

## **A FORMAÇÃO E A CONSOLIDAÇÃO DA AGLOMERAÇÃO CALÇADISTA DE BIRIGÜI (1958-1989).**

Marco Aurélio Barbosa de Souza<sup>1</sup>

### **1 – Introdução**

O estudo da localização da produção industrial em determinados espaços geográficos é um tema que tem despertado o interesse da literatura econômica nacional e internacional, sendo alvo de intensa reflexão e diversos estudos no Brasil<sup>2</sup>. As concentrações geográficas de empresas vêm recebendo os mais variados nomes: Distritos Industriais, Sistemas Produtivos Locais, Arranjos Produtivos Locais, Sistemas Locais de Inovação, Aglomerações Industriais e *Clusters*. Todos esses termos se relacionam com um mesmo objeto de estudo – concentrações de empresas de um mesmo setor industrial em um espaço geográfico delimitado, que desenvolvem localmente a sua cadeia produtiva juntamente com conjunto de empresas fornecedoras e prestadoras de serviços. O presente trabalho tem como foco o estudo das vantagens competitivas de empresas em aglomerações industriais. As explicações das vantagens dos aglomerados são de duas naturezas. A primeira, procura resgatar os trabalhos pioneiros de Marshall (1984) e aponta que as vantagens das aglomerações são decorrentes do desenvolvimento de três elementos: o mercado de trabalho especializado, o conjunto de fornecedores e o conhecimento acumulado que é transmitido de geração em geração. Esses três elementos são chamados de economias externas. Já a segunda, aponta as facilidades para a instauração de uma cooperação local entre empresas, fornecedores e instituições, pela proximidade entre eles. A presença de economias externas juntamente com algumas formas de cooperação permite o desenvolvimento de uma eficiência coletiva, fatores que diferenciam as empresas aglomeradas das que estão isoladas, e constituem a fonte de sua competitividade. Normalmente, as vantagens competitivas geradas nos aglomerados são estudadas através de

---

<sup>1</sup> Economista, mestre em economia pela Unesp/Araraquara, professor universitário da Uniesp (União das Instituições Educacionais do Estado de São Paulo) campus Birigüi e Mirandópolis. O autor agradece a FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo) pela bolsa de estudo concedida durante a realização da pesquisa.

<sup>2</sup> Vários estudos de casos podem ser encontrados na “Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais” (Redesist) do Instituto de Economia da UFRJ, que pode ser acessada através do *site* ([www.ie.ufrj.br/redesist](http://www.ie.ufrj.br/redesist)).

uma análise do estágio produtivo atual dos mesmos, buscando determinar a existência de economias externas e de formas de cooperação, que caracterizam a formação de uma eficiência coletiva. No entanto, poucos estudos disponíveis têm discutido a formação dessas aglomerações industriais e investigado seu processo de desenvolvimento subsequente. Será que durante a formação dessas concentrações de empresas já é possível caracterizar a presença de economias externas e de uma eficiência coletiva? Qual a importância desses elementos para seu crescimento e desenvolvimento?

No intuito de analisar detalhadamente essas questões realizou-se um estudo de caso na aglomeração produtora de calçados infantis de Birigüi<sup>3</sup>. Convém ressaltar a importância da indústria de calçados de Birigüi para o setor calçadista estadual e nacional. Dados de 2001 (RAIS/MTb) apontam que as empresas de calçados locais (203 fábricas) empregavam 13.569 trabalhadores, número que representava 29,7% dos empregos gerados neste setor no Estado de São Paulo e 5,4% dos empregos da indústria brasileira de calçados. Os dados desagregados, por tipo de calçado e material, calçados de couro, tênis de qualquer material, calçados de plástico e calçados de outros materiais trazem resultados bem mais expressivos. A cidade é considerada a terceira maior produtora de calçados do Brasil, atrás apenas de Franca (SP) e do Vale dos Sinos (RS), e a segunda do estado de São Paulo, com uma produção anual de mais de 60 milhões de pares (algo em torno de 10% da produção nacional). Outro ponto a ser destacado é que as empresas locais são especializadas na produção de calçados infantis, mais ou menos 90% da produção anual, fato que coloca o município como o maior produtor de calçados infantis do Brasil, recebendo o nome de “Capital Nacional dos Calçados Infantis” e até de “Capital Latino-Americana dos Calçados Infantis”. O artigo tem por objetivo investigar o momento em que ocorreu a formação de uma aglomeração industrial em Birigüi, o período de consolidação desse aglomerado, e os fatores que levaram o arranjo produtivo a aumentar sua participação na indústria de calçados nacional entre as décadas de 60 e 80.

## **2 - A origem da indústria de calçados de Birigüi e o início da especialização na produção de calçados infantis (1958-1965)**

---

<sup>3</sup> O município de Birigüi está situado na região Noroeste do Estado de São Paulo, sendo a segunda maior cidade da região administrativa de Araçatuba, que é formada por 43 municípios. Segundo dados do IBGE (2000), a cidade possui uma população de 94.325 habitantes, e encontra-se distante 521km da capital paulista.

A indústria de calçados de Birigüi teve origem no final da década de 50, mais especificamente no ano de 1958, época da instalação da primeira empresa produtora de calçados infantis na cidade: a “Ramos & Assumpção”, de propriedade dos irmãos Assumpção.

Os pioneiros na produção de calçados infantis, Antônio Ramos e Francisco Assumpção, tinham trabalhado com italianos por algum tempo na cidade de São Paulo produzindo calçados infantis e, por esse motivo possuíam informações detalhadas sobre o tipo de calçados produzidos em Franca (SP), em Jaú (SP) e no estado do Rio Grande do Sul. A cidade de Franca era conhecida por sua especialização na produção de calçados masculinos de couro, a de Jaú, pela especialização em sandálias femininas e o Rio Grande do Sul (Vale dos Sinos) um importante produtor de calçados femininos. Conforme Zampieri (1976), os irmãos Assumpção verificaram, também, que a modelagem infanto-juvenil tinha poucos concorrentes e que este tipo de calçados necessitava de pouca matéria-prima e equipamentos em relação ao calçado adulto, sendo sua fabricação feita de modo artesanal. Em decorrência disso, não era necessário ter muito capital, podendo iniciar a fabricação com poucos recursos. Sua empresa começou com uma produção de 20 pares diários cuja modelagem variava do número 18 ao 28 (masculino e feminino). Importante é salientar que a primeira fábrica de calçados do município direcionou sua produção aos calçados infantis, que, ao contrário de outros tipos de calçados, não possuía nenhuma região no Brasil especializada na produção. A descoberta desse nicho de mercado permitiu que as empresas instaladas subseqüentemente orientassem suas produções para os calçados infantis, desenvolvendo uma especialização local posteriormente.

Em 1959, por necessidade de aporte de capital, a empresa Ramos & Assumpção agregou mais dois sócios, Fiorotto, pai e filho, e passou a denominar-se Fiorotto & Assumpção<sup>4</sup>. Após a instalação da empresa Ramos & Assumpção, seguiu-se a instalação de outros empreendimentos no começo da década de 60. Zampieri (1976) mostra que durante este período, quatro fábricas de calçados foram instaladas em Birigüi: uma em 1960, duas em 1962 e uma no ano de 1963<sup>5</sup>. Em 1960 instalou-se a empresa de calçados Ipiranga, composta por

---

<sup>4</sup> Em 1962 com a saída de Antônio Ramos Assumpção da sociedade, a Fiorotto & Assumpção passou a denominar-se POPI indústria e comércio de calçados.

<sup>5</sup>Os dados apresentados a seguir, sobre a abertura e o fechamento de empresas de calçados e de fornecedoras, foram coletados no Livro de Registro de Inscrição Industrial, Comercial e Prestação de Serviços da Prefeitura Municipal de Birigüi de 1967 (primeiro ano disponível) até 2003. Em decorrência de alguma alteração societária ou de endereço, algumas empresas que deram início às suas atividades antes de 1967, também possuem registro

dois sócios: Jovino Pacheli e Gilberto Caparica. Essa empresa produzia calçados femininos para adultos e tinha 18 funcionários, permanecendo alguns anos em atividade (Zampieri, 1976).

No ano de 1962, foram instaladas duas empresas – a Sandra e a Rassum. No caso da empresa de calçados Sandra, sua constituição deu-se através da junção de dois sócios remanescentes da calçados Ipiranga, Jovino Pacheli e Alceu Tossato. A linha de produção da empresa teve como foco o calçado feminino, mantendo o mesmo tipo de calçado produzido pela empresa anterior, a calçados Ipiranga. A Rassum (Rahal & Assumpção) foi outro caso de empresa formada através de um quebra de sociedade, sendo formada por Antônio Ramos Assumpção sócio remanescente da Fiorotto & Assumpção, e um comerciante local, Raif M. Rahal. Essa empresa focalizou sua produção de calçados na linha infanto-juvenil masculino com uma produção inicial de 70 pares/dia.

Em 1963, instalou-se a empresa de calçados Rinde, formada através da união de cinco sócios, constituindo-se uma sociedade familiar, tendo entre os sócios somente um com experiência no ramo. O produto escolhido foi a linha infanto-juvenil masculina.

Dados referentes as quatro empresas, entre 1962 e 1965, mostram o crescimento da produção e do número de empregados e apontam uma predominância na produção de calçados infantis sobre os demais (vide tabela 1). Em 1965, foram produzidos 316 mil pares de calçados em Birigüi, sendo 273 mil do tipo infantil, correspondendo a 87% do total produzido. O número de empregados passou de 72, em 1962, para 211, em 1965.

---

nos arquivos da prefeitura. Os dados da prefeitura apresentam alguns problemas metodológicos. O primeiro é que a empresa pode iniciar atividades fabris em um ano, e só ser registrada na prefeitura no ano seguinte. Desse modo, o ano de instalação da empresa arquivado na Prefeitura pode não ser o correto. O mesmo vale para as empresas da cadeia produtiva. Outro problema está relacionado ao ano de fechamento das empresas que pode não corresponder ao ano de encerramento das atividades. Para minimizar esses problemas, foram utilizados alguns procedimentos. O primeiro foi comparar os dados da prefeitura com as informações coletadas por Zampieri (1976) que realizou pesquisa na cidade em 1971/72. O segundo procedimento foi utilizar informações de jornais locais entre os quais: O Birigüense, O Noroestino, O Diário de Birigüi, e o jornal “A Verdade”, que foram coletados em pesquisa realizada nos arquivos da Biblioteca Municipal de Birigüi. Esses jornais traziam sempre comentários sobre a instalação de empresas de calçados e fornecedoras na cidade. Além de que, algumas vezes, quando uma empresa fazia aniversário, esses jornais montavam uma retrospectiva dessas empresas, na qual contavam o ano de instalação, o número de empregados, o número de máquinas e equipamentos e a produção diária delas em seus primórdios. Um terceiro procedimento foi a realização de entrevistas com os ex-proprietários de empresas de calçados e empresas fornecedoras. Dessa forma, através do cruzamento de informações da prefeitura, do trabalho de Zampieri (1976), dos jornais locais, e das entrevistas, procurou-se reduzir os problemas apresentados pelas fontes.

**Tabela 1 - Evolução da produção anual e do número de empregados das fábricas de calçados de Birigüi entre 1962 e 1965**

Empresa	1962		1963		1964		1965	
	Produção	Empregados	Produção	Empregados	Produção	Empregados	Produção	Empregados
Popi	85.000	40	90.000	50	105.000	55	120.000	70
Rassum	48.000	26	80.000	40	107.000	58	135.000	75
Sandra	15.000	6	25.000	12	30.000	22	40.000	44
Rinde	-	-	16.000	15	18.000	18	21.000	22
<b>Total</b>	148.000	72	211.000	117	260.000	153	316.000	211

**Fonte:** Elaboração própria, com base nos dados extraídos de Zampieri (1976).

Até a metade da década de 60, a cidade de Birigüi contou com quatro empresas de calçados que, através de uma trajetória de sucesso, desenvolveram as condições para que a cidade desse um salto quantitativo e qualitativo no período seguinte, transformando se, começo da década de 70, em um grande pólo produtor de calçados.

### **3 – Aglomerações industriais, economias externas e eficiência coletiva**

Conforme foi apresentado na introdução do presente trabalho, uma aglomeração industrial pode ser definida como uma concentração geográfica de empresas de um mesmo setor industrial, que desenvolve localmente sua cadeia produtiva e um conjunto de empresas prestadoras de serviços. As empresas localizadas nessas aglomerações auferem vantagens competitivas decorrentes do surgimento de economias externas e da formação de uma eficiência coletiva. Em seu clássico estudo sobre os distritos industriais ingleses, Marshall (1984) apresentou as economias externas, oriundas de concentrações de empresas. As empresas concentradas favorecem o desenvolvimento de três elementos: um mercado de trabalho especializado, um mercado de fornecedores especializados e o transbordamento do conhecimento.

A primeira característica diz respeito ao desenvolvimento de um mercado de trabalho especializado, com a formação de uma mão-de-obra treinada e qualificada à disposição das empresas, que, por sua vez, não precisam destinar recursos próprios para o treinamento desse pessoal. Segundo Marshall (1984), as concentrações de empresas oferecem vantagens por fornecer um mercado constante de mão-de-obra especializada.

A segunda característica corresponde à instalação de fornecedores especializados de insumos, componentes, máquinas e equipamentos para os produtores locais. Esses arranjos

produtivos conseguem atrair fornecedores, o que permite o desenvolvimento da cadeia produtiva nas proximidades das empresas. Esses fornecedores foram chamados por Porter (1990) de indústrias correlatas e de apoio.

O terceiro elemento compreende o transbordamento do conhecimento ou *spillovers*. A mobilidade da mão-de-obra especializada transfere o conhecimento acumulado ao longo do tempo de uma empresa para outra.

O conjunto desses três elementos apontados por Marshall, geram economias externas que diferenciam as unidades fabris aglomeradas, dando maior competitividade em relação às outras empresas do mesmo setor que estão isoladas. Essas economias externas desenvolvem-se, espontaneamente, são involuntárias/incidentais e ocorrem pelo simples fato das empresas estarem agrupadas.

No entanto, por estarem concentradas em uma mesma localidade, essas firmas tendem a desenvolver formas de ações conjuntas, que ampliam seus ganhos de eficiência e auxiliam no aumento de sua competitividade. A concentração de produtores cria um ambiente propício para a instauração da cooperação entre as empresas, fornecedores e instituições locais, proporcionando maiores ganhos de competitividade, pois problemas individuais podem ser solucionados de forma coletiva. Por isso, a presença de economias externas juntamente com formas de cooperação caracteriza a existência de uma eficiência coletiva, conforme aponta (Schmitz, 1997).

Ressalta-se que, além das questões referentes ao aumento do desempenho competitivo de empresas aglomeradas, as economias externas também têm outro papel importante, pois facilitam o surgimento de novas empresas, novos fornecedores e novos prestadores de serviços ao reduzirem as barreiras à entrada e à saída. Esse processo encaminha as empresas embrionárias a formarem uma aglomeração industrial especializada na produção de um determinado artigo. Posteriormente, essa aglomeração cresce e aumenta sua participação na indústria em que é especializada, concentrando a produção, o emprego e o número de empresas do país.

As economias externas direcionam os investimentos de um detentor de capital residente em uma aglomeração industrial, cujos recursos são canalizados para uma atividade especializada e/ou complementar da aglomeração. As atividades complementares correspondem às empresas fornecedoras de insumos, componentes, máquina, equipamentos ou

prestadoras de serviços, ou seja, as empresas da cadeia produtiva. O empresário localizado em uma aglomeração industrial tem acesso a uma maior disponibilidade de mão-de-obra especializada ao invés daquele que monta sua empresa em outro lugar. Além disso, a aglomeração propicia o desenvolvimento de empresas da cadeia produtiva, facilitando o contato do empresário com os fornecedores, o que torna desnecessário gastar recursos para obter e processar informações sobre preços dos insumos, de componentes, de máquinas, de equipamentos e tipos de matérias-primas. As economias externas (mão-de-obra especializada, fornecedores especializados e atmosfera industrial) induzem os detentores do capital a alocarem seus recursos na atividade em que a aglomeração é especializada ou em empresas da cadeia produtiva. Essa disposição é reforçada pelo “efeito demonstração”, causado pelo sucesso das empresas da cidade (principais e subsidiárias) que expandem anualmente a produção e o número de empregados, pois são informações que acabam sendo difundidas para os moradores da região.

O depoimento dado por três empresários sobre os motivos que os levaram a montar uma empresa fornecedora e duas empresas de calçados em Birigüi reforçam a argumentação acima. Os depoimentos foram dados pelo ex-proprietário da Petrilli & Oliveira, Valdemar Petrilli, fabricante de solas e solados para calçados, fundada em 1968, por Florival Cervelatti, ex-proprietário da calçados Cervelatti, fundada em 1967 e por Valentim Alonso, proprietário da empresas de calçados Anita, fundada em 1976<sup>6</sup>.

Segundo Valdemar Petrilli, ele e seu sócio verificaram que as empresas de calçados de Birigüi fundadas na década de 60 utilizavam muito um tipo salto e de solado para a produção de calçados. Como não havia nenhuma empresa que produzia localmente, eles resolveram abrir uma fábrica na cidade para fornecer esses solados. No caso de Florival Cervelatti, o empresário contou que tinha uma financeira no começo da década de 60 e teve que encerrar suas atividades em decorrência da política econômica implantada no período que privilegiava os grande grupos financeiros. O empresário, motivado por alguns companheiros, juntou-se com um primo dele e resolveu montar uma empresa de calçados que estava começando a se desenvolver naquele período. No caso de Valentin Alonso, proprietário da calçados Anita, o empresário comentou que, na época em que montou sua empresa, em 1976,

---

<sup>6</sup> A entrevista com Valdemar Petrilli foi realizada no dia 22/07/2003, a de Florival Cervelatti foi realizada no dia 04/08/2003 e a de Valentin Alonso foi extraída do jornal “Diário de Birigüi” de 12/07/1989.

a fabricação de calçados era um ramo que contava com uma mão-de-obra especializada disponível, além disso, ele já pertencia ao ramo de calçados que facilitou à entrada.

Esses depoimentos refletem as facilidades que o detentor de capital, residente em uma aglomeração, tem em identificar as oportunidades de investimentos. Esse empresário aloca seus recursos na atividade principal ou em atividades correlatas (fornecedoras de insumos, de componentes, de máquinas e equipamentos). De acordo com Porter (1999), os indivíduos que trabalham dentro ou nas proximidades dos aglomerados têm mais capacidade para perceber as lacunas a serem preenchidas nos produtos, nos serviços ou nos fornecedores e, com base nesses "*insights*", deixam as empresas estabelecidas para iniciar seus próprios negócios e preencher esses espaços. Segundo Rizzo (2004), em Birigüi se observa que as empresas nasceram pequenas e, aos poucos, foram crescendo, sendo inúmeros os casos de trabalhadores que pediram demissão ou foram demitidos das fábricas em que trabalhavam e se reuniram com amigos para montar sua própria empresa. Além disso, o perfil das empresas fornecedoras é muito parecido, pois a maioria delas nasceu da percepção de determinada carência de algum produto ou serviço no mercado de Birigüi, sendo que grande parte de seus proprietários, antes de serem empresários, estavam trabalhando diretamente com o setor de calçados o que possibilitou uma visão privilegiada do mercado, facilitando a percepção da existência de um nicho de mercado. Após perceber que o mercado necessitava de algum produto ou serviço, montaram uma empresa para ocupar essa lacuna.

As facilidades para o surgimento de novas empresas, no caso da indústria de calçados, atividade do setor tradicional da economia, são bem mais expressivas, em decorrência das reduzidas barreiras de entrada e de saída que este setor apresenta. Isso ocorre porque a produção de calçados exige pouca imobilização de capital, uma planta industrial de pequena envergadura, um espaço físico de dimensões reduzidas e uma escala de produção pequena. A tecnologia é simples e de caráter artesanal, necessitando de poucas máquinas e equipamentos. A produção pode ser iniciada de modo artesanal e individualmente. Tudo isso contribui para o surgimento de uma indústria de calçados e para a formação da aglomeração industrial.

Exemplos das facilidades encontradas para a formação de uma empresa de calçados e suas dimensões reduzidas podem ser observadas em vários casos de firmas instaladas em Birigüi entre 1960 e 1970, entre as quais destacam-se: a Sandra (1962), a Rassum (1962), a