressões "concentração econômica" e "concentração industrial". Essa última, empregada com o mesmo significado da primeira, refere-se à concentração dentro de uma indústria específica como a indústria de calçados, automóveis, cigarros, etc. No entanto, a "concentração industrial" pode ter outro sentido, i.é., uma noção geográfica, como a dada por Birou: "movimento de reunião de diversos tipos de indústria numa mesma região, numa mesma zona".<sup>20</sup> É esse o significado que o censo da indústria, de 1974, emprega ao fazer a retrospectiva do ramo, quando afirma que: "A indústria de calçados do Estado apresenta características bem definidas de concentração industrial, haja vista que em Farroupilha e na Região do Vale do Rio dos Sinos se localizam 363 das 399 unidades de produção existentes no Rio Grande do Sul."<sup>21</sup> Este trabalho irá preocupar-se com o estudo da concentração econômica, no que disser respeito à variação do número de empresas e na participação daquelas maiores no total de de-

19. LABINI, op. cit., p. 18.

20. BIROU, Alain. Dicionário das Ciências Sociais. Lisboa, Dom Quixote, 1973. p. 76-7.

21. PRODUÇÃO DE CALÇADOS no Rio Grande do Sul, 1974. Novo Hamburgo, Associação Comercial e Industrial, Porto Alegre, Fundação de Economia e Estatística, 1975. p. 19.

terminados recursos econômicos, tais como o volume de emprego, valor das vendas, energia elétrica consumida e também capital mais reservas contabilizados.

Dos conceitos sobre a concentração econômica apresentados em parágrafos anteriores, diversos autores propõem que a concentração seja medida pela quantidade de empresas ou por uma proporção delas, em relação ao total de determinados recursos econômicos, como o volume de emprego ou o valor da produção. O conceito de valor da produção empregado no Brasil é o utilizado pelo IBGE.\* O valor das vendas a ser considerado neste estudo compreende as vendas efetivamente realizadas no período. Este valor não difere significativamente do conceito dado pelo IBGE, já que a indústria de calçados do Vale do Sinos não produz para a formação de estoque, trabalhando somente por encomendas, conforme se lê no censo dessa indústria, de 1974.<sup>22</sup> No entanto, foram adicionados ao valor das vendas efetivas os créditos fiscais referentes ao IPI recebidos pelas empresas em decorrência da exportação de calçados.

O conceito de indústria de calçados será aqui empregado em seu sentido amplo, i.é., abrangendo todas as empresas que pela utilização das mesmas técnicas e processos de produção, bem como pela similitude dos materiais utilizados são caracterizadas como produtoras de calçados em geral.

Para o estudo da concentração econômica com vistas a posteriores a veriguações da forma de mercado vigente na indústria, requerer-se-ia sua conceituação em termos de substituição de produtos, isto é, agrupar aquelas empresas que produzissem calçados para os quais a elasticidade-cruzada da demanda tivesse um valor positivo. Nesse caso, a "indústria" de calçados poderia ser subdividida em outras mais específicas, como a indústria de calçados para senhoras, indústria de calçados para homens, etc. O máximo que se pode fazer, no entanto, dada a classificação dos calçados apresentada pelo censo, é agrupar as empresas produtoras de calçados para crianças em uma indústria separada. Mais subdivisões seriam difíceis na medida em que a classificação por diferentes tipos, calçados para senhoras, homens, crianças, sandálias e outros (inclui também, além dos tipos já cita-

---

\* Conforme o Recenseamento Geral, 1970: "O valor da produção corresponde ao valor de venda ou de transformação, na fábrica, da totalidade das mercadorias produzidas pelos estabelecimentos industriais, (...). Desta produção, que abrange os produtos vendidos, como os transferidos para outros estabelecimentos da própria empresa, os distribuídos gratuitamente e os mantidos em estoque, estão deduzidas as importâncias referentes ao IPI, ICM, ISS e à taxa sobre a produção efetiva das minas. (...)".

dos, chinelos e tamancos) peca pela generalidade. Por exemplo, na categoria "sandálias" existem as do tipo masculino e as do tipo feminino (se bem que o censo não explicita esta diferença), e não são substituíveis entre si. Se considerado esse detalhe, ~~ter-se-ia~~ então que agrupar àquelas empresas que produzissem calçados para senhoras, estas produtoras de sandálias do tipo feminino para se ter uma indústria independente. Desse modo, uma empresa que produzisse (como às vezes acontece) todos os tipos de calçados, faria parte de tantas indústrias quanto fossem as subdivisões. Dado que foge ao escopo deste trabalho o estudo das formas de mercado\*, essas subdivisões não serão feitas.

A concentração existente num determinado momento ou, então, como um processo, pode ser explicada por diversos fatores. Entretanto, alguns que explicariam a concentração em uma determinada indústria, poderiam não explicá-la em outras e a lista desses fatores que poderia ser feita, a nível teórico, seria bastante extensa e, talvez, pouco operacional. No entanto, parece haver algumas forças sobre as quais não existem muitas dúvidas como, por exemplo, as representadas pelas falências e concordatas e as fusões e incorporações. Bain<sup>23</sup> dá como fatores determinantes do incremento da concentração a dimensão de uma "planta" de tamanho ótimo, o desejo de restringir a concorrência (englobando aqui as fusões e incorporações e outros tipos de acordos entre as empresas, e as vantagens da promoção de vendas em larga escala) e o desenvolvimento do mercado, desde que as maiores firmas cresçam a taxas superiores às das demais. Fajnzylber<sup>24</sup> cita como determinante do aumento do grau de concentração a queda do nível de demanda e, como redução, o aumento desta: "Com efeito, quanto mais rápida a expansão da demanda e maiores as taxas de rentabilidade predominantes, mais atrativa a entrada nesse setor de novas firmas e maior a dificuldade, para as firmas que o lideram, de impedir o ingresso de novas empresas. Isto se traduziria numa diminuição da concentração. Inversamente, nos setores de crescimento lento e taxas menores de rentabilidade, as firmas dominantes tenderão a absorver uma fração crescente do mercado". Como fato

---

\* A referência que se fizer à existência ou não de barreiras à entrada na indústria, diferenciação de produtos, etc., será mais no sentido de ilustrar uma determinada situação do que propriamente um estudo das estruturas de mercado.

23. BAIN, op. cit., cap. V.

24. FAJNZYLBER, Ferrando. Sistema industrial e exportação de manufaturados: análise da experiência brasileira. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, (Relatório de Pesquisa, 7). 1971. p. 115.

res que contribuem para a redução da concentração temos o desenvolvimento do mercado, na medida em que propicia a expansão das pequenas e médias empresas e o surgimento de novas firmas. Bain introduz, ainda, a legislação contra a formação de monopólios e trustes. Outros fatores a nível qualitativo poderiam ser incluídos, como a soberania do empresário, o desenho do produto, a propriedade de marcas e patentes, dentre outros.

Comentários adicionais sobre a conceituação utilizada deverão ser feitos ao longo deste trabalho.

A seguir veremos o método e técnicas de análise a serem empregados neste estudo.

### CAPÍTULO 3

#### MÉTODO E TÉCNICAS DE ANÁLISE

Para medir a concentração econômica na indústria, será tomado um número fixo de empresas, as quinze (15) maiores da indústria, em 1974. O critério adotado para a escolha das quinze empresas foi o seguinte: classificaram-se as empresas nos seus diferentes portes, no ano de 1974, tendo o volume de emprego como critério determinante do tamanho da firma. Os resultados obtidos foram os seguintes:

TABELA 1 - DISTRIBUIÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS NA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS - 1974.

CLASSES SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS	NÚMERO DE EMPRESAS
1 ————— 100 empregados	242
101 ————— 500 empregados	86
mais de 500 empregados	12
T O T A L	340

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

As empresas pertencentes ao primeiro estrato foram qualificadas de "pequenas", a do segundo, de "médias" e as do terceiro, de "grandes" empresas. Na tabela acima verifica-se que as maiores empresas são em número de doze, segundo o critério utilizado. Destas doze empresas, nove eram, também, as maiores em termos de volume de vendas. Optou-se, então, por incluir as três maiores empresas por vendas imediatamente posteriores àquelas nove, e adicioná-las às doze maiores (segundo o volume de emprego), o que resultou no total de quinze empresas, que serão consideradas como "grandes" na maior parte deste trabalho. Nos poucos casos em que assim não for, i.é., quando não se utilizar o número de quinze empresas, será indicada tal modificação.

A medida do grau de concentração será determinada pela participação dessas quinze empresas sobre o total das seguintes grandezas econômicas: número de empregados, valor das vendas, salários pagos, capital contabilizado mais reservas e energia elétrica consumida.

1. No estudo das origens da indústria de calçados gaúcha procurar-se-á verificar, à luz dos dados existentes e da bibliografia sobre o assunto, sua concentração e as dimensões das empresas desde seu início.

2. Estudar-se-á a evolução da concentração na indústria de calçados do Vale, onde se localizam 87,4% das empresas do ramo, no Rio Grande do Sul, tomando-se como base as quinze maiores empresas há pouco escolhidas.

No estudo dessa evolução verificar-se-á o comportamento dessas empresas em relação às cinco grandezas econômicas já referidas, assim como a proporção desse número de empresas sobre o total de firmas da indústria nesse período. Verificar-se-á também a variação do número de empresas a nível dos três estratos, isto é, procurar-se-á saber qual foi a diminuição ou o aumento do número de empresas de "pequeno", "médio" e "grande" porte, nesse mesmo período.

Igualmente será examinado o evoluir da variação da dimensão média das empresas. A dimensão média das empresas será determinada pela relação entre o total de empregados, valor das vendas, capital contabilizado mais reservas, energia elétrica consumida e o número de empresas. Isto será feito tanto para o total das empresas do Vale como para as 15 maiores. Relacionar-se-á a produtividade das "grandes" empresas com a da indústria; a produtividade será medida pela relação entre o valor das vendas e o número de empregados.

3. No estudo da concentração a nível dos municípios produtores de calçados que compõem o Vale do Sinos será verificada a evolução da concentração em cada município, em termos do número de empresas integrantes de cada estrato e das dimensões destas. Não será verificada, porém, a concentração representada pelas 15 maiores empresas de cada município, porque nem todos os municípios chegam a possuir tal número de empresas.

4. Após determinar a concentração econômica, serão examinados os principais fatores determinantes do aumento do grau de concentração e os que contribuíram para a sua redução ou que inibiram o ritmo de concentração. Dentre os fatores que contribuíram para o aumento da concentração serão examinados os seguintes:

a) Fusões e incorporações. Serão observadas as fusões e incorporações ocorridas no período e verificar-se-ão as empresas que participaram de cada processo com o tamanho de cada uma;

b) Falências ou encerramento de atividades. Também aqui se estabelecerá a relação entre tais ocorrências e o porte das empresas. Como elementos explicativos do fechamento das empresas serão estudados os fatores que provocam redução da atividade produtiva, como falta de encomendas (em função, por exemplo, da sobre taxa imposta pelo governo dos EUA), baixo poder aquisitivo da população, falta de crédito, escassez de matéria-prima, dentre outros. O estudo desses fatores será descritivo, i.é., através dos pronunciamentos de pessoas ligadas ao setor e os de entidades de classe;

c) Como terceiro determinante da concentração, será estudada a relação existente entre o tamanho da empresa e a data de sua fundação.

Dos fatores que contribuíram para a redução da concentração, serão examinados os seguintes:

a) O desenvolvimento do mercado, o qual será observado através do aumento das vendas, principalmente no que diz respeito às exportações;

b) A fundação de novas empresas independentes, no período;

c) Ainda determinantes da redução da concentração, serão considerados os seguintes fatores: moda, soberania do empresário, diferenciação do produto, baixo nível de capital para instalar uma nova firma. Aqui, a análise será feita a nível qualitativo.

Uma observação se faz necessária quanto às duas forças apresentadas como determinantes do grau da concentração: o desenvolvimento do mercado como causa da redução do grau de concentração e as flutuações em termos de crise do mercado, como determinantes de seu aumento.

O desenvolvimento do mercado, embora funcione como estimulante para surgimento de novas empresas, não impede as já existentes de aumentarem sua dimensão, seja pela aplicação dos lucros em novas instalações, seja pela incorporação ou fusão de empresas, com o objetivo, por exemplo, de maior eficiência. Na medida em que, como vimos anteriormente, a taxa de crescimento da produção das maiores empresas seja superior à verificada na indústria, terá havido aumento da concentração. Do mesmo modo, as crises por que passa a indústria, visto impedirem o aparecimento de novos concorrentes e fazerem com que muitas empresas sejam levadas à falência, atuam como freio à expansão da concentração, em termos, pelo menos, do aumento da dimensão média das empresas. Nesse sentido, as referidas duas forças serão utilizadas alternadamente como determinantes da redução e do aumento de concentração.

O tópico IV, a seguir, será dedicado a comentários sobre os dados a serem utilizados neste trabalho.

## CAPÍTULO 4

### OBSERVAÇÕES SOBRE OS DADOS

Os dados utilizados, na sua quase totalidade, são os publicados pela Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo (ACI/NH), que, através de seu Banco de Dados, elabora e edita desde 1971 o censo da indústria de calçados gaúcha, sob o título de "Produção de Calçados no Sul".\* No presente trabalho são utilizados os dados dos censos de 1971 a 1974, referentes ao seguinte: vendas de calçados segundo o destino (mercado interno e mercado externo); mão-de-obra empregada na produção e fora da produção; salários com encargos sociais; consumo de energia elétrica; capital mais reservas. Os censos contêm, ainda, outras informações econômicas e gerais sobre cada município produtor de calçados do Vale.

- O valor das vendas refere-se à produção de calçados, excluindo (desse valor) o débito do IPI e incluindo o crédito desse mesmo imposto, quando a produção se destina à exportação. Neste trabalho, para as empresas que apresentaram o débito do IPI incluído no valor das vendas, foi considerado, para deduzir a parcela do tributo, o valor da taxa média do imposto apresentado por empresas que especificaram essa importância, i.é., a taxa que representava o valor do imposto sobre o total das vendas.

- Os operários diretamente ligados à produção do calçado e os empregados vinculados à administração, vendas, etc., são expressos em termos de média mensal de pessoas empregadas no ano.

- O volume de salários mais encargos sociais pagos é dado pelo total do ano em valores correntes.

Capital mais reservas são os valores contabilizados no balanço das empresas.

- O consumo de energia elétrica é expresso em KW consumidos, no ano.

Não há nos censos publicados pela ACI/NH referência explícita à conceituação das variáveis apresentadas, como, por exemplo, a de empregados na produção e fora da produção, i.é., se foram incluídos no número de empregados das empre

---

\* No ano de 1974 o título foi alterado para: "Produção de Calçados no Rio Grande do Sul." O censo de 1971 refere-se somente às empresas de calçados localizadas no Vale do Sinos; a partir de 1972 incorporam-se todas as empresas produtoras de calçados dos outros municípios gaúchos.

sas aqueles que na data do recenseamento estavam em férias ou em licença. Da mesma maneira, no que se refere ao conceito de empresa. Estas foram recenseadas individualmente desde que possuíssem uma denominação social própria, não sendo consideradas as participações acionárias de umas em outras empresas. Sabe-se, no entanto, pelas publicações de jornais, que muitas empresas de calçados do Vale tiveram o controle acionário assumido por outras empresas do ramo. Neste caso, os dados utilizados, tal como são apresentados nos censos, teriam influência no estudo da concentração econômica na medida em que subestimariam o índice de concentração que se encontrasse para a indústria, bem como o do aumento da dimensão média das empresas. A solução para este caso foi a seguinte: agregou-se aos dados da empresa detentora o controle acionário, os correspondentes dados da empresa que vendeu suas ações ou quotas e, então, considerou-se uma só empresa.

As informações sobre a compra de empresas foram obtidas através de pesquisas nos arquivos do Jornal Exclusivo de Novo Hamburgo, o qual é uma publicação semanal especializada em notícias sobre o setor coureiro-calçadista. Foram compulsados cinco anos dessa publicação, período de 1971 a 1975, com exceção do primeiro semestre de 1971 que, à época da pesquisa, não constava dos arquivos do jornal. Na maioria das vezes, a notícia referia-se aos nomes daquelas empresas que foram adquiridas e das que realizaram a incorporação,\* bem assim o nome daquelas que realizaram fusões, sem descer a maiores detalhes quanto aos motivos da operação ou valor dos ativos transacionados pelas empresas. A seguir, pesquisaram-se, nos arquivos do Banco de Dados da ACI/NH, os dados referentes às empresas em questão, com o seguinte objetivo: primeiro, para determinar o tamanho das empresas que participaram das fusões e incorporações; segundo, para agregar aos dados das empresas incorporadoras aqueles das empresas incorporadas, a partir do ano da compra. Este procedimento implicou numa modificação do número de empresas existentes em cada censo, na medida que se deduziu do número de empresas revelada pelos censos aquelas que foram incorporadas. Deve-se salientar, no entanto, que algumas fusões e incorporações poderiam não ter sido noticiadas.

---

\* A incorporação refere-se ao controle acionário da empresa por outra, sem, contudo, a empresa incorporada ter mudado a sua denominação original. Às vezes, alterou somente a sua forma jurídica; por exemplo, de quotas de responsabilidade limitada para sociedade anônima. Raras foram as empresas que alteraram por completo a sua denominação social.

Para verificar as empresas que foram à falência ou que encerraram as atividades, pesquisaram-se os quatro censos e verificou-se de um ano a outro o número de empresas que deixaram de responder ao questionário, i.é., verificou-se no censo de 1972 a lista de empresas e confrontou-se com a das empresas que haviam respondido ao questionário em 1971, separando-se, então, as que não constavam em 1972. Da mesma maneira, de 1973 em relação a 1972 e de 1974 em relação a 1973; de 1975 em relação a 1974 não foi feito o confronto, já que o censo correspondente a 1975 ainda não havia sido realizado. Verificaram-se, também, os dados dessas empresas para determinação dos respectivos tamanhos. A omissão do nome da empresa em um dos censos não significa, necessariamente, que a firma tenha fechado ou sido incorporada; poderia, talvez, não ter respondido ao questionário. A ACI/NH não tem maiores explicações sobre os motivos da ausência de empresas nos censos a partir de um determinado ano. Foi elaborada uma lista das empresas ausentes e pesquisou-se na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Sul a existência ou não das mesmas. Com as empresas que não tiveram sua falência decretada poderia ter ocorrido que ao encerrarem suas atividades não requereram a baixa no registro da Junta; ou estavam em atividade e não responderam ao questionário; ou deixaram de existir através de baixa do registro ou então pela compra por outra empresa (se a compra foi feita por empresas do ramo de calçados, do Vale, considerou-se esta empresa como fazendo parte das fusões e incorporações); ou, ainda, mudaram sua razão social.

Para as empresas incorporadas, pesquisou-se na Junta Comercial o percentual de ações ou quotas adquiridas por outras empresas de calçados do Vale, bem como o ano em que ocorreu a compra, além dos dados referentes ao ano de fundação e aos municípios a que pertenciam. O ano em que ocorreu a incorporação ou a falência ou o encerramento das atividades, foi tomado como sendo o ano de registro na Junta.

---

\* O número de empresas que deixou de constar nos censos é maior do que o obtido pela diferença entre os totais das empresas de um ano a outro daquelas publicações. Isto é devido ao fato de que muitas empresas tiveram sua fundação em um daqueles anos a que correspondia o censo. Por exemplo, no censo de 1973 existiam empresas fundadas naquele ano. O início das atividades dessas empresas, é óbvio, poderia ter ocorrido em qualquer um dos doze meses do ano e, assim, os valores das variáveis são dados a partir do Mês de fundação da firma.

\*\* O estudo abrange somente as empresas de calçados localizadas nos municípios do Vale do Sinos. Foram consideradas no estudo, em termos de incorporação, as empresas que tiveram o seu controle acionário assumido por outras desde que estas últimas pertencessem a algum município do Vale.

Foram utilizados dados sobre os pedidos de baixa efetuados, pelas empresas, na Coordenadoria Regional do ICM de Novo Hamburgo. Essas solicitações de baixa não significa, necessariamente, que as empresas tenham falido, já que os pedidos devem ser feitos nos seguintes casos: pela falência da empresa; pela alteração de endereço; pela transferência da empresa a terceiros; pela alteração da razão social, dentre outros. Para os objetivos deste trabalho, consideraram-se como solicitações de baixa somente aquelas realizadas em razão da extinção da empresa como contribuinte (encerramento das atividades) e os "ex-officio" efetuados pela Coordenadoria.

As variáveis econômicas apresentadas nos censos (valor das vendas, número de empregados, etc.), não são por empresa individualmente, mas sim por intervalos de classe. Para o ano de 1974, foram tabuladas (pelo autor) as informações de cada empresa, a partir do questionário elaborado pela ACI/NH para a realização do censo.

O censo de 1972, na parte referente aos dados das empresas por município, não apresenta o montante do item capital mais reservas para a totalidade das empresas existentes em cinco municípios. No entanto, é apresentada uma tabela em que constata o item capital mais reservas especificado por classes e a frequência absoluta das empresas em cada classe. Assim, para determinar o montante de capital mais reservas tomou-se a média do intervalo de classe como sendo representativa do valor da variável para cada empresa e multiplicou-se esse valor pelo número de empresas existentes nos intervalos de classe, o que resultou no montante de capital mais reservas dessas empresas. Feito o cálculo para todos os intervalos de classe e somando os valores encontrados, obteve-se o total dessa variável para todas as empresas do município. Um exemplo tornará mais claro o entendimento do processo usado. No município de São Leopoldo existiam 19 empresas, em 1972. O censo na página apresenta a tabela a seguir reproduzida:

TABELA II - NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS: SEGUNDO CAPITAL E RESERVAS. PERÍODO DE COM  
PETÊNCIA: 1972.

CAPITAL + RESERVAS Cr\$ 1.000 De:	NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS					
	Calç.p/ Senhoras	Calç.p/ Homens	Calç.p/ Crianças	Sandálias	Div.	TOTAL
0 a 10	3	-	-	-	-	3
11 a 50	2	-	1	-	-	3
51 a 100	1	1	1	-	-	3
101 a 200	1	2	1	-	-	4
201 a 500	1	-	-	-	1	2
501 a 1000	1	-	-	-	-	1
1001 a 5000	-	-	-	-	3	3
5001 a 10000	-	-	-	-	-	-
mais de 10000	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>19</b>

No primeiro intervalo de classe a média é de Cr\$ 5.000,00; este valor vezes três, que é o número de empresas no intervalo, dá o montante de Cr\$ 15.000,00; no segundo intervalo a média é de Cr\$ 30.500,00. Esta quantia vezes três (a frequência absoluta das empresas no intervalo) resulta no valor de Cr\$ 91.500,00. Fazendo o mesmo cálculo para todos os intervalos de classe e somando os subtotais encontrados, chega-se ao montante de capital mais reservas das 19 empresas deste município que é de Cr\$ 11.388,000,00 ou seja, 5% do total da indústria. Para o município de Nova Petrópolis não é apresentada a tabela. Neste caso, tomou-se o valor do ano anterior como sendo o mesmo para 1972, já que continuava existindo somente uma empresa no município. Outras observações sobre os dados utilizados serão feitas em lugar apropriado nos próximos tópicos e nos apêndices.

## CAPÍTULO 5

### CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA: O CASO DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS

#### 5.1. Origens e evolução da indústria de calçados\*

O que se pretende na busca das origens da indústria de calçados do Vale do Sinos é tentar verificar se ela nasceu concentrada e se as dimensões das empresas eram já, desde o início da indústria, relativamente grandes. Não se pretende, no entanto, fazer um estudo histórico da concentração, i.é., estudar a sua evolução desde os primeiros passos da indústria associando-se à evolução da economia brasileira, muito menos verificar as origens do capital industrial aplicado nesse ramo. Essas seriam tarefas bastante árduas, se bem que da maior importância, dada a precariedade dos dados existentes e a reduzida bibliografia sobre o assunto.

O início do ramo calçadista no Vale do Sinos ocorreu com a chegada dos imigrantes alemães, em 1824, na então Província de São Pedro do Rio Grande do Sul. Eram colonos atraídos pela política de colonização brasileira e seus objetivos eram, na maioria das vezes, ter a posse de alguma terra onde pudessem plantar e criar. No entanto, as condições de vida enfrentadas por esses imigrantes não eram as melhores; a falta de estrutura econômica mais desenvolvida na região, as dificuldades de transportes e comunicações, o desconhecimento do meio-ambiente local, etc., associados, ainda, aos poucos recursos que possuíam, quando da sua chegada, impediram um desenvolvimento maior da colônia. Parece que, ao contrário, comparativamente ao modo de vida que levavam na Europa, tiveram até um retrocesso. Mesmo sendo os possuidores de certo conhecimento técnico ou de algumas habilidades profissionais, não as puderam desenvolver de molde a melhorar (ou atenuar) as suas condições de trabalho e de bem-estar, dada a inexistência de meios locais que viabilizassem a aplicação desses conhecimentos. Como relata Leopoldo Petry<sup>25</sup>, historiador e morador do município de Novo Hamburgo: "(...) A longa viagem da Europa até o Rio Grande do Sul, que durava, geralmente, mais de meio ano, consumira as econo-

---

\* Como as estatísticas específicas sobre a indústria de calçados do Vale do Sinos aparecem somente após a criação do Banco de Dados da ACI/NH, em 1971, os dados publicados, anteriores a essa data, referem-se à indústria de calçados gaúcha, i.é., compreendem também outros municípios. No entanto, dado que o grosso das empresas de calçados sempre estiveram localizadas na referida região, a análise feita, embora utilize os dados para toda a indústria gaúcha, é válida também para as empresas do Vale do Sinos.

25. PETRY, Leopoldo. O Município de Novo Hamburgo: monografia. 2a.ed. São Leopoldo, Rotermond, 1959.

mias que um ou outro trazia e o subsídio que lhes fora prometido pelos agentes de imigração nem sempre chegou a ser pago". (pg. 25) Descrevendo as condições de vida dos imigrantes, reproduz as palavras de um desses primeiros colonos: "Em nada melhor eram as nossas primeiras habitações. Quatro estacas fincadas no chão, paredes de ramos de árvores cobertas de barro amassado, algumas aberturas para janelas, outra maior para a porta, o telhado coberto de capim: e a casa estava pronta. (...) Muitas vezes, nos lembrávamos então, com saudades, do delicioso pão que tínhamos na velha Europa". (pg. 24)

À medida que a colônia ia-se desenvolvendo pelos frutos obtidos do trabalho na agricultura e na criação, formavam-se núcleos comerciais para a troca de mercadorias entre os povoados da região e davam origem ao artesanato como os de curtumes e selarias para a fabricação de arreios e selas. Segundo Arlinda Rocha Nogueira e Lucy Maffei Hutter: "Por volta de 1858, os colonos de São Leopoldo dedicavam-se não só a agricultura mas a diferentes ramos da indústria manufatureira. Encontravam-se ali: 12 lojas de alfaiates, 50 moinhos de moer grão, 20 lojas de sapateiros, 32 curtumes, 32 fábricas de cepas para tamancos, 16 lojas de tamanqueiros, etc."<sup>26</sup> Foi com o término das obras da ferrovia que ligou Porto Alegre a Novo Hamburgo, em 1876, que a região teve um impulso maior pela intensificação do comércio. Novo Hamburgo passou a ser um centro polarizador da região, atraindo colonos de diversos locais que levavam até ali suas mercadorias para serem vendidas e ao mesmo tempo comprarem as de que necessitavam.

Outro fator que contribuiu para o desenvolvimento da região e consequentemente da indústria de calçados, foi a criação de fonte de energia elétrica. A primeira usina hidro-elétrica foi criada em 1912 e situava-se na Picada 48 do município de São Leopoldo, Com 200 HP de força motriz, supria as necessidades da região e das indústrias locais, mas já em pouco tempo não era suficiente para atender à crescente demanda; e em 1927 era fundada a Energia Elétrica Hamburguesa Ltda., a qual era obrigada a fornecer à Intendência Municipal energia até o limite de ... 7.000 KW/h por Mês.<sup>27</sup> Portanto, desde o surgimento da indústria de calçados até

26. NOGUEIRA, Arlinda Rocha & HUTTER, Lucy Maffei. A colonização em São Pedro do Rio Grande do Sul durante o Império (1824-1889), Porto Alegre, Garatuja, 1975 p. 106. A citação acima sobre as atividades manufatureiras encontradas em São Leopoldo não correspondem à ordem dada pelas autoras, nem na forma como são apresentadas; também não são somente estas as atividades arroladas.

27. PETRY, op. cit., p. 53.

\* Note-se que a expressão indústria de calçados não pode ser empregada, até 1890, em termos de uma especialização do trabalho. No início, o calçado era um subproduto da fabricação de selas e arreios, obtido pelas sobras do couro que advinha da produção desses últimos. Numa mesma empresa deveriam coexistir esses diferentes produtos, mas a produção de selas e arreios era a atividade principal. Na última década do século XIX é que aparece a especialização: "Eram, então, as primeiras indústrias que manufaturavam somente calçados, enquanto outras se prendiam ainda à confecção de artigos de selaria". - Jornal Exclusivo, 23 a 29.07.1974, p. 24.

a criação de fontes de energia, as empresas estariam operando em moldes eminentemente artesanais, e, conseqüentemente, em escalas reduzidas. De fato, como descreve Petry: "Foi em fins do século passado, quando o Sr. Pedro Adams Filho iniciou a produção e o comércio de calçados, em bases modernas, ao mesmo tempo que o Sr. Arthur Haas dava impulso à produção de artigos de couro. sic Essas indústrias, já exploradas há muito, porém em escala reduzida, se desenvolveram (...)"<sup>28</sup> (o grifo não consta no original). Jean Roche, analisando o que ele chamou de artesanato de produção da colônia (de 1824 até 1874), afirma que: "Ainda é preciso salientar que não se trata de modo algum de fábricas nem mesmo de manufaturas: são pequenas oficinas, que se encontram em quase todas as povoações da colônia de São Leopoldo. Em 1858, de 12.500 habitantes, somente 160 estavam empregados em curtumes e oficinas de couro: era essa a atividade principal, de longe superior a todas as outras, e não ocupava senão 1,2% da população do município".<sup>29</sup> E em páginas seguintes diz que: "Algumas dessas oficinas foram o núcleo de manufaturas, e até de fábricas e usinas; mas, tendo sido muito lenta a acumulação das reservas de capitais, essa transformação não se operou senão muito mais tarde".<sup>30</sup>

Este muito mais tarde de que fala Roche, talvez seja por volta do início do século, como se refere Petry<sup>31</sup>, quando, segundo ele, a indústria de calçados teria começado a operar em "bases modernas", talvez, pela utilização de alguns motores e algumas máquinas de costura. Mas, esta modernização não significa que as empresas tenham sido grandes; ainda com relação à empresa de Pedro Adams Filho, que foi fundada em 1888, o Jornal Exclusivo, comentando a história da indústria, escreve que: "Em 1901 construía um prédio de alvenaria na cidade, que mais tarde passaria por sucessivos aumentos. Seu mercado consumidor se consistia no Estado do Rio Grande do Sul, onde, com sua carroça, levava os amostruários aos comerciantes".<sup>32</sup> Parece que não só as dimensões dos estabelecimentos não eram grandes como também o seu número reduzido. O inquérito realizado pela Diretoria Geral de Estatística, em 1912, das empresas sujeitas ao imposto de consumo, constatava a existência de 622 estabelecimentos na fabricação de calçados no Rio Grande do Sul, sendo de 4.183 o total de fábricas para o Brasil. Se bem que os estabelecimentos gaúchos estivessem colocados em 3º lugar dentre os Estados, em termos do total de capital aplicado, e em

29. ROCHE, Jean. A colonização alemã e o Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Globo, 1969. p. 482.

30. Idem, p. 488.

31. Vide a nota

32. EXCLUSIVO. Novo Hamburgo, 23/29 jul. 1974. p. 20.

2º lugar, em termos de capital médio por estabelecimento, com o valor, aproximado, de 7.625 contos, este valor era somente 18% do capital médio por estabelecimento do Distrito Federal. Das 14 classes de indústrias arroladas pelo inquérito, a de calçados, com uma média de 5 pessoas ocupadas por estabelecimento, só era maior do que a de "Especialidades pharmaceuticas" e a de "Vinagre". Para se ter uma idéia da pequena dimensão dos estabelecimentos de calçados, a indústria de "Tecidos" possuía uma média de 340 pessoas ocupadas por estabelecimento, a de "Phosphoros" 149, "Cartas de Jogar" 73, etc. Em termos de força motriz instalada, a indústria de calçados brasileira possuía, em média, menos de 1 HP por estabelecimento.<sup>33</sup> Um outro inquérito realizado anteriormente, em 1907, pelo Centro Industrial do Brasil, que pesquisou somente as principais fábricas\* existentes no País, encontrou na indústria de calçados do Rio Grande do Sul somente 9 fábricas com um capital médio por estabelecimento de 135.500 contos, o qual representava 53% do capital médio dos também maiores estabelecimentos de São Paulo.

De 1912 a 1920, houve no Brasil uma redução significativa no número de estabelecimentos industriais. O Censo de 1920, para as fábricas de calçados, constatou a existência de 1.319 estabelecimentos no território brasileiro, número este bem menor do que os 4.183 existentes em 1912. Para o Rio Grande do Sul houve uma diminuição de 622 para 96 estabelecimentos fabris de calçados, o mesmo acontecendo para as outras unidades da Federação, com exceção de Alagoas e do Ceará que tiveram um aumento no número de estabelecimentos calçadistas. São Paulo foi o que teve maior redução absoluta, de 1.777 para 500 estabelecimentos; o Rio de Janeiro foi o que teve a maior redução relativa, pois o número de fábricas em 1920 era somente 9% daquele de 1912. Analisando esta queda geral no número de fábricas de todas as indústrias brasileiras, Roche faz a lacônica afirmação de que "há concentração industrial no Brasil"<sup>34</sup>. Esta afirmação, deduz-se, deve ser pelo fato de que reduziu-se o número de estabelecimentos industriais no Brasil (de 9.475 para 3.850), enquanto o montante de capital empregado tenha praticamente dobrado (de 485.011.194\$ para 939.213.963\$).<sup>35</sup> No entanto, anteriormente (à p. 503), Roche comenta brevemente os dados das publicações estatísticas da época: "As estatísticas só aparecem em 1907. Mantêm-se, aliás, intermitentes até 1937 e só podem ser utilizadas com reserva, por que mudam frequentemente de critérios e ressentem-se, por vezes ...

33. IBGE. Recenseamento de 1920. Rio de Janeiro, Tabelas 31 e 22.

34. ROCHE, op. cit., p. 511.

35. IBGE. Recenseamento de 1920. Rio de Janeiro, Tabela 23.

\* Não há na publicação referente ao recenseamento de 1920, onde se tecem considerações sobre o inquérito anteriormente feito, qualquer referência sobre o que se entendia por "principais fábricas".

de um levantamento precipitado." Parece que, de fato, se deva utilizar essas informações com alguma cautela; no caso da indústria de calçados gaúcha, aquela redução de número de estabelecimentos, se real, talvez não passasse despercebida a Petry, o qual não faz referência ao assunto, embora a maioria dos estabelecimentos de calçados no Rio Grande do Sul, desde o seu surgimento até hoje, esteja localizada no Vale do Sinos, com uma significativa participação do município de Novo Hamburgo. Ocorre que tanto o inquérito de 1907 como o recenseamento de 1920 abrangeram somente as "principais fábricas". De acordo com o censo de 1920, dentre as espécies industriais não recenseadas, figurem, entre outras, as "indústrias exercidas em domicílio".<sup>36</sup> Diz ainda aquele recenseamento [à p. IV] que: "Revelam os algarismos, coligidos no inventário industrial de 1 de Setembro de 1920, terem sido mais ou menos observadas as recomendações da Directoria Geral de Estatística, embora nem sempre fosse fácil aos agentes recenseadores adoptarem a mesma norma para a inclusão ou exclusão de certas empresas no arrolamento censitário. Dahi, a conveniencia de formular, nos futuros recenseamentos, instruções ainda mais precisas sobre o arrolamento das pequenas officinas, mediante a fixação de um valor mínimo da sua produção annual, (...)". (grifo da publicação). Estas pequenas oficinas deveriam constituir a maioria dos estabelecimentos de calçados no Rio Grande do Sul. O Jornal Exclusivo, historiando o surgimento de uma das maiores empresas de calçados do Vale do Sinos, diz que: "Toda indústria de calçados tem a sua história. Na maioria dos casos o fabricante instala uma das chamadas "fabriquetas" no fundo da sua residência (sic), contrata os serviços de dois ou três empregados e passa a produzir calçados".<sup>37</sup>

Mesmo esses 96 estabelecimentos não eram de grande porte, na medida em que possuíam uma média de 13 operários por estabelecimento e força motriz instalada de menos de 1/4 HP (0,22 cavalo-força) por operário. Até 1930, acredita-se, a indústria de calçados gaúcha não era concentrada e nem mesmo as empresas de grande porte. (pelo menos no que se refere ao número de empresas; em termos de participação de algumas firmas sobre o total da produção e/ou de outras grandezas econômicas é praticamente impossível saber, dada a inexistência de dados que possibilitem esse cálculo). Observe-se que das atuais (ano de 1974) maiores empresas de calçados do Vale do Sinos nenhuma foi fundada antes dos anos 30; data de 1933 a fundação da mais antiga destas empresas.\* Em 1929 ocorreu a primeira fusão de que se

---

36. Ibid., p. IV.

37. EXCLUSIVO. Local, 30 mar. 1972.

\* Informação obtida nos questionários do censo de 1974 da ACI/NH.

tem notícia, quando 4 firmas de calçados do Vale uniram-se resultando na hoje empresa de calçados Haas S.A. - Indústria e Comércio - de Novo Hamburgo.<sup>38</sup> Esse pequeno dimensionamento das empresas de calçados também era encontrado, até essa época, na maioria dos outros ramos da indústria gaúcha.<sup>39</sup>

Para o ano de 1940, o Censo do IBGE constata, no Rio Grande do Sul, na classe "Indústrias do vestuário, calçado e toucador",<sup>40</sup> a existência de 300 empresas e 329 estabelecimentos, sendo que, destes, 219 eram somente produtores de calçados com uma média de 19 pessoas ocupadas por estabelecimento. Se bem que a dimensão média dos estabelecimentos de calçados, em termos de pessoal ocupado, fosse maior do que a verificada para todo o setor industrial gaúcho (12 pessoas), era, entretanto, inferior à dos estabelecimentos das classes: "Indústrias têxteis" com 103 pessoas ocupadas; "Indústrias extrativas de produtos vegetais" com 39; "Indústrias do papel e papelão" com 39 e da "Indústria da construção civil" com 32 pessoas ocupadas. Comparativamente aos estabelecimentos calçadistas de outros Estados brasileiros, a dimensão média dos estabelecimentos de calçados gaúchos era inferior somente à do Distrito Federal com 23 operários por estabelecimento; São Paulo possuía 15 operários, sendo a média brasileira de 12 operários. Se bem que a dimensão dos estabelecimentos de calçados gaúchos fosse maior do que a da maioria dos estabelecimentos dos demais Estados, ainda assim eram estabelecimentos de pequeno porte. Isso deve-se ao fato de ser baixo o nível de investimento em capital, na época; o comentário do Jornal Exclusivo sobre o desempenho da indústria de calçados de Novo Hamburgo é ilustrativo: "Novo Hamburgo, no ano de 1947, já ostentava uma posição de destaque na fabricação de calçados no Brasil. Apesar da tecnologia e o complexo sistema de vendas que se constatam hoje não existirem ainda, a cidade efetuava um bom volume de transações com o mercado interno".<sup>41</sup> A firma Strassburger S.A., do município de Campo Bom, que em 1974 figurava, de acordo com a edição da Revista Visão - "Quem é quem" na economia brasileira, em 7º lugar dentre as empresas produtoras de calçados, em termos de patrimônio líquido, e a maior empresa do Vale do Sinos, em termos de número de empregados, teve sua origem na firma Triebsees & Cia., fundada em 1935, com o capital inicial de 12 mil réis; em 1944 nela ingressaram Carlos Strassburger Filho e Edmundo Strassburger, alterando-se a razão social para Triebsees & Cia. Ltda.<sup>42</sup>

38. EXCLUSIVO, op. cit., 30 mar. 1972.

39. CANO, Wilson. Raízes da concentração industrial em São Paulo. Campinas, 1975. 2v. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP.

40. IBGE. Censo de 1940.

41. EXCLUSIVO, op. cit., 29 jul. 1974.

42. Ibid., 30 abr. 1971.

Em 1950, o número de estabelecimentos produtores de calçados no Rio Grande do Sul já era mais do dobro daquele de 1940, pois existiam já 471 unidades fabricantes de calçados, conforme o Censo do IBGE. Esses ~~novo~~ estabelecimentos instalados eram de pequeno porte na medida em que a média de operários por estabelecimento diminuiu, de 1940 a 1950, de 19 para 15 operários. O índice do valor de produção média por estabelecimento gaúcho de 1920 a 1940 foi de 286, superior ao do Estado de São Paulo (256), do Distrito Federal (169) e da média brasileira (178), bem como dos demais Estados brasileiros. No entanto, já na década seguinte, 1950, a taxa de crescimento do índice gaúcho tornou-se inferior ao daqueles e ao do Brasil, conforme podemos calcular pela tabela abaixo:

TABELA III - ÍNDICES DO VALOR DE PRODUÇÃO MÉDIA POR ESTABELECIMENTO DE CALÇADOS EM 1920, 1940 e 1950; BR, DF, SP, RS. 1920=100

BRASIL E DEMAIS ESTADOS	ÍNDICES			
	1920	1940	1950	1950/1940
Brasil	100	178	613	344
Distrito Federal	100	169	594	351
São Paulo	100	256	1005	393
Rio Grande do Sul	100	286	627	219

FONTE: IBGE - Censo Industrial do Brasil de 1950, p. 253.

De acordo com a tabela IV verificamos, também, que os índices do valor da produção média por operário dos estabelecimentos de calçados gaúchos mantiveram-se aquém daqueles das unidades de Federação relacionadas acima <sup>e</sup> da média brasileira.

TABELA IV - ÍNDICES E VALOR DA PRODUÇÃO MÉDIA POR OPERÁRIO NOS ESTABELECIMENTOS DE CALÇADOS EM 1920, 1940 e 1950; BR, DF, SP, RS. 1920=100 Valores correntes

BRASIL E DEMAIS ESTADOS	VALOR DA PRODUÇÃO MÉDIA Cr\$ 1,00			ÍNDICES		
	1920	1940	1950	1920	1940	1950
Brasil	9.354	14.661	57.057	100	156	609
Distrito Federal	11.567	19.915	68.075	100	176	786
São Paulo	9.522	16.803	74.847	100	172	588
Rio Grande do Sul	10.283	14.404	50.000	100	140	486

FONTE: IBGE - Censo Industrial do Brasil de 1950 - p. 253.

Data de fins dos anos 40 o início da fase mais intensa da industrialização brasileira, via substituição de importações, a qual acarretou uma ampliação de novas oportunidades de emprego e conseqüentemente um alargamento do mercado interno. De acordo com os Censos Industriais do Brasil, de 1950 e 1960, o aumento do número de operários empregados foi de 334.595 em uma década. Esta ampliação do mercado deu ensejo ao surgimento de novas empresas; Leopoldo Petry<sup>43</sup>, em 1957, arrola os nomes de 207 fábricas de calçados somente no município de Novo Hamburgo. De fato, já o Censo de 1960 acusava a existência de 570 estabelecimentos de calçados no Rio Grande do Sul, para o total de 4.555 no Brasil. O número de estabelecimentos de calçados gaúchos atingiu, em 1970, conforme o Censo do IBGE daquele ano, 756 estabelecimentos, sendo que, destes, 267 ou seja 35% tinham menos de 5 pessoas ocupadas e/ou valor da produção inferior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970.<sup>+</sup> No entanto, para o Brasil o número de estabelecimentos calçadistas havia-se reduzido de 4.555 para 3.912 em dez anos (1960-1970). A média mensal do pessoal ocupado foi, em 1970, de 34 pessoas para os estabelecimentos gaúchos; em relação aos estabelecimentos que possuíam mais de 5 pessoas e/ou valor da produção superior a 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970, a média de pessoas ocupadas era de 51, enquanto nos estabelecimentos com menos de 5 pessoas (e/ou ...) era de 2 pessoas por estabelecimento. O valor da produção média por operário dos primeiros (mais de 5 pessoas) era 172% superior ao dos menores; estes últimos com o valor médio da produção de Cr\$ 9.675,00.

Portanto, até 1970, em termos de número de estabelecimentos, a tendência foi de aumento destes; em termos de dimensões médias, o crescimento foi lento, i.é., não se pode dizer que o incremento na dimensão dos estabelecimentos tenha sido significativo, pois em meio século (1920-1970) o número médio de pessoas ocupadas por estabelecimento passou de 13 para 34 operários, enquanto que em apenas 5 anos (1970-1974) passou de 34 para 93 pessoas.<sup>44</sup> Também, até 1970, não se tem notícias de movimentos de fusões e incorporações de empresas, a não ser os casos ocorridos em 1929 (já referidos anteriormente) e em 1965, no município de Sapiranga quando a empresa de calçados Badge Ltda. incorporou a empresa Calçados Ortefan Ltda.<sup>45</sup>

A seguir será estudado, em maiores detalhes, o período de 1971-1974, em relação à concentração econômica na indústria de calçados do Vale.

+ O maior salário mínimo vigente em 1970 era de Cr\$ 187,20 (cento e oitenta e sete cruzeiros e vinte centavos).

43. PETRY, op. cit., p. 149-53.

44. PRODUÇÃO de Calçados no Rio Grande do Sul em 1974, op. cit.

45. EXCLUSIVO, op. cit. 31 mar. 1971.

5.2. Concentração econômica no Vale do Sinos: 1971-1974.

A indústria de calçados do Vale do Sinos teve um desenvolvimento significativo a partir das exportações de calçados, em 1969, data em que a FENAC<sup>+</sup>, trouxe o primeiro grupo de seis importadores. Daquele ano em diante, observa-se um rápido crescimento da produção da indústria, como se pode verificar na tabela abaixo:

TABELA V - PARES DE CALÇADOS PRODUZIDOS NO VALE DO SINOS: 1969-1974.

1969=100

ANOS	PARES	ÍNDICE
1969	23.834.945	100
1970	26.763.488	112
1971	39.889.163	167
1972	41.494.435	174
1973	51.851.564	217
1974	51.634.489	216

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

A produção de calçados mais do que duplicou; houve aumento de 116% na quantidade de calçados produzidos em 1974, tomando-se como base a produção do ano de 1969. Se subdividirmos esta produção total em dois grupos, segundo se dirijam ao mercado externo ou ao mercado interno, verificaremos que o crescimento deveu-se muito mais às exportações do que à produção destinada ao mercado nacional.

TABELA VI - PARES DE CALÇADOS DESTINADOS AOS MERCADOS INTERNO E EXTERNO-INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS: 1969-1974.

1969=100

ANOS	M E R C A D O			
	INTERNO		EXTERNO	
	PARES	ÍNDICE	PARES	ÍNDICE
1969	23.629.131	100	205.814	100
1970	24.542.501	103	2.220.987	1079
1971	33.705.809	142	6.183.354	3004
1972	29.838.312	126	11.656.125	5663
1973	34.267.967	145	17.583.597	8543
1974	32.060.539	135	19.573.950	9510

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

(+ ) FENAC - Feira Nacional do Calçado.

Como podemos observar dos dados da tabela anterior, o aumento da produção para o mercado interno foi de 35%, enquanto a produção destinada ao mercado externo foi a responsável pelo grande aumento verificado no período, participando com 70% no crescimento global da produção.

No entanto, a par da euforia e da intensa atividade verificada na indústria, havia também o espectro das crises de mercado consubstanciadas pela redução do número de empresas calçadistas. De fato, observando os censos da indústria a partir de 1971, constatamos constante redução no número de firmas, conforme pode-se constatar na Tabela VII.

TABELA VII - EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS DE CALÇADOS NO VALE DO SINOS: 1971-74.

ANOS	NÚMERO DE EMPRESAS
1971	455
1972	407
1973	356
1974	340

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

A redução do número de empresas no quadriênio foi de 115 firmas+, conforme os dados apresentados. No entanto, é interessante observar esta redução em função do tamanho das empresas, o que é dado na tabela abaixo:

TABELA VIII - EVOLUÇÃO DE NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMANHO, SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS NA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS: 1971-1974.

ANOS	1971		1972		1973		1974	
	N	%	N	%	N	%	N	%
PEQUENAS (1 a 100 empr.)	386	84,84	328	80,59	265	74,44	242	71,18
MÉDIAS (101 a 500 empr.)	64	14,06	71	17,44	76	21,35	86	25,29
GRANDES ( + de 500 empr.)	5	1,10	8	1,97	15	4,21	12	3,53
TOTAL	455	100,00	407	100,00	356	100,00	340	100,00

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

Verificamos que o número de pequenas empresas reduziu-se constante-

+ Este número não significa que foram somente 115 empresas que faliram e/ou encerraram suas atividades. Ocorre que em cada ano do período surgiram novas empresas o que significa que o número das que saíram do mercado foi maior, conforme veremos mais adiante.

mente durante o período; a grande maioria encerrou suas atividades, uma vez que o número de pequenas firmas que passaram à categoria de médias foi pequeno em relação ao número total das que desapareceram.<sup>+</sup> Por exemplo, de 1971 a 1972 houve uma diminuição de 58 empresas pequenas, enquanto o número de médias se elevou de 64 para 71 e o número de grandes empresas passou de 5 para 8. Constata-se, entretanto, um comportamento inverso em relação às médias empresas, as quais tiveram aumento em seu número durante cada ano do período; em termos relativos, passaram de 14,06% em 1971 para 25,29% em 1974. Já o comportamento do número de grandes empresas foi diferente; de 1971 a 1973 apresenta aumento em seu número de 5 para 15, diminuindo em 3 empresas de 1973 a 1974, isto é, reduziram a sua participação relativa de 4,2% para 3,53 por cento.

Se a produção da indústria cresceu e o número de firmas se reduziu, isso determinou aumento da produção média por empresa, que passou de 87.668 pares de calçados, em 1971, para 151.866 pares em 1974, ou seja, houve crescimento de 73,2% na produção média por empresa durante o período. Isto não significa, entretanto, que a produção esteja dividida equitativamente entre as 340 firmas da indústria. Dada a estrutura desta, onde convivem pequenas, médias e grandes empresas verificamos na tabela IX que há uma concentração maior da produção em poder dessas últimas:

TABELA IX - PARES DE CALÇADOS PRODUZIDOS PELAS 15 MAIORES EMPRESAS DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS E SUA PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO TOTAL DA INDÚSTRIA: 1971-1974.

ANOS	PRODUÇÃO DAS 15 MAIORES EMPRESAS	% DAS 15 MAIORES EMPRESAS SOBRE A PRODUÇÃO TOTAL
1971	12.816.181	32,1
1972	14.818.765	35,7
1973	18.964.567	36,5
1974	18.480.340	35,8

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

Em termos de participação na produção destinada ao mercado interno e externo dessas maiores empresas, os resultados são os seguintes:

+ Implicitamente está se considerando, nesta afirmação, que as pequenas empresas não "queimarem a etapa" de médias empresas em seu crescimento, isto é, não passaram de um salto à categoria de grandes firmas. Isto é verdadeiro. Observando os questionários, constata-se que nenhuma pequena empresa passou à categoria de grande firma de um ano a outro, em função do número de empregados. À primeira vista, pode-se pensar que nenhuma média empresa encerrou suas atividades, no período; na realidade algumas encerraram. Em páginas posteriores, no item falências e encerramento de atividades, teremos oportunidade de tratar com maiores detalhes do assunto.

TABELA X - PARES DE CALÇADOS DESTINADOS AOS MERCADOS INTERNO E EXTERNO DAS  
MAIORES E SUA PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO TOTAL DO VALE DO SINOS: 1971-1974.

ANOS	M E R C A D O			
	INTERNO	%	EXTERNO	%
1971	9.907.094	29,4	2.909.091	47,0
1972	8.638.698	28,9	6.180.067	53,0
1973	11.425.858	33,3	7.538.709	42,8
1974	10.624.540	33,1	7.655.800	40,1

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

No que se refere ao valor das vendas a situação das 15 maiores empresas é a seguinte:

TABELA XI - VALOR DAS VENDAS DAS 15 MAIORES EMPRESAS DESTINADAS AOS MERCADOS INTERNO E EXTERNO E SUA PARTICIPAÇÃO SOBRE AS VENDAS TOTAIS DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS: 1971-1974. Cr\$ 1.000,00 correntes

ANOS	VENDAS PARA O MERCADO				TOTAL	%
	INTERNO	%	EXTERNO	%		
1971	122.736	22,2	47.628	61,6	170.364	26,4
1972	134.803	22,4	133.085	54,2	267.888	31,6
1973	246.606	25,5	222.542	53,0	469.148	33,8
1974	294.428	25,2	271.254	52,3	565.682	33,5

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

Na tabela IX, verificamos que as 15 maiores empresas de calçados do Vale do Sinos detinham 32,1% da produção total da indústria em 1971; 35,7% em 1972; 36,5% em 1973 e 35,8% em 1974. Este número de empresas representava somente 1,3% do total de firmas da indústria em 1971; 3,6% em 1972; 4,2% em 1973 e 4,4% em 1974. Ao subdividirmos a produção total entre parcelas destinadas aos mercados interno e externo, constatamos (tabela X) que as 15 empresas possuem 29,4% da produção comercializada no mercado interno em 1971; 28,9% em 1972; 33,3% em 1973 e 33,1% em 1974. Em relação à produção de calçados destinada ao mercado externo, nota-se uma concentração ainda maior, com 47,0% em 1971; 53,0% em 1972; 42,8% em 1973 e 40,1% em 1974; sendo que a participação dessas empresas sobre as vendas totais da indústria passou de 26,4% em 1971 para 33,5% em 1974 (tabela X).

Se observarmos mais detidamente as tabelas X e XI, constatamos que a participação das 15 maiores empresas na produção física destinada ao mercado interno é maior do que o percentual dado pela participação em valores monetários; o inverso ocorre em relação ao mercado externo. A explicação para este fato pode ser a seguinte: em primeiro lugar, os valores das vendas para o mercado externo incluem o crédito fiscal do IPI que as empresas recebem do governo como incentivo às exportações; em segundo lugar, a política cambial brasileira de mini-desvalorizações do cruzeiro tende a beneficiar os exportadores na medida em que recebem mais cruzeiros por dólar, quando ocorre a desvalorização da moeda brasileira, o que implica em acréscimo da receita para as empresas exportadoras sem necessariamente aumentarem o número de calçados vendidos no exterior.

A primeira vista se poderia deduzir, das tabelas X e XI, que o preço médio do calçado vendido no mercado externo fosse mais elevado do que o cobrado pelo calçado no mercado interno. Mas isto não ocorre. O censo da indústria de 1974<sup>46</sup> nos dá os preços médios recebidos por tipos de calçados vendidos nos dois mercados, no período de 1971 a 1974, conforme tabela XII seguinte:

TABELA XII - PREÇO MÉDIO DAS VENDAS, POR TIPO DE CALÇADO, DAS EMPRESAS PRODUTORAS DO VALE DO SINOS: 1971-1974.

TIPOS DE CALÇADO	Cr\$ 1,00			
	1971	1972	1973	1974
a) <u>Mercado interno</u>				
Calçado p/senhora	19,07	22,90	33,19	40,29
Calçado p/homem	15,31	19,58	28,08	37,96
Calçado p/criança	12,47	15,31	21,28	26,75
Sandália	8,66	14,14	21,83	29,95
Outros (1)	-	-	19,39	28,10
b) <u>Mercado externo</u>				
Calçado p/senhora	16,98	22,82	25,47	27,44
Calçado p/homem	29,28	44,64	35,15	54,33
Calçado p/criança	15,48	11,48	12,50	21,98
Sandália	9,14	11,17	16,13	19,62
Outros (1)	-	-	23,02	47,76

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

(1) Inclui chinelos e tamancos de uso doméstico.

46. PRODUÇÃO de Calçados no Rio Grande do Sul, op. cit., p. 31.

Conforme a tabela XII, os preços médios dos calçados para senhora, criança e os de sandália, cobrados no mercado interno, foram superiores desde 1971 aos do mercado externo\* (com exceção dos preços do calçado para criança e da sandália que em 1971 estiveram a um nível inferior aos recebidos na exportação desses artigos). Somente calçados para homem e os classificados no tipo "outros" tiveram níveis de preços abaixo daqueles do mercado externo.

Como se pode observar na tabela XI, há nas mãos dessas 15 maiores em presas uma concentração das vendas destinadas ao mercado externo acima de 50%; em relação à concentração representada pelas vendas para o mercado interno, o índice é menor, pois está situado em torno de 25%, em 1974. Parece que a partir de 1972, estas 15 empresas estariam perdendo sua posição nas vendas destinadas ao mercado externo e tentando aumentar sua fatia nas vendas para o mercado interno. Isto é, em relação às vendas para o exterior, a participação dessas empresas baixou de 54,2%, para 52,3% em 1974; enquanto isso, no mercado interno, aumentou a participação de 22,4% para 25,2%. Acontece, porém, que tem havido na indústria, nesses últimos anos, um processo de participações acionárias no qual as maiores empresas têm assumido o controle de outras empresas do ramo, no Vale do Sinos. De fato, tem sido comuns as notícias nos jornais\*\* de que a empresa "X" incorporou a empresa "Y", via compra das ações ou quotas (dependendo da forma jurídica da empresa). Se agregarmos aos valores das vendas das 15 maiores empresas, os pertinentes às empresas sobre as quais têm controle, o resultado pode ser constatado na tabela XIII seguinte:

TABELA XIII - VALOR DAS VENDAS DESTINADAS AOS MERCADOS INTERNO E EXTERNO DAS 15 MAIORES EMPRESAS<sup>(+)</sup> DO VALE DO SINOS E SUA PARTICIPAÇÃO SOBRE AS VENDAS TOTAIS DA INDÚSTRIA: 1971-1974.

ANOS	VENDAS PARA O MERCADO				Cr\$ 1.000,00	
	Interno	%	Externo	%	Total	%
1971	137.337	24,8	55.493	60,2	192.830	29,9
1972	158.998	26,4	147.356	60,0	306.354	36,1
1973	300.878	31,1	251.842	60,0	552.720	39,9
1974	365.281	31,3	303.376	58,5	668.657	39,6

FONTE: DOS DADOS: a) Sobre os dados das empresas: ACI/NH.

b) Sobre o controle acionário: Jornal Exclusivo de Novo Hamburgo, vários números no período de 1971-1974.

(+) Inclui os valores de mais 15 empresas incorporadas.

\* Note-se que os calçados para senhora representavam, em média, cerca de 73% dos pares de calçados exportados no período 1971-1974; enquanto os calçados para homem representavam somente 2 por cento.

\*\* Vide vários números do Jornal Exclusivo, período de 1971-1974.

Verificamos na tabela XIII, que os índices de concentração tanto nas vendas para o mercado externo como nas do mercado interno são maiores do que os da tabela XI. Isto é, as 15 maiores empresas detinham 58,5% das vendas para o exterior e 31,3% das vendas para o mercado interno, no ano de 1974. No entanto, não se pode dizer que a participação das maiores empresas, no que se refere às vendas para o exterior, tenha crescido constantemente no período. Como se pode observar, de 1971 a 1973, a participação manteve-se constante em 60,0%, baixando para 58,5% em 1974; ocorrendo, no entanto, o crescimento da participação no mercado interno ano a ano. Entretanto, as maiores empresas conseguiram aumentar as suas vendas para o exterior, conforme a tabela XIII (vide também a tabela X). A explicação para a diminuição de sua participação relativa nas vendas para o exterior deve estar, talvez, no seguinte: houve redução na produção de calçados destinados ao mercado interno, de 34.267.967 para 32.060.539 pares, de 1973 a 1974, enquanto para o mercado externo houve aumento de 17.583.597 para 19.573.950 pares de calçados, no mesmo período. Isso significa que outras empresas - pequenas e médias - devem ter desviado sua produção para o mercado externo, apesar das tarifas. O que se pode deduzir dessa fato é que a crise no mercado interno deve ter sido em intensidade maior, pois se assim não fesse a tendência seria colocar internamente a produção adicional que foi exportada.

Em relação às outras grandezas econômicas, como o capital mais reservas, número de empregados, remuneração mais encargos, e energia elétrica consumida, os graus de concentração não são muito diferentes daqueles encontrados para a grandeza valor das vendas, conforme podemos constatar na tabela XIV.

TABELA XIV - PARTICIPAÇÃO DAS 15 MAIORES EMPRESAS<sup>(+)</sup> DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS SOBRE O TOTAL DE CAPITAL MAIS RESERVAS, NÚMERO DE EMPREGADOS, REMUNERAÇÃO MAIS ENCARGOS, E ENERGIA ELÉTRICA CONSUMIDA: 1971-1974.

ANOS	CAP. + RESERVAS		EMPREGADOS		REM. + ENCARGOS		ENER. ELÉT. CONS.	
	Cr\$ 1.000,00	%	N	%	Cr\$ 1.000,00	%	1.000KW	%
1971	68.716	37,3	8.196	29,9	31.907	32,1	5.173	36,1
1972	103.865	45,8	10.482	36,0	52.155	39,2	7.483	44,6
1973	180.480	53,6	14.060	39,8	82.424	41,6	10.476	49,0
1974	271.493	58,9	14.375	41,1	127.641	48,7	12.324	58,3

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

(+) Inclui outras 15 empresas incorporadas.

Como se pode observar dos dados da tabela XIV, as 15 maiores empresas vêm aumentando ano a ano sua participação nos recursos econômicos utilizados pela indústria, isto é, tem-se elevado o grau de concentração na indústria. Obviamente, isso significa que as dimensões dessas maiores empresas têm crescido em proporção maior do que a das pequenas e médias empresas, o que pode ser verificado na tabela XV.

TABELA XV - EVOLUÇÃO DAS DIMENSÕES MÉDIAS DAS 15 MAIORES EMPRESAS<sup>(+)</sup> E DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS, SEGUNDO O CAPITAL MAIS RESERVAS, VALOR DAS VENDAS, NÚMERO DE EMPREGADOS, E ENERGIA ELÉTRICA CONSUMIDA: 1971-1974.

ANOS	CAP. + RES.		VALOR DAS VENDAS		EMPREG.		ENERG. ELÉTR. CONS.	
	Cr\$ 1.000,00	ÍNDICE	Cr\$1.000,00	ÍNDICE	N	ÍNDICE	1000 KW	ÍNDICE
a) <u>15 maiores</u>								
1971	4.581	100	12.855	100	546	100	345	100
1972	6.924	151	20.424	159	699	128	499	145
1973	12.032	263	36.848	287	937	172	698	202
1974	18.100	395	44.577	347	958	175	821	238
b) <u>indústria</u>								
1971	405	100	1.419	100	60	100	32	100
1972	557	138	2.081	147	72	120	41	128
1973	945	233	3.890	274	99	165	60	188
1974	1.355	335	4.954	349	103	172	62	194

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

(+) Inclui outras 15 empresas incorporadas.

Para qualquer variável tomada como indicadora do crescimento das empresas, verifica-se que as dimensões médias das 15 maiores empresas aumentaram em proporção maior do que às da indústria, durante o quadriênio (com exceção do valor das vendas para o ano de 1974 em relação a 1971, em que o índice de crescimento da indústria foi dois pontos maior do que o das grandes empresas).

Ainda em relação à tabela XIV, nota-se que as grandes empresas tinham participação maior no item remuneração mais encargos do que no volume físico de emprego. Isto é, as maiores empresas pagavam aos empregados uma remuneração média maior do que a das outras empresas. Esta remuneração média mais elevada paga pelas maiores empresas aos seus trabalhadores não é fruto de produtividade maior destes em relação à dos operários das demais empresas da indústria, conforme pode ser constatado na tabela XVI:

TABELA XVI - EVOLUÇÃO DO ÍNDICE DO VALOR MÉDIO DAS VENDAS POR EMPREGADO NA PRODUÇÃO COMPARADO À REMUNERAÇÃO MÉDIA NAS 15 MAIORES EMPRESAS (+) E NA INDÚSTRIA DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS: 1971-1974.

ANOS	1971=100						
	VALOR DAS VENDAS		Nº EMPREGADOS		ÍNDICE DE VALOR MÉDIO POR EMPREGADO (3)=(1)/(2)	REMUN. MÉDIA (++)	
	Cr\$1.000,00	ÍNDICE (1)	N	ÍNDICE (2)		Cr\$ 1,00	IND.
a) <u>15 maiores</u>							
1971	192.830	100	7.547	100	100	333	100
1972	306.354	159	9.541	126	126	430	129
1973	552.720	287	12.693	168	171	503	151
1974	668.657	347	12.856	170	204	769	231
b) <u>indústria</u>							
1971	645.694	100	25.518	100	100	323	100
1972	847.101	131	27.029	106	124	406	126
1973	1.384.940	214	32.723	128	167	496	154
1974	1.684.459	261	32.061	126	207	643	199

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

(+) Inclui mais 15 empresas incorporadas

(++) Inclui os encargos sociais

Pela tabela acima, constatamos que os índices do valor médio das vendas por empregado tanto nas maiores empresas como na indústria têm-se mantido praticamente iguais durante o quadriênio. Portanto, não se verificam as afirmações feitas por pessoas ligadas à indústria\* de que as menores empresas possuem baixa produtividade e seria este baixo rendimento que as estariam levando à falência, e, também, contribuindo para as crises por que tem passado o ramo. No entanto, observamos serem elas as que menos têm transferido aos trabalhadores os ganhos de produtividade, pois, no ano de 1974 em relação a 1971, o índice do valor médio das vendas por empregado aumentou em 107%, enquanto o da remuneração média cresceu em 99%; o contrário ocorreu em relação aos trabalhadores das maiores empresas, cujo índice de remuneração média aumentou em 131%, enquanto o índice do valor médio das vendas por empregado se elevou em 104 por cento. A explicação para essa maior remuneração\*\* paga pelas grandes empresas deve ter como causa a escassez de mão-de-obra

\* Vide parte introdutória deste trabalho.

\*\* Os salários maiores não significam que sejam muito elevados, pois em termos nominais, incluindo os encargos, a remuneração média dos empregados na produção representava, nos anos do período 1971-1974, 1,6; 1,7; 1,7 e 2,2 do salário mínimo regional.

havida no Vale do Sinos, nos últimos anos. Mesmo em 1974, ano em que houve uma queda no nível de atividade da indústria, as maiores empresas aumentaram o seu número de operários, enquanto reduziu-se o emprego por parte das pequenas e médias; se bem que a redução do emprego total na indústria, de 1973 a 1974, tenha sido pequena, pois passou de 35.316 para 34.925 pessoas empregadas.

Através do conjunto de dados apresentados em parágrafos anteriores, foi visto que as grandes empresas têm conquistado fatias crescentes do valor total das vendas da indústria; isto é, o grau de concentração passou de 29,9% em 1971 para 39,6% em 1974. Da mesma maneira, nota-se participação crescente dessas maiores empresas no total de todos os recursos econômicos utilizados na indústria. Qual o significado desse grau de concentração verificado na indústria de calçados do Vale do Sinos, em termos de formas de mercado? A teoria neo-clássica classifica o mercado em quatro tipos: concorrência perfeita, monopólio, oligopólio e concorrência monopolística. O primeiro seria aquela estrutura de mercado em que existe grande número de firmas de tamanho pequeno, produzindo um produto homogêneo, inexistindo barreiras à entrada de novas empresas na indústria.\* A teoria, entretanto, não especifica qual seria este "grande" número de firmas, nem o que significa tamanho "pequeno"; diz somente que devem ser de tal forma que uma empresa individualmente não tenha condições de alterar o preço de mercado, ao produzir maior ou menor quantidade de produto. Isto significa que a demanda pela mercadoria de um produtor individual seria perfeitamente elástica ao nível de preço vigente no mercado e as empresas, em equilíbrio, estariam obtendo apenas lucros normais. Ora, a estrutura da indústria de calçados do Vale do Sinos não estaria enquadrada nas características do mercado perfeitamente competitivo; ou seja, existiam empresas em 1974 que se poderia considerar como de tamanho grande, com mais de 500 empregados e capital mais reservas acima de Cr\$ 20.000.000,00 ao lado de empresas com 4 empregados e capital mais reservas no valor de Cr\$ 500,00.\*\* No referente ao produto fabricado, o que menos se pode esperar é homogeneidade, não só quanto aos tipos de calçados mas, também, dentro de cada categoria. Do mesmo modo, não existe homogeneidade em termos de taxa de lucro entre as empresas. Em termos de ingresso de novas firmas no mercado,

---

\* Para uma explicação mais detalhada vide, dentre outros, Richard Leftich em sua obra "O sistema de preços e a alocação de recursos" publicado em São Paulo, pela Editora Pioneira em 1972, capítulos 6, 9 e 12.

\*\* Por comodidade, está-se utilizando capital mais reservas como um indicador do porte das empresas, já que adiante se vai relacionar o nível de investimento exigido para o ingresso na indústria e as barreiras à entrada no mercado. Se fosse utilizado o valor das vendas, o resultado não seria diferente.

para alguns tipos de calçados, a indústria se assemelharia à do mercado competitivo, pois o confronto feito linhas acima mostra que o nível de investimento exigido para a fundação de uma nova empresa é relativamente baixo. No entanto, existe alguma barreira à entrada no mercado, em razão de patentes industriais como se pode observar pelo comunicado de uma empresa de calçados publicado em jornal de Novo Hamburgo.\* Na segunda forma de mercado - monopólio - é óbvio que não se enquadra a indústria. Já o mercado de concorrência monopolística se assemelha ao competitivo, com a diferença de que existe por parte das empresas controle sobre a demanda de sua mercadoria devido à diferenciação do produto. No entanto, essa demanda é bastante elástica, já que existe uma gama muito grande de produtos substitutos. E isto ocorre na indústria de calçados do Vale. No entanto, esta indústria apresenta, também, elementos de oligopólio, pois certos procedimentos de algumas empresas afetam ou - tras do ramo. É o caso (vide pág. adiante) da redução de preços por parte das grandes empresas, quando, devido à crise do mercado externo, elas se voltam para o mercado interno, transferindo os problemas para as demais empresas; ou ainda, pela dilatação dos prazos de pagamento, o que as demais empresas - pequenas e médias - não podem acompanhar. A dificuldade de se enquadrar, sem problemas, a indústria em alguma das estruturas de mercado propostas, reside no fato de a teoria, como diz Joe S. Bain, estar "(...) empleando modelos teoricos muy sencillos, un mínimo de presunciones y una muy extensa clasificación de mercados".<sup>47</sup> O que ocorre é estar a indústria de calçados do Vale do Sinos em fase de transição para uma estrutura oligopolística de mercado, pois o grau de concentração dos recursos econômicos controlados pelas grandes empresas vem aumentando ano a ano, além de uma redução da concorrência pela absorção de pequenas e médias empresas, ao lado de falências e o encerramento de outras.

---

\* "Avisamos aos Senhores fabricantes de SOLADOS E CALÇADOS que em face a rumores de que colegas nossos estariam por lançar, no mercado, artigo semelhante ao nosso, vimos por bem, alertar que o solado, bem como o sistema de fabricação é invento de NOSSA EXCLUSIVA PROPRIEDADE e, portanto, só a nós é permitida a sua industrialização e comercialização. O registro efetuado no Instituto Nacional de Propriedade Industrial sob nº 222448 em data de 24.09.70 nos assegura o direito de tomar as medidas cabíveis a fim de ressalvar nossos interesses. INDS. DE CALÇADOS KANGURU LTDA." - Jornal Exclusivo, 27 abr. 1972.

47. BAIN, op. cit., p. 49.

### 5.3. Concentração econômica por município: 1971-1974

A concentração econômica observada no Vale do Sinos pode, obviamente, ser verificada nos municípios que constituem a região. A tabela XVII mostra a evolução do número de empresas de calçados em função de seus tamanhos, por município. Os que apresentaram uma redução significativa no número de firmas foram os de Campo Bom, com uma diminuição de 14 empresas; Novo Hamburgo com 85 e Sapiranga com 12 empresas a menos, no quadriênio. Essas três localidades foram responsáveis por 96,5% da redução no número total de empresas no Vale do Sinos, no período.

Considerando a evolução do número de empresas em função de seus tamanhos, a observação dos dados sugere a hipótese de que à medida que as empresas vão aumentando o seu porte, i.é., passando de pequenas a médias e de médias a grandes, mais difícil é a sobrevivência no mercado das primeiras. De fato, os três municípios acima eram os que possuíam o maior número de grandes empresas, com um total de 10 firmas desse porte. Todos aqueles municípios que possuíam empresas de calçados de grande porte, durante o período 1971-1974, no final do quadriênio apresentaram redução no número total de empresas, com exceção do município de Taquara cujo número de firmas foi constante (20 empresas) durante todo o período; no entanto, apresentou uma redução no número de pequenas empresas, de 18 em 1971 para 15 em 1974. É ilustrativo o caso do município de Gramado que, em 1971, possuía 5 empresas pequenas, uma só média e nenhuma grande; já em 1974 contava com uma empresa grande, uma média e nenhuma pequena.

Os municípios que não possuíam empresas grandes, mas tinham firmas de tamanho médio, também apresentaram diminuição no número de pequenas empresas. O município de Dois Irmãos que em 1971 contava com 10 empresas de tamanho pequeno, em 1974 só tinha 4 dessas firmas; os municípios de Igrejinha, Portão e Três Coroas, se bem tenham aumentado o número de empresas, no final de 1974 em relação a 1971, tiveram nos anos intermediários (1972 e 1973) número maior de pequenas empresas em relação ao último ano do quadriênio.

Dentre os municípios do Vale do Sinos, os que não possuíam médias e grandes empresas eram: Canela, Nova Petrópolis e Santo Antonio da Patrulha. O primeiro que em 1971 tinha apenas uma empresa, em 1974 possuía três; o segundo também no primeiro ano contava com uma empresa, chegando no final do período com duas, se bem tivesse contado com 3 firmas em 1973; o último, que em 1971 tinha uma firma, viu em 1972 essa empresa desaparecer do mercado. Esses casos do município de Santo Antonio da Patrulha e do município de Nova Petrópolis, no ano de 1973, em que desapareceram pequenas empresas embora não tivessem médias e grandes firmas, não invalidam a hipótese feita; sugerem a existência, talvez, de outros fatores, além de

XVII - EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMANHO NOS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS: 1971 - 1974

MUNICÍPIOS	PEQUENAS 1 a 100 empregados				MÉDIAS 101 a 500 empregados				GRANDES mais de 500 empregados				TOTAL			
	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974
	Campo Bom	28	19	14	13	9	10	7	8	2	3	4	4	39	32	25
Canela	1	1	2	3	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	3
Dois Irmãos	10	11	7	4	2	2	2	5	-	-	-	-	12	13	9	9
Estância Velha	9	8	8	7	1	1	-	-	-	-	1	1	10	9	9	8
Gramado	5	3	1	-	1	1	1	1	-	1	1	1	6	5	3	2
Igrejinha	19	21	24	20	3	5	5	6	-	-	-	-	22	26	29	26
Ivoti	6	5	3	3	-	-	1	1	-	-	-	-	6	5	4	4
Nova Petrópolis (1)	1	2	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	3	2
Novo Hamburgo	199	140	109	107	35	36	40	40	1	2	5	3	235	178	154	50
Portão	2	3	3	2	-	-	1	1	-	-	-	-	2	3	4	3
StºAntônio da Patrulha	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
São Leopoldo	13	17	12	9	3	1	1	5	1	1	1	-	17	19	14	14
Sapiranga	51	52	37	31	5	9	11	11	1	1	2	3	57	62	50	45
Taquara (2)	18	16	15	15	2	4	4	5	-	-	1	-	20	20	20	20
Três Coroas	24	30	27	26	2	2	3	3	-	-	-	-	26	32	30	29
TOTAL	387	328	265	242	63	71	76	86	5	8	15	12	455	407	356	340

FONTE DOS DADOS: ACI/NIH - Banco de Dados

(1) Inclui o município de Cachoeirinha

(2) Inclui o município Rolante. O censo de 1972 não apresenta, na parte referente aos dados por município, os de Rolante. Foi considerado (pelo autor) para este ano, os dados do ano anterior.

grandes empresas, que explicariam o encerramento das atividades das pequenas empresas, como, por exemplo; a escassez de matéria-prima, de crédito, etc. Um elemento que corrobora, em parte, a afirmativa de ser difícil a sobrevivência no mercado das firmas de porte pequeno, é o fato de as médias e grandes empresas comprarem aquelas nos seus respectivos municípios. Por exemplo, a grande empresa de Gramado comprou uma, em 1974, e a média adquiriu, também, uma pequena empresa, em 1973. No município de Novo Hamburgo, duas empresas de tamanho médio compraram outras duas pequenas, em 1972. Duas empresas médias do município de Sapiranga adquiriram outras duas pequenas, uma no ano de 1972 e a outra no ano seguinte. Da mesma forma, uma empresa média de Três Coroas comprou uma pequena firma, no ano de 1972.\* Parece, salvo exceções, que as grandes empresas preferem incorporar outras empresas do ramo, em termos de controle acionário ou de aquisição de quotas, do que fazê-las desaparecer do mercado. Por exemplo, o censo da indústria de 1974, na parte de propaganda, indica como fazendo parte do grupo Strassburger as seguintes empresas: Strassburger S.A. Ind. e Com., Calçados Jubileu S.A. Ind. e Com., Calçados Carioca S.A., Calçados Fransinos S.A., Calçados Piloto S.A. Ind. e Com., Calçados Corinto S.A. e Calçados Dinâmica S.A. Ind. e Com.; as quatro primeiras empresas tiveram o seu controle acionário (ou quotas) adquirido no período de 1971-1973.\*\* Mas não são somente as maiores empresas têm controlado outras do ramo, as médias empresas também têm participado desse processo.<sup>48</sup>

Se eliminarmos dos censos as empresas que perderam sua autonomia, no período, e agregarmos os respectivos valores aos das empresas-mãe, levando em conta, ainda, os municípios a que pertencem, verificaremos que o índice de concentração em termos de aumento das dimensões médias das empresas (vide tabelas XVIII, XIXa e XIXb) é superior ao que se calculasse utilizando os dados tal como se apresentam nos censos.\*\*\*

Os municípios que possuíam grandes empresas foram os que, de modo geral, apresentaram as mais elevadas taxas médias de crescimento nas dimensões das empresas. De igual modo, os municípios que não possuíam grandes empresas, mas tinham empresas de porte médio, tiveram taxas médias de crescimento nas dimensões de

---

\* Dados obtidos na Junta Comercial do Rio Grande do Sul.

\*\* Conforme foi publicado no Jornal Exclusivo nas edições de 14.05.1971, 14.11.72 e 13.08.73, sobre as outras 3 empresas não se tem notícias do ano da compra.

\*\*\* Para maiores explicações sobre como foram elaboradas as tabelas XVIII, XIXa e XIXb, vide apêndice nº 1.

48. EXCLUSIVO, op. cit., 10 out. 1972, 6/12 mar. 1973, 23 maio/4 jun. 1973, 20 ago. 1974.

suas empresas maiores do que as verificadas nos municípios que apresentavam somente pequenas empresas, (se bem fossem, as taxas, menores do que as das grandes empresas).+

Dentre os municípios onde estavam localizadas as grandes empresas, chama a atenção o crescimento das empresas de Gramado. Em termos dos indicadores do aumento das dimensões médias das empresas, ou seja, capital mais reservas, valor das vendas, número de empregados e consumo de energia elétrica, a taxa média de crescimento das dimensões das empresas desse município, no quadriênio, foi de 810,7%, 313,8%, 127,5% e 149,8% respectivamente. Até 1973, o crescimento dessas empresas poderia ser considerado normal, relativamente ao dos municípios onde estavam situadas as grandes empresas. Ocorre que 1973 foi o ano em que a maior empresa de Gramado, Calçados Ortopé S.A., teve 49% de suas ações compradas pelo grupo Carl Freudenberg da Alemanha Ocidental, através de uma sua empresa: a Gustav Hoffmann.<sup>49</sup> Segundo notícias do jornal, este grupo multinacional com atuação em mais de 70 países pretendia "(...) produzir, inicialmente, 25 mil pares de calçados diários, exclusivamente para crianças, em uma fábrica ao lado da Ortopé".<sup>50</sup> De fato, pela tabela XIXb, constatamos que o valor médio das vendas por empresa do município passou de 1972 a 1973 de Cr\$ 5.468.000,00 para Cr\$ 14.399.000,00 e a Cr\$31.857.000,00 em 1974; é óbvio que este crescimento no valor médio das vendas deveu-se, na maior parte, ao desempenho da maior empresa do município. Segundo ainda a notícia do jornal, os motivos que provocaram a vinda do grupo alemão para o município de Gramado foram os seguintes: primeiro, pela existência no Rio Grande do Sul de matéria-prima abundante; segundo, "(...) pelo fato da Ortopé ter sido a empresa que mais reunia condições de se adaptar ao sistema empregado pelo grupo"; terceiro, em virtude de a Alemanha "(...) não comportar mais indústrias desse gênero"; e um quarto motivo, que embora não conste da notícia, deve ter pesado nos cálculos da empresa ao fazer a opção por sua instalação em solo gaúcho - via Calçados Ortopé S.A. - é a existência de incentivos fiscais para a exportação e a força de trabalho relativamente barata na região.

---

\* Vide tabelas XVIII, XIXa e XIXb. Para os municípios que apresentavam somente empresas de pequeno porte (Canela e Nova Petrópolis), se tomarmos o consumo médio de energia elétrica por empresa como indicador do crescimento das dimensões médias das empresas, constatamos que foram estes os municípios que tiveram as maiores taxas médias de crescimento. No entanto, em termos de valor médio das vendas e de capital mais reservas, médio por empresa, apresentaram as menores taxas de crescimento, o que seria paradoxal. O autor desconsiderou o consumo de energia elétrica destes municípios para efeito de análise.

49. EXCLUSIVO, op. cit., 27 nov.1973, 4 fev.1974.

50. Ibid., 3/9 abr. 1973.

XVIII - EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMANHO NOS MUNICÍPIOS PRODUTORES DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS:1971-1974

MUNICÍPIOS	PEQUENAS				MÉDIAS				GRANDES				TOTAL			
	1 a 100 empregados				101 a 500 empregados				mais de 500 empregados							
	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974	1971	1972	1973	1974
Campo Bom	28	17	12	13	8	9	6	4	2	3	4	4	38	29	22	21
Canela	1	1	2	3	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	3
Dois Irmãos	10	11	7	4	2	2	2	5	-	-	-	-	12	13	9	9
Estância Velha	9	8	8	7	1	1	-	-	-	-	1	1	10	9	9	8
Gramado	5	3	1	-	1	1	1	1	-	1	1	1	6	5	3	2
Igrejinha	19	21	24	20	3	5	5	6	-	-	-	-	22	26	29	26
Ivoti	6	5	3	3	-	-	1	1	-	-	-	-	6	5	4	4
Nova Petrópolis (1)	1	2	3	2	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	3	2
Novo Hamburgo	199	136	106	102	34	33	31	31	1	2	5	3	234	171	142	136
Portão	2	3	3	2	-	-	1	1	-	-	-	-	2	3	4	3
Stº Ant. da Patrulha	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
São Leopoldo	13	17	12	9	3	1	1	5	1	1	1	-	17	19	14	14
Sapiranga	51	52	36	31	5	8	10	9	1	1	2	3	57	61	48	43
Taquara (2)	18	16	15	15	2	4	4	5	-	-	1	-	20	20	20	20
Três Coroas	24	30	26	26	2	2	3	3	-	-	-	-	26	32	29	29
TOTAL	387	322	258	237	61	66	65	71	5	8	15	12	453	396	338	320

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados

(1) Inclui o município de Cachoeirinha

(2) Inclui o município de Rolante. O censo de 1972 não apresenta, na parte referente aos dados por município, os de Rolante. O autor considerou para esse ano, os dados do ano anterior.

XIX a - EVOLUÇÃO DA DIMENSÃO MÉDIA DAS EMPRESAS DE CALÇADOS DO S MUNICÍPIO DO VALE DO SINOS: 1971 - 1974

1971=100

MUNICÍPIOS	CAPITAL MAIS RESERVAS MÉDIO POR EMPRESA CFS 1.000,00									CONSUMO MÉDIO DE ENERGIA ELÉTRICA POR EMPRESA 1.000 Kw								
	1971	IN- DI- CE -	1972	IN- DI- CE	1973	IN- DI- CE	1974	IN- DI- CE	% MÉDIA CRESC.	1971	IN- DI- CE	1972	IN- DI- CE	1973	IN- DI- CE	1974	IN- DI- CE	% MÉDIA CRESC.
Campo Bom	789	100	1.438	182	3.432	435	4.426	561	153,7	78	100	149	191	255	327	330	423	107,7
Canela	42	100	59	140	49	117	18	43	19,0	5	100	6	120	3	60	47	940	280,0
Dois Irmãos	224	100	315	141	757	338	851	380	93,3	18	100	22	122	51	283	67	372	90,7
Estância Velha	257	100	423	165	675	263	988	384	94,8	26	100	43	165	76	292	91	350	83,3
Gramado	461	100	866	188	2.342	508	11.673	2.532	810,7	68	100	104	153	169	249	328*	863	127,5
Igrejinha	261	100	328	126	471	180	653	250	50,0	16	100	21	131	22	138	30	188	29,2
Ivoti	158	100	373	236	577	365	830	525	141,8	19	100	29	153	42	221	43	226	42,1
Nova Petrópolis (1)	53	100	32	60	37	70	53	100	0	3	100	x	-	16	533	31	1.033	311,1
Novo Hamburgo	414	100	599	145	948	229	1.239	299	66,4	28	100	36	129	49	175	52	186	28,6
Portão	293	100	129	44	335	114	849	290	63,3	25	100	15	60	32	128	38	152	17,3
Stº Antônio da Patrulha	6	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
São Leopoldo	441	100	599	136	963	218	1.092	248	49,2	47	100	40	85	62	132	x	-	16,0
Sapiranga	435	100	561	129	1.087	250	2.120	487	129,1	31	100	40	129	66	213	66	213	37,6
Taquara (2)	253	100	390	154	759	300	1.078	426	108,7	25	100	35	140	87	348	57	228	42,7
Três Coroas	146	100	171	117	287	197	323	221	40,4	15	100	15	100	16	107	20	133	11,1

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados

(1) Inclui o município de Cachoeirinha

(2) Inclui o município de Rolante

(\*) O censo de 1974 traz somente a quantidade de 647 Kwh • Deve ter ocorrido algum engano na publicação do dado, pois não teria sentido esta expressão, dado o nível de atividade de algumas empresas. O autor considerou como sendo de 647.000 Kwh o consumo de energia elétrica

(x) As empresas não forneceram a informação.

TAB. XIX b - EVOLUÇÃO DA DIMENSÃO MÉDIA DAS EMPRESAS DE CALÇADOS DOS MUNICÍPIOS DO VALE DO SINOS: 1971 - 1974

1971=100

MUNICÍPIOS	VALOR MÉDIO DAS VENDAS POR EMPRESA Cr\$1.000,00									NÚMERO MÉDIO DE EMPREGADOS POR EMPRESA								
	1971	IN- DI- CE	1972	IN- DI- CE	1973	IN- DI- CE	1974	IN- DI- CE	% MÉDIA CRESC.	1971	IN- DI- CE	1972	IN- DI- CE	1973	IN- DI- CE	1974	IN- DI- CE	% MÉDIA CRESC.
	Campo Bom	2.885	100	5.691	197	12.890	447	15.266	529	143,0	128	100	208	163	339	265	341	266
Canela	447	100	531	119	392	88	339	76	10,6	18	100	23	128	12	67	9	50	16,7
Dois Irmãos	1.219	100	1.415	116	3.231	265	4.573	375	91,7	46	100	48	104	77	167	95	207	35,5
Estância Velha	1.122	100	2.043	182	3.602	321	6.210	553	151,1	52	100	77	148	104	200	151	290	63,5
Gramado	3.059	100	5.468	179	14.399	471	31.857	1.041	313,8	107	100	171	160	295	276	588	550	149,8
Igrejinha	1.427	100	1.752	123	2.779	195	4.792	336	78,6	54	100	52	96	60	111	69	128	9,3
Ivoti	1.287	100	1.765	137	3.650	284	3.896	303	67,6	43	100	47	109	64	149	64	149	16,3
Nova Petrópolis (1)	228	100	338	148	347	152	344	151	17,0	12	100	10	83	9	75	16	133	11,1
Novo Hamburgo	1.243	100	2.027	163	3.746	301	4.312	347	82,3	51	100	68	133	91	178	88	173	24,2
Portão	1.266	100	1.159	92	1.671	132	2.264	179	26,3	56	100	32	57	48	86	54	96	1,2
Stº Antônio da Patrulha	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
São Leopoldo	1.901	100	1.687	89	2927	154	3.582	188	29,5	87	100	65	75	101	116	92	106	1,9
Sapiranga	1.406	100	1.832	130	3902	278	5.464	389	96,2	63	100	69	110	126	200	138	219	39,7
Taquara (2)	1.159	100	1.856	160	3.937	340	5.710	493	130,9	55	100	57	104	79	144	79	144	14,5
Três Coroas	797	100	947	119	1931	242	2.558	321	73,7	33	100	33	100	44	133	49	148	16,2

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados

(1) Inclui o município de Cachoeirinha

(2) Inclui o município de Rolante.

Nos parágrafos seguintes, examinaremos os fatores que determinaram a concentração verificada na indústria de calçados do Vale do Sinos.

#### 5.4. Determinantes da concentração

A análise dos fatores que contribuíram para explicar a concentração observada na indústria de calçados do Vale do Sinos será feita em termos de configuração final desses determinantes. Não se tentará desvendar todas as raízes explicativas, na medida mesmo em que as informações sobre o assunto são bastante reduzidas, basicamente utilizar-se-ão os pronunciamentos de industriais e entidade de classe.

Como se constatou nas tabelas apresentadas em itens anteriores, a indústria de calçados do Vale do Sinos teve um desenvolvimento considerável após o advento das exportações de calçados. Contudo, as crises da indústria não desapareceram, pois em jornais, os pronunciamentos de industriais e entidades de classe, pedindo ou sugerindo soluções para os problemas de indústria, eram uma constante. Dentre as sugestões apresentadas, ganhava corpo a que preconizava fusões e incorporações de empresas; inclusive com um estudo desenvolvido pelos técnicos do Conselho de Desenvolvimento Empresarial (COCEP), da Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, sob o título: "Estudo a respeito da Indústria de Calçados do Vale do Sinos", elaborado em 1969\*, cuja proposição era de "(...) basicamente, promover a concentração das atuais fábricas, constituindo uma só empresa com diversas filiais (fábricas) e centralizando os serviços de comercialização, compras e finanças. Só daí decorreria, sem dúvida, significativa economia de escala. Acresce, contudo, que em razão de seu porte, a nova empresa teria condições de penetração nos mercados, perseguição de elevados níveis de produtividade e capacidade financeira que nenhuma, isoladamente, alcançaria!"<sup>51</sup> Também, segundo notícia do mesmo jornal, a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul estava elaborando um estudo no sentido de verificar a viabilidade de se estimular a fusão ou a associação entre as médias e pequenas empresas gaúchas. Segundo declarações de técnico daquela entidade, a realização desse estudo deveu-se, em parte, "(...) aos problemas que a indús

---

\* Esse trabalho saiu publicado na forma de artigos do Jornal Exclusivo de Novo Hamburgo, sob o título: "Concentração de empresas produtoras de calçados". Vide edições de: 19.12.1972; 26.12.1972; 02.01.1973; 09.01 a 15.01.1973; 16.01 a 22.01.1973 e 30.01 a 05.02.1973.

51. EXCLUSIVO, op. cit., 19 dez. 1972.

tria calçadista do Vale do Sinos vem enfrentando ultimamente, e que (...) são uma decorrência, em grande parte, do fato do setor ser bastante pulverizado".<sup>52</sup>

Esperava-se que à medida que as empresas fossem aumentando sua escala de operação, passassem a beneficiar-se de uma série de economias advindas do maior tamanho, como, por exemplo: maior especialização do trabalho; utilização de tecnologia mais produtiva; descontos nos preços das matérias-primas; facilidades de crédito, etc. Conseqüentemente, haveria, redução do custo por unidade produzida, o que permite ampliação da demanda - via redução de preços - e/ou maior acumulação de capital, capacitando-as a enfrentarem os períodos de dificuldades como aqueles em que ocorrem a restrição de crédito, restrição da demanda, etc.

A obtenção de economias de escala, pela fusão ou incorporação de empresas, é um dos fatores que norteia a Comissão de Fusão e Incorporação de Empresas (COFIE)\*. Segundo a Resolução nº 1, de 20 de agosto de 1971, daquela comissão, no item: "Do Enquadramento e Instrução de Pedidos" consta explicitamente que para fins de concessão do benefício fiscal seriam levados em consideração, entre outros, os seguintes fatores: obtenção de economias de escala (redução de custos e incremento da produtividade); redução de preços de venda no mercado interno; conquista e ampliação de mercados externos; fortalecimento do mercado de capital.<sup>53</sup>

No entanto, objetivamente teve pouca repercussão entre os empresá--rios a solução proposta em termos de fusão de empresas. No período compreendido entre os anos de 1971 a 1974, somente se teve notícia de uma fusão ocorrida na indús--tria. Foi o caso de duas empresas do município de Campo Bom - Calçados Artrubi Ltda. e Mohr & Cia. Ltda. - que, em 31.12.1972, reuniram-se em uma nova empresa: Calçados Artubre S.A. Ind. e Com.. Segundo um dos diretores da nova empresa, Edemar Schäfer a medida foi tomada devido ao "(...)receio de que acontecesse conosco o que aconte  
ceu com diversas fábricas aqui de Campo Bom, que, ou foram a falência ou incorpo-

52. Ibid., 27 ago./2 setemb. 1974.

53. BRASIL. Ministério da Fazenda. Comissão de Fusão e Incorporação de Empresas. Instruções gerais. Brasília, 1971. p. 20.

\* A Comissão de Fusão e Incorporação de Empresas é um órgão criado junto ao Ministério da Fazenda com a finalidade de apreciar os processos oriundos do Decreto-Lei nº 1.182 de 16 de julho de 1971 o qual concede estímulos às fusões, às in--corporações e à abertura de capital das empresas.

radas a uma empresa maior (...)"<sup>54</sup>

De resto, o que ocorreu na indústria foi a incorporação pura e simples das empresas ou sua absorção através da compra de maioria das ações ou das cotas por parte de outras empresas do ramo. Parece que as empresas não se sentiram estimuladas pelos incentivos oferecidos pela COFIE, pois desde a criação desse órgão, início do segundo semestre de 1971, até o ano de 1973, somente deu entrada um processo sobre a incorporação de empresas de calçados, envolvendo duas firmas, para todo o Brasil.\*

No item 3 deste trabalho, e principalmente no apêndice 1, constatamos que no período de 1971 a 1974 vinte e cinco empresas de calçados foram absorvidas por outras do ramo. Além dessas, verificou-se que outras 6 empresas tiveram também seus ativos incorporados a outras firmas.\*\* Destas 31 empresas, no ano da incorporação, 18 eram de porte pequeno e 13 de porte médio.

Para algumas dessas incorporações, havia uma sucinta referência no jornal sobre os motivos da transação, as quais estão abaixo relacionadas:

1. "A empresa Strassburger S.A., fabricante dos produtos Franciscano, concluiu ontem negociações para adquirir a totalidade das ações da empresa de Calçados Jubileu S.A., de Campo Bom". O objetivo da compra era "(...) incrementar a exportação através do novo patrimônio adquirido".<sup>55</sup>

2. Para o diretor da empresa de calçados Volkart, Ruppenthal & Cia., do município de Três Coroas: "A situação está muito difícil para as empresas que trabalham somente para o mercado interno, pois as vendas decaíram consideravelmente e somente aquelas que estiverem exportando estão um pouco aliviadas". Segundo, ainda

54. EXCLUSIVO, op. cit., 20 fev. 1973.

55. EXCLUSIVO, op. cit., 14 maio 1971.

\* Vide Relatórios da COFIE de 16.07.1971 a 31.12.1973. O autor não conseguiu obter, junto à Divisão de Arrecadação da Superintendência Regional da Receita Federal em Porto Alegre (representante da COFIE no Rio Grande do Sul), a informação relativa a qual unidade da Federação pertenciam as empresas de calçados envolvidas no processo. É provável que estas empresas não sejam do Vale, pois não há referência nas notícias sobre incorporações de empresas de calçados de que haviam realizado esta operação com o objetivo de se beneficiarem dos incentivos oferecidos por aquele órgão.

\*\* Esses dados foram obtidos na Junta Comercial do Rio Grande do Sul. Essas seis empresas não foram consideradas no item 3 deste trabalho, junto com as outras 25 firmas, porque já não constavam nos censos.

o mesmo diretor: "Nossa empresa não trabalha com o mercado interno, porque a nossa produção não chegava para suprir o mercado externo. Para não abandonar o mercado interno, que foi o ponto base da nossa indústria, incorporamos uma nova firma que trabalha só para o abastecimento interno que é Calçados Tchou Ltda. da qual tomamos a direção em janeiro deste ano".<sup>56</sup>

3. A empresa de Calçados Beloá Ltda., de Novo Hamburgo, ingressou no mercado externo através da compra da empresa T.E. Lorenz, também deste município, em 1972. Para o diretor, Carlito Werner, a partir de 1973, "a produção da Beloá continuara sendo destinada integralmente ao mercado brasileiro, enquanto os produtos de T.E. Lorenz, tomarão o caminho do estrangeiro (...)"<sup>57</sup>

4. A partir de janeiro de 1973, a empresa de Calçados Crila Ltda., de Três Coroas, foi incorporada à empresa Sager, Ruppenthal & Cia., também daquela localidade. De acordo com a notícia do jornal: "Esta incorporação se efetivou em virtude das grandes dificuldades que atualmente vêm assolando a pequena empresa. A falta de pedidos foi um dos grandes problemas que afligiram a Calçados Crila durante este ano, além da tradicional dificuldade na aquisição da matéria-prima, que foi uma constante durante o ano, sendo que, inclusive, em certa época, a empresa suspendeu a fabricação pela falta de couro".<sup>58</sup>

5. A empresa de Gramado, Calçados Rissi Ltda., adquiriu a fábrica de Calçados Kiforma Ltda., da mesma localidade, com o objetivo de reduzir os custos administrativos.<sup>59</sup>

6. Segundo o diretor-presidente Osmar Petry da Indústria de Calçados Erno S.A., do município de Estância Velha, que adquiriu a maioria das cotas da empresa de Calçados Clavesy Ltda., de Novo Hamburgo, o seu objetivo era destinar a produção desta empresa exclusivamente ao mercado interno dentro de uma linha sofisticada de calçados.<sup>60</sup>

Como se pode observar da relação acima, são múltiplos os fatores que induzem a compra de umas por outras empresas. Ocorre que o problema da compra de empresas apresenta duas facetas: a primeira é a perspectiva da empresa que vende o

---

56. Ibid., 27 abr. 1972.

57. Ibid., 10 out. 1972.

58. Ibid., 05 dez. 1972.

59. Ibid., 29 maio/4 jun. 1973.

60. Ibid., 20 ago. 1974.

seu patrimônio; a segunda, a da empresa que efetua a compra. A análise mais realista da questão requereria que se elaborasse um estudo detalhado dos problemas que afligem as pequenas e médias empresas de calçados (o que explicaria as razões da venda); ao lado de um estudo dos fatores que induzem as empresas a comprarem outras do ramo, pois aquelas têm a alternativa de empregar o capital na sua expansão, através do aumento das instalações, compra de máquinas e equipamentos, em vez de adquirir uma empresa em atividade.

Outro fator que contribuiu para o aumento da concentração verificada na indústria foi o número de empresas que encerraram suas atividades no período.

Através dos dados fornecidos pelo censo da indústria, apurando a diferença entre entradas e saídas do mercado, constatamos que 115 empresas tiveram suas atividades encerradas no período de 1971-1974. Ocorreu, no entanto, que nesse período, outras 38 novas empresas ingressaram no mercado, o que elevou para 153 o número das que deixaram de pertencer à indústria.\*

Das empresas que deixaram de produzir calçados, 16 tiveram sua falência decretada; outras 18 firmas requereram baixa de registro na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Sul e mais 38 empresas haviam feito pedido de baixa na Coordenadoria Regional do ICM de Novo Hamburgo, o que perfaz o total de 72 empresas.\*\* Destas 153 empresas, 144 eram de pequeno porte e somente 9 eram de tamanho médio.

---

\* O número de 153 empresas que paralisaram suas atividades deve ser o mínimo, pois, no censo, de 1974, das 340 empresas recenseadas, 37 não responderam o quesito sobre a data de fundação da empresa, impedindo assim um cálculo mais exato sobre o número real das empresas que saíram do mercado.

\*\* Este número de empresas representa 47% do total das que encerraram as atividades. Não foi possível determinar os motivos da saída das 53% restantes. Segundo informações obtidas pelo autor junto a funcionários da Junta Comercial e da Coordenadoria Regional do ICM de Novo Hamburgo, as empresas nem sempre efetuem o requerimento de baixa quando encerram suas atividades. Geralmente o pedido é feito por ocasião da aposentadoria do responsável pela empresa, por necessitar de certidão negativa para apresentar junto ao IAPS, ou quando vai dar início a nova atividade. No apêndice 2, está a relação de empresas do setor coureiro-calçadista e outras afins do Vale do Sinos que encerraram suas atividades no ano de 1972 segundo a Coordenadoria Regional do ICM de Novo Hamburgo.

Dentre alguns fatores que explicariam o encerramento das atividades dessas empresas está, segundo alguns industriais\*, o decréscimo das vendas para o mercado interno. Segundo uma pesquisa do Jornal Exclusivo,<sup>61</sup> junto a 14 industriais do ramo calçadista do Vale do Sinos, a respeito dos fatores que estariam influenciando negativamente o setor, constatou que, para 8 desses industriais, um dos fatores mais importantes era o baixo poder aquisitivo da população brasileira, o qual torna fraco o desempenho da indústria em relação ao mercado interno. Para um outro industrial, Jahir Arthur Wallauer, sócio-gerente da empresa Feller & Cia.: "O mercado interno está piorando de ano para ano, porque o calçado teve uma alta muito grande e o poder aquisitivo brasileiro está muito baixo, em relação ao aumento do nosso sapato (...). Quem não consegue exportar, automaticamente, em cinco ou seis anos, desaparece, pois o nosso mercado não tem condições de manter a indústria atualmente".<sup>62</sup> (grifo do autor). De fato, das 153 empresas que encerraram suas atividades, no período, somente 23 empresas dedicavam-se à exportação. Destas, somente 4 tinham vendas para o mercado externo em total superior ao valor das vendas para o mercado interno. Para as demais, o valor das vendas de exportações representava em média, 17% do valor das vendas para o mercado interno.

Outro fator que prejudicou o normal funcionamento das empresas, levando inclusive à paralisação de atividades, foi a escassez de matéria-prima, principalmente o couro, o que parece ser problema crônico da indústria. É o caso, já visto anteriormente, da empresa de Calçados Crila Ltda., que acabou incorporada por outra empresa do ramo. Ou de outra para qual: "A falta de matéria-prima foi a maior dificuldade enfrentada este ano por Waldir Sommer & Cia., de Sapiranga".<sup>63</sup> Para um representante de calçados de Novo Hamburgo, um dos problemas que poderiam afetar as vendas (no ano de 1973) era o fato de "(...) algumas empresas de calçados não terem entregue a mercadoria aos lojistas em tempo hábil, no fim-do-ano (sic) que passou, devido à escassez de matéria-prima que reinava no setor".<sup>64</sup> O problema da falta de matéria-prima assumia tal proporção que motivou pronunciamento do ministro Fratini de Moraes, na inauguração da oitava FENAC, referido em notícia de primeira página do Jornal Exclusivo, o qual dizia que "(...) o governo federal está adotando todas as medidas visando <sup>assegurar</sup> o fomento do couro para a indústria calçadista

61. EXCLUSIVO, op. cit., 6 jun. 1972.

62. Ibid., 24 jan. 1972

63. Ibid., 26 dez. 1972

64. Ibid., 9/15 jan. 1973

\* Vide a relação das declarações das empresas que incorporaram outras do ramo, em parágrafos anteriores.

ta (...)"<sup>65</sup>

Na medida que as pequenas empresas possuem reduzido capital de giro, não podem formar estoques de couro para enfrentar a escassez dessa matéria-prima, muito menos comprar um curtume, como fazem algumas grandes empresas,<sup>66</sup> para terem sua fonte de abastecimento própria. Na medida, ainda, que a indústria de calçados trabalha somente por encomendas, as pequenas empresas reduzem e/ou paralisam suas atividades na espera de que o abastecimento venha novamente a se normalizar. Nesse interim, se defrontam com outro problema, qual seja, a falta de pagamento de seus empregados. Como têm dificuldades de obtenção de crédito, acabam despendendo seus operários, vendo-se finalmente na contingência de fechar as portas.

Problema também importante e que afligiu as empresas, principalmente as pequenas, foi a falta de crédito. Basicamente, o capital de giro das empresas do ramo é proveniente do desconto de duplicatas junto aos bancos comerciais. Quando advém a escassez de crédito, são as pequenas firmas as que mais sentem esta situação. Isto se deve ao fato de geralmente as pequenas empresas terem pequeno volume de negócios com os bancos. Do ponto de vista destes últimos, as pequenas firmas apresentam baixa "reciprocidade"; então, os bancos, diante da alternativa de conceder em descontos e/ou empréstimos às grandes ou às pequenas empresas, preferem, obviamente, as primeiras. Em memorial da Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo dirigido ao governador do Estado, solicitando sua interferência junto aos bancos para que liberassem o crédito à indústria, constava, dentre os vários "considerandos", "(...) que desde novembro de 1973 os bancos privados começaram a não mais conceder desconto de duplicatas, o que até então vinha sendo o sustentáculo de grande parte das indústrias da região".<sup>67</sup> Além disso, o memorial lembrava ao governador que as empresas, a persistir a situação, não suportariam por muito tempo e a Associação não acreditava que fosse "(...) interesse do governo o fechamento das mesmas".<sup>68</sup>

Se bem sejam as empresas pequenas as mais afetadas pela escassez de crédito, as grandes e médias empresas também sentem os seus reflexos, embora em menor grau, pois geralmente possuem estrutura financeira que lhes permita suportar a situação por maior período de tempo. Essa restrição de crédito faz com que as em

65. Ibid., 17 jan. 1973.

66. RELIM adquire curtume para solucionar problema do couro. Exclusivo. Novo Hamburgo, 19 dez. 1972.

67. EXCLUSIVO, op. cit., 11/13 jun. 1974.

68. Ibid.

presas diminuíam o prazo de venda aos lojistas com o objetivo de obterem de volta, mais rapidamente, o capital aplicado. Aqui, ainda, as grandes empresas levam vantagem. Segundo o industrial Alcides Dal Monte: "Muitos lojistas se valiam do crédito ao efetuar suas compras, mas, agora, com a atual retenção creditícia, está sendo muito difícil a comercialização do calçado. Um número reduzido de lojistas que pagam em dia tornam-se alvo de muitos fabricantes, que procuram negociar apenas com estes, pois é inseguro efetuar vendas a outros.(...) as empresas que têm grande produção preocupam-se em colocar seus produtos, deixando que os prazos de pagamento estendam-se de 180 a mais dias, pois têm as condições para isso. Essencialmente, o grande capital de giro de que são possuidoras possibilita adotar este sistema, fazendo com que as empresas de porte médio, que não possuem grande capital, tenham seus prazos estendidos por, no máximo, 120 dias. "Isto implica em que as grandes empresas tenham "(...) um certo domínio sobre o mercado, conquistando os bons clientes que se costumava ter, uma vez que estes procuram por aquelas empresas que têm capacidade de dilatar os prazos de pagamento".<sup>69</sup>

O desenvolvimento do mercado, fruto da expansão das exportações, em certo sentido, também trouxe problemas para as pequenas e médias empresas. Dada uma retração da demanda externa, devida, por exemplo, à sobretaxa sobre os calçados, as grandes empresas, que são as que mais exportam, voltam-se para o mercado interno com o objetivo de fazer com que as suas vendas não diminuam. Segundo, ainda, o industrial Dal Monte: Estas empresas, geralmente, de grande porte, têm maiores condições de realizarem, além de um estendimento (sic) nos prazos, uma diminuição no preço dos calçados, prejudicando a pequena e média empresa de realizarem transações comerciais em bom volume".<sup>70</sup> Assim, como vimos no item 2 deste capítulo, as maiores empresas tiveram não só aumento de sua participação no mercado, como um crescimento maior, relativamente às pequenas e médias empresas, nas suas dimensões médias.

Como vimos em parágrafos anteriores, segundo declarações de alguns industriais, a condição para as empresas crescerem é vender para o exterior. Como a venda para o mercado externo está, na maior parte, dominada pelas grandes empresas, é difícil o acesso das pequenas empresas a esse mercado. Outro fator agravante às pequenas firmas é o seu nível administrativo. Geralmente, as pequenas empresas têm início quando um mestre ou um empregado da linha de produção de uma grande

---

69. Ibid., 9 jul. 1974.

70. Ibid.

empresa de calçados resolve montar pequena firma (individual na maioria das vezes) para também participar do crescimento do mercado, "O contato mantido com o calçado, nas empresas antigas, habilitou grande número de operários a montarem suas próprias indústrias".<sup>71</sup> Dado que o calçado, quase na sua totalidade, pode ser feito manualmente, não há grandes dificuldades para a sua confecção por parte desses novos empresários. No entanto, a nível de comercialização, requer-se um mínimo de conhecimento, principalmente para o mercado externo, onde devem entender a burocracia da exportação, além de atentar para a qualidade do produto exigida pelos importadores. E isto é difícil para as pequenas empresas. Como não têm acesso ao mercado externo, nem condições de superar as crises da indústria e, ainda, dado o fraco desempenho do mercado interno, a tendência é de desaparecerem do mercado.

A antiguidade das empresas no mercado pode ter tido influência no aumento da concentração. Parece existir uma relação direta entre a data de fundação das empresas e o seu tamanho, i.é., quanto mais antiga uma empresa maior a possibilidade de que seja uma grande empresa e quanto mais recente a sua fundação, maior a possibilidade de que seja uma pequena empresa. A partir dos dados do censo da indústria de 1974, pode-se construir a seguinte tabela:

TABELA XX - DATA DE FUNDAÇÃO DAS PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS DE CALÇADOS DO VALE DO SINOS - 1974.

TAMANHO	PERÍODO	PEQUENAS	MÉDIAS	GRANDES	TOTAL
	Antes de 1900	-	2	-	2
	1900 1909	--	1	--	1
	1910 1919	--	1	--	1
	1920 1929	2	1	-	3
	1930 1939	4	6	5	15
	1940 1949	13	20	7	40
	1950 1959	30	34	3	67
	1960 1969	104	13	-	117
	1970 1974	54	3	-	57
	Não responderam	35	2	-	37
	TOTAL	242	83	15	340

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados.

71. Ibid., 23/29 jul. 1974.

A tabela nos mostra que nenhuma das hoje pequenas empresas de calçados do Vale do Sinos foi fundada antes da década de vinte; o mesmo acontece em relação às grandes empresas. Mas termina aqui a semelhança, pois a maioria das pequenas empresas, das que responderam ao quesito, aproximadamente 51,5%, tiveram sua fundação após o ano de 1960, enquanto não houve nenhuma grande empresa estabelecida no mercado após essa data. Em relação às empresas de porte médio, 63,5% tiveram sua fundação compreendida no período de 1940-1959, i.é., anterior à fundação da maioria das pequenas empresas. Outra inferência que se poderia fazer a partir da tabela e dos dados sobre o número de empresas, a partir de 1912, é a da elevada taxa de mortalidade de empresas nessa indústria. Dos 622 estabelecimentos calçadistas constatados no Rio Grande do Sul, em 1912, somente 3 empresas estavam ainda em atividade.\* Para dar mais um exemplo, o Censo do IBGE, de 1940, acusou a existência de 219 estabelecimentos gaúchos que se dedicavam à produção de calçados; destes, somente 24 estavam em funcionamento em 1974.\*\*

Das 153 empresas que encerraram suas atividades no período de 1971-1974, 82% tinham sido fundadas após o ano de 1956, sendo que 22,8% fecharam suas portas no período de 1971-1974, e nesse mesmo período haviam sido fundadas. Ocorre que quando há fases de prosperidades no mercado, algumas empresas têm condições de obter boas taxas de rentabilidade, aplicam melhorias tecnológicas, ampliam as instalações e conseqüentemente vão-se consolidando no mercado. Quando advêm períodos de crise, como os de restrição da demanda, escassez de crédito, etc., são essas as empresas que estão em melhores condições de sobreviver. Nesses períodos de dificuldades, a concorrência é acirrada e as empresas recentes no mercado têm poucas chances de sobreviver, seja por não terem amortizado totalmente o investimento feito, seja por não terem tradição no mercado, ou, ainda, por não terem uma forte estrutura financeira, dado que geralmente são de pequeno porte.

---

\* A quarta empresa foi fundada em 1918.

\*\* Na tabela apresentada, somente duas empresas foram fundadas em 1940.

Dentre os fatores que atuaram no mercado limitando a concentração, no sentido de evitar maior grau de concentração na indústria do que o encontrado, pode-se destacar o próprio desenvolvimento do mercado. Na medida em que houve um aumento da demanda, devido às exportações, as maiores empresas tiveram parte de sua atenção voltada para essa oportunidade de colocar seus produtos no exterior. Isto deu margem a que as pequenas e médias empresas se sentissem "desafogadas" em relação ao mercado interno e também tentassem participar do bolo representado pelas exportações. De fato, o grupo de pequenas e médias empresas tiveram uma ampliação nas suas dimensões médias (vide tabela XV, p. 36). Segundo um dos diretores da empresa de Calçados Mabem Ltda.: "Já existiam, quando iniciamos, muitas empresas exportadoras, (...) o que beneficiou o nosso crescimento. Havia muitas lacunas a serem preenchidas no mercado nacional, pois grande parte da produção antes dirigida a ele era comercializada no exterior, o que fez com que houvesse chances de se obter boas vendas e ótimas oportunidades de crescimento".<sup>72</sup> E o jornal complementa afirmando que: "A exportação teve papel importante no crescimento das novas empresas, em Igrejinha e todo o Vale do Fierrenhano, pois abriu novos rumos, e novos mercados consumidores, dando condições a que o aumento da produção se tornasse mais acentuada, (...)".<sup>73</sup>

Esta situação de euforia deu ensejo a que novas empresas ingressem no mercado. Das empresas existentes em 1974, 38 tiveram sua fundação no período de 1971-1974, sendo que destas somente três eram de tamanho médio. O fato de novas empresas participarem do mercado e das já existentes terem expandido suas atividades tendeu a refrear o avanço das maiores empresas, em termos de participação sobre o total de recursos econômicos da indústria, em que pese ter-se elevado o grau de concentração.

Outro fator que fez com que a concentração não aumentasse ainda mais foi o fato de que os empresários serem arredios às propostas de fusões de suas empresas. O empecilho da reunião de duas ou mais empresas em uma única reside no fato de que nenhum empresário quer perder sua posição de mando, que possuía antes da fusão. Um estudo da Associação dos Exportadores Brasileiros intitulado: "Pesquisa do Mercado Internacional de Calçados e Artefatos de Couro"<sup>74</sup> apontava mais dois entraves, além da soberania do empresário, que impediam a união das empresas. "Em primeiro lugar, está a crença do pequeno e médio empresário, que simplesmente não

72. EXCLUSIVO, op. cit., 23/29 jul. 1974.

73. Ibid.

74. Ibid., 27 ago./2 set. 1974.

acredita que a fusão possa dar certo. Ele vê com pessimismo a fusão e tem otimismo quanto ao seu sucesso. Embora não seja evidenciado, há uma íntima convicção de que poderá vencer sozinho, como tantos outros. (...) O segundo aspecto reside no fato de os candidatos à fusão estarem atrasados, isto é, pretendem reagir quando se encontram perto da insolvência, tarde demais. (...) Por causa dos entraves acima, verificaremos que a figura mais encontrada é a simples absorção. A empresa mais forte absorve a de menor porte".<sup>75</sup>

A moda tendeu também a refrear a concentração no mercado. Em que pese a fabricação do calçado possa ser executada manualmente, isto não impede que as empresas tentem se mecanizar com o objetivo de obterem maior produtividade. Geralmente, as maiores empresas são as capacitadas a adotarem processos de produção que utilizam grande quantidade de máquinas e equipamentos, dado o alto nível de recursos de que são possuidoras, auferindo ganhos de produtividade pela padronização do produto. No entanto, quando há uma mudança no desenho do calçado, ditada pela moda, as maiores empresas ficam em posição menos vantajosa, em relação às pequenas e médias empresas, no que diz respeito à mudança no processo produtivo. Dado que a moda é instável, para essas grandes empresas, talvez o custo de mudar constantemente seus equipamentos seja maior do que os ganhos obtidos na venda dos novos modelos de sapato. O contrário ocorre com as pequenas e médias empresas. Como utilizam basicamente mão-de-obra na fabricação do calçado, têm maior flexibilidade no alterar o seu processo de produção. De acordo com isto, a possibilidade de serem alijadas do mercado diminui, pois sempre encontram demanda para as suas mercadorias. Para uma pequena empresa, Calçados Roan Ltda.; "a moda traz problemas à grande indústria porque ela não permite a padronização (...), o que gera aumento nos custos de produto, (...) uma vez que o grande industrial não pode acompanhar a moda, procura então ganhar em produção".<sup>76</sup> Em relação à extinção das empresas artesanais, o industrial Ehrad Rui Werner é de opinião de que não se extinguirão: "Poderá ser mais reduzido o número destes estabelecimentos, mas dificilmente uma extinção total. O sapato fino, com características artesanais possui uma faixa do mercado consumidor que lhe permanecerá fiel".<sup>77</sup> Segundo o industrial Ciro José Hecker, diretor da empresa Hecker & Gomes Cia, a sobrevivência das pequenas empresas no mercado estaria

---

75. Ibid.

76. Ibid., 14/27 maio 1974.

77. Ibid., 25 jun./1 jul. 1974.

ccndicionada à fabricação de calçados em bases artesanais. Para ele: "O único meio para que o fabricante não sofra a concorrência das grandes empresas calçadistas, é dedicar-se a um determinado tipo de sapato que não tenha condições de ser fabricado em série (...)",<sup>78</sup>

Se bem tenham atuado fatores na indústria em sentido contrário à concentração, eles não foram em intensidade suficiente para sobrepujar aqueles outros determinantes de uma elevação desta, pois em termos globais houve, de 1971 a 1974, aumento da concentração no mercado.

---

78. Ibid., 5 dez. 1972.

## SUMÁRIO E CONCLUSÕES

Como vimos, pela análise feita, até 1970 os estabelecimentos calçadistas do Vale do Sinos vinham apresentando aumento em seu número e em suas dimensões médias, se bem que o crescimento destas tenha sido lento, isto é, em meio século (1920-1970) o número médio de pessoas ocupadas por estabelecimento passou de 15 para 34 operários, enquanto que em apenas 5 anos (1970-1974) o número passava de 34 para 93 pessoas.

A partir das exportações de calçados, em 1969, a indústria passou a apresentar constante redução do número de empresas e, também, aumento da concentração dos recursos econômicos em mãos de pequeno número de empresas. Em termos de redução do número de empresas, este passou de 455 em 1971 para 340 em 1974. Se levarmos em consideração somente a existência de empresas independentes, a redução foi maior ainda, passando para 320 firmas em 1974. A diminuição na quantidade de empresas deu-se basicamente nas de pequeno porte, as quais representavam em 1971, 84,84% do número total de firmas, passando a 71,18% em 1974. No que se refere à participação sobre os recursos econômicos utilizados na indústria, as 15 maiores empresas, cujo número representava apenas 4,4% do total de empresas em 1974, aumentaram sua participação ano a ano no quadriênio. Em 1974 detinham 39,6% do total das vendas (sendo 31,3% no mercado interno e 58,5% no mercado externo), 58,9% do capital mais reservas, 41,1% do volume de emprego e 58,3% da energia elétrica consumida. Notamos, também, que o crescimento das dimensões médias das 15 maiores empresas foi superior ao das demais empresas da indústria.

Os determinantes dessa concentração foram as falências e o encerramento de atividades das empresas, atingindo 153 firmas no período, sendo que, deste total, 144 eram de pequeno porte e somente 9 eram de porte médio; as incorporações foram em número de 31 empresas (18 de porte pequeno e 13 de porte médio), além de uma fusão envolvendo duas empresas. Como elementos explicativos desses fatores, podemos citar a concorrência feitas pelas grandes empresas às demais firmas da indústria. Vimos que há uma relação direta entre a existência de grandes empresas e o encerramento das atividades das pequenas firmas, nos diversos municípios do Vale do Sinos. As grandes empresas conseguem transferir os problemas do mercado às demais empresas do ramo. Quando há restrição creditícia ou retração da demanda (como a ocorrida no mercado externo, em 1974), as grandes empresas concorrem com as pequenas e médias dilatando os prazos de pagamento aos lojistas - o que estas não podem acompanhar -

e/ou reduzindo os preços dos calçados, tendo, então, um domínio no mercado. Note-se, entretanto, que as reduções de preços que às vezes ocorrem não significam que os preços dos calçados cobrados no mercado interno sejam inferiores aos do mercado externo. Ao contrário, os preços neste último foram inferiores, no quadriênio, aos do mercado doméstico. A concorrência é favorável às grandes empresas pela razão de possuírem custo médio de produção menor do que os das outras empresas, devido às economias de escala, à maior facilidade na obtenção de crédito, ao acesso mais fácil às matérias-primas, além de gozarem de incentivos fiscais, já que são grandes exportadoras. A redução do número de empresas no mercado não é devida ao menor rendimento da mão-de-obra das menores empresas, pois a produtividade de seus operários equivale à dos empregados das grandes empresas.

Outros fatores que contribuíram para o aumento da concentração foram a escassez de crédito e da matéria-prima, bem como o fraco desempenho do mercado interno. Em relação a este último, vimos que no período (1971-1974) a produção para o mercado interno manteve-se praticamente constante, não acompanhando o crescimento vegetativo da população brasileira. As pequenas e médias empresas têm no mercado interno a sua principal fonte de receita e, na medida em que este mercado tem apresentado baixa performance, as pequenas e médias empresas que a ele se dedicam tendem a desaparecer - principalmente as primeiras. Das 153 empresas que encerraram suas atividades, no período, 130 dedicavam-se ao mercado interno e 23 a ambos. Destas últimas, somente 4 tinham vendas para o mercado externo superiores às do mercado interno; para as demais, o valor das vendas das exportações representava, em média, 17% do valor das vendas para o mercado interno. A solução para a falta de crédito e da matéria-prima atenuaria os problemas com que se defrontam estas empresas, mas não resolveria seu maior problema que é a falta de mercado. Com a ampliação do mercado interno - via aumento do poder aquisitivo dos consumidores - e/ou com possibilidades de acesso ao mercado externo estas empresas teriam condições de sobrevivência. O desenvolvimento do mercado interno evitaria, ainda, a dependência ao mercado externo.

O grau de concentração encontrado na indústria não foi maior devido a fatores restritivos à concentração. Os principais são: o próprio desenvolvimento do mercado, devido às exportações, que permitiu às empresas existentes a sua expansão e propiciou o ingresso de novas empresas no mercado; o fato de os empresários serem arredios à fusão de suas empresas, já que existe o problema de quem controlará a nova firma; a moda que, sendo instável, torna difícil às grandes empresas mudanças no seu processo de produção, dando às pequenas e médias empresas margem de

segurança no mercado. Segundo alguns industriais, a condição de sobrevivência das menores empresas estaria na fabricação de calçados artesanais, pois evitaria a concorrência das grandes empresas pela dificuldade deste tipo de calçado ser fabricado em série. Se bem tenham atuado fatores que refrearam a concentração, estes não foram em intensidade suficiente para sobrepujar aqueles outros determinantes de seu aumento.

A concentração observada na indústria de calçados do Vale do Sinos, não foi fruto da existência de estímulos às fusões e incorporações dados pela COFIE, pois, no período considerado, dentre as empresas que absorveram outras, bem como as que realizaram fusão, nenhuma delas efetuou a operação tendo como causa aqueles incentivos. Nem se diga, também, que a concentração seja resultado de articulação entre as empresas com o objetivo de formar um "poder compensador" para fazer frente aos importadores. Não se teve notícias de que as absorções de empresas ocorridas na indústria tivessem como objetivo a formação de um maior poder de barganha. Na maioria das vezes as empresas venderam os seus ativos em decorrência de problemas havidos no mercado, como a escassez de crédito e de matéria-prima, o fraco desempenho do mercado interno e a concorrência das grandes empresas. Ocorre que é da dinâmica das economias de mercado a concentração dos recursos econômicos em poder de poucas empresas e a indústria de calçados do Vale do Sinos não foge à regra.

## SUGESTÕES PARA ESTUDOS

A análise que se procurou fazer neste trabalho foi a de um elemento da estrutura de mercado, qual seja a da concentração econômica ou industrial. No entanto, para se ter um estudo mais preciso da forma de mercado vigente na indústria seria necessário, ainda, o estudo de pelo menos mais dois elementos: o das barreiras à entrada no mercado e o da diferenciação do produto.

De acordo com o número de empresas (38) que ingressaram na indústria no período 1971-1974, poder-se-ia supor que a entrada no mercado fosse livre. Mas, dado que estas empresas eram de pequeno porte, poder-se-ia perguntar por que os novos concorrentes adotaram esse tamanho e não um maior, já que as pequenas empresas têm poucas chances de sobrevivência?

Outro elemento da estrutura de mercado a ser estudado diz respeito à diferenciação do produto. Qual a política das empresas de calçados em relação ao seu produto, em termos de variação de qualidade, desenho ou introdução de novos produtos no mercado? E até que ponto essa política de produtos está relacionada com a estrutura do mercado?

Verificou-se neste trabalho que a grande maioria das empresas que encerraram as atividades, no período, eram de pequeno porte e não exportavam. Como as empresas que mais se desenvolveram dedicavam-se ao mercado externo, talvez fosse possível para as pequenas empresas coordenarem sua produção com o objetivo de participarem das exportações de calçados. A questão poderia ser colocada da seguinte maneira: Seria viável a coordenação da produção por parte das pequenas (e talvez médias) empresas com vistas a se incorporarem às exportadoras? Em caso afirmativo, de que maneira poderia ser viabilizada esta coordenação?

Constatou-se que a totalidade das empresas que foram absorvidas bem como as que encerraram suas atividades eram de pequeno e médio portes. Seria interessante fazer um estudo dos problemas que afligem as pequenas e médias empresas e a partir daí determinar:

a) Qual a política de crédito a ser adotada pelo governo para estes tipos de empresas do ramo calçadista, na medida em que, dada uma retração creditícia, são estas as primeiras empresas a sofrerem os efeitos da escassez de crédito?

b) Qual deveria ser o comportamento dessas empresas em relação ao problema da falta de matéria-prima? Deveriam também coordenar as suas compras?

c) Qual a conduta que essas empresas deveriam adotar frente à concorrência das grandes firmas?

## APÊNDICE 1

Foi de 25 o total de empresas que tiveram o seu controle acionário ou de cotas absorvido por outras empresas de calçados do Vale do Sinos. Deste total, para 14 firmas se conseguiu determinar o percentual de ações ou de cotas que foi vendido, o qual era acima de 50%. Estas 14 empresas representavam 56% do número total das que foram compradas; o autor supôs, com elevado grau de certeza, que as outras 11 empresas também tenham perdido sua autonomia. Em relação a data da compra dessas empresas, somente para 15 firmas tinha-se tal informação, ou seja: 1 empresa comprada em 1971; 6 em 1972; 7 em 1973 e 1 em 1974. Arbitrariamente dividiu-se, por ano, o número total de empresas adquiridas da seguinte maneira: 2 empresas em 1971; 10 em 1972; 11 em 1973 e 2 em 1974.

Deste total de empresas, quatro desapareceram do mercado, i.é., não responderam ao questionário do censo a partir do ano em que foram compradas. Uma quinta empresa estava localizada no município de Estrela, o qual não faz parte da região do Vale do Sinos, mas só foi considerada nesta relação porque a empresa que a adquiriu localizava-se no Vale e para agregar os dados daquela aos desta última.

Os censos da indústria consideram essas empresas como sendo independentes, i.é., cada uma delas responde ao questionário em separado ao da empresa -mãe. O autor eliminou essas empresas dos censos a partir do ano da compra, em função de seus tamanhos, e agregou os seus dados aos das empresas às quais pertenciam, levando em conta, ainda, os municípios de ambos os grupos (compradoras e adquiridas).

Assim, para uma empresa de Campo Bom que comprou uma pequena empresa de Novo Hamburgo, fez-se o seguinte: eliminou-se uma pequena empresa deste último município, no ano da compra, e agregaram-se os dados desta empresa aos daquela; diminuiu-se, ainda, dos valores globais (de vendas, capital mais reservas, número de empregados e consumo de energia elétrica) do município de Novo Hamburgo os valores correspondentes a esta pequena empresa. Uma observação quanto ao procedimento adotado para eliminar as empresas dos censos, em função de seus tamanhos: uma determinada empresa de um município qualquer quando foi comprada, poderia ser de pequeno porte no ano da transação e ter passado, nos anos seguintes, ao tamanho de média empresa. Por exemplo, uma empresa de Novo Hamburgo quando foi adquirida em 1972 era de porte pequeno, passando, a partir de 1973, à categoria de médio porte.

Neste caso, o procedimento foi o seguinte: no município de Novo Hamburgo em 1972 diminuiu-se uma firma do total de pequenas empresas; em 1973 e 1974 reduziu-se uma firma, em cada ano, do total de médias empresas. Poderia ter ocorrido que uma empresa ao ser comprada fosse de porte médio e ter passado nos anos seguintes à compra, à categoria de pequena empresa, neste caso, também, procedeu-se de modo análogo ao exemplo acima. Note-se que não houve casos de uma grande empresa ser comprada por outra do ramo, nem de uma pequena ou média ter passado à categoria de grande firma após a compra. O número de empresas (de acordo com os seus tamanhos) a ser reduzido do total de empresas em cada ano do censo é o seguinte: 2 médias empresas em 1971; 6 pequenas e 5 médias em 1972; 7 pequenas e 11 médias em 1973 e 5 pequenas e 15 médias em 1974. (Em relação à redução do número de empresas por município, comparar as tabelas XVII e XVIII no texto).

A relação dos municípios a que pertencem as empresas compradoras e as que foram adquiridas é dada pela tabela XXI, a seguir.

TABELA XXI

MUNICÍPIOS DAS EMPRESAS QUE ASSUMIRAM O CONTROLE DE OUTRAS DO RAMO	MUNICÍPIOS DAS EMPRESAS QUE PERDERAM SUA AUTONOMIA					
	CAMPO BOM	NOVO HAMBURGO	SAPIRANGA	TRÊS CORDAS	GRAMADO	ESTRELA+
1. CAMPO BOM						
1 grande empresa	3	4	-	-	-	-
1 grande empresa	1	-	-	-	-	-
1 grande empresa	-	-	-	-	-	1
1 média empresa	1	-	-	-	-	-
2. NOVO HAMBURGO						
1 grande empresa	-	1	-	-	-	-
1 grande empresa	-	1	-	-	-	-
1 grande empresa	-	1	-	-	-	-
1 grande empresa	-	1	-	-	-	-
2 grandes empresas	-	1	-	-	-	-
1 média empresa	-	1	-	-	-	-
1 média empresa	-	2	-	-	-	-
3. SAPIRANGA						
1 grande empresa	-	-	1	-	-	-
1 grande empresa	-	1	-	-	-	-
1 média empresa	-	1	1	-	-	-
4. TRÊS CORDAS						
1 média empresa	-	-	-	1	-	-
5. ESTÂNCIA VELHA						
1 grande empresa	-	1	-	-	-	-
6. GRAMADO						
1 média empresa	-	-	-	-	1	-
T O T A L	5	15	2	1	1	1

FONTE DOS DADOS: ACI/NH - Banco de Dados, várias edições do Jornal Exclusivo de Novo Hamburgo no período de 1971-1974.

(+) O município de Estrela não faz parte do Vale do Sinos.

APÊNDICE 2

Relação das empresas do setor coureiro-calçadista e afins do Vale do Sinos que encerraram suas atividades no ano de 1972+.

M U N I C Í P I O	DATA DA BAIXA
<u>CAMPO BOM</u>	
A. Ary Spindler	27.09.1972
Avelino Sander	31.05.1972
Calçados Anete Ltda.	30.06.1972
Calçados Arte-Sol Ltda.	30.06.1972
Calçados Ávila Ltda.	31.07.1972
Calçados Daktari Ltda.	25.05.1972
Calçados Frevijane Ltda.	06.12.1972
Calçados Pony Ltda.	31.05.1972
Calçados Reinher Ltda.	28.02.1972
Calçados Ualocin Ltda.	31.05.1972
C. B. Orsi	30.06.1972
C.J. Machado	31.05.1972
C. Schaefer	31.05.1972
Ind. Calçados Aryos Ltda.	31.10.1972
Ind. Calçados Rosa Ltda.	25.09.1972
Ind. Calçados Sumaré Ltda.	31.05.1972
Jaeger, Wolff & Cia. Ltda.	30.09.1972
José Emílio Kirsch	10.03.1972
José Lauro Feltes	31.07.1972
Kaiser & Cia. Ltda.	30.04.1972
Kirsch & Alves Ltda.	31.10.1972
Pedro de Lemos	30.06.1972
Weber & Cia. Ltda.	30.06.1972
<u>DOIS IRMÃOS</u>	
Ind. Calçados Romeli Ltda.	13.12.1972
Frig. Dois Irmãos	19.05.1972

+ Informações da Coordenadoria Regional do ICM de Novo Hamburgo publicados no Jornal Exclusivo de Novo Hamburgo nas edições dos dias: 20.02.1973 e 29.05 a 08.06.1973. Note-se que a fiscalização do ICM de Novo Hamburgo não abrange a todos os municípios do Vale do Sinos.

Benno Becker 13.10.1972  
 Birk & Cia. Ltda. 30.06.1972  
 Arnold & Cia. Ltda. 30.06.1972

IGREJINHA

Arlindo A. Schaefer & Cia. Ltda. 11.09.1972  
 Ademar A. Klein 10.10.1972  
 Curtume Kirsch Ltda. 16.10.1972  
 D.W. Klein & Cia. Ltda. 10.10.1972  
 Emílio Kirsch & Cia. 04.10.1972  
 Klein, Souza & Cia. Ltda. 08.11.1972  
 Polux Calçados Ltda. 25.10.1972  
 Selson Ronneu 16.10.1972  
 W. Fleck & Cia. 10.03.1972

NOVO HAMBURGO

A.F. Eissinger 1972  
 Abilio Dieter 1972  
 Alcides Joaquim Ferreira Cia. Ltda. 1972  
 Antonio Machado 1972  
 Armando Bender 1972  
 C.M. Klaser & Cia. Ltda. 1972  
 Calçados Eliana Ltda. 1972  
 Calçados Ludmer 1972  
 Calçados Niniana Ltda. 1972  
 Calçados Recyal Ltda. 1972  
 Edi Inácio 1972  
 Emílio Elídio Fleck 1972  
 F.M. da Silva 1972  
 Fabricia Calçados Ltda. 1972  
 Hedy Pinheiro dos Santos 1972  
 Hélio R. Henkel 1972  
 Indústria de Calçados Bill Ltda. 1972  
 Indústria de Calçados Sesil Ltda. 1972  
 João D. Flores 1972  
 José Walmir dos Santos 1972  
 Martini Cia. Holdefer Ltda. 1972

P. Alexandrini & Cia. Ltda.	1972
P. Lima & Cia. Ltda.	1972
Pedro G. Alves	1972
Peres & Brasil Ltda.	1972
Plinio Finck	1972
Ritzel & Cia. Ltda.	1972
S.B. Bischoff	1972
Scherer & Vink Ltda.	1972
Sirus J. Heckler	1972
V. Vargas & Cardoso Ltda.	1972

#### SÃO LEOPOLDO

Cardoso & Filho Ltda.	19.10.1972
Osvaldina Mattos de Souza	12.10.1972
Hauschild da Silveira Cia. Ltda.	28.01.1972
Leopoldo Luiz Köche	11.04.1972
Ind. Leopoldense Calçados Ltda.	11.12.1972
Arthur Salistre	05.09.1972
Aurélio Barcelos	20.07.1972
Ivo Schamacher	07.08.1972
Pampa Tamancos Ltda.	07.04.1972
Adão Velho	17.10.1972
Souza & Branco Ltda.	04.10.1972
Arthur A. Georg & Cia.	04.10.1972
Vacchi S.A. Ind. Com.	27.10.1972

#### SAPIRANGA

Waldir Orimar de Moraes	1972
Calçados Chermig Ltda.	1972
Calçados Double Ltda.	1972
Calçados Girano Ltda.	1972
Wilson Diefenthaeler	1972
Beer & Irmão Ltda.	1972
Calçados Alvemi Ltda.	1972
Silveira & Silva Ltda.	1972
Calçados Ediana Ltda.	1972

TAQUARA

Arduino Thomaz da Silva	24.01.1972
Calçados Caneã Ltda.	18.12.1972
Orlando Cardoso da Silva	12.11.1972
Cláudio Liskoski	26.10.1972
Irmãos Pereira Santos Ltda.	28.02.1972
Raymundo Theodoro Einsfeld	22.02.1972
Cladis Marina Barros	17.11.1972
Adão Baptista dos Santos	13.07.1972
Arlindo Spindler	10.10.1972

TRÊS COROAS

Calçados Tchou Ltda.	27.07.1972
Orlando Mohr	12.09.1972
Stumpf & Cia. Ltda.	27.09.1972

## B I B L I O G R A F I A

01. BAIN, Joe S. Organización Industrial. Barcelona, Omega, 1963.
02. BARROS, Frederico J.O. Robalinho de & MODENESI, Rui Lyrio. Pequenas e médias indústrias: análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973. (Relatório de Pesquisa, 17).
03. BIROU, Alain. Dicionário das Ciências Sociais. Lisboa, Dom Quixote, 1973.
04. CANO, Wilson. Raízes da Concentração Industrial em São Paulo. Campinas, 1975.  
2v. Tese de doutoramento apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP.
05. CARDOSO, Silvando da Silva. Algumas considerações sobre pequena e média empresa no Brasil. Revista do BNDE. Rio de Janeiro, n° 1/2 jan/dez. 1972.
06. COSTA, Ronaldo F.N. & COELHO, Alzira L.N. Hierarquia e participação regional da pequena, média e grande indústria no Brasil. Minas Gerais, Federação das Indústrias, s.d.
07. FAJNZYLBER, Fernando. Sistema industrial e exportações de manufaturados: análise da experiência brasileira. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1971. (Relatório de pesquisa, 7).
08. HUNTER, Alex. Monopolio y Competencia: textos escogidos. Madrid, Tecnos, 1974.
09. LABINI, Paolo Sylos. Oligopolio y progreso técnico. Barcelona, Oikos-tau, 1966.
10. LANGIER, José D. A Estrutura Industrial no Brasil. Revista Brasileira de Economia, FGV, 1968.
11. LEFTWICH, Richard H. O Sistema de Preços e a Alocação de Recursos. São Paulo, Pioneira, 1972.
12. NOGUEIRA, Arlinda Rocha & HUTTER, Lucy Maffei. A Colonização em São Pedro do Rio Grande do Sul durante o Império [1824-1889]. Porto Alegre, Garatuja, 1975.
13. PETRY, Leopoldo. O Município de Novo Hamburgo: monografia. São Leopoldo, Roter mund, 1959.
14. RATTNER, Henrique. Industrialização e concentração econômica em São Paulo. Rio de Janeiro, FGV, 1972.
15. ROCHE, Jean. A Colonização Alemã e o Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Globo, 1969. 2v.
16. TRAUER, José Oscar. Concentração e Evolução Industrial no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, IESPE-PUCRS, 1972. (Série Ensaio e Pesquisas, 5).