

Calçadistas do RS têm mais de mil fornecedores

Segmento atualmente é considerado autossuficiente, produzindo todos os seus componentes regionalmente

/INDÚSTRIA

Ana Stobbe

ana.stobbe@jcrs.com.br

A indústria calçadista movimenta uma cadeia de cerca de 1,2 mil fornecedores no Rio Grande do Sul, responsáveis por 30 mil empregos diretos e por aproximadamente 40% das empresas brasileiras de componentes para calçados. Couro, laminados sintéticos, tecidos, adesivos, solados, palmilhas, metais, componentes estruturais, máquinas, produtos químicos, embalagens e serviços de logística são alguns dos elos necessários para transformar matérias-primas em um produto aca-

bado. Na prática, o calçado que chega ao consumidor é resultado da combinação de materiais produzidos por diferentes empresas. Uma biqueira dá sustentação à parte frontal do calçado; contraforte e couraça ajudam a estruturar a parte traseira; a alma de aço reforça determinados tipos de salto; solados e entressolas determinam características como amortecimento, leveza e resistência e adesivos unem diferentes partes da estrutura.

Ou seja, o calçado é a etapa visível de uma cadeia que envolve matérias-primas, tecnologia, mão de obra, desenvolvimento, máquinas, logística e comércio. “A gente sempre fala que o cal-

çado é quase que uma montadora de carro. Ele faz a montagem dos materiais. Então, a gente precisa também fortalecer esse elo da indústria”, resume a superintendente da Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), Silvana.

Essa produção está associada à importância histórica da atividade no Estado. Se, hoje, o Rio Grande do Sul tem 1.754 estabelecimentos fabricantes de calçados e 73,6 mil trabalhadores empregados diretamente no setor, é porque a tradição iniciou há mais de um século.

Com a experiência, o RS se tornou relevante nacionalmente, sendo responsável por 22,8% dos 847,5 milhões de pares produzidos no Brasil em 2025, ficando atrás apenas do Ceará.

A formação desse ecossistema - entre fornecedores e indústrias calçadistas - aconteceu de maneira conjunta. Com a colonização alemã, especialmente nos vales do Sinos, do Caí, do Taquari e na região Paranhana e



ABICALÇADOS/DIVULGAÇÃO/JC

Calçados utilizam matérias-primas fabricadas por diferentes empresas

Encosta da Serra, a agricultura familiar colonial se desenvolveu em paralelo ao artesanato rural, incluindo a produção de artigos de couro. Tudo surgiu por um intercâmbio entre os colonos e os pecuaristas da Campanha. E isso gerou conhecimento sobre o manejo do material.

A partir do final do século XIX, a produção de calçados ga-

nhou escala com a introdução de novas tecnologias, como a eletricidade e, posteriormente, sistemas de produção mecanizados. Até o final da década de 1960, predominavam pequenas unidades produtivas. A partir dos anos 1970, o crescimento das exportações acelerou a modernização das fábricas e a formação de uma estrutura produtiva mais integrada.

Cluster fabril favorece logística e competitividade

Entre os principais benefícios da rede de fornecedores local, próxima às fábricas do setor calçadista, está a facilidade logística. Para o presidente da Associação Brasileira das Indústrias e Comércio de Calçados (Abicalçados), Haroldo Ferreira, uma menor distância na cadeia permite que fabricantes ganhem velocidade, reduzindo custos e desperdícios durante o desenvolvimento de produtos. “A indústria ganha velocidade. E, além disso, faz com que o processo seja mais sustentável, reduzindo os desperdícios e a movimentação tanto de processos quanto de pessoas para desenvolver o produto. Ter um cluster com insumos próximos amplia a agilidade e isso melhora a competitividade”, afirma o líder setorial.

O mesmo é defendido pelo CEO da FCC, especialmente ao analisar a decisão pela produção de ETPU. “A proximidade com a indústria permite que a gente trabalhe com clientes para criar customizações e tipos específicos do material para a necessidade do cliente com uma velocidade muito maior do que um fornecedor asiático faria, por exemplo. E é uma maneira de democratizar um material de altíssimo desempenho que agora passa a ser competitivo, in-

clusive para sapatos onde a performance não é tão importante como o tênis de corrida, por exemplo”, afirma Reichert.

Há, ainda, a conexão com as áreas de inteligência e inovação que estão próximas das empresas fabricantes. “Além de ter todos esses materiais que produzem o calçado, temos também aqui no Rio Grande do Sul um polo que tem todas as associações setoriais, centros tecnológicos e universidades”, acrescenta Silvana. Enquanto a indústria coureiro-calçadista foi intensamente afetada pelas tarifas impostas pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, sobre produtos brasileiros, os fornecedores foram capazes de driblar as adversidades. Principalmente, pela capacidade de diversificação construída ao longo do tempo, que permitiu a compensação das perdas a partir do direcionamento de produtos para outros setores fabris. “A gente não exporta diretamente para os Estados Unidos, mas, se pensar que 20% da exportação do calçado é para os Estados Unidos, com certeza indiretamente atingiu a nossa cadeia”, afirma Silvana. E é nesse cenário que a busca por novos mercados é intensificada.

A dirigente da Assintecal ga-

rante que a entidade e as fornecedoras estão negociando com diferentes países. Entre eles, os localizados na América Latina - que também é alvo do setor calçadista para retomar as exportações internacionais. “Somos referência na parte de materiais para países como Peru, Equador e Bolívia, até pela similaridade de cultura e de moda. Pelo Rio Grande do Sul, também exportamos para Argentina e Colômbia. E esse comércio se dá para diversos setores industriais”, conta Silvana.

A dimensão da cadeia no RS

1,2 mil fábricas de componentes para calçados

40% das empresas brasileiras de componentes para calçados

30 mil empregos diretos no setor de componentes para calçados

1.754 estabelecimentos de fabricação de calçados

73,6 mil empregados na indústria calçadista

22,8% da produção nacional de calçados em 2025, atrás apenas do Ceará

Setores industriais surgiram a partir das empresas do segmento

Com a necessidade de ampliar a oferta de mão de obra e reduzir custos, as indústrias passaram a se espalhar por municípios próximos. A expansão da produção levou consigo fornecedores, trabalhadores e conhecimento técnico, consolidando o cluster que permanece até hoje.

Uma das indústrias locais que surgiu a partir dessa transformação foi a de materiais. “Todos os fabricantes desse setor nasceram como fornecedores de calçados. E, hoje, temos uma indústria forte que diversificou os segmentos. Uma empresa que trabalha com tecido pode, além do setor calçadista, fornecer para a confecção de roupas e móveis, por exemplo”, analisa Silvana.

Foi o caso da FCC, indústria de ciência de materiais sediada em Campo Bom. Fundada em 1969, a empresa adotou como marca uma sigla que representa sua origem: Fornecedora de Componentes para Calçados. Na década de 1970, iniciou a diversificação e, a partir de 2012, ingressou com força em novos mercados. Hoje, fornece para os setores agroindustrial, automotivo, calçadista, da construção civil, de higiene e saúde, de instalações

industriais, moveleiro e de utilidades domésticas. Embora os componentes para calçados sejam 100% encontrados localmente, há dependência de importações de matérias-primas para a fabricação deles. Entre esses produtos, está o ETPU (Poliuretano Termoplástico Expandido), utilizado principalmente em entressolas de calçados esportivos e casuais. Assim, a FCC inaugurou em setembro uma unidade para fabricar o material em Campo Bom. A planta industrial recebeu R\$ 20 milhões em investimentos e tem capacidade inicial para produzir 150 mil quilos por mês, volume suficiente para cerca de 1,5 milhão de pares de calçados. Atualmente, a principal fornecedora de ETPU para a indústria calçadista gaúcha é a China.

Entretanto, conforme o CEO da FCC, Marcelo Reichert, o frete é oneroso, especialmente pelo volume ocupado pelo material em relação ao seu peso. “Para você ter uma ideia, um container que normalmente caberia com 40 toneladas de produto, leva entre 4 toneladas e meia ou 5 toneladas de ETPU. Então, um frete da Ásia até aqui se torna extremamente caro”, explica.