

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
FACULDADE DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIA

Campus de Presidente Prudente

A INDÚSTRIA TÊXTIL CATARINENSE E O CASO DA CIA. HERING

Isabela Albertina Barreiros Lucktenberg

Orientador: **Prof. Dr. Armen Mamigonian**

Dissertação de Mestrado elaborada junto ao
Programa de Pós-Graduação em Geografia – Área de
Concentração: Desenvolvimento Regional e
Planejamento Ambiental, para obtenção do Título de
Mestre em Geografia.

Presidente Prudente

2004

L973i

Luclktenberg, Isabela Albertina Barreiros

A indústria têxtil catarinense e o caso da cia. hering / Isabela Albertina Barreiros Luclktenberg. – Presidente Prudente : [s.n.], 2004.

261 f. : il. ; 29 cm.

Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia.

Orientador: Armen Mamigonian

1. Formação sócio-econômica. 2. Reestruturação industrial 3. Economia têxtil. I. Luclktenberg, Isabela Albertina Barreiros. II. Título.

CDD (18.ed.)338

BANCA EXAMINADORA

Armen Mamigonian

Prof. Dr. Armen Mamigonian
(Orientador)

Miguel Gimenez Benites

Prof. Dr. Miguel Gimenez Benites

Tania Maria Fresca

Prof.^a. Dr.^a. Tania Maria Fresca (UEL)

Isabela Albertina Barreiros Lucktenberg

Isabela Albertina Barreiros Lucktenberg

Presidente Prudente (SP), 03 de setembro de 2004.

Resultado:

APROVADA

A minha família, pela força e oportunidade
que me ofereceram na vida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, a minha família, por estarem sempre ao meu lado em momentos de grandes decisões.

Agradeço o apoio da CAPES ao financiar a pesquisa.

Agradeço enormemente ao meu orientador, Armen Mamigonian, pelas conversas produtivas e pela liberdade de expressão.

Aos meus amigos que se formaram comigo na UDESC e que muito me incentivaram e me ajudaram como: Gianne Regina Martins, Fernanda Pereira, Márcio Rogério da Silveira, Fábio Napoleão, entre outros em que a lembrança dos tempos de aula da faculdade ainda são expressivas e produtivas como Amilcare, Ana Cristina, Ana Maria, Gervásio, João Manoel, Maria de Fátima Costa, Murilo, Otávio, Sidney e Ubirajara.

Aos meus professores da UDESC que sempre estavam dispostos a troca de idéias, como Maria Graciana, Mariane, Efigênia, Edna, Antônio, entre outros.

Agradeço em especial aos Professores Carlos José Espíndola e José Messias Bastos, pelos vários cursos e palestras assistidas sobre a economia catarinense.

Agradeço também as conversas que tive com o Professor Miguel G. Benites, da UNESP, de Presidente Prudente, que muito me ajudou a refletir sobre a teoria de Kondratieff, como também, a troca de informações sobre o assunto.

Agradeço aos amigos que fiz em Presidente Prudente, como a Karine, a Lilian, o Carlos (Kadu), o Ranieri.

E, por fim, agradeço ao amor de minha vida.

“Ciência é bom-senso refinado,
sistematizado, generalizado – porque o
próprio bom-senso já é uma generalização
preliminar do conhecimento empírico”

(Ignácio Rangel)

SUMÁRIO

Lista de Figuras	ix
Lista de Gráficos	x
Lista de Tabelas	xi
Lista de Mapas	xiii
Lista de Foto	xiii
Lista de Siglas	xiv
Resumo	xvi
Abstract	xvii
 Introdução	 1
Objetivos	5
Justificativa	5
Metodologia e Técnicas	6
Limitações do Trabalho	8
Estrutura dos Capítulos	9
 Capítulo I – Formação e Desenvolvimento da Indústria Têxtil em Santa Catarina (1850-1950)	 11
1.1 A Emigração Européia	11
1.2 A Emigração Européia para o Sul do Brasil	13
1.3 A Fundação da Colônia de Blumenau	16
1.4 A Atividade Pastorial e a Atividade Comercial	23
1.5 A Atividade Têxtil	25
1.5.1 Conjuntura Nacional – Influências Internacionais	25
1.5.1.1 Primeira e Segunda Guerra Mundial – Consolidação Industrial	29
1.5.2 Conjuntura Catarinense	31
1.5.3 Conjuntura Regional	36
 Capítulo II – A Importância do Setor Têxtil para a Economia Catarinense e Brasileira – nas exportações de produtos têxteis – e os Ciclos que Engendram a Economia Mundial e Brasileira	 46
1. Divisão Regional – Aspectos Geográficos Naturais e Humanos	47
1.1 Microrregião Geográfica de Blumenau	50
2. Os Ciclos de Kondratieff e os de Juglar e a Teoria da Dualidade Brasileira	50
3. O Desenvolvimento Industrial	54
3.1 Fase (A) do 3º Ciclo Longo de Kondratieff	54
3.2 Fase (B) do 3º Ciclo Longo de Kondratieff	60
3.3 Fase (A) do 4º Ciclo Longo de Kondratieff	65
3.4 Fase (B) do 4º Ciclo Longo de Kondratieff	76

3.4.1 O Setor Têxtil – Políticas Governamentais	81
3.4.2 Década de 1990 – Mudanças Estruturais	87
3.4.2.1 Crise nas Exportações e a Importância do Setor Industrial para a Economia	97
3.4.2.2 As Exportações no início do Século XXI	98
Capítulo III – A Reestruturação do Setor Têxtil na Microrregião de Blumenau – O Caso Cia Hering	113
1. Características do Setor Têxtil	113
2. Reestruturação – O Paradigma Tecnológico – Produtivo	116
2.1 A Cia Hering – Seus Empreendedores, Sua Administração	122
2.2 A Cia antes da Reestruturação – A Espacialização como Forma de Reproduzir o Capital	124
2.3 O Setor Têxtil do Vale do Itajaí na Década de 1990	129
2.3.1 Diretrizes para o Desenvolvimento – Modernização Industrial X Exportações (1990-1994)	129
2.3.1.1 Diretrizes para o Desenvolvimento – O Meio Ambiente	131
2.3.2 Diretrizes para o Desenvolvimento – O Plano de FHC (1994/95 a 2002)	134
2.3.3 A Retomada do Crescimento (2002/2004)	154
2.3.3.1 Estruturação das principais Empresas do Setor Têxtil	159
Capítulo IV – A Estrutura Interna e Externa da Cia Hering (1985-2004)	170
1. Cia Hering – Estrutura Interna	170
1.1 Cia Hering – A Administração	170
1.2 Cia Hering – Medidas para a Reestruturação	174
1.2.1 Unidades de Negócios	174
1.2.2 O Processo de Terceirização	176
1.2.2.1 Causa da Reestruturação – Venda de Unidades Fabris	179
1.3 O Processo Produtivo Têxtil Brasileiro – Produção X Consumo	180
1.3.1 Cia Hering – Unidades Produtivas	189
1.3.2 Espacialização Produtiva das Empresas de Blumenau	193
1.4 Cia Hering – Mão-de-Obra	195
1.5 Cia Hering – Canais de Distribuição	199
1.5.1 Franquias	202
1.6 Cia Hering – Faturamento	203
1.7 Análise Estrutura Interna – Modelo de Organização de Empresa	205
2. A Cia Hering – Estrutura Externa	207
2.1 Cia Hering – Exportações	207
3. Medidas Recentes da Cia Hering – Para melhor Atuação no Mercado	212
Considerações Finais	216
Bibliografia	224

Lista de Figuras

Figura 01 – Empresas Controladas pela Cia Hering na Década de 1980	127
Figura 02 – Cia Hering – Organograma	173
Figura 03 – Cia Hering – Processo de Terceirização	179
Figura 04 – Fluxo da Produção da Cadeia Têxtil	188
Figura 05 – Cia Hering – Unidades Produtivas (1985)	189
Figura 06 – Cia Hering – Unidades Produtivas (2001)	191

Lista de Gráficos

Gráfico 01 – Exportações de maquinário têxtil para o Brasil (1893-1920)	56
Gráfico 02 – Exportações de maquinário têxtil para o Brasil (1921-1939)	63
Gráfico 03 – Distribuição do emprego na indústria têxtil (1980)	93
Gráfico 04 – Exportações brasileiras e catarinenses de produtos têxteis (1992-2001) (US\$ FOB)	94
Gráfico 05 – Exportações catarinenses (1980-1998) (US\$ 1000 FOB)	95
Gráfico 06 – Principais empresas exportadoras do setor têxtil no Brasil (1992-1997) (US\$1.000.000 FOB)	96
Gráfico 07 – Exportações Catarinenses segundo os Blocos Econômicos, em % (2000)	108
Gráfico 08 – Exportações Catarinenses segundo os Blocos Econômicos, em % (2001)	109
Gráfico 09 – Exportações Catarinenses segundo Blocos Econômicos, Países, em % (2002)	110
Gráfico 10 – Karsten S.A. Faturamento bruto de vendas consolidado (Em mil R\$) – 2000/2003	162
Gráfico 10 – Número de empregados na indústria têxtil – Santa Catarina, SINTEX e Cia Hering (1990-2000)	197
Gráfico 11 – Cia Hering – Nível de escolaridade dos Funcionários (2001)	198
Gráfico 12 – Cia Hering – Canais de distribuição dos produtos – Em % - (2000)	200
Gráfico 13 – Cia Hering – Número de lojas franqueadas – Em % - (2000)	201
Gráfico 14 – Cia Hering – Canais de distribuição por região – Em % - (2000)	201
Gráfico 15 – Cia Hering – Faturamento – Receita Operacional Líquida (ROL) Em Mil US\$ (1994-2001)	204
Gráfico 16 – Cia Hering – Exportações e seus mercados de destino (%) 1979-2001	209
Gráfico 17 - Cia Hering – Exportações por mercados (%) 1979-2001	210
Gráfico 18 - Cia Hering – Exportações por mercados (%) 1992-2001	211

Lista de Tabelas

Tabela 01 – Distribuição da população de origem européia (1934)	16
Tabela 02 – Ingresso de imigrantes na Colônia (1850 – 1859)	19
Tabela 03 – Indústrias caseiras na Colônia (1856 – 1859)	20
Tabela 04 – Evolução das indústrias na Colônia (1860 – 1880)	21
Tabela 05 – Origem étnica da população Blumenauense (1850 – 1897)	22
Tabela 06 – Número de estabelecimentos fundados em Santa Catarina (1880 – 1914)	33
Tabela 07 – Participação da indústria têxtil na exportação geral de Santa Catarina (1914 – 1919)	34
Tabela 08 – Crescimento da produção industrial Catarinense (1920 – 1929)	35
Tabela 09 – População, área total e densidade demográfica, segundo as mesorregiões de Santa Catarina (1996)	48
Tabela 10 – Exportações catarinenses de tecidos, em relação ao total exportado (Em mil Réis) 1894 - 1920	55
Tabela 11 – Exportação brasileira de tecidos de algodão – 1902-1920 (Em quilos)	58
Tabela 12 – Exportação de algodão pelo Brasil (1905-1918)	59
Tabela 13 – Exportação brasileira de tecidos de algodão – 1922-1950 (Em quilos)	64
Tabela 14 – Exportações brasileiras de produtos têxteis 1970-1972 (US\$ 1000 FOB)	68
Tabela 15 – Brasil – número de estabelecimentos têxteis por região (1960-1980)	69
Tabela 16 – Taxa anual de crescimento da indústria de transformação (%a.a.) 1949-1962	73
Tabela 17 – Participação de Santa Catarina nos valores da transformação industrial do Brasil, segundo os principais gêneros industriais (%) 1939-1959	75
Tabela 18 – Dívida externa brasileira 1967-1984 (US\$ milhões)	77
Tabela 19 – Crescimento da indústria brasileira 1960-1980 (% a.a.)	79
Tabela 20 – Exportações brasileiras de produtos têxteis 1973-1983 (US\$ 1000 FOB)	80
Tabela 21 – Importações brasileiras de produtos têxteis 1971-1983 (US\$ 1000 FOB)	81
Tabela 22 – As maiores empresas catarinenses, segundo o número de empregados, com destaque para o setor têxtil e sua posição (1981)	83
Tabela 23 – Evolução do pessoal ocupado na indústria brasileira, na região sul e em Santa Catarina (1960-1980)	85
Tabela 24 – Blumenau – número de empresas (E) e pessoal ocupado (POC) no setor secundário (1970-1989)	87
Tabela 25 – Balança comercial brasileira de produtos têxteis 1985-1999 (US\$ 1.000.000)	88
Tabela 26 – Exportações catarinenses 1980-1998 (US\$ 1000 FOB)	92
Tabela 27 – Exportações brasileiras de produtos têxteis, por estados de origem - US\$ FOB (2000-2003)	99
Tabela 28 – Destino das exportações brasileiras de produtos têxteis - US\$ FOB (2001-2003)	101
Tabela 29 – Origem das importações brasileiras de produtos têxteis - US\$ FOB (2000-2001)	103

Tabela 30 – Importações brasileiras de produtos têxteis, por estados de origem – US\$ FOB (jan- abril 2002/2004)	105
Tabela 31 – Exportações e importações catarinenses e brasileiras de produtos têxteis – US\$ FOB (2002)	106
Tabela 32 – Posição dos maiores grupos privados nacionais econômicos de Blumenau (setor têxtil) no ranking dos 300 maiores grupos, segundo o patrimônio líquido (1981-2001)	114
Tabela 33 – Maiores grupos econômicos do setor têxtil (microrregião de Blumenau), segundo a ROL, e o grau de endividamento das empresas (2001)	115
Tabela 34 – Faturamentos dos 12 maiores empresas têxteis catarinense (em ROL) e o seu endividamento geral (%) – 1996	143
Tabela 35 – Valor adicionado de ICMS (R\$) – maiores empresas de Blumenau (1997)	144
Tabela 36 – Valor adicionado de ICMS (R\$) – principais setores econômicos de Blumenau (2000/2001)	145
Tabela 37 – Evolução dos desembolsos do Sistema BNDES ao setor têxtil, por região (Em US\$ milhões) 1990-2000	150
Tabela 38 – Participação setorial nos empregos – Microrregião de Blumenau (1995-2001)	156
Tabela 39 – Saldo entre trabalhadores admitidos e demitidos, segundo setores – Microrregião de Blumenau (2000/2002)	158
Tabela 40 – Karsten S.A. Demonstrações Financeiras (Em mil R\$)	161
Tabela 41 – Evolução e faturamento das empresas têxteis de Brusque (1990-2001)	166
Tabela 42 – Produção e consumo Brasileiro de fibras naturais, artificiais e sintéticas (Em Mil Ton.) – 1970-2001	181
Tabela 43 – Parque Brasileiro de máquinas têxteis (1990-1999)	186
Tabela 44 – Cia Hering – Evolução da mão-de-obra (1985-2003)	195
Tabela 45 – Cia Hering – Investimento Franquia Hering Store (2004)	203
Tabela 46 – Cia Hering – Receita Operacional Líquida (Em Mil US\$)	203
Tabela 47 – Cia Hering – Evolução dos preços médios (R\$/Peça) 1996-1999	205
Tabela 48 – Cia Hering – Exportações - US\$ (1979-2001)	207
Lista de Mapas	
Mapa 01 – Localização da Área de Estudo – Microrregião de Blumenau	10
Mapa 02 – Porte das Empresas Têxteis do Município de Blumenau	194
Lista de Foto	
Foto 01 – Cia Hering – Imagem da Unidade “Matriz”	192

Lista de Siglas

ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil
ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas
ABRAVEST - Associação Brasileira de Vestuário
ACIB - Associação Comercial e Industrial de Blumenau
AMMVI - Associação dos Municípios do Médio Vale do Itajaí
BADESC - Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
BESC - Banco do Estado de Santa Catarina
BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRDE - Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
CAD/CAM - Computer Aided Design / Computer Aided Manufacture
CELESC - Centrais Elétricas de Santa Catarina
CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina
CIESC - Centro das Indústrias do Estado de Santa Catarina
CODESUL - Conselho de Desenvolvimento do Extremo-Sul
CNI - Confederação Nacional da Indústria
CSN - Companhia Siderúrgica Nacional
DIEESE-SC - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. Escritório Regional de Santa Catarina
DIT - Divisão Internacional do Trabalho
FATMA – Fundação de Amparo à Tecnologia e ao Meio Ambiente
FBET - Federação Blumenauense de Estudos Têxteis
FECAM – Federação Catarinense de Municípios
FETISC - Federação dos Trabalhadores da Indústria de Santa Catarina
FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina
FINAME - Linha de Financiamento para Aquisição e *Leasing* de Máquinas e Equipamentos Novos Nacionais
FIPEME - Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa
FMRI - Fundo de Modernização e Reorganização Industrial
FOB - do inglês *free on board* (sem custos de impostos e frete)
FURB - Universidade Regional de Blumenau
GEITEX - Grupo Executivo da Indústria Têxtil
GM - Gazeta Mercantil
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICC - Indústria Carbonífera Catarinense
ICMS - Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços
IEL - Instituto Euvaldo Lodi

IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas
IPPUB - Instituto de Pesquisas e Planejamento Urbano de Blumenau
ISEB - Instituto Superior de Estudos Brasileiros
MDIC - Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL - Mercado Comum do Sul
MITI - *Ministry on International Trade and Industry*
P & D - Pesquisa e Desenvolvimento
PEA - População Econômica Ativa
PIB - Produto Interno Bruto
Plano POE - Plano de Obras e Equipamentos
Plano SALTE - Plano de Saúde, Alimentação, Transportes e Energia
PND - Plano Nacional de Desenvolvimento
PREVISC - Sociedade de Previdência Complementar do Sistema FIESC
PROCON – Proteção ao Consumidor
PRODEC - Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense
SDE - Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Integração ao Mercosul
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Secex - Secretaria de Comércio Exterior
SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SESI - Serviço Social da indústria
SINTEX - Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau
SUDECO - Superintendência do Desenvolvimento do Centro-Oeste
SUDENE - Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste
UDESC - Universidade Estadual de Santa Catarina
UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina
UNESP - Universidade Estadual Paulista
VTI - Valor da Transformação Industrial

RESUMO: A indústria têxtil do Vale do Itajaí, em Santa Catarina, teve sua formação com a chegada dos imigrantes alemães, no final do século XIX, através da instalação de uma pequena fábrica de camisetas, em Blumenau, atual Cia Hering. A empresa, por sua vez, passou por transformações ao longo de sua história, chegando a investir, após o processo de reestruturação administrativa e produtiva, acarretada pela abertura econômica dos anos 90, do século XX, em recursos humanos, ou seja, em valorização e qualificação da mão-de-obra, por meio de cursos especializados em áreas produtivas. Investiu também na distribuição dos produtos no varejo, pois, atendendo aos pequenos mercados (de forma indireta, através das franquias), a empresa conseguia ficar mais perto do consumidor. As grandes empresas passaram a terceirizar boa parte da produção, principalmente nas áreas de costura, possuindo as fábricas em municípios vizinhos (Rodeio, Ascurra, Ibirama, Gaspar), mudando, assim, a organização do processo produtivo, haja vista que a desintegração vertical implica estruturas elaboradas na produção, na informação, como também na transformação do espaço regional, garantindo a qualidade dos produtos, principalmente, com a utilização de tecnologias flexíveis e redes de franquias.

PALAVRAS-CHAVES: formação socioeconômica; reestruturação industrial; organização do espaço; terceirização; economia têxtil.

ABSTRACT: The industry textile of the Valley of the Itajaí, in Santa Catarina, had its formation with the arrival of the immigrants German, in the end of century XIX, through the installation of a small t-shirt plant, in Blumenau, current Cia Hering. The company, in turn, passed for transformations throughout its history, arriving to invest, after the process of administrative and productive reorganization, caused for the economic opening of years 90, century XX, in human resources, or either, in valuation and qualification of the man power, by means of courses specialized in productive areas. She also invested in the distribution of the products in the retail, therefore, taking care of to the small markets (of indirect form, through the surmountings), the company obtained to be more close to the consumer. The great companies had started to terceirizar good part of the production, mainly in the sewing areas, possessing the factions in neighboring cities (Rodeio, Ascurra, Ibirama, Gaspar), moving, thus, the organization of the productive process, have seen that the vertical disintegration implies structures elaborated in the production, the information, as also in the transformation of the regional space, guaranteeing the product quality, mainly, with the use of flexible technologies and nets of surmountings.

WORD-KEYS: socioeconômica formation; industrial reorganization; organization of the space; terceirização; textile economy.

INTRODUÇÃO

O comércio mundial de produtos têxteis movimentou no ano de 1998, o equivalente a US\$ 151 bilhões e o comércio de vestuário o montante de US\$ 180 milhões. Estes produtos são fios, tecidos, que passam pelos segmentos de fiação, tecelagem ou malharia, e a própria confecção - etapa final do processo produtivo. Os confeccionados, como podemos ver pelos números delimitados acima, são os principais produtos exportados, que vão desde roupas íntimas, infantis, até a confecção de produtos de cama, mesa e banho.

Os principais países exportadores de produtos têxteis, no ano de 1997, são: Hong Kong (US\$ 14,6 bilhões), China (US\$ 13,8 bilhões), Coreia do Sul (US\$ 13,3 bilhões), Alemanha (US\$ 13 bilhões), Itália (US\$ 12,9 bilhões), Taiwan (US\$ 12,7 bilhões), Estados Unidos (US\$ 9,1 bilhões), França (US\$ 10,9 bilhões). Já em relação às exportações de confeccionados, os principais países exportadores são: China (US\$ 31,8 bilhões), Itália (US\$ 14,8 bilhões), Hong Kong (US\$ 9,3 bilhões), Estados Unidos (US\$ 8,6 bilhões), Alemanha (US\$ 7,2 bilhões), entre outros países.¹ O Brasil tem uma pequena participação neste comércio mundial de produtos têxteis, exportando em torno de US\$ 1,2 bilhão a US\$ 1,4 bilhão, por ano². Boa parte desses produtos (principalmente confeccionados) foram destinados aos países do Mercosul (31%), aos Estados Unidos (18%), à União Europeia (16%), ao Japão (6%), entre outros países em menor quantidade.

Já em relação aos países importadores de produtos têxteis a União Europeia aparece em primeiro lugar, com média (1990 a 1997) de importações no valor de US\$ 31,1 bilhões, seguidos dos Estados Unidos, com a média de US\$ 22,2 bilhões. O Brasil aparece na 16ª posição, com a média de US\$ 1,3 bilhão. Por mais que possa parecer uma média baixa se relacionada com outros países, o Brasil importou consideravelmente, a partir de 1995, a

¹ GORINI, 2000.

² Referente aos anos de 1992 a 1996. (Revista Empreendedor, 1997a).

Com a abertura econômica, iniciada em 1990, as exportações diminuíram, devido a falta de competitividade das empresas brasileiras frente a produtos importados subsidiados em seus países de origem (como é o caso do algodão – matéria-prima essencial para o desenvolvimento da cadeia produtiva têxtil – dos Estados Unidos), como também por causa da entrada de produtos advindos dos países Asiáticos, com preços mais acessíveis ao consumidor. Assim, as empresas brasileiras para manterem-se no mercado interno tiveram que se adaptar as novas exigências do mercado, passando por um processo oneroso de reestruturação administrativa e produtiva.

cifras de US\$ 2,0 bilhões, ao ano, fazendo com que sua balança comercial por alguns anos ficasse em situação negativa.³

O setor têxtil possuía, no ano de 1999, o total de 1.497.656 empregados, nos segmentos de fiação, tecelagem, malharia e confecção.

O setor têxtil movimenta R\$ 25 bilhões por ano no país, sendo R\$ 2,5 bilhões em Santa Catarina. Este Estado é o terceiro maior produtor de artigos têxteis do país, ficando atrás somente dos Estados de São Paulo e Minas Gerais.

A expressividade de Santa Catarina é na produção de artigos de malhas, onde 70% das indústrias de malhas de marcas do país são catarinenses, assim como também 70% da produção de artigos de cama, mesa e banho são produzidos no Estado.

No vale do Itajaí existem 1,6 mil indústrias do setor, sendo responsável por 55% da produção nacional de malhas, com destaque para a blumenauense Cia Hering - a maior malharia do país.

Dentro do vale do Itajaí podemos dar destaque a cidade de Blumenau (pólo têxtil de destaque dentro do panorama regional e estadual). Sendo assim, nosso foco de estudo é a Microrregião de Blumenau (Mapa – 01), haja vista que a região vem se especializando produtivamente nos últimos anos, devido à reestruturação nos moldes de gestão administrativa e produtiva dos estabelecimentos têxteis, dando ênfase à empresa Cia Hering, por estar no mercado há mais de 100 anos, buscando sempre se atualizar para atuar no mercado, com produtos de qualidade, com amplo investimento nas áreas produtivas, administrativas, etc.

Entretanto, mesmo sendo conhecido como o maior pólo das Américas na produção têxtil, este pólo vem passando por grandes modificações ao longo de sua existência, na qual salientamos alguns momentos em que a atividade se expandiu ou se retraiu, como:

- a) A grande expansão acarretada pelas Guerras Mundiais - fazendo com que se concentrasse todas as etapas do processo produtivo, através da substituição das importações, sendo um dos primeiros ramos no país a se industrializar;
- b) O pós-guerra – acarretando crise devido a pouca automação dos equipamentos, principalmente em relação aos grandes produtores têxteis, como os Estados Unidos;
- c) A renovação industrial, na década de 1970 - com a substituição de importações, onde

³ GORINI, 2000.

empresários adquiriram o direito de importar máquinas e equipamentos, trazendo a expansão da localização fabril, especializando a região na produção têxtil;

- d) Na década de 1990 - a reestruturação na cadeia produtiva, devido a abertura das importações de produtos, advindos principalmente de países Asiáticos, a preços mais acessíveis.
- e) No ano de 1999 – a economia brasileira foi marcada pelo regime de câmbio que, combinado com os avanços do ajuste fiscal, permitiu uma redução gradativa das taxas de juros real, o que teve um impacto positivo no crescimento econômico, com estímulo as exportações e o investimento na produção.

Foi um momento de euforia e saída de muitas empresas da situação de saldo negativo, embora, para algumas empresas a situação econômica desfavorável levou a falência, principalmente, para empresas que não conseguiram se atualizar e abrir capital, não se tornando competitivo, pois suas administrações estavam obsoletas, como também seus processos produtivos.

A reestruturação na cadeia produtiva fez com que modificasse a estrutura regional, desverticalizando a produção, ou seja, a empresa para continuar competitiva no mercado teve que deixar de lado algumas etapas do processo produtivo.

Assim, nos últimos anos criou-se uma cultura voltada para a qualidade, buscando a qualificação através dos certificados de qualidade, como o ISO 9001, o ISO 14001. A qualidade dentro de uma empresa está relacionada com a qualificação profissional dos funcionários, com os equipamentos modernos de produção, com a qualidade ambiental, tudo isso ocorrendo por causa da concorrência e da posição dos importadores estrangeiros, que pedem qualidade total de produtos e qualidade ambiental nas fábricas, para melhor vida da sociedade.

Os grandes investimentos hoje estão sendo feitos em cima da marca da empresa, não mais na quantidade de produtos para estocagem. A grande estratégia de algumas empresas é à busca de distribuição no varejo dos produtos, pois atendendo os pequenos mercado (de forma indireta, através das franquias) fica-se mais perto do consumidor. Atualmente o consumidor está mais exigente, com uma consciência muito maior. Hoje é o consumidor que vai influenciar no que a empresa vai produzir. Então a empresa teve que se voltar para o mercado. Outros investimentos estão sendo feitos em cima de produtos com fibras naturais para certos países, como produtos antiácidos, fungos e bactérias.

As empresas buscam atualmente, todavia, o tratamento das águas, já que boa parte das indústrias utiliza as águas dos rios da Bacia do Itajaí – Açu em sua produção. Até então, toda a água suja, normalmente, voltava para os rios com uma grande carga de produtos químicos, como soda cáustica, fibras de algodão, ou seja, sem nenhum tratamento. Passaram a investir em estações de tratamento,⁴ a fim da busca da qualificação ambiental, com a ISO 14.001.

Muitos críticos não acreditavam que as empresas sairiam do sufoco, já que muitas declarações mostravam o contrário,⁵ no entanto, é bem verdade que as empresa demitiram, como também passaram por um processo de automatização nunca esperado antes, já que suas máquinas tinham um ciclo de vida em torno de 15 anos, contra oito anos dos países Asiáticos. Mas também os custos com encargos sociais em estados como do Nordeste são grandes, devido à dificuldade dessa mão-de-obra de sobreviver, e de passar a ser um consumidor para os produtos. Assim, os salários pagos em Blumenau acabam sendo maiores, devido ao nível da mão-de-obra.⁶ Entretanto, os gastos com transportes são extremamente caros, devido às más condições das rodovias do Nordeste Brasileiro, que buscam suas matérias-primas como o algodão não mais no Nordeste e sim do Paraná, São Paulo, Paraguai, Paquistão, entre outros países, pelo preço e vantagens de pagamento, embora tal situação venha se modificando a partir do ano de 2000, com o aumento da produção do algodão nacional.

⁴ “A empresa Cia Hering possui três empresas em Blumenau que consomem água em nos processos industriais. A fábrica de Itororó, que é a maior, atualmente com uma vazão média de efluente em torno de 200 m3/hora de efluentes industriais (provenientes do processo de tinturaria, na sua maioria), e 9 m3/hora de esgotos sanitários, que são tratados juntos. O tratamento é biológico, com o sistema de lodos ativados, seguido de dosagem de sulfato de alumínio e polímero descolorante na passagem da aeração para o decantador secundário, para a remoção da cor residual. Este mesmo sistema é utilizado nas duas outras fábricas, que tem vazões médias muito menores (20 m3/hora – Matriz – efluente de estampa rotativa e 50 m3/hora – Itoupava)” (Segundo Sandro Hansen, supervisor de utilidades, que cuida de todo o tratamento de águas da Cia Hering, através de conversa, obtida por E-mail, no ano de 2000).

⁵ Sobre a região que gravita em torno da região de Blumenau: “No processo de modernização e redução de despesas, as empresas demitem. Os salários foram achatados devido a grande rotatividade. As empresas ameaçaram a abandonar a cidade por causa dos generosos incentivos fiscais de outras regiões, [...] Mas, ao alto custo da mão-de-obra, num futuro muito próximo, não deve restar quase nada de confecções na região”. (Revista Expressão, Ano 7, n.83, 1997, p.27).

⁶ Os salários pagos em Blumenau normalmente giram em torno de R\$ 450,00 (para o operário da fábrica), enquanto que no Nordeste Brasileiro não passa de R\$ 250,00 pagos para a mão-de-obra. Os gastos com encargos sociais são mais altos devido a má qualidade de vida nestes Estados.

Objetivos

Objetivo Geral:

- Entender a evolução do processo produtivo para poder desvendar as novas configurações espaciais regionais, em função da reestruturação pelo qual o ramo têxtil Blumenauense vem passando desde a abertura econômica do país, com destaque para a empresa Cia Hering, por estar no mercado buscando sempre atender as exigências dos consumidores.

Objetivos Específicos:

- Verificar quais as novas tecnologias que as empresas estão adotando para o aprimoramento dos produtos, com destaque para a empresa Cia Hering;
- Verificar como se adequou a mão-de-obra utilizada nas etapas do processo produtivo com a reestruturação;
- Verificar quais as novas exigências para a mão-de-obra;
- Entender as novas formas gerenciais;
- Compreender as novas estratégias utilizadas para a permanência no mercado (qualificação profissional, qualificação ambiental);
- Entender quais os novos padrões de organização espacial, com a instalação de fábricas em outros Estados do país.

Justificativa

A importância da indústria têxtil para o Brasil é de suma relevância, já que esse ramo foi um dos primeiros a industrializar-se no país, por conta do pequeno produtor mercantil, na pessoa dos imigrantes, com a criação de estabelecimentos industriais familiares junto a regiões que pouco detinha meios para a sobrevivência, como ocorreu no Vale do Itajaí, surgindo, assim, da necessidade dos moradores, como também, pelos conhecimentos técnicos, oriundos de conhecimentos adquiridos em suas regiões de origem,

já que boa parte da Europa, já passava por movimentos da revolução industrial.

Portanto, trabalharemos com esse tema pela importância do setor para a indústria nacional, regional. Nesse momento, o estudo local passa a ser de grande notoriedade devido às grandes mudanças estruturais e organizacionais, acarretada pela abertura econômica brasileira, redescobrimo a região através da especialização de várias etapas do processo produtivo, da qual eram antes dominadas por poucas empresas dentro de uma região. A região de Blumenau detém hoje grande capacidade produtiva.

Portanto, é necessário um estudo que trate dessa nova realidade, contribuindo para o debate sobre desenvolvimento regional em Santa Catarina, pois o resultado desta reestruturação, em parte, foi o fortalecimento de algumas empresas regionalmente, como a falência de outras.

Metodologia e Técnicas

Foram utilizados como metodologia às seguintes orientações:

- Leituras específicas sobre a atividade têxtil, oriunda de livros, periódicos, monografias, dissertações, teses, relatórios de empresas.
- Levantamento dos dados referentes à exportação de produtos têxteis. Dados obtidos com a ABIT, SDE, FIESC.
- Confecção de tabelas, gráficos e organogramas, o que possibilita uma melhor visualização dos dados tabulados.
- Visitas à unidade fabril da Cia Hering, em três ocasiões:
 - Em dezembro do ano de 1998: - para visita às unidades produtivas, como tecelagens, tintirarias, estamparias, entre outras unidades;
 - para entrevista com a Assessora de Comunicações – Senhora Marla Amandio.
 - Em fevereiro do ano de 2002: - para entrevista com o Gerente de Exportações - Senhor David Bilsland;
- análise dos relatórios anuais da empresa (1985-1992).
 - Em julho do ano de 2002: - análise dos relatórios anuais da empresa (1993-2001).
- Análise de reportagens de jornais, em circulação nacional e estadual, como Gazeta

Mercantil, Diário Catarinense, que trazem informações sobre a situação das empresas quando exportam, produzem mais e com qualidade, quando investem no meio ambiente, quando da venda, aquisição de empresas por outras, entre outras informações.

- Como referencial teórico utilizamos a Teoria da Dualidade Brasileira, a Teoria dos Ciclos Econômicos, estudados por Rangel (1986b, 1986b, 1990a, 1990b), relacionando as fases de expansão e depressão do sistema capitalista com os períodos de exportações têxteis brasileiras e catarinenses. Juntamente com este Conceito, utilizamos o Conceito de Formação Sócio-Espacial (Milton Santos), que se utiliza do Conceito de Formação Econômica – Social (Marx) para auxiliar a interpretação do espaço, já que o espaço humano deve ser interpretado através de um fato histórico, haja vista que “[...] somente a história da sociedade mundial, aliada à da sociedade local, pode servir como fundamento à compreensão da realidade espacial e permitir a sua transformação a serviço do homem. Pois a história não se escreve fora do espaço e não há sociedade a-espacial. O espaço, ele mesmo, é social”.⁷

O estudo das Formações Econômicas Sociais de uma sociedade só pode ser entendido em um dado momento histórico, pois se considera que a sociedade evolui, se transforma, assim está articulado com o Modo de Produção, que seria a forma como a sociedade produz sua existência material, isto é, o trabalho do homem para transformar a sociedade⁸. Segundo SANTOS (1979, p.14):

Modo de produção, formação social, espaço – essas três categoria são interdependentes. Todos os processos que, juntos, formam o modo de produção (produção propriamente dita, circulação, distribuição, consumo) são histórica e espacialmente determinadas num movimento de conjuntos, e isto através de uma formação social

Foram escolhidos estes referencias (Ciclos Econômicos, Formação Sócio-Espacial, Modo de Produção), pois a base de nosso estudo está na explicação da sociedade e do

⁷ SANTOS, 1979, p.9/10.

⁸ “Quando se fala de modo de produção, não se trata simplesmente de relações sociais que tomam uma forma material, mas também de seus aspectos imateriais, como o dado político ou ideológico. Todos eles têm uma influência determinante nas localizações e torna-se assim um fator de produção, uma força produtiva, com os mesmos direitos que qualquer outro fator”. (SANTOS, 1979, p.18).

espaço, já que “[...] o espaço é a matéria trabalhada por excelência. Nenhum dos objetos sociais tem uma tamanha imposição sobre o homem, nenhum esta tão presente nos indivíduos”.⁹

Portanto, percebemos o mundo em constante movimento, onde tudo no universo se inter-relacionam e todos os processos estão em transformação, “[...] tudo é e não é, pois tudo flui, tudo se acha sujeito a um processo constante de transformação de incessante nascimento e caducidade [...]”.¹⁰

Assim, segundo CORREA (1995) a região é uma entidade concreta, resultante de múltiplas determinações, sendo caracterizado por uma natureza transformada, por um território já ocupado, com heranças culturais de uma estrutura social e seus conflitos.¹¹

Os dados da economia regional nunca podem estar desvinculados do processo mais global da economia. Dessa forma, o estudo das políticas econômicas, planos de desenvolvimento industrial, além dos principais acontecimentos da economia nacional e internacional durante o período escolhido, estarão presentes no decorrer do trabalho, possibilitando uma visão mais ampla do setor têxtil e sua relação com o desenvolvimento da economia brasileira.

Limitações do Trabalho

A grande limitação do trabalho foi o acesso a informações de empresas do setor. Muitas empresas negaram visitas as unidades fabris ou mesmo para uma conversa direta ou indireta, como por E-mail, outras não responderam a nenhuma orientação de visita, simplesmente ignoram tal solicitação, como também, algumas empresas informaram que estavam em processo de ampliação, não tendo, naquele momento, estrutura para atendimento direto, por causa das obras. Algumas enviaram relatórios informativos, o que ajudou a entender, de forma simplificada, sua estrutura produtiva e administrativa.

Já a empresa Cia Hering abriu as portas à visitas, entrevistas, embora boa parte de gerentes não se encontrassem diretamente na unidade matriz, o que dificultava entrevista,

⁹ SANTOS, 1979, p.18.

¹⁰ ENGELS, 1945, p.45.

¹¹ “Em uma sociedade de classes, a organização espacial refletirá tanto a natureza classista da produção e do consumo de bens materiais, como o controle exercido sobre as relações entre as classes sociais que emergiram das relações sociais ligadas à produção”. (CORREA, 1995, p.55/56).

como, principalmente, com seus diretores e presidentes, estando em viagens.

Estrutura dos Capítulos

Os quatro capítulos foram estruturados da seguinte forma:

Capítulo 1 – Formação e Desenvolvimento da Indústria Têxtil em Santa Catarina (1850-1950).

Uma análise simplificada de como se desenvolveu o setor têxtil no Brasil e em Santa Catarina.

Capítulo 2 – A Importância do Setor Têxtil para a Economia Catarinense e Brasileira – nas exportações de produtos têxteis – e os Ciclos que Engendram a Economia Mundial e Brasileira.

Análise das exportações têxteis brasileiras e catarinenses, segundo a visão dos ciclos que engendram a economia mundial, com períodos de retração e de ascensão.

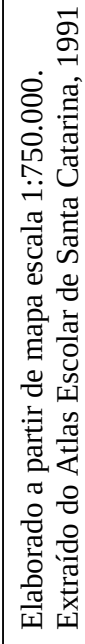
Capítulo 3 – A Reestruturação do Setor Têxtil na Microrregião de Blumenau – O Caso Cia Hering.

A reestruturação das principais empresas do setor têxtil, na Microrregião de Blumenau.

Capítulo 4 – A Estrutura Interna e Externa da Cia Hering (1985-2004)

Análise da estrutura interna e externa da empresa Cia Hering, para se adequar ao mercado altamente competitivo.

MAPA DE LOCALIZAÇÃO



CAPÍTULO I – FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA TÊXTIL EM SANTA CATARINA (1850 – 1950)

Esse capítulo tratará da gênese da indústria têxtil em Santa Catarina, verificando o processo de colonização do Vale do Itajaí, com ênfase a cidade de Blumenau, pois o desenvolvimento da atividade está intrinsecamente ligado com a chegada dos imigrantes alemães à região. Analisaremos como se deu o processo de imigração, do desenvolvimento da atividade, como a origem dos capitais, a distribuição de atividades agro-pastoris, que dará suporte a instalações de pequenas fábricas de malhas e tecidos, através de seus recursos. Assim, analisaremos tais situações segundo as obras de INGO HERING (1980), RENAUX HERING (1987), MAMIGONIAN (1965), PAUL HERING (1980), SEYFERTH (1974), SILVA (1988), CABRAL (1987), PIAZZA (1983), BOSSLE (1988), DEEKE (1995), SINGER (1977), entre outros autores que escreveram sobre a história de Santa Catarina, destacando-se Blumenau.

1.1 A EMIGRAÇÃO EUROPÉIA

A emigração européia para o Brasil, a partir da segunda metade do século XIX, coincide com o período de grande conflito que antecederam à unificação da Alemanha sob a hegemonia da Prússia, a partir de 1817.

Em meados do século XIX, por causa da dificuldade de importar escravos os fazendeiros do café, em São Paulo, eram obrigados a procurar mão-de-obra barata para o trabalho árduo da lavoura cafeeira, assim uma opção foi trazer o imigrante europeu para tal serviço, conseqüentemente:

O idealizador do novo sistema será um grande proprietário de São Paulo, lavrador de café e figura prestigiosa na política do país: o senador Nicolau de Campos Vergueiro. Introduziu ele na sua fazenda de Ibicaba, entre 1847 e 1857, 177 famílias de alemães, suíços, portugueses e belgas (PRADO, 1998, p. 187)

Os imigrantes recebiam, na maioria dos casos, o mesmo tratamento que os escravos recebiam pelos proprietários das fazendas de café, embora os primeiros fossem trabalhadores livres. Tais imigrantes vinham para o Brasil com contratos assinados ainda na

Europa, onde não tinham conhecimento das condições de trabalho que aqui iriam enfrentar e, estes contratos, em muitos casos, só beneficiavam os proprietários das fazendas.

Havia, por isso, grande descontentamento do imigrante diante das condições de trabalho, juntando-se a isso o trabalho lado a lado com o escravo.

Portanto, um dos grandes problemas da emigração européia para os fazendeiros de café era que não havia, na Europa, seleção dos emigrados, assim muitos imigrantes que aqui foram chegando possuíam problemas de saúde ou eram idosos demais para o trabalho na lavoura, mas como nos contratos não havia alusão a idade, todas as pessoas que tinham interesse em emigrar eram aceitos. Chegando ao Brasil os proprietários eram obrigados a aceitarem tais pessoas, garantindo-lhe, no mínimo, recursos para sua sobrevivência básica.

No entanto, por causa dessas dificuldades os proprietários das fazendas de café, aos poucos, passam a não ter interesse por tal sistema. Aliando-se a isso a proibição da emigração para o Brasil, datado de 1859, pela Alemanha, por causa da propagação na Europa dos maus tratos que os imigrantes passavam nas fazendas de café, sendo, muitas vezes, tratados como escravos, assim segundo PRADO JÚNIOR (1998) a corrente de alemães torna-se quase nula, a partir de 1862, para o Brasil.¹²

A partir de 1870, os proprietários das fazendas de café passam a ter bastante dificuldades em obter mão-de-obra para o trabalho na lavoura. Em primeiro lugar, por causa da valorização do café e da expansão das áreas produtoras, como o vale do Paraíba que passam a se abastecer de mão-de-obra escrava com maior frequência e, em segundo lugar pela dificuldade de obter escravo, pois a abolição da escravatura já a algum tempo vinha sendo proibida pela Inglaterra.

Assim, a partir desse momento, também por perturbações políticas e sociais os Italianos passam a emigrar para o Brasil, estes, segundo estudos realizados por PRADO JÚNIOR (1998), se adaptam melhores as condições do clima e do trabalho árduo, neste sentido:

[...] A emigração italiana para o Brasil, muito escassa até 1875, subirá em 1876 para quase 7.000 indivíduos; e no ano seguinte, com mais de 13.000, superará largamente todas as demais correntes, inclusive a portuguesa, até então na vanguarda e que mal atingirá 8.000. Daí por diante e até o século atual, a

¹² Segundo WAIBEL (1979) o rescrito de Heydt que proibia a emigração de colonos alemães foi revogada, em 1896, somente em relação aos três estados do sul do Brasil.

imigração italiana conservará sempre, e com grande vantagem, este primeiro lugar (PRADO, 1998, p. 188)

A imigração européia esta intrinsecamente ligada à abolição da escravidão, pois com a abolição os imigrantes substituem, em boa parte, os escravos nas lavouras cafeeiras. Nessa nova etapa os imigrantes serão assalariados, ou seja, receberão pelos seus serviços o pagamento de salários. Saindo de cena o contrato que antes era assinado na Europa.

Agora, o próprio governo brasileiro propagará, a Europa, da idéia da emigração e pagará ao emigrado o transporte até o Brasil. Ao chegar aqui os imigrantes serão distribuídos nas fazendas de café, segundo a necessidade de força de trabalho e a estrutura para tais famílias.

Certamente, a emigração foi se tornando mais atraente no momento em que foi sendo oferecida ao imigrante a possibilidade de se tornar proprietário, isto é, os imigrantes iriam colonizar áreas ainda despovoadas, passando a formar povoados e a trabalhar na terra. Esse sistema não foi muito aceito nas áreas produtoras de café, devido à necessidade sempre crescente de mão-de-obra para a lavoura. Os proprietários dos cafezais não queriam que seus trabalhadores pudessem ter outra atividade, por medo da perda da mão-de-obra.

Contudo, segundo PRADO (1998, p. 189/190) o “[...] sistema de ‘colonização’ terá mais sucesso no Extremo-Sul do país (Rio Grande, Santa Catarina e Paraná), e em maiores proporções no Espírito Santo, longe nestes casos da ação perturbadora e absorvente da grande lavoura”.

1.2 A EMIGRAÇÃO EUROPÉIA PARA O SUL DO BRASIL

Segundo WAIBEL (1979) o governo tinha o interesse de colonizar as terras do sul do país, pois queria eliminar os índios que aqui habitavam, mas, contudo, o “[...] Brasil precisava de novo tipo de colonos, pequenos proprietários livres que cultivassem as terras de mata com o auxílio das respectivas famílias e que não estivessem interessados nem no trabalho escravo, nem na criação de gado”.¹³

Entretanto, já no início do século XIX foram instalados as primeiras colônias de alemães no sul do país, com destaque para a colônia de São Leopoldo, fundada no Rio

¹³ WAIBEL, 1979, p. 231.

Grande do Sul, em 1824, que logo prosperou. Foram fundadas, no ano de 1829, as colônias Rio Negro, na divisa do atual estado do Paraná com o estado de Santa Catarina, que logo entrou em decadência, pela grande dificuldade de acesso com mercados maiores, e a colônia de São Pedro de Alcântara, próxima a cidade de Florianópolis, que também pouco prosperou, e sempre dependeu do mercado de Florianópolis.

A colonização nos três Estados do sul do Brasil tiveram propriedades e interesses diferentes e ocorreram em momentos históricos também diferentes uma da outra, como podemos ver a seguir, sendo analisada pela obra de WAIBEL (1979):

- Rio Grande do Sul: A província do Rio Grande do Sul, a partir do ano de 1845, tinha o propósito de colonizar as terras desabitadas, assim em grande escala promoveu a emigração européia, com destaque para os alemães e mais tarde por italianos.

Entre 1849 e 1874 foram fundadas as colônias nas encostas da serra e sobre o planalto, como a colônia Santa Cruz, que produzia fumo como cultura comercial, e a colônia Santo Angelo. Por italianos, entre 1870 e 1871, foram fundadas as colônias de Caxias, Garibaldi e Bento Gonçalves. Assim como as colônias, também fundadas por italianos, em 1884 e 1886, chamadas Alfredo Chaves e Antônio Prado, respectivamente. Boa parte dessas colônias prosperou e desenvolveu também atividades industriais, como veremos mais adiante o que aconteceu com a atividade industrial na cidade de Blumenau, no vale do Itajaí, em Santa Catarina.

Com a República, o governo do Rio Grande do Sul passou a colonizar todas as terras públicas que passaram a ser propriedade dos estados, fundado colônias, como a de Ijuí e a colônia Guarani, nos cursos do rio Ijuí e no alto curso do rio Comandá, agora, por imigrantes poloneses, russos, luso-brasileiros, e pelos alemães e italianos também. Outras colônias foram fundadas, também, por empresas de colonização.

- Paraná: A colonização do estado do Paraná é bem diferente do que ocorreu nos outros dois estados do sul do país, devido ao clima e de seu relevo, onde “[...] a serra cristalina do Paraná é estreita e suas encostas são tão íngremes que oferecem pouco espaço para a colonização”.¹⁴

A colonização deste estado ocorreu mais tarde, no entanto, porque esse estado só foi estabelecido no ano de 1853, quando foi desmembrado da província de São Paulo. Portanto,

¹⁴ Segundo WAIBEL, 1979, p. 239.

somente a partir de 1860 foram instalados os primeiros imigrantes ucranianos e polacos na região, dando destaque também aos imigrantes alemães e italianos que formaram várias pequenas colônias próximas a cidade de Curitiba. Um pouco mais tarde foram instaladas, pequenas colônias, nas cidades de Ponta Grossa, Palmeira, Castro e Lapa. Após 1920, quando a colonização encaminhou-se para o oeste e para o norte do estado é que as colônias passaram a receber em grande escala imigrantes e a se desenvolver plenamente, pois o oeste e o norte paranaense são ricos em terra roxa. No norte do Paraná as colônias também cresceram com o auxílio das companhias particulares de colonização.

- Santa Catarina: No caso do estado de Santa Catarina a colonização se deu por um processo diferente do que ocorreu com os estados do Rio Grande do Sul e Paraná, onde:

[...] a colonização oficial pela Província e depois Estado de Santa Catarina teve pouco êxito. O governo federal, por sua vez, não estava muito interessado na colonização deste pequeno estado. Assim, as companhias particulares de colonização tomaram a si o encargo e colonizaram as áreas florestais do estado, de maneira muito efetiva (WAIBEL, 1979, p. 236)

As empresas de colonização visam o lucro, portanto, necessitam além de terras produtivas, de imigrantes com um alto nível de conhecimento técnico. A colônia Dona Francisca foi fundada, em 1849, por imigrantes alemães, em Joinville, pela *Kolonisationsverein von Hamburg*, da Alemanha.

Já a colônia Blumenau foi fundada em 1850, no vale do rio Itajaí-Açú, também por imigrantes alemães, por iniciativa particular de um alemão – Hermann Bruno Otto Blumenau (sobre essa colônia falaremos mais adiante).

A partir de 1870 e 1880 foram fundadas colônias no sul do estado, por italianos, em Orleans, Urussanga e Criciúma, fazendo com que tais colônias crescessem bastante.

Já o oeste de Santa Catarina só foi colonizado no início do século XX, pela dificuldade de acesso ao oeste catarinense e por conflitos pela posse da terra. Aí, através de imigrantes alemães, italianos e de companhias de colonização do Rio Grande do Sul foram fundadas colônias prosperas que desenvolveram atividades pastoris.

No quadro abaixo podemos verificar a distribuição da população de origem européia no sul do Brasil, até o ano de 1934, quando se dá boa parte da imigração européia para o Brasil:

TABELA 01 – DISTRIBUIÇÃO DA POPULAÇÃO DE ORIGEM EUROPEIA
(1934)

ESTADO	Alemães	Italianos	Eslavos	TOTAL
RS	510.000	405.000	120.000	1.035.000
SC	235.000	100.000	28.000	363.000
PR	100.000	53.000	92.000	245.000
TOTAL	845.000	558.000	240.000	1.643.000

FONTE: WAIBEL, 1979, p. 244.

Dentre os 1.643.000 imigrantes recebidos pelo sul do Brasil até o ano de 1934, quase 63% destes são de alemães, 22% são de italianos e 15% são eslavos. O Rio Grande do Sul recebeu mais de 60% dos imigrantes alemães. Santa Catarina chegaram quase 28% de alemães e o Paraná recebeu quase 12%. Dos italianos que chegaram ao sul do país, o Rio Grande do Sul recebeu 72.5%, Santa Catarina recebeu 18 % e o Paraná 9.5%.

O processo de colonização do sul do Brasil foi baseado na pequena propriedade, ou seja, segundo WAIBEL (1979) o tamanho médio de uma propriedade de um colono era de 25 a 30 hectares. O sistema utilizado pelos colonos era o de rotação de terras, sendo assim, a propriedade era muito pequena para produzir. Segundo ele, o tamanho de uma propriedade com terra boa era de 55 hectares e com terra ruim era de 80 hectares, no mínimo.

Assim, devido às dificuldades em se trabalhar na terra, muitos colonos, aos poucos, foram desenvolvendo atividades que dependessem menos da terra, como a atividade industrial.

1.3 A FUNDAÇÃO DA COLÔNIA DE BLUMENAU

A Colônia Blumenau foi fundada por Hermann Bruno Otto Blumenau.¹⁵ Segundo KORMANN (1996, p.13), Dr. Blumenau:

Em 1842 foi convidado para participar como sócio da fábrica de produtos químicos que Hermann Trommsdorf instalara em Erfurt. Na casa da família

¹⁵ “Hermann Bruno Otto Blumenau nasceu a 26 de dezembro de 1819, em Hasselfelde, no então Ducado de Brunsvique [...]. Frequentou, dos sete aos dez anos, a escola da cidade natal, preparado para o ginásio o cursou em Brusvique. Em 1836 interrompeu os estudos para tornar-se aprendiz da farmácia, o que fez em várias farmácias. Em 1846 colou grau de Doutor em Filosofia, defendendo tese sobre alcalóides, e sete dias depois, contratado que fora pela “Sociedade de Proteção aos Emigrados Alemães”, embarca, a 30 de março de 1846, para o Brasil [...]” (PIAZZA, 1983, p.333)

Trommsdorf, Blumenau conheceu e travou relações com o sábio Alexander von Humboldt e com o célebre naturalista Dr. Fritz Mueller, que, como ele, tinham pendor com a botânica e ciências naturais. O convívio com Humboldt, o viajante e Fritz Mueller, o observador, despertaram em Blumenau idéias de emigrar para o Brasil [...]¹⁶

Através da Sociedade de Proteção aos Emigrados Alemães, de Hamburgo, visitou as colônias nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e atual Paraná. Decidiu assim fundar uma colônia as margens do Itajaí-Açu, e após o pedido de concessão de terras à Corte o Dr. Blumenau aliou-se ao companheiro Fernando Hackradt, que já havia explorado o Itajaí, formando uma sociedade¹⁷ para explorar as terras através de colônias agrícolas, já que o pedido de concessão pela Sociedade Hamburguesa havia se prolongado e quando a Sociedade recebeu o poder da concessão já havia se dissolvido.¹⁸ Entretanto, para sua satisfação:

O Presidente da Província concedeu a essa firma, por compra, nas imediações do Ribeirão Garcia, uma gleba de terras, à qual vieram incorporar-se outras, adquiridas de particulares, formando tudo um complexo de cerca de 150.000 jeiras. Essa firma operaria como empresa particular de agricultura e indústria (SILVA, 1988, p. 32)

Dr. Blumenau viajou, então, à Alemanha a fim de buscar colonos. Propagou suas idéias de colonização pela sua terra natal, mas só conseguiu, no entanto, que apenas 17 compatriotas¹⁹ viessem explorar as terras as margens do Itajaí-Açu. Sua dificuldade de conseguir imigrantes estava atrelada a campanha contra de alguns agentes de Companhias de Colonização, que também tinham interesse nessa imigração em países como o Chile e os Estados Unidos. Além disso, foi fundada em Hamburgo, na Alemanha, a Empresa “Kolonisations-Verein von 1849” que tinha como o intuito colonizar as terras que tinham o amparo do governo brasileiro, também através de imigrantes alemães, já que 12.800 hectares de terras foram doados “[...] do dote da princesa Dona Francisca, irmã de Dom Pedro II e esposa do Príncipe de Joinville”.²⁰ Como as terras da Empresa de Colonização

¹⁶ Dois anos depois da fundação da Colônia Blumenau os irmãos August e Fritz Mueller chegaram a Colônia, também com o interesse de fixar raízes.

¹⁷ Sociedade que tinha como razão social: Blumenau & Hackradt, conforme SILVA, 1988.

¹⁸ Segundo as obras de CABRAL, 1987 e SILVA, 1988.

¹⁹ Imigrantes que chegaram à Blumenau, segundo SILVA (1988, p. 33/34) : Frederico Riemer; Erich Hoffmann; Reinoldo Gärtner; Francisco Sallenthien; Paulo Kellner; Julio Ritscher; Guilherme Friedenreich, a esposa Minna e as filhas Clara e Alma; Frederico Geiser; Daniel Pfaffendorff; André e Joanna Kohlmann e as filhas Maria e Cristina; André Boettscher.

²⁰ SILVA, 1988, p.31.

Hamburguesa eram próximas das terras do Dr. Blumenau, sendo assim, muitos alemães decidiram emigrar, por causa das vantagens que essa Empresa garantia, para a Colônia Dona Francisca.

Junto ao problema de não conseguir colonos para sua futura Colônia, há também a quebra de sociedade da firma, pois o sócio Hackrad²¹, através de carta, manda dizer-lhe que queria “[...] deixar a sociedade e que, somente com bem maiores capitais poderia Blumenau levar avante a sua empresa, pois além do mais, o engenho construído na Barra do Velha, estava ameaçado de ser carregado pelas enchentes [...]”.²² O sócio, na verdade, estava desmotivado pelas dificuldades iniciais, pois tudo na colônia estava por fazer. Dr. Blumenau recomprou, então, as terras adquiridas pela firma, passando a construir as casas que alojariam os primeiros imigrantes.

Os imigrantes chegaram ao Ribeirão da Velha, em 02 de setembro de 1850²³. Ao chegar os colonos se depararam com uma realidade bem diferente daquela propagada na Europa. Os próprios imigrantes tinham que erguer suas moradias, assim como derrubar a mata, fazer suas plantações. No entanto, Dr. Blumenau sempre esteve ao lado dos imigrantes, dando apoio e trabalhando junto para o crescimento da Colônia.

Contudo, por causa das dificuldades expostas acima, não foram todos os 17 imigrantes que permaneceram na Colônia, destes 12 decidiram partir para outros lugares, como Rio de Janeiro, Barra do Itajaí-Mirim, Arraial de Poções (próximo a Colônia Blumenau) onde já estavam estabelecidos vários colonos alemães, que também haviam partido da Colônia de São Pedro de Alcântara, também pelas dificuldades.²⁴

No ano de 1852 foram vendidos os primeiros lotes de terras aos colonos recém-chegados. Naquele tempo não havia nenhuma regra para definir o tamanho das propriedades, no entanto, como a topografia era acidentada, Dr. Blumenau foi obrigado a adotar o sistema de lotes, assim na área mais acidentada pouco se demarcou, os lotes, então, foram planejadas, a princípio, nas faixas planas nas margens dos rios e riachos. Os lotes

²¹ Hackradt fundou em Desterro a maior firma de importação da Província – a Carl Hoepcke & Cia.

²² SILVA, 1988, p.32.

²³ Conforme PIAZZA (1983) os primeiros imigrantes embarcaram para o Brasil em junho de 1850, e desembarcaram no porto de desterro depois de 72 dias de viagem, partindo, assim, para Blumenau, passando por Itajaí. Já DEEKE (1995) relata a preferência de Dr. Blumenau pela data de fundação da Colônia no dia 28 de agosto de 1852, pois foi quando se demarcou e vendeu-se os primeiros lotes de terras aos primeiros imigrantes, no entanto, decidiu-se pela data de 02 de setembro de 1850, por causa da chegada dos primeiros imigrantes ao Ribeirão da Velha.

tinham, mais ou menos, a medida de 30 hectares, sendo medida, inicialmente, por braça e somente mais tarde, por volta de 1880, por hectare, segundo DEEKE (1995).

Segundo KORMANN (1996) os primeiros imigrantes se estabeleceram em lotes às margens do Ribeirão Garcia, margem direita do Itajaí-Açú, até Salto Weisbach e nas margens esquerda do Itajaí-Açú, até Itoupava Seca.

A cada ano, mesmo que lentamente, o estabelecimento crescia em número de imigrantes, como podemos verificar na tabela abaixo, que demonstra o ingresso de imigrantes nos primeiros anos da Colônia:

TABELA 02 – INGRESSO DE IMIGRANTES NA COLÔNIA
(1850 – 1859)

ANOS	IMIGRANTES ENTRADOS
1850	17
1851	08
1852	110
1853	28
1854	146
1855	34
1856	204
1857	199
1858	82
1859	29
TOTAL	857

FONTE: PIAZZA, 1983, p.336 (com modificações).

Em 10 anos de formação a Colônia Blumenau recebeu 857 imigrantes. No ano de demarcação dos lotes de terras (1852) chegaram na Colônia 110 imigrantes, ou seja, um pouco mais de 12% do total. Os anos que mais receberam imigrantes (nessa fase de implantação da Colônia) foram os anos de 1854, 1856 e 1857, com 17%, 23,80% e 23,22%, respectivamente, do total. Os anos de 1858 e 1859, quando a Colônia já passava por momentos de dificuldades financeiras (como veremos mais a frente) recebeu somente 82 e 29 imigrantes, respectivamente.

Dentre os emigrados havia carpinteiro, agrimensor, marceneiro, charuteiro, funileiro, ferreiro e lavradores, assim em pouco tempo a Colônia já contava com excelente produção agrícola, por causa da especialização de seus moradores e do trabalho na lavoura. Por causa da dificuldade de obter produtos em outras regiões foram surgindo pequenas

²⁴ Segundo SILVA, 1988.

indústrias caseiras, como forma de manter a Colônia de suprimentos essenciais, como verificamos a seguir:

TABELA 03 – INDÚSTRIAS CASEIRAS NA COLÔNIA (1856 – 1859)

TIPO DE INDÚSTRIA	ANO DE 1856	ANO DE 1859
Engenho de Farinha	5	24
Engenho de Açúcar	5	24
Alambiques	3	-
Moinhos de Milho	2	2
Engenhos de Serrar	2	2
Fábrica de Vinagre	1	1
Fábrica de Cerveja	1	1
Olaria	1	3

FONTE: PIAZZA, 1983, p.337.

Os engenhos de açúcar e de farinha foram os que mais se desenvolveram na Colônia, por conta das necessidades locais, passando de 5, no ano de 1856, para 24, no ano de 1859. Manteve-se o número de moinhos de milho e engenhos de serrar, neste período, com um total de 2 estabelecimentos, como também o número de fábricas de vinagre e fábrica de cervejas, com uma unidade para ambas as fábricas. As olarias, em três anos, passou de uma para três estabelecimentos e os alambiques, que no ano de 1856 havia 3, no ano de 1859, não havia nenhum estabelecimento.

Os anos da década de 1850 foram difíceis para o Dr. Blumenau, pois ele mesmo arcava com todo o ônus para ajudar seus colonos seja nas implantações de pequenas indústrias, seja na lavoura. No ano de 1860, sem mais condições de arcar sozinho com as despesas da Colônia, Dr. Blumenau conseguiu com que o governo imperial comprasse as terras da Colônia, deixando de ser a Colônia, então, de propriedade particular, mas como estava sendo bem administrado, o governo imperial decidiu deixá-lo na Direção da Colônia, assim:

Pode então, Hermann Blumenau, com mais tranquilidade, ocupar-se nos negócios da comuna, dirigindo-a sem as preocupações que dantes a acompanhavam, tendo sido, também como funcionário, um exemplo de dedicação e de amor ao trabalho e de honestidade absoluta (CABRAL, 1987, p.217)

Dr. Blumenau esteve à frente da Direção da Colônia até o momento em que o já distrito foi emancipado, constituindo o Município de Blumenau, ocorrido em 04 de fevereiro de 1880, pela Lei nº 860. No ano de 1882 toda a Colônia havia se emancipado.

Dr. Blumenau volta para a Alemanha dois anos depois da constituição do Município, falecendo 16 anos mais tarde, conforme CABRAL (1987).

Analisando o quadro abaixo podemos verificar que a Colônia cresceu consideravelmente com o apoio do governo imperial, com o crescimento de pequenas indústrias familiares, que foram criando forma no final dos anos de 1850, como o analisado acima:

TABELA 04 – EVOLUÇÃO DAS INDÚSTRIAS NA COLÔNIA
(1860 – 1880)

ANOS	Engenhos Farinha	Engenhos Açúcar	Alambi- ques	Moinhos	Engenhos Serrar	Fábrica Charutos	Fábrica Cerveja	Fábrica Vinagre	Olaria
1860	33	47	47	2	2	1	1	1	3
1861	47	51	51	2	3	2	2	1	3
1862	52	58	59	3	3	4	3	1	3
1863	53	58	59	4	4	6	3	2	3
1864	46	55	59	4	5	9	3	3	5
1865	47	56	61	5	8	10	3	3	5
1866	47	58	61	7	8	15	6	6	5
1867	49	55	60	8	7	15	8	5	5
1868	55	63	60	10	10	14	10	7	6
1869	65	76	62	13	18	-	-	-	8
1870	70	82	68	14	19	-	1	-	7
1871	77	81	65	15	22	-	2	-	9
1872	79	82	66	15	23	-	2	-	10
1873	80	85	68	16	25	-	2	-	11
1874	80	86	72	19	29	-	2	-	9
1875	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1876	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1877	125	126	102	22	30	-	5	1	10
1878	136	144	126	22	30	-	6	1	10
1879	138	149	140	22	28	-	6	1	10
1880	142	154	143	27	32	-	9	1	10

FONTE: PIAZZA, 1983, p. 340.

Nos anos de 1875 e 1876, segundo a obra de PIAZZA (1983), não há dados sobre tais empreendimentos. Os engenhos de farinha cresceram consideravelmente, dando um salto de 33 empreendimentos, no ano de 1860, para 142, no ano de 1880. O mesmo ocorre com os engenhos de açúcar e os alambiques (embora na tabela acima, no ano de 1859 não havia mais nenhum estabelecimento) e passaram de 47 (ambos, no ano de 1860) para 154 e 143 estabelecimentos, respectivamente (no ano de 1880). Os outros empreendimentos cresceram de forma gradual, como as olarias, que passaram de 3 para 10 empreendimentos,

em 20 anos. Nestes 20 anos, os moinhos cresceram de 2 para 27 estabelecimentos, os engenhos de serrar, de 2 para 32 estabelecimentos, as fábricas de cerveja, de 1 para 9 estabelecimentos, embora tivessem no ano de 1868 ter chego a 10 estabelecimentos, diminuindo nos anos seguintes, mas crescendo gradualmente, alcançando o número de 9, no ano de 1880, o mesmo ocorreu com as fábricas de vinagre, que no ano de 1860 havia um estabelecimento, crescendo, aos poucos, até o número de 7, no ano de 1868, terminando o ano de 1880 com um estabelecimento. O mesmo não ocorreu com as fábricas de charutos, pois no ano de 1860 contava com um estabelecimento, crescendo a cada ano e já no ano de 1868 contava a Colônia com 14 empreendimentos, mas a partir daí a Colônia não contava com mais nenhum estabelecimento.

Outro fator que ajudou para o crescimento dessas indústrias foi que a partir de 1875 a Colônia, como todo o país, passou a receber imigrantes italianos, principalmente da região de Trento, como também de outros países, portanto, no quadro abaixo podemos verificar a origem da população blumenauense até o ano de 1897:

TABELA 05 - ORIGEM ÉTNICA DA POPULAÇÃO BLUMENAUENSE (1850 – 1897)

NACIONALIDADE	QUANTIDADE	PORCENTAGEM
Alemã	9879	52,0
Russa	2534	13,35
Polonesa	1641	8,64
Tirolesa	1499	7,9
Italiana	1315	6,9
Austriaca	849	4,5
Húngara	717	3,861
Sueca	177	0,93
Belga	132	0,7
Suíça	61	0,32
Norte-Americana	36	0,19
Espanhola	25	0,13
Brasileira	24	0,12
Luxemburguesa	21	0,11
Holandesa	19	0,10
Irlandesa	16	0,08
Francesa	15	0,079
Inglesa	12	0,06
Dinamarquesa	4	0,02
Grega	1	0,005
Portuguesa	1	0,005
TOTAL	18.978	100

FONTE: Organizado pelo Dr. Hugo Gensch, apud SILVA, 1988, p. 108 (com odificações).

Até o ano de 1897, ou seja, em quase 50 anos, entraram na Colônia de Blumenau 18.978 imigrantes, destes 9879 alemães, na ordem de 52% do total. Em menor proporção segue os russos, com 2.534 imigrantes, perfazendo 13,35%, os poloneses, com 1.641, na ordem de 8,64%, os tirolese, com 1.499, num total imigrado de 7,9% e a imigração italiana, vinda para a Colônia na ordem de 1.315 pessoas, com um total de 6,9% dos 18.978. Os restantes dos imigrantes que chegaram em Blumenau perfazem um total de 11,21%, daí destacamos os imigrantes austríacos, húngaros, suecos e belgas, que vieram em pequena proporção, os demais, como podemos analisar na tabela acima, não possuem caráter expressivo. A de assinalar, no entanto, que as estatísticas que mostram o número de imigrantes vindos para a Colônia de Blumenau não pode, decerto, ser levada a risca, pois os relatórios da época não tinham a contagem com precisão, mas há a aproximação.

1.4 A ATIVIDADE PASTORIL E A COMERCIAL

O imigrante europeu tinha, obrigatoriamente, que exercer a atividade pastoril, ou seja, como não havia vida econômica na Colônia era necessário, primeiramente, exercer o trabalho na terra. A lavoura, entretanto, formou a base para as relações econômicas, produzindo, em primeira instância, para a sua sobrevivência, e mais tarde, para o comércio, como analisa RENAUX HERING (1987, p.41) em sua obra, onde o “[...] desenvolvimento das colônias seguiu, de início, as fases clássicas da colonização alemã: o desmatamento e a agricultura de subsistência, a exploração agrícola e paralelamente o beneficiamento doméstico da produção, e a exploração de excedentes [...]”. Segundo a mesma autora, o trabalho na Colônia era realizado por todos os membros da família, tirando os idosos e as crianças menores. Para as mulheres cabia o trabalho caseiro, para os homens o trabalho mais complexo dentro da colônia, como a derrubada da mata, a construção de sua própria casa, os alojamentos, e para os dois cabia o preparo da terra, o plantio e a colheita.

Por causa da dificuldade de obter gêneros agrícolas, assim como assistência médica, aos poucos, os próprios imigrantes foram assumindo funções, pois estavam isolados de centros maiores, da qual pudessem usufruir tais serviços. Desenvolveu-se dentro da Colônia

um acentuado cooperativismo, que era na verdade a solidariedade, juntamente com a experiência de cada um, pois ao assumir funções como educadores, médicos, passavam a exercer suas atividades profissionais que foram aprendidas em seus países de origem, embora em menor proporção, haja vista que o trabalho pastoril era, pois, por necessidade vital para a sobrevivência da Colônia.²⁵ Foi, portanto, por meio da atividade pastoril (mesmo que indiretamente) e comercial que vários estabelecimentos foram criados, através dos recursos e da necessidade de expansão do mercado local.

Contudo, o comércio foi se desenvolvendo a partir da necessidade do colono em obter gêneros para o desenvolvimento de suas atividades. Segundo MAMIGONIAN (1965, p.397) o colono “[...] produzia além das suas necessidades, açúcar, mandioca, feijão, milho, manteiga, banha, etc.; cultivava mesmo um produto comercial como o tabaco e, se fosse mais abastado, explorava madeira”. Sendo assim, precisava de ferramentas, tecidos, sal, e foi para permitir essa troca que nasceu a venda. Segundo SINGER (1977), o comércio a varejo pelo escambo era característico da economia de subsistência, e assim foi realizada a troca de produtos durante o século XIX, onde o vendeiro revendia os produtos e adquiria os artigos que eram necessidade dos colonos.

O excedente econômico passou a se concentrar nas mãos dos comerciantes, segundo MAMIGONIAN (1965, p.397) :

[...] o excedente econômico nasceu da produção agrícola e por causa do sistema ‘colônia-venda’ acumulou-se nas mãos dos comerciantes que não se contentavam apenas em orientar a vida econômica nas suas zonas de influência, mas também possuíam barcos para ir até Itajaí, o porto marítimo, e mesmo até mais longe, e tomavam iniciativas ainda mais importantes, como a produção de eletricidade, por exemplo.²⁶

²⁵ “[...] Não havia, em Santa Catarina, uma aristocracia rural ou qualquer outra que impedisse colonos e, posteriormente, comerciantes e artesãos, de exercerem a profissão de sua escolha [...] Do ponto de vista econômico, a marca da lavoura não abandonaria o futuro trabalhador industrial. O plantio para o autoconsumo manteve-se lado a lado com o trabalho na fábrica, tornando a mão-de-obra menos vulnerável nos tempos críticos, ou garantindo-lhe, perenemente, a alimentação adequada e a diversificação em relação ao trabalho rotineiro e massificante frente às máquinas” (RENAUX HERING, 1987, p.56/57)

²⁶ Ainda sobre o comerciante, SEYFERTH afirma:

“O comércio se transformou na verdadeira fonte de acumulação de capital. Os próprios colonos, levando seus produtos para as casas comerciais da vila e deixando nelas o pequeno lucro conseguido nas trocas, acabaram beneficiando os comerciantes: de um lado, estes últimos compravam a produção agrícola e vendiam suas mercadorias por preços extorsivos e, de outro lado, figuravam como ‘guardiões’ das economias dos colonos. O lucro obtido era investido em pequenos empreendimentos ligados à exploração da terra e das florestas, outra forma de obter dos colonos parte da sua produção” (1974, p. 117).

Os produtos agrícolas eram enviados aos mercados da região e aos mercados maiores, como Rio de Janeiro, Salvador e Recife, segundo MAMIGONIAN (1965). O lucro desse comércio passou a ser destinado a pequenas produções, como o desenvolvimento de serrarias e moinhos, a fim do desenvolvimento das exportações e, mais tarde, o desenvolvimento de ramos industriais que havia a grande necessidade de consumo e que pudessem gerar lucros rápidos como no caso do setor têxtil (que veremos mais à frente).

Já SINGER (1977) afirma em sua obra que os produtos agrícolas eram enviados aos mercados locais, como as Colônias vizinhas, isso porque os produtos de Blumenau tinham pouca aceitação em mercados maiores, como o Rio de Janeiro, pela baixa qualidade e pouca diversificação do produto. Afirma também que Blumenau somente passará a produzir com qualidade no momento que se insere no mercado nacional, ou seja, o centro dinâmico do país, eixo Rio de Janeiro - São Paulo, ampliando assim a divisão do trabalho. Onde a expansão do mercado interno desencadeará o processo de industrialização. No entanto, Blumenau passou a se inserir no mercado nacional a partir da Primeira Guerra Mundial, pela necessidade de manter o mercado interno e, porventura, participar, em menor proporção, das exportações para países da América Latina e outros países também.

1.5 A ATIVIDADE TÊXTIL

1.5.1 Conjuntura Nacional – Influências Internacionais

Segundo VILELA LUZ (1978) as primeiras tentativas de se promover a industrialização brasileira, no início do século XIX, partiram do Rei de Portugal, Dom João VI, pois era necessário buscar o progresso, passando a indústria a ser vista como a fonte do desenvolvimento econômico do país, buscando, outrora, a riqueza do país. Portanto:

Concedeu-se às colônias portuguesas, como parte dessa política, a liberdade da indústria. Pelo alvará do 1º de abril de 1808, revogava o Príncipe Regente D. João as peias do sistema colonial e pretendia, sob o signo do liberalismo, inaugurar, no Brasil, a era industrial com o objetivo de multiplicar a riqueza nacional, promover o desenvolvimento demográfico e do trabalho a um certo elemento da população que não se acomodava à estrutura sócio-econômica vigente, estrutura que se definia, essencialmente, pelo regime escravocrata (VILELA LUZ, 1978, p.20)

Porém, o desenvolvimento da indústria até a década de 1830 ficou atrelado aos interesses britânicos, o que fez com que a indústria pouco se destacasse economicamente, devido a necessidade, da Inglaterra, na obtenção de produtos primários para seus mercados. Ainda assim, a Europa já tinha, nesse momento da história, uma indústria bem desenvolvida, não necessitando de produtos manufaturados. STEIN (1979) afirma que a Europa, já na metade do século XIX, possuía uma indústria com mercado amplo, precisando, em quantidades cada vez maiores, de matérias-primas para a expansão das atividades.

No entanto, já a partir dos anos de 1840, o movimento industrialista passou a apresentar, de certa forma, um cunho nacionalista, onde os recém – industriais já buscavam perante o governo uma política de proteção alfandegária, para a incipiente indústria, tão necessário, segundo a visão destes, para a independência econômica, como analisa VILELA LUZ (1978) em sua obra.

Assim, já a partir de 1846/47 o governo incentivou a indústria com tarifas protecionistas, passando a suspender as taxas alfandegárias sobre máquinas e matérias-primas, o que fez com que várias fábricas de fiação e tecelagem fossem fundadas. As primeiras indústrias têxteis fundadas no Brasil foram no nordeste brasileiro. Segundo STEIN (1979), no ano de 1866, a cidade da Bahia e seus arredores já possuíam 5 das 9 fábricas do país. Essas empresas surgiram através do capital de comerciantes, como a Fábrica Todos os Santos; atacadistas têxteis, como a Fábrica São Braz; e empresas comerciais, como as empresas Santo Antônio do Queimado, Nossa Senhora do Pilar e Nossa Senhora da Penha.²⁷ Mas, já a partir dos anos de 1870/80 a concentração dessas indústrias passou para a região sudeste do país, com destaque para as províncias do Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais, devido a ligação do Rio de Janeiro a São Paulo e Minas Gerais, por estrada de ferro e pela crescente importância política e econômica dessa região a partir dos anos de 1850.

Em Minas Gerais o responsável pelo desenvolvimento da atividade têxtil foi a família Mascarenhas, fundando várias empresas. No Rio de Janeiro, o desenvolvimento maior ocorreu a partir de 1870, embora tivesse frustradamente tentado desenvolver o setor antes. Na verdade, a indústria têxtil do Rio de Janeiro muito se desenvolveu porque obteve

²⁷ Segundo SUZIGAN, 1986.

proteção alfandegária constante, pelo menos até a década de 1880, segundo SUZIGAN (1986). Em 1884, havia na área do Rio de Janeiro 10 empresas, a maior delas era a Fábrica Brasil Industrial, fundada por portugueses. Damos destaque também as seguintes fábricas: São Pedro de Alcântara; Fábrica Petropolitana; Pau Grande, as duas últimas também com participações de portugueses; e a Fábrica Aliança. Aqui não há informação do investimento direto de capital cafeeiro. Em São Paulo²⁸, a indústria se desenvolveu, principalmente, depois do surto do algodão na província e de direitos aduaneiros. Segundo SUZIGAN (1986), nessa Província há a utilização do capital cafeeiro para o desenvolvimento da atividade, como afirma:

[...] Alguns dos mais conhecidos fazendeiros de café que apareceram como fundadores, acionistas ou diretores de fábricas têxteis de algodão foram: Luiz Antônio Anhaia (Fábrica São Luiz, Anhaia Fabril); Gabriel Dias da Silva (Companha Industrial de São Paulo); família Souza Queiroz (Fábrica Carioba, Fábrica de Piracicaba); família Paes de Barros (Fábrica São Luiz, Anhaia Fabril); Francisco Emygdio da Fonseca Pacheco (Anhaia Fabril); Antônio Proost Rodvalho (Anhaia Fabril); famílias Correa Pacheco e Pereira Mendes, e Elias S. Pacheco Chaves (Fábrica Monte Serrat) (SUZIGAN, 1986, p.138)

Segundo DIÉGUES JÚNIOR (1964) no primeiro Censo Industrial, que foi realizado no ano de 1907, o Brasil contava com 3.258 estabelecimentos industriais, possuindo 151.841 pessoas ocupadas. O Rio de Janeiro contava com 670 destes estabelecimentos, com uma população ativa de 35.243 operários, ficando assim em primeiro lugar em número de estabelecimento e pessoal ocupado na indústria. Em segundo lugar vinha Minas Gerais, com 531 estabelecimentos e 9.555 operários, em terceiro lugar São Paulo, com 326 estabelecimentos e 24.186 pessoas ocupadas, já o Rio Grande do Sul vinha em quarto lugar, com 314 estabelecimentos industriais e 15.426 pessoas ocupadas no setor industrial.

Segundo PRADO JÚNIOR (1998) a localização dos centros industriais têxteis nas regiões do nordeste brasileiro (com ênfase as províncias da Bahia e de Pernambuco) e do sudeste brasileiro deve-se a dois critérios que estão interligados, que são a densidade demográfica, de onde pudessem usufruir de mão-de-obra abundante para o trabalho fabril, mesmo que sem qualificação e também estivessem próximos da matéria-prima – o algodão.

²⁸ O trabalho de RIBEIRO (1988) mostra como foi formada a indústria têxtil algodoeira na região de São Paulo, destacando a origem dos capitais, a mão-de-obra utilizada e as condições dessa mão-de-obra dentro do complexo produtivo. Destaca também a concentração das unidades produtivas de fiação e tecelagem.

No entanto, boa parte da população não tinha recursos para consumir os produtos industrializados, já que parte da população brasileira era formada por escravos e por escassos trabalhadores livres. Sendo assim, até meados do século XIX, “[...] a indústria brasileira não sairá tão cedo da sua mediocridade, e lutará com dificuldades que lhe limitam consideravelmente os horizontes. Também não resolverá por isso, de uma forma ampla, nenhuma das contradições e dos problemas do país”.²⁹

Mesmo com o desenvolvimento de pequenas indústrias, com destaque para as ligadas às fiações e tecelagens de algodão, a economia do Brasil era essencialmente agrícola, e a partir dos anos 30, do século XIX, sobressaía-se o café como produto de exportação, assim o café “[...] fixou o modelo econômico ao qual o Brasil se ajustaria nos oitenta anos seguintes. Esse modelo determinou o tipo do trabalhador que veio para o Brasil, a natureza do comércio brasileiro, o papel do governo e, como resultado desses fatores, o ritmo da industrialização do país”.³⁰

Portanto, pela dificuldade de obter mão-de-obra para a indústria, de mercado consumidor para os produtos mais finos, já que boa parte da população era constituída por escravos como já foi dito, as primeiras indústrias algodojeiras passavam a produzir, estrategicamente, para um mercado disponível, ou seja, produzir roupas para os trabalhadores escravos e os livres, produzir panos para ensacar açúcar e o café exportado, onde o custo de produção era, relativamente, pequeno, devido a facilidade do trabalho, não necessitando, nesse momento, do trabalhador especializado, nem, tampouco, um maquinário complexo.³¹

Também, pela dificuldade de obter equipamentos e matéria-prima para manter a produção, desde o início da produção houve a necessidade de manter verticalizada o processo de produção, desde a fiação até o acabamento e possuindo ainda oficinas de reparos de equipamentos, já que o maquinário era exportado.

Entretanto, mesmo com o apoio governamental que protegiam algumas indústrias, a indústria nasceu no Brasil com a iniciativa de particulares, ou seja, pessoas ligadas ao comércio, a agricultura e a política, que perceberam os lucros que poderiam obter de tais empreendimentos.

²⁹ PRADO JÚNIOR, 1998, p.198.

³⁰ STEIN, 1979, p.21.

³¹ Segundo PRADO JÚNIOR, 1998.

Muitos empresários que possuíam recursos mandavam buscar técnicos em países mais desenvolvidos, como na Inglaterra, e como também necessitavam do apoio político, iam atrás de mão-de-obra não especializada em orfanatos, em casas de caridade e entre os desempregados da cidade, o que lhe dava o poder de solicitar recursos financeiros para o desenvolvimento de sua atividade, já que estava trabalhando para desenvolver o social.

Contudo, a indústria cresceu e viverá, segundo PRADO JÚNIOR (1998) ‘parasitariamente’ até o início do século XX das medidas protecionistas do governo, pois o industrial a todo o momento que entra em crise de superprodução procura o governo para que esse tome as medidas cabíveis para a proteção da indústria nacional, assim para PAIM (1957, p.68):

[...] a industrialização inicial, considerando o nível das forças produtivas – a mão-de-obra, o capital, a experiência técnica e os hábitos de trabalho – e sobretudo nas exigências do mercado interno, sé se poderia desenvolver com vistas ao consumo, pois não havia campo, isto é, não havia mercado para as indústrias de base. O capital se encaminhava para o setor mais lucrativo: enorme soma de pequenas empresas, destinadas a substituir a importação de tecidos de algodão e aniação, couros preparados, gravatas, mobílias [...]

Assim, o processo de industrialização brasileira foi sendo realizado através de uma ordem inversa, com os produtos de bens de consumo se desenvolvendo em primeiro lugar e mais tarde, com o apoio governamental (a partir do governo de Getúlio Vargas, nos anos de 1930), o desenvolvimento da indústria de base.

1.5.1.1 Primeira e Segunda Guerra Mundial – Consolidação Industrial

Foi no período da 1ª Guerra Mundial que a indústria no Brasil se consolidou. Durante o período de conflito mundial exportou produtos para vários países, com destaque para a Argentina e o Uruguai. Assim, durante os anos da primeira guerra a “[...] indústria têxtil parecia ser um campo tão atraente para os investimentos de capital que o exemplo de ‘centenas’ de capitalistas foi logo seguido por abastados fazendeiros, sobretudo durante o período de valorização do café no começo dos anos vinte”.³²

Contudo, não foram todos os ramos industriais que puderem se beneficiar dos acontecimentos gerados pela Primeira Guerra Mundial, pois as exportações para o Brasil de

³² STEIN, 1979, p.118.

maquinaria foram reduzidas e os preços das importações ficaram altos para os industriais que necessitassem urgentemente de alguma maquinaria e/ ou matéria-prima, assim em vários ramos industriais houve, substancialmente, uma redução na produção, ou seja, no crescimento industrial. Houve, todavia, um investimento nas indústrias que aumentaram as exportações, durante o período da guerra, com destaque para os produtos têxteis, como os de alimentação em geral, pela grande necessidade de consumo desses produtos.

Os anos após o primeiro conflito foram de grande êxito para os industriais, principalmente, para os ramos que conseguiram se impor durante a guerra, como também para os ramos industriais que cessaram suas produções por falta de equipamentos. Nesse período houve grande investimento em reposição de maquinário, pois a taxa de câmbio estava sobrevalorizada. Foram instaladas várias fábricas de tecidos de algodão, de tecidos de lã, de seda e a primeira fábrica de fios de seda artificial (raiom), conforma SUZIGAN, (1986).³³

O esgotamento da expansão industrial começou a ser sentida a partir do final da década de 1920, com destaque para a indústria têxtil, onde se verificava superprodução, como também para o setor do café, que mais uma vez entrava em crise, e era subsidiado pelo governo, através do programa de valorização do café, que desde o início do século XX vinha acudindo o setor, embora agora em menores proporções. A grande depressão e a revolução de 30 trará grandes mudanças tanto sociais, quanto políticas para o país, com destaque para os industriais, que agora passam a influenciar politicamente, pedindo recursos para seus empreendimentos, deixando de lado a influência exercida pela oligarquia agrária, na pessoa dos fazendeiros do café. Nesse sentido, segundo STEIN (1979, p.143), do “[...] ponto de vista dos empresários, no período de 1930-1945, a indústria têxtil algodoeira alcançou o máximo de produção e o mínimo de instabilidade”, ou seja, embora os investimentos tenham sido menos intensos do que o ocorrido durante a primeira guerra, a recuperação foi bem mais rápida, pois agora a indústria era auxiliada pelo governo.

Todo o investimento realizado no setor têxtil, durante os anos da primeira guerra mundial, da grande depressão de 1929 e da revolução de 1930, demonstra a importância do

³³ Conforme STEIN, 1979, p.119: “A vigorosa demanda de produtos de algodão, reflexo da prosperidade geral promovida pela política de valorização do café, explica, em parte, o aumento do número de fábricas de algodão, que, de 242 em 1921, passou para 354 em 1927”.

setor para a economia brasileira, onde até 1939 o setor têxtil era o mais importante da indústria de transformação.

A partir da Revolução de 1930 passou-se a investir no setor de bens intermediários, como cimento, aço e bens de capital, como máquinas e equipamentos, a fim de dar suporte ao parque fabril já existente, fazendo com que diminuísse às exportações de máquinas.

Entre os anos de 1931 a 1937, houve restrições às importações, devido a superprodução, o que mostrava a influência dos industriais paulistas e cariocas junto ao governo. Com o fim da restrição máquinas e equipamentos foram adquiridos, principalmente, da Inglaterra, Alemanha, Suíça e Estados Unidos.

Durante a Segunda Guerra Mundial se dá a recuperação dos negócios, onde a moeda brasileira adquiriu notável estabilidade cambial, no entanto, segundo STEIN (1979), há o aumento da concorrência, haja vista, o desenvolvimento do setor industrial nos países da América Latina, como Argentina, Chile e Uruguai.

Mas, os produtos têxteis brasileiros serão solicitados tanto no mercado interno, quanto externo, exportando para os países da América do Sul, África do Sul e os Estados Unidos, passando a segundo produto mais exportado, no período, depois do café.

1.5.2 Conjuntura Catarinense

Santa Catarina até meados do século XIX estava praticamente despovoada e não conhecia nenhum processo de desenvolvimento industrial. Recebeu imigrante açoriano, entre 1748 e 1756, devido à disputa entre Portugal e Espanha pela região do Estuário do Prata, esses imigrantes foram enviados, principalmente, para a Ilha de Desterro (Florianópolis), para Laguna e para o Rio Grande, praticamente povoaram a costa. Havia também, a partir de 1771, na região de Lages, população advindo da região de São Paulo. Assim, o primeiro núcleo de povoamento, ocorreu em 1829, por imigrantes alemães, fundando a Colônia de São Pedro de Alcântara, que pouco prosperou, devido às dificuldades de acesso a centros maiores. Foram, portanto, a fundação das Colônias de Blumenau e Joinville que adensaram a população dessa província, como também das Colônias de italianos, como Nova Itália e Nova Trento, e do vale do Tubarão, a partir de 1875, colonizado por italianos, chegando esses também ao Vale do Itajaí.

SINGER (1977) afirma que em Santa Catarina desenvolveu-se regiões economicamente autônomas, formando capitais regionais, como Joinville, Blumenau, Criciúma, Florianópolis e Lages.

Isso se deve ao tipo de colonização que foi se desenvolvendo em Santa Catarina, por causa da dificuldade de obtenção de matérias-primas, e da localização das colônias, estando quase sempre longe de grandes mercados, tendo elas mesmas que formar seus mercados locais, mesmo que, a princípio, mercados poucos competitivos. Sendo Assim, segundo BOSSLE (1988, p.21), em Santa Catarina:

[...] a economia caracterizava-se, na sua primeira fase de vida econômica, como de subsistência, e nível de consumo local. Por esse motivo, a sua estrutura de produção, comércio e relação de trabalho eram próprias do seu meio econômico. Assim, socialmente e economicamente, diferenciava-se das demais regiões específicas, principalmente daquelas comercialmente mais ativas. Tendo um sistema de produção baseado na pequena propriedade e voltado para o consumo próprio, não se poderia ter outra forma de economia que não fosse a de subsistência

E por causa da distância do mercado nacional, a indústria catarinense foi pouco beneficiada pelas medidas de apoio do governo provincial e, depois pela república, pelo governo federal, tendo, pois, pouco acesso a governantes para que pudessem solicitar recursos. Foi beneficiada, em pequena proporção, por medidas de acesso a maquinários e a matérias-primas, que eram exportadas.

SCHUMPETER (1961) confirma, em sua obra, o poder do empreendedor na formação de um complexo industrial. Se analisarmos nessa ótica, a indústria do vale do Itajaí pode ser vista como fruto da iniciativa do empreendedor, no caso, de Blumenau, destacamos a figura do imigrante.

O empresário pode ser visto como capitalista, como também como o seu próprio técnico, isto quando não há pessoas especializadas para funções mais complexas. Ele é seu próprio agente de compras e vendas, chefe de escritório, gerente pessoal, segundo o autor, “[...] alguém só é um empreendedor, quando realmente ‘empreende novas combinações’ e perde esta característica, logo que estabelece negócios, quando os estabiliza, deixando-os correr, com outras pessoas”.³⁴

³⁴ SCHUMPETER, 1961, p.108. Sobre Combinações ver também CHOLLEY (1964).

O desenvolvimento de uma atividade se dá através de novas combinações, que estão atreladas aos meios de produção, o empreendedor não é um líder e sim o que dirige os meios de produção para novos canais. O autor não o glorifica apenas lhe dá a função de empreender algo, pela necessidade de obtenção de certos produtos, que seriam pagos mais caros se trazidos de outros lugares.

Neste sentido, na tabela abaixo podemos verificar o número de estabelecimento fundados em Santa Catarina no período de 1880 a 1914:

TABELA 06 – NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS FUNDADOS EM SANTA CATARINA (1880-1914)

PERÍODOS	NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS
1880 – 1884	15
1885 – 1889	10
1890 – 1894	30
1895 – 1899	31
1900 – 1904	95
1905 – 1909	102
1910 – 1914	195
TOTAL	478

FONTE: BOSSLE, 1988, p.43 (com modificações).

Foram fundados em 34 anos 378 estabelecimentos, a maioria deles (mais de 51%) entre os anos de 1910 – 1914, ou seja, antes da 1ª guerra mundial, num período de prosperidade econômica. E foi durante esse primeiro período de conflito que a indústria catarinense, com destaque para a indústria têxtil, se integrou ao mercado nacional, com um crescimento considerável, embora a capacidade de importação estivesse bloqueada.

RENAUX HERING (1987) acredita que a industrialização de Santa Catarina tem características próprias, devido à existência de um mercado regional fechado, por causa do isolamento regional, ou seja, possui uma dinâmica própria, sendo condicionada por fatores internos de produção. No entanto, o isolamento da economia passa a diminuir no momento em que se aprofunda a divisão do trabalho e do momento em que se insere no mercado nacional, o que veio a ocorrer, de forma gradual, a partir da primeira guerra mundial.

Assim, os dados abaixo demonstram como cresceu a indústria têxtil, ao nível do comércio internacional, durante o conflito mundial:

TABELA 07 – PARTICIPAÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL NA EXPORTAÇÃO GERAL EM SANTA CATARINA (% SOBRE O TOTAL GERAL EXPORTADO EM CADA ANO) 1914 - 1919

ANOS	PRODUTOS			
	TECIDOS	MEIAS ALGODÃO	TIRAS BORDADAS	CAMISAS DE MEIA
1914	1,55	1,1	0,15	4,25
1915	1,92	0,93	0,78	2,54
1916	1,54	1,40	2,22	3,80
1917	1,35	1,26	2,62	2,73
1918	5,34	1,30	3,31	3,41
1919	8,13	2,16	1,18	-

FONTE: DADOS BRUTOS: LOUREIRO JR, L. Dados sobre a Exportação Catarinense. 1892-1920. Rio de Janeiro: Papelaria Americana, 1922, p. 34, apud BOSSLE, 1988, p.59.

Analisando a tabela acima, verificamos a pequena participação dos produtos têxteis nas exportações de Santa Catarina, nos primeiros anos do primeiro conflito mundial, principalmente os tecidos, meias de algodão e as tiras bordadas. Para esses dois itens somente nos últimos dois anos do conflito que aumentará, mais expressivamente, a participação nas exportações catarinenses, com um percentual de 5,34, para os tecidos, no ano de 1918, e 8,13, no ano de 1919, para as exportações de meias, o aumento foi pequeno, participando com 1,30% do total exportado no ano de 1918, e no ano de 1919, com 2,16% do total exportado. Esses produtos participavam, durante o início do conflito – no ano de 1914, somente com 1,55%, de tecidos e 1,1% de meias de algodão, do total exportado por Santa Catarina. Já a exportação de tiras bordadas teve seu auge durante a metade do conflito, ou seja, nos anos de 1916, 1917 e 1918, com exportações de 2,22%, 2,62% e 3,31%, respectivamente, do total, diminuindo no último ano do conflito para 1,18%. Para as camisas de meia houve uma inversão nas exportações, onde no ano de 1914 foram exportadas 4,25 do total de Santa Catarina, com diminuídas oscilações nos anos a seguir, e no ano de 1919, nada participando sobre as exportações catarinenses. Boa parte dessa produção acabou ficando no mercado interno, devido, principalmente, a dificuldade de importar produtos advindos de outros países.

A economia catarinense somente se insere na economia brasileira com a primeira guerra mundial, com destaque para o setor têxtil, como demonstra BOSSLE (1988, p.57):

Como exemplo mais concreto de substituição das importações e do início da integração de Santa Catarina no mercado nacional, encontram-se os têxteis, principalmente no ramo de camisas de malha. Até 1914, estavam voltados para o comércio local, os produtos têxteis não tinham qualquer expressão nos demais mercados nacionais. A partir desta data, enquadraram-se no processo de substituição de importações em consonância com os demais produtos de todos os estados brasileiros

Até mesmo durante a grande depressão de 1929 e a revolução de 1930 as empresas continuaram a crescer, pois a depressão de 1929 não afetou Santa Catarina da mesma forma que atingiu os estados produtores de café, ainda que em outras regiões isso não estivessem ocorrendo, pela falta de equipamentos para alguns setores industriais, que perderam o direito à importação devido a crise nacional e internacional, como podemos comprovar na tabela abaixo, que analisa o crescimento industrial da produção catarinense entre os anos de 1920 a 1929:

TABELA 08 – CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL CATARINENSE
(% SOBRE O VALOR LOCAL DA PRODUÇÃO DE CADA ANO)
1920 - 1929

INDÚSTRIAS	ANOS				
	1920	1921	1925	1928	1929
TÊXTIL	14,30	8,50	43,54	40,78	41,67
MOBILIÁRIO	1,09	1,00	4,68	5,96	6,53
ALIMENTAÇÃO	54,30	30,42	23,85	23,38	30,84
METALURGIA	3,20	2,00	4,68	3,09	3,68
BEBIDAS	-	-	12,38	6,96	7,6
CARVÃO	3,00	0,05	5,02	0,78	0,84

FONTE: DADOS BRUTOS. Para o ano de 1920, dados do Censo Industrial do Brasil de 1920 – II Parte – Vol. II, p. 445. Para os demais anos: Sinopse Estatística de Santa Catarina. Para o carvão – Recursos – Possibilidades e Desenvolvimento, apud BOSSLE, 1988, p. 85.

A indústria alimentícia nos anos de 1920/1921 estava em primeiro lugar em crescimento industrial, com percentuais de crescimento, sobre o valor local da produção de cada ano, na ordem de 54,30, (ano de 1920) e 30,42 (ano de 1921). O setor têxtil é que demonstra crescimento gradual neste período, já que no de 1920, contava com percentual de crescimento na ordem de 14,30 e nos anos de 1928 e 1929, com crescimento de 40,78% e 41,67%, respectivamente. Os outros setores crescem, embora em menor proporção, pela dificuldade de obtenção de matérias-primas, como é o caso do setor metalúrgico, necessitando das importações.

O período da segunda guerra mundial também foi propício ao crescimento industrial em Santa Catarina, embora houvesse a dificuldade de importar equipamentos e matérias-primas. O setor têxtil foi bastante beneficiado, mesmo que depois da guerra entrasse em declínio, pela brusca concorrência com os produtos estrangeiros, já que seu parque fabril vinha sendo substituído de forma gradual, passando também a promover o desenvolvimento de outros setores industriais, como o aço e o papel.

1.5.3 Conjuntura Regional

A atividade têxtil começou a desenvolver-se em Santa Catarina, com destaque para as regiões de Blumenau e Brusque – no vale do Itajaí, certamente, com a chegada dos imigrantes alemães, onde esta atividade passou a ser exercida a partir de 1880, assim, a transformação em atividade industrial aconteceu através do pequeno produtor, imigrante, que soube se apropriar da necessidade dos moradores, que em épocas de crises não conseguiam importar roupas³⁵, e como já salientamos o excedente econômico fixou-se nas mãos dos comerciantes.³⁶

A mão-de-obra utilizada, inicialmente, era a familiar, portanto, essas indústrias começaram a se expandir de forma rápida, devido à mão-de-obra local qualificada, já que boa parte dos imigrantes conhecia alguma etapa do processo produtivo, haja vista que muitos destes chegaram da Alemanha com algumas noções sobre a atividade, pois tinham, na Europa, trabalhado como operários das indústrias (muitas que estavam em processo de demissões, devido à crise que assolava a Europa), ou até mesmo foram donos de alguma unidade fabril que acabou falindo.

³⁵ Na década de 30, a crise do café gerou recursos ociosos, como capital, mão-de-obra, que poderiam ter sido utilizados em qualquer setor carente de investimento. Porém, como muitos acreditam, não foi o grande fazendeiro de café que gerou a industrialização. Estes fazendeiros só buscaram diminuir seus prejuízos junto ao governo. Portanto, foi o imigrante (pequeno produtor mercantil) que acumulou um certo capital nos períodos prósperos da agricultura, e no caso da atividade têxtil o comerciante, que deu impulso ao processo de industrialização brasileira, conforme RANGEL (1985), RANGEL (1990), MAMIGONIAN (1965).

³⁶ Segundo CASTRO (1969, p.31): “As camadas de estatura econômica média surgem, sim, embrionariamente, na medida em que ganham vigor o comércio e as pequenas atividades manufaturadas voltadas para o mercado interno. Residem aí as oportunidades maiores de surgimento de pequenas fortunas, capazes de configurar uma burguesia local que difere, na inserção e perspectivas, dos grupos comerciais - financeiros dedicados à exportação”.

A atividade também se expandiu por ter um mercado consumidor fiel para seus produtos, constituído, primeiramente, de amigos e familiares, mas com o aumento das fábricas e com o aperfeiçoamento dos produtos, os empresários conseguem levar seus produtos aos grandes mercados das região (que estava em formação) e fora dela.

MAMIGONIAN (1965) destaca em sua obra que no processo de industrialização blumenauense há a possibilidade de se distinguir certos tipos de industriais, como:

- 1 Pessoas que já eram industriais nas suas regiões de origem, possuindo, decerto, um conhecimento técnico;
- 2 Pessoas ligadas ao comércio de importação e exportação;
- 3 Pessoas ligadas ao comércio, como representantes comerciais, empregados de escritórios e comerciantes varejistas; e,
- 4 Pessoas que possuíam conhecimento técnico, como mestres, operários e artesãos, que se juntavam como mão-de-obra qualificada e pequeno capital.

Nesses termos podemos dar destaque a algumas das iniciativas industriais têxteis, como a de:

- 1 Johann Karsten – nasceu em Schleswig-Holstein, na Alemanha, e emigrou em 1860 para o Brasil. Chegando ao Brasil dirigiu-se ao Rio de Janeiro a fim de trabalhar em uma fazenda de café. Ao saber da existência de Blumenau, que era constituída principalmente por imigrantes alemães, decidiu, naquele mesmo ano, partir para a Colônia. Como empreendedor instalou um moinho e mais tarde uma serraria, de onde obteve o seu capital. Em 1882, juntamente com o pequeno comerciante Heinrich Hadlich e com o técnico (mecânico têxtil) Gustav Roeder, fundaram a empresa Roeder, Karsten & Hadlich. A empresa durou poucos anos, quando a família Karsten assume sozinha a direção da empresa, após pagar a Roeder e Hadlich suas partes na sociedade. Gustav Roeder investe seu capital na Empresa Industrial Garcia S.A., fundada no ano de 1885. A empresa logo em seguida foi vendida e passou pelas mãos de vários donos.

- 2 Hermann Hering³⁷ - emigrou para o Brasil em 1878, passando a exercer várias funções para juntar capital, para trazer sua família da Alemanha para Colônia. Durante dois anos trabalhou como guarda-livros de comerciantes, fabricou charutos, auxiliou a contabilidade de pequenos negócios, abriu uma pequena casa comercial, quando comprou uma pequena máquina (de um Joinvillense) e formou uma pequena unidade têxtil, no ano de 1880, trazendo toda a sua família para participar da expansão do empreendimento, com destaque para seu irmão, Bruno, assim “[...] transferiu a tabuleta da antiga malharia de Hartha, na Saxônia, com os dizeres: ‘Tricotwarenfabrik Gebrüder Hering’. A ela se acrescentariam, mais tarde, os dois peixinhos, símbolo para o sobrenome dos fundadores, Hermann e Bruno Hering”.³⁸
- 3 Paul Fritz Kuehnrich – nasceu em Oberfrohna, na Alemanha. Emigrou para o Brasil em 1924, onde casa-se. Em Blumenau trabalha como oleiro, comerciante, motorista particular. Para fundar seu empreendimento – Tecelagem Kuehnrich, em 1926, recebeu capital emprestado da Cerâmica Habetel. Seu empreendimento, a princípio, funcionou nas dependências de sua moradia, com a utilização de mão-de-obra familiar.
- 4 Teóphilo Bernardo Zadrozny – nasceu em Brusque em 1890, mas era filho de imigrantes, passando, no entanto, sua infância e adolescência na Europa. Voltou para o Brasil em 1914, escolhendo a cidade de Blumenau para viver. Trabalhou no comércio, em fábrica de fósforos. Fundou uma empresa comercial com um sócio, introduzem o chope na cidade e montam, juntos, uma fábrica de gelo. Em 1936, juntamente, com Otto Huber (técnico têxtil) e mais 15 sócios fundam a Fábrica de Artefatos Têxteis – ARTEX.
- 5 Paulo Fritsche – nasceu em Blumenau, sendo filho de imigrantes alemães. Em 1947, funda a Empresa Sulfabril S.A., em companhia de Maurília Marcos da Graça. Os dois tinham, respectivamente, conhecimento administrativo e técnico, pois haviam trabalhado na fábrica de camisas Rodolfo Konder S.A.

³⁷ “A família Hering tinha tradição no ramo têxtil. Viveu inicialmente em Chemnitz e, depois, em Hartha, ambas cidades da Saxônia; os registros da Igreja desta última paróquia indicam que desde 1676 todos os membros do sexo masculino da família foram, sem exceção, tecelões ou mestres de tecelagem e malharia” (RENAUX HERING, M. L. 1987, p. 87)

- 6 W. Cremer – nasceu na Alemanha e veio para o Brasil como representante de uma fábrica alemã de produtos médicos de curativos na cidade de Porto Alegre (RS). Como não tinha capital suficiente para abrir um empreendimento, interessou capitalistas blumenauenses para fundar a Fábrica de Gazes Medicinais Cremer S.A.

Os capitais iniciais para a fundação de empreendimentos foram oriundos de sociedades, juntando capital e conhecimento técnico, como podemos verificar nos exemplos de industriais citados acima. Conforme MAMIGONIAN (1965, p.404):

[...] os industriais de Blumenau eram o mais freqüentemente ‘capitalistas sem capital’, no sentido de que tinham espírito de iniciativa mais ou menos desenvolvido, mas quase nenhum recurso financeiro. Em 60% dos casos, as iniciativas industriais tiveram por origem uma mão-de-obra especializada, mestres, operários qualificados e artesãos

Sendo assim, o contato com o país de origem era primordial para o desenvolvimento da atividade, seja na busca de técnicas mais eficazes de produção, como na busca de pessoas que tinham conhecimento de empreendedorismo mas, principalmente, para a aquisição de equipamentos e matérias-primas.

No entanto, segundo SEYFERTH (1994, p.15):

Os imigrantes, simbolicamente, romperam os laços com o território alemão no ato da renúncia da cidadania de origem, assumindo a colônia como uma nova pátria. Para aqueles que se fixaram não existiu a perspectiva do retorno, e mesmo hoje a contagem dos ascendentes nas genealogias de parentesco se encerra no casal de pioneiros. Muitos colonos ainda exibem a fotografia do casal de pioneiros tirada no porto de partida na Europa – no momento do embarque simbolizando um reinício em outra terra

Assim, somente empresários e pessoas com recursos tinha a possibilidade de retornar a cidade de origem, por causa dos dispêndios financeiros.

O desenvolvimento da atividade têxtil nas regiões de Blumenau e Brusque têm quase as mesmas características, onde pouco tem a ver com o desenvolvimento do artesanato, como também da existência ou não da matéria-prima para o desenvolvimento da atividade na área, ou seja, a matéria-prima era toda importada, não havendo de início nenhuma plantação de algodão na região. Esse fator o diferencia das outras áreas produtoras têxteis, como Bahia, Rio de Janeiro, Minas Gerais, onde a atividade ascendeu por causa da

³⁸ RENAUX HERING, M. L. 1987, p. 93.

proximidade com a matéria-prima e de um grande contingente populacional, a fim de consumir os produtos. Ao mesmo tempo em que os produtos produzidos nas regiões de Blumenau e Brusque tinham que ter uma grande qualidade, haja vista, que na região não possuíam escravos, não havendo, portanto, como produzir produtos de qualidade inferior, como panos para vestimentas dos escravos, assim como não produzia para os grandes produtores de café e de açúcar, como forma de ensacar os produtos para exportação, como produziam as primeiras fábricas do Rio de Janeiro e da Bahia.

A atividade têxtil ascendeu em Santa Catarina pela necessidade de seus habitantes que já possuíam costumes trazidos de seus países de origem, como também pela dificuldade de acesso a mercados maiores, mas segundo CANO (1981, p.198):

[...] as dificuldades e grandes distâncias para o acesso no sentido litoral – interior cravam barreiras naturais adicionais que reforçavam a proteção (por custos diferenciais de transporte) às atividades aí localizadas, abrigando-as tanto da competição com os produtos importados – em menor medida, é claro – quanto da concorrência com produtos nacionais de outras regiões ou mesmo de outros locais da mesma região, porém relativamente mais distanciados

Mais ao mesmo tempo em que a indústria ficava longe da concorrência tanto indireta como diretamente, ela se restringia ao mercado local, o que era negativo para o seu desenvolvimento. Ao mesmo tempo há de se destacar que a indústria de Blumenau, pelo menos no princípio, não concorria diretamente com as indústrias de outras regiões, como Rio de Janeiro, Bahia, São Paulo, porque atuavam em segmentos diferentes, destacando-se na produção de malhas, tecidos para cama, mesa e banho.

Segundo RENAUX HERING (1987) o desenvolvimento da atividade têxtil nas regiões de Blumenau e Brusque se dá através das diferentes etapas da imigração européia - alemã, ou seja, os primeiros imigrantes que chegaram por volta de 1850 não haviam passado por movimentos de revolução industrial, somente os que chegaram a partir de 1880, vivenciaram, portanto, o trabalho industrial, assim, coube, certamente, a estes o desenvolvimento de unidades industriais, com experiências nos comércios, nos chãos de fábricas e nas gerências dessas fábricas, junto ao país de origem. A iniciativa de desenvolver unidades fabris veio da necessidade de buscar sobrevivência alternativa, já que o trabalho no solo era desgastante e já não dava lucros, devido a improdutividade, por causa do sistema de produção.

Sobre a industrialização de Brusque a autora SEYHERTH (1974) acredita que foram três os fatores que determinaram a instalação de fábricas de tecelagem na região, que seriam: a existência de capital local, advindo do comércio; o potencial do mercado consumidor; e, a existência de mão-de-obra especializada, já que muitos colonos já tinham noção na fabricação de tecidos. Essas características também podem ser arroladas para a industrialização da região de Blumenau, destacando que para RENAUX HERING (1987) a origem da indústria está no comércio importador / exportador. Os imigrantes ao perceberam que seria vantajoso o desenvolvimento industrial por causa dos fatores expostos acima foram, aos poucos, desenvolvendo, de forma familiar, a atividade, como Johann Karsten, que decidiu produzir panos de algodão para atender às populações de colonos. E como havia grande expansão para a região em direção a serra, com a criação de núcleos como Indaial, Timbó, Cedros, Carijós, Rodeio, Warnow, Badenfurt e Ascurra, Karsten achou que havia a necessidade de criar, nesse ambiente rural, uma tecelagem, para aproveitar os consumidores, e a queda de água do Rio do Testo.

Essa mesma autora acredita que os dois conflitos mundiais tiveram repercussão mais ou menos direta sobre a economia catarinense, pois sobre a Primeira Guerra Mundial:

[...] A indústria do Vale do Itajaí mantinha laços estreitos com a Alemanha, tanto na importação de matérias-primas, quanto nas transações bancárias e formação técnica de sua mão-de-obra. Se a guerra interrompeu esses laços, por outro lado a pesada inflação que logo a seguir se abateu sobre a economia alemã favoreceu a emigração de pessoal com experiência fabril para Santa Catarina, com vantagens para a indústria local (RENAUX HERING, 1987, p.186)

Foi, portanto, com a Primeira Guerra Mundial que as empresas blumenauenses passam a atingir os mercados maiores, como o Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul, conforme MAMIGONIAN (1965, p.413):

É durante os anos de 1914 a 1918 que a indústria têxtil blumenauense se torna o ramo mais importante, mais que o ramo alimentar até então dominante. A 'Indústria Têxtil Cia Hering' produziu primeiro para Blumenau e sua zona rural até 1890, a partir de quando forneceu ao vale do Itajaí inteiro e pouco a pouco a todo o estado. Em 1910, ela começou a vender ao Rio Grande do Sul, em 1910, a São Paulo e em 1913-14, ao Rio de Janeiro

Portanto, foi durante o período da Primeira e da Segunda Guerra Mundial que a indústria têxtil blumenauense se consolidou, alcançando o mercado nacional, como ocorreu com a economia catarinense.

Entretanto, em Blumenau, houve a dificuldade de importar fibras, fios, assim as empresas que instalaram suas fiações antes da Primeira Guerra Mundial passaram a produzir em grande escala para manter o mercado interno. Já as empresas que não instalaram, deixaram, então, de produzir durante o período entre guerras pela falta de fios, como ocorreu com a empresa de Johann Karsten, não ocorrendo o mesmo com a empresa Cia Hering e a Industrial Garcia, que as vésperas do conflito instalaram suas fiações, produzindo com sucesso. Aos poucos, no entanto, as empresas passaram a englobar todas as etapas do processo produtivo, como ocorreu com as empresas de outras regiões produtoras têxteis, como Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Bahia.

A concentração das etapas do processo produtiva era necessária devido ao pouco contato com mercados maiores, de onde pudessem adquirir artigos semiproduzidos a fim de dar continuidade ao processo, até porque a cadeia produtiva têxtil é extremamente complexa, o que dificultava ainda mais a estrutura de produção e produtividade.

Entretanto, também este ramo em expansão fez com que a região se desenvolvesse, pois era necessário buscar infra-estrutura básica para a indústria, como fontes de energia: elétrica e hidráulica, como o desenvolvimento de outros setores industriais, embora o setor têxtil fosse a atividade principal da economia blumenauense.

Até a década de 1920, Blumenau tinha uma economia essencialmente agrícola, como é comum ao resto do país também. Sendo modificada de forma rápida, quando em 1950 a economia era essencialmente industrial e sua população concentrava-se na estrutura urbana, não mais no meio rural, como ocorria até a década de 1920.

Depois do período do primeiro conflito mundial, várias indústrias foram criadas, o que demonstra um período de prosperidade econômica, dando subsídio para o crescimento econômico da cidade de Blumenau, como a de todo o Vale do Itajaí, com destaque para as seguintes empresas:

1923 – Fábrica de Gaitas Alfredo Hering; capital para a fundação das seguintes empresas: Fábrica de Cristais Hering e Fábrica de Brinquedos;

1923 – Eletro Aço Altona;

1924 – Fábrica de Chocolates Saturno;

1925 – Fábrica de Chapéus Clesen & Weege, transformando mais tarde em Fábrica de Chapéus Nelsa, que deu capital para a fundação da Majú Indústria Têxtil Ltda;

1926 – Tecelagem Kuehnrich – Teka;

1926 – Malharia Thiemann;

1928 – Indústria de Chocolate Santer S/A;
1929 – Malharia Blumenau S/A - Mafisa;
1930 – Fábrica de Bordados e Cadarços Haco S/A;
1935 – Fábrica de Gases Medicinais Cremer S/A;
1936 – Fábrica de Artefatos Têxteis – Artex.;
1946 – Porcelana Schmidt Ltda; e,
1947 – Sul Fabril.

Assim, Blumenau em pouco tempo se tornou um pólo regional de destaque, se especializando na atividade têxtil, com especialização da mão-de-obra, de produtos de malharia – vestuário e cama, mesa e banho.

Portanto, as questões regionais constituíram o fator determinante para a especialização e aprimoramento de técnicas para o desenvolvimento do processo produtivo.

Assim, Acreditamos que o complexo industrial blumenauense nasceu de forma natural, dentro da estrutura agrária. Teve então um processo natural de crescimento, ou seja, do artesanato à indústria.

A diversificação dos produtos tanto coloniais como industriais era necessária face ao isolamento regional. Assim, se por um lado havia pouca concorrência entre os produtos, por outro lado havia o pouco contato com mercados maiores, de onde pudessem adquirir produtos necessários ao desenvolvimento da Colônia, como também ampliar seus mercados de atuação, assim desde o início seus imigrantes passaram a exercer funções que outrora haviam exercido em seus locais de origem, a fim de dar sustentação à vida econômica dentro da Colônia.

Acreditamos também que o desenvolvimento econômico de Santa Catarina muito se deve ao imigrante europeu, pela iniciativa e construção de um diversificado parque fabril, com experiência e mão-de-obra qualificada, no entanto, refletimos que o desenvolvimento catarinense não deve ser visto através de um dinamismo próprio, haja vista que em outras regiões do Brasil, como regiões do Rio Grande do Sul – São Leopoldo, Caxias, também foram colonizadas por imigrantes alemães e italianos, que em seus países de origem passaram por momentos de transformações econômicas – industriais, como políticas e sociais, trazendo para suas regiões suas experiências e construindo de forma gradual e planejando parques fabris muito parecido dos que em Santa Catarina foram implantados, no mesmo estilo de pequena produção mercantil.

CONCLUSÕES PARCIAIS

A indústria têxtil teve sua formação e desenvolvimento, em Santa Catarina, com a experiência dos imigrantes europeus, adquirida na Europa, que desde o final do século XIX passava por grandes transformações dentro da estrutura industrial e social, trazendo, ao mesmo tempo, experiência técnica aos operários industriais, como também a falência de muitas fábricas, que não conseguiram se adequar às técnicas que estavam sendo introduzidas pela revolução industrial, assim, muitos artesãos, operários industriais deixaram suas regiões de origem para tentar a vida em um país que necessitava de nova estrutura econômico - social.

No entanto, não foi de caso pensado montar parques fabris dentro da estrutura colonial onde esses imigrantes foram se instalar em Santa Catarina, pois, a princípio, suas atividades estavam todas ligadas à agricultura, mas, contudo, a indústria têxtil se desenvolveu como forma de necessidade da população local, por causa do isolamento regional, ou seja, pela falta de contato com mercados maiores de onde pudessem adquirir produtos essenciais para a sobrevivência, assim, o crescimento se deu de forma natural – em alguns casos da estrutura artesanal para a grande indústria.

As colônias alemãs tinham sua base na pequena propriedade, onde a família era a unidade produtora, relação extremamente diferente do que ocorria no resto do país, atrelado a uma base econômica latifundiária e usando uma mão-de-obra ainda escrava, assim o imigrante europeu desempenhou papel importante economicamente, dinamizando a evolução capitalista no país.

...

As cidades de Blumenau, Brusque e Jaraguá do Sul são sede das maiores empresas têxteis do Estado, dois pólos têxteis de destaque dentro do cenário nacional e internacional. Em Blumenau, as empresas pioneiras são a Cia Hering, fundada em 1880, e a Karsten, fundada em 1882, já na cidade de Brusque as empresas pioneiras são a Tecidos Carlos

Renaux, fundada em 1982 e a empresa Buettner, fundada no ano de 1898. Cada empresa possuindo características técnicas, habilidades e formas de introdução do trabalho diferentes, entretanto, é o espírito de iniciativa que une tais iniciativas: espírito de liderança, iniciativa de desenvolver uma atividade extremamente complexa, que necessitava de uma diversidade de máquinas e insumos básicos para a fabricação seja de tecidos, como confecção de cama, mesa e banho.

Entretanto a indústria têxtil se desenvolveu de forma rápida, montando toda uma estrutura produtiva – especialização produtiva, o que se deve a alguns fatos: o isolamento regional, a falta de infra-estrutura adequada como transportes para levar produtos para dentro e fora da Colônia (nos primeiros anos), o contato com familiares na Europa, de onde adquiriam máquinas e insumos para a fabricação de produtos, ao mesmo tempo em que trouxe toda uma infra-estrutura regional, como energia elétrica, estradas, para dar estrutura para o desenvolvimento industrial.

A consolidação da indústria têxtil, do Vale do Itajaí, em nível nacional, deu-se durante o período da 1ª e 2ª Guerra Mundial quando passaram a abastecer grandes mercados com produtos de malhas e tecidos, como São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul. Assim, a partir daí a indústria passou a atuar no mercado nacional como no mercado internacional, se especializando, principalmente, na fabricação de produtos de malhas, tecidos e artigos de cama, mesa e banho, com a atuação de grandes estabelecimentos como a Cia Hering, a Karsten, a Artex, a Teka, a Buttner, a Carlos Renaux, o que fez, também, com que outros estabelecimentos (depois das guerras) fossem criados por causa do dinamismo e de todo um arcabouço técnico que levava a atividade ao crescimento acelerado.

CAPÍTULO II - A IMPORTÂNCIA DO SETOR TÊXTIL PARA A ECONOMIA CATARINENSE E BRASILEIRA – NAS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS TÊXTEIS - E OS CICLOS QUE ENGENDRAM A ECONOMIA MUNDIAL E BRASILEIRA

Analisaremos, nesse capítulo, a importância econômica do setor têxtil para Santa Catarina e para o Brasil – sob o ponto de vista das exportações catarinenses de produtos têxteis, mostrando os períodos de crescimento econômico e de recessão do setor, atrelados aos acontecimentos regionais, estaduais e nacionais, fazendo referência a idéia da Teoria dos Ciclos Econômicos, que foram estudados, principalmente, por Kondratieff e Juglar,³⁹ e que são estudadas no mundo inteiro por economistas, geógrafos, que acreditam que a economia é caracterizada por momentos de ascensão e por momentos de recessão e que grandes transformações, tanto políticas, como econômicas e sociais ocorrem, tanto na mudança de um ciclo para o outro, como também na mudança da fase de recessão para a fase de crescimento econômico, a partir dos anos de 1920 até o início dos anos de 2000. Para tal objetivo daremos ênfase aos dados de órgãos como os Institutos de Planejamento; Sindicatos; Federações da Indústria, assim como as obras de MACARINI; BIASOTO JÚNIOR (1985), LAGO (1978), CUNHA (1992), MAMIGONIAN (1987, 1999a, 1999b, 2000), RANGEL (1986a, 1986b, 1990a, 1990b), de FURTADO (1972), CASTRO (1969, 1975), MATTOS (1968, 1986), DIEESE (1999), entre outras obras.

Acreditamos que a Teoria de Ciclos Econômicos se adapta ao estudo proposto, haja vista que não podemos analisar a industrialização blumenauense ou catarinense sem analisar o que ocorre em nível nacional e mundial, pois mesmo que houvesse um certo distanciamento da economia de Blumenau, no princípio da colonização, com a economia das colônias mais próximas e dos grandes mercados produtores, a própria colônia de Blumenau exportava produtos para pequenos e grandes mercados já no início de sua vida produtiva e recebia também estímulos internacionais, pela proximidade étnica da

³⁹ Segundo MAMIGONIAN (1987, p.68): “Os ciclos médios foram assinalados no século XIX pelo estudioso francês Juglar, que constatou fases de expansão dos negócios, seguidos de crise e de anos de depressão, variando o conjunto de 8 a 11 anos, tanto na Europa como nos E. Unidos”.

Alemanha, recebendo recursos, produtos e equipamentos.

A industrialização blumenauense, ligada ao pequeno produtor mercantil, nas condições da criação de estabelecimentos industriais junto a regiões que não detinham os meios básicos para a sobrevivência, ocorreu devido às necessidades locais, como falta de suprimentos alimentícios, de vestimentas, em geral. Portanto, foi de suma importância o desenvolvimento da atividade desde o final do século XIX, que veio a se consolidar em meados do século XX. Segundo CASTRO (1969, p.60):

A região apanhada em melhores condições - desde que a expansão anterior tenha acumulado suficientes requisitos básicos para o estabelecimento de um parque manufatureiro - deverá constituir o foco central das reações internas à crise (...) A existência de um mercado de dimensões apreciáveis, a disponibilidade de alguns serviços básicos, a preexistência de um mínimo de empresários e de mão-de-obra experiente são, no caso, fatores locais de decisiva importância

E foi, sem dúvida, a existência de um mercado consumidor em potencial e de fatores de produção adequados que fizeram com que o setor têxtil catarinense se consolidasse em nível nacional, e desde cedo exportando seus produtos para fora da colônia.

1. DIVISÃO REGIONAL - ASPECTOS GEOGRÁFICOS NATURAIS E HUMANOS

Santa Catarina está dividida, segundo o IBGE, em 6 mesorregiões geográficas - dispostas por características diferentes mais amplas, como topografia, solo, vegetação, clima e aspectos econômicos - a saber: Oeste Catarinense, Norte Catarinense, Região Serrana, Vale do Itajaí, Grande Florianópolis e Sul Catarinense.

Cada mesorregião é dividida em microrregiões, que é o agrupamento de municípios que apresentam características naturais, sociais e econômicas bem semelhantes. O Estado de Santa Catarina foi dividido pelo IBGE em 20 microrregiões. Nos importa nesse estudo a mesorregião do Vale do Itajaí. Essa mesorregião está dividida em 4 microrregiões⁴⁰:

1 - Microrregião geográfica de Rio do Sul - localizada na parte centro-norte do Estado, tendo como rios principais o Itajaí do Norte, o Itajaí-Açú, o Itajaí do Oeste, Deneke, Dollmann, Dona Emma e Krauel;

⁴⁰ Informações retiradas do Atlas Escolar de Santa Catarina, 1991.

2 - Microrregião geográfica de Itajaí - situa-se na foz dos rios Itajaí-Açú e Itapocu, tendo como rios principais o Itajaí-Açú, , do Meio, do Baú e Itapocu;

3 - Microrregião geográfica de Ituporanga - que tem como rios principais o Itajaí do Sul e Itajaí-Mirim; e,

4 - Microrregião geográfica de Blumenau - está situada no médio vale do Itajaí-Açú e tem como principais rios os Itajaí-Açú, Itajaí-Mirim, Benedito, dos Cedros, Encano, do Warnow Grande, do Teste e Luís Alves.

Na tabela abaixo podemos verificar o número de habitantes, de municípios, de área total e densidade demográfica de cada mesorregião, para o ano de 1996:

TABELA 09 - POPULAÇÃO, ÁREA TOTAL E DENSIDADE DEMOGRÁFICA, SEGUNDO AS MESORREGIÕES DE SANTA CATARINA - 1996

MESO	POPULAÇÃO	NÚMERO DE MUNICÍPIOS	ÁREA TOTAL (KM ²)	DENS. DEM. (HAB/KM ²)
Oeste	1.095.555	122	28.437,1	38,53
Norte	937.985	27	16.025,1	58,53
Serrana	353.141	26	20.975,1	16,84
Vale do Itajaí	1.052.714	53	13.089,9	80,42
G. Fpolis	663.896	21	6.954,0	95,47
Sul	761.799	44	9.960,9	76,48
Santa Catarina	4.865.090	293	95.442,9	50,97

FONTE: IBGE e Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Integração ao Mercosul, apud DIEESE, 1999, p.26.

A mesorregião com o maior número de habitantes é o oeste catarinense, com 1.095.555 habitantes, o que equivale a 22% da população total do Estado, possui também o maior número de municípios e de área total - quase 30% da área total do Estado, embora seja a segunda mesorregião em menor índice de densidade demográfica, com apenas 38,53 hab/km². A meso com menor índice demográfico é a região serrana, com apenas 16,84 hab/km², no entanto, é a segunda região em área total, e é a região também com menor número de habitantes, com 353.141, com um total de 7,25% da população estadual. A região da Grande Florianópolis é a segunda em menor número de habitantes, com 663.896 habitantes, equivalendo a 13,65% da população total de Santa Catarina, possui a menor área geográfica e o número de municípios, no entanto é a meso com maior densidade

demográfica, com 95,47 hab/km² - influência da capital do Estado. O Vale do Itajaí possui um grande número de população, o que equivale a 21% da população total - 1.052.714 habitantes, distribuídos em 13% da área do Estado, possuindo uma densidade demográfica alta (se considerarmos somente a população do Estado de Santa Catarina) com 95,47 hab/km². A baixa densidade demográfica se comparada com estados como São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais se deve, principalmente, pelo tipo de colonização e de sua estrutura física. Segundo LAGO (1978) o Estado de Santa Catarina possui a área de 16,6% da região meridional do Brasil, o que equivale 1,13% do território nacional.

A colonização catarinense foi definida pelos seus aspectos físicos, ou seja, por vales⁴¹:

- Vale do Maroim - implantação da colônia de São Pedro de Alcântara (1820);
- Vale do Itajaí - colônia de Blumenau (1850);
- Vale do Itajaí - Mirim- colônia de Brusque (1860);
- Vale da Cachoeira - colônia Dona Francisca (1861).

Assim, por questões de topografia esses vales não tiveram uma urbanização desenfreada, como ocorreu em grandes cidades brasileiras, como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Porto Alegre acarretada pela industrialização. As cidades catarinenses desenvolveram uma indústria diversificada, ocasionada pelas questões de isolamento regional - dificuldade de transporte e aquisição de bens indispensáveis a vida urbana e rural. Assim, em todo o seu território o desenvolvimento industrial traz características próprias, muitas vezes diferentes das ocorridas em outras áreas do território brasileiro. Conforme MATTOS (1986, p.123), “[...] a formação histórica de Santa Catarina conduziu à desconcentração, isto é, a alocação das forças produtivas praticamente ao longo de todo o território”.

⁴¹ Segundo HUBER (1993).

1.1 MICRORREGIÃO GEOGRÁFICA DE BLUMENAU

A microrregião geográfica de Blumenau limita-se com as microrregiões de Joinville, Tijucas, Ituporanga, Rio do Sul, São Bento do Sul e Canoinhas. Os municípios que fazem parte dessa microrregião são: Apiúna, Ascurra, Benedito Novo, Blumenau, Botuverá, Brusque, Doutor Pedrinho, Gaspar, Guabiruba, Indaial, Luís Alves, Pomerode, Rio dos Cedros, Rodeio e Timbó, conforme demonstra o mapa 01 (localização da microrregião de Blumenau).

O relevo dessa região faz parte da unidade Serras do Leste Catarinense, que segundo o Atlas Escolar de Santa Catarina (1991, p.18) o relevo dessa unidade estende-se:

[...] na direção N-S, desde as proximidades de Joinville até Laguna. A principal característica do relevo é dada pela seqüência de serras dispostas de forma sub-paralela. Estas serras se dispõem, preponderantemente, no sentido NE-SW, e se apresentam gradativamente mais baixas em direção ao litoral, terminando em pontais, penínsulas e ilhas [...]

Ainda nessa microrregião pode-se verificar a unidade de relevo Patamares do Alto Rio Itajaí, com predominância na região dos municípios de Doutor Pedrinho e Benedito Novo, sendo caracterizada pela dissecação do relevo, com patamares e vales estruturais.

Também, em menor proporção, verifica-se a unidade Planícies Fluviais, que são áreas planas que estão situadas junto aos rios, nos médios vales dos rios Itajaí-Açú e Itajaí-Mirim, onde durante alguns períodos do ano essas áreas ficam inundadas.

2. OS CICLOS DE KONDRATIEFF E OS DE JUGLAR E A TEORIA DA DUALIDADE BRASILEIRA

Segundo ESTEY (1960:20) “[...] os ciclos econômicos são flutuações da atividade econômica geral que surgem do conjunto de flutuações relacionadas entre si de numerosos ciclos específicos”, podendo ser classificados de ciclos pequenos e ciclos grandes, conforme sua durabilidade. Foram analisados por grandes estudiosos como Hansen, Thorp, Kitchin, Mitchell, Cassel, Juglar, Kondratieff, entre outros, mas no estudo atual nos interessa os dois últimos citados, estudados aqui no Brasil por Ignácio Rangel, Armen Mamigonian, entre outros estudiosos. As teorias de Kondratieff defendem que a vida

econômica passa por momentos de recessão e de ascensão, com um período cíclico de 50 anos, com grandes acontecimentos econômicos, políticos, e os ciclos médios ou breve de Juglar, com um período cíclico de 7 a 11 anos.

Segundo KONDRATIEFF (1946) as ondas cíclicas podem começar a ser analisadas a partir do final do século XVIII – com o começo do desenvolvimento do capitalismo industrial, ou seja, os indicadores chaves são o crescimento da produção industrial e o crescimento das exportações mundiais, e são mais evidenciadas nas economias capitalistas dos países desenvolvidos, conforme MANDEL (1986), embora também podem ser verificadas nos países da periferia, pois estes estão altamente relacionados com os países desenvolvidos, portanto, podemos analisar abaixo o período de cada ciclo longo e sua relação com o mundo e o Brasil:

1º Ciclo de Kondratieff – (a) 1790-1815 / (b) 1815-1848

2º Ciclo de Kondratieff – (a) 1848-1873 / (b) 1873-1896

3º Ciclo de Kondratieff – (a) 1896-1920 / (b) 1920-1948

4º Ciclo de Kondratieff – (a) 1948-1973 / (b) 1973- ?⁴²

RANGEL (1999a, p.32) ao estudar os ciclos que engendram a economia acredita que:

A economia brasileira se rege basicamente, em todos os níveis, por duas ordens de leis tendenciais que imperam respectivamente no campo das relações internas de produção e nas das relações externas de produção

O que RANGEL vai chamar de dualidade básica da economia brasileira. Portanto, a maior contribuição de RANGEL para a economia brasileira foi a teoria da dualidade brasileira, que se dá na fase (b) de cada ciclo longo, onde em cada dualidade:

[...] o poder é exercido por uma classe que passou da anterior dualidade, e por outra que está tendo acesso ao poder, pela primeira vez. Esta última, entretanto, não surge por acaso, mas como dissidência da classe hegemônica anterior, apeada do poder como consequência da última crise do Ciclo Longo. Toda vez que a economia mundial é confrontada com a fase “b” do Ciclo Longo, a sociedade brasileira é confrontada, também, como um desafio que exige dela mudança de regime [...]⁴³

⁴² MAMIGONIAN, 2000, p.25. As fases (a) são momentos de desenvolvimento econômico, ou de ascensão, e as fases (b) são momentos de recessão econômica.

⁴³ RANGEL, 1986b, p.25.

Assim, o processo de industrialização brasileira inicia-se no final do século XIX, e já no início do século XX (por volta das décadas de 1920/1930) passou a ser o ramo principal da economia, com destaque para a indústria têxtil (segundo RANGEL (1986b) e MAMIGONIAN (1999a)) fazendo com que se dinamizasse o mercado interno - haja vista que até então nossa economia estava atrelada ao mercado externo, com uma economia primária - exportadora - assim, quando a economia mundial entra em declínio (fase “b” do ciclo longo), acarretado por flutuações ora econômicas, ora políticas, como guerras, revoluções, a economia brasileira tende a se reestruturar a fim de manter o mercado interno, dessa forma a industrialização brasileira foi sendo realizada através de substituição de importações.

Para RANGEL (1986b, p.24) em “[...] cada ‘crise’, isto é, ao se pronunciar a recessão, a economia passa a ser balanceada entre um setor com excesso de capacidade e outro com insuficiência de capacidade”.⁴⁴

Ainda para o mesmo autor, em sua obra Dualidade Básica da Economia Brasileira (1999a), a estrutura econômica brasileira veio a se alterar na medida do aparecimento do capital mercantil, no interior da economia brasileira. Assim, segundo MAMIGONIAN (2000, p.18):

O ponto de partida do esquema explicativo de Rangel foi a constatação de que o sistema mundial capitalistas vive fases de expansão e fases de depressão, isto é, cresce em ciclos de longa duração (ou Kondratieff de cinquenta anos) e os médios (juglarianos de dez anos)

As fases “a” (expansão) dos ciclos longos são momentos de grandes necessidades econômicas, de expansão do território, de investimentos em infra-estrutura, de maior necessidade de alimentos e matérias-primas. Já nas fases “b” (depressão) dos ciclos longos o centro do sistema sente a necessidade de buscar a lucratividade, passando a investir em invenções, que se transformarão em tecnologia, acarretando grandes transformações nos meios de produção. Segundo MAMIGONIAN (1999a) o 1º, o 3º e o 5º Kondratieff se abrem com revoluções industriais, e o 2º e o 4º Kondratieff, com revoluções nos transportes. No entanto, a periferia precisa buscar formas alternativas para as matérias-primas e alimentos que deveriam ser exportados, para sustentar a economia, aos países

centrais, mas como esses países passam por problemas, devido a instabilidade econômica ou política, isso ocorre em menor frequência e quantidade, desse modo a periferia é forçada a produzir o que antes importava, pois também possui dificuldades para importar.⁴⁵

Assim sendo, o setor que está com excesso de capacidade passa para o setor está com falta de recursos, embora, segundo RANGEL (1986a, p.44):

[...] o aproveitamento da capacidade ociosa se fez de maneira muito incompleta e à custa de grandes perdas, mas o fato histórico, é que se fez. A mão-de-obra que era empregada, antes na produção de excedentes invendáveis de café, foi gradualmente transferida para as cidades, para ser paulatinamente absorvida na construção civil e na formação do capital industrial [...]

Entretanto, a industrialização brasileira foi sendo realizada através de uma ordem inversa, com a industrialização de produtos de bens de consumo, “[...] com a indústria têxtil ocupando lugar conspícuo nesse primeiro setor detonador do processo de renovação do parque”⁴⁶, e aos pouco passou a desenvolver o setor de bens de produção, e isso só foi possível devido à contração da capacidade para importar e de métodos institucionais, como controle do câmbio, incentivos fiscais, entre outras medidas, pelo governo federal. Para TAVARES⁴⁷ (1976, p. 42):

A substituição inicia-se, normalmente, pela via mais fácil de produção de bens de consumo terminados, não só porque a tecnologia nela empregada é em geral, menos complexa e de menor intensidade de capital, como principalmente porque para estes é maior a reserva de mercado, quer a preexistente quer a

⁴⁴ Segundo SCHUMPETER (1961, p.283) é no período de crise que “[...] a vida econômica se adapta às novas circunstâncias”.

⁴⁵ MAMIGONIAN, 2000.

⁴⁶ RANGEL, 1986b, p.23.

⁴⁷ Maria da Conceição Tavares segue as idéias de industrialização brasileira da CEPAL, a partir da Teoria dos Choques Adversos, ou seja, a industrialização brasileira se deu em resposta às dificuldades para importar, a partir principalmente, depois da Grande Depressão de 1930. Segundo SUZIGAN (1986, p.24): “A base da doutrina econômica da CEPAL reside no padrão de relações de comércio exterior entre os países do centro (industrializados) e os países da periferia (América Latina). Esse padrão, segundo o argumento, criou uma divisão internacional do trabalho que impôs aos países da periferia a especialização na produção de produtos primários para exportação para os países do centro, os quais, por sua vez, supriam de produtos manufaturados os países da periferia”. O padrão de crescimento dos países periféricos seria “voltado para fora”. Não acreditamos que a industrialização brasileira se deu desse modo, porém, analisamos, na obra dessa autora suas idéias sobre o processo de substituição de importações. Para mais detalhes sobre o assunto ver MELLO (1986). O autor em epígrafe também acredita que a industrialização brasileira ocorre através de um ‘modelo de crescimento para fora’ para um ‘modelo de crescimento para dentro’, com uma industrialização tardia e provocada pela crise de 1929.

provocada pela política de comércio exterior adotada como medida de defesa⁴⁸

Assim, é de grande importância o estudo do setor têxtil no país e, também, no estado de Santa Catarina, pela sua expressividade econômica e produtiva.

3. O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

3.1. FASE (A) DO 3º CICLO LONGO DE KONDRATIEFF

As exportações catarinenses de produtos têxteis, inicialmente, eram realizadas para fora do território de Santa Catarina, com destino, principalmente para o estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Os principais produtos exportados eram os ligados a agricultura, madeira e os tecidos, que eram produzidos em escala para este fim, embora tenhamos que levar em consideração a base estrutural das empresas e do comércio, do final do século XIX e início do século XX, quando podemos verificar os primeiros dados de exportações.

O comércio das colônias com base local, aos poucos, foram se expandindo, mas um dos grandes problemas era a distância tanto entre o comércio das outras colônias, quanto de mercados maiores, da qual pudessem fazer negócios de importação e exportação, já que as empresas por si só não possuíam estrutura para tal empreitada, ou seja, conseguir levar seus produtos aos grandes mercados, sendo assim, no primeiro momento, ficou a cargo do vendeiro a tarefa de importar e exportar, já que este possuía interesse no negócio, por causa do lucro obtido, como também do relacionamento com outros vendeiros, o que lhe dava estrutura para tal negócio. Na tabela abaixo podemos verificar os dados das primeiras exportações de tecidos, desde o ano de 1894 a 1920:

⁴⁸ A autora acredita que o processo de substituição de importações realizado pelos países da América Latina é um processo de desenvolvimento parcial e fechado, que é realizado quando há restrições às importações, buscando crescer aceleradamente em um curto período, buscando repetir a experiência dos países desenvolvidos.

TABELA 10 - EXPORTAÇÕES CATARINENSES DE TECIDOS, EM RELAÇÃO AO TOTAL EXPORTADO (em Mil Réis)
1894 - 1920

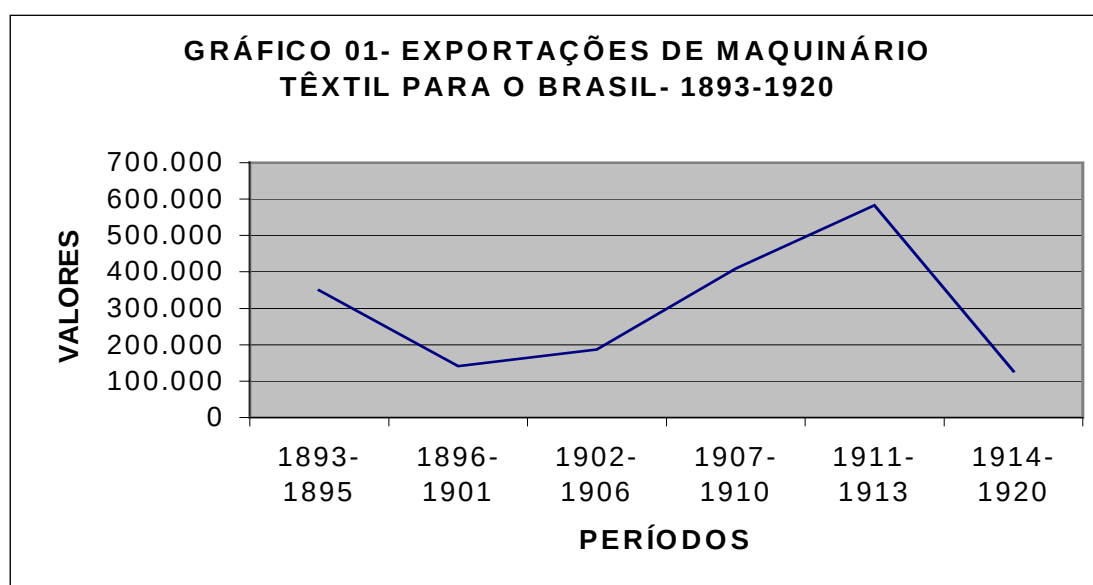
ANO	TECIDOS	TOTAL SC	% DE TEC./ TOTAL
1894	-	4.995:126	-
1895	-	5.367:777	-
1896	7:730	6.598:370	0.11
1897	3:695	8.897:978	0.04
1898	3:781	10.000:000	0.03
1899	3:820	10.224:107	0.03
1900	5:200	7.255:565	0.07
1901	8:000	6.171:000	0.12
1902	-	7.281:000	-
1903	-	6.361:315	-
1904	-	7.233:000	-
1905	128:000	5.450:000	2.34
1906	-	7.794:141	-
1907	74:000	10.253:636	0.72
1908	592:707	10.354:328	5.72
1909	530:850	8.119:434	6.53
1910	-	6.891:977	-
1911	-	8.217:552	-
1912	150:713	8.124:751	1.85
1913	142:536	9.231:043	1.54
1914	640:972	8.969:267	7.14
1915	888:019	14.289:884	6.21
1916	1.239:106	15.180:991	8.16
1917	1.601:648	20.127:919	7.95
1918	3.553:606	25.876:000	13.73
1919	4.656:000	34.795:556	13.38
1920	3.358:000	37.799:245	8.88

FONTE: LOUREIRO JÚNIOR, L., 1922, apud CUNHA, 1982, p. 100.

As exportações de produtos têxteis, com destaque para os tecidos, começam a ser realizadas no ano de 1896, em pequena quantidade em relação ao exportado em Santa Catarina, com um percentual de 0,11%. O período em evidência corresponde a fase (a) do 3º ciclo longo de Kondratieff, que se abre com revolução industrial, sob a liderança da Alemanha e dos Estados Unidos. No Brasil, mais precisamente em Santa Catarina, do ano de 1880 a 1920, onde verificasse a fase (b) do 2º ciclo longo de Kondratieff, o número de estabelecimentos têxteis criados foram em pequena proporção quando relacionado com o período seguinte, ou seja, da fase (a) do 3º ciclo longo de Kondratieff, com um total de 55 estabelecimentos para o primeiro período e 423 para o segundo período, como demonstra a Tabela 06. Nas fases (a) dos Ciclos Longos o país é atraído para uma maior participação na

DIT. Ainda na tabela acima podemos verificar que o período que Santa Catarina mais exportou foi do ano de 1914 a 1919, perfazendo uma média de 9,4% do total exportado pelo Estado, com grande êxito ao ano de 1918, com um total exportado de 13,78%. Assim, a indústria têxtil a partir desse momento passa a ser um dos setores que mais vão exportar no Estado, por conta do 1 acontecimento de guerra mundial, que traz benefícios, mesmo de imediato, aos grandes e pequenos industriais, que vêem sua produção escoar facilmente. Santa Catarina, então, passa a figurar dentro do cenário nacional com grande dinamismo.⁴⁹

Nesse mesmo sentido podemos analisar os investimentos que foram realizados na indústria têxtil brasileira no período em evidência no gráfico abaixo:



FONTE: SUZIGAN, 2000, p.159 (com modificações). Os preços são do ano de 1913.

O período de 1893 a 1920 o país importou maquinário em pequena proporção (se analisado com as anos seguintes ao da Primeira Guerra Mundial, como veremos mais adiante). O auge desse período ocorreu entre 1911 a 1913, período antes da guerra, com importação no valor de 582.847. Durante o período de guerra o país importou a quantia de 126.345, ou seja, apenas 21,67% do que havia importado no período anterior. A grande

⁴⁹ “Os primeiros anos da década de noventa foram considerados pelos contemporâneos como um período de grande expansão para a indústria a indústria têxtil algodoeira. A queda da taxa de câmbio tinha um efeito equivalente ao do aumento das tarifas alfandegárias. A expansão das fábricas foi, por outro lado, incentivada pelas emissões de papel-moeda e as facilidades de crédito”. (STEIN, 1979, p.97)

causa da diminuição da importação é a proibição à importação, ocorrida somente aos produtos necessários ao funcionamento da indústria, como também ao baixo preço do produto de algodão que baixou ao final da guerra, pela diminuição da procura. Segundo estudos realizados por SUZIGAN entre várias interpretações a Primeira Guerra Mundial “[...] foi um evento inteiramente positivo para a indústria interna de transformação, estimulando o primeiro e substancial surto de industrialização substitutiva de importações”.⁵⁰ Embora muitos autores não concordem com tal idéia e SUZIGAN cita DEAN (1991) que faz uma análise sobre o período da guerra e acredita que se não tivesse a guerra a indústria teria crescido mais e com mais força, já que havia a dificuldade de importação de maquinário e conseqüente expansão da indústria.

Um dos produtos que também ganharam mercado no exterior foi o algodão brasileiro, que desde a metade do século XIX passou a manter os mercados da Europa, quando, na verdade havia crise na produção algodoeira norte-americana, ocasionando períodos de alta produção e de baixa produção. STEIN (1979, p.57) descreve o seguinte em sua obra:

Embora mal cultivado, colhido e processado, o algodão brasileiro, em virtude de sua fibra longa, permitiu que as fábricas do século XIX produzissem tecidos duráveis, em condições de concorrer com os tecidos de algodão importados. Não fossem os plantadores de algodão, pequenos e grandes, do interior do nordeste e, em menor medida, do interior de São Paulo, a indústria teria sido, por mais tempo, mais um sonho de visionários

Isso atribui a importância do cultivo de algodão no país, atrelados a nascente indústria, principalmente nos Estados do nordeste brasileiro, o que não é realidade para as fábricas do Sul do país, que não tiveram sua principal matéria-prima próxima de suas fábricas, muito pelo contrário, exportavam de outros Estados e países, embora tivessem a iniciativa de tentar a plantação em suas terras, com fracasso, pelas condições climáticas, como ocorreu com empresários catarinenses. Na tabela abaixo podemos analisar a quantidade de produto exportado pelo país no período estudado:

⁵⁰ SUZIGAN, 2000, p. 52.

TABELA 11 – EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE TECIDOS DE ALGODÃO
1902-1920 (EM QUILOS)

ANO	TOTAL
1902	2.821
1903	2.976
1904	12.897
1905	3.515
1906	9.848
1907	6.356
1908	334
1909	-
1910	749
1911	-
1912	128
1913	186
1914	-
1915	2.060
1916	5.854
1917	19.350
1918	113.035
1919	110.450
1920	135.119

FONTE: Ministério da Fazenda, apud STEIN, 1979, p. 194 (com modificações).

O Brasil exportou, no período de 1902 a 1920, 425.678 quilos de tecidos de algodão. Podemos ver que há uma irregularidade na quantidade exportada pelo Brasil, ou seja, há momentos de alta exportação e momentos de queda. Os primeiros anos do século XX o país exporta em níveis pequenos, chegando de 1902 ao ano de 1917 exportando o total de 67.074 quilos de tecidos, o que equivale a 15,7% sobre o total exportado. Os anos de grande exportação são os anos do primeiro conflito mundial, exportando em apenas 3 anos (1918-1920) o equivalente a 358.604 quilos, com percentual de 84,3%. O mesmo acontece com as exportações de algodão para outros países, conforme tabela abaixo:

TABELA 12 - EXPORTAÇÃO DE ALGODÃO PELO BRASIL
1905-1918

ANOS	TONELADAS
1905	24.081
1906	31.668
1907	38.036
1908	3.565
1909	9.968
1910	11.160
1911	14.647
1912	16.774
1913	37.423
1914	30.434
1915	5.223
1916	1071
1917	5.941
1918	2.594

FONTE:SIMONSEN, 1973, p.272 (com modificações).

As exportações de algodão têm uma certa irregularidade. O ano de maior exportação foi de 1907, com um percentual de 16,35% sobre o total de 232.585 toneladas exportadas. Os anos de exportação em declínio são os durante o primeiro conflito mundial (1915-1918) exportando um total de 14.829 toneladas, percentual de 6,37% sobre o total exportado, esse declínio pode ser visto como a causa da superioridade produtiva de outros países, como os Estados Unidos, já no final da década de 80, do século XIX, houve uma grande redução na superfície cultivada do algodão, e praticamente em São Paulo a extinção da cultura, passando a exportar a cada ano menos.

Podemos dizer então, que o período de crescimento da indústria durante a guerra é de certa maneira ilusória, já que isso ocorreu para grandes industriais que possuíam seus processos produtivos completos, não dependendo, unicamente, da exportação de insumos para suas máquinas e também de maquinário. Para as pequenas e médias empresas o período entre guerra deixou a desejar, já que muitas fábricas deixaram de produzir por falta de fios, fibras e máquinas mais modernas, que a própria exportação de tecidos para os países da América, Europa exigia. O país a partir desse momento reagia aos estímulos do centro do sistema, passando a contar com tarifas protecionistas subvencionadas pelo Estado Brasileiro para atender suas necessidades, assim, desde então nossa economia gerava um centro dinâmico interno, manifestando seus próprios ciclos médios – os ciclos de juglar,

sendo necessário em cada mudança de ciclo medidas institucionais, como o controle do câmbio, prioridades para importações para que o processo de substituição de importações se tornassem mais ágeis e eficientes, já que aumentava o intercâmbio com o exterior (medidas que ocorriam nas fases ascendentes dos ciclos longos, na medida de maior dinamismo econômico internacional).⁵¹

3.2. FASE (B) DO 3º CICLO LONGO DE KONDRATIEFF

O período de 1920 a 1948 é de grande notoriedade para a indústria brasileira, ora catarinense, sendo um período de grandes acontecimentos tanto em nível internacional como nacional que marcarão o desenvolvimento substancial da indústria no Brasil, refletidas, ora, nas exportações de produtos têxteis (como veremos mais adiante).

Segundo CASTRO (1969) é a crise dos anos de 1930 que marca o esgotamento do modelo de crescimento primário-exportador para o modelo de industrialização, iniciando nesse sentido, o processo de substituição de importações. A economia brasileira até 1930 era controlado pelo setor agrário, ligado às exportações de café, obviamente, dependente das crises geradas em nível internacional. Com a mudança do poder, com a Revolução de 1930, o mercado interno passou a ser mais valorizado, a fim de superar a origem agrícola do país.

Em nível internacional a Grande Depressão de 1929, e em nível nacional a Revolução de 1930, marca esse esgotamento, e a mudança ocorrerá em toda a América Latina, assim, conforme TAVARES (1976, p.33) :

Apesar de o impacto sobre o setor externo das nossas economias ter sido violento, estes não mergulharam em depressão prolongada como as economias desenvolvidas. A profundidade do desequilíbrio externo fez com que a maior parte dos governos adotasse uma série de medidas tendentes a defender o mercado interno dos efeitos da crise no mercado internacional

As medidas de controle das importações, a compra de excedentes de estoques de produtos invendáveis por causa da crise, a elevação das taxas de câmbio são medidas que, segundo TAVARES (1976), defenderá contra o desequilíbrio externo bem mais do que estimular a atividade industrial, a princípio. TAVARES (1986) acredita haver uma

⁵¹ MAMIGONIAN, 2000.

dependência do café a indústria, pois o setor industrial dependia do capital cafeeiro na medida da expansão física e da geração do mercado, o que é evidente para os estados produtores de café, em alguns setores industriais, não em sentido geral, já que:

[...] as cotações dos produtos de exportação regulavam o poder aquisitivo dos trabalhadores rurais e suas famílias que, por sua vez, eram os consumidores dos produtos grossos produzidos pela maioria das fábricas brasileiras. Era, portanto, inevitável que o declínio dos preços do principal produto de exportação brasileiro, o café, abalasse a manufatura têxtil de algodão [...]⁵²

Os empresários passavam a buscar auxílio junto ao Estado, pois “[...] é o Estado, que em última análise, determina o nível dos preços – ora onerando determinadas atividades com tributação excessiva e, conseqüentemente sobrecarregando-a de ‘falsos custos’, ora arcando com parte dos custos de produção reais de outras [...]”.⁵³ Nesse período (fase “b” do 3º Kondratieff) entram no poder os capitalistas industriais, dissidentes da classe dos comerciantes (que entraram no poder na fase “b” do 2º Kondratieff) e atrelados à classe dos latifundiários, formando um novo pacto - com grande destaque para os latifundiários - conforme RANGEL (1986b) e MAMIGONIAN (2000), substituindo a dependência do capital industrial inglês pelo capital financeiro norte-americano para promover a industrialização.

A política organizada por Getúlio Vargas buscava investir no processo de industrialização voltado para dentro do país e não mais para fora, estando dependente das relações externas, seja econômicas ou políticas, surge assim, um Estado “[...] como agente catalisador de uma série de investimentos [...]”.⁵⁴

As medidas de incentivo à indústria é extremamente dual, pois ao mesmo tempo em que se restringe às importações, pois passa-se a se produzir internamente o que antes se produzia em pequena quantidade ou se importava, mas ao mesmo tempo há a necessidade de obter equipamentos e matérias-primas essenciais ao desenvolvimento industrial. Então o governo onera determinadas atividades com carga tributária excessiva e restringe para outras atividades, com a finalidade do crescimento econômico. Para RANGEL (1999a) só o Estado pode ser o juiz em matéria de comércio exterior, dependendo dele qualquer decisão

⁵² TAVARES, 1986, p.95.

⁵³ RANGEL, 1999a, p. 97/98.

⁵⁴ CASTRO, 1969, p.57.

seja em favor da economia brasileira, seja a favor de pequenos grupos de industriais, influentes dentro do governo.

Segundo STEIN (1979) a aliança entre indústria e governo trazia benefícios a pequenos grupos de grandes empresários da região sudeste brasileira. Por causa dos efeitos da Grande Depressão de 1929, e da Revolução de 1930, boa parte dos estoques de tecidos de algodão pareciam estar em superprodução, esses industriais conseguiram do governo a restrição das importações de máquinas têxteis, que perdurou de 1931 a 1937, principalmente para aquelas empresas com superprodução, e grande proteção alfandegária, protegendo assim as empresas têxteis da concorrência externa, fazendo com que se expandam internamente. No ano de 1936 os industriais Paulistas e Cariocas pediam ao governo nova restrição, para manter a hegemonia no setor, com preços dos produtos altamente manipulados pelos industriais, pela falta de equipamentos de fábricas de outras regiões brasileiras. Sobre a restrição de importações:

Um fabricante de Santa Catarina declarou que a alteração das restrições obedecia a uma política concentracionista que beneficiava os grandes centros industriais como o Rio de Janeiro e São Paulo, uma vez que as regiões em que estavam localizadas as maiores fábricas contavam com maior número de equipamentos já instalados (STEIN, 1979, p.154)

A declaração vindo de um industrial da região de Brusque mostra o descontentamento para com as medidas tomadas pelo governo federal, pois as empresas do sudeste brasileiro contavam com proteção externa e interna para seus produtos. No ano de 1937 os industriais Cariocas e Paulistas não conseguiram mais manter suas indagações de superprodução para com o governo federal e as restrições às importações foi suspensa. Segundo STEIN (1979) o volume de máquinas importadas foi grande após a suspensão e quase chegou ao volume importado dos anos de 1924 a 1926 (período de grande êxito para o setor). No ano de 1937 o país importou o equivalente a 8.646.908 quilos de equipamentos e no ano de 1938, 11.137.000 quilos, oriundos, principalmente da Inglaterra e da Alemanha, e em menor proporção dos Estados Unidos.

A indústria têxtil recebeu apoio do governo federal nos primeiros anos da década de 1930, mas a partir daí foram surgindo novas iniciativas industriais que passaram a ter apoio irrestrito do governo, na busca da diversificação da economia, com grupos tão exigentes e bem influentes junto ao governo federal. A indústria têxtil teve, então, que buscar expansão

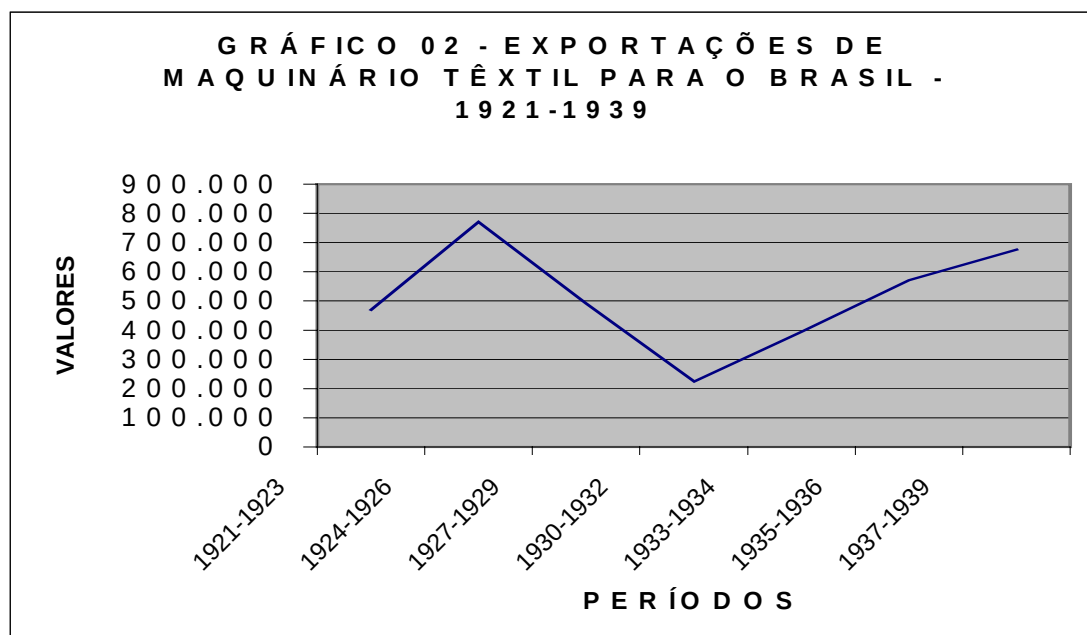
na diversificação e na qualidade de seus produtos, e estando mais uma vez a mercê das medidas do governo, ao incentivar outras atividades industriais, restringindo a expansão de outras.

O setor têxtil ainda era o que mais empregava no país, onde no ano de 1940, 24% da força de trabalho empregada no setor industrial era da indústria têxtil. Mais essa situação veio a se modificar com a Segunda Guerra Mundial que trará benefícios para vários setores industriais no país, como também para países da América Latina, como Argentina, Chile e Uruguai, o que trará mais concorrência para as empresas brasileiras.

E o setor têxtil também se expandirá, passando a abastecer os mercados da América Latina, Europa e o Oriente. Segundo STEIN (1979, p.167):

As exportações - muito mais do que o critério de eficiência interna - tornaram-se parte integrante e decisiva das operações normais das fábricas, e passaram a ser encaradas pelos empresários como expressão de um 'destino manifesto', igualando-se a, e talvez suplantando, o modelo tradicional de exportações de matérias-primas

Agora, as exportações para fora do país se ampliaram substancialmente em todo o ramo industrial, e o que deu sustentação para a indústria durante o segundo conflito mundial foi ter no período anterior importado maquinário em grandes valores, como demonstra o gráfico abaixo:



FONTE: SUZIGAN, 2000, p.159 (com modificações). Os preços são do ano de 1913.

Do ano de 1921 a 1939 o país importou maquinário na ordem de 3.597.726 (com valores do ano de 1913), ou seja, 50,11 % a mais do que importou no período de 1893 a 1920. A média anual foi de 199.873,666. O período de auge foi de 1924 a 1926 (com grande dinamismo do setor têxtil) com 21,43% do total importado. O período de menor importação foram os anos influenciados pelos acontecimentos da Revolução de 1930 e a Grande Depressão de 1929, com importação sobre o total de apenas 6,21% (anos de 1930 a 1932), mas os anos seguintes foram anos de recuperação rápida e de grande estímulo ao desenvolvimento industrial, como já podemos verificar, assim, do ano de 1933 a 1939 o país importou 45,65%, o que corresponde a 1.642.549. As exportações durante esse período ocorre em grandes proporções, conforme tabela abaixo:

TABELA 13 – EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE TECIDOS DE ALGODÃO
1922-1950 (EM QUILOS)

ANO	TOTAL
1922	779.365
1924	57.242
1926	14.996
1928	26.754
1930	11.274
1932	62.561
1934	425.489
1936	318.754
1938	247.239
1940	3.958.371
1942	25.168.682
1944	20.069.808
1946	14.102.848
1948	5.637.644
1950	1.361.359

FONTE: Ministério da Fazenda, apud STEIN, 1979, p. 194 (com modificações).

Do ano de 1922 a 1950, período de grandes acontecimentos nacionais e internacionais, as exportações de produtos de algodão são vultosos, exportando o equivalente a 70.298.712 quilos (nos anos analisados), ou seja, no período anterior (1902 a 1920) o país exportou somente 0,6% do total exportado no período atual. Por mais que tenha sido irregular a produção exportada, o auge se dá nos anos do segundo conflito mundial e uns anos após o conflito, ainda sob reflexo do período em crise mundial, como

no período anterior. No ano de 1942 o país exporta o equivalente a 35,8% sobre o total exportado e diminui consideravelmente a exportação nos anos de 1948 e 1950, com um total de apenas 6.999.003 quilos, ou seja, 9,95%.

Podemos verificar, certamente, que o Brasil por conta dos acontecimentos gerados tanto em nível internacional quanto em nível nacional, passou por grandes transformações em nível político e econômico, passando a gerar seus próprios ciclos médios (os ciclos de juglar), com período de ascensão e de recessão de 8 a 11 anos, já a partir da década de 1920, buscando assim crescimento econômico interno na medida em que substituiu as importações, mesmo nos períodos de turbulência externa.

3.3. FASE (A) DO 4º CICLO LONGO DE KONDRATIEFF

A política econômica suplantada pelo governo de Juscelino Kubstchek (1956-1960) atrelava o atraso do país e a pobreza às forças políticas tradicionais, que estavam apegadas ao passado até então. Assim, seu governo vinha com a proposta de recuperar o tempo perdido, ou seja, modernizar a sociedade brasileira, dando liberdade total às pessoas. Portanto, o objetivo principal era formar um novo país com o próprio esforço do povo.

O *slogan* do governo “cinquenta anos em cinco”, onde o processo de industrialização era visto com o a saída para a crise e para a integração nacional.⁵⁵ O ISEB passou então a assessorar o novo governo na promoção do desenvolvimentismo, que passou a promover cursos, palestras, conferências, seminários de estudos para industriais, professores, sindicalistas. O ISEB, na verdade, vinha com o propósito de influenciar a classe que tinha domínio dos bens de capital, a fim de desenvolver o Brasil.

Assim, a classe dos industriais passou a apoiar o governo, pois no momento em que o aparelho de produção se converte ao país, surge a necessidade de criar condições de implantação e expansão para a indústria nacional, sendo necessário produzir dentro do próprio território o que até então se importava, e isso ocorreu mais uma vez através do esforço de substituição de importações.

⁵⁵ Segundo CORBISIER, 1976, p.164/165: “Implicando a criação do mercado interno, o processo de industrialização acarreta, necessariamente, a integração econômica do País pois não se trata mais de produzir matéria-prima para o exterior, porém bens de produção e manufaturas para o consumo interno. Essa

Nesse momento era necessário desenvolver agora o DI (Departamento I), que são os bens de consumo para os capitalistas ou os bens de consumo duráveis. É necessário desenvolver esse setor, pois um país só se torna independente quando passa a produzir petróleo, aço, ferro, veículos automotores e mecânica pesada. Conseqüentemente, o Plano de Metas de JK vinha com a proposta de desenvolver o setor.

Na verdade, a construção de Brasília (Meta síntese do Plano de Metas) é um exemplo de super exploração da mão-de-obra, já que foi construída por 65 mil candangos, vindos do Nordeste Brasileiro, de Minas Gerais, de Goiás, de Mato Grosso, entre outras cidades. O trabalho era muito intenso, com jornadas de trabalho de 16 a 18 horas, havendo, sem dúvida, elevado índice de acidentes de trabalho. Era comum as empresas pagarem quantia inferior as horas trabalhadas, não pagando as horas-extras, férias, indenizações, e como Brasília não contava com um Ministério do Trabalho ficava difícil os candangos reclamar seus direitos.

A partir desse momento, o Estado passou a ter função de planejador, ou seja, desenvolver energia e transporte para a indústria, já que essa necessitava de infra-estrutura adequada para desenvolver e expandir a produção através da comercialização e distribuição. Acreditava-se que o país só iria se desenvolver se houvesse a acumulação do capital e não mais a distribuição desse.⁵⁶

Os industriais também passaram a defender os investimentos estrangeiros dentro do país, e em poucos anos uma gama de empresas estrangeiras instalaram-se nas grandes regiões do Brasil, com ênfase a indústria automobilística, no Estado de São Paulo, trazendo dinamismo e trabalho a região, com empresas como a GM (Estados Unidos), a Volkswagen (Alemanha), a Ford (Estados Unidos), a Fiat (Itália), a Mercedes-Benz (Alemanha). Assim como as empresas do Grupo Schneider (França), que vinham para produzir turbinas, geradores e motores elétricos.

Todo esse processo de industrialização fez com que ocorresse de forma desenfreada a urbanização, principalmente onde foram instaladas as grandes empresas multinacionais, como São Paulo, Rio de Janeiro, trazendo desigualdades e alterando os gastos de consumo, com transporte, eletricidade, educação, água encanada, alimentação, habitação, e tudo isso

integração, ao mesmo tempo condição e consequência do desenvolvimento, não é apenas econômica, porque é também social, política e cultural”

⁵⁶ Conforme VESENTINI, 1986.

se refletirá no trabalho, onde o crescimento econômico está intrinsecamente relacionado com o aumento do trabalho e de sua exploração.

Acreditava-se que só a cidade é que cria condições que permitam a elaboração de formas superiores de cultura, onde a história universal é a história do homem urbano.⁵⁷

Portanto, com o processo de desenvolvimentismo ocorre à aceleração do processo de concentração e centralização do capital, através do controle oligopolista, dispensando, ora, a reforma agrária, pois na cidade, com a industrialização, há trabalho para quem deseja trabalhar.

Entretanto, mesmo que o país tenha tido um período de expansão econômica, com a supervalorização da atividade industrial e acumulação e aceleração do capital, houve a super exploração da força do trabalho com o processo de industrialização e construção de Brasília, e o aumento das desigualdades sociais e da violência, que gerou períodos de inflações altas e de greves por parte dos operários, que se sentiam injustiçados perante a novo ordem de organização e crescimento, além da desordem nas contas públicas, com o endividamento externo, trazendo até os dias atuais as conseqüências de todo o processo de exploração e endividamento.

Portanto, não há crescimento econômico que se justifique à exploração e o endividamento, no entanto, durante esse período houve o aprofundamento do processo de substituição de importações, como a atuação direta do governo federal nos investimentos, mas já a partir de 1960, segundo TAVARES (1976), o processo de substituição de importações começa a entrar em crise, e isso veio a ocorrer pela mudança política e econômica instituída a partir daí. Essa mesma autora analisa a obra de Celso Furtado e conclui:

Furtado vincula a estagnação econômica a perda de dinamismo do processo de industrialização apoiado na substituição de importações [...] Considera que a industrialização não foi de modo algum capaz de alterar substancialmente os padrões de distribuição da renda, altamente concentrados, herança da economia primário-exportadora, falhando em criar um mercado socialmente integrado e orientando o mesmo para a satisfação da demanda diversificada dos grupos de rendas mais altos⁵⁸

Entretanto, RANGEL (1986b) acredita que o processo de substituição de

⁵⁷ Segundo CORBISIER, 1976.

⁵⁸ TAVARES, 1976, p.160.

importações continuou a ocorrer durante as décadas de 1960 e 1970, pois conforme dados estatísticos demonstram que no período de 1938-1963 a produção interna brasileira cresceu na ordem de 6 vezes, enquanto no mundo em geral a produção interna cresceu 3,8 vezes. E que foi durante o Governo de Juscelino Kubstchek que o DI (Departamento I) deixou de ser pré-industrial para ser industrial. As políticas suplantadas pelos governos militares, depois de 1964, foram durante os primeiros anos de impacto total, mas trouxeram resultados positivos, principalmente durante o período do milagre econômico, refletidas nas exportações de produtos têxteis brasileiras, como verificamos na tabela abaixo:

TABELA 14 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS
1970-1972 (US\$1000 FOB)

PRODUTOS	1970	1971	1972
Fios e Filamentos	13.346	19.959	46.143
Tecidos	13.269	20.656	46.702
Confecções	5.053	12.869	36.810
Manufaturas Diversas	3.176	3.208	5.250
TOTAL	34.844	56.692	134.905

FONTE: MACARINI E BIASOTO JÚNIOR, 1985, p.137.

As exportações brasileiras de produtos têxteis crescem consideravelmente nos anos de 1970 a 1972, passando de um total US\$ 34.844.000 para 134.905.000, com crescimento de quase 400%. Boa parte dos produtos exportados ainda são os tecidos, como no período anterior, onde praticamente só se exportava o tecido, agora, fios e filamentos também se exporta em grande quantidade, sendo os produtos finais do processo produtivo têxtil – as confecções ganhando espaço nas exportações com crescimento na ordem de 250% do ano de 1970 para 1971 e 280% do ano de 1971 para 1972.

No entanto, o grande desenvolvimento industrial, e os grandes recursos e subsídios, ocorreu no eixo sudeste/centro-oeste, como vinha ocorrendo, o que demonstra mais uma vez o descontentamento dos industriais do sul do país, trazendo um maior desequilíbrio regional e grandes problemas inflacionário para o país. Já concentração industrial do setor têxtil é bem evidenciada, também, na região Sudeste (conforme tabela abaixo) do país, com destaque para a cidade de São Paulo, por causa do surto industrial ocorrido nas décadas de 1930 a 1960, com o apoio constante de políticas governamentais e institucionais, aprimorando o parque industrial paulista em vários setores industriais, acarretando, todavia,

graves problemas sociais, como a urbanização desenfreada, o que não ocorreu, em grandes proporções, em Santa Catarina, trazendo o desemprego estrutural, os níveis de moradias precários, a má distribuição de renda, entre outros problemas:

TABELA 15 - BRASIL - NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS TÊXTEIS POR REGIÃO
1960 - 1980

REGIÕES	1960	1970	1980
Norte	18	22	55
Sul	287	689	682
Sudeste	2.520	3.891	3.700
Nordeste	1.443	689	1.012
Centro-Oeste	4	18	20
TOTAL	4.272	5.309	5.469

FONTE: FIBGE (exclui confecções), apud MACARINI; BIASOTO JÚNIOR, 1985, p.35.

A região Sudeste do Brasil possuía em 1960, 59% do número de estabelecimentos têxteis do país, aumentando a percentagem para 73%, em 1970, e diminuindo um pouco no ano de 1980, com um total de 68% do número de empresas por região. Já a região Nordeste do país teve uma considerável diminuição do número de empresas, no ano de 1960, tinha 1.443, com um percentual de 34% do total de empresas do país, decaindo para 13%, em 1970, e aumentando o percentual para 19%, em 1980. Em terceiro lugar em número de empresas está o Sul do país, com 7% do total no ano de 1960, obtendo um relativo aumento no ano de 1970, com 13%, e chegando a 12% no ano de 1980, com 682 empresas, mantendo-se em terceiro lugar. As regiões Norte e Centro-Oeste do país possuem um percentual muito pequeno em número de empresas, chegando no máximo a obter 0,5% do total de número de empresas do país.

A partir do final da década de 1950 e início da década de 1960 a economia de Santa Catarina já girava em torno da indústria. Nesses termos, 70% do valor da produção industrial era baseado em bens de consumo, como os têxteis, os alimentares e o fumo. Nessa época somente 7% da produção total era gerada pela indústria pesada, com destaque para a metalurgia.

Os municípios de Blumenau e Brusque eram responsáveis pelo expressivo valor de 2/3 da produção têxtil de Santa Catarina (dados referentes ao ano de 1958).

Assim para dar sustentação à indústria foi necessário a criação de órgãos, tanto em

nível nacional como também em base estadual, dando maior apoio ao desenvolvimento regional, como os abaixo referendados:

- Confederação Nacional da Indústria (CNI), criado no ano de 1938;
- Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), criado no ano de 1942;
- Serviço Social da Indústria (SESI), criado em 1946;
- Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina - criado no ano de 1950;
- Instituto Euvaldo Lodi, criado no ano de 1969.

Esses órgãos estão vinculados um ao outro. O SENAI surgiu da necessidade de obter mão-de-obra qualificada para a utilização na indústria, sendo realizada através de cursos profissionalizantes, com envolvimento atual de Universidades. O órgão foi criado pelo Governo de Getúlio Vargas, dando base ao setor secundário da economia, que se deparava com a Segunda Guerra Mundial; o SESI foi criado pelo CNI para dar assistência social já que depois da Segunda Guerra Mundial houve grande número de demissões nas empresas que se expandiram durante o período da Guerra, assim o SESI foi criado para haver a harmonia entre patrões e empregados, gerenciando atividades assistenciais como educação, saúde, lazer. O SESI possui caráter privado e é mantido pelo empresariado nacional. Já o IEL foi criado para atuar como pólo de irradiação de idéias, aproximando o setor produtivo das empresas às instituições de ensino e pesquisa, promovendo estágios supervisionados dos estudantes universitários nas empresas, como também promovendo palestras, ciclos de debates, seminários. Por fim, passou-se então com a criação da FIESC o incentivo a criação de sindicatos de indústrias, a fim de filiação à Federação, estando a frente da Federação por cinco mandatos (10 anos) Celso Ramos, que pediu a renúncia no ano de 1961. O sistema FIESC (hoje) engloba o SENAI, o SESI, o IEL, e ainda o CIESC, e o PREVISC.

Há de se destacar que o desenvolvimento da indústria catarinense é extremamente, também, marcado pelo segundo conflito mundial. Até então sua população encontrava-se basicamente no campo, modificando a estrutura urbano-rural com o desenvolvimento de ramos industriais tradicionais. No ano de 1940, do total de 1.178.340 habitantes, 78,47% da população catarinense encontrava-se no campo, contra 21,53% na cidade, já no ano de 1960 houve um sensível equilíbrio da população de 2.129.252, onde 55,84% desses se encontrava no campo e no ano de 1980 de uma população total de 3.627.933 indivíduos,

quase 60% residiam na cidade, contra 40% no campo.⁵⁹

Assim, por conta dos acontecimentos externos e da política nacional voltada para o desenvolvimento da indústria de bens de produção várias empresas surgiram no espaço catarinense e os já existentes expandem-se consolidando no mercado interno e partindo para atuar no mercado externo, pelas facilidades de obter créditos e insumos básicos para a sobrevivência de indústrias.

MAMIGONIAN (1986) destaca em Santa Catarina, até a década de 80, do século XX, três grandes regiões industriais, que são:

- 1 - as regiões do Norte e do Vale do Itajaí - áreas colonizadas por alemães, com o desenvolvimento do parque fabril têxtil e o parque da indústria de equipamentos;
- 2 - e região do Sul do Estado - onde se destaca o setor carbonífero e cerâmico; e,
- 3 - a região Oeste - com o desenvolvimento do setor agro-industrial.

Na região de Joinville e Jaraguá do Sul desenvolveu-se a base metal-mecânica, elétrico-comunicações, material de transportes e plásticos, com destaque para as seguintes iniciativas:

- Carrocerias Nielson - carrocerias de ônibus;
- Metalúrgica Douat - fabricação de peças sanitárias fundidas;
- Schneider & Cia Ltda - produção de bombas hidráulicas;
- Docol - fabricação de metais para a linha sanitária;
- Geladeiras Consul - refrigeradores
- Cia Hansen - Tigre - fabricação de produtos de PVC;
- WEG - motores elétricos;
- Metalúrgica Schulz Compressores - fundidos para mercados agrícolas e domésticos; entre outras empresas.

A região do Sul catarinense, com destaque para as cidades de Criciúma, Urussanga, Tubarão e Imbituba, através da iniciativa governamental passou-se a investir na produção de carvão, depois da segunda guerra mundial. A Companhia Próspera, filial da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) investiu na produção do carvão metalúrgico. Na cidade de Tubarão instala-se a termelétrica SOTELCA (hoje Jorge Lacerda), que passou para as mãos

⁵⁹ DIEESE, 1999.

da CELESC/ELETROSUL o comando de gerar, transmitir e distribuir a energia gerada, já que Santa Catarina carecia desse tipo de infra-estrutura, e para o próprio desenvolvimento da indústria era necessário investir em eletricidade.

A crise do petróleo interferirá positivamente para o crescimento do setor carbonífero, assim como outras indústrias influenciadas pelo dinamismo do carvão, destacamos a indústria de cimento, raízes também da indústria de azulejos e pisos cerâmicos, como a Cerâmica Imbituba (1956), Eliane (1960) e a Cecrisa (1966). Na cidade de Imbituba a distribuição do carvão é feita pelo porto, atuando também a Indústria Carbonífera Catarinense (ICC), essa filial da Petrofértil (Grupo Petrobrás). Na década de 1990 a indústria carbonífera sofrerá por medidas da política governamental, fazendo com que as outras atividades já relacionadas tivessem um maior dinamismo, pois tinham que suprir economicamente as carências deixadas pela falta de investimento no carvão, passaram a utilizar parte da mão-de-obra que era utilizada nas minas de carvão, por conta da expansão dos setores. Podemos destacar também a indústria do vestuário que ganhará recursos, como capitais, mão-de-obra, do setor carbonífero, trabalhando para grandes empresas têxteis, de Santa Catarina e outras regiões, como São Paulo, principalmente.

Na região do Oeste catarinense, que foi colonizada por gaúchos e alemães, mais tardiamente do que as outras regiões catarinense, pela dificuldade de acesso inicial, ocorre a expansão da cadeia agro-alimentar, com as iniciativas do Frigorífico Chapecó (1952), em Chapecó, e do Frigorífico Seara, na mesma época, na cidade de Seara. Com a introdução dos frigoríficos ocorre a integração dos colonos às agroindústrias, pois os colonos passam a produzir para os frigoríficos, com destaque para as produções de aves, porcos e soja, cabendo aos frigoríficos o beneficiamento da produção e toda a distribuição do produto.

Assim, na década de 1960/1970 tem-se a criação de grandes estabelecimentos industriais que passam a atuar e dominar o mercado nacional e atuando expressivamente no mercado externo nas décadas de 1970/1980. Podemos citar os grandes grupos Sadia, Perdigão e Hering-Seara-Ceval. Já no Planalto Serrano há a expansão do setor de papel e celulose, por conta da atividade extrativa, com o dinamismo da Companhia de Papel Itajaí, que também tem a participação do Grupo Hering em seu desenvolvimento.

E, por fim, na região do Vale do Itajaí destaca-se o setor de bens de consumo, com as atividades têxteis, vestuário, artefatos de tecidos, química e mobiliário. No setor têxtil

destacamos grandes empreendimentos como as seguintes empresas: Hering, Sul Fabril, Artex, Teka, Karsten, Cremer, Altenburg e centenas e pequenas empresas, que arrolaremos mais a diante, por ser o foco de nosso estudo. O setor têxtil da região dominava até a década de 1990 em torno de 90% da produção de felpudos e 95% da produção de malhas do Brasil.

O desenvolvimento do setor industrial em Santa Catarina engloba boa parte a indústria de transformação, com gêneros tradicionais no primeiro momento de desenvolvimento e com a indústria pesada se desenvolvendo um pouco mais tarde, como ocorreu em todo o país. No quadro abaixo pode-se analisar as taxas de crescimento da indústria de transformação no período de 1949 a 1962:

TABELA 16 - TAXA ANUAL DE CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO (%a.a.) 1949 - 1962

CATEGORIA E GÊNERO	TAXA DE CRESCIMENTO			
	1949-1955	1955-1959	1959-1962	1949-1962
I – TRADICIONAIS	4,9	10,3	4,0	6,3
Madeira	5,7	9,7	5,7	7,0
Mobiliário	6,5	22,7	-2,9	8,9
Couros e Peles	-0,8	11,8	4,5	4,2
Têxtil	7,0	3,7	10,7	6,8
Vestuário, calçados e art. de tecidos	8,0	11,0	12,4	9,9
Produtos Alimentares	0,2	18,7	-4,2	4,5
Bebidas	3,4	2,9	1,7	2,9
Fumo	22,6	14,0	7,6	16,4
Editorial e Gráfica	1,2	14,7	-5,8	3,5
Diversos	10,4	9,2	-0,7	7,4
II – DINÂMICAS				
Grupo II – A	5,9	19,0	3,0	9,1
Minerais não metálicos	2,0	28,6	-1,0	8,8
Papel e Papelão	14,1	26,5	-3,2	13,4
Borracha	75,7	22,7	-42,7	27,2
Química	0,0	7,7	5,4	3,6
Metalúrgica	10,5	15,1	11,1	12,1
Grupo II – B	10,7	17,5	11,2	12,9
Mecânica	11,4	7,7	1,4	7,9
Material elétr. E de comunic.	-42,4	219,8	23,9	27,6
Material de transporte	15,7	0,0	11,2	12,9
INDÚSTRIA DE TRANSF.	5,3	12,13	4,1	7,1

FONTE: MATTOS, 1968, p.100.

Analisando a tabela acima podemos verificar que o período em que a indústria de transformação mais cresceu foi nos anos de 1955 a 1959, seja no setor tradicional, seja no setor dinâmico, isso se dá pela política econômica vigente no período, estimulada pelo governo de Juscelino Kubstchek, embora em alguns gêneros industriais isso não tivesse ocorrido, como é o caso do setor têxtil, que no período de 1949/1955 cresceu a uma taxa média de 7%, contra 3,7% no período de 1955/1959, demonstrando maior dinamismo no período de 1959/1962, crescendo por volta de 10,4% no período. Da indústria tradicional o setor que teve um bom crescimento no período de auge (1955/1959) é o mobiliário que no período anterior cresce 6,5%, passando a crescer 22,7%, decaindo bruscamente no período posterior, tendo crescimento negativo, com percentual de -2,9. O setor alimentar também teve crescimento positivo no período de auge (18,7%) já que nada cresceu no período anterior e no posterior obtendo resultado negativo (-4,2%). O setor de vestuário, calçados e artefatos de tecidos manteve um crescimento gradual nos três períodos, crescendo a níveis de 8,0, 11,0 e 12,4% nos períodos em questão. No setor dinâmico, da indústria de transformação, o gênero de borracha desenvolve-se com êxito no período de 1949/1955, com 75,7%, diminui o crescimento para 22,7% no período do auge do setor industrial, e obteve percentagem negativa no período posterior, com -42,7%. Já o setor de materiais elétricos e de comunicações teve índice negativo entre 1949/1955, com -42,4%, crescendo consideravelmente no período de auge com percentual de 219,8%, por conta do plano de desenvolvimento de JK. A indústria de transformação cresceu, portanto, a níveis elevados, principalmente no período de auge, com percentual de 12,13%.

Para uma maior compreensão da participação de Santa Catarina em nível nacional podemos analisar a tabela abaixo, que demonstra a participação de Santa Catarina nos valores de da transformação industrial do Brasil, nos anos de 1939/1949/1959:

TABELA 17 - PARTICIPAÇÃO DE SANTA CATARINA NOS VALORES DA
TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL DO BRASIL, SEGUNDO OS PRINCIPAIS GÊNEROS
INDUSTRIAIS (%)
1939 - 1959

CLASSE E GÊNERO	ANOS		
	1939	1949	1959
IND. EXTRATIVA	6,8	15,0	9,7
Produtos minerais	5,3	19,7	9,7
Produtos Vegetais	9,7	1,5	-
IND. DE TRANSF.	2,1	2,4	2,2
Transf. de minerais não metálicos	1,2	1,2	1,7
Metalúrgica	1,1	1,0	1,1
Mecânica	0,6	2,1	1,4
Mat. Elétr. e de comun.	-	0,4	0,8
Material de transporte	-	0,6	0,2
Madeira	8,3	15,6	17,3
Mobiliário	-	2,2	3,0
Papel e papelão	2,8	2,7	4,9
Química	0,8	1,6	0,5
Prod. De mat. plásticas	-	-	2,2
Têxtil	2,4	2,6	3,2
Vestuário, calçados e art. de tecidos	0,7	0,7	0,9
Prod. Alimentares	2,3	2,3	2,5
TOTAL	2,3	2,7	2,4

FONTE: IBGE. Censos industriais de 1940, 1950 e 1960, apud CUNHA, 1992, p.58.

A participação nos valores da transformação industrial no Brasil vem aumentando a partir do segundo conflito mundial. A indústria de transformação catarinense participou com 6,8% no ano de 1939, aumentou para 15,0%, no ano de 1949, e baixou para o percentual de 9,7, o que é expressivo em nível nacional. O setor têxtil tem pequena participação, embora tenha aumentado o crescimento, de 2,4%, em 1939, para 2,6%, em 1949, chegando em 1959 a participar em 3,2%. Os setores que mais tiveram participação foram o de papel e papelão, participando de 2,8%, em 1939, de 2,7%, em 1949, e 4,9%, em 1959, e o setor de madeira, com a significativa participação de 8,3%, em 1939, de 15,6%, em 1949, e chegando em 1959 com o percentual de participação em 17,3.

Durante a década de 1950, Santa Catarina recebeu investimentos, através do Governo de Irineu Bornhausen, oriundos do Plano POE, que possuía a mesma base do Plano SALTE, de Eurico Gaspar Dutra (1950/1954). O Plano POE visava infra-estrutura

básica, o que era necessário para o desenvolvimento da indústria. Foi importante também para o desenvolvimento industrial catarinense a criação do BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), que passou a ser denominado BNDES, um pouco mais tarde, ao repassar recursos para o desenvolvimento industrial. E foi de extrema importância a criação também das seguintes instituições, durante a década de 1960 e 1970:

- Centrais Elétricas de Santa Catarina (CELESC);
- Banco do Estado de Santa Catarina (BESC);
- Universidade Estadual de Santa Catarina (UDESC);
- Banco Regional do Desenvolvimento do Extremo-Sul (BRDE);
- Conselho de Desenvolvimento do Extremo-Sul (CODESUL);
- Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) ⁶⁰.

Esses órgãos foram de suma importância para o desenvolvimento tecnológico e institucional das empresas catarinenses, ao receberem recursos para aprimoramento de novas técnicas de produção e administração.

Esse período foi de prosperidade e crescimento para a indústria de Santa Catarina, com desenvolvimento de vários setores que darão suporte a base produtiva e administrativa do período seguinte.

3.4 FASE (B) DO 4º CICLO LONGO DE KONDRATIEFF

Como já foi dito acima os primeiros anos do regime militar trouxe problemas gravíssimos para a política econômica, a princípio foram freados os mecanismos de financiamento. Um novo modelo de desenvolvimento econômico passou ser estudado e pouco estruturado nesse período, buscando-se a reconcentração da atividade comercial e industrial, com fortes medidas institucionais, como reformas tributárias, aumento da taxa de investimentos, na busca de atração do capital estrangeiro, e ao mesmo tempo dificultando ainda mais a vida dos trabalhadores, com diminuição crescente de seus salários, ou seja, novo modelo de concentração de renda e do poder.⁶¹

A partir do final da década de 1960 a forma preferencial de entrada de capitais

⁶⁰ FIESC 50 ANOS, 2000.

⁶¹ De acordo com TAVARES, 1976.

passou a ser o endividamento externo⁶², como podemos analisar a tabela abaixo, que demonstra o aumento da dívida externa brasileira, a partir do ano de 1967 até meados da década de 1980:

TABELA 18 - DÍVIDA EXTERNA BRASILEIRA
1967 - 1984 (US\$ milhões)

ANO	DÍVIDA EXTERNA BRUTA DE MÉDIO E LONGO PRAZO	RESERVAS	DÍVIDA EXT. LÍQ. DE MÉDIO E LONGO PRAZO	DÍVIDA EXTERNA BRUTA TOTAL	DÍVIDA EXTERNA LÍQUIDA TOTAL
1967	3.231	204	3.077		
1968	3.771	257	3.514		
1969	4.403	656	3.747		
1970	5.295	1.187	4.108		
1971	6.622	1.723	4.899		
1972	9.521	4.183	5.338		
1973	12.572	6.416	6.156		
1974	17.166	5.269	11.897		
1975	21.171	4.040	17.131		
1976	25.985	6.544	19.441		
1977	32.037	7.256	24.781		
1978	43.511	11.895	31.616		
1979	49.904	9.689	40.215		
1980	53.848	6.913	46.935		
1981	61.411	7.507	53.904	71.878	64.371
1982	70.198	3.994	66.204	83.205	79.211
1983	81.319	4.563	76.756	91.632	87.069
1984	91.091	11.995	79.096	99.765	87.770

FONTE: Banco Central, apud CASTRO; SOUZA, 1985, p.180.

Os dados acima demonstram como cresceu absurdamente a dívida externa brasileira, onde o crescimento brasileiro estava intrinsecamente atrelado a essa política. Segundo CASTRO; SOUZA (1985) a dívida externa saltou de 10% do PIB de 1967, para 50% no ano de 1984, e isso representa muito em apenas 10 anos.

Durante a década de 1960, mais especificamente nos anos de 1962 a 1967 as indústrias do setor de bens de consumo não duráveis entram em crise, tem-se nesse período a destruição de pequenas e médias empresas regionais e semi-artesanais, no entanto,

⁶² Segundo CASTRO; SOUZA (1985) o Brasil, para a possível saída da crise e entrar em um período de crescimento, haveria de se decidir pelo financiamento externo ou pelo ajustamento econômico, decidindo,

empresas competitivas, ou seja, com um bom nível técnico de produção puderam exportar parte de seus produtos, trazendo, todavia, a diminuição dos efeitos da crise interna. Há de se destacar que mesmo durante o período de crise as empresas estrangeiras não deixam de atuar no país, apenas “[...] mudam seu comportamento, oscilando entre tentar remeter mais excedentes (lucros e outras formas de serviço de capital) e diversificar as suas aplicações internas [...]”⁶³

Para enfrentar os efeitos deixados pela crise do petróleo, em 1973, o II PND, do governo de Geisel, vinha com a proposta ousada de modificar a estrutura técnica e produtiva do país, expandindo os ramos intermediários, como metalurgia, petroquímica. Sobre o II PND CASTRO; SOUZA (1985, p.45) os autores colocam:

Trata-se de um plano cujas propostas centrais encontram-se profundamente marcadas pela consciência de que o mundo se encontrava mergulhado em grave crise, que tornou patente a vulnerabilidade da economia brasileira. Mas o plano encontrava-se também empregnado da decisão de levar a termo o processo de desenvolvimento econômico⁶⁴

Esse plano aludia também, além dos setores metalúrgicos e petroquímicos, setores essenciais para o desenvolvimento do país como a expansão da siderurgia, telecomunicações, transportes urbanos, petróleo, programa rodoviário, nuclear e energético. O modelo de crescimento outorgado pelos governos de 1968 a 1973 teve fim com o novo governo. A partir de 1974, a economia subiria, em *marcha forçada*, “[...] a rampa das indústrias capital-intensivas e tecnológico-intensivas”⁶⁵, o que podemos verificar com os dados da tabela abaixo:

então, pelo endividamento, evitando, assim, grandes sacrifícios. Os grandes bancos internacionais privados passaram a financiar o crescimento econômico dos países com um grau razoável de desenvolvimento.

⁶³ TAVARES, 1986, p.112.

⁶⁴ Segundo CASTRO; SOUZA (1985) o II PND não deixou de funcionar a partir de 1976, pois trouxe consequências fundamentais para a economia, com elevadas taxas de crescimento econômico até o final da década de 1970, influenciando até mesmo o governo que se instalou em 1979, mas o que fracassou foi a estratégia social.

⁶⁵ CASTRO; SOUZA, 1985, p.76.

TABELA 19 - CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA
1960 – 1980 (% a.a.)

SETORES	1960 – 1970		1970 – 1980		1960 - 1980	
	Vezez	%a.a.	Vezez	%a.a.	Vezez	%a.a.
Geral	1,9	6,8	2,3	8,8	4,5	7,8
Química	2,2	8,1	3,0	11,7	6,6	9,9
Metais Bás.	2,0	7,2	2,7	10,3	5,3	8,7
Têxtil	1,1	0,7	1,6	4,0	1,7	2,8

FONTE: Statistical Yearbook, UN., apud RANGEL, 1986b, p.57.

A indústria em geral teve um bom crescimento no período de 1960 a 1980, no entanto os setores da indústria de bens de produção, ou seja, do DI tiveram um crescimento acima da média, pois enquanto que a indústria em geral crescia a média de 6,8% a.a. no período de 1960 a 1970, o setor de química crescia na ordem de 8,1% a.a. e o setor de metais básicos 7,2% a.a., ocorrendo também no período de 1970 a 1980, onde a indústria em geral cresce na ordem de 8,8% a.a., enquanto isso os setores de química crescem em média 11,7% a.a. e os metais básicos 10,3% a.a. Já o setor têxtil tem um crescimento bem abaixo da indústria em geral, com crescimento de 0,7% a.a. no período de 1960 a 1970, e crescimento em média de 4,0% a.a. no período de 1970 a 1980, o que demonstra que os investimentos do governo se deram, principalmente no DI, já que o Departamento III (bens de consumos não duráveis) estava bem estruturado, embora, é claro, necessitasse de investimentos para o pleno desenvolvimento.

Portanto, o processo de substituição de importações não declinou durante a década de 1960, pois a economia cresceu até o início da década de 1980, através dos planos econômicos gerenciados pelos governos militares, como podemos analisar ao ver o crescimento das exportações e importações de produtos têxteis, no período de 1973 a 1983, como verificados nas duas tabelas abaixo:

TABELA 20 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS
1973-1983 (US\$1000 FOB)

PRODUTOS	1973	1976	1979	1981	1983
Fios e Filam.	97.101	126.579	226.571,2	288.207,8	302.792,9
Tecidos	98.344	76.428	203.760,9	178.207,3	210.883,1
Confecções	98.274	126.404	176.364,6	203.356,3	154.953,6
Manuf. Div.	11.014	67.542	149.988,8	195.078,9	149.012,7
TOTAL	304.733	396.953	756.685,5	864.850,3	817.641,6

FONTE: MACARINI E BIASOTO JÚNIOR, 1985, p.137/138.

As exportações brasileiras de produtos têxteis tiveram um crescimento considerável nesse período, passando a exportar de US\$ 304.733.000, no ano de 1973, a US\$ 817.641.000, no ano de 1983, por conta do incentivo do governo federal, através de política antiinflacionária.

Segundo FURTADO (1981) o desenvolvimento de um país está intrinsecamente ligado a autonomia tecnológica, e para isso é necessário investir maciçamente nas atividades de pesquisas, tanto científica básica como aplicada, o que embora pouco se investe no país. Ainda segundo esse mesmo autor, a economia no ano de 1973 estava vulnerável, por causa dos acontecimentos internacionais, e buscou no endividamento externo a falsa euforia de que tudo poderia ser resolvido através desse recurso. Por isso houve grande investimento nas exportações. Nesse momento as “[...] empresas públicas e privadas foram incitadas a buscar recursos no exterior para cumprir metas de um plano de desenvolvimento ambicioso, assumindo o Estado a responsabilidade cambial”⁶⁶ Para tal mecanismos houve a sobrevalorização do Cruzeiro, o que mais tarde trouxe a perda da autonomia cambial, e isso desestimulou às exportações, então o governo passou a subsidiar às exportações, causando a perda da autonomia fiscal. Assim, já no ano de 1979, o país já não possuía potencial para manobras cambiais, fiscais e monetárias, estando a mercê dos interesses internacionais, tendo que aceitar a política de juros para continuar o processo de crescimento interno, gerando, ainda mais, a concentração da renda⁶⁷, assim, segundo CASTRO; SOUZA (1985) no ano de 1974 “[...] o milagre delfiniano havia se revelado falso. A crise dos anos 80, por sua vez, desfez os sonhos de Brasil-potência, colocando o

⁶⁶ FURTADO, 1981, p.49.

⁶⁷ “A tendência a concentração regional da renda é fenômeno observado universalmente, sendo amplamente conhecidos os casos da Itália, da França e dos EUA. Uma vez iniciado esse processo, sua reversão espontânea é praticamente impossível. Em um país de extensão do Brasil, é de se esperar que tal processo tenda a prolongar-se extremamente” (FURTADO, 1991, p.239).

país diante do desemprego em massa e da hipótese do sucateamento da sua indústria”.⁶⁸

A abertura às importações, a fim de ampliar a base do sistema industrial também trouxe prós e contras, já que era necessário dotar o país da indústria de bens de produção e de capitais, pois aumentava a dívida externa (ver Tabela 22), ao mesmo tempo que fazia com que as indústrias se tornassem mais produtivas e controlassem mais diretamente suas produções, portanto, podemos analisar como se deu o aumento das importações de produtos têxteis na tabela abaixo:

TABELA 21 - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS
1971-1983 (US\$1000 FOB)

PRODUTOS	1971	1974	1977	1980	1983
Máq. p/ extro- são,prepar., fiação etorção Máq.p/ tecer, prepar. Tecela- Lagem, tingim. e costura	13.2675	194.697	90.524	90.166	13.464
	107.996	212.699	72.269	116.286	33.776
TOTAL	240.888	407.396	162.793	206.452	47.240

FONTE: MACARINI E BIASOTO JÚNIOR, 1985, p.116/117/118/119. (com modificações).

O auge das importações de produtos têxteis se dá no ano de 1974, devido as primeiras decisões tomadas de abertura às importações, importando um total de US\$ 407.396.000, e diminuindo gradativamente até chegar ao ano de 1983, importando apenas US\$ 47.240.000.

3.4.1 O Setor Têxtil - Políticas Governamentais

Em nível nacional, durante o final da década de 1960 e início da década de 1970, foram criados alguns órgãos para dar sustentação a necessidade de exportação, o que veio a beneficiar o país inteiro no setor têxtil. Segundo estudo realizado por MACARINI; BIASOTO JÚNIOR (1985) no ano de 1962, em pesquisa realizada pela CEPAL, afirmava que o parque fabril têxtil possuía baixos índices de produtividade, e que 67% dos 132 mil teares brasileiros possuíam mais de 30 anos de uso, assim foram criados em meados de 1960 o GEITEX (Grupo Executivo da Indústria Têxtil) que foi transformado no Grupo

⁶⁸ CASTRO; SOUZA, 1985, p.7.

Setorial VI do Conselho de Desenvolvimento Industrial, onde as “[...] diretrizes iniciais eram a modernização produtiva do setor sem ampliação da capacidade produtiva”.⁶⁹

No ano de 1965, foram criados os seguintes órgãos: FIPEME (Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa; e, FINAME (Financiamento para Compra de Equipamentos Nacionais), os dois vinculados ao BNDE. No ano de 1970, foi criado o FMRI (Fundo de Modernização e Reorganização Industrial).

O Conselho de Desenvolvimento Industrial exigia que o equipamento substituído fosse destruído publicamente, a fim de que não fosse repassado para outras empresas, o que em muitos casos foi o que ocorreu.

A vida útil desses órgãos foram curtas. Já no ano de 1970, o FIPEME deixou de privilegiar o setor têxtil, o mesmo ocorreu com o FINAME. O setor têxtil não era o prioritário para o II PND e pouco se investiu com essa política.

No entanto, o apoio institucional foi de muito valia para as empresas catarinenses, que puderam trocar suas máquinas por equipamentos mais produtivos, passando, também, a investir nas exportações. E no final da década de 1970 vários foram os projetos aprovados pela SUDENE na área têxtil, o que trouxe dinamismo para as empresas catarinenses, que passaram a instalar filiais de suas empresas na área da SUDENE, através dos incentivos fiscais.

A década de 1970 é para Santa Catarina o período de ouro da indústria, passando a liderar em alguns setores industriais, como de carnes em geral, tubos e conexões de PVC, revestimentos cerâmicos, refrigeradores, motocompressores, motores elétricos e malharia.

As grandes empresas passaram a diversificar suas produções, principalmente os setores acima citados.

A Cia Hering, no ano de 1971, criou a CEVAL na área de alimentos, em Gaspar, que adquiriu em 1980 o Frigorífico Seara, que atuava com aves e suínos, passando a ser maior empresa latino-americana, e isso ocorreu com outras empresas catarinenses, em vários setores produtivos, passando, Santa Catarina, da oitava posição, para a quinta posição em exportações, do início da década de 1970 para o início da década de 1990.

O Vale do Itajaí concentrava a maior exportação do Estado, e concentrava também as indústrias têxteis do segmento de malharia, artigos de cama, mesa e banho do país.

⁶⁹ MACARINI; BIASOTO JÚNIOR (1985, p.110).

A expansão produtiva catarinense continuou durante a década de 1980, com dinamismo, embora alguns acontecimentos internacionais, como o segundo choque do petróleo. Assim, a tabela abaixo demonstra quais são as maiores empresas catarinenses, segundo o número de empregados, com destaque para o setor têxtil, para o ano de 1981:

TABELA 22 - AS MAIORES EMPRESAS CATARINENSES, SEGUNDO O NÚMERO DE EMPREGADOS, COM DESTAQUE PARA O SETOR TÊXTIL E SUA POSIÇÃO 1981

POSIÇÃO GERAL	POSIÇÃO DO SETOR	EMPRESA	NÚMERO DE EMPREGADOS
1	1	Cia Hering	11.227
2		Fundição Tupy S/A	7.427
3		Cônsul S/A	5.150
4	2	Artex S/A – Fábrica de Artefatos Têxteis	4.792
5		Cia Hansen Industrial	3.961
6		Sadia Concórdia S/A Ind. e Com.	3.913
7		Eletromotores Weg S/A	3.711
8		Usati S/A	3.700
9	3	Sul Fabril Malhas	3.500
10	4	Teka – Tecelagem Kuhenrich	3.190
14	5	Cremer S/A Produtos Têxteis e Cirúrgicos	2.132
18	6	Fábrica de Tecidos Carlos Renaux S/A	1.492
21	7	Omino Hering S/A – Confecções	1.350
23	8	Cia Industrial Schlosser	1.306
26	9	Buettner S/A Ind. e Com.	1.290
28	10	Casimiro Silveira S/A Ind. e Com.	1.260

FONTE: Fundação ITEP, apud Posição: a grandeza da empresa catarinense, 1982, p.59/60/61/62/63.

A empresa Cia Hering aparece em primeiro lugar, dentro das maiores empresas catarinenses em número de empregados, com um total de 11.227 trabalhadores. A empresa Artex aparece em quarto lugar, com 4.791 empregados, no entanto no segundo lugar no setor têxtil. As 10 maiores empresas do setor têxtil empregam 31.539 trabalhadores e a empresa Cia Hering emprega sozinha quase 36% do total. Já, em relação a mão-de-obra, o Estado de São Paulo também é superior na geração do emprego industrial, conforme Gráfico 03. O Estado de São Paulo possuía em 1980, 195.797 empregados na indústria têxtil, o que equivale a 49,5% do total gerado no país. Santa Catarina aparece em segundo lugar, empregando 38.681 funcionários, com percentual de 9,8% do total de empregados, em terceiro e quarto lugar estão, respectivamente, Minas Gerais, com 9,3% do emprego gerado, e Rio de Janeiro, com 9,1%. Os quatros Estados juntos empregam 307.191

funcionários, o que equivale a 77,7% do total de emprego gerado pela indústria têxtil de todo o país.

A Tabela 23 demonstra a evolução do emprego gerado na indústria têxtil no país, na região Sul e em Santa Catarina, com evolução de 1960 a 1980:

TABELA 23 – EVOLUÇÃO DO PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA BRASÍLEIRA, NA REGIÃO SUL E EM SANTA CATARINA
1960 – 1980

Setor	BRASIL			REGIÃO SUL			SANTA CATARINA		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980	1960	1970	1980
Industrial	1.799.376	2.699.969	4.890.722	272.767	455.189	951.620	69.682	118.797	264.060
Ind. Geral									
Ind. Transf.	1.753.662	2.634.630	4.804.409	260.942	441.152	943.816	62.304	112.025	263.064
Têxtil	328.297	342.839	377.600	21.676	35.965	57.313	12.433	21.931	34.953
Vestuário, Calçados e Art. Tecidos	97.999	164.512	459.869	19.610	38.187	128.381	1.214	2.733	28.949
Alimentar	266.103	372.401	622.062	51.483	70.102	134.371	7.961	12.703	27.323

FONTE: FIBGE, CENSOS INDUSTRIAIS 1960/1970, apud Santa Catarina: Séries Estatísticas de Santa Catarina, 1990, p. 39 (com modificações).

O que podemos verificar, certamente, é que no ano de 1960 a indústria têxtil gerava 18,24% de emprego no setor industrial, decaindo para 12,69%, no ano de 1970, e para 7,72%, na década de 1980. O setor têxtil sulino pouco representa no total de emprego gerado pela indústria em geral, com percentagem de 1,20% no ano de 1960, 1,33% no ano de 1970, e, 1,17% no ano de 1980. E o setor têxtil catarinense também possui pouca representatividade no contexto da indústria em geral, com parciais de 0,69% no ano de 1960, 0,81% no ano de 1970, e, 0,71 no ano de 1990. A representatividade do setor têxtil em relação ao sul do país é considerável. No ano de 1960 o setor têxtil representa 7,94% do emprego no setor industrial em geral, no ano de 1970 permanece com o mesmo percentual e no ano de 1980, decai para 6,02%. Já o emprego gerado em Santa Catarina em relação ao Sul do país também tem uma pequena representação, com porcentagens de 4,55%, 4,81% e 3,67%, respectivamente. Mas, no entanto, o setor têxtil em Santa Catarina sempre foi um dos setores que mais empregou mão-de-obra, gerando em relação ao emprego da indústria em geral o total de 17,84% no ano de 1960, 18,46% no ano de 1970, e, 13,23% no ano de 1980. Podemos verificar, com os dados, é que o setor têxtil da década de 1960 para 1970 cresceu, um número de empregados 56,69%, praticamente a mesma média do crescimento do emprego na indústria em geral, com percentual de 58,65%, já em relação ao ano de 1970 para 1980, a indústria em geral cresceu em torno de 44,98% na geração de emprego e o setor têxtil teve um crescimento superior com percentual de 62,7%, embora a representação do setor têxtil na década de 1980 ter diminuído em relação a indústria geral para 13,23% como visto acima, o que mostra o crescimento industrial e o aumento do emprego em outros setores industriais em Santa Catarina, como metal-mecânico, agro-industrial, calçadista, entre outros.

Contudo, os dados abaixo demonstram os números de empresas e números de pessoal empregado nas décadas de 1970, 1980 e 1989, no município de Blumenau, demonstrando a importância do município para o Estado:

TABELA 24 - BLUMENAU - NÚMERO DE EMPRESAS (E) E PESSOAL OCUPADO (POC)
NO SETOR SECUNDÁRIO (1970 – 1989)

ANOS	1970		1980		1989	
SETORES	E	POC	E	POC	E	POC
Têxtil	39	9.787	54	13.962	99	23.042
Vestuário e calçados	16	223	64	8.630	519	8.676
Outras	354	6.382	437	12.783	784	12.676
TOTAL	399	16.392	555	35.375	1.402	44.394

FONTE: PIDSE, 1989, apud RAUD, 1999, p. 121.

O setor têxtil em Blumenau respondia por 9,7% em número de empresas no ano de 1970, em contra partida mantinha 59,7% da mão-de-obra empregada no setor industrial, o que demonstra que o parque industrial dessa época em Blumenau é diversificado, mas é a indústria têxtil que gera maior emprego, e provável renda ao município. Ainda nesse setor, o número de empresas mantém na mesma porcentagem no ano de 1980, com 9,7% do total, mas decaí o número de pessoal empregado para quase 40% do total gerado pelo setor, o que ainda demonstra a grande superioridade do setor na geração de emprego industrial. No entanto, no ano de 1989, a porcentagem do número de empresas têxteis decaí para 7%, e o emprego aumenta, estando na ordem de 52% do total gerado pelo setor. Há de salientar, ainda, como se deu o crescimento do número de empresas do setor: de 1970 para 1980 o número de empresas têxteis cresceu na ordem de 72%, e no período de 1980/1989, cresceu 54%. Já em relação a mão-de-obra o crescimento foi de 70% para o período de 1970/1980, e 60% para o período de 1980/1989. Se analisarmos o setor têxtil junto com o vestuário os índices aumentaram ainda mais. Em 1970, o número de empresas era de 13,7% do total industrial, aumentando para 21,2% em 1980 e 44% em 1989. Não é diferente com o emprego da mão-de-obra, onde 61% do total de emprego era gerado pelos dois setores, em 1970, aumentando no ano de 1980 para 64% e no ano de 1989 para 72%.

3.4.2 Década de 1990 – Mudanças estruturais

A década de 1990 é marcada profundamente por graves acontecimentos internacionais e nacionais que irão modificar alguns setores industriais catarinenses, com destaque para o setor têxtil, que se refletirá tanto nas exportações quanto nas importações

de produtos têxteis, como veremos mais adiante.

De início, com a abertura econômica ocorrida na década de 1990 (com os Planos de Fernando Collor de Mello e com o Plano Real de Fernando Henrique Cardoso) as empresas entram em conflito com a entrada indiscriminada de produtos advindos principalmente de países Asiáticos, que com forte tendência a exploração da mão-de-obra conseguem uma superprodutividade. E como o parque fabril estava sendo atualizado de forma gradual, embora ampliando consideravelmente seu arsenal de equipamentos, foi bastante afetado pela abertura econômica, assim, para se manter no mercado as empresas tiveram que se reestruturar⁷⁰ a fim de atender as novas exigências internacionais e nacionais, que desde o início da década de 1980 já vinha passando por grandes modificações, seja nas relações de produção, seja nas relações de trabalho, já que até a década de 1990, produzia-se para um mercado fechado, onde quem indicava o que se produzia e o que se vendia era a empresa e não o consumidor, segundo Amandio⁷¹.

A balança comercial de produtos têxteis dá uma grande noção das consequências causadas pela abertura econômica e pela maior inserção do Brasil na economia mundial, como demonstra a tabela abaixo:

TABELA 25 - BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA DE PRODUTOS TÊXTEIS
1985 – 1999 (US\$ 1.000.000)

ANO	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	SALDO
1985	1.001	72	929
1990	1.248	463	785
1991	1.382	569	813
1992	1.491	535	956
1993	1.382	1.175	207
1994	1.403	1.323	80
1995	1.441	2.286	(845)
1996	1.292	2.310	(1.018)
1997	1.267	2.416	(1.149)
1998	1.113	1.923	(810)
1999	1.010	1.443	(433)

FONTE: SECEX – MDIC / ABIT / CARTA TÊXTIL.

Até o ano de 1992, o saldo da balança do setor têxtil demonstrava alta, pois como as

⁷⁰ Entendemos por reestruturação o processo de medidas tomadas para transformar a atual conjuntura em que se encontrava o setor, ou seja, mudanças nos métodos de gestão administrativa, modernização do parque fabril, mudanças na relação patrão x operário.

⁷¹ Entrevista realizada na empresa Cia Hering, com a Assessora de Comunicação, Marla Amandio, em

grandes e médias empresas possuíam estruturas verticais, ou seja, produziam, praticamente, boa parte de seus fios e tecidos, não precisavam importar grandes levas de matéria-prima, no entanto, com a abertura econômica e com a informatização de seus processos produtivos, afim de tornar-se mais ágil o processo de entrega do produto, as grandes empresas passaram a importar tanto equipamentos, para uma maior produtividade, como fios e tecidos, pela facilidade e rapidez, assim, a partir de 1993, a balança comercial de produtos têxteis começa a demonstrar um certo desequilíbrio, onde a partir de 1995, passa a se importar mais do que se exportar. A exportação de produtos têxteis sempre foi um grande aliado das empresas catarinenses que buscavam prestígio dentro e fora do país, buscando produzir com qualidade, como veremos no próximo capítulo o caso da Cia Hering, que chegou a construir uma fábrica na Espanha para oferecer seus produtos diretamente ao mercado europeu, fechando uns anos mais tarde, por conta da reestruturação geral ocorrida na empresa. No Gráfico 04, podemos visualizar melhor os dados das exportações brasileiras de produtos têxteis, do ano de 1992 a 2001. Os dados do ano de 2000 e 2001 demonstram que as exportações continuam, praticamente, nos mesmos índices dos anos anteriores, com pequeno aumento, com exportações de US\$ 1.222.070.778, no ano de 2000 e US\$ 1.306.097.042, no ano de 2001.

O Brasil exportou, no ano de 1998 e 1999 respectivamente, o equivalente a 59.442,1 e 55.852,4 toneladas de fibras têxteis, enquanto que no mesmo período importou 398.963,1 ton. em 1998, e 343.855,5 ton. em 1999. Isso demonstra como o Brasil é deficitário em produzir matéria-prima para o setor. As fibras mais importadas foram o algodão, o poliéster e o cabo de acetato. O preço por quilo de fibra diminuiu de 1998 para 1999 cerca de 20% na importação, ou seja, de US\$ 1,62 para US\$ 1,31. O preço pago por quilo de produtos na importação é maior do que na exportação em pelo menos 20%, em 1998, e em 18%, em 1999. O mesmo acontece com os filamentos artificiais e sintéticos, aonde o país chegou a importar mais de 80.000 toneladas por ano (98/99), e não ultrapassou a 12.000 toneladas exportadas, no mesmo período, diminuindo o preço por quilo em 30% na importação de um ano para o outro, já o preço pago por quilo do produto na exportação foi maior em 25% do que na importação, em 1998, e em quase 40%, em 1999, estando assim, o produto mais brasileiro mais valorizado em relação ao importado.

Em relação aos tecidos e produtos confeccionados, podemos verificar um certo equilíbrio na balança comercial. O Brasil, em 1998, exportou 46.252,2 toneladas de tecidos, e 37.076,0 toneladas de produtos confeccionados. A importação no ano de 1998 está 15% mais barata do que a exportação de tecidos, se equilibrando no ano de 1999. No ano de 1999, foi exportado 43.699,8 toneladas de tecidos e importado 44.659,8 toneladas. Já os produtos confeccionados houve um aumento na exportação de um ano para o outro, mas diminuiu a importação em relação ao ano de 1999, em pelo menos 35%. Tanto a importação quanto a exportação de produtos confeccionados diminuiu de 1998 para 1999 em torno de 20%, assim como a exportação neste mesmo período em pelo menos 15%.

Ao analisarmos as exportações catarinenses (Tabela 26) podemos verificar que desde o início da década de 1980 as exportações não possuem uma curva ascendente, e sim períodos de crescimento e períodos de recessão, ou seja, enquanto no ano de 1983 para 1984 teve um bom índice de crescimento, com percentual de 30%, no entanto, já decrescendo (13,25%) em 1985. As exportações cresceram ascendentemente do ano de 1987 ao ano de 1995 (podendo ser mais bem visualizada no Gráfico 05), diminuindo a partir do ano de 1996 a 1998, por conta dos ajustes econômicos - da política cambial imposta pelo governo de Fernando Henrique Cardoso para buscar a estabilidade econômica, trazendo, na verdade, sérios problemas para as empresas exportadoras.

O Plano Real⁷² criado pelo governo de Fernando Henrique Cardoso veio a modificar a estrutura monetária do país, ao fixar, de início, tudo em URV (Unidade Real de Valor), ou seja, foram somados três índices de preços e divididos por três, assim a moeda se autocorrigia. Os próprios salários foram fixados em URVs com base na média, e congelados, a fim de congelar a distribuição de renda. Quando instituído o Real, em 1º de julho de 1994, R\$ 1,00 seria igual a US\$ 1.00. Isso foi feito para cair os preços e diminuir a inflação.⁷³ A busca da estabilidade econômica foi buscada na valorização cambial, e na abertura econômica e financeira, o que segundo alguns economistas pode ser uma armadilha para a estabilidade, como ocorreu com a Europa (1992), com a Argentina e o

⁷² “A opção do governo de Fernando Henrique Cardoso, na mesma rota iniciada por Fernando Collor de Mello, pela inserção subordinada do Brasil a essa nova (des)ordem internacional representa o fim de um ciclo. Um ciclo que do ponto de vista econômico foi marcado por uma longa estagnação, acompanhada de taxas de inflação altas, crises cambial pressionada pelo endividamento externo e o esgotamento do modelo de desenvolvimento inspirado nas substituições de importações” (MERCADANTE, A., 1998, p. 132).

⁷³ Segundo DELFIM NETTO, 1998.

México (1995) e com os tigres-asiáticos (1997) que entraram em crise por causa de seus mercados cambiais. No entanto, toda a América Latina foi imposta a essa abertura comercial indiscriminada, por conta de interesses políticos, orientados pelo FMI, assim segundo TAVARES (1998, p.102):

Durante a década de 80 os países periféricos foram obrigados a praticar políticas destinadas à geração de superávits comerciais para pagar o serviço da dívida externa. Depois de 1990, os países da periferia são obrigados a inverter sua política cambial e a aceitar a absorção de recursos externos de curto prazo, com altas taxas de arbitragem em dólar, em resposta ao excesso de liquidez que se esparrama pelo mundo

Essa política submissa imposta pelos Estados Unidos enfraquece cada vez mais a moeda brasileira, diminuindo os gastos com infra-estrutura, por causa das altas despesas públicas. As importações aumentaram em proporções ascendentes, como pode ser analisado na Tabela 25 (importações de produtos têxteis brasileiras), os níveis de desemprego aumentaram, as indústrias diminuíram suas produções, em alguns casos, pela falta de procura, e as exportações não seguiram a mesma ordem das importações, causando déficit na balança comercial nos últimos anos.

As exportações de produtos têxteis catarinenses no período de 1992 a 2001 (Gráfico 04) também tiveram momentos de crescimento (embora ínfimo) e de recesso, diminuindo em torno de 25% as exportações do ano de 1992 ao ano de 2001. O setor têxtil catarinense representava, no ano de 1992, 21,21% das exportações do Estado, decaindo o percentual exportado a cada ano. No ano de 1994, as exportações têxteis representavam o total de 15,75% das exportações total do Estado, em 1996, 12,34%, e no ano de 1998, representava apenas 10,28%, ou seja, em apenas 6 anos, perdeu a representação de quase 11% nas exportações catarinenses, o que demonstra que o setor têxtil passa por momento difícil e somente uma política cambial, aliada a incentivos para que o setor possa gerar maior produção e emprego, passando a exportar mais.

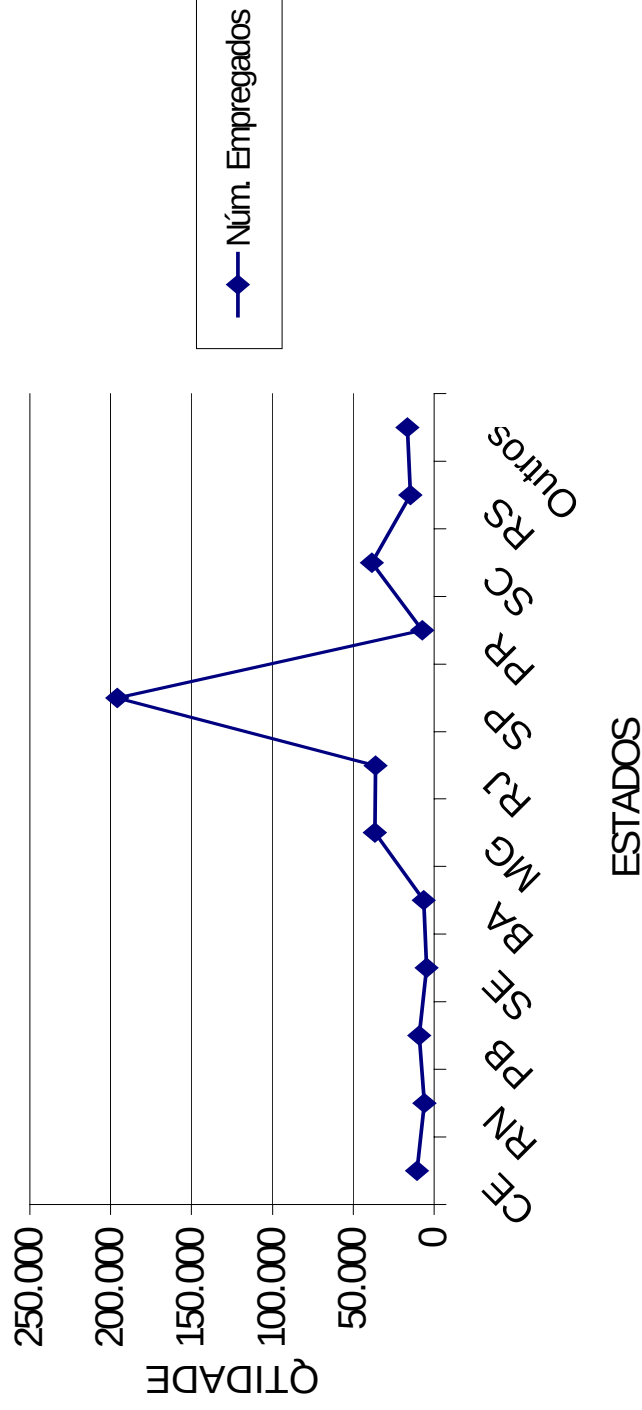
TABELA 26 - EXPORTAÇÕES CATARINENSES
1980 – 1998 (US\$ 1000 FOB)

ANO	VALORES	CRESCIMENTO %	PART. EXP. BRAS. %
1980	858.105	-	4,26
1981	946.061	10,25	4,06
1982	848.905	-10,27	4,21
1983	885.831	4,35	4,05
1984	1.154.242	30,30	4,27
1985	1.001.260	-13,25	3,91
1986	947.461	-5,37	4,24
1987	1.011.863	6,80	3,86
1988	1.342.998	32,73	3,97
1989	1.433.673	6,75	4,17
1990	1.457.349	1,65	4,64
1991	1.509.784	3,60	4,77
1992	1.789.864	18,55	5,00
1993	2.198.136	22,81	5,70
1994	2.404.689	9,40	5,52
1995	2.652.025	10,29	5,70
1996	2.637.308	-0,55	5,52
1997	2.805.718	6,39	5,30
1998	2.601.728	-7,27	5,09

FONTE: SECEX / SISTEMA ALICE / Elaboração: SDE / DIDE / GEDEC, 1998, p. 9.

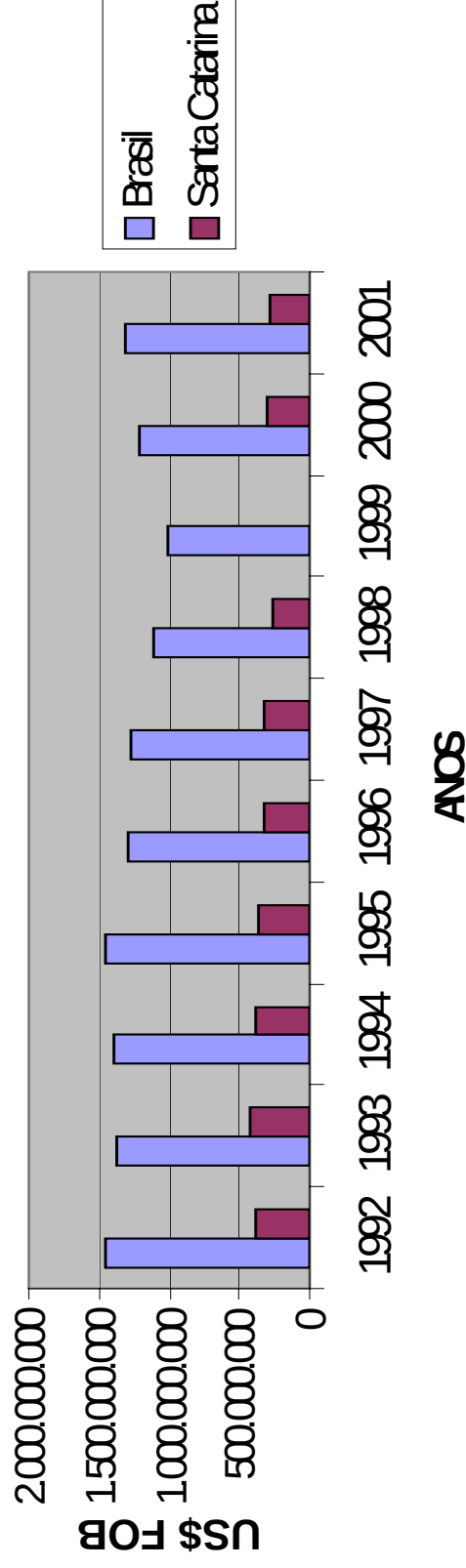
Já em relação as principais empresas exportadoras do país, durante o período de 1992 a 1997 (conforme Gráfico 06), demonstra a grande participação das empresas catarinenses, como a Karsten, com exportações que se manteve mais ou menos na média de US\$ 53 milhões por ano (1992-1996, o ano de 1997 – dados até junho). A empresa Artex também manteve seu nível de exportações equilibrado, com média anual de US\$ 48 milhões. A empresa Teka exportou em média anual US\$53 milhões, no entanto, do ano de 1992 a 1996, diminuiu suas exportações em 20%. O mesmo ocorreu com a Cia Hering, com exportações em média anual de US\$ 51 milhões (1992-1996), entretanto, exportou no ano de 1992 a quantia de US\$ 67 milhões e 400 mil, contra US\$ 31 milhões e 200 mil, no ano de 1996, ou seja, uma diminuição de mais de 53%. Fato grave também ocorreu com a Sul Fabril, com diminuição de exportações na ordem de 52%.

GRÁFICO 03 - DISTRIBUIÇÃO DO EMPREGO NA INDÚSTRIA TÊXTIL
(1980)



FONTE: FIBGE, apud MACARINI; BIASOTO JÚNIOR, 1985, p.33.

**GRÁFICO 04 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS E CATARINENSES DE PRODUTOS
TÊXTEIS (1992-2001) (US\$ FOB)**



FONTE: DADOS OBTIDOS JUNTO AO SINTEX.
OBS: Não disponível os dados do ano de 1999.

GRÁFICO 05 - EXPORTAÇÕES TOTAIS CATARINENSES (1980-1998) (EM US\$1000 FOB)

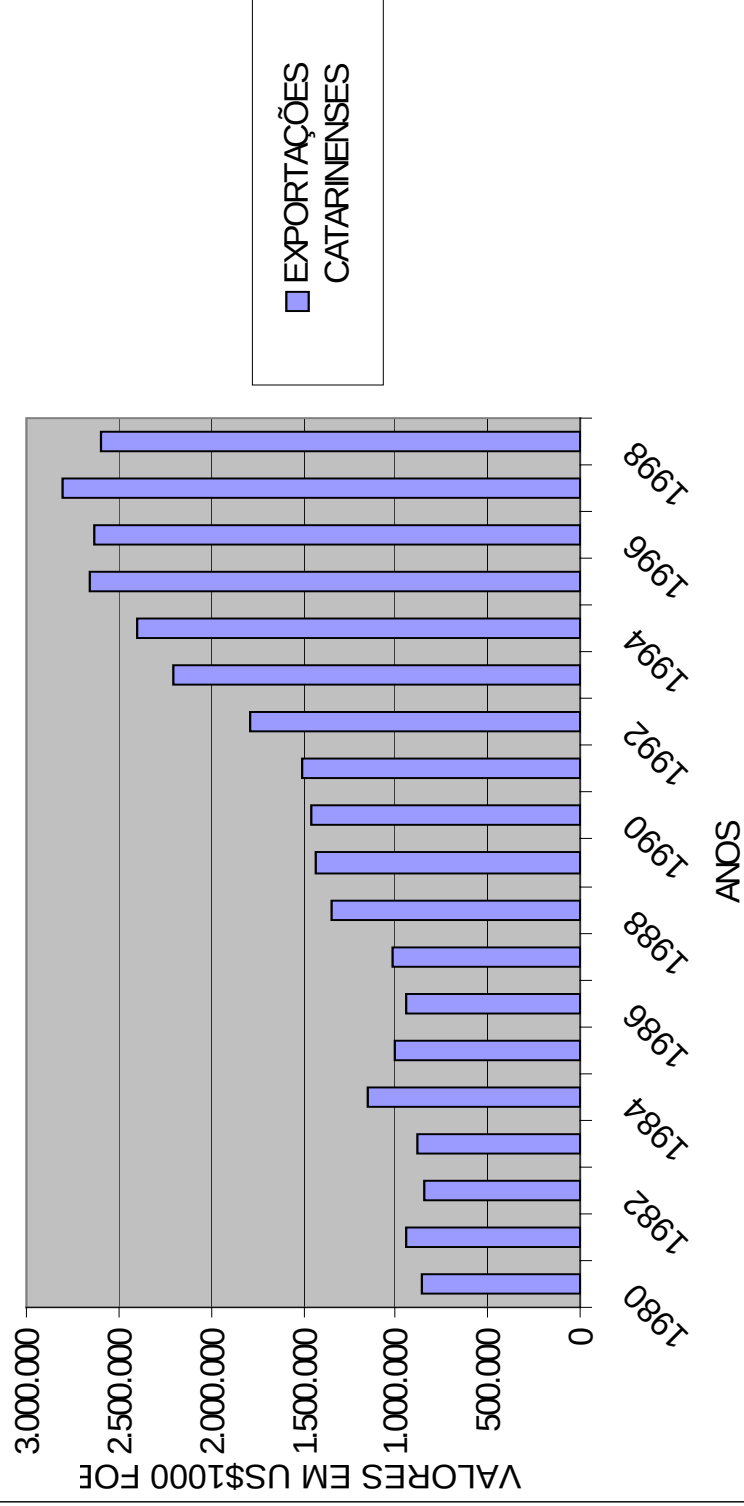
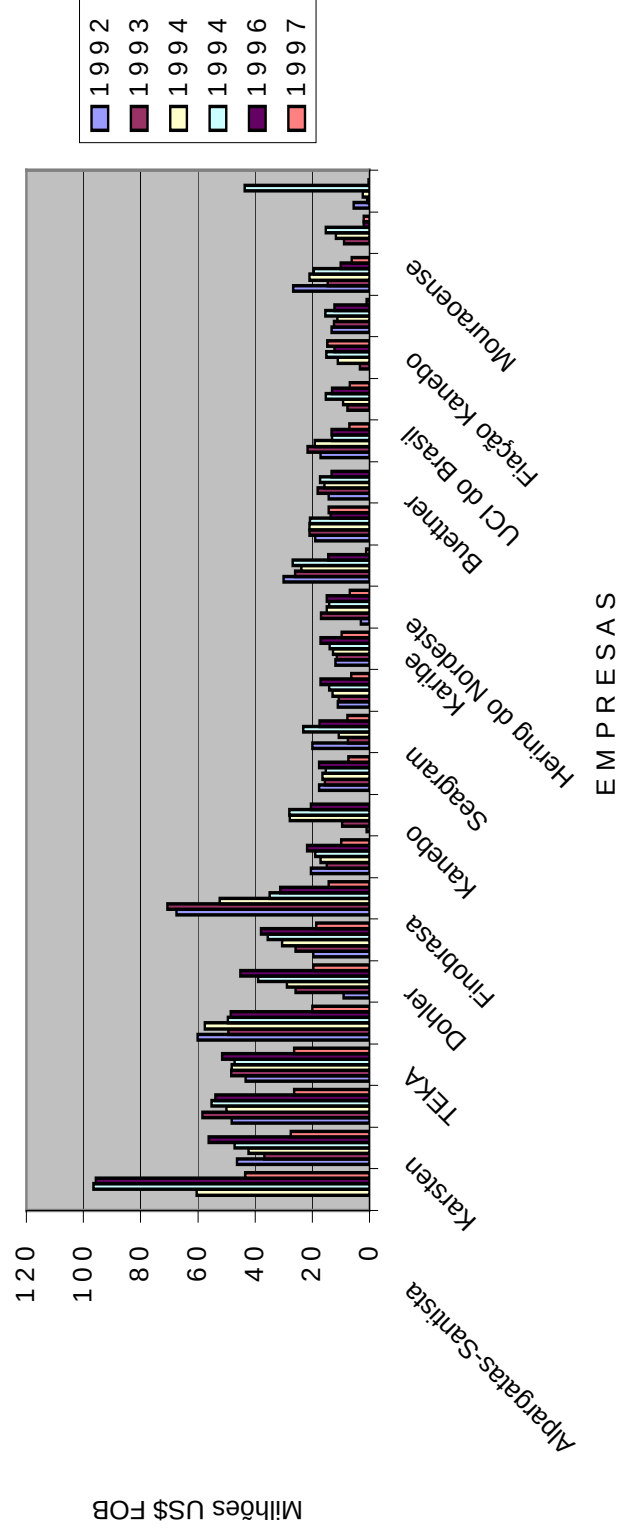


GRÁFICO 06 - PRINCIPAIS EMPRESAS EXPORTADORAS DO SETOR
TÊXTIL NO BRASIL (1992-1997) (EM MILHÕES US\$ FOB)



FONTE: BNDES, 1998.

3.4.2.1 Crise nas exportações e a importância do setor industrial para a economia

A crise nas exportações brasileiras de produtos têxteis mostra a instabilidade política e econômica que se encontra o país desde o início da década de 1990 até os dias atuais. Crise também de ordem internacional, mas, segundo SANTOS (2001, p.34):

Como período e como crise, a época atual, mostra-se, aliás, como coisa nova. Como período, as suas variáveis características instalam-se em toda e a tudo influenciam, direta ou indiretamente. Daí a denominação de globalização. Como crise, as mesmas variáveis construtoras do sistema estão continuamente chocando-se e exigindo novas definições e novos arranjos

Crise que se instala na busca de um novo modelo de desenvolvimento, a fim de dar sustentação à geração de emprego, ao desenvolvimento industrial. Do ponto de vista industrial está em desenvolvimento é um novo regime de acumulação, com destaque para a produção flexível, dando grande importância a espacialização regionalizada (como veremos nos próximos capítulos).

No Brasil focos desse tipo de produção flexível começam a ser verificados em meados da década de 1990, por conta da abertura econômica imposta pelos governantes, buscando as grandes e médias empresas a se adequarem às novas exigências do mercado, tanto nacional como internacional, já que o sistema industrial está sempre em permanente mutação e “[...] a atividade industrial condiciona o comportamento global da economia e os investimentos industriais são o canal por onde penetra o progresso tecnológico”.⁷⁴

Daí a importância do setor industrial para a economia de um país, que como o Brasil, busca, intermitentemente, o desenvolvimento. Em contrapartida, segundo FURTADO (1972, p.62):

[...] no sistema capitalista industrial desenvolvido, a elevação de produtividade engendra expansão da massa salarial; nas condições do subdesenvolvimento, o mesmo incremento de produtividade opera em benefício dos proprietários das empresas; na variante brasileira, pretende-se que, ao lado do reduzido grupo que decide do controle das empresas, uma faixa significativa de semi-rentistas, cooptados de preferência na massa de assalariados de níveis altos

⁷⁴ FURTADO, 1972, p.34.

Na estrutura industrial brasileira quanto maior a produtividade de uma empresa menor será os salários dos operários, pois há de se buscar sempre o crescimento, que é sinônimo de trabalho ininterrupto, ou seja, alta jornada de trabalho, no entanto, tal situação de uma maior distribuição da renda industrial poderia ocorrer se não fosse o alto custo para se manter uma estrutura industrial forte, competente, pois para se manter o controle há a necessidade de se reproduzir certas estruturas sociais, pois sem isso não há o engajamento do operário no desenvolvimento da empresa, o que torna cada vez mais dependente o operário do trabalhador.

3.4.2.2 As exportações no início do século XXI

As exportações nos anos (2000/2003) mostram grandes modificações em nossa estrutura econômica, ora política, o que demonstra que políticas de exportações devem ser colocadas em prática, para que o setor têxtil e outros setores industriais possam ter estrutura para ampliar suas produções exportáveis, pois caso isso não ocorra o país continuará a mercê de políticas e concorrentes cada vez mais fortes colocando o setor industrial na bancarrota da exploração capitalista com crescimento ínfimo se observado com anos de 2000 a 2002. Na tabela abaixo se pode observar os principais Estados exportadores e suas quantidades exportadas, do ano de 2000 a 2003:

TABELA 27- EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS, POR ESTADOS DE ORIGEM - US\$ FOB (2000 - 2003)

ESTADOS	2000	2001	2002	2003	Variações % 2002/2001	Variações % 2003/2002
São Paulo	395.744.917	403.983.340	353.878.936	468.368.956	(12,40)	39,71
Santa Catarina	301.093.409	284.658.296	258.047.161	307.276.944	(9,35)	19,08
Ceará	96.235.136	107.654.043	95.890.148	138986.315	(10,93)	44,94
Minas Gerais	60.054.794	70.034.507	80.602.381	127.905.148	15,09	58,69
Bahia	75.382.620	81.751.448	66.390.522	96.609.660	(18,79)	45,52
Mato Grosso	15.010.928	65.044.661	59.170.948	130.083.670	(10,93)	119,84
Paraíba	31.206.406	43.375.951	58.894.057	86.614.309	35,78	47,07
Rio Grande do Sul	63.849.720	55.167.067	49.151.820	73.021.673	(10,90)	48,56
Paraná	48.470.609	52.179.073	43.579.484	65.958.249	(16,48)	51,35
Rio de Janeiro	40.643.475	40.265.518	39.519.541	42.706.695	(1,85)	8,06
Rio Grande do Norte	41.448.434	38.973.647	27.856.024	26.795.221	(28,53)	(3,81)
Pernambuco	28.971.488	25.356.442	20.076.051	41.179.845	(20,82)	105,12
Goiás	1.759.243	11.765.049	7.288.157	16.359.829	(38,05)	124,47
Piauí	3.818.069	3.125.355	7.257.295	4.228.602	132,21	(41,73)
Total	1.222.070.778	1.306.097.042	1.185.486.178	1.656.280.978	(9,23)	39,71

FONTE: ABIT.

Como podemos analisar, na tabela acima, os principais Estados exportadores, nos anos de 2000 a 2003, são São Paulo, em primeiro lugar, Santa Catarina, em segundo lugar e Ceará, em terceiro.

Os Estados de Mato Grosso, Minas Gerais e Bahia mudam de posições entre si, mas sempre se mantêm entre o quarto e o sexto lugares.

No entanto, os dois primeiros Estados: São Paulo e Santa Catarina representam quase ou mais de 50% das exportações brasileiras de produtos têxteis, nos anos de 2000 a 2003 e os cinco primeiros Estados representam mais de 70%, o que demonstra a importância econômica destes Estados.

O Estado de Santa Catarina representava no total das exportações, no ano de 2000, a percentagem de 24,63%, no ano de 2001, diminuiu para 21,79%, e praticamente mantendo tal percentual no ano de 2002, com percentual de 21,76%.

No total geral das exportações houve um decréscimo de 9,23% em relação ao ano de 2002/2001, entretanto, houve um aumento considerado de 39,71 em relação a 2003/2002, demonstrando o avanço das exportações brasileiras no último ano acarretado pelos investimentos do governo federal através de incentivos à exportação.

Há de salientar que o valor exportado pelo setor têxtil, no ano de 2003, foi o maior valor em 30 anos, superando as exportações ocorridas anualmente na década de 1990, com destaque para os anos de maior exportação: 1992 (US\$ 1.491 milhões), 1991/3 (US\$ 1.382 milhões), 1994 (US\$ 1.403 milhões) e 1995 (US\$ 1.441 milhões).

Contudo, se analisarmos a variação de crescimento das exportações veremos grandes disparidades entre os Estados exportadores. Se para a maioria dos Estados brasileiros houve decréscimo das exportações na variação 2002/2001, embora os Estados de Minas Gerais e Paraíba tiveram variação bastante positivo, respectivamente, 15,09% e 35,78%. No entanto, houve um avanço considerado, para a maioria dos Estados na variação 2003/2002. Os Estados de Goiás e Mato Grosso tiveram um acréscimo em torno de 120% das exportações, já os Estados Rio Grande do Norte e Piauí demonstraram decréscimo das exportações. O Estado de Santa Catarina tem um decréscimo de 9,35% na variação 2002/2001 e um crescimento razoável de 19,08% na variação 2003/2002.

Ainda nesse mesmo sentido podemos observar o destino das exportações brasileiras, na tabela abaixo, como forma de melhor entender o processo de exportação:

TABELA 28- DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS
US\$ FOB (2001 - 2003)

PAÍSES	2001	2002	2003	Variações % 2002/2001	Variações % 2003/2002
Estados Unidos	273.456.016	374.688.320	461.118.232	37,02	23,07
Argentina	294.619.555	116.682.457	337.663.173	(60,40)	189,39
Alemanha	59.092.635	55.901.258	66.429.971	(5,40)	18,83
Colômbia	62.756.247	59.260.104	58.826.174	(5,57)	(0,73)
Chile	55.509.959	61.822.395	58.028.821	11,37	(6,14)
Japão	32.566.705	32.587.780	45..956.725	0,06	41,02
China	1.461.017	15.607.110	40.798.839	968,24	161,41
Portugal	32.589.002	37.720.427	40.178.213	15,75	6,52
Uruguai	48.699.081	34.070.079	36.121.801	(30,04)	6,02
México	22.428.522	32.539.113	35.837.726	45,08	10,14
Espanha	12.588.462	13.284.893	30.770.247	5,53	131,62
Paraguai	36.986.873	19.094.243	28.481.733	(48,38)	49,16
Itália	32.922.464	28.204.389	28.020.749	(14,33)	(0,65)
Peru	17.198.218	22.031.069	27.499.226	28,10	24,82
Canadá	22.814.417	25.087.889	27.387.264	9,97	9,17
Bolívia	26.863.144	24.324.879	26.446.986	(9,45)	8,72
Países Baixos	27.079.923	28.493.367	25.282.439	5,22	(11,27)
França	22.209.347	17.414.539	24.720.048	(21,59)	41,95
Venezuela	31.997.017	24.482.529	20.888.595	(23,48)	(14,68)
Total	1.306.097.042	1.185.486.178	1.656.280.978	(9,23)	39,71

FONTE: ABIT.

O destino das exportações de produtos têxteis tem como principais países os Estados Unidos e a Argentina. No ano de 2000, 21,92% das exportações foram destinados aos Estados Unidos, e 28,05% tiveram como destino o mercado Argentino. No ano de 2001, 20,93% das exportações foram para os Estados Unidos e 22,55% para a Argentina, o que demonstra que os produtos brasileiros já começam a perder espaço no mercado Argentino, devido a crise político-econômica que assola o país vizinho, o que torna bem evidente no ano de 2002, quando 31,60% das exportações são destinados aos Estados Unidos e apenas 9,84% para a Argentina.

Contudo, perder mercado Argentino só não foi sentido drasticamente pelas empresas porque houve um aumento significativo das exportações para o mercado dos Estados Unidos. Do ano de 2000 para 2001 as exportações para a Argentina diminuíram em torno de 14%, e já do ano de 2001 para 2002 a queda foi de mais de 60%. Entretanto, se analisarmos as exportações, do ano de 2003, veremos que as exportações para a Argentina voltou a crescer, com crescimento de quase 190%, em relação ao ano de 2002, o que demonstra a retomada da economia.

Há de salientar o crescimento das exportações para o mercado chinês, mercado em crise interna no setor têxtil. Em relação a variação 2002/2001 as exportações têxteis para este mercado cresceram na ordem de 970%, e um crescimento de 170% em relação a variação 2003/2002.

Os mercados da Europa e da América Latina mostram-se favoráveis aos produtos exportáveis, com ampliação dos valores exportados para a maioria desses países, principalmente em relação aos anos de 2002 e 2003.

Boa parte da produção exportável têxtil é destinado para seus mercados através dos portos do país. O principal porto de destino dos produtos é o porto de Santos, que no ano de 2000 escoou 20,68% dos produtos exportados, no ano de 2001, 23,05%, e no ano de 2002, 26,05%. Em Santa Catarina os principais portos são o São Francisco do Sul e o porto de Itajaí. No ano de 2000, o porto de São Francisco do Sul era o segundo porto que mais exportava produtos têxteis, com a percentagem de 10,94% do total exportado. No ano de 2001, continuou na mesma posição, embora tenha diminuído o total exportado para 9,36%. Entretanto, já no ano de 2001, tem a quarta posição, com total exportado de 7,61%. O porto de Itajaí exporta pequena quantidade de produtos se relacionada com outros portos, embora

exporte parte da produção catarinense. No ano de 2000, exportou 4,96% do total, no ano de 2001, 5,05%, e no ano de 2002, 3,98%.

Já em relação às importações de produtos têxteis podemos analisar a tabela abaixo:

TABELA 29- ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS
US\$ FOB (2000 - 2001)

PAÍSES	2000	2001
Argentina	217.938.071	170.019.785
Coréia do Sul	145.286.936	153.386.729
Estados Unidos	254.283.636	137.796.802
Taiwán	144.878.466	113.999.297
China	60.831.052	91.163.012
Itália	71.407.694	63.999.824
Indonésia	39.045.585	47.142.871
Paraguai	81.951.450	37.913.922
Espanha	38.853.571	34.797.636
Alemanha	26.986.504	26.803.549
Uruguai	47.500.655	25.049.586
Hong Kong	22.553.750	22.966.361
Portugal	15.019.212	20.611.110
Índia	24.724.540	20.570.152
França	23.680.526	19.364.021
Outros	391.139.462	247.100.797
Total	1.606.081.110	1.232.685.454

FONTE: ABIT.

Se compararmos o total de exportações, do ano de 2000, com as importações do mesmo ano, podemos observar que o saldo da balança comercial de produtos têxteis ficou negativa em torno de 31%, enquanto que no ano de 2001, o saldo da balança ficou positivo em 7%, o que demonstra que as importações estão diminuindo e as exportações com aumento quase insignificativo.

Segundo os dados de importações de produtos têxteis, no ano de 2000, o principal país que destinava produtos para o Brasil era os Estados Unidos, com participação de 15,83%. O segundo país era a Argentina, com participação de 13,57%, do total das importações. Coréia do Sul e Taiwan estavam em terceiro e quarto lugar, com participações de 9,05% e 9,02%, respectivamente. Em contrapartida, já no ano de 2001, a Argentina era o principal país que destinava produtos ao Brasil, com percentual de 13,79%, embora tivesse diminuído o total de exportações em 25%. Isso ocorreu devido à diminuição das

importações oriundas dos Estados Unidos, que passou para terceiro lugar na participação, com 11,18%. Destaque ocorre com a Coreia do Sul, que passou para a Segunda posição e o aumento da participação da China, que passou da participação de 3,79% (2000) para 7,40% (2001).

Se analisarmos a tabela abaixo verificaremos que o Estado de São Paulo foi o que mais importou produtos têxteis, praticamente 1/3 das importações ocorridas no período de janeiro a abril (2002/2004), no entanto, se houve uma queda do total importado em relação ao ano 2003/2002 de 5,54%, houve um elevado aumento em relação a variação 2004/2003, de quase 35%. O caso mais gritante é o Estado da Paraíba, pois teve um aumento de importações, no ano de 2003, em torno de 160%, e em relação 2004/2003 teve um acréscimo de mais de 300%, um caso atípico se analisarmos os outros estados importadores de produtos têxteis.

No período de janeiro a abril de 2003 e 2004 foram importados o total de 74.213,84 toneladas e 120.635,92 toneladas, respectivamente, de fibras têxteis. Destas fibras damos destaque ao algodão, pois equivale a 70% (2003) e 80% (2004) das fibras importadas. Já em relação aos filamentos têxteis foram importados o total de 58.384,15 toneladas (2003) e 79.485,91 toneladas (2004). O principal filamento importado é o poliéster, com um total de 38,5% (2003) e 49,5% (2004). O total de fibras têxteis e filamentos importados pelo país perfaz o total de US\$ 174.833,53, no ano de 2003, e US\$ 244.468,14, no ano de 2004.

A realidade vivida por cada Estado seja economicamente, socialmente ou politicamente é facilmente refletida dentro da estrutura de produção, verificada aqui, pelas exportações e importações de produtos têxteis, o que demonstra as diferenças econômicas impostas por políticas regulacionistas, pois, enquanto alguns Estados conseguem superar a crise e aumentar as exportações, como é o caso de Santa Catarina, outros entram em ampla decadência, como é o caso do Piauí.

Os grandes investimentos destinados ao setor têxtil é praticamente efetuados aos Estados de São Paulo e Minas Gerais, aos grandes produtores têxteis, com vínculo econômico e político, como é o caso das empresas Santista e Coteminas.

TABELA 27- EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS, POR ESTADOS DE ORIGEM - US\$ FOB (2000 - 2003)

ESTADOS	2000	2001	2002	2003	Variações % 2002/2001	Variações % 2003/2002
São Paulo	395.744.917	403.983.340	353.878.936	468.368.956	(12,40)	39,71
Santa Catarina	301.093.409	284.658.296	258.047.161	307.276.944	(9,35)	19,08
Ceará	96.235.136	107.654.043	95.890.148	138986.315	(10,93)	44,94
Minas Gerais	60.054.794	70.034.507	80.602.381	127.905.148	15,09	58,69
Bahia	75.382.620	81.751.448	66.390.522	96.609.660	(18,79)	45,52
Mato Grosso	15.010.928	65.044.661	59.170.948	130.083.670	(10,93)	119,84
Paraíba	31.206.406	43.375.951	58.894.057	86.614.309	35,78	47,07
Rio Grande do Sul	63.849.720	55.167.067	49.151.820	73.021.673	(10,90)	48,56
Paraná	48.470.609	52.179.073	43.579.484	65.958.249	(16,48)	51,35
Rio de Janeiro	40.643.475	40.265.518	39.519.541	42.706.695	(1,85)	8,06
Rio Grande do Norte	41.448.434	38.973.647	27.856.024	26.795.221	(28,53)	(3,81)
Pernambuco	28.971.488	25.356.442	20.076.051	41.179.845	(20,82)	105,12
Goiás	1.759.243	11.765.049	7.288.157	16.359.829	(38,05)	124,47
Piauí	3.818.069	3.125.355	7.257.295	4.228.602	132,21	(41,73)
Total	1.222.070.778	1.306.097.042	1.185.486.178	1.656.280.978	(9,23)	39,71

FONTE: ABIT.

Já se relacionarmos os dados de importação e exportação de Santa Catarina com os dados do Brasil podemos verificar o seguinte, conforme Tabela abaixo:

TABELA 31 – EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES CATARINENSES E BRASILEIRAS DE PRODUTOS TÊXTEIS (US\$ FOB) 2002

BRASIL		SANTA CATARINA	
Exportações	Importações	Exportações	Importações
1.185.486.178	1.033.424.046	258.047.161	57.379.239

FONTE: SINTEX.

Segundo os dados acima expostos, podemos verificar que, no ano de 2002, 21,76% das exportações brasileiras de produtos têxteis são oriundas do Estado de Santa Catarina (o que demonstra índices que ocorreram no início da década de 1990), mostrando assim a retomada do setor em Santa Catarina, ou seja, uma reviravolta com ampliação das exportações para a saída da crise. Podemos analisar, também, que as exportações brasileiras ocorreram em maior grau do que as importações, com percentual de 13% acima das importações. Já se relacionarmos as importações do Estado de Santa Catarina com as importações verificaremos índices maiores, como as exportações são 78% a mais do que as importações, e que apenas 5,55% das importações brasileiras equivalem ao Estado de Santa Catarina.

Agora se analisarmos o destino das exportações catarinenses nesses últimos três anos, verificaremos algumas modificações (conforme Gráficos 7,8 e 9). No ano de 2000, para o Bloco Asiático foram destinados 7,81%, para o Mercosul foram destinados 15,38% da produção exportável, para a União Européia 26,76% e para o Nafta (boa parte para os Estados Unidos) 28,39%. Não houve grandes alterações no ano de 2001, para os mercados da União Européia, Nafta e Bloco Asiático, somente uma diminuição para mercado do Mercosul, passando para 12%. No entanto, já no ano de 2002, percebe-se grandes alterações na estrutura de exportação, onde 50% é destinado para os Estados Unidos, 25% para a União Européia, e apenas 9% para o Mercosul, diminuindo em apenas 2 anos 40% do que até então era exportado para os países do Mercosul, acarretado, principalmente, pela queda das exportações para o mercado Argentino.

Na verdade o que tais índices demonstram é que mesmo com a diminuição de

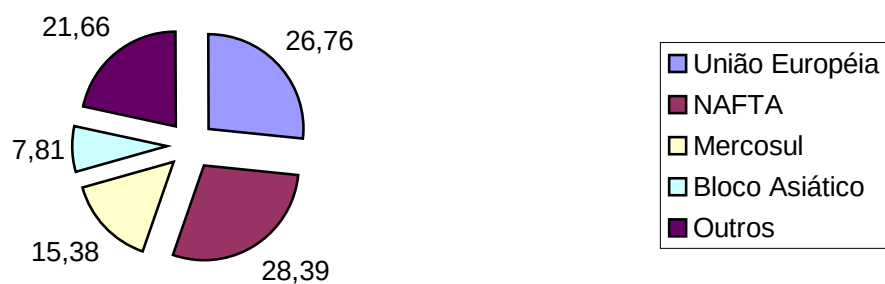
produtos têxteis exportados para o mercado do Mercosul o Estado de Santa Catarina tem estrutura para investir e ganhar novos mercados, como ocorreu com a ampliação das exportações para os Estados Unidos, embora haja a retomada das exportações para o mercado Argentino.

Se analisarmos a Balança Comercial Têxtil dos 5 anos (2000/2004) analisaremos uma estrutura industrial que tende a voltar o investimento nas exportações e a redução das importações, como analisado abaixo (em US\$ milhões):

	2000	2001	2002	2003	2004 (fev)
Exportações	1.222	1.306	1.185	1.656	271
Importações	1.606	1.233	1.033	1.061	201
Saldo	(384)	73	152	595	70

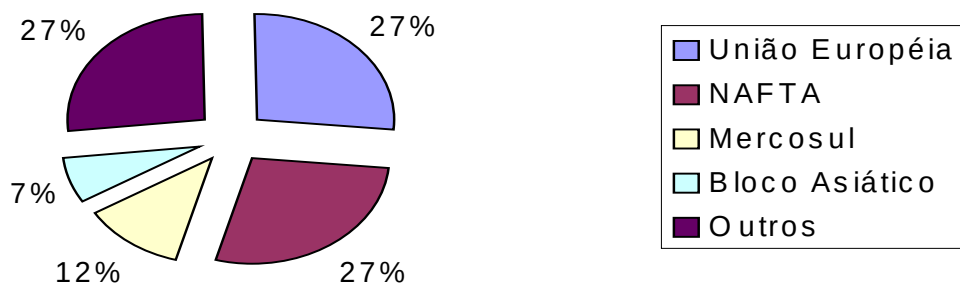
O saldo da balança comercial, no ano de 2000, foi negativa, no entanto, nos anos a seguir as importações diminuíram e a o saldo da balança passou a ficar positivo, como sempre ocorreu durante a década de 1980 e metade da década de 1990, como já analisado na tabela 25.

GRÁFICO 07 - EXPORTAÇÕES CATARINENSES SEGUNDO OS BLOCOS ECONÔMICOS, EM % (2000)



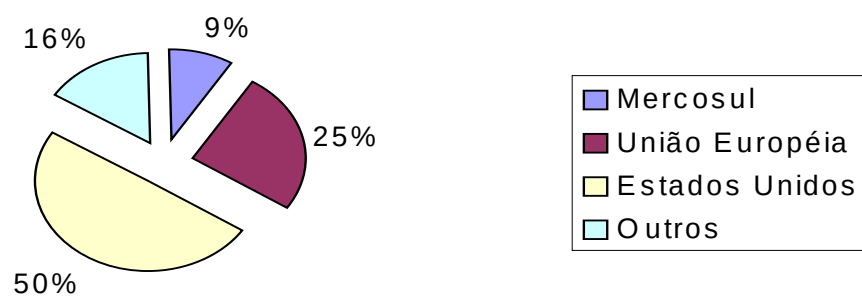
FONTE: SDE.

GRÁFICO 08 - EXPORTAÇÕES CATARINENSES SEGUNDO OS BLOCOS ECONÔMICOS, EM % (2001)



FONTE: SDE

GRÁFICO 09 - EXPORTAÇÕES CATARINENSES
SEGUNDO BLOCOS ECONÔMICOS, PAÍSES, EM %
(2002)



FONTE: SINTEX.

CONCLUSÕES PARCIAIS

As exportações de produtos têxteis demonstram fases de ascensão e recessão dentro da estrutura econômica brasileira, influenciados, todavia, pelos problemas e conflitos internacionais. As exportações cresceram consideravelmente nos anos de 1917 a 1920 (fase “a” do 3 Ciclo Longo de Kondratieff), já que até então devido a pouca estrutura interna dos estados brasileiros tornava-se complicado a exportação, principalmente para estados que tinham pouco contato com as grandes regiões colonizadas no país (Rio de Janeiro, São Paulo) como é o caso catarinense.

O primeiro conflito mundial traz grandes possibilidades de exportações para a economia brasileira, embora entre em declínio nos anos seguintes, por causa das crises internas e externas. Em nível internacional veremos a queda da bolsa de valores, em Nova York, e em nível nacional a revolução de 1930, ambas com grande influência na estrutura de exportação. Do ano de 1920 a 1950, as exportações de produtos têxteis oscilam entre períodos de ascensão (1934 - 1936; 1940 – 1944) e períodos de recessão (1922 – 1932; 1946 – 1950), demonstrando períodos de recessão mais prolongados (fase “b” do 3 Ciclo Longo de Kondratieff), devido ao segundo conflito mundial.

Se analisarmos o período posterior a Segunda Guerra Mundial veremos que a indústria têxtil teve um crescimento considerável, crescendo no período de 1949 a 1955 em torno de 7% ao ano, e no período de 1959 a 1962 teve um crescimento anual de 10,7%, demonstrando o período de expansão da economia brasileira (fase “a” do 4 Ciclo Longo de Kondratieff), com planos econômicos que buscavam dotar o país de uma rede de infraestrutura como rodovias, saneamento, além do investimento em indústrias pesadas (principalmente no governo de Juscelino Kubistchek).

O período subsequente é extremamente contraditório, pois mesmo com a indústria brasileira (têxtil) em período de crescimento gradual (anos de 1970 a 1995), com expansão das exportações e diminuição das importações, já que no período anterior investiu-se na produção da indústria pesada, a dívida externa brasileira teve um aumento em níveis extraordinários, demonstrando que o crescimento econômico buscado pelos governos do período estava atrelado ao endividamento externo, com políticas de intervenção do FMI (fase “b” do 4 Ciclo Longo de Kondratieff).

O período de 1996 a 2001 demonstra a recessão da indústria no país, com queda considerável das exportações de produtos têxteis, além do aumento das importações de produtos têxteis, deixando a balança comercial em níveis negativos, embora as exportações tenham tido um pequeno aumento no ano de 2000 (em relação ao ano de 1999) e 2001 (em relação ao ano de 2000), o mesmo ocorrendo com as importações no ano de 2001 (em relação ao ano de 2000), demonstrando um resultado positivo da balança comercial têxtil, no ano de 2001, de US\$ 73.411.588.

Em contrapartida, com o investimento ocorrido nos primeiros anos da década de 2000, com a retomada das exportações, veremos o saldo positivo da balança comercial têxtil.

No ano de 2003, foi exportado o equivalente a US\$ 1.656 milhões, ou seja, 40% a mais do que o exportado no ano de 2002 (US\$ 1.185 milhões). As importações também estão diminuindo a cada ano. O saldo da balança, no ano de 2003, foi de US\$ 595 milhões, um saldo positivo bem próximo do que ocorria durante o início dos anos de 1990.

Já se analisarmos as exportações ocorridas nos primeiros quatro meses do ano de 2004, exportado um total de US\$ 580 milhões, podemos verificar que as exportações até o final do ano poderão chegar a um total geral de US\$ 1.740 milhões (dados jamais verificados desde a década de 1970).

Os dados acima, por hora, demonstram a boa fase que se encontra a indústria têxtil, demonstrando que os investimentos ocorridos dentro da estrutura produtiva brasileira e catarinense, foi fundamental para a permanência e estruturação das empresas, através do processo de atualização tecnológica e modificações nas relações de trabalho.

Por fim, faz-se acreditar que o investimento nas exportações, com conseqüente diminuição das importações será à saída da crise e a retomada do investimento, e do superávit operacional das empresas (digamos uma nova fase de ascensão do ciclo médio), buscando sempre o investimento em tecnologia, novas formas organizacionais cada vez mais competitivas e a ampliação da atuação do setor têxtil dentro da dinâmica nacional e internacional.

CAPÍTULO III – A REESTRUTURAÇÃO DO SETOR TÊXTIL NA MICRORREGIÃO DE BLUMENAU – O CASO CIA HERING

Analisaremos nesse capítulo a reestruturação do setor têxtil na Microrregião de Blumenau, com ênfase a Empresa Cia Hering, sendo escolhida, para o presente estudo, pela sua importância no quadro regional, nacional e internacional, passando por grandes modificações desde o início da década de 1990, modificando sua estrutura produtiva, administrativa, para se adequar as novas exigências do mercado altamente competitivo. Para esse fim utilizamos dados obtidos junto ao SINTEX, a FIESC, e dados obtidos junto a empresas do setor, entre outros dados.

1. CARACTERÍSTICAS DO SETOR TÊXTIL

O pólo têxtil⁷⁵ do Vale do Itajaí, em Santa Catarina, possui, em média, 5.482 empresas, empregando um total de 107 mil funcionários. É o setor industrial que mais emprega no Estado, superando o setor agro-industrial, que emprega 57 mil trabalhadores, o setor eletro-metal-mecânico, que emprega 61 mil trabalhadores e o setor madeireiro (incluindo os setores mobiliário, madeira e papel e celulose), possuindo 82 mil trabalhadores.

O setor têxtil exportou, no ano de 2001, o total de US\$ 300 milhões, o que significa 10% das exportações do Estado, contribui, também, em 5,5% do ICMS estadual e com 19% do Valor Bruto da Produção (VBP).⁷⁶

O setor têxtil do Vale do Itajaí é amplamente diversificado, com grandes empresas produzindo uma gama variada de produtos. A empresa Karsten, de Blumenau, exportou, no ano de 2001, 65% das toalhas de mesa exportadas pelo Brasil. A empresa Cremer, de Blumenau, produz fraldas de tecidos, gases, esparadrapos, fitas adesivas. A empresa Sul Fabril, também de Blumenau, produz artigos de malhas, com produção de 4341 toneladas, no ano de 2001. A empresa Círculo, de Gaspar, do Grupo Lince, produziu, no ano de 2001, 2908 toneladas de fios e linhas. A empresa Buettner, de Brusque, produz artigos de cama,

⁷⁵ Inclui nos dados o setor têxtil, o setor de calçados, e o setor de artefatos de tecidos.

⁷⁶ FIESC, 2001.

mesa e banho, possuindo 16% do mercado nacional no segmento. A empresa TEKA, de Blumenau, produz, também artigos de cama, mesa e banho, sendo líder nacional nesse segmento, produzindo 15.763,8 toneladas de artigos. A empresa Altenburg, de Blumenau, produz artigos para cama, como edredons, colchas, travesseiro, produzindo em 2001, 7,6 milhões de peças. A empresa Schlosser, de Brusque, produz tecido plano de algodão. A empresa Cia Hering, de Blumenau, produz camisas de malha, roupas íntimas, calças e camisas de tecidos plano. É líder nacional e na América Latina, no segmento que produz, e 2º no mundo.⁷⁷

Na tabela abaixo podemos verificar a importância das empresas têxteis catarinenses entre os 300 maiores grupos econômicos privados nacionais, do ano de 1981 a 2001:

TABELA 32 – POSIÇÃO DOS MAIORES GRUPOS PRIVADOS NACIONAIS ECONÔMICOS DE BLUMENAU (SETOR TÊXTIL) NO RANKING DOS 300 MAIORES GRUPOS, SEGUNDO O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (1981-2001)

GRUPO	81	83	85	87	89	90	91	92	93	94/5	2000	2001
Hering	71	78	66	59	77	55	15	18	21	26	-	271
Artex	52	53	103	123	183	161	152	149	178	-	-	-
Karsten	247	166	215	233	222	-	-	-	-	188	-	-
Cremer	-	195	196	172	220	217	117	177	-	183	-	-
TEKA	-	-	-	161	148	162	162	141	-	-	-	287
Sul Fab.	-	-	-	189	231	234	206	222	216	200	-	-

FONTE: Balanço Anual/GM, (1981/1995) apud TOMIO, 1995. Para o ano de 2000/2001: GM. Balanço Anual, 2002 (maiores grupos públicos, privados e internacionais).

A empresa Hering teve grande atuação economicamente até meados da década de 1990, como podemos analisar na Tabela acima. Chegou a estar entre os 15 maiores grupos econômicos no ano de 1991, passando, no entanto, a posição de 271, no ano de 2001, o que demonstra que a empresa passou por grande modificação estrutural, com diminuição significativa da sua receita operacional, visto que desde meados da década de 1990 vendeu parte de suas empresas, afim de salvaguardar o setor mais tradicional de atuação, ou seja, o setor têxtil.

Dos 300 maiores grupos econômicos que atuam no Brasil a empresa Hering aparece na 5 posição de menor rentabilidade do patrimônio, no ano de 2001, com (65,8)%, contra

⁷⁷ FIESC, 2001.

uma rentabilidade do ano anterior de 0,6%. A mesma empresa aparece na 3ª colocação entre as empresas mais endividadas, dos 300 grupos, com endividamento geral na ordem de 85,5%, contra 75,8% do ano de 2000. A empresa TEKA aparece na mesma lista na 10ª posição, com endividamento geral de 83,2%, contra 82,6%, do ano anterior.

Entre as 100 maiores empresas do Sul do país, segundo a Receita Operacional Líquida, ano de 2001, somente duas empresas do setor têxtil catarinense aparecem, que são a TEKA, na 62ª posição e a Hering, na 74ª posição, com as receitas de R\$ 397.673 e R\$ 338.206, em mil, respectivamente.

Já o balanço do setor têxtil, do ano de 2001, mostra que o setor têxtil catarinense, embora possua grandes empresas, passa por grandes dificuldades com suas empresas endividadas, como podemos ver na tabela abaixo:

TABELA 33 – MAIORES GRUPOS ECONÔMICOS NO SETOR TÊXTIL (MICRORREGIÃO DE BLUMENAU), SEGUNDO A ROL, E O GRAU DE ENVIDIDAMENTO DAS EMPRESAS - 2001

Setor Fiação, Tecelagem e Confeções	ROL (R\$ mil)	Patrimônio Líquido (R\$ mil)	Endividamento total (R\$ mil)	Grau de Endividamento (%)	Posição entre as maiores do setor (BR)
Têxtil Renaux	77.280	28.459	69.791	245,2	19
Carlos Renaux	60.019	21.844	49.014	224,4	25
Círculo	48.193	(4.176)	73.153	(1.751,7)	29
Schlosser	37.439	18.561	66.329	357,4	38
Setor de Vestuário	ROL (R\$ mil)	Patrimônio Líquido (R\$ mil)	Endividamento total (R\$ mil)	Grau de Endividamento (%)	Posição entre as maiores do setor (BR)
Hering	338.206	88.905	590.012	663,6	1
Setor de Cama, mesa e banho	ROL (R\$ mil)	Patrimônio Líquido (R\$ mil)	Endividamento total (R\$ mil)	Grau de Endividamento (%)	Posição entre as maiores do setor (BR)
TEKA	394.947	75.979	432.349	569,0	1
Karsten	188.189	93.090	120.432	129,4	2
Buettner	129.586	1.995	133.955	6.714,3	4
Altenburg	70.826	14.431	29.006	201,0	5

GM. Balanço Anual, 2002.

Dentro do setor de fiação, tecelagem e confeções a empresa que possui maior grau de endividamento é a Círculo, com (1.751,7)%. A única empresa do setor de vestuário, do Vale do Itajaí, é a Hering, com grau de endividamento, embora seja a maior empresa no segmento de Vestuário, em ROL, do país, de 663,6%. Já do setor de cama, mesa e banho, a

empresa Buettner, que está em 4 colocação em receita, possui um grau de 6.714,3%.

2. REESTRUTURAÇÃO – O PARADIGMA TECNOLÓGICO - PRODUTIVO

Para analisar porque as empresas estão passando por momentos de grandes transformações, temos que verificar as mudanças ocorridas a partir do início da década de 1990.

A abertura econômica ocorrida no início da década de 1990, foi o passo inicial, para a maioria das empresas do setor, com exceções para algumas poucas empresas, para as grandes mudanças ocorridas no setor têxtil, por conta da maior concorrência com produtos e empresas estrangeiras. Assim, este Estado que nos parece forte e altamente centralizado vem perdendo poder, através da política atual de abertura econômica, que muito veio modificar a estrutura produtiva da cadeia têxtil catarinense. Segundo SANTOS (1979, p.31):

Do momento em que se aceita um modelo de crescimento orientado para fora, o Estado e a Nação perdem controle sobre as sucessivas organizações do espaço. Ao ser adotada a ideologia do crescimento pela maioria dos países do Terceiro Mundo, o Estado prepara o caminho para que os modernizadores possam instalar-se e operar

Até então, boa parte das técnicas produtivas vinham das características gerais do fordismo. A produção em série fordista caracterizava-se pela maior padronização de produtos e por técnicas repetitivas de produção em série, onde o operário era apenas um apertador de parafusos do sistema automático de produção. Sobre o Fordismo, ANNUNZIATO (1999, p.07) descreve:

Desde Gramsci, a palavra tornou-se sinônimo de processo de trabalho taylorizado, um processo que cria uma elite de manager-supervisores e de engenheiros, que tende a dominar a produção toda, fragmentando-a numa série de tarefas temporizadas e repetitiva que o trabalhador deve resolver com lealdade e eficácia, sob pena de ser despedido se assim não as fizer

Portanto, o fordismo surge, a partir dos Estados Unidos, ao final da Segunda Guerra Mundial, em resposta “[...] das contradições suscitadas pelas revoluções introduzidas durante a primeira metade do século XX no ‘paradigma tecnológico’ de acordo com as

formas de produção[...]”⁷⁸, já que o regime taylorista visava pela separação dos aspectos intelectuais e dos manuais, agora, criando um novo tipo de trabalhador. Uma indústria com grande número de trabalhadores, principalmente, masculinos. Concentração de certos setores industriais, com dominação de monopólios.

O regime fordista exige formas estáveis de acumulação do trabalho, regularidade dos contratos salariais, com ampliação do papel do Estado, formas específicas de criação da meda, o que exige moeda forte, ou seja, moeda internacional, sendo utilizado, predominantemente, entre os países dominantes. No entanto, por causa das regras rígidas de produção, o fordismo entra crise na década de 1970, com crise da organização do trabalho, lado da oferta e forte internacionalização econômica. Segundo LEBORGNE; LIPIETZ (1990, p.22) a primeira fase da crise (anos de 1973 a 1979):

[...] permitiu o surgimento dos NICs – Países de Industrialização Tardia. O crédito era abundante, a demanda ainda crescia no Norte: alguns países do Sul endividaram para se industrializar, com o projeto de reembolso via exportações. Esses países adotaram regimes de acumulação variados (taylorismo primitivo, fordismo periférico)

A crise é minimizada somente no início da década de 1980, após as políticas keynesianas, no entanto, as regras de produção foram se modificando, provocando assim transformações nos papéis, funções e estruturas do Estado, que busca o desenvolvimento econômico, a fim de garantir a continuidade do processo de acumulação capitalista, adaptando ora, as estruturas produtivas e a divisão do trabalho internacional.

Portanto, a própria crise do setor têxtil faz parte do processo mais geral de transformação do próprio modo de acumulação capitalista, onde a reestruturação é uma das respostas do capital perante a crise do seu padrão de acumulação.⁷⁹ Vários autores (BODDY (1990); COLLI (2000); LEBORGNE; LIPIETZ (1990)) estão apoiando-se no padrão de acumulação flexível, ou seja, transição do fordismo para a produção flexível. Segundo THEIS; MATTEDI; TOMIO (2000, p. 22):

A emergência de um regime de acumulação resulta de mudança na organização das forças de produção resulta de mudanças na organização das forças de produção, de novas trajetórias tecnológicas e de sua correspondência com a evolução das relações sociais [...]

⁷⁸ LEBORGNE; LIPIETZ, 1990, p.20.

⁷⁹ COLLI, 2000.

A evolução no paradigma tecnológico é acarretada pela introdução da microeletrônica, tanto em novos produtos, como no próprio processo de trabalho. A eletrônica dá mais flexibilidade aos equipamentos, o movimento das máquinas são mais complexos, no entanto, os equipamentos são mais flexíveis, ou seja, se as máquinas produtivas do fordismo eram rígidas, agora, as máquinas, embora mais caras, operam na produção de várias séries curtas, produzindo uma gama de produtos diferenciados. Ao mesmo tempo que tais processos sejam lucrativos para as empresas, pois os são, há o lado, também, da mão-de-obra, flexibilizada, perdendo direitos trabalhistas, pois há grande tendência a demissões, pela introdução de máquinas, altamente, automatizadas. As grandes empresas, até então verticalizadas deixam de ser tão centralizadas, passando a subcontratar empresas para produzirem o que antes era arcado com grande custo pelas grandes empresas. Segundo COLLI (2000, p.60):

Os subcontratados façonistas colocam-se no mercado em pé de igualdade com a empresa subcontratante para vender sua própria mercadoria acabada, com mais 'liberdade' para produzir

Contudo, a subcontratação aumenta o número de trabalhadores sem contrato de trabalhos, ao mesmo tempo em que dá a possibilidade de pequenas e médias empresas, com pequenos capitais, possam gerar renda e trabalho, produzindo com equipamentos mais simples, embora, pagando salários menores do que as grandes empresas.⁸⁰ O processo de terceirização, com a subcontratação, as facções, trazem as grandes empresas o seu enxugamento, eliminando uma estrutura carregada de capital fixo.

As facções são normalmente dirigidas por ex-operários das fábricas que adquiriram máquinas usadas (às vezes da própria empresa do qual eram vinculados), passando a produzir em suas próprias moradias para as grandes empresas, prestando serviços, principalmente, nas áreas de confecções. Contudo, as grandes indústrias passaram a essas sub-empresas uma sobrecarga que antes eram suas, isto é, se um produto não é produzido com qualidade o ônus disto fica para a empresa que produziu e não para a empresa que iria comprar a produção. Para COLLI (2000, p.61):

⁸⁰ Ver CARLEIAL, 2001.

Uma outra característica da *fação* é a *irregularidade*. Significando que a maioria das empresas não tem registro, fato que acrescenta mais um elemento, que aponta o assalariamento como forma de pagamento das empresas *façonistas* [...] A forma de pagamento na *fação* é determinado pelas quantidades de peças confeccionadas semanalmente, quinzenalmente ou mensalmente, algo que varia de empresa para empresa. O preço por peça é uma quantia estipulada pela fábrica ou pela *fação*, de acordo com o seu modelo e tamanho

Esse tipo de relação – trabalho x peça-produção não é algo inovador. MARX já relacionava esse tipo de pagamento no século XVIII e XIX, no período de grande crescimento da indústria, gerando, ao mesmo tempo, greves por conta do rebaixamento do salário, sendo visto, também, no século XIV, na França e Inglaterra, no entanto, ganhou força com a manufatura. Segundo MARX o salário por peça não expressa nenhuma relação de valor, mede, sim, o trabalho gasto pelo trabalhador pelo número de peças produzido, sendo, no entanto, uma forma modificada do salário por tempo. Mas, segundo MARX (1988, p.134):

A qualidade do trabalho é aqui controlada mediante o próprio produto, que tem de possuir qualidade média se o preço por peça deve ser pago integralmente. Desse modo, o salário por peça se torna fonte mais fecunda de descontos salariais e de fraudes capitalistas. Ele proporciona ao capitalista uma medida inteiramente determinada para a intensidade do trabalho

Isso faz com que o próprio trabalhador aplique sua força de trabalho o mais intenso possível, prolongando, muitas vezes, a jornada de trabalho, subindo, todavia, sua renda. Contudo, tal iniciativa pode trazer o abaixamento do preço do trabalho. Ao mesmo tempo em que surge a individualidade, “[...] o sentimento de liberdade, a independência e autocontrole dos trabalhadores; por outro lado, a concorrência entre eles e de uns contra os outros [...]”⁸¹

Para o capital essa seria a melhor forma de pagamento, pois quanto maior a produção individual, o nível do salário médio tende a abaixar, o que traz discordância, já que os trabalhadores estão sempre bem informados sobre o preço das mercadorias e o preço dos produtos fabricados, podendo, certamente, calcular os lucros do patrão.

Entretanto, as questões regionais passam a constituir o fator determinante para a especialização e aprimoramento de técnicas para o desenvolvimento do processo produtivo. A região torna-se o foco de desenvolvimento, e no caso do vale do Itajaí, são as sub-regiões

⁸¹ MARX, 1988, p.136.

ligadas à Blumenau (assim como a região de Blumenau) que irão desenvolver-se economicamente e fisicamente, passando a controlar parte da produção têxtil, como Rodeio, Ascurra, Gaspar, Ibirama, entre outras. Mas, mesmo assim os grandes grupos industriais são obrigados a controlar toda essa produção de forma indireta, para não perder de vista a qualidade, tratando da comercialização e distribuição dos produtos, através das franquias⁸².

Segundo CHESNAIS (1996, p.33):

[...] os grandes grupos industriais tendem a se organizar como “empresa-rede”. As novas formas de gerenciamento e controle, valendo-se de complexas modalidades de terceirização, visam ajudar os grandes grupos a reconciliar a centralização do capital e a descentralização das operações, explorando as possibilidades proporcionadas pela teleinformática e pela automação

A rede de firmas são arranjos entre firmas independentes, baseados em diferentes tipos de vínculos, formalmente traçados pelas empresas, sem qualquer medidas perante o Estado. Isso ocorre com empresas como a Nike, a Benetton, a Lacoste, bem conhecidas por todos nós, que se filiam em outros países através de lojas de departamentos ou hipermercados, funcionando por terceirização de empreendedores locais, se beneficiando das vantagens do mercado. Já essas mesmas empresas se implantam em outros países para aproveitar a mão-de-obra mais barata, onde economiza na especialização, como também, na diferenciação salarial, ao pagar salários abaixo da média de seus países de origem.

Ao mesmo tempo, como as mudanças em tecnologia ocorrem de forma rápida há a necessidade de formar alianças estratégicas, sendo feitas por grandes grupos na obtenção de tecnologia, na sua apropriação e proteção, porque os custos com equipamentos se tornam caros, por causa da tecnologia que as detém.⁸³

De acordo com tais características do *regime de acumulação flexível* (como chamam alguns autores) há a grande evidência de que o *novo regime de acumulação* seja a substituição do fordismo pelo toyotismo.

O sistema Toyota é o inverso do sistema fordista e taylorista, tendo como

⁸² Franquias – parceria entre o franqueador e o franqueado, com o estabelecimento de um contrato. A empresa cede, sob pagamento, a marca que detém, bem como seus produtos para ser explorados por terceiros. A empresa acompanha e supervisiona o desenvolvimento dos produtos que explora no mercado, por parte dos integrantes da rede de franquias. O franqueado realiza um pagamento inicial para ingressar na rede, bem como pagamentos periódicos para continuar usufruindo dos benefícios oferecidos pelo franqueador.

combinação dois pilares: a produção “just-in-time” e a “auto-ativação” da produção. Segundo OHNO (apud CORIAT, 1994, p.30):

O sistema Toyota teve sua origem na necessidade particular em que se encontrava o Japão de produzir pequenas quantidades de numerosos modelos de produtos; em seguida evoluiu para tornar-se um verdadeiro sistema de produção.

Havia a necessidade de produzir pequena quantidade de produtos e uma gama variada de tipos de produtos, ao mesmo tempo, em que nesse sistema a fábrica deve ser magra ou mínima, ou seja, transparente e flexível, administrando com os olhos, ao tornar visível todos os excessos gordurosos. Dispensam-se, portanto, os estoques e com ele a grande quantidade de pessoal capacitado ou não para produzi-lo, assim como a necessidade de utilização de equipamentos, mas, para isso, é necessário organização do trabalho, ou seja, a flexibilização do trabalho, como já vimos acima, no *modelo de acumulação flexível*. Também há a necessidade de alocação das operações de fabricação, ou seja, é o processo de terceirização. Segundo CORIAT (1994, p. 36):

Como as grandes inovações organizacionais norte-americanas que o precederam, o sistema Toyota é o resultado de um lento processo de maturação, feito de inovações sucessivas ou de importações de métodos e de conceitos, de campos que, no começo, pareciam distantes desse sistema

O método Kan-Ban, inicialmente utilizado no comércio, passou a ser utilizado, também, no setor de produção, pois, quando o produto é debitado nos caixas é que se faz nova encomenda, assim, no setor de produção, altamente, automatizado, quando o produto é dado baixa na venda é que se faz nova encomenda para substituir o que acabou de ser vendido. Assim, produz-se as quantidades vendidas e produz em tempo necessário – “just-in-time”.

No Brasil as novas técnicas de produção foram sendo introduzidas de forma gradual, embora não fielmente a todas as técnicas do sistema, como ocorreu com o fordismo. Assim, o processo de reestruturação se tornou bem visível no ano de 1999, quando a economia brasileira foi marcada pelo regime de câmbio que, combinado com os avanços do ajuste fiscal, permitiu uma redução gradativa das taxas de juros real, o que teve um impacto positivo no crescimento econômico, assim, depois de alguns anos

⁸³ CHESNAIS, 1996.

contabilizando déficits operacionais, as empresas começaram a investir novamente nas exportações.

Após a abertura econômica foi criado o PRODEC, a fim de dar apoio financeiro as pequenas e médias empresas que estavam em ponto de falência. No entanto, a sociedade industrial sempre, tende, a se organizar em momentos de crise, como foi o caso dos empresários do setor têxtil, em Blumenau, buscando melhores condições para a ampliação do mercado e da continuidade das exportações catarinenses de produtos têxteis.

2.1 A CIA HERING – SEUS EMPREENDEDORES, SUA ADMINISTRAÇÃO

A atual Cia Hering foi fundada em 1880 como “ Trikotwaren Fabrik Gebrueder Hering” pelos irmãos Hermann e Bruno Hering. Hermann, nasceu no dia 03 de fevereiro de 1835, na Alemanha, casando-se com Minna Foerster, filha de seu empregador na arte de tecelagem, no ano de 1860. Bruno Hering nasceu em 03 de março de 1942 (não se casou e não teve filhos). O estabelecimento foi registrado como empresa jurídica, em 1893, com a denominação de Comercial Gebrueder Hering. Os filhos e filhas de Hermann trabalhavam, com exceção dos filhos menores, no estabelecimento industrial, para ajudar no trabalho, que de início era exclusivamente familiar. Hermann e Minna tiveram 09 filhos - Paul (1861/1942 – 7 filhos), Elise (1865/1947 – 3 filhos), Johanna (1867/1950), Nanny (1870/1950), Margarete (1873/1970) - teve três filhos, Max (1875/1964) – 3 filhos, Elly Hering (1877/1878), Gertrud (1879/1968) – 4 filhos, Curt Hering (1881/1945) – 2 filhos (Curt foi o único filho que nasceu em Blumenau, os outros nasceram na Alemanha e vieram para o Brasil em 23/06/1880, junto com a mãe e o irmão de Hermann, Bruno Hering). As filhas ao casarem faziam com que seus maridos entrassem para a empresa, como ocorreu com Gertrud que se casou com Richard Gross, Brusquense, ocupando o cargo de chefe da expedição, Adolf Poethig, emigrado alemão, se tornou o tesoureiro, depois de se casar com Nanny e Ernest Steinbach ao casar com Elise, tornou-se o gerente da loja. Já Hermann Muller, emigrado alemão, entrou para a empresa como procurador, em 1900, aderiu o sobrenome Hering, passando a assinar Hermann Muller-Hering, quando do casamento com Margarete, assumindo a diretoria comercial da empresa.⁸⁴

⁸⁴ Cia Hering (1955; 1980).

Com a morte de Hermann, no ano de 1915, a razão social da empresa foi mudada para Hering e Cia, assumindo a empresa, além de Bruno (falecendo em 1918) a segunda geração da família, constituída, pelos filhos de Hermann, Max e Curt Hering, além dos cunhados, dos dois últimos, Hermann Muller-Hering, Adolf Poethig e Ernest Steinbach (o primeiro assumiu a gerência, os outros dois permaneceram em suas funções), e da terceira geração, Félix, filho de Paul (filho mais velho de Hermann).

No ano de 1929, a Hering e Cia foi transformada em sociedade anônima ficando sob a denominação de Companhia Hering. A diretoria foi composta por Paul (como presidente), Max, Curt, Hermann Muller-Hering (diretores - gerentes), Adolf Poethig (contador), Félix (administrador da fiação) e Ernst Steinbach (gerente da loja), além de Victor, Ingo Hering e Walter Werner, como diretores suplentes. Paul permaneceu no cargo de presidente até quase a sua morte.⁸⁵ Já os transtornos causados pela Segunda Guerra Mundial foram enormes dentro da estrutura interna da empresa, já que:

[...] em fins de 1942, todos os componentes da diretoria executiva foram incluídos na 'lista negra'. Para contornar as dificuldades oriundas de tal estado de coisas, tornou-se preciso fazer-se uma reorganização daquele órgão administrativo. Foi então convidado para o cargo de diretor-gerente responsável o Sr Roberto Grossenbacher, permanecendo como diretores industriais os Srs. Felix Hering, Victor Hering, Ingo Hering, Walter Werner e Dr. Roland Herbert Mueller-Hering⁸⁶

Curt Hering teve que deixar a presidência da empresa por causa do movimento. Nova diretoria foi formada no ano de 1946, quando Roberto Grossenbacher pediu exoneração do cargo, já que tinha sido eleito deputado federal.

A nova diretoria fica a cargo de Félix, Victor, Ingo Hering, Walter Werner e Roland Herbert Mueller-Hering⁸⁷. Constitui-se, nesse momento, o conselho consultivo, com os seguintes membros: Max, Curt Hering, Hermann Muller-Hering, Roberto Grossenbacher e Max Tavares d'Amaral.

No ano de 1960, a empresa Companhia Hering abre o capital até então familiar. Nesse momento deixam de dirigir a empresa Félix e Victor Hering, falecendo em 1966 e 1961, respectivamente.

⁸⁵ Faleceram também a esposa de Paul, Charlotte, em 1935, Richard Gross, em 1931; Ernst Steinbach, no ano de 1937; Adolf Poethig, em 1945; além de boa parte da segunda geração dos Hering, em apenas uma década, como Paul, Elise, Curt, Johanna e Nanny. Segundo Cia Hering, 1980.

⁸⁶ Cia Hering, 1955.

Em 1980, é administrada por Ingo Hering, como presidente, Dieter, Ivo Hering e Hans Prayon, como diretores, e o conselho constituído por Walter Werner (presidente), Ingo Hering (vice-presidente), Alfred Freschel (secretário), e os conselheiros (Nestor Heusi, Hans Gerhard Hering, Doris Schelling, Wolfgang Kegel, Guenther Steinbach, Márcio d'Amaral e Klaus Guenther Hering, além dos diretores já citado.⁸⁸

2.2 A CIA HERING ANTES DA REESTRUTURAÇÃO – A ESPACIALIZAÇÃO COMO FORMA DE REPRODUZIR O CAPITAL

A década de 1970 e 1980 é de grande expansão para a Cia Hering, chegando a década de 1990, altamente, diversificada. A diversificação ocorreu devido a conjuntura econômica vigente, com apoio do governo federal, no desenvolvimento da indústria e das regiões mais pobres do país, como a região Nordeste, o que deu a possibilidade de várias empresas da região de Blumenau a se instalarem nos estados nordestinos, através da isenção fiscal, como também, benefícios com a mão-de-obra mais barata, já que a localização geográfica estabelece a direção do capital, e esse se move na medida em que busca maior recursos e rendas para se reproduzir, assim ao analisar a divisão social do trabalho é que se busca o um maior entendimento da discussão regional. Segundo CARLEIAL (1993, p.43/44) “[...] a divisão social do trabalho é uma resultante das relações sociais de produção e das relações de trabalho numa dada formação social”, resultando da relação homem/homem e homem/natureza.

Assim, segundo CORREA (1995), a organização espacial é o resultado do trabalho humano, sendo vista como reflexo social, com grande ligação com o capital e o Estado, agindo o Estado de modo desigual na acumulação do capital e na reprodução deste, preferindo investir em atividades que irão gerar mais recursos, refletindo, ora, o desenvolvimento das forças produtivas e as relações de produção.

Para BRITO (1986) o espaço regional condiciona a criação de grupos políticos

⁸⁷ Roland (terceira geração) é filho de MARGARETE.

⁸⁸ Ingo (terceira geração) é filho de CURT. Isolde (terceira geração), também é filha de CURT, que se casou com Max Tavares d'Amaral e tiveram Márcio d'Amaral (quarta geração). Dieter e Ivo são filhos de Ingo (quarta geração). Klaus (quarta geração) é filho de Max Victor (terceira geração), que é filho de MAX. Doris Schelling é filha de Lilly, que, também é filha de MAX. Hans Prayon é filho de Annemaria, que é, também, filha de MAX. Wolfgang (quarta geração) é filho de Hildegard, que é filha de GERTRUD.

territoriais, portanto, grupos que buscam benefícios para o desenvolvimento de suas atividades, como forma de doação de recursos, incentivos governamentais. Isso é bem evidente na região de Blumenau, empresários têxteis buscando politicamente, seja diretamente aos governos municipais, ou em entidades como sindicatos, federações, para melhor a melhor atuação de seus empreendimentos.

Certamente, a localização geográfica fora da área da origem de uma empresa, busca, principalmente, estar próximo a matéria-prima, como também, uma mão-de-obra mais barata, no entanto, menos especializada, por conta da falta de recursos que governos nodertinos possuem para desenvolver seus estados, passando a investir em empreendimentos que gere renda, e mais empregos.

No ano de 1966, alguns empresários da região de Blumenau criam a Tecanor S.A.-Têxtil Catarinense do Nordeste, em Paulista (Pernambuco), com investimentos e apoio da SUDENE, para o segmento de fiação, e além dos incentivos havia matéria-prima abundante e de qualidade.

Já no ano de 1970, a Cia Hering assume o controle acionário da Tecanor, passando a investir maciçamente. A primeira diretoria executiva foi constituída, no ano de 1971, por Hans Prayon (diretor presidente), Heinz Juergen Hering (diretor superintendente) e Ivo Hering (diretor).

No ano de 1972, a Cia Hering cria a Ceval Agroindustrial, projetada, inicialmente, para receber e vender produtos do Vale do Itajaí, nas margens da Rodovia Jorge Lacerda, em Gaspar, mas foi ampliada para a industrialização e comercialização de soja, milho e carnes. Comprou a Seara Alimentos na década de 1980 e já no ano de 1989 era a 5 maior empresa exportadora do país, com um montante de US\$ 575,5 milhões, em torno de 40 % do faturamento geral da empresa. Desde o início das atividades da Ceval o setor têxtil deixa de liderar o faturamento do grupo, no entanto, os investimentos no setor têxtil são de devida expressão.

No ano de 1973, através de uma *joint-venture* entre a Cia Hering e o Grupo Omino Di Ferro e Martaz, da Itália, é constituída a Omino Hering S.A., para o segmento de confecção. Após 10 anos, a Cia Hering assume o controle acionário da Omino, passando a ser a unidade da Omino a fábrica Itororó, no Bairro da Velha.

Os anos de 1974 a 1976 foram de expansão produtiva dentro da Microrregião de

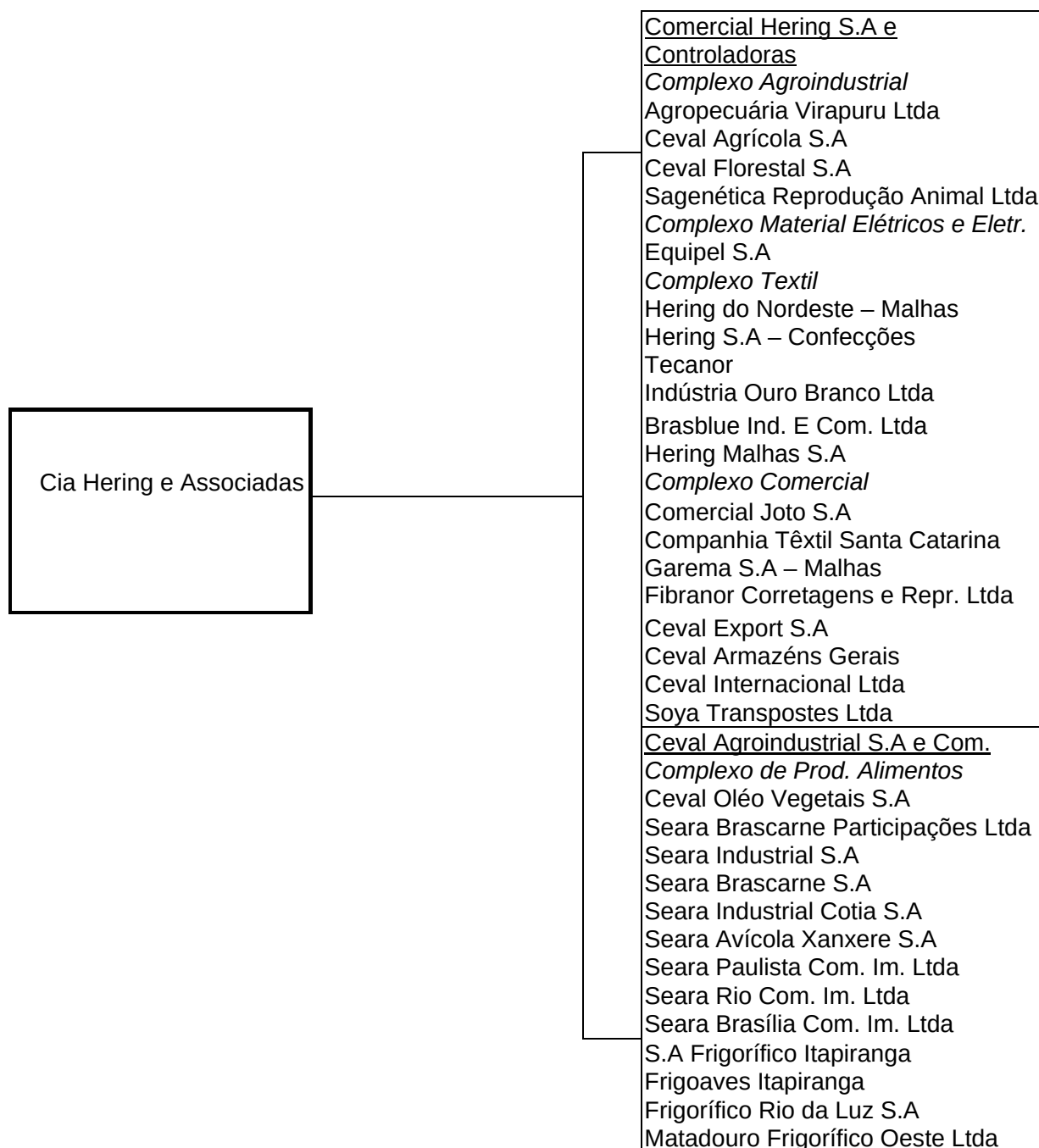
Blumenau, com a construção da unidade confecção de Água Verde, em Blumenau, a unidade de Rodeio, na cidade de Rodeio, e a unidade de Ibirama, em Ibirama. No ano de 1976, cria a Hering do Nordeste, em Pernambuco, com projeto aprovado pela SUDENE, para a fabricação de malhas.

No ano de 1984, obteve licença para comercializar a marca Wrangler, assume o controle acionário, em 1985, da Mafisa – Malharia Blumenau S.A. Em 1987, inaugurou a unidade de confecção de Gaspar. Abrindo escritórios pela Europa e América (Alemanha, Itália, Estados Unidos) a fim de ficar mais próximos dos clientes.

A rede de franquias começa a fazer parte da empresa já a partir do ano de 1985, para a venda dos produtos com a marca Wrangler, abrindo em apenas 3 anos 56 lojas franqueadas, nos principais shopping center do país.

No início da década de 1980 a Cia Hering controlava 25 empresas (conforme Figura 01), tanto no setor primário, secundário e terciário, incluindo neste último, além dos citados, o Hering Plaza Hotel, empregando, diretamente, um total de 23.324 trabalhadores. Segundo LAGO (1990) o conglomerado Hering, no ano de 1989, era de 31 empresas, gerando 32.400 empregos diretos, e o setor têxtil gerava 30% do faturamento do grupo.

FIGURA 1 – EMPRESAS CONTROLADAS PELA CIA HERING NA DÉCADA DE 1980



FONTE: VIEIRA FILHO, 1986, p.99.

As empresas controladas se espalhavam pelo país, como a Comercial Joto S.A. –

Rio de Janeiro; Companhia Têxtil Santa Catarina – São Paulo; Garema S.A. Malhas – Rio Grande do Sul; Fibranor Corretagens e Representações Ltda – corretora que coordena a aquisição de algodão para a Tecanor e a Cia Hering, do Complexo Comercial; Equipel Comunicações – Paraná, do Complexo de Comunicações; Industrial Ouro Branco Ltda – Paraíba, Complexo Têxtil, já o Complexo da Ceval – desde o início das atividades expandiu pelo país, com destaque para as regiões nordeste, centro-oeste, além de ampla atuação no oeste de Santa Catarina (Seara, Xanxerê, Itapiranga, entre outros municípios).

Em 1980, ao completar um século de existência a Cia Hering – setor têxtil expressava os seguintes números:

- área construída: 99.110 m²;
- fiação: possuía 46.456 fusos convencionais, 1.176 turbinas Open-End;
- espularia: 1.452 fusos automáticos;
- malharia: 195 teares automáticos; e,
- costura: 1.734 máquinas industriais, com capacidade instalada de 45 mil dúzias/dia.⁸⁹

A diversificação industrial e ampliação do setor têxtil não é domínio somente da Cia Hering. A empresa TEKA, também ampliou sua produção para o Nordeste Brasileiro, indo instalar-se no Rio Grande do Norte, com a TEKA do Nordeste S.A., além de controlar a Tecelagem e Malharia Indaial S.A., em Indaial, e a Tecelagem São Luiz S.A., em Brusque. Já a empresa ARTEX, controlava a Florestal Garcia (complexo silvícola), no complexo têxtil a Artex S.A. e a Artex do Nordeste, no complexo mineral não metálico possuía o controle dos Cristais Hering S.A. e da Mineração Gaspar, e no complexo comercial e de serviços atuava com a Artex Participações e a Brastex. A empresa Sulfabril, controlava a Sulfabril Malhas e a Sulfabril Nordeste S.A., no Rio Grande do Norte.⁹⁰

⁸⁹ Cia Hering, 1980.

⁹⁰ VIEIRA FILHO, 1986.

2.3 O SETOR TÊXTIL DO VALE DO ITAJAÍ NA DÉCADA DE 1990/ PRIMEIRA DÉCADA DE 2000

2.3.1 Diretrizes para o desenvolvimento – modernização industrial x exportações (1990 a 1994)

A década de 1990 trará grandes modificações para o setor têxtil do Vale do Itajaí, tanto pelas medidas institucionadas pelas autoridades governamentais, como também pela busca de novos caminhos para o desenvolvimento, ou seja, desde o início da década de 1990 as grandes empresas do setor já sentiam a necessidade de obter máquinas mais produtivas, a fim de gerar, de forma mais rápida, produtos com qualidade superior ao que vinha sendo produzido. As empresas que entraram na década de 1990 em crise, já que os industriais estavam receosos com a mudança do Presidente da República e com suas medidas de crédito e moeda, a solução foi mesmo direcionar produtos de qualidade para o mercado externo. A representatividade do setor têxtil nas exportações catarinenses, até os primeiros anos da década de 1990, era de grande valor (conforme Gráfico 04).

A empresa Sul Fabril que no ano de 1990 exportou somente US\$ 4 milhões e 800 mil, entretanto, ampliando em quase 700% sua exportação, ao chegar o ano de 1991, com US\$ 31 milhões e 600 mil. A Artex exportou, no ano de 1990, US\$ 11 milhões e, no ano de 1991 US\$ 37 milhões e 500 mil. A empresa após brigas em família pelo controle da empresa foi adquirida pelo grupo Garantia, a mesma que detinha a marca Brahma, em meados da década de 1990. A empresa Buettner, de Brusque, exportou 30% do seu faturamento de US\$ 70 milhões, no ano de 1991, para os mercados da Alemanha, Suécia, Canadá e pequena parte para os Estados Unidos. A empresa Karsten praticamente exportou a mesma quantidade no ano de 1990 e 1991, com um total exportado de US\$ 83 milhões e 500 mil, com um diferencial – por causa da instabilidade econômica brasileira 60% da sua produção é exportado, apesar que as vendas com o mercado interno são mais rentáveis, pois o custo do transporte não é tão caro e o próprio produto tem um preço mais valorizado, no entanto, pela estabilidade a empresa decidiu investir mais nas exportações. Destinou para a Argentina, no ano de 1991, 120 toneladas de produtos, o que corresponde a apenas 3% de

suas exportações. Outra empresa exportadora é a TEKA⁹¹ que por causa das exportações implantou 3 turnos de oito horas, e sete dias de trabalho, ou seja, a empresa não para um minuto de trabalhar, já as outras empresas trabalham 6 dias e produzem das 5 horas da manhã até as 22 horas. Os funcionários da empresa trabalham 6 dias e descansam 2 dias. Também, para a empresa, é necessário investir em pequenos mercados, pois estes mercados visam pelo baixo preço e não pela qualidade, como Paquistão, Turquia, Índia, China. A empresa faturou, em 1993, US\$ 198 milhões e 400 mil (20% a mais do que no ano anterior), diminuindo o endividamento da empresa em 64%, devendo, então, US\$ 17 milhões e 200 mil, exportando 30% do seu faturamento. Investiu do ano de 1986 a 1993 a quantidade de US\$ 120 milhões em equipamentos, novos processos produtivos. Já para a empresa Cremer, seu faturamento, no ano de 1990 e 1991, com exportações foi de US\$ 16 milhões e 800 mil. Para o pleno convívio entre o funcionário e a empresa a Cremer decidiu investir também em seus funcionários, onde 1,5% do seu faturamento é investido neles, possuindo centro de abastecimento, com prazo de pagamento de 30 dias, também, cantina, com 2.000 refeições diárias, dentistas, cursos de aperfeiçoamento profissional, quem estuda fora à empresa paga 60% das mensalidades. Como o seu principal produto exportado são os felpudos, a empresa passou a investir, a pedido de alguns clientes, na criação de toalhas em algodão natural, sem alvejante e sem tingimento, com fios de algodão apenas hidrofílico, onde as gorduras e as ceras naturais são removidas conservando sua cor natural. Esses felpudos tem a grande vantagem de durar mais tempo.

Tanto as exportações como o próprio mercado interno, pela concorrência, já faziam com que desde o início da década de 1990 se investisse na modernização do parque fabril, o que demonstra que isso não ocorreu somente a partir da abertura econômica, o investimento no setor produtivo era consequência da ampliação do mercado, tanto interno como externo, como também dos benefícios em produtividade e redução de custos com mão-de-obra e pela representatividade das empresas em seus ramos de atuação em nível nacional. A empresa Cremer que na época detinha 60% do mercado nacional na linha hospitalar e 45% das fraldas de pano, além da fabricação de toalhas felpudas e artigos plásticos sempre se preocupou em produzir com qualidade e com a maior rapidez possível, investindo até mesma na mídia, o que não estava tão em ênfase para as empresas até o momento. Possuía

⁹¹ A empresa é administrada por Frederico Kuehnrich Neto, terceira geração de Paul Kuehnrich.

tecnologia alemã – Beiesdorf – para a produção de esparadrapos, para a produtos a base de gesso contava com tecnologia, também, alemão – Paulo Hartman. Seus teares que na década de 1970 foram substituídos por tecnologia suíça – Riiti e Sulzer foram substituídos, em 1989, pelos teares a jato, de tecnologia belga – Picañol. Para a área de felpudos (90% das exportações da empresa são de felpudos) modernizou o desenvolvimento de padronagens, com tecnologia alemã – Grosse, com um moderno sistema computadorizado. A empresa TEKA adquirir máquinas suecas para a área de corte e costura, com controle computadorizado, diminuindo, assim, parte da mão-de-obra que se tornou ociosa. A empresa Cia Hering, através da Intema – Indústria Internacional Têxtil, implantada em 1992 (sua fábrica, na Espanha) investia alto para produzir produtos de malhas para a Euro Disney, e buscava, através da qualidade, a certificação da ISO 9000.

2.3.1.1 Diretrizes para o desenvolvimento – o meio ambiente

O investimento junto ao meio ambiente tornou-se de suma importância, pela relevância do fato de que as empresas apenas usufruíam dos recursos naturais e nada retribuíam em pró da natureza e da sociedade, bem evidente em nível internacional, no início da década.⁹²

A bacia do Itajaí-Açú possui uma área de 15.000 km, abastecendo 45 municípios. Seu principal rio é o Itajaí-Açú, que possui 200 km, onde tem sua nascente na cidade de Rio do Sul e sua foz em Itajaí. A bacia chegou ao final da década de 1980 em situação crítica, por causa da poluição. Segundo a Fatma, no ano de 1989, 2.500 empresas despejavam no rio e em seus afluentes boa carga de dejetos industriais. A fundação convocou, então, 62 empresas, do Vale do Itajaí, que causavam 80% da poluição industrial (destas, 27 empresas de Blumenau, de grande e médio porte, causavam 85% da poluição, já a poluição com esgotos domiciliares correspondiam apenas com 10% da poluição) para instalarem em suas empresas Estações de Tratamento, com prazo máximo de 2 anos para a

⁹² Os cuidados com o meio ambiente sempre tiveram relevância, também, dentro do espaço colonial. O alemão Johann Friedrich Theodor Muller – Dr. Fritz Muller, chegou à Blumenau, no ano de 1852, com apenas 30 anos, juntamente com sua família e irmão, para viver e estudar. Fez estudos sobre a Mata Atlântica de Blumenau, adquirindo vasto material sobre plantas, insetos, crustáceos e outros animais, o que veio a contribuir para a teoria de Darwin – Teoria da Evolução das Espécies – recebendo, Dr Fritz Muller, 2 títulos – Doutor Honoris Causa, pela Universidade de Bonn, em 1868, e pela Universidade de Tuebingen, em 1874.

execução, instalação e funcionamento, a fim de tratar a água que era jogada ao rio com produtos químicos, como soda cáustica, corante, fios de algodão.

As principais empresas poluidoras eram as têxteis de Blumenau e Brusque, os pescados, de Itajaí, as empresas de metais pesados, em Timbó e Pomerode, as de frigoríficos e de papel, com resíduos, do Alto e Médio Vale do Itajaí. Segundo a Fatma o rio recebia dejetos de quase 2 milhões de habitantes, no entanto, a população da região, naquele momento, não ultrapassava 820 mil habitantes.

Também era de importância o cuidado com meio ambiente para os clientes estrangeiros, que colocam o tratamento de efluentes como quesito para a compra do produto. Segundo reportagem da Revista Expressão (ano 2, n. 21, 1992, p.27) “[...] A alegação é de que o europeu não fica contente em saber apenas que as suas fábricas não são poluidoras. Ele também quer ter certeza de que os fornecedores do Terceiro Mundo não estão degradando a natureza”.

E não é só estações de tratamento que resolveram o problema de poluição e degradação do rio, para algumas foi necessário mais comprometimento com o meio ambiente. A empresa Artex, já a partir de 1979, passou a investir na recuperação do Ribeirão Garcia, pois ou recuperava a sua fonte de energia – água – ou deixava de crescer, pois além da poluição industrial, madeiras clandestinas exploravam a mata nativa das margens do Garcia, e a próprio prefeitura multava empresas que não resguardavam o meio ambiente, então a empresa decidiu criar o Parque Ecológico Artex.

A área do parque é de 5 mil e 300 hectares, ficando a 23 km do centro de Blumenau. No início da década de 1990, a área do parque era de US\$ 2 milhões e 500 mil. Segundo diretores da empresa em entrevista para a Revista Expressão (ano 1, n.2, 1990, p.24):

[...] A Artex só lucrou com o ousado investimento. Sua floresta defende o rio, garante água cristalina em abundância para o futuro da empresa e ajuda a proteger Blumenau das enchentes. De quebra preserva animais como veados, tamanduás, macacos e outros bichos que passeiam entre uma flora de raro encanto enfeitada com árvores como a canela-preta ou peroba-vermelha

A Artex também mantém outros projetos ecológicos, como a Florestal Garcia, que atua no reflorestamento de eucaliptos para a obtenção da lenha, com uma área reflorestada de 2 mil e 500 hectares e área total de 5 mil hectares, nos municípios de Gaspar, Ilhota,

Ascurra, Luís Alves e Navegantes. A empresa gastava, nessa época, 100 mil metros cúbicos de lenha. O parque das Nascentes, Parque Ecológico Artex foi doado a comunidade, na década de 1990.

Não foi só a empresa Artex que investiu alto na construção do parque, a empresa Malwee, de Jaraguá do Sul, no norte do Estado, construiu o Parque Malwee, com área total de 1 milhão e 200 mil m², sendo doado aos funcionários da empresa como associação recreativa.

As empresas do Norte do Estado também foram autuadas, pela Fatma, a construírem suas estações de tratamento (já que 45 empresas eram responsáveis por 85% da poluição do rio), a fim de resguardar a Bacia do Rio Itapocu, que nasce na divisa das cidades de Corupá e Jaraguá do Sul, passando por mais quatro cidades, desembocando em Barra Velha.

A empresa Karten que está situada no Vale do Teste, em Blumenau, foi a primeira fábrica a instalar sua estação de tratamento de efluentes, a partir do ano de 1988, gastando a quantia de US\$ 1 milhão e 800 mil. A empresa Teka investiu US\$ 3 milhões e 700 mil, tendo a capacidade de tratar 160 m³/hora de efluentes líquidos, oriundos do beneficiamento de fios e tecidos, com custo de US\$ 0,60/m. Possui redução das demandas química e biológica de oxigênio em 95% e redução da turbidez (que são as cores dos efluentes) de 50 a 80%. Enquanto a empresa Cremer gastou US\$ 2 milhões e 300 mil, no entanto, parte financiado pelo BNDES. A empresa tratava, nessa época, 100m³ de efluentes/hora, com custo de US\$ 0,60/m³. Sua estação foi construída com alta tecnologia, precisando de apenas um operador/turno, com capacidade para operar 150 m³/hora. Com a operação de tratamento há a redução de 95% das demandas química e biológica de oxigênio e 80% da turbidez. A empresa Cia Hering investiu em sua estação de tratamento a quantia de US\$ 2 milhões e 200 mil, embora já possuísse recursos para uma limpeza da água, desde 1979, com pesquisas dentro da própria empresa, chegando à tecnologia de tratamento físico-químico. Sua estação de tratamento tem capacidade para tratar até 250 m³/hora.

Além dos do tratamento dos resíduos, oriundo das tinturarias, alvejarias, boa parte das estações tratam, também, o resultado da lavagem dos gases expelidos pelas caldeiras, através da instalação de filtros nas chaminés, retendo 80% da fuligem, o restante é eliminado nos lavadores de gases, e o que sobra da lavagem é transferido para a estação de tratamento. Segundo as empresas, só o ar limpo sobe para a atmosfera.

Já as empresas têxteis do Norte do Estado, também, investiram alto na construção de estações de tratamento como a Marisol, de Jaraguá do Sul, que investiu US\$ 1 milhão e 200 mil.

As empresas que não executaram seus projetos de construção ou atrasaram as obras foram multadas pela Fatma, como ocorreu com a empresa Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, de Brusque. Tal iniciativa era necessário para pressionar as empresas a construir suas estações e não pelo simples ato de multar, para angariar fundos. O investimento em estações de tratamento, segundo dados das empresas, aumentava no máximo 1,5% do preço final do produto.

Em meados da década de 1990, ainda sobre o controle de poluição industrial, grandes empresas foram investindo no tratamento de resíduos sólidos - lodo – oriundo das estações de tratamentos de efluentes líquidos, que até então eram destinados aos lixões da Prefeitura. A empresa Malwee, de Jaraguá do Sul, foi a primeira empresa na cidade a investir no aterro industrial, com área de 17mil m². Ainda investindo na qualidade de seus funcionários, e de ambiente de produção, buscou o ar limpo dentro de sua tecelagem (uma das únicas empresas a investir nesse sistema). O sistema consiste em limpar o ar que é carregado de fibrilas de algodão suspensas no ar, assim o sistema de exaustão, através de galerias subterrâneas, troca o ar até 18 vezes por hora, melhorando na qualidade do ambiente.

Segundo a Fatma, 90% da carga industrial da Bacia do Itajaí-Açú foi eliminada.

2.3.2 Diretrizes para o desenvolvimento – o plano de FHC (1994/1995 a 2002)

Em 1995, com a mudança de governo, os empresários têxteis demonstravam ansiosos e esperançosos com o mercado, lançando coleções novas nas feiras têxteis. Nesse mesmo ano, a concentração do pólo têxtil de Blumenau só perdia para Greesboro, na Carolina do Norte (EUA).

Houve no período a redução de tarifas de comércio, entre os países do Mercosul, instalado oficialmente em 1993, o que trouxe grande dinamismo ao mercado catarinense com as exportações para o mercado Argentino (desde o início da década de 1990 estava em crise seu setor têxtil).

Com isso as empresas, ainda, buscavam investir na ampliação de suas vendas externas, como também, o investimento no mercado interno, pois com o Real (em seu primeiro ano), a economia estava se estabilizando e os consumidores das classes mais baixas (classes C e D) estavam consumindo mais, pois seus salários haviam aumentado, embora ao mesmo tempo congelado. As grandes empresas investiam na criação de marcas, investimento em tecnologia para levar um produto de qualidade e de plena rapidez nos pedidos aos clientes. A empresa Karsten que havia faturado, no ano de 1994, US\$ 95 milhões e 700 mil em exportação, passou a investir mais no mercado interno no ano de 1995, e instalou o quarto e quinto turno em alguns setores produtivos.

O crescimento do setor têxtil, até então, não ocorria somente com as grandes empresas, médias e pequenas empresas, tanto de Blumenau e de outras regiões do Vale e do Norte / Nordeste do Estado, viam seus empreendimentos expandirem, com a venda em massa de seus produtos. As malharias, de Pomerode, Dublack, Cativa e Kyly, também estavam investindo em maquinário. Cativa e Kyly adquiriram máquinas alemãs e japonesas para bordar. A Dublack faturou, no ano de 1994, US\$ 10 milhões.

A Cativa investiu US\$ 300 mil, no ano de 1994, em máquinas automáticas, da França, de infesto e de corte de tecidos. Investiu, também, a quantia de US\$ 200 mil na compra de estamperia automática, dobradeira, embaladeira de peças para expedição, todas de origem portuguesa. A média empresa faturou, no ano de 1993, US\$ 7 milhões, ampliando, consideravelmente, seu faturamento no ano de 1994, para US\$ 10 milhões e 200 mil.

Já a Kyly, em dez anos de existência, sendo administrada por Salézio Martins, tornou-se a empresa mais verticalizada de Pomerode, produz e beneficia seu próprio tecido, possui um parque fabril novo, com teares em idade de menos de quatro anos. No ano de 1994 adquiriu uma bordadeira automática, e também, possui máquina de infesto e corte automáticas.

Mas, o que parecia ser estável para as empresas foi se transformando em um pesadelo, pois com a total abertura econômica, a entrada de produtos sem fiscalização, boa parte contrabandeado, passou também a estar no mercado. Produtos Asiáticos com baixo preço e de baixa qualidade passaram a forçar os preços dos produtos brasileiros a baixar, já que mesmo de qualidade inferior tinham bom preço, o que era de preferência aos

consumidores, principalmente, os de baixa renda. E, como a própria exportações de produtos ficou inviável, na quantidade exportada até então, por causa da sobrevalorização do Real frente ao dólar. Tudo isso fez com que as empresas entrassem em crise, crise jamais verificada no setor até então.

Os produtos têxteis catarinenses tinham qualidade até mesmo superior às grandes *griffes* nacionais e internacionais, no entanto, boa parte delas investiu na quantidade da produção. Segundo Revista Expressão (ano 5, n. 53, 1995, p.45) no final do ano de 1994:

[...] uma pesquisa de produto encomendada pelo Jornal da Tarde, de São Paulo, identificou a camiseta mais cara e a mais barata, a mais resistente a sucessivas lavagens e a menos resistente. A mais cara: Forum, 29 reais. A mais em conta: Hering, 5 reais. A mais resistente: Hering. A primeira a apresentar defeitos depois da lavagem: Forum [...]

Os consumidores preferem o *status* que a marca Forum oferece à qualidade e preço que a camisa Hering poderia oferecer, ou seja, teria que haver uma mudança de logística da empresa Hering.

Cada empresa reagiu às dificuldades de maneira diferente, haja vista que suas administrações eram diferentes como também seu corpo produtivo. Sendo assim, era necessário, então, diminuir os custos de produção, buscando produzir mais e, principalmente, com qualidade. Até então, a empresa tinha a preocupação em produzir, e produzir cada vez mais, pois tudo o que se produzia vendia-se, ou seja, a empresa ditava o que ia vender. Ela conseguia manter o controle da entrada da matéria-prima na fábrica, até ser encaminhada para todas as etapas de produção a fim de chegar ao produto final – a confecção; malha ou tecido para a venda. Havia, todavia, grande necessidade de estocagem de produtos, sendo, portanto, uma estrutura extremamente onerosa, pois se gastava com a produção, com pessoal, e com a manutenção dos produtos estocados.

Certamente como as empresas não estavam conseguindo escoar a produção, pois os preços dos produtos estavam altos demais, foi necessário que aos poucos as empresas fossem modificando a estrutura produtiva, e introduzindo novas técnicas de produção e administração que se adequasse as novas exigências estruturais e funcionais do mercado. Assim, os estoques representavam até então um dos ativos mais importantes do capital circulante e da posição financeira da maioria das companhias industriais e comerciais, envolvendo problemas de administração, controle, contabilização e de avaliação.

Assim, novas técnicas de produção foram sendo introduzidas, advindas da experiência no oriente do Toyotismo, embora em versão menos estilizada, que visava o estoque zero e o excesso de pessoal, com a introdução de máquinas ainda mais modernas, do que as já adquiridas pelas empresas, o excesso de equipamentos também é algo extremamente oneroso, ou seja, investi-se em máquinas modernas e no pleno funcionamento delas, busca-se agregar valor as mercadorias produzidas, deixando de lado as *commodities*, ou seja, produzir uma gama de produtos variados. Investi-se na qualificação da mão-de-obra, pois o funcionário, a partir de agora, tem que crescer junto com a empresa, fazer parte dela, ou seja, mudança cultural dentro da empresa. Produzir, também, apenas o que vai ser vendido e produzi-las no tempo exatamente necessário. Criação de uma sociedade de distribuição, ou seja, separação entre a fabricação e a distribuição, aumentar a produção sem aumentar efetivos.

Tais medidas, assim descritas parecem simples, de fácil acesso a prática, embora colocada em prática em alguns anos. De 1995 a 2000, as grandes transformações fizeram parte do cenário econômico, local e social do Vale do Itajaí, de grande impacto, todavia, mas foi a única maneira para manter o setor vivo na região – se reestruturar para competir no mercado interno e externo, com qualidade superior às grandes *griffes*.

Tal tendência ocorreu dentro do setor têxtil não só no Vale do Itajaí, como em todo o país. Segundo a Revista Empreendedor (1997a) com dados da ABIT, entre os anos de 1990 a 1996, 1238 empresas do setor, no país, fecharam suas portas, sendo a maioria delas de médio porte (100 a 200 funcionários) da região de Americana, em São Paulo. A maioria das empresas que fecharam as portas eram tecelagens que trabalhavam com tecidos de fibras sintéticas, assim como a maioria dos produtos Asiáticos, que aqui entraram violentamente. Até 1996, haviam registradas no país 3.700 empresas, gerando 3 milhões de empregos diretos, e com um faturamento entre R\$ 17 e R\$ 25 bilhões ao ano. O setor catarinense conta, no entanto, com 3.300 empresas. O pólo têxtil do Vale do Itajaí (maior do país) no início da década de 1990 empregava 57 mil trabalhadores.

A empresa Artex que também investiu, nas décadas de 1980 e 1990, em diversificação industrial deixou de lado algumas empresas e ramos, como a Intex S/A Comércio Internacional, Cristais Hering S/A, Utilitar Ltda – Utilidades Domésticas, Universal Veículos Ltda, Artex S/A – Têxtil Catarinense, RETEX S/A – Indústria e

Comércio de Resíduos Têxteis, Zintex S/A, Posthaus Ltda – Reembolso Postal. A empresa foi vendida ao Grupo Garantia, pela família Zadrozny, que possuía, em 1994, 60,9% do controle acionário, os outros investidores eram o Grupo Bradesco, com 10,44% e a Fundação Teófilo B. Zadrozny, possuía 7,39% do controle. Em 1994, o grupo Cremer era controlado por três famílias, Schrader, Zinkhahn e Fouquet, possuindo 60,65% do controle acionário, o Grupo Bradesco possui 13,37% do controle. O maior acionista é a família Schrader que possui outras empresas controladas pela Cia Comercial Schrader, compondo a Schrader S/A e a Itadisa S/A. A empresa Karsten, era controlada, em 1994, pela família Karsten, mais de 50% do controle acionário, pela família Odebrecht e Spranger, ambas com 30% de ações ordinárias, e o restante das ações está distribuída entre os proprietários da Cremer: Lothar Schmidt, possui 5,5%, Heinz W. Schrader, 5,4% e Paula G. Zinkhahn, 0,44%. A Cia Têxtil Karsten controla, também, a Karsten A. G., na Suíça, e Fiovale S/A. Já a empresa Sul Fabril é controlada 100% por Gerhard H. Fritzche, de capital fechado. O grupo Sul Fabril S/A controla, em 1994, também, a Sul Fabril Nordeste S/A (RN), Carrera (Locadora de Veículos), Sul Corretora (Seguros), Sul Fabril Factoring, ESSEF (Via 881) e Sociedade Juçara Ltda (Fazenda).⁹³

As importações de produtos confeccionados aumentaram, absurdamente, no ano de 1995, que ficou na ordem de US\$ 2 bilhões, enquanto que nos anos anteriores, 1993 e 1994, foram de US\$ 500 milhões e US\$ 700 milhões, respectivamente. Por mais que ficasse fácil a importação tanto de máquinas como matérias-primas em geral, os anos de 1995 a 1999 foram difíceis, boa parte das empresas tiveram prejuízos em seus balanços anuais. A reestruturação fez parte de boa parte das empresas, embora o grau de atualização tecnológico, no Vale do Itajaí, estar acima da média nacional. Mas a reestruturação teria que ocorrer nos moldes de administração e não somente na área produtiva.

Como causa da crise a primeira medida de baixar custos foi as demissões, que já vinha ocorrendo, em menor quantidade, por causa da aquisição de equipamentos novos e modernos. No ano de 1994, foram demitidos 10 mil funcionários. O índice de demissões, em 1996, foi de 12%, diminuindo, todavia, 5.000 funcionários.

Como a mão-de-obra é uma das causas que onera o preço do produto, e no Vale do Itajaí, a mão-de-obra possui uma média salarial bastante alta se comparada com outras

⁹³ TOMIO, 1995.

regiões do país, principalmente, do Nordeste Brasileiro, já que a média em Blumenau é de R\$ 450,00 para uma costureira, enquanto que no Nordeste essa média cai para R\$ 250,00, ou seja, 48% menor do que a verificada na região do Vale do Itajaí, como também, a região da SUDENE a fim de desenvolver o Nordeste do país, o Centro-Oeste, e até mesmo o Sudeste (em algumas regiões) davam incentivos fiscais para a implantação de fábricas e toda uma infra-estrutura, o que fez várias empresas do Sul do país, por conta dos incentivos e da mão-de-obra mais barata, assim como as empresas estariam perto, no caso têxtil, de parte da matéria-prima utilizada, uma gama de empresas transferiam parte de sua produção, ou ampliaram suas produções indo se instalar nos estados do Nordeste. Aqui, podemos citar vários casos, várias empresas têxteis já tinham unidades no Nordeste Brasileiro, como a Hering, a Sul Fabril, Artex, implantadas nas décadas de 1970/1980, por conta dos atrativos. A empresa Teka implantou uma unidade de confecção no Sudeste Brasileiro, em Minas Gerais, a Perdigão, do Oeste Catarinense, implantou um frigorífico de aves e suínos, também em Minas Gerais e outro em Goiás, no Centro-Oeste. A Aurora, do Oeste Catarinense, implantou um frigorífico de suínos e bovinos, no Mato Grosso do Sul. A malharia Manz, de Joinville, implantou duas confecções em Goiás, pois pagaria apenas 30% de ICMS e os 70% restante uma carência de 15 anos, além de 10 anos sem pagar Imposto de Renda. A Ceval implantou um complexo de soja, no Maranhão, e um frigorífico de aves e suínos, na Bahia.⁹⁴ A mão-de-obra se onerava também por causa dos benefícios dos funcionários, como sedes sociais, centro de abastecimento alimentar, refeitórios.

Também, para se adequar as novas exigências do mercado foi amplamente divulgado e aceito na comunidade industrial brasileira a certificação para um sistema de qualidade, ou seja, as empresas que queriam continuar exportando tinham que possuir certificados de qualidade, tanto total como ambiental. A ISO 9000 e 14000 era o passaporte para o mercado global, sendo certificado pela Asqc (American Society for Quality Control), que visava a qualidade total dentro da empresa, onde o foco era o cliente, haveria de se investir na educação e na produção – variedade e velocidade.

A certificação 9000 (complementado a ela as certificações 9001, 9002, 9003 e 9004) possui uma série de normas, ou seja, é um ciclo de qualidade englobando as seguintes diretrizes:

⁹⁴ Implantações que ocorreram entre 1995 e 1997, segundo dados da Revista Expressão (ano 6, n. 72, 1997).

- engenharia de projetos – desenvolvimento de produtos;
- aquisição de matéria-prima;
- planejamento e desenvolvimento dos processos de produção;
- inspeção, medição e ensaios na fase de processamento e no produto acabado;
- embalagem e armazenamento;
- vendas e distribuição;
- instalações e operação;
- assistência técnica e manutenção;
- marketing e pesquisa de mercado.⁹⁵

Já para KNUTH (2001, p.27) a certificação ISO 14001:

[...] é uma norma de adesão voluntária que contém os requisitos para a implantação do Sistema de Gestão Ambiental (SGA) em uma empresa, podendo ser aplicada a qualquer atividade econômica, fabril ou prestadora de serviços, independentemente de seu porte. Ela promove uma melhoria contínua do desempenho ambiental, por meio de uma responsabilidade voluntária

Onde os requisitos mínimos para que uma empresa possa se certificar é ter um SGA implantado, como também o comprometimento com uma política ambiental, e estabelecer regulamentos internos de melhorias do sistema, estando tal sistema sempre em avaliação, monitoramento, para que possa funcionar de maneira eficiente.

Tais certificações (9000/14000) englobam todas as etapas do processo produtivo-ambiental, administrativo e distributivo, assim por conta das exigências internacionais as empresas brasileiras passaram a investir e correram para se certificar. Até no ano de 1997, as empresas que receberam a certificação no ramo têxtil foram: Hering e Karsten, de Blumenau, e Döhler, de Joinville. A empresa Cia Hering, até 1998, era a única empresa têxtil a possuir a certificação ISO 14.000.

A empresa Marisol, de Jaraguá do Sul, passa por dificuldades por volta do ano de 1991, então seu atual presidente Pedro Donini consegue com que seu irmão Vicente Donini, que até então presidia uma das empresas coligadas do Grupo Weg – Weg Acionamentos, se transferisse para o grupo Marisol como vice-presidente, este então deu uma guinada na empresa, comprando, inicialmente, 23,5% do capital (os dois irmãos controlavam 2/3 da empresa). Foi abandonado as *commodities*, pois não dava para produzir

produtos básicos enquanto que os salários pagos aos funcionários eram altos demais. Entre os anos de 1992 a 1996 investiu US\$ 43 milhões em máquinas modernas. Diminuiu de 4 para 3 níveis hierárquicos, fecha 4 das 9 unidades fabris (ficando com as unidades de Jaraguá do Sul, Schroeder, Corupá, Massaranduba, e Benedito Novo), enxugou o número de funcionários, de 4.500 para 3.400, introduziu a gestão participativa dos funcionários ao controlar o seu próprio trabalho, retirando de cena os revisores de costura. Investiu em marcas como Lilica Repilica, para meninas, Tigor T. Tigre, para meninos, que se juntaram às *griffes* Criativa e Marisol. Já no ano de 1993 a empresa teve um faturamento de US\$ 72 milhões (50% a mais do que no ano de 1992), em 1994, já faturava US\$ 158 milhões, e em 1996, US\$ 167 milhões e 800 mil, com lucro líquido de US\$ 14,4 milhões. Tal tendência demonstra o sucesso empresarial de qualidade, que visava o profissionalismo e não mais o paternalismo, tão evidente nas indústrias do setor até então, já que boa parte das vagas no setor eram destinadas, primeiramente, a filhos de funcionários, levando a tradição de pai para filho, o que nem sempre demonstrava qualidade da mão-de-obra. A empresa não passou por grandes problemas como grande parte das indústrias que entraram em crise no período de 1994/1999. Já em 1997, Vicente Donini havia comprado as ações que estavam em poder de seu irmão, ficando, assim, com 67% do controle da empresa. A empresa Malwee, na pessoa de Wander Weege, possui parte do restante das ações da Marisol.

No ano de 1995, a empresa Majú, de Blumenau, pediu auto-falência, sendo adquirida pela Marisol, em setembro do mesmo ano. A empresa havia amargado prejuízos na ordem de US\$ 25 milhões e 500 mil, do ano de 1992 a 1995. Vicente Donini, então, passou a investir na empresa do mesmo jeito em que atuou na Marisol. Primeiramente, fez uma limpeza na área de produção, excluindo máquinas velhas e pouco produtivas, investindo US\$ 1 milhão e 295 mil na modernização da área de confecção. Adquiriu um sistema automático de encaixe dos moldes, o infesto e o corte, investindo mais US\$ 1 milhão e 200 mil em novas máquinas. Reformou as instalações. Deixou de atuar no segmento infantil, já que a Marisol já investia nesse segmento, o público alvo, agora, seria homens e mulheres da classe B, com produtos clássicos e tradicionais, além de produzir, também para grandes marcas como Forum, Triton, Olympikus Pro Sport e Azaléia. Já no ano de 1996, a empresa demonstrou lucro de US\$ 4 milhões e 200 mil, com um

⁹⁵ MARTINS, 1997.

faturamento de US\$ 18 milhões, contra um faturamento de US\$ 14 milhões, em 1995.

A empresa TEKA é a maior do setor de cama, mesa e banho do Brasil e da América Latina, buscou se reestruturar financeiramente, reduzindo desperdícios, pois amargava dívidas na ordem de R\$ 120 milhões, no ano de 1997. A empresa teve um faturamento de R\$ 251 milhões e 616 mil, com um prejuízo de R\$ 11 milhões, no ano de 1996. Transferiu por causa da crise o setor de confecções para a cidade de Palmeira (PR), dispensando 1.000 costureiras, por causa de um salário de R\$ 500,00 para um salário de R\$ 180,00. Embora, possuísse política de investimento nos funcionários, com o Proteka, na ordem de R\$ 21 milhões, R\$18 milhões destes angariados da FINEP. No entanto, mesmo demitindo 2.800 funcionários, mas, investindo nos restantes 4.800, a empresa comprou, em 1995, Texcolor, em Sumaré (SP), aumentando em 20% sua capacidade produtiva, além da fábrica de Passos (MG).

A empresa Artex, ao ser vendida para o Grupo Garantia, em 1994, ainda estava no prejuízo, no ano de 1996, no total de US\$ 60 milhões. A empresa detinha 20% do mercado de cama, mesa e banho do país, por isso o processo de reestruturação buscava dinamizar ainda mais a empresa. Dos 5 gerentes do departamento de marketing apenas 1 permaneceu no cargo, dos 11 escritórios regionais 8 fecharam, e 20% dos funcionários foram demitidos. Sendo adquirido, um pouco mais tarde, pelo Grupo Coteminas – Cia de Tecidos Norte de Minas, uma empresa de alto padrão tecnológico, que não entrou em crise, quando todas as empresas têxteis encaravam prejuízos.

Entretanto, o caso mais grave entre as grandes empresas do setor têxtil era o da empresa Sul Fabril. A empresa se destaca na fabricação de roupas de malhas, ocupando, no ano de 1997, a quarta posição entre as maiores do ramo de confecção no país, no entanto, perdendo espaço a cada ano, pois já obteve o segundo lugar no ramo de confecção. No ano de 1996 possuía uma dívida de US\$ 90 milhões, o que buscou a empresa uma reestruturação financeira da dívida, e uma reestruturação interna. O proprietário da empresa Gerhard H. Fritzsche contratou Mário Feijó Bueno, para o cargo de superintendente, para tirar a empresa do sufoco. Diminuiu níveis hierárquicos, número de gerentes passou de 27 para apenas 9, demissão de quase 50% dos funcionários, de 5 mil e 500 para 3.000 funcionários, diminuição da quantidade de estoque, aumento de vendedores externos, de 140 para 180, básicas *commodities* em moda, obtenção de licenças como Cartoon Network

e Warner Bros, e novas tecnologias, como o uso do Teflon, que elimina os riscos das manchas, o refeitório exclusivo para gerentes e diretores foi transformado em centro de pesquisas de produtos, das 6 unidades fabris para 4 (3 em Santa Catarina e 1 no Rio Grande do Norte). Só a venda da fiação, de Joinville, um consórcio do Grupo Bradesco e Unibanco, liquidou em US\$ 30 milhões a dívida, foi investido, também, US\$ 6,5 milhões no parque fabril, na compra de equipamentos mais modernos e mais produtivos. A reestruturação fez com que a empresa diminuísse sua dívida para US\$ 17 milhões, já no ano de 1997. Mesmo em processo de reestruturação e cortes de verbas, até então investia-se nos funcionários, com centro abastecimento, onde o funcionários comprava produtos alimentares até 25% mais barato do que encontrado no mercado em geral, a creche era 75% subsidiada pela empresa. Passou-se, também, a investir na sofisticação dos produtos. Para a empresa os resultados negativos eram oriundos do Plano Real, já que os preços dos produtos tiveram uma queda de 20 a 25% e as empresas não estavam preparadas para tal efeito, pelo menos de imediato. Tais medidas tiraram a empresa de uma situação de descontrole, embora, nos anos seguintes, a empresa continuou em dificuldades (veremos mais adiante).

Portanto, podemos analisar no quadro abaixo o faturamento das empresas, no ano de 1996, e seu grau de endividamento, já que estavam em meio a crise que assolava o setor têxtil:

TABELA 34 – FATURAMENTO DAS 12 MAIORES EMPRESAS TÊXTEIS CATARINENSE (EM ROL) E SEU ENDIVIDAMENTO GERAL (%)
1996

EMPRESAS	ROL (R\$ milhares)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO REAL	RESULTADO FINAL LÍQUIDO	LUCRO BRUTO	ENDIVID. GERAL
Hering	254.370,0	159.063,0	(30.187,0)	84.992,0	48,6
Teka	251.616,0	141.509,0	(8.442,0)	63.495,0	60,4
Artex	183.399,0	56.453,0	(26.139,0)	26.526,0	73,9
Marisol	145.936,0	108.418,0	616,0	60.632,0	31,3
Dohler	130.964,0	140.425,0	4.506,0	18.688,0	25,0
Cremer	111.384,0	31.363,0	(17.877,0)	31.735,0	76,2
Karsten	107.691,0	88.978,0	1.668,0	30.027,0	39,5
Sul Fabril	79.341,0	19.616,0	(14.287,0)	12.093,0	83,7
T. Renaux	65.076,2	33.756,8	(981,8)	15.642,1	63,5
C. Renaux	52.407,6	34.506,0	(1.065,4)	10.342,1	46,8
Buettner	50.089,0	(6.056,0)	(13.980,0)	11.444,0	112,7
Lepper	46.577,8	25.628,7	(66,7)	16.167,0	31,7

FONTE: GM. Balança Anual – Santa Catarina, 1997, p.36/38.

Como podemos analisar, boa parte das empresas fechou o ano no prejuízo, como a Cia Hering, o maior resultado negativo, logo após está a Artex, Cremer e Sul Fabril. Os maiores endividamentos são das empresas Buttner, Sul Fabril, Cremer e Artex, com índices acima dos 70%.

Já a tabela abaixo mostra as maiores empresas de Blumenau, em relação ao valor do ICMS pago a Prefeitura de Blumenau, no ano de 1997:

TABELA 35 - VALOR ADICIONADO DE ICMS (R\$) – MAIORES EMPRESAS DE BLUMENAU (1997)

Posição	Empresa	1997	%
01	Hering Têxtil S/A	137.835.409,00	11,26
02	Souza Cruz S/A	115.675.444,00	9,45
03	Artex S/A	87.197.430,00	7,12
04	Cremer S/A	77.420.449,00	6,30
05	Cia Têxtil Karsten	76.992.989,00	6,27
06	Sulfabril S/A	66.191.407,00	5,38
07	Telecom de Santa Catarina	65.534.931,00	5,33
08	Teka Tecelagem Kuehnrich	61.075.439,00	4,95
09	Centrais Elétricas de SC	54.129.946,00	4,42
10	Ph Comércio e Serv Ltda	35.916.360,00	2,93
11	Hering Têxtil S/A	29.367.145,00	2,39
15	Majú Indústria Têxtil Ltda	16.577.412,00	1,34
17	Altemburg Ind Têxtil Ltda	15.259.335,00	1,20
21	Hering Têxtil S/A	12.528.812,00	1,02
24	Dudalina S/A	11.436.458,00	0,93
30	Malharia Cristina Ltda	8.493.755,00	0,65
37	Hering Têxtil S/A	5.878.270,00	0,48
38	Lancaster Beneficiamentos Têxteis	5.815.923,00	0,46
43	Cremer S/A	4.793.754,00	0,39
45	Malhasoft S/A	4.754.702,00	0,38
46	Dicotone Têxtil Ltda	4.688.627,00	0,38
47	Malwee Malhas Ltda	4.536.228,00	0,37
52	Pacífico Sul Ind. Têxtil	4.328.561,00	0,35
OUTRAS EMPRESAS TÊXTEIS		45.440.331,00	3,70
OUTRAS EMPRESAS		276.752.744,00	22,55
TOTAL GERAL ARRECADADO		1.223.841.601,00	100

Fonte: Secretaria Municipal de Finanças-SEDEFI – Prefeitura de Blumenau, 2001.

Algumas empresas aparecem mais de uma vez na classificação, isso ocorre devido a atuação de certas empresas em mais de um segmento industrial, como fiações, tecelagens em outras regiões e/ou comercial. Como podemos observar, o grande destaque em

arrecadação é a Cia Hering, com um total de 15,15% sobre o total, sendo mais de 55% de arrecadação pelo setor têxtil, o que demonstra a importância do setor para a cidade e para a economia catarinense.

Entretanto, por conta da diversificação industrial e de serviços, imposta pelas dificuldades econômicas, desde o início da década de 1990, a uma mudança expressiva do valor adicionado de ICMS no ano de 2000/2001, como podemos analisar na tabela abaixo, por atividades econômicas:

TABELA 36 – VALOR ADICIONADO DE ICMS (R\$) – PRINCIPAIS SETORES ECONÔMICOS DE BLUMENAU (2000/2001)

ATIVIDADE ECONÔMICA	2000/2001	%
Agropecuário	5.237.803,00	0,25
Comunicação	131.945.793,00	6,57
Comércio Atacadista	112.053.328,00	5,55
Comércio Varejista	307.116.932,00	15,13
Indústria Cristaleira	17.716.715,00	0,87
Indústria Fumageira	148.758.012,00	7,33
Indústria Gráfica	115.856.965,00	5,70
Indústria Metal/Mecânica/ Equipam. Eletrônico	155.413.427,00	7,66
Indústria Têxtil	724.216.082,00	35,69
Serviço Privado	175.643.620,00	8,65
Serviço Público	91.142.448,00	4,49
Outros	43.555.865,00	2,14
TOTAL	2.028.656.990,00	100

Fonte: Secretaria Municipal de Finanças-SEDEFI – Prefeitura de Blumenau, 2002.

O setor têxtil representa, em 2000/2001, 35% da arrecadação municipal, o que demonstra setores industriais com crescimento acelerado como o setor metal/mecânico, a indústria fumageira e os comércios varejistas e atacadistas. A diversificação industrial é essencial em uma economia de mercado, pois quando um setor entra em crise a cidade/região pode se manter pelo desenvolvimento de outro setor, o que não ocorreu no início da década de 1990, quando, praticamente, quase 70% da arrecadação municipal era oriunda da indústria têxtil, assim quando o setor entrava em crise, toda a região sofria com as consequências.

No entanto, o processo de reestruturação se tornou bem visível no ano de 1999, quando a economia brasileira foi marcada pelo regime de câmbio que, combinado com os

avanços do ajuste fiscal, permitiu uma redução gradativa das taxas de juros real, o que teve um impacto positivo no crescimento econômico, assim, depois de alguns anos contabilizando déficits operacionais, as empresas começaram a investir novamente nas exportações.

O algodão, que desde o início da década de 1990, era praticamente, todo importado, com o aumento da produção brasileira, boa parte das empresas passam a se abastecer do produto brasileiro, o que diminui os custos com a importação, embora, tenha o país que investir mais na política de valorização e aumento da produção do algodão, como também o aumento dos prazos de pagamento, pois se relacionado com os países de fora, ainda é bem pequeno, o que desestimula os compradores brasileiros, já que esses tem um prazo de até 360 dias para pagamento do algodão em países como Paquistão, Turquia, Índia e China. Hering e Teka chegaram a comprar algodão desses países em 100% do que necessitavam, no entanto, atualmente a importação fica em torno de 50 a 60%.

Em 1999, a fim de qualificar mão-de-obra para o setor, que novamente passou a contratar, o SENAI criou o Centro Tecnológico, com finalidade, também, de fazer pesquisas, dar apoio técnico e tecnológico às empresas. Embora, segundo o Sintex, mais de 20 mil trabalhadores ainda estavam em situação informal, com o trabalho terceirizado, mesmo a maioria das grandes empresas exigindo de suas empresas terceirizadas a formalidade dos contratos trabalhistas, como a Cia Hering.⁹⁶ A própria média salarial abaixou em média 30% dentro das empresas, por conta do trabalho terceirizado.

No entanto, o conceito de responsabilidade social das empresas visa a conscientização em relação à cidadania, é uma necessidade para o crescimento da empresa, como também para o bem-estar dos funcionários, melhorando o relacionamento dentro da empresa, o que traz enormes benefícios, como a qualidade não só de vida dos funcionários, mas como uma maior produtividade dentro da empresa, é uma nova cultura voltada para a qualidade total, e como o número de funcionários da empresa a cada ano parece ser menor, fica mais fácil dar assistência com qualidade aos que ficam. Essa assistência (citamos alguns benefícios das empresas para com seus funcionários já na década de 1970/1980) não

⁹⁶ O empresário Flávio Lanzano, ex funcionário de uma malharia, criou a Facitex – empresa terceirizada de costura, em Benedito Novo, costurando por mês mais de 120 mil peças para a Cia Hering. O faturamento do empresário é de R\$ 35 mil por mês, ele emprega 60 costureiras, todas registradas, recebendo o salário de R\$285,00, em média. Ele para administrar a empresa fez cursos de conhecimento administrativo no SENAI,

é algo novo, como se divulga, os empresários têxteis catarinense sempre investiram em cidadania e bem-estar social, contudo a consciência desse tipo de atividade era menor, e somente realizada pelas grandes empresas que tinham condições de criar centros de abastecimentos, refeitórios, sedes sociais, entre outros benefícios, entretanto, pouco se investia em educação, pois não se via a necessidade de um trabalhador bem instruído, que soubesse mais de uma tarefa dentro da empresa, agora, o funcionário tem que ter não só qualificação, para que se interaja de processos produtivos cada vez mais complexos, tem que ter consciência da importância do seu papel dentro da empresa, que gere produtividade e que receba os benefícios desse ato. As empresas divulgam, agora, suas atividades de assistência, o que não ocorria antes, para mostrar que são conscientes e que merecem o respeito dos consumidores. Na verdade, ou se investe ou mais dias menos dias a empresa será excluída do mercado, como ocorre com as empresas na Europa, onde os consumidores adquirem produtos após análise de balanços sociais, algo seletivo e que está se tornando natural. As críticas ao modelo de social das empresas catarinenses são grandes, como mostra a Revista Expressão (ano 11, n.112, 2001, p.69):

Ao longo do século 20, centenas de empresa da Região Sul acumularam um privilegiado portfólio de promoções sociais, merecendo locais de destaque na história de suas comunidades. Cumpriam o papel de 'locomotivas' do desenvolvimento e confundem-se com a própria trajetória da cidade, região ou estado. Empresários transformaram-se em líderes sociais e políticos, desempenhando funções sociais e políticos sem relação direta com seu negócio. [...] O 'falso' marketing social caiu por terra quando a continuidade e a eficiência dos investimentos foram julgados. O tempo derrubou também a prática do paternalismo, cuja finalidade é manter os funcionários ou moradores sob o jugo do poder econômico, ao invés de alavancar a autonomia e o crescimento social.

Todavia, paternalista ou não investiram na qualidade de vida de seus funcionários. Não quer dizer que tal estrutura era a melhor forma de administração a os tempos atuais de angústia econômica demonstraram que não o era, sendo necessário investir em educação, cultura, mas a realidade é que investiram e se isso não significa responsabilidade social então o que é responsabilidade social? Quando as Bacia do Vale do Itajaí-Acú e do Itapocu estavam, extremamente, poluídas, empresas investiram alto para a construção de estações de tratamento, reservas ecológicas, para preservar plantas, animais, tudo é feito em prol da empresa, é claro, mas da comunidade também, mas, pouco se fala da atuação das empresas,

seu salário passou de R\$ 800,00 (quando empregado da malharia) para R\$ 3.000,00 (como empresário).

somente em nível estadual. Isso é responsabilidade - qualidade de vida para funcionários, que moram próximos às empresas e rios das cidades do Vale do Itajaí e Itapocu.

Como vemos, a estrutura familiar e paternalista cada vez tem perdido espaço dentro do cenários local, nacional e principalmente internacional, já que as empresas não podem atuar mais de maneira individual, como ocorria até então, é necessário que o dono da empresa adapte às exigências do mercado, assim as empresas contratam como diretores, superintendentes pessoas qualificadas, com visões de gerência, sem vínculos familiares.

Já a aglomeração das empresas, através dos pólos regionais, facilita a expansão das atividades econômicas, onde a aglomeração e a concentração tende a aumentar a eficiência dos capitais e da economia em geral, no entanto, no caso de Santa Catarina, temos alguns pólos que se destacam, entrementes, pela diversificação industrial, como é o caso de Joinville, com desenvolvimento de vários pólos industriais, como metal-mecânico, eletro-eletrônico, têxtil-confecções, plásticos. A cidade de 429 mil habitantes (2001) é exemplo de expectativa de vida (73 anos), índice de potencial de consumo maior do Estado (0,39%) e uma *renda per capita* de R\$ 10 mil. Blumenau, por causa da crise do setor têxtil, uma das únicas fontes de recursos da cidade até meados da década de 1990, vem buscando se diversificar, tanto em tecnologia, como serviços e turismo, possuindo uma *renda per capita* de US\$ 7 mil, o que demonstra a qualidade de vida da população de 261 mil habitantes (2001).

Ainda para a reestruturação do setor, além dos investimentos no social, na diversificação industrial, como forma de crescimento econômico, e estrutura administrativa eficiente, foi necessário investimentos do Estado, tanto em nível nacional como estadual, como as iniciativas abaixo relacionadas:

- portaria n.210, 10/8/1995, elevando as alíquotas do imposto de importações de tecidos, de 18% para 70%, até a data de 27/4/1996, voltando a % anterior;
- portaria ministerial n.7, 22/5/1996, estabelecendo cotas para a importação de tecidos Asiáticos, que vigorou de 1/6/1996 a 31/12/1999;
- medida provisória n.1569, 25/3/1997, estabelecendo que o importador deveria pagar a mercadoria no ato do embarque, vigorando até 31/3/1997;
- portaria n.7, 12/6/1996, estabelece cotas para importação de vestuário da China,

vigorando de 1/7/1997 a 31/7/1999.⁹⁷

- reativado o PRODEC.

O PRODEC ressurgiu com a finalidade de conceder benefícios para a instalação e expansão dos empreendimentos industriais, postergando o recolhimento de parcela do ICMS quando da implantação de uma indústria, é um financiamento de capital de giro a longo prazo, com custos de 6% ao ano. O projeto aprovado leva em conta a geração de emprego e quanto maior for o empreendimento, sendo analisado pelo BADESC, BESC e BRDE, com participação de representantes da FAMPESC, FECAM, FETISC, entre outros órgãos e federações. No ano de 1998, algumas indústrias têxteis foram beneficiadas com o programa, ampliando suas unidades fabris, como a Sul Fabril, com investimentos na ordem de R\$ 124 milhões, gerando 1000 empregos, principalmente, na área de confecção. A Marisol recebeu investimentos de R\$ 57 milhões e 200 mil, com aumento de 920 funcionários. Já a Majú, aumentou o número de funcionários em 350, com investimentos de R\$ 14 milhões e 600 mil.

Em nível nacional, o BNDES tem investido em programas de incentivo ao setor têxtil, destinando verbas para o investimento em maquinário e em novas unidades fabris. Na tabela abaixo, podemos analisar os desembolsos efetuados pelo BNDES na década de 1990, por regiões:

⁹⁷ MAGHELI, 2001.

TABELA 37 - EVOLUÇÃO DOS DESEMBOLSOS DO SISTEMA BNDES AO SETOR TÊXTIL,
POR REGIÃO (EM US\$ MILHÕES)
1990-2000

REGIÃO	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Norte	-	-	0,13	0,03	-	-
Nordeste	17,02	6,04	23,34	31,45	58,30	132,09
Sudeste	49,38	59,33	48,06	44,17	47,90	84,23
Sul	52,02	35,40	30,29	33,03	54,57	118,58
Centro -Oeste	1,74	2,68	2,52	0,33	0,72	4,80
TOTAL	120,17	103,45	104,32	109,00	161,49	339,70
REGIÃO	1996	1997	1998	1999	2000 (até abril)	TOTAL GERAL
Norte	-	0,03	0,01	-	-	0,19
Nordeste	77,09	98,47	50,02	93,59	33,69	621,10
Sudeste	41,64	182,15	248,00	141,74	22,87	969,46
Sul	33,11	41,66	69,04	29,52	25,39	522,60
Centro -Oeste	0,15	0,62	0,70	-	0,36	14,60
TOTAL	152,86	322,92	367,76	264,85	82,31	2.127,95

FONTE: GORINI, 2000.

Como podemos observar, na tabela acima, a região do país que mais recebeu recursos do BNDES foi o Sudeste, por conta da estrutura produtiva, baseado em capital intensivo, como o é o caso da fiação e da produção de fibras, com alto índice de investimentos. A região Sudeste recebeu 45,55% dos recursos destinados ao setor têxtil. A segunda região a receber mais investimentos foi a região Nordeste, pelo investimento em unidades fabris, oriundas, principalmente, das regiões do Sul do país, com unidades fabris geradora de capital intensivo, como foi o caso da Cia Hering, com a abertura da Hering do Nordeste, no setor de fiação. A região Nordeste recebeu 29,18% dos investimentos. Já a terceira região é a Sulina, com 24,55% dos investimentos. As três regiões juntas receberam 99,28% dos investimentos destinados pelo BNDES, o que demonstra que as regiões Centro-Oeste e Norte pouco são beneficiadas com programas de investimentos produtivos no setor têxtil, embora indústrias Sulinas tenham indo se instalar em municípios do Centro-Oeste, que começa a investir na geração produtiva e de emprego. A região Sul, somente no ano de 1990, foi a região que mais recebeu recursos, com US\$ 52 milhões, contra US\$ 49 milhões e 380 mil, recebidos pela região Sudeste do país.

No entanto, as próprias empresas investiram diretamente, tanto em maquinário, como em meio ambiente e infra-estrutura, bem mais do que foi investido pelo governo,

demonstrando, ainda mais a insatisfação dos empresários pela política econômica vigente no período.

Entretanto, uma das grandes dificuldades para o setor têxtil é o trabalho por encomenda, ou seja, só se produz quando se possui encomenda. A forma mais estável de venda seria por pronta-entrega, no entanto, as empresas ainda não estão preparadas para a mudança.

Por conta do processo de reestruturação, os empresários têxteis catarinenses, através da ACIB, foram conhecer a região de Prato, na Itália, uma das regiões mais industrializadas e com grande dinamismo industrial, para trazer novas idéias de como se administrar. Os empresários conheceram a *Associazione Tessile di Prato*. A associação possuía 8.000 empresas, que empregavam 44.000 funcionários, o que dá uma pequena quantidade de funcionários por empresa, não mais de 6. No conjunto o faturamento anual é de US\$ 5 bilhões e 400 milhões, destes US\$ 3 bilhões são exportados. As empresas, altamente terceirizadas, trabalham com marcas fortes, investindo apenas em marketing e canais de distribuição, por isso o pequeno número de empregados. A empresa Benetton, da Itália, possui uma marca bastante forte no mercado, sem possuir nem uma fábrica produzindo.

Algumas empresas em Blumenau começaram a surgir, a partir da década de 1990, com uma proposta de marketing diferenciada, como a Naguchi, criada em 1993, investe em comunicação visual, como painéis giratórios em grandes regiões, possuindo 9 lojas próprias, nos principais shoppings, de Santa Catarina, e 6 lojas franqueadas, com destino de 40% de sua produção. A Mpc, surgiu em 1998, após a compra da área de fraldas descartáveis da Cremer, por causa das dificuldades que a empresa Cremer vinha passando. Foi formado uma *joint-venture*, com uma empresa americana e uma mexicana, contrataram para administrar a empresa um ex-executivo da Cremer, Sammy R. Ewald, pelos seus conhecimentos. A empresa faturou, no ano de 1998, R\$ 53 milhões, e já faturou, no ano de 1999, R\$ 90 milhões, detendo 12% do mercado brasileiro no segmento, produzindo 31 milhões de fraldas, contra 3 milhões que eram produzidas pela Cremer, investindo US\$ 8 milhões em máquinas modernas. A empresa possuía, e, 1999, 120 funcionários, pois sua estrutura é altamente terceirizada, inaugurou, no mesmo ano, uma fábrica na Bahia, e pagou para o município, em 1999, R\$ 24 milhões, o que demonstra que tal iniciativa deu certo: investisse em máquinas modernas, terceiriza boa parte da produção, o que torna rentável o

investimento, pois pouco se gasta em direitos trabalhistas e salários, desvinculando-se da estrutura paternalista, mesmo no momento em que se pede comprometimento do funcionário com a empresa e isso só pode ocorrer quando investi-se em um funcionário qualificado. Já a empresa MCS Maquinário S.A., de origem italiana, escolheu a cidade de Brusque, berço da fiação no país, após pesquisa, para instalar uma filial, no ano de 2001, para a fabricação de máquinas para tinturaria, para pequenas e médias empresas. A empresa, situada em Bérgamo, produz a mais de 35 anos para o setor têxtil, com faturamento de US\$ 110 milhões anuais, em média. No primeiro ano de funcionamento, enquanto a sede estiver sendo construída, a empresa irá terceirizar serviços de montagem com a empresa Kimak, de Brusque. A empresa, no Brasil, terá 75% de capital italiano e 25% será do diretor comercial da empresa no Brasil – Gilberto Imhof, e o proprietário da Kimak, Marlon Knihs. Como a empresa trará benefícios para a cidade de Brusque, a Prefeitura doou um terreno de 50 mil m², e isentou a empresa de impostos municipais por 10 anos. Quem lucrou, também, com a instalação da MCS para o Brasil, foi a Kimak, que está no mercado a 10 anos, possui 50 funcionários e um faturamento (1999) de R\$ 2 milhões, com pretensões de aumentar o faturamento em mais de 80% a cada ano.

A empresa TEKA contratou 1.365 funcionários, no ano de 1999, com ampliação de cinco turnos na tecelagem, sem interrupção de trabalho, ou seja, trabalho no sábado, domingo e feriado. Mesmo fechando o ano em prejuízo contábil faturou R\$ 368 milhões, dos quais US\$ 60 milhões em exportações ampliou, também, a rede de terceirização, principalmente, no setor de confecções. A empresa faturou, no ano de 2000, R\$ 391 milhões e 500 mil. A Karsten, na pessoa de Carlos Odebrecht, investiu continuamente na empresa, na aquisição de novos teares, máquinas de beneficiamento e confecções, o montante de R\$ 15 milhões. Lançou tecidos especiais, como anti-ácaros, fungos e bactérias, com faturamento, no ano de 2000, R\$ 170 milhões, contra R\$ 165 milhões e 700 mil, no ano de 1999. Já a média dos anos de 1997/1998 foi de R\$ 120 milhões, com exportações anuais em torno de R\$ 56 milhões. Já no ano de 1999, exportou R\$ 82 milhões e 100 mil o que demonstra que seus investimentos levaram ao crescimento da empresa. Suas ações na bolsa de valores tiveram uma valorização de 345%, no ano de 1999, na Bovespa. O mesmo ocorreu com as grandes empresas do setor, como a TEKA que teve uma variação de quase 415%. A Artex – 400%, a Cremer – 290% e a Hering – 58%.

A empresa Buettner que faturou R\$ 67 milhões, no ano de 1998, faturou quase 40% a mais no ano de 1999, um montante de R\$ 98 milhões, o que demonstra sua recuperação a partir do ano de 1999, com exportações de 40% da produção. Já, no ano de 2000, faturou R\$ 135 milhões, com investimentos constantes no segmento em que atua. Suas duas unidades fabris – Brusque e Canelinha – passaram a produzir com toda a capacidade produtiva, possuindo 65 representantes e 4 escritórios regionais, que fazem a divulgação do produto. A empresa emprega 1.400 funcionários, contra 2.200 empregados, no ano de 1993.

A empresa Sul Fabril que parecia ter buscado mecanismo para a saída da crise, foi a empresa, de grande porte, a pedir falência, ocorrido em setembro de 1999, por causa da gestão inadequada. A empresa estava sem dinheiro para a compra de matéria-prima, o plano de saúde coletivo foi suspenso por falta de pagamento, a cooperativa de insumo foi desativada. A diretoria da empresa foi afastada e passou a ser comandada por Norberto Rosin, através de comitês integrados por funcionários de carreira. A primeira medida foi a demissão de todos os funcionários, mas contratou 1.500, pois continuou as atividades depois de outubro, do mesmo ano, nas duas unidades fabris (matriz – Blumenau, filial – Ascurra, restantes), após a compra de matéria-prima. A empresa faturou, no ano de 2000, apenas 50% do que faturava em meados da década de 1990, R\$ 61 milhões. Em fevereiro de 2003, a justiça autorizou a venda em leilão dos bens da massa falida da empresa, já que pouco foi feito para a recuperação da empresa, como forma de administração por síndicos da massa falida. O comprador deverá manter por 12 meses os contratos de trabalho dos 1.600 funcionários (1.350 em Blumenau e 250 em Ascurra), podendo ser vendida de forma direta, pelo proprietário da empresa (Gerhard H. Fritzsche). A empresa tem o valor de R\$ 60 milhões, e uma dívida de R\$ 240 milhões, e um capital, ainda, fechado. O novo proprietário deverá assumir a empresa sem passivo. Certamente uma das únicas possibilidades para a retomada da empresa é a abertura de capital, suspender a concordata, o que dará 2 anos para o pagamento da dívida, mas o leilão é o mais provável que ocorre, e é o que boa parte dos funcionários desejam – garantia de emprego e salário pago em dia, já que somente em direitos trabalhistas a empresa deve R\$ 20 milhões, que são em salários atrasados, FGTS, multas rescisórias do processo demissionário. Foi decidido pelo leilão, pois mesmo sendo administrado por funcionários de carreira, a empresa não está sendo bem administrada, pois pouco se recuperou desde que pediu falência - com a retomada imediata

das atividades, assim o atual síndico – Celso Zipf – é o responsável por providenciar, o mais rápido possível, um inventário de todos os bens da massa falida, para que ocorra o lançamento do edital com as regras e já comece a receber propostas de compra.

Contudo, Santa Catarina, é o terceiro maior produtor de têxteis brasileiro, perdendo somente para os Estados de São Paulo (1) e Minas Gerais (2), continua sendo o maior pólo têxtil do país, com grande concentração de micro, pequenas, médias e grandes empresas, no entanto, as empresas estão perdendo grande mercado com a crise Argentina e com o pacote fiscal imposto pelo governo. Até 1999, 30% das exportações de artigos têxteis do Brasil eram destinados à Argentina. No ano de 2000, caiu para 20%, em torno de US\$ 280 milhões.

2.3.3 A retomada do crescimento (2002/2004)

A retomada do crescimento do setor têxtil na Microrregião de Blumenau acontecerá por vários fatores, entre os principais, destacamos, a desvalorização cambial, ocorrida no período de 1999/2001 (como já foi mencionado), assim, as grandes e médias empresas do setor têxtil passaram a investir novamente nas exportações de produtos têxteis, principalmente os confeccionados. Assim, houve a necessidade de diminuir as importações de produtos têxteis, reduzindo, ora, a concorrência dos produtos importados, assim a entrada de produtos importados foi restringida com o estabelecimento de sobretaxas, controles de qualidade e quotas de importação. Outro fator de igual importância foi à crise dos países Asiáticos, o que fez diminuir ainda mais as importações no país. O mercado interno passou a se recuperar pela retomada do crescimento da economia, o que trará benefícios para a indústria em geral, com destaque para o setor têxtil, tão vulnerável aos problemas da economia.

A recuperação do setor nas duas principais cidades, Blumenau e Brusque, da Microrregião de Blumenau é evidente, embora outros setores industriais e comerciais tenham se desenvolvido de forma rápida e consistente, principalmente na cidade de Blumenau, como foi o caso das indústrias de alimento, de bebidas, do complexo metal-mecânico, química e construção civil, mas ainda é o setor têxtil a principal atividade destas cidades. Na cidade de Brusque o peso da crise foi assustador, pois a economia da cidade

estava atrelada basicamente no setor têxtil, mas a estrutura das empresas estavam em melhores condições e a recuperação do setor se deu de forma eficiente.

A nova estrutura do setor têxtil e de toda a estrutura industrial do país é predatória, tanto para o Estado quanto para a organização sindical, pois o Estado deixa de arrecadar contribuições e impostos que eram antes da reestruturação recolhidos pelas grandes empresas já que eram verticalizadas, já o sindicato deixa de ter o controle do emprego e da carteira do trabalhador, pois normalmente os empregados das empresas tercerizadas, facções, não são registrados com carteira assinada, pois recebem salários abaixo da média e as pequenas empresas não podem arcar com o ônus da sindicalização de seu funcionário.

Todavia, a economia globalizada exige muito mais que formação aos profissionais que atuarão dentro dessa nova estrutura organizacional. Há a necessidade de pré-requisitos fundamentais neste competitivo mercado de trabalho e isto está bem evidenciado tanto na mão-de-obra do chão de fábrica como para as áreas de funções estratégicas. O setor têxtil demitiu praticamente 1/3 da sua mão-de-obra e dentro daqueles que permaneceram em seus postos de trabalho se destacaram ou pelo conhecimento educacional, conhecimentos técnicos para operar novos equipamentos ou tiveram espírito de liderança e criatividade, outros tiveram que se especializar, através de cursos técnicos e/ou mesmo a formação de 1 e 2 graus.

No entanto, a recuperação do setor é demonstrada pelo nível de emprego, pois a participação do setor têxtil, embora tenha diminuído entre os anos de 1995 a 1998, pois as empresas estavam se reestruturando, aumentou, como podemos analisar na Tabela abaixo:

TABELA 38 – PARTICIPAÇÃO SETORIAL NOS EMPREGOS
MICRORREGIÃO DE BLUMENAU (1995/2001)

Subsetores	Participação Setorial (%)		
	1995	1998	2001
AGRICULTURA	0,6	0,4	0,4
Indústria têxtil/ vestuário	37,7	32,4	35,1
Indústria madeira e mobiliário	2,8	3,3	3,1
Indústria metalúrgica	3,2	4,3	3,0
Construção civil	3,7	3,0	2,9
Indústria química	2,0	2,3	2,3
Indústria de alimentos e bebidas	2,8	2,3	1,9
Indústria mecânica	2,5	2,0	2,0
INDÚSTRIA	61,6	57,1	57,2
COMÉRCIO	13,2	15,3	15,7
SERVIÇOS	24,6	27,1	26,7

FONTE: FURB, 2001. Retirado do Ministério do Trabalho: RAIS, 1995/2000 (Modificado).

A participação do emprego na indústria têxtil decresceu consideravelmente entre os anos de 1995 a 1998, de 37,7% para 32,4%, tendo como justificativa todo o processo de reestruturação que passaram as empresas do setor, tanto em nível estrutural como administrativa. Entretanto, houve um rápido aumento já no ano de 2001, passando de 32,4% para 35,1% a participação do emprego do setor têxtil. É de suma importância verificar também a queda da participação dos setores madeireiro e mobiliário, metalúrgico, de construção civil e de alimentos e bebidas em relação ao emprego entre os anos de 1998 a 2001, embora a evolução entre os anos de 1995 a 1998. Portanto, tais dados demonstram a fragilidade dos outros setores industriais, em contrapartida ao dinamismo do setor têxtil.

Enquanto o setor têxtil permanecia em queda nos níveis de emprego os outros setores industriais aumentavam a participação e quando o setor têxtil passa a se estabilizar há a queda dos outros setores industriais em relação ao emprego, o que demonstra que a economia da Microrregião de Blumenau ainda está voltada para dentro da estrutura do setor têxtil, pois quando este setor está estabilizado e crescendo há o interesse de continuar investindo nesta estrutura. O que pode parecer um equívoco, pois há a necessidade do investimento em setores industriais de bens duráveis e pesados ao mesmo tempo em que há a necessidade de investir no desenvolvimento da indústria têxtil, para que no momento de uma crise toda a região não passe pelas dificuldades que a região passou durante os anos da reestruturação produtiva.

Já a Tabela 39 demonstra o saldo entre as demissões e as admissões nos principais setores produtivos da Microrregião de Blumenau. Em dois anos a indústria têxtil teve um saldo positivo de 11.127 trabalhadores. Em todas as cidades da Região houve contratações, com destaque para as cidades de Blumenau (saldo positivo de 4961 trabalhadores), Brusque (2406), Gaspar (921) e Indaial (819). Nas duas últimas cidades o saldo positivo provem das empresas terceirizadas, ou seja, as facções de costuras.

Há comportamentos opostos de um mesmo ramo entre municípios: construção civil tem forte acréscimo em Blumenau (saldo positivo de 982 trabalhadores) e em Indaial (527) enquanto que em Gaspar tem uma forte queda (saldo negativo de 594 trabalhadores). A Indústria metalúrgica também demonstra acréscimo e decréscimo do saldo de trabalhadores. Enquanto nas cidades de Brusque, Gaspar e Indaial há um saldo positivo entre trabalhadores admitidos e demitidos, respectivos 120, 129 e 243, Blumenau tem forte queda, com saldo negativo de 1329.

Já os comércios varejistas e atacadistas, intimamente relacionados com o setor têxtil, também demonstram saldo positivo de trabalhadores. O comércio varejista com um saldo positivo total de 3958 trabalhadores, já o comércio atacadista com um saldo positivo de 617 trabalhadores.

No total dos setores analisados houve um saldo de 18642 trabalhadores, o que demonstra a boa fase econômica geral da Microrregião, embora alguns setores estejam passando por dificuldades e alguns setores mostrando estabilidade, como a indústria de material de transporte, indústria de alimentos e bebidas, com pequeno saldo positivo de trabalhadores, ou seja, sem grandes investimentos estruturais.

TABELA 39 - SALDO ENTRE TRABALHADORES ADMITIDOS E DEMITIDOS, POR MUNICÍPIO, SEGUNDO SETORES (2000/2002)
MICRORREGIÃO DE BLUMENAU

MUNICÍPIOS	Setores													TOTAL
	extrativa mineral	Ind. produtos minerais não metálicos	Ind. metalúrgica	Ind. mecânica	Ind. material elétrico e comunicações	Ind. material transporte	Ind. madeira e mobiliário	Ind. química	Ind. têxtil	Ind. alimentos e bebidas	Construção civil	comércio varejista	comércio atacadista	
Apiúna	7	2	-8	5	0	0	17	43	67	20	0	67	4	224
Ascurra	0	8	2	10	0	0	-22	0	217	-16	6	48	8	261
Benedito Novo	4	-30	0	0	0	0	65	-3	43	-6	-8	27	-2	90
Blumenau	1	-40	-1329	292	241	6	99	137	4961	-47	982	1774	463	7540
Botuverá	24	2	0	0	13	0	8	0	127	1	4	-6	15	188
Brusque	9	9	120	-41	141	155	40	114	2406	88	120	796	31	3988
D. Pedrinho	0	-35	0	0	0	0	33	6	23	1	0	7	0	35
Gaspar	14	58	129	-121	20	25	88	115	921	7	-594	436	-51	1047
Guabiruba	0	19	21	-1	0	0	5	0	126	-1	6	58	-9	224
Indaial	2	-9	243	349	16	17	-38	41	819	157	527	203	138	2465
Luis Alves	0	-8	23	3	0	0	20	-1	13	30	40	18	-7	131
Pomerode	-9	-29	-1	108	-1	-2	7	-16	422	-21	9	259	67	793
Rio dos Cedros	0	16	31	1	0	-2	25	71	159	-9	-74	5	0	223
Rodeio	0	0	0	2	0	0	9	3	260	-5	-7	29	-33	258
Timbó	2	-10	92	42	68	18	143	9	563	101	-73	237	-7	1185
TOTAL	54	-47	-677	649	498	217	499	519	11127	300	938	3958	617	18652

FONTE: FURB, 2002. Retirado do Ministério do Trabalho: RAIS, 2001/2002 (Modificado).

2.3.3.1. Estruturação das principais empresas do setor têxtil

O caso da Sul Fabril nos parece ser bem localizado, pois a empresa não soube reverter a posição diante da crise, pois enquanto que as grandes empresas do setor passaram a investir maciçamente em maquinário e em mudanças na estrutura administrativa a Sul Fabril não deu conta de dar continuidade ao processo de reestruturação, iniciado em meados da década de 1990, acabou se endividando para tentar se reestruturar e não conseguiu manter produtos e nem prazos de entregas, perdeu prestígio e a clientela.

Portanto, a empresa Sul Fabril passou pelo processo mais complicado na busca para a superação da crise, pois pediu falência e passou a ser administrada por funcionários de carreira. A empresa continua a ser administrada por Norberto Rosin e teve que mudar suas estratégias de produção e administração, passando a apostar em produtos com maior valor agregado e o investimento em modernização da produção.

Como estratégia para fugir a concorrência das camisetas de tecido sintético dos países Asiáticos que custavam à metade da camiseta de algodão produzida pela empresa, a Sulfabril decidiu parar de fabricar peças de sua linha básica, como as camisetas básicas que eram responsáveis por 35% da produção e 30% do volume financeiro da empresa. Embora o nível do volume de produção tenha caído a empresa optou por diversificar a produção com lançamentos de várias coleções anuais, o que passa a aumentar a produção e conseqüentemente a produtividade, pois há o investimento em produtos com um maior valor agregado, como marcas e produtos licenciados.

Para se tornar mais competitivo a Sul fabril passou a investir em marketing já que estudos recentes feitos pelo POPAI (Point of Purchase Advertising International – EUA) comprovaram a influência dos materiais de ponto-de-venda sobre a decisão de compra, mostrando o quanto os consumidores são atraídos e estimulados por banners, cartazes e qualquer outro tipo de material de comunicação, assim, o material promocional (catálogos de produtos, banners) passam a ser vistos como agentes de venda e não material de enfeite para a loja.

Atualmente, qualidade, produtividade e competitividade são os três pilares para o sucesso da empresa. O investimento em tecnologia foi alto, como também, a valorização dos seus 1500 funcionários, passando a produzir mensalmente o montante de 1 milhão e

200 mil peças, no entanto, como estratégia e filosofia de trabalho só se produz o que se irá vender, assim, o controle de quantidade é fundamental, adaptando a empresa às flutuações de demanda em termos de quantidade e variedade. Outra estratégia, que tem dado certo, é a venda de produtos com a marca Sul Fabril para grandes redes de lojas como Marisa e Ki-Lojão.

De fundamental importância para alavancar as vendas da Sul Fabril foi o investimento em P&D. A equipe que desenvolve os produtos passam a realizar pesquisas por meio de revistas, viagens nacionais e internacionais, feiras e congressos. Os consultores, representantes e os revendedores também são importantes para o processo, assim depois de toda a pesquisa é necessário a seleção das cores, tecidos, estampas, padronagens e texturas, buscando desenvolver um produto com alta qualidade para um mercado cada vez mais competitivo e exigente.

Outro fator de igual importância para o dinamismo das grandes empresas é o treinamento da mão-de-obra para um bom atendimento, pois atualmente o vendedor tem que possuir conhecimento de logística, de moda, para que possa atender as necessidades do cliente.

Outra empresa centenária é a empresa Karsten, também de Blumenau, que também passou por um processo de reestruturação, já que modificou toda a estrutura produtiva e também administrativa, em contrapartida, continuou mantendo todo o seu processo produtivo, ou seja, continuou verticalizada, mantendo as unidades de fiação e tecelagem, enquanto que algumas das grandes empresas passaram a tercerizar suas fiações, como é o caso da Cia Hering, por conta do alto custo em manter o investimento em capital intensivo, além de tercerizar boa parte do setor de costura, através das fábricas.

A reestruturação da empresa Karsten foi gradual, embora nos últimos anos o processo tenha ocorrido de forma mais acelerada, devido à estrutura econômica do país. No entanto, a empresa desde sua origem sempre buscou modernizar-se, buscando produzir cada vez mais com qualidade. Expandiu-se durante os anos da década de 1980 e 1990, adquiriu máquinas modernas a fim de produzir produtos diferenciados, mais foi no final década de 1990 e início dos anos de 2000 que a empresa demonstrou sua força e com competência soube atravessar o momento de crise do setor têxtil.

Para a Karsten a sua estratégia para manter-se competitivo foi o investimento de R\$ 45 milhões, entre os anos de 1998 a 2000, na renovação completa de sua fiação e na ampliação da tecelagem, além do investimento nos setores de beneficiamento e confecção, ampliando a unidade de costura, em Blumenau, e abrindo uma unidade, na cidade de Gaspar.

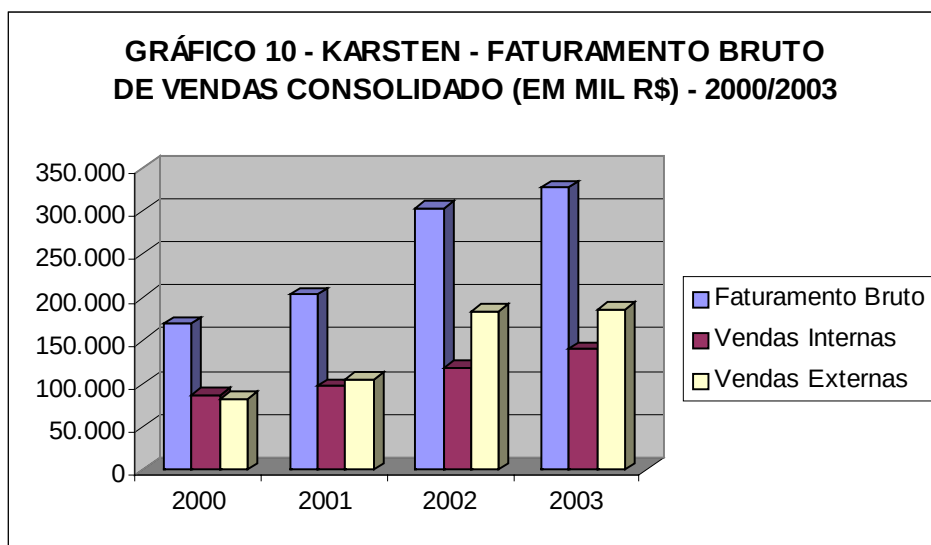
No ano de 1998, assume o comando da empresa, como Diretor Presidente, Carlos Odebrecht, permanecendo a família Karsten no comando do Conselho de Administração e Vice-Presidência da empresa. Nos próximos anos a Karsten irá assumir a liderança de maior exportadora de produtos têxteis no Sul do país (2002), além de ganhar prêmios importantes, como: Prêmio Mérito Lojista na categoria Tecido/Moda (1999/2000/2001/2002); Certificado ISO 14001 (2000); Premio Expressão Ecologia – Personalidade Ambiental (2000); a empresa é eleita, pela revista EXAME, como uma das 100 melhores empresas para se trabalhar (2000); Ralf Karsten é condecorado com a Ordem do Mérito Industrial de Santa Catarina, pela FIESC (2001).

Como forma de todo o processo de reestruturação seus últimos balanços demonstram a atual realidade que se encontra a empresa, com analisado da Tabela abaixo e no Gráfico de demonstração:

TABELA 40 – KARSTEN S.A. – DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS (Em Mil R\$)

Ano	Faturamento Bruto	Mercado Interno	Mercado Externo	Lucro Operacional
2000	169.619	87.714	81.769	(5.314)
2001	202.984	97.338	105.622	4.905
2002	303.033	118.632	184.098	10584
2003	327.079	139.981	186.978	25457

FONTE: Dados da Empresa, Balanço Financeiro, 2000/2003.



O faturamento bruto de R\$ 170 milhões, no ano de 2000, aumentou quase 20% já no ano de 2001, com faturamento total de R\$ 203 milhões. Já em relação ao ano de 2002 o faturamento aumentou quase 50%, em relação ao ano de 2001. Em contrapartida, o faturamento do ano de 2003 aumentou somente 8%, em relação ao ano de 2002. No entanto, se analisarmos o faturamento do ano de 2003, em relação ao ano de 2000, vamos verificar um aumento de 194%.

Verificamos, também, com os dados acima, a tendência de vendas para o mercado interno e externo. Nos primeiros dois anos (2000/2001) a Karsten vendeu mais produtos dentro do mercado interno, já nos anos de 2002 e 2003 as vendas para o mercado externo predominam, correspondendo respectivamente o total de 61% e 57% do total do faturamento.

Tais dados demonstram que as exportações de produtos têxteis voltaram a ser lucrativo para as empresas, pois além de ganhar prestígios com a venda dos produtos em mercados externos, com a ampliação dos mercados há também o incentivo a exportação pelo governo atual, buscando a estabilidade econômica.

A boa fase da empresa também pode ser verificada na estrutura de geração de empregos, já que no ano de 2000, a Karsten contava com 2150 funcionários, ampliou para 2505, no ano de 2001, e, em 2003, a empresa conta com 2780 funcionários, uma ampliação de quase 30% em apenas três anos (2003/2000).

Outra tradicional empresa a se profissionalizar é a Tecelagem Kuehnrich – TEKA, uma das maiores empresas na fabricação de artigos de cama, mesa e banho do país. A família Kuehnrich, que desde o ano da fundação da empresa, em 1926, na pessoa de Paul Fritz Kuehnrich, dos filhos e netos, estiveram à frente dos negócios, mas em meados de 2003 passou a comandar a empresa Arnim Lore, ex-presidente da Varig, e como presidente do Conselho de Administração Clóvis Carvalho, ex-ministro da Casa Civil. Além da contratação de dois novos diretores. Fábio Rosel, economista com MBA (Universidade de Michigan), ex-Alpargatas e ex-Gradiente, passa a assumir a diretoria administrativa e financeira. Já para a diretoria comercial foi contratado Paulo Rossetto, ex-Parmalat, ex-Martinelli.

A mudança administrativa é fruto dos vários problemas que a empresa veio passando nos anos de 2002/2003, deixando de honrar compromissos com fornecedores, o que a deixou em ociosidade em alguns setores e unidades fabris. A capacidade de produção total da empresa é de 2,5 mil toneladas/mês, em suas unidades fabris, no entanto, por falta de matéria-prima, a média de produção mensal estava na ordem de 300 toneladas.

O primeiro passo da nova administração foi buscar alternativas para a retomada das atividades, assim, a fim de concentrar as operações de produção, duas unidades foram fechadas: Passos (MG) e Sumaré (SP), as quatro unidades produtivas que restaram: Blumenau e Indaial, em Santa Catarina, e Arthur Nogueira e Itapira, em São Paulo, passam a receber investimentos, assim, na unidade de Arthur Nogueira foi feito um acordo com a Brasfigo e a Center Farma, braços industrial e de exportações do Banco BMG, assim a empresa terá a responsabilidade de custear toda a matéria-prima para o processamento de 80% do algodão, em troca a Brasfigo ficará com 950 mil peças acabadas. As outras duas unidades fabris – Indaial e Blumenau – também passam a trabalhar com dois turnos.

A empresa diminuiu de 7.000 funcionários para quase 2.500, e não pretende retomar atividades nas duas unidades fechadas, pelo menos a curto prazo.

Para aumentar a produção foram feitos acordos com empresas de energia, fornecedores e funcionários, para o pagamento de dívidas anteriores e o comprometimento do pagamento em dia. Somente a unidade de Blumenau tem a capacidade de produzir mensalmente 810 mil Kg e não estava produzindo nem 40% da sua capacidade. Amargou

prejuízos na ordem de R\$ 50 milhões, no ano de 2002.

Já nos primeiros meses de 2004 a Teka passa a colher frutos dos investimentos ocorridas no segundo semestre, do ano de 2003, passou a produzir de 300 para 1,5 mil toneladas mensalmente. No entanto, o prejuízo, do ano de 2003, ficou na ordem de R\$ 150 milhões. A receita bruta, do ano de 2002, foi de R\$ 460 milhões, com exportações na ordem de 140 milhões. A queda do faturamento foi de 40%, para o ano de 2003, com faturamento bruto de R\$ 275 milhões, destes quase R\$ 100 milhões foram de exportações. A empresa possui dívidas na ordem de R\$ 120 milhões em impostos, taxas. O endividamento, em curto prazo, é de R\$ 64 milhões, com financiamentos e debêntures.

Enquanto as empresas tentam sobreviver às dificuldades impostas pela concorrência de mercado, há o outro lado dessa nova vertente: a terceirização. Ao mesmo tempo em que destacamos inúmeras desvantagens: demissões em massa, contratações irregulares, contratos de trabalho temporário e sem garantias, há o lado do estímulo ao empreendedorismo.

Destacamos o trabalho de micro e pequenas empresas, com a multiplicação destas, formais ou não, investindo em produtividade com ampla agregação de mão-de-obra qualificada, embora barata.

Todavia, é de extrema dificuldade arrolar a quantidade de empresas que atuam no setor têxtil, pois a maioria delas atuam na informalidade. Segundo o Setor de Desenvolvimento Econômico, da Prefeitura de Blumenau, durante o período de crise o número de indústrias teve um acréscimo de 17% no município, passando de 1,9 mil, no ano de 1995, para 2,3 mil, no ano de 1998.

Um exemplo do ocorrido é o caso do proprietário da MTS Confecções, o atual microempresário e sua esposa, após 20 anos de trabalho, foram demitidos da empresa ARTEX, no ano de 1997. Os dois receberam uma proposta da empresa ARTEX de terceirizar a produção de roupões, assim abriram o negócio dentro da própria residência. Ambos receberam as máquinas, cedidas pela empresa, e com a rescisão investiram no negócio. De início contrataram 24 empregados que também haviam sido demitidos de seus cargos dentro da ARTEX. Em apenas 4 anos, a micro empresa amplia sua capacidade de produção, produzindo cerca de 11 mil peças/mês com a ampliação das máquinas e pessoal

empregado, um total de 40 (2001).

O faturamento médio mensal da empresa gira em torno de R\$ 15 mil a R\$ 18 mil, com uma folha de pagamento em torno de R\$ 10 mil, o que demonstra um salário mensal em torno de R\$ 250,00, bem abaixo do que os funcionários recebiam quando contratados pela grande empresa, entretanto, em se tratando do microempresário seu faturamento dobrou em relação ao que recebia enquanto empregado da grande empresa.

Outra opção para os demitidos das grandes empresas são as cooperativas, com apoio do Sindicato dos Trabalhadores da Indústria Têxtil, da Prefeitura de Blumenau e da Incubadora Tecnológicas das Cooperativas Populares da FURB (criada em 1999).

As facções não são cooperativas. Cooperativas são criadas por intermédio dos trabalhadores, com consciência coletiva e solidária. A Incubadora da FURB é um programa de extensão universitária que presta serviços para iniciar, desenvolver cooperativas ou grupos de trabalho associativo, investindo na capacitação do trabalhador para que ele possa ter oportunidade de obter renda.

Outro investimento para o crescimento das micro e pequenas empresas é a parceria dos empresários do setor têxtil com o governo federal, na viabilização de empréstimos, assim foi criado em Brusque, no final de 2003, o Pólo Têxtil de Brusque. O Pólo tem apoio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e está sendo administrado pela Associação das Micro e Pequenas Empresas de Brusque. O pólo conta com a associação de 99 empresas que receberão recursos na ordem de R\$ 30 mil para ampliação das atividades, com juros na ordem de 1,1% ao mês.

Aqui damos destaque também as indústrias de Brusque, empresas de tradição familiar, com características de produção e técnica bem parecidas com as grandes empresas de Blumenau, no entanto, também passaram pela crise e se reestruturaram, entretanto, certas empresas não sentiram o efeito da crise como outras, como analisamos na tabela abaixo:

TABELA 41 – EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO E FATURAMENTO DAS MAIORES EMPRESAS TÊXTEIS DE BRUSQUE (1990-2001)

ANO	Buettner S/A		Têxtil Renaux S/A		Cia Ind. Schlosser S/A	
	Produção (ton)	Faturamento US\$ 1000	Produção (ton)	Faturamento US\$ 1000	Produção (ton)	Faturamento US\$ 1000
1990	-	56.100	6.309	95.808	5.236	71.910
1991	-	50.125	6.401	68.836	4.978	47.520
1992	-	45.192	6.709	62.422	4.408	38.397
1993	5.881	53.257	6.302	64.212	4.820	41.649
1994	6.076	65.138	6.215	65.183	4.946	45.966
1995	5.974	68.624	7.193	53.695	4.502	38.927
1996	4.367	59.069	10.205	75.796	2.858	38.029
1997	4.757	60.241	12.379	83.845	2.830	35.641
1998	5.028	57.267	12.202	77.695	2.474	27.955
1999	5.869	53.341	13.337	52.499	2.101	17.452
2000	6.653	65.888	13.324	53.739	2.496	19.589
2001	7.252	62.293	13.408	39.584	2.766	19.120

FONTE: HENSCHER, 2002, p.65.

Como verificado nos dados acima a empresa Buettner foi a que menos sofreu no período de crise geral do setor, muito pelo contrário a empresa teve recorde de faturamento entre os anos de 1994 e 1995, mantendo a média de faturamento, mas sempre aumentando a produção. Já as empresas Têxtil Renaux e Cia Industrial Schlosser diminuíram seus faturamentos, se feito a comparação 2001/1990 em torno de 59% e 73%, respectivamente.

Segundo HENSCHER (2002) a economia de Brusque, fortemente centrada na indústria têxtil (bem mais forte do que na cidade de Blumenau) buscou várias alternativas para a saída da crise, entre elas estão as reações de efeito comercial: criação de efeitos comerciais estruturados; criação de rodadas de negócio, consórcio de exportações; incentivos do governo federal (como o analisado acima); fortalecimento das feiras de negócios; fortalecimento das empresas no investimento de marcas de negócios, agregando valor ao produto; como também as reações de efeito tecnológico: investimento em maquinário; atualização organizacional; além das reações à formação profissional dos funcionários das empresas, através dos cursos realizados pelo SENAI, FEBE.

Técnicas e estruturação que deveriam ter sido impostas gradualmente para a atualização do maquinário e modificação das relações de emprego X produtividade X

tecnologia, entretanto, a crise pode ter demonstrado que mesmo sensíveis as ondulações da economia tais empresas souberam tirar proveito e hoje mais atualizadas estão seguras diante de uma nova crise.

CONCLUSÕES PARCIAIS

A reestruturação ocorreu em todos os setores industriais e/ou comerciais, devido, principalmente, a abertura econômica, iniciada, no Brasil, no início dos anos de 1900, como também pelas mudanças que já vinham ocorrendo no mundo, a partir da década de 1980. Mudanças no próprio modo de acumulação capitalista, até então dominado pelo fordismo, com leis rígidas de trabalho, produção em série, o que acaba se esgotando - consequência das transformações do modo de acumulação capitalista, agora com técnicas do toyotismo, com flexibilização do trabalho, flexibilização das leis trabalhistas.

A reestruturação do setor têxtil, no Vale do Itajaí, iniciou-se um pouco antes da abertura econômica, pois com o destaque para o debate ambiental tornou-se de suma importância para as empresas resguardar o patrimônio ambiental, efeito da exigência de órgãos públicos e empresas importadoras, além da própria necessidade de obter água para seus processos produtivos, assim, as grandes e médias empresas passaram a investir em estações de tratamento de efluentes sólidos e líquidos, passando a gastar menos água e a reutilização de águas tratadas para a continuidade do processo produtivo, principalmente para as áreas de lavagem das caldeiras.

Outro fator importante pré-reestruturação foi o investimento em máquinas e equipamentos mais modernos, que dessem conta dos anseios dos produtores têxteis, que já sentiam necessidades de obter produtos de qualidade para um mercado externo que a cada ano crescia em vendas, conseqüentemente em lucro líquido.

Ainda há de se levar em conta à diversificação produtiva das grandes empresas têxteis (como de outros setores econômicos). A Cia Hering passa a atuar, ainda na década de 1970, em vários setores da economia, como o alimentar, o de comunicações, além de ampliar a produção têxtil com a instalação de unidades fabris no Nordeste Brasileiro, por conta dos atrativos fiscais, o que demonstra uma fase de ascensão da economia brasileira, ora mundial (fase “a” do 4 Ciclo Longo de Kondratieff). Sendo assim, era necessário investir o capital em atividades que pudessem gerar mais renda para um mercado que crescia ano a ano.

Entretanto, a crise econômica gerada pelos planos econômicos das décadas de 1980/1990 no Brasil, e as crises internacionais, fizeram as com que as empresas passassem

a investir maciçamente em tecnologia, e a reestruturar seus processo de produção, distribuição e aquisição de insumos.

No entanto, as empresas têm uma série de dificuldades para se manterem no mercado, entre as quais:

- alta carga tributária e altos encargos sociais; onde boa parte desses custos não são repassados aos consumidores finais, pois a concorrência entre preços acessíveis é grande, como também a grande quantidade de produtos importados a preços mais baratos;
- falta de apoio do governo federal e estadual; ocorrendo em ocasiões específicas e privilegiando poucas empresas;
- baixo nível tecnológico, embora boa parte das grandes empresas tenham atualizado seus maquinários, mas boa parte das médias e pequenas empresas ainda desenvolvem seu trabalho com máquinas obsoletas, oriundas muitas vezes das grandes empresas;
- acesso restrito às informações; somente as grandes empresas tem acesso direto as tendências de mercado, de moda, podendo participar de eventos e/ou feiras destinadas as trocas de idéias, demonstração da tecnologia em maquinário;
- grande quantidade de micro e pequenas empresas, que sem apoio institucional, não podem investir em maquinário, pessoal capacitado, inviabilizando a permanência no mercado; não tendo condições de investir em modernização seja produtiva como em recursos humanos.

As empresas que se reestruturaram passaram a colher frutos nos últimos dois anos (2003/2004), tendo em vista a dinâmica estrutura produtiva interna, estruturada com pequenas, médias e grandes empresas buscando produzir cada vez mais e com qualidade cada vez melhor, voltando a exportar produtos para mercados tradicionais como Estados Unidos e a União Européia.

CAPÍTULO IV - A ESTRUTURA INTERNA E EXTERNA DA CIA HERING (1985-2004)

O capítulo tratará da estrutura interna e externa da Cia Hering na atualidade, para que se possa verificar como a empresa se adequou às exigências do mercado, com informações obtidas através dos sindicatos que atuam no setor, com pessoas que fazem parte do corpo estrutural da empresa, como agente de comunicação, gerente de exportações, entre obras – relatórios anuais da empresa, monografias, dissertações e teses que explanam sobre o setor e a empresa.

1. A CIA HERING – ESTRUTURA INTERNA

1.1 CIA HERING - A ADMINISTRAÇÃO

A diretoria administrativa da Cia Hering, no ano de 1985, era assim constituída (com poucas modificações do que a do ano de 1980):

- Diretor Presidente – Ingo Hering.
- Vice-Presidente Executivo – Ivo Hering.
- Vice-Presidentes Operacionais – Dieter Hering, Hans Prayon e Hans G. Hering.
- Diretores: Raul de Aguiar Hering, Abramo Moser, Lauro Cordeiro e Hélio B. de Castro.
- Conselho Administrativo:

Presidente: Ingo Hering / Vice-Pres. e Secretário: Alfred Freshel.

Conselheiros: Hans Prayon, Ivo Hering, Guenther Steinbach, Arno Hering, Roland Herbert Mueller Hering, Klaus G.Hering, Doris Schlottmann, Nestor Heusi, Márcio d'Amaral, Wolfgang Kegel e Ernest Linnemkamp.

Praticamente faziam parte da direção e conselho membros da família Hering, e isso segue nos anos posteriores. No ano de 1986, a diretoria permanece a mesma, aumentando, somente, o número de diretores:

- Fábio Hering (Marketing e Divisão de Moda), Carlos Schmidt (Materiais), Osmar Valentim (Recursos Humanos) e Ulrich Kuhn (Comércio Exterior).

A diretoria vem a ter modificações qualitativas a partir do ano de 1989, embora o conselho administrativo tenha permanecido o mesmo, assim como os diretores e vice-presidentes operacionais, no entanto, o então atual Diretor Presidente – Ingo Hering – passa o cargo a Ivo Hering, que mantém, também, a direção de vice-presidente operacional. No ano de 1991, mesmo conselho, com poucas modificações na diretoria: Ivo Hering, Hans Prayon, Dieter Hering, Hans G. Hering, Abramo Moser e Lauro Cordeiro (apenas os 2 últimos não fazem parte da família Hering), como diretores gerais e específicos, e não mais vice-presidentes operacionais.

Em 1995 tem-se a seguinte administração:

- Diretor Presidente - Ivo Hering.
- Diretor Vice-Presidente – Hans Prayon.
- Diretor de Controle – Lauro Cordeiro, até 26/06/1995.
- Diretor Financeiro e Diretor de Relações para o Mercado – Abramo Moser, permanecendo no cargo até 29/02/1996.
- Diretor Financeiro, Controle e de Relações para o Mercado – a partir de 01/03/1996 – Marcelo Maia de Azevedo Correa (englobando as funções de Abramo Moser e Lauro Cordeiro).
- Diretor de Recursos Humanos – Osmar Valentim – até 30/09/1995.
- Diretor Administrativo de Recursos Humanos e Sistemas – Ricardo Bellicanta – a partir de 01/12/1995 – em substituição a Osmar Valentim.
- Diretor Mercado Nacional – Fábio Hering (antes Marketing e Divisão de Moda)
- Diretor Mercado Internacional – Ulrich Kuhn.
- Diretor de Materiais – Carlos Schmidt, até 22/12/1995.

Em 1996, ocorre algumas modificações na diretoria:

- Marcelo Maia de Azevedo Correa, como Diretor Financeiro, Controle e Relações para o Mercado, permanece no cargo até 20/12/1996.
- Fábio Hering, além de suas funções assume, em conjunto, Relações para o Mercado.

Em 1997, ocorre as seguintes modificações:

- Ivo Hering – Diretor Presidente, assumindo, também, a Diretoria de Relações com o

Mercado.

- Hans Prayon – continua como Vice-Presidente.
- Diretores: Fábio Hering, Vilmar Schürmann e Antônio Carlos Silva.

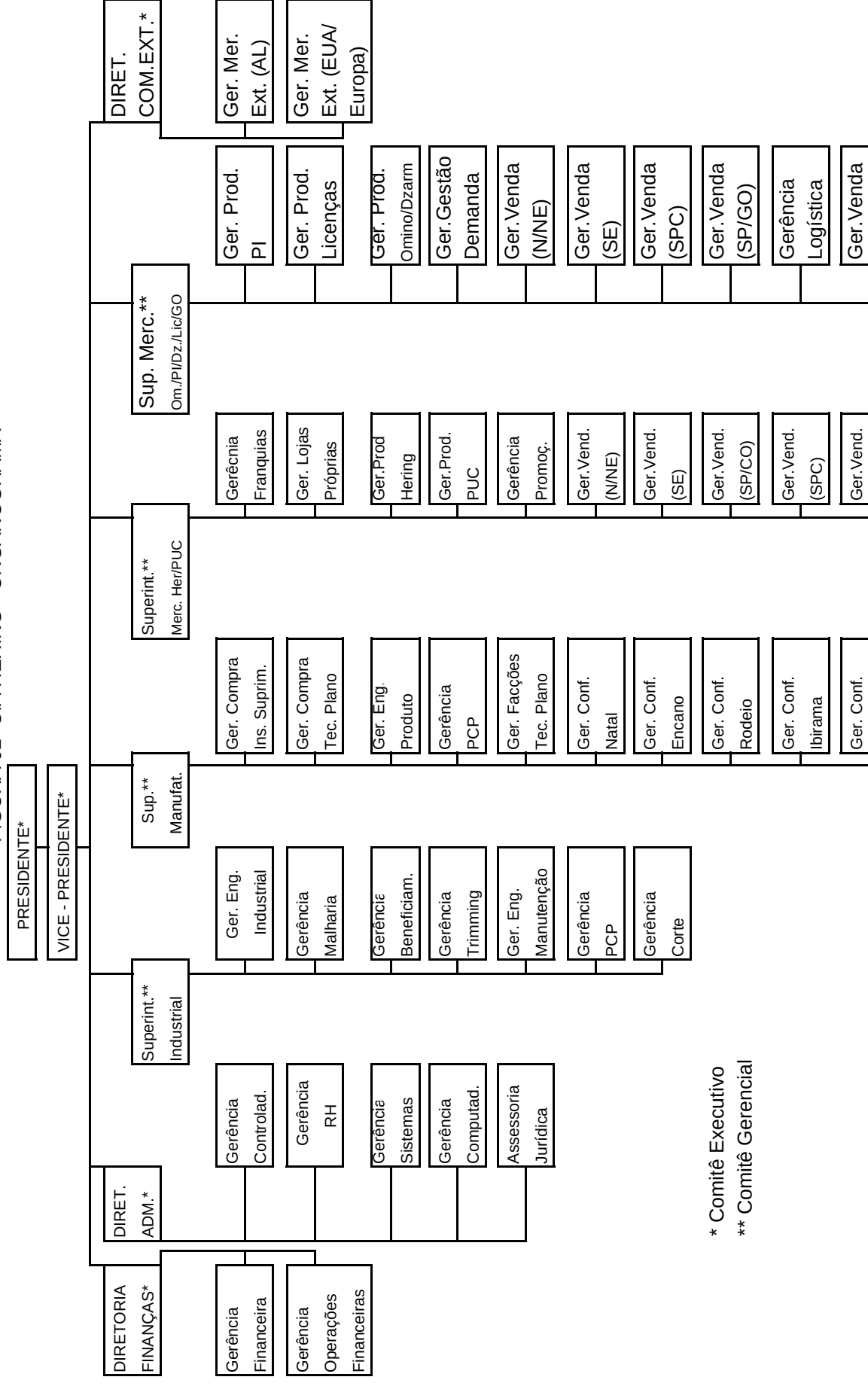
Em 2000, a diretoria está composta pelos seguintes membros:

- Ivo Hering – Presidente.
- Fábio Hering – Vice-Presidente e Diretor Relação com Investidores.
- Ulrich Kuhn – Diretor Superintendente.
- Nestor Fetter – Diretor de Administração e Diretor Financeiro.
- Conselho de Administração: Hans Prayon (Presidente), Márcio d’Amaral (Secretário), Ivo Hering, Fábio Hering, Raul de Aguiar Hering, Ernest. F. D. Linnemkamp, Breno dos Reis Pereira, U. H. Hering Meyer e Nei S. Zelmanovits.

A estrutura administrativa mostra que a família Hering mantém o controle de boa parte da empresa. No ano de 1994, 75% do controle acionário da empresa era pertencente a família Hering, o restante era controlado por fundos de previdência de bancos estatais, como o Banco do Brasil e Banco Central. Hoje, a empresa detém um pouco mais de 50% das ações ordinárias. Entretanto, no ano de 2001, a Cia Hering atua nos setores de atividades: têxtil, holding, suas principais empresas são: Cia Hering, Invs. Parts. Inpasa S/A, Adm. Coml. Indl. Blumenauense S/A, com o seguinte controle acionário: Invs. Parts. Inpasa S/A, com 31%, IPE Invs. Parts. Ltda., 15%, e Adm. Coml. Indl. Blumenauense, 8%.

No entanto, para melhor entender a organização da empresa, na atualidade, a Figura 02 demonstra a estrutura administrativa, com a atuação em mercados, estrutura das marcas, como podemos ver no Organograma da Cia Hering:

FIGURA 02- CIA HERING - ORGANOGRAMA



* Comitê Executivo

** Comitê Gerencial

1.2 CIA HERING - MEDIDAS PARA A REESTRUTURAÇÃO

A Cia Hering começou seu processo de reestruturação no início da década de 1990, com a separação das atividades têxteis e alimentares. A Cia Hering controlaria a Hering Têxtil S.A., que mudava de razão social. Em 1991, após transformação inicial a Cia Hering transformou-se em *holding* do Grupo Hering, com atuação de dois setores: Hering Têxtil S.A., no setor têxtil, e a Ceval Alimentos S.A., no ramo alimentar. Abriu-se, também, o capital da empresa, para torná-la mais competitiva diante das transformações nos mercados internos e externos.

Como forma de uma melhor administração a empresa procura o IMD – Institute Management Development, da Suíça, para a coordenação de um seminário interno para diretores e gerentes dentro da empresa, para formular diretrizes para melhorar a gerência da empresa. Após, tal iniciativa, foi contratado a empresa de consultoria “Booz Allen & Hamilton” para implantar o sistema de Unidades de Negócios, dando uma nova estrutura administrativa à empresa, através, inicialmente, do processo de terceirização e de unidades de negócios.

1.2.1 Unidades de Negócios

A estrutura organizacional, instituída desde o início do ano de 1996, após o processo de reestruturação, da Cia Hering, está dividida em mercados: mercado internacional e mercado nacional. Dentro dessa estrutura estão as Unidades de Negócios – são áreas de planejamento interno, como as seguintes unidades:

Unidade Têxtil: responsável pela área de fiação, malharia e beneficiamento, é responsável também pelas pesquisas da produção – produtos químicos (possuindo uma gerência – engenharia de produto têxtil – que é responsável pela pesquisa da malha) É nesta área em que a malha é feita e depois será entregue a outra área – Unidade de Costura. É responsável, também, pela compra de algodão.

Unidade Logística: responsável pelas compras, suprimentos e com a parte de entrega (expedição).

Unidade Administrativa: responsável pelas áreas de recursos humanos, de assessoria trabalhista, de remuneração e a área de informática.

Unidade Financeira: responsável pelas finanças, auditoria e controladoria.

Unidade de Licenças e Franquias: Responsável pelos faccionistas, administração das licenças – Disney e Warner Bros, pela revisão do produto que chega na empresa.

Unidade Hering: responsável exclusivamente com os produtos que levam as etiquetas Hering.

Unidades Fashion: responsável pelas marcas Omino, Puc, Mafisa, Public Image.

Unidade Internacional: administração de vendas, licenças e franquias para o mercado externo.

Unidade Wrangler: administração da licenciada Wrangler e da unidade de confecção.

Unidade de Centro de Serviços: administração da talharia, bordado, estamparia, manutenção e engenharia.

No ano de 1998, houve algumas mudanças nas Unidades de Negócios:

A Unidade Fashion transformou-se em Unidade Marcas.

A Unidade Têxtil ampliou sua área de atuação, englobando a gestão de qualidade ambiental.

A Unidade Hering, também, ampliou sua área de atuação, sendo responsável pelas franquias nacionais da marca Hering.

A Unidade de Finanças transformou-se em duas: uma responsável pelo crédito e finança e outra pela controladoria, contabilidade e assessoria jurídica.

A Unidade Internacional transformou-se em Unidade de Licença e Exportação, com as mesmas responsabilidades, além da administração das franquias para o mercado nacional.

As Unidades de Logística e Administrativa permaneceram com as mesmas responsabilidades.

Desativaram as Unidades: Licenças e Franquias, Wrangler e Centro de Serviços.

Criaram as seguintes Unidades:

Dzarm: administração da marca e franquias nacionais, a marca mais nova que a Hering detém desde o início de 1998.

Tecido Pronto: administração e confecção de tecidos planos.

CMT – Corte, Manufatura e *Trimming*: administração da talharia, confecção, bordado, estamparia, embalagem e qualidade de confecção.

Para cada uma dessas Unidades foram contratados profissionais qualificados, atuando de forma conjunta para um melhor aproveitamento e qualidade final do processo, que foi aprovado pela empresa, estando em funcionamento até os dias atuais.

1.2.2 O Processo de Terceirização

O processo de terceirização inicia-se, com estudo preliminar das áreas a serem terceirizadas, entre outras palavras, é necessário um planejamento prévio, identificando tais diretrizes:

- como já foi dito acima, inicialmente, identificar áreas terceirizáveis;
- implantar cronograma de terceirização;
- identificar parceiros;
- controlar qualidade;
- transferir *know-how*;
- provocar concorrência entre os terceiros;
- promover treinamentos de atividades de negociação e contratação;
- treinamento específico para os funcionários da empresa – modificando cultura interna;
- aproveitar a qualificação profissional de ex-funcionários;
- implantar auditorias de qualidade;
- especificar nos contratos as atividades de prestação de serviços;
- diversificação de contratos, para que não haja dependência a poucas empresas terceirizadas;
- planejar o desemprego inicial⁹⁸.

Tais medidas trazem, a médio e longo prazo, mudanças na mentalidade cultural da empresa e dos empregados, além de medidas de contenção de despesas, diminuindo o desperdício, economizando verbas que seriam utilizadas em meios de produção que pouco

⁹⁸ Diretrizes apontadas por LEIRIA (1993).

geram recursos.

Por conta das mudanças na orla internacional e nacional a empresa para ser competitiva tem que concentrar esforços na atividade-fim, gerando uma maior produtividade e qualidade dos produtos finais, gerando, ora, a competitividade interna e externa. Segundo LEIRIA (1993, p.24):

A prática de contratar terceiros surgiu nos Estados Unidos, antes da II Guerra Mundial, e consolidou-se como técnica de administração empresarial a partir da década de cinquenta, com o desenvolvimento acelerado da indústria

Já para WOLFF (2001, p.111) *tercerização* ou *outsourcing* (uso de recursos externos) caracteriza-se:

[...] pela transferência de uma atividade desenvolvida internamente na empresa para uma outra empresa especializada na atividade em questão, ou seja, a empresa deverá possuir capacidades específicas que a qualifiquem a ser fornecedoras para essa atividade

A estratégia competitiva de terceirizar serviços coloca em prática uma relação de parceria entre compradores e fornecedores, gerando, como já foi explícito acima, a concorrência entre fornecedores, diminuindo cada vez mais os custos da empresa compradora. No entanto, essa forma de contratação não é algo novo (como já analisamos no capítulo anterior, mas é oportuno voltarmos ao assunto), pois segundo BRAVERMAN (1987, p.64/65):

[...] Os primeiros sistemas de tarefas domiciliares e de subcontratação representavam uma forma de transição, fase durante a qual o capitalismo não havia ainda assumido a função essencial de direção no capitalismo industrial e o controle sobre o processo de trabalho: por esta razão era incompatível com o desenvolvimento geral da produção capitalista, e sobrevive apenas em casos especiais [...] os sistemas de subcontratação e produção domiciliar eram afligidos de irregularidade da produção, perdas de material em trânsito e desfalques, lentidão no fabrico, falta de uniformidade e rigor na qualidade do produto [...]

Tal mecanismo de subcontratação baseava em uma rudimentar divisão do trabalho, no entanto, as novas formas de *tercerização* são dignas de qualidade, infra-estrutura suficiente para comercialização e distribuição da produção, como também, na qualidade 5S⁹⁹ (cinco palavras Japonesas – Seiri, Seiton, Seisoh, Seiketsu, e Shitsuke, significando respectivamente Organização, Arrumação, Limpeza, Padronização e Disciplina),

amplamente desenvolvidas nas grandes empresas como nas empresas terceirizadas, haja vista, que as grandes empresas formulam regras para a parceria e continuidade desta.

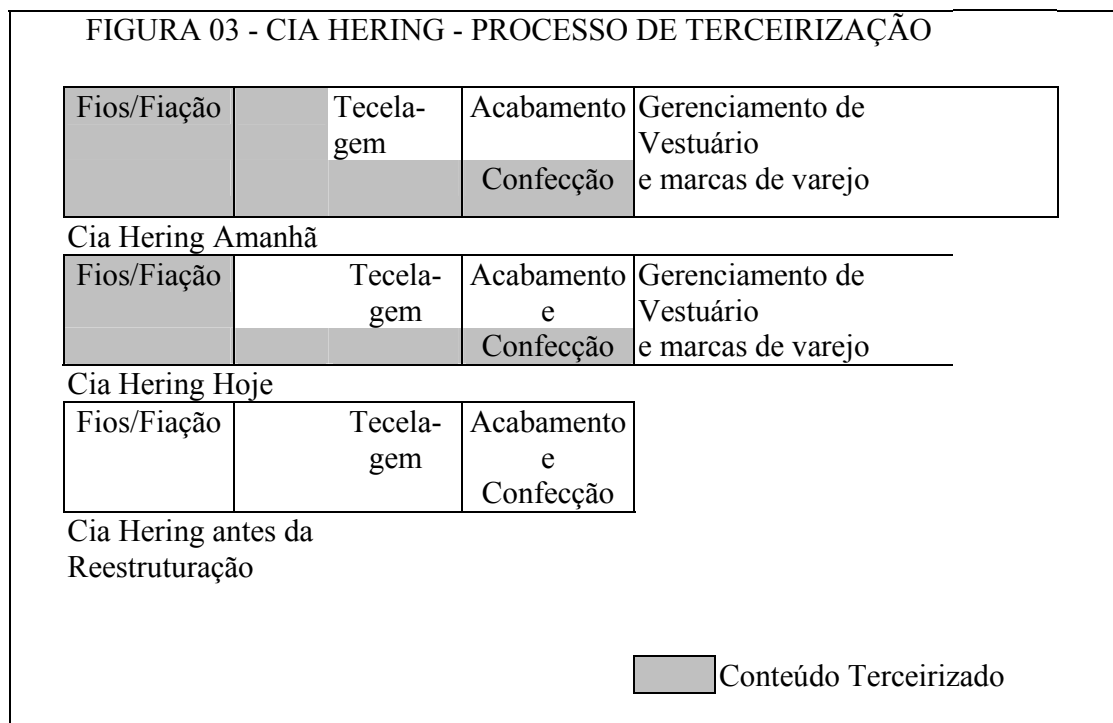
Até o ano de 1995, a empresa produzia 95% do que necessitava. Em 1997, já terceirizava 40% da produção. Atualmente, indiretamente, a empresa possui 4.000 confeccionistas trabalhando, como forma de terceirizada, em mais de 200 empresas. Contratados são 2.500. Com o processo de terceirização, a empresa fornece *know-how* às faccionistas, como também, empréstimos de máquinas e até mesmo dinheiro.

A empresa passou a investir, ferozmente, em marketing, usando *merchandising* e promoções diversas. Só no ano de 1993 gastou US\$ 3 milhões. Decidiu-se pela gestão por unidades de negócios, separando marcas, para analisar quais possuem bom mercado, quais devem ter mais investimento da empresa.

Como a empresa possuía vários concorrentes como a Marisol, a Malwee, a Benetton (com a Omino) e a Lewis e Lee (com a Wrangler) a empresa tinha que investir na sua própria marca e suas coligadas, a fim de gerar maior valor agregado ao produto, aumentando o preço, a partir de uma *commodity* diferencia-se através da marca. Segundo Fábio Hering, em entrevista para Revista Expressão (ano 8, n.87, 1998), a marca Hering não é apenas uma *griffe*, que as pessoas comprem como símbolo de status, a marca Hering é comprada como sinônimo de credibilidade, garantia de qualidade. Portanto, nos anos de 1996/1997 foram investidos US\$ 17 milhões em marketing. Investido em licenciados da Disney (com tradição de mais de 35 anos, de licenciamento para o Brasil). Em 1998, comprou a marca dzarm, da M.Officcer.

Hoje a empresa está assim estruturada produtivamente:

⁹⁹ MARTINS, 1997.



FONTE: BILSLAND, 1999.

Em torno de 60% do processo produtivo está sendo terceirizado, conforme gráfico acima, o que demonstra uma estrutura interna altamente diversificada, pois necessita de produtos com qualidade para manter-se no mercado.

1.2.2.1 Causas da Reestruturação - Venda de Unidades Fabris

No entanto, para melhor gerenciar a empresa foram necessárias algumas medidas de reduções de despesas e de aumento de capital para o setor têxtil, assim, por causa da reestruturação, imposta pelas dificuldades econômicas-produtivas, a Cia Hering vendeu algumas de suas unidades, fechou outras. Vendeu a Hering do Nordeste, instalada em Pernambuco, para o Grupo Vicunha, por US\$ 45 milhões, reduzindo seu endividamento para US\$ 200 milhões, no final de 1995.

Durante 20 anos (1970-1990) a Cia Hering investiu US\$ 160 milhões nas unidades do Nordeste (Tecanor e Hering), recebendo incentivos fiscais na ordem de US\$ 40 milhões,

pois havia o incentivo em investir em empreendimentos de capital intensivo, como no caso têxtil é o segmento de fiação – com investimentos em máquinas, prédios, no entanto, ao passar do tempo a matéria-prima, o algodão, deixou de ser produzido em larga escala, por causa de problemas com pestes e a qualidade deixou de ser a desejada pelos industriais sulistas, passando a obter em outras regiões do país e fora dele, o que aumentava os custos com transporte ainda mais. Os recursos do Finor, quando eram liberados, não equivaliam ao que era aprovado, quando de início dos projetos. Já em relação a mão-de-obra, mesmo recebendo salários menores, por causa da precária infra-estrutura em assistência social as empresas são obrigadas a gastar com encargos sociais, com ampliação a toda a família, o que não ocorre com as unidades do Sul, a empresa acaba gastando com um funcionário o mesmo tanto no Sul como no Nordeste, em nível global do salário. Os custos com transportes rodoviários, sem infra-estrutura, aumentava cada vez mais, e não existia no Nordeste consumidores para os produtos, sendo assim, destinados aos mercados do Sudeste e Sul, o que não era viável para a empresa manter essa estrutura.

Foi vendido a Tecanor, no ano 1996, por conta das dificuldades econômicas. Fechou unidades fabris de Gaspar, Água Verde. Fechou a unidade da Espanha, também no ano de 1996, pois não era mais rentável manter a produção naquele país, já que as exportações estavam diminuindo muito.

A venda da Ceval Alimentos não foi uma atitude isolada da Cia Hering e sim uma decisão tomada pelos acionistas da Empresa, sendo vendida, no final de 1997, para o Grupo Bunge Alimentos. Com a venda a Cia Hering pode investir na atividade têxtil, seu principal ramo de atuação ao longo de mais de 100 anos, preferindo atuar, agora, unicamente nesse setor.

1.3 O PROCESSO PRODUTIVO TÊXTEL BRASILEIRO– PRODUÇÃO E CONSUMO

O processo produtivo têxtil é altamente complexo, começando com as matérias-primas indo para a fiação, como demonstra a Figura 04, seguindo para a tecelagem ou malharia, até o acabamento e a confecção. No entanto, em cada segmento a uma gama de tarefas a serem cumpridas para a aquisição de tecidos, fios, diferenciados para cada tipo de produto que se queira produzir. As principais etapas são: fiação, tecelagem ou malharia,

acabamento e confecção.

No entanto, para dar início ao processo são necessários as matérias-primas, assim, podemos analisar a tabela abaixo, trazendo dados de produção e consumo das fibras, desde o ano de 1970 aos dias atuais:

TABELA 42 – PRODUÇÃO E CONSUMO BRASILEIRO DE FIBRAS NATURAIS, ARTIFICIAIS E SINTÉTICAS (EM 1.000 TON.) 1970-2001

ANO	PRODUÇÃO				CONSUMO			
	Naturais	Artificiais	Sintéticas	TOTAL	Naturais	Artificiais	Sintéticas	TOTAL
1970	712,5	47,9	45,6	806,0	404,9	50,6	61,5	517,0
1975	680,2	49,2	145,8	875,2	555,2	48,9	164,3	768,4
1980	700,6	51,4	229,1	981,0	719,2	48,8	240,4	1.008,4
1985	1.071,0	46,6	204,0	1.321,6	748,1	37,8	192,7	978,6
1990	728,7	54,7	280,8	1.064,2	794,4	41,8	271,6	1.107,8
1991	771,3	52,9	304,7	1.128,9	779,5	45,2	315,0	1.139,7
1992	726,8	54,2	294,8	1.075,8	803,5	41,1	293,0	1.137,6
1993	475,8	56,8	322,8	855,4	891,4	54,0	347,8	1.293,2
1994	534,1	58,6	346,1	938,8	888,6	57,0	389,6	1.335,2
1995	578,5	53,1	335,3	966,9	844,0	51,9	424,0	1.319,9
1996	454,4	34,3	333,0	821,7	862,2	34,8	427,9	1.324,9
1997	347,2	36,5	350,7	734,4	840,8	33,4	471,3	1.345,5
1998	439,7	29,1	366,8	835,6	807,1	29,4	458,0	1.294,5
1999	539,5	34,6	411,5	985,6	870,6	32,7	530,9	1.434,2
2000	725,3	36,4	467,1	1.228,8	1.006,0	31,6	591,5	1.629,1
2001	961,7	28,5	438,3	1.428,5	900,1	25,9	559,6	1.484,9

FONTE: ABIT.

As fibras naturais são de origem animal – como a lã, a seda, e de origem vegetal – como o linho, o rami, a juta, o sisal e o algodão. As fibras químicas podem ser classificadas em artificiais (produzidas a partir da celulose encontrada na polpa da madeira ou no linter do algodão, sendo as principais fibras a viscose e o acetato) e sintéticas (elaboradas a partir dos derivados do petróleo, como o poliéster, o nylon, o acrílico e a lycra). As fibras químicas estão sendo desenvolvidas não só para a substituição das fibras naturais, como para dar conta da demanda de fibras utilizadas no segmento de fiação. Os maiores produtores de fibras químicas são os países da Europa Ocidental, os Estados Unidos e os países do Extremo-Oriente, com grandes empresas como a Du Pont e Monsanto Chemical (Estados Unidos), Toray Industries (Japão), Monte Fibre Enimont (Itália), Hoechst A.G. (Alemanha), Rhône-Poulenc-Rhodia (França), Hanil Syntetic Fiber (Coreia), entre outras.

O consumo e a produção das fibras artificiais tem diminuído, isto se deve ao processo poluente, pois é utilizado soda caustica. Já o acetato deve chegar a extinção, pois sua utilização na indústria têxtil é pequena, não reagindo bem aos processos de tingimento¹⁰⁰.

A produção brasileira de fibras demonstra que o algodão é o principal produto produzido, sendo a capacidade produtiva brasileira de fibras artificiais e sintéticas bem abaixo do esperado, já que o consumo de fibras sintéticas vem aumentando de forma acelerada. No ano de 1970, o algodão representava 70% do total de fibras produzidos pelo país. Tais percentagens diminuíram nos anos de 1975 e 1980, para 60% e 58%, respectivamente. No entanto, chegou a 73%, no ano de 1985, diminuindo para 62%, no ano de 1990, para 55%, no ano de 1990, mas aumentando para 65%, no ano de 2001, o que demonstra o potencial da fibra de algodão no país, com destaque para as grandes malharias, que se utilizam dessa fibra para a maioria de seus artigos produzidos, como é o caso da Cia Hering. Já se formos analisar a produção das fibras naturais sobre o total produzido, as percentagens aumentaram vertiginosamente. No ano de 1970, perfazia 81% sobre o total, no ano de 1975, 78%, não diferindo muito do ano de 1980, com uma percentagem sobre o total produzido de 81%, mas já no ano de 1985, mais de 90% da produção de fibras eram as naturais, aumentando a percentagem para 97%, no ano de 2001. Ainda, se analisarmos o consumo de fibras, o algodão sobre as fibras naturais continua quase que na mesma proporção da produção, com porcentagens de 70% (1970), 75% (1975), 79% (1980), 84% (1985), 92% (1990), 95% (1995), e 97% (2001). Já em relação ao algodão consumido em cima do total consumido de fibras, mostra que ele é consumido em menor quantidade do que é produzido. Do ano de 1970 a 2001, o total de algodão consumido sobre o total de fibras fica em média de 60% (analisando os anos citados acima), o que mostra o aumento do consumo das fibras sintéticas.

Já a relação consumo x produção o que podemos analisar é que, no ano de 1970, foi consumido 64% do que se produziu no total de fibras, no ano de 1975, tal percentual foi de 87%. Entretanto, no ano de 1980, houve uma significativa modificação, pois consumiu mais do que se produziu, em torno de (2%). Mas, já no ano de 1985, consumiu-se 74% do que foi produzido pelo país. Isso veio a modificar-se novamente em 1990, com percentual de (4%), invertendo para 36%, no ano de 1995, e para 3%, no ano de 2001.

¹⁰⁰ BNDES, 1997.

Agora, se analisarmos o consumo e a produção das fibras naturais o que podemos observar é que 56% do que se consumiu era produzido pelo país, no ano de 1970, mas, já no ano de 1980, tal fato já se inverteu com consumo maior do que a produção, em (2%), o que nos parece ser fato isolado, pois já no ano de 1985, consumia-se 69% do que se produzia. Agora, a partir do ano de 1990, o consumo é bem maior do que a produção, isso se deve a crise algodoeira instalada no país, com a queda da produção e falência de muitos cotonicultores. No ano de 1990, consumia-se (9%) a mais do que se produzia, em 1995, tais percentagens aumentaram substancialmente chegando ao percentual de (46%). Mas, através de uma política de incentivo aos cotonicultores tais índices diminuíram a partir do ano de 2000, com percentual de (38%), mas já no ano de 2001, consumia-se 93% do que se produzia. Já se olharmos o consumo e a produção das fibras artificiais podemos observar que o país é auto-suficiente, ou seja, a partir do ano de 1975, se consumiu menos do que foi produzido, em percentuais de 97% (1975), 94% (1980), 80% (1985), 75% (1990), 96% (1995), e 89% (2001). Já em relação as fibras sintéticas, o país é insuficiente, embora indústrias tenham investido na produção dessa fibra. Os percentuais sobre essa fibra são o seguinte, nos anos de 1970, 1975 e 1980, o país consumiu mais do que produziu, com percentuais como (35%), (13%), (4%), respectivamente. Nos anos de 1985 e 1990, consumiu-se menos do que se produziu, com percentuais de 94% e 96%, respectivamente. E nos anos de 1995 e 2001 índices também negativos, com porcentagens de (26%), e (27%), respectivamente.

A matéria-prima do algodão (é a principal fibra utilizada nos processo produtivos das empresas do Vale do Itajaí) passa pelas seguintes etapas para a fabricação de fios: é processado nos abridores, cardas, passadores, penteadeiras, maçaroqueiras, filatórios, retorcedeiras e canicaleiras. Depois os fios serão fervidos (rolos ou bobinas) em solução de soda cáustica e detergente (cozimento) e depois em água corrente será lavado, para serem, então tingidos. Os fios em bobinas vão para o processo da tecelagem e os rolos para a engomação. Na engomação, os fios crus, passam por uma solução de goma de fécula fervida, formando os rolos engomados da tecelagem plana (aqui o processo é mais complexo, do que a tecelagem malharia, onde o tecido passa pelo beneficiamento e acabamento, seguindo para o enfesto e corte, preparando-se para a confecção). Na

tecagem os fios serão transformados em tecidos. Na chamuscagem será queimado a penugem do pano, após haverá a desengomagem e lavagem, para destruir gomas e destruir amidos, sendo transferido para as lavadeiras. Os tecidos são cozinhados em jotas e lavadeiras, em meio a vapor, com soda cáustica e produtos químicos. Após passam para o branqueamento ou alvejamento e lavagem, com água oxigenada e/ou cloro, a fim de remover a cor natural das fibras. A mercerização e lavagem irá embeber o pano em solução de soda cáustica e lavado em vapor, após há a secagem, em secadeiras, nas caldeiras, em vapor. Na estamparia, os tecidos serão estampados por rolos gravados, tendo como efluentes finais uma gama de corantes. Na tinturaria, através de uma solução de tintas, será fixado e lavado, com a utilização de corantes fortes e tóxicos, podendo ficar horas nesse processo, dependendo da cor que se queira, após tal processo é lavado novamente o tecido, em meio a vapor, expelindo grande quantidade de efluentes. Após tais processos é que os tecidos serão encaminhados para o acabamento e preparação da confecção, que são os processo de enfesto, corte, costura, obtendo a peça confeccionada, que em alguns casos serão destinadas para a estamparia, tingimento, bordado, e por fim para o mercado.¹⁰¹

A fiação é uma unidade produtiva bastante cara, pois os equipamentos têm um alto custo. A capacidade de produção é determinada pelos filatórios: filatórios de anéis – método tradicional – estiramento do pávio do algodão com uma torção no fio, produzindo fios de todas as espessuras; filatórios de rotores (open-end) – possui uma grande produtividade, mas esta restrita a produção de fios mais grossos, sendo bastante utilizada na produção de jeans; filatórios jet-spinner – pouco utilizado no Brasil, embora possuía uma alta produtividade em relação aos outros filatórios. Segundo estudos do BNDES, até o ano de 1994, o parque fabril de fiação era constituído em 95% de filatórios de anéis¹⁰².

Por causa dos custos de manter a fiação a empresa Cia Hering, desde novembro de 1998, alugou o prédio da fiação. A empresa que alugou comprou os equipamentos, mas é uma empresa independente. A Cia Hering deixou o ramo da fiação, pois não dava mais para ser competitivo neste segmento.¹⁰³ No entanto, isso não ocorreu com as principais empresas têxteis do Vale do Itajaí, como Teka, Karsten, Sul Fabril, que continuam mantendo suas

¹⁰¹ COELHO, 1996.

¹⁰² Segundo estudos do BNDES, 1998a.

¹⁰³ Segundo entrevista realizada na empresa Cia Hering, com Marla Amandio, Assessora de Comunicação, no dia 2/12/98.

fiações, pela importância dessa etapa para o processo produtivo, passando a investir em máquinas que são, na verdade, capital intensivo, podendo conseguir de maneira mais fácil empréstimos e/ou recursos financeiros junto a bancos nacionais e internacionais para o melhoramento tecnológico, com a aquisição de máquinas mais modernas, na busca da qualidade do produto. Entretanto, para a Cia Hering essa etapa passou a ser totalmente terceirizada.

Já em relação aos segmentos de tecelagem e malharia, eles se utilizam de diferentes máquinas para os diferentes fios. Da tecelagem produz-se o tecido plano, e da malharia o tecido de malha. O tear é uma unidade produtiva independente, sua produtividade está relacionada com a agregação de um número maior de teares. Para a tecelagem os teares tradicionais são os com lançadeira e utilizados em maior quantidade no país. Os teares sem lançadeira são classificados como projétil, pinça, jato de ar e jato de água (os dois últimos com grande produtividade). Na malharia por trama – processo de fabricação – os principais equipamentos utilizados são os teares circulares (mais utilizados na produção) e retilíneos (alta qualidade na produção). O processo de fabricação por urdume é utilizado para produzir tecidos lisos para roupas íntimas, tecidos elastanos (máquina – Kettensthul), e tecidos lisos e rendados (com a máquina Raschel).

Dentro da empresa Cia Hering nos últimos anos, buscou-se investir na área de beneficiamento, pois é onde a malha será tratada a fim de receber sua cor, podendo ficar até nove horas dentro de uma máquina para pegar a coloração ideal, depois será secada, passada, para ser levada ao corte. Os grandes estabelecimentos têxteis estão investindo bastante no segmento de acabamento, pois dependendo do que se quer produzir tem-se a necessidade de um número maior de equipamentos.

A etapa final do processo produtivo é a confecção, possuindo várias etapas como o design, a confecção dos moldes, o gradeamento, a elaboração do encaixe, o corte e a costura. A área do corte teve grandes avanços nos últimos anos, com a utilização dos sistemas CAD/CAM (Computer Aided Design / Computer Aided Manufacturing). Com este sistema diminui-se a perda de tecidos e de tempo gasto no processo.

A costura é a principal etapa deste segmento, sendo o equipamento básico a máquina de costura. Aqui concentra-se 80% do trabalho produtivo, embora nos últimos anos as grandes empresas vem terceirizando este tipo de trabalho. A Cia Hering entrega a

malha talhada para as facções.

Portanto, em relação a produção passou-se a utilização de tecnologias flexíveis, um exemplo é a utilização dos sistemas CAD/CAM na área de corte, assim nestas áreas estratégicas é necessário investir alto, pois é aí que a empresa se diferencia das outras, ou seja, na sua capacidade de produzir com baixo custo uma série de produtos diferenciados para várias classes sociais.

Para melhor entender como está o parque fabril brasileiro, podemos observar a tabela abaixo, demonstrando a quantidade de máquinas que foram instaladas nos anos de 1990 e 1999, e a idade média das máquinas:

TABELA 43 – PARQUE BRASILEIRO DE MÁQUINAS TÊXTEIS
(1990-1999)

SETORES PRODUTIVOS	MÁQUINAS INSTALADAS		IDADE MÉDIA	
	1990	1999	1990	1999
FIAÇÃO				
Fusos	9.420.174	5.523.233	15,4	9,3
Rotores	171.945	292.284	5,7	3,1
TECELAGEM				
Tear de Pinça	17.541	25.684	9,7	6,1
Tear a Jato de Ar	1.610	6.526	3,9	1,0
Tear a Jato de Água	53	254	1,0	1,0
Tear de Projétil	4.163	5.420	8,6	6,7
Tear de Lançadeira	141.100	107.692	22,2	18,8
MALHARIA				
Circular	5.750	6.449	9,8	7,3
Retilínea	36.613	36.175	10,3	4,4
Kettensthul	509	1.322	9,6	3,2
Raschel	8.097	7.993	8,4	3,5
CONFECÇÃO				
Costura Reta	332.483	355.849	9,6	2,3
Overloque	243.737	286.912	8,3	2,5
Interloque	11.955	14.754	6,2	1,8
Corte	24.563	32.391	8,4	2,2

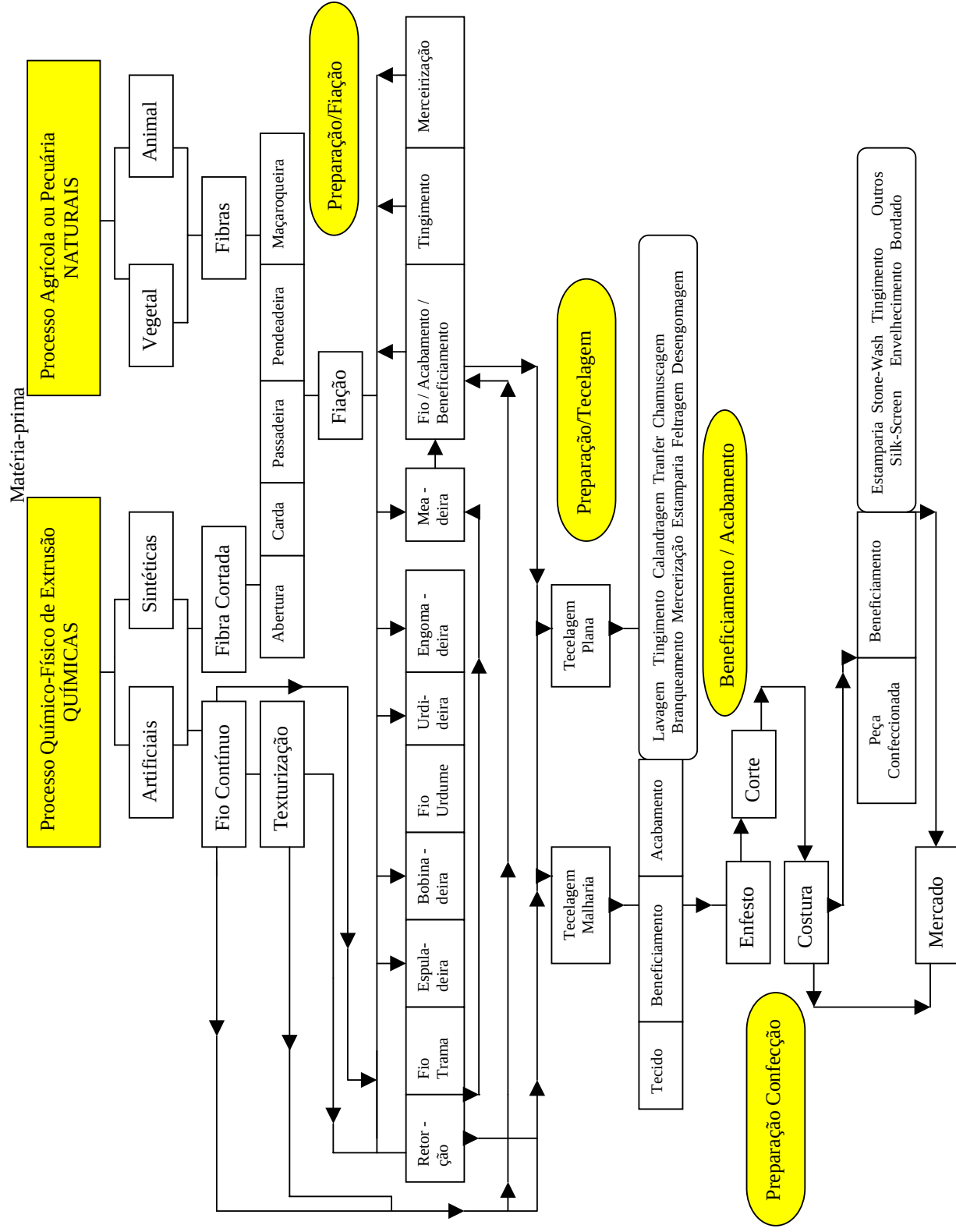
FONTE: GORINI, 2000.

Na fiação foram instaladas (fusos e rotores) 9.592.119 máquinas, no ano de 1990, e 5.815.517, no ano de 1999. O que demonstra que já no início do processo de abertura econômica as empresas tinham como mentalidade aumentar a tecnologia de suas máquinas, pois caso não as fizesse teriam grandes dificuldades, o que fez com que diminuísse a idade

dos equipamentos na fiação, com idade média dos fusos em 15,4 para 9,3, em apenas 9 anos. Na tecelagem foram adquiridos teares altamente produtivos como os sem lançadeiras, com um total de 61.251 equipamentos, nos anos de 1990 e 1999, entretanto, boa parte dos equipamentos da tecelagem ainda são os teares com lançadeira e estes foram adquiridos em grande quantidade, no total de 248.792 equipamentos, diminuindo a idade dos equipamentos de 22,2 anos para 18,8 anos. Na malharia também foi adquirido equipamentos mais produtivos, em um total de 102.908 equipamentos, dos quais 70% em teares retilíneos, com alta tecnologia, mudando a idade dos equipamentos de 10,3 anos para 4,4 anos. Na confecção foram adquiridas 1.302.644 máquinas de costura e máquinas de corte, principalmente as máquinas de costura reta e overloque, trazendo mais dinamismo ao setor de confecções, bastante sucateado, até então, com máquinas de baixa velocidade e rentabilidade.

Tais dados demonstram que o setor têxtil têm investido maciçamente em equipamentos modernos, o que demonstra um parque fabril com idade pequena, o que dá mais competitividade as empresas brasileiras para atuar no mercado internacional. Ainda, segundo dados da ABIT, foram importados, do ano de 1996 a 2001, o montante de US\$ 2.811.020.000 em máquinas para extrudar, estirar, texturizar ou cortar matérias têxteis sintéticas ou artificiais, máquinas para fiação, teares para tecidos, máquinas de lavar, secar, passar, branquear, tingir, máquinas de costura, entre outras máquinas.

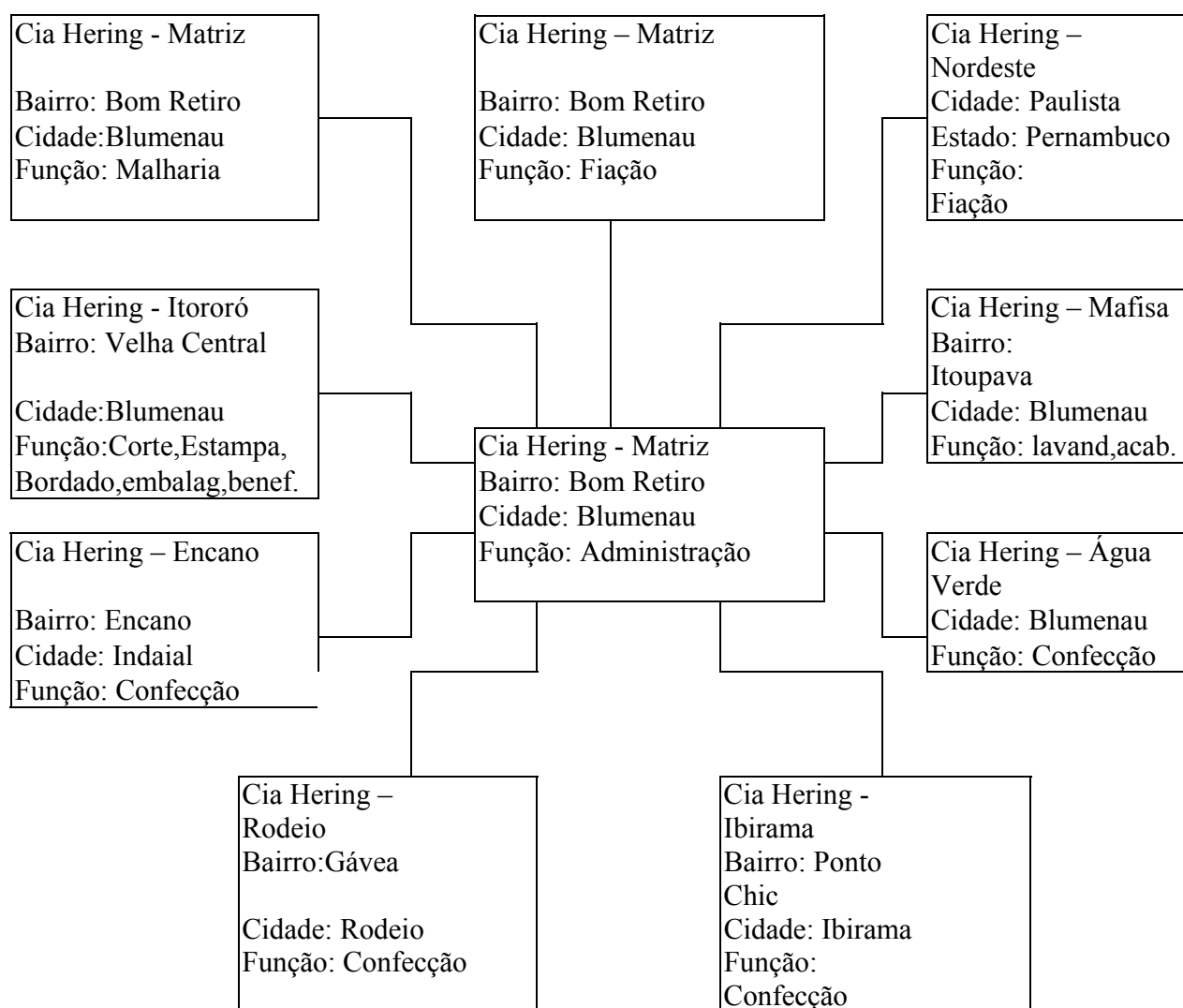
FIGURA 4 - FLUXO DA PRODUÇÃO DA CADEIA TÊXTIL



1.3.1 CIA HERING - UNIDADES PRODUTIVAS

As unidades produtivas da Cia Hering demonstram, também, sua espacialização, regional, e nacional, como podemos observar nas duas figuras que segue (Figura 5 e 6).

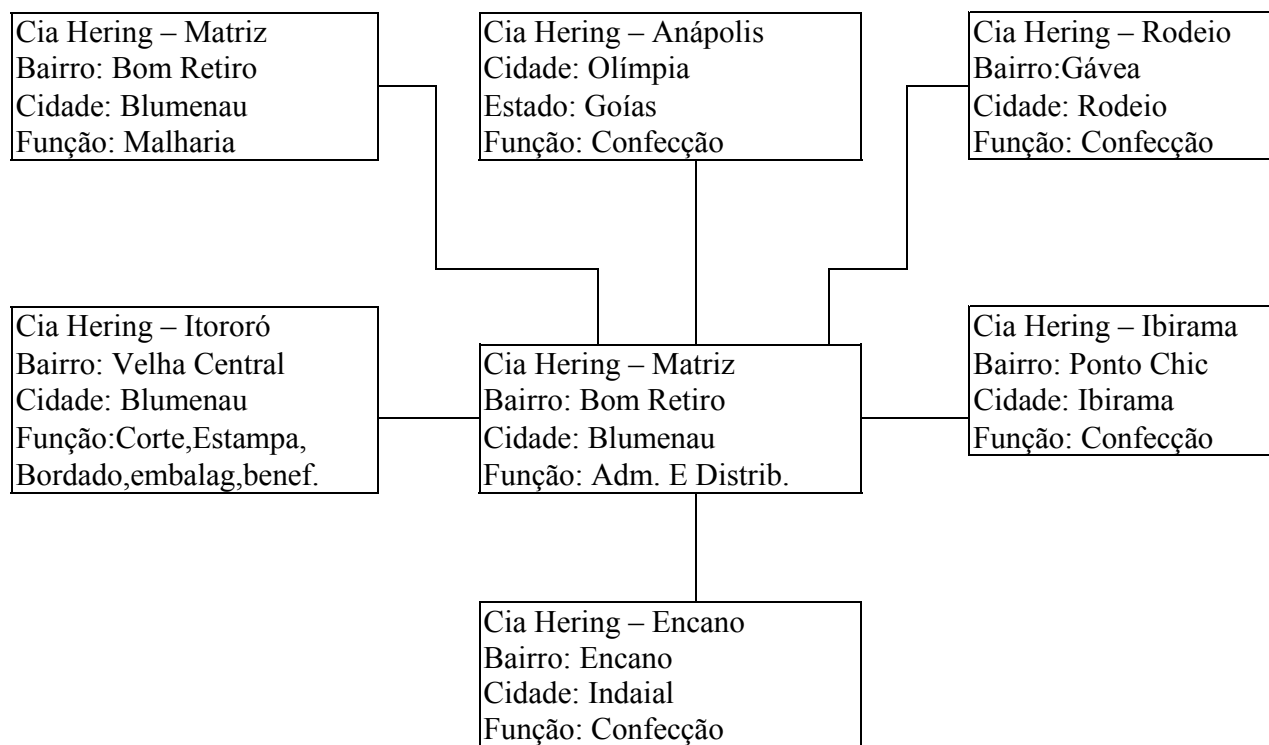
FIGURA 05 - CIA HERING - UNIDADES PRODUTIVAS
(1985)



Conforme a figura acima a Cia Hering mantinha, no ano de 1985, 10 unidade fabris: a matriz, com funções administrativas, como também, possuindo uma unidade de malharia e fiação, as três fundadas no ano de 1880. A unidade de fiação foi desativada em 16/11/1998. A unidade de Itororó, foi fundada em 29/12/1983. As unidades de confecções – Encano (Indaial), Rodeio (Rodeio) e Ibirama (Ibirama) foram fundadas e, 14/08/1929, 07/08/1978, e 07/06/1976, respectivamente. Já a Mafisa foi adquirida no ano de 1985 e vendida no ano de 2000. A unidade de Água Verde foi instalada em 01/03/1974, sendo desativada em 24/04/1998. A Hering do Nordeste, instalada em Pernambuco, instalada no ano de 1976, foi vendida em 30/06/1995. Não consta na figura 4 e na figura 5, a unidade de Gaspar, que foi instalada em 30/01/1991, para aproveitar a mão-de-obra da região, mas foi fechada já em 24/04/1998, juntamente com a unidade de Água Verde. A unidade matriz – administração possui uma área construída de 29.687,00 m² (conforme Foto 1), a unidade de malharia uma área de 13.164,50 m², a unidade de Itororó possui a área de 44.082,00 m², Encano – 4.653,00 m², Ibirama – 3.898,00 m², Rodeio – 4.628,00.

Já na figura abaixo podemos verificar como está a estrutura de unidades produtivas na atualidade:

FIGURA 06 – CIA HERING – UNIDADES PRODUTIVAS
(2001)



Na matriz são duas unidades em funcionando: administrativa e a malharia, Rodeio, Indaial e Encano continuam com suas atividades e funções. A unidade de Itororó também está com suas atividades em andamento. A unidade de Anápolis (Goiás) foi instalada em 11/08/1997, como forma de usufruir benefícios fiscais da região. Não consta na figura acima a unidade de Natal (Rio Grande do Norte), que foi instalada em 26/06/2000, pois suas atividades apenas começaram a produzir em 2001. A unidade de Goiás possui uma área construída de 5.141,00 m².

Foto 01 – Cia Hering – Imagem da Unidade “Matriz”

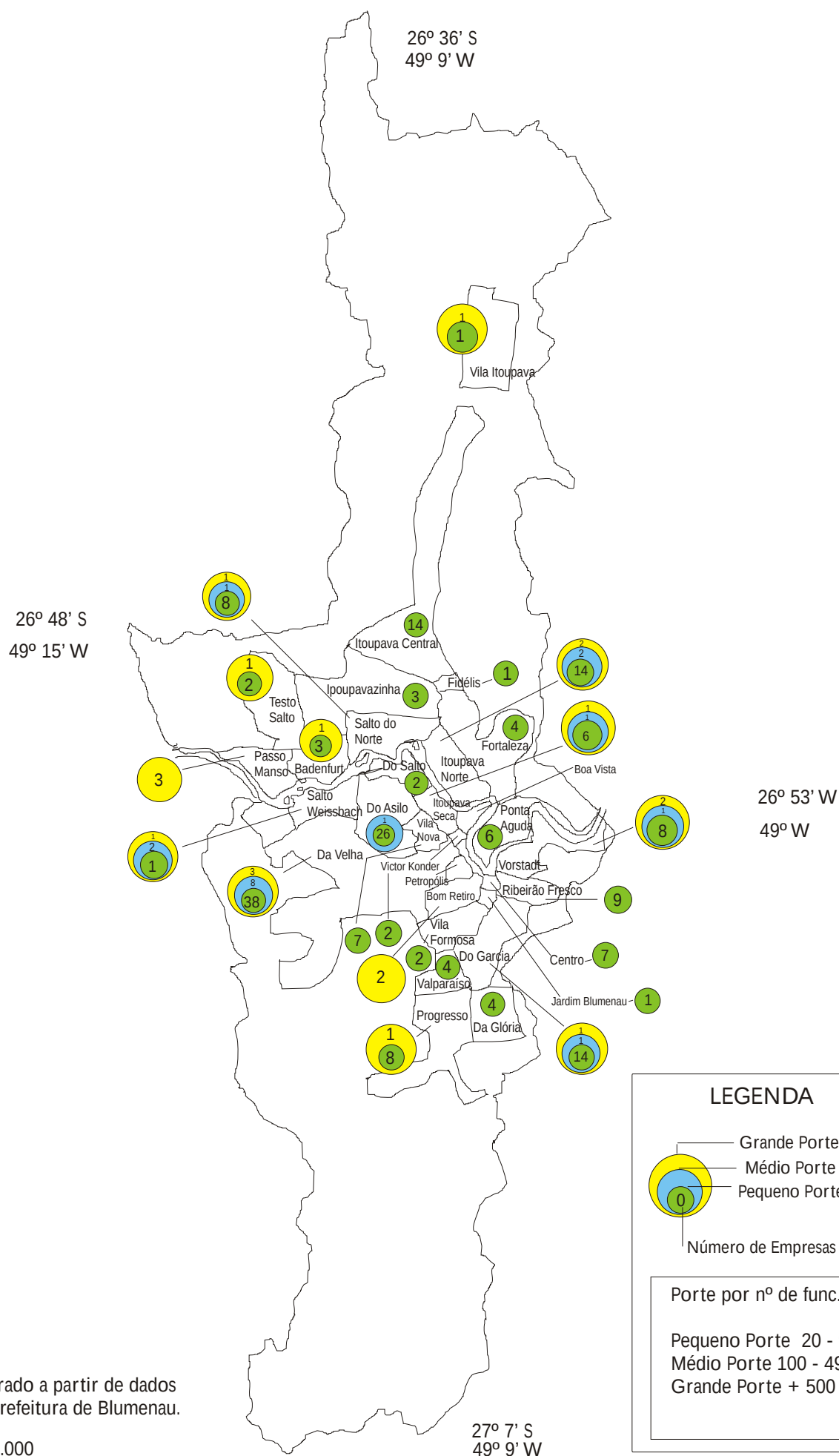


1.3.2 ESPACIALIZAÇÃO PRODUTIVA DAS EMPRESAS DE BLUMENAU

Blumenau, segundo dados obtidos junto ao IPPUB, na Prefeitura de Blumenau (com referência aos anos de 1999 e 2000, deixando de lado as empresas que somente trabalham com os segmento de vestuário), possui cerca de 232 Indústrias Têxteis, das quais 84,1% são de pequeno porte, 7,3% de médio porte e 8,6% de grande porte, como demonstra o Mapa 02, e como análise, também, a espacialização das empresas dentro do espaço urbano-rural de Blumenau.

Conforme os dados do mapa o bairro que possui uma grande quantidade de empresa é o Da Velha, com 38 empresas de pequeno porte, 8 empresas de médio porte e 3 empresas de grande porte, totalizando 21% do total de empresas no município. O bairro do Asilo possui 27 empresas, das quais 96% são de pequeno porte. O bairro de Itoupava Norte conta com 18 empresas, das quais 2 são de médio porte, 2 de grande porte, e as demais de pequeno porte, com destaque para a TEKA - Tecelagem Kuehnrich e a Malharia Cristina. Outro bairro com um grande número de empresas é o Garcia com um total de 16, das quais 1 é de grande porte e 1 de médio porte, o restante é de pequeno porte, totalizando 6,9% das empresas do município. Há de se destacar que somente 4 bairros possuem 47% das empresas do município, sendo bairros longe do centro urbano, menos o bairro Garcia. As empresas próximas ao centro administrativo são de pequeno porte, menos as situadas no Bairro Bom Retiro, como a empresa Cia Hering, de grande porte. Os bairros que possuem mais empresas de grande porte é o Passo Manso, com um total de 3, e o Da Velha, também com 3 empresas.

Mapa 02 - PORTE DAS EMPRESAS TÊXTEIS DO MUNICÍPIO DE BLUMENAU/SC



Fonte: Elaborado a partir de dados obtidos na Prefeitura de Blumenau.

Escala: 1:224.000

1.4 CIA HERING - MÃO DE OBRA

A Cia Hering sempre foi uma empresa geradora de mão-de-obra, tal empreitada era consequência da verticalização da produção. No entanto, com o processo de reestruturação – terceirização de etapas do processo produtivo, o número de empregados foi diminuindo a cada ano (conforme gráfico abaixo), embora muitos dos funcionários passassem a atuar em empresas terceirizadas para a Cia, o que trouxe maior renda aos ex-funcionários.

TABELA 44 – CIA HERING - EVOLUÇÃO DA MÃO-DE-OBRA
1985 – 2003

ANO	NÚMERO DE EMPREGADOS
1985	12296
1986	12579
1987	11675
1988	11054
1989	12037
1990	10750
1991	10100
1992	10393
1993	9831
1994	8631
1995	7843
1996	5454
1997	5242
1998	4437
1999	3994
2000	4048
2001	4259
2002	4153
2003	4012

FONTE: Informações obtidas junto a Assessoria de Comunicação, 2003.

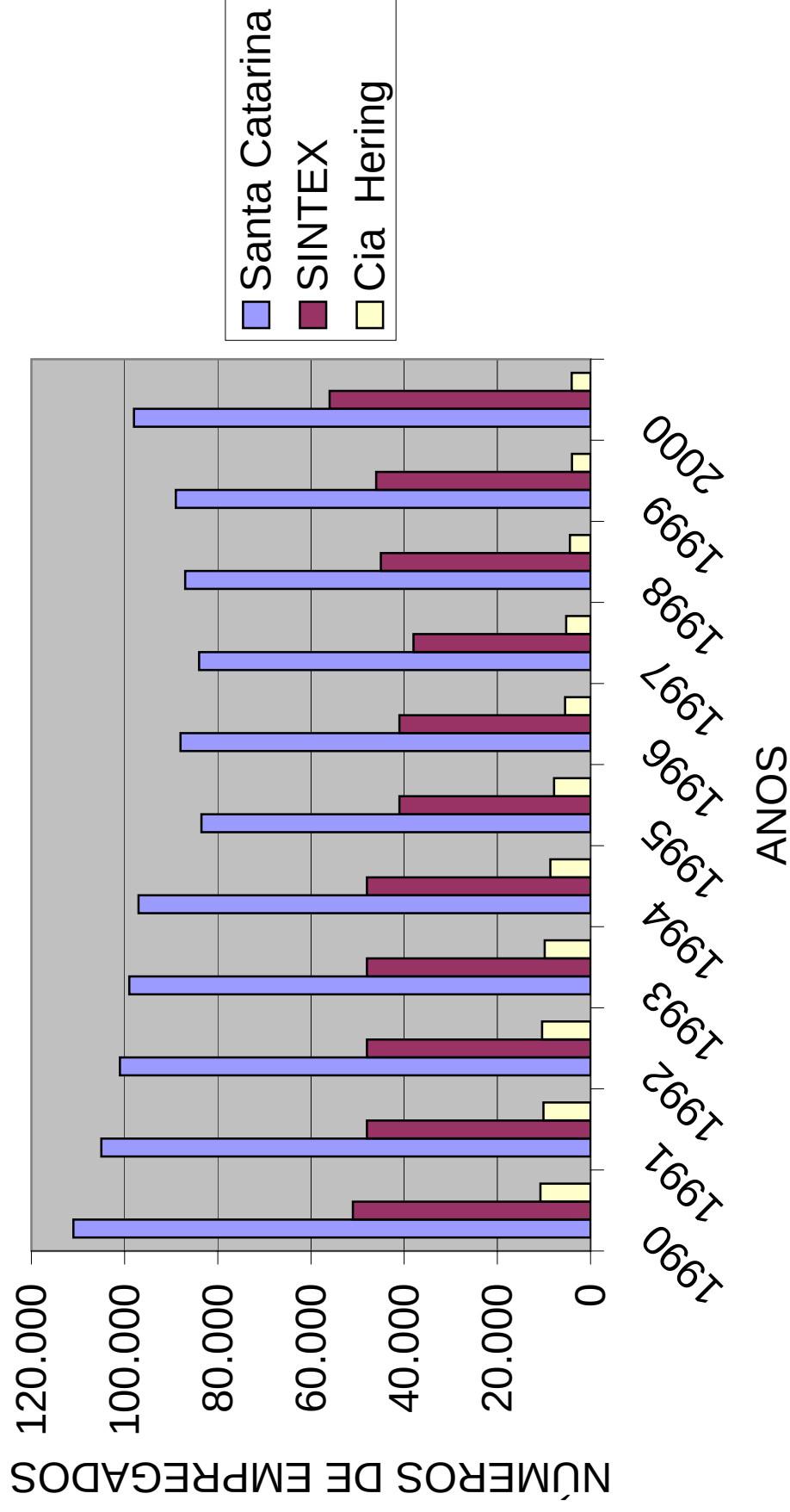
Conforme os dados, houve diminuição da mão-de-obra em mais de 300%, em relação ao ano de 1985 a 2003. A cada reestruturação interna da empresa diminuía-se custos, todavia, custos em pessoal, já que com a aquisição de equipamentos mais modernos não havia a necessidade de manter mão-de-obra ociosa, e o custos em pessoal são altos, principalmente os encargos sociais. A empresa mantém, atualmente, 4012 funcionários, dos quais são chamados como “colaboradores”, pois segundo uma nova visão de estratégia

empresarial, os funcionários fazem parte da estrutura e da vida da empresa, por isso investem no social, para que juntamente consigam crescer dentro do mercado, atingindo todas as classes econômicas com seus produtos com uma visão de “empresa correta”, que visa qualidade dos produtos e qualidade de vida dos “colaboradores”. No gráfico abaixo, podemos analisar o número de empregados em Santa Catarina, da área de abrangência do SINTEX e da Cia Hering.

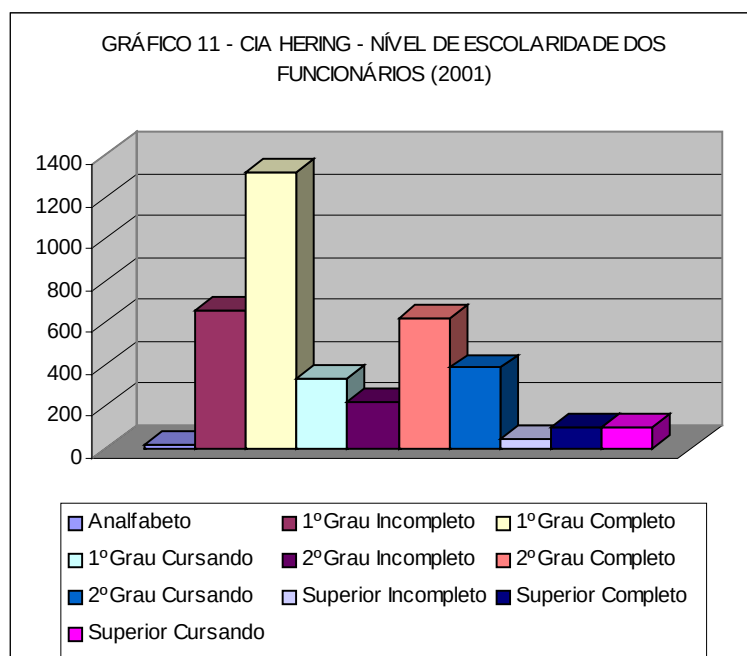
No ano de 1990, Santa Catarina empregava no setor têxtil 111.000 pessoas, dos quais 51.000, ou seja, 46%, na área do SINTEX¹⁰⁴. A Cia Hering empregava em relação ao SINTEX 21% da mão-de-obra, e em relação a Santa Catarina 9,7%, demonstrando a importância da Cia para a região de Blumenau e para o Estado de Santa Catarina. No ano de 1992, Santa Catarina empregava 83.500 pessoas no setor têxtil, o que representava para o SINTEX 49%, e da Cia Hering para o SINTEX 19% da mão-de-obra empregada e em relação à Santa Catarina o percentual de 9,3%. No ano de 1998, houve um pequeno aumento em relação a mão-de-obra empregada do SINTEX para Santa Catarina, passando para 52%, no entanto, a relação Cia Hering para o SINTEX diminuiu consideravelmente para o percentual de 9,8%, já em relação a Santa Catarina tal percentual ficou na casa dos 5,1%, demonstrando que a empresa a cada ano diminuiu o seu número de empregados, por conta do processo de reestruturação e dificuldades de se manter no mercado. Em 2000, o número de empregados no setor têxtil tenha um considerável aumento em relação ao ano de 1998, tanto em Santa Catarina como na área do SINTEX. Santa Catarina teve um aumento de 12%, enquanto que na área do SINTEX o aumento foi de 24%, o que mostra uma melhor situação do setor têxtil, o que mostra, a princípio, a saída da crise. No entanto, a relação da Cia Hering sobre o SINTEX, no ano de 2000, mostra uma queda para 7,2% da mão-de-obra, e para Santa Catarina, o percentual de 4,1%.

¹⁰⁴ A área de abrangência do SINTEX do ano de 1990 a 1993 eram os seguintes Municípios: Agrolândia, Agronômica, Apiúna, Ascurra, Atalanta, Aurora, Benedito Novo, Blumenau, Correia Pinto, Curitibanos, Dona Emma, Doutor Pedrinho, Gaspar, Ibirama, Imbuia, Indaial, Ituporanga, José Boiteax, Lages, Laurentino, Lontras, Massarantuba, Otacílio Costa, Petrolândia, Pomerode, Ponte Alta, Pouso Redondo, Presidente Getúlio, Presidente Nereu, Rio do Campo, Rio do Oeste, Rio do Sul, Rio dos Cedros, Rodeio, Salete, Santa Cecília, Taió, Timbó, Trombudo Central, Vidal Ramos, Vitor Meireles e Witmarsum. Do ano de 1994 a 1996 a área que abrange o SINTEX é o seguinte: Apiúna, Ascurra, Benedito Novo, Blumenau, Dona Emma, Doutor Pedrinho, Gaspar, Ibirama, Indaial, José Boiteax, Pomerode; Presidente Getúlio, Rio dos Cedros, Rodeio, Timbó, Vitor Meireles e Witmarsum. E do ano de 1997 a 2000 continuam os municípios do período anterior, somente acrescentando o município de Massaranduba.

GRÁFICO 10 - NÚMERO DE EMPREGADOS NA INDÚSTRIA
TÊXTEL - SANTA CATARINA, SINTEX e CIA HERING (1990-
2000)



Entretanto, a flexibilização nas relações de produção trouxe a desintegração vertical, já nas relações de trabalho trouxe a uma rotatividade da mão-de-obra, ao aumento do expediente de trabalho com sub-contratos, ao aumento de trabalho temporário, assim como a busca da qualificação profissional. Como responsabilidade da empresa o investimento em educação tem sido alto, em muitos casos com auxílio do SENAI, Sesi, assim, podemos observar no gráfico abaixo o nível de escolaridade dos Funcionários da Cia Hering:



Analisando o gráfico acima, podemos observar que dentro da Cia Hering o nível de analfabetismo era pequeno, no ano de 2001, não chegando a 5% do total de funcionários. A maioria dos empregados tinha o primeiro grau completo – total de 1.316, já 620 funcionários tinham o segundo grau completo, no entanto, como nos últimos anos o incentivo aos estudos tem sido grande, possuía, no ano de 2001, 812 pessoas estudando no 1º, no 2º, e no 3º grau, a fim de buscar conhecimento técnico e especializado dentro da profissão que exercem. Pessoas graduadas havia 98, um número pequeno se comparado

com a quantidade de funcionários, mas como o processo de reestruturação ainda tem pouco tempo, com certeza tais níveis de educação se ampliará na medida da introdução de novas tecnologias.

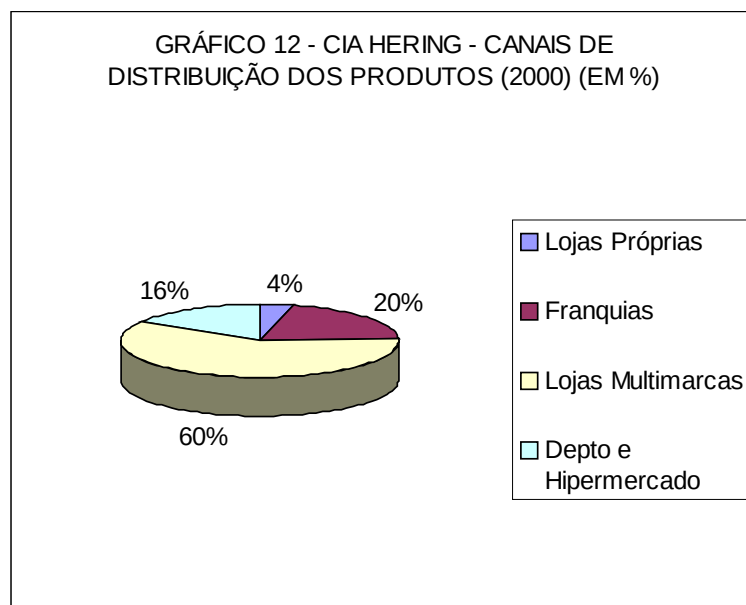
1.5 CIA HERING - CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

A diferenciação, para a empresa, foi partir para a construção de marcas e de canais de distribuição. Já início de 1996, a empresa já possuía 50 lojas franqueadas, Family Store, produtos Hering, espalhadas pelo Brasil, pois há a necessidade de varejar.

Os produtos com etiquetas Hering são vendidos nas lojas “Hering Store”, as outras marcas estão buscando seu espaço no mercado, também com lojas próprias, através das franquias. Em 1997, a empresa detinha as seguintes marcas: Wrangler, Omino, Mafisa, Puc, Public Image e os licenciados – Disney, Senninha e Nintendo.

Em dezembro de 1998, havia no Brasil 58 lojas com a marca Hering Family Store, assim como, 1 na Venezuela, 1 na Bolívia, 1 no Chile, 4 no Paraguai e 60 na Argentina, todas vendendo os produtos com as marcas da Hering.

Segundo gráfico abaixo, no ano de 2000, a Cia Hering tinha como principais canais de distribuição de seus produtos as lojas multimarcas, as franquias e os hipermercados.



Até início do ano de 2000, a empresa possuía 117 lojas franquadas Family Store, 30 dzarm, 12 PUC (conforme Gráfico 13) e 56 lojas distribuídas pelos países do Mercosul, Chile, Venezuela e Bolívia (Family Store). Já, em junho de 2001, os números demonstram que a Hering vem se expandindo de forma rápido dentro do Brasil, contando com 110 pontos de vendas, no entanto, em relação a Argentina houve uma redução considerável de franquias, caindo para nove no total, devido a crise que passa a Argentina nos últimos anos. Mantendo duas lojas próprias, uma em Blumenau e outra em São Paulo. A empresa está investindo em nichos para diferentes classes e mercados, com a compra de licenças de grandes marcas, como da Disney.

GRÁFICO 13 - CIA HERING - NÚMERO DE LOJAS FRANQUEADAS (2000) (EM %)

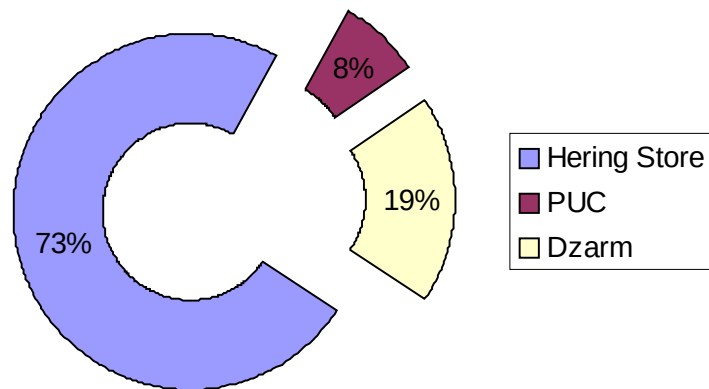
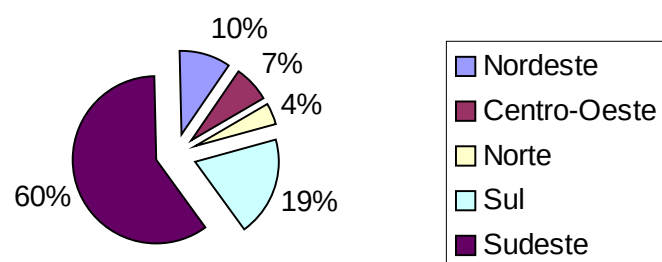


GRÁFICO 14 - CIA HERING - CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO POR REGIÕES (2000) (EM %)



Já o gráfico acima demonstra que os principais mercados para os produtos da Cia Hering, no ano de 2000, são em primeiro lugar o Sudeste Brasileiro, com 60% e o Sul, com 19% dos produtos, mostrando que mesmo estando situada dentro do Estado de Santa Catarina, seus principais clientes são principalmente dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro, sendo por conta disso que boa parte da alta administração da empresa residir no Estado de São Paulo, para a busca de novos clientes, tecnologia, fornecedores, todos de alta qualidade.

1.5.1 Franquias

O processo de franquias não é algo simples, no entanto, tende a ser lucrativo, pois tira o ônus da grande empresa de manter, investir e atualizar lojas próprias. Com o processo de franquia a grande empresa investe no planejamento da loja, dando suporte na montagem, no projeto arquitetônico, ao acesso a fornecedores credenciados, e da toda uma estrutura de formação, treinamento de vendas aos gerentes e vendedores, produtos, lojas e vitrines, além de todo o planejamento anual de Marketing. Assim, o investimento de uma empresa franqueada pode ser observado na tabela abaixo, demonstrando o alto valor do investimento.

Há de salientar que os custos de aquisição do ponto de venda não está incluso dentro do investimento analisado abaixo. Normalmente tais franquias devem ser abertas em lugares movimentados, como shopping centers ou áreas nobres de comércio, com especificações mínimas para cidades com 150.000 habitantes para lojas de no mínimo 80m² e cidades com um mínimo de 250.000 habitantes para lojas de no mínimo 150m².

TABELA 45 – CIA HERING – INVESTIMENTO FRANQUIA HERING STORE
(2004)

Descrição	Franquia Hering Store com 80m2 (frente 8m)	Franquia Hering Store com 150m2 (frente 12m)
Obra civil	70.000,00	120.000,00
Mobiliário	45.000,00	82.000,00
Software, equipamentos de informática	15.000,00	20.000,00
Manequins, cabides, embalagens	8.000,00	12.000,00
Treinamento	4.000,00	4.000,00
Taxa de franquia	15.000,00	30.000,00
Constituição de empresa	2.000,00	2.000,00
Marketing de inauguração	3.000,00	3.000,00
Total geral (R\$)	162.000,00	273.000,00
Estoque inicial – entre 60.000,00 e 200.000,00		
Capital de giro – entre 30.000,00 e 70.000,00		
FONTE: Home-page Cia Hering, 2004.		

1.6 CIA HERING - FATURAMENTO

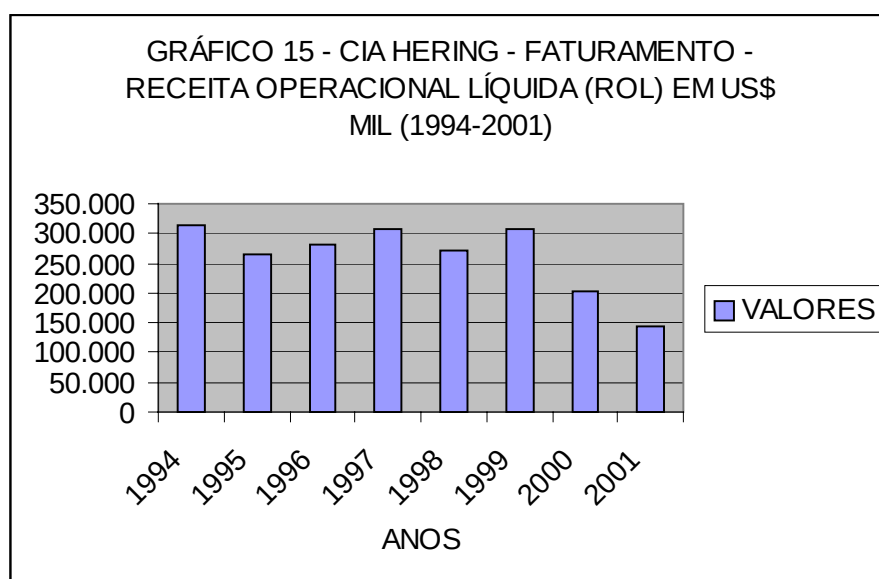
O faturamento da Cia Hering demonstra desigualdades estruturais, pois não há estabilidade e nem crescimento em relação as vendas de produtos, ou seja, a cada ano vende-se menos, conforme gráfico abaixo (melhor visualizado no Gráfico 15):

TABELA 46 – CIA HERING - RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (EM MIL US\$)

ANO	VALORES	% EM EXPORTAÇÕES
1994	314.595	21,1
1995	263.718	14,9
1996	282.540	11
1997	307.869	10
1998	273.030	6,5
1999	306.230	14,66
2000	203.988	17,78
2001	143.783	7,78

Já a relação faturamento x exportações mostra-se, também, em instabilidade, pois não há uma regularidade da quantidade de produtos a serem exportados, percentagens que

vem diminuindo desde 1995, com pequena alta nos anos de 1999 e 2000, por conta dos acontecimentos políticos-econômicos – desvalorização cambial, gerando uma alta no faturamento (1999) e uma alta nas exportações (1999 e 2000), no entanto, tais perspectivas mostraram-se falsas para a continuidade do crescimento industrial.



Entretanto, mesmo com o faturamento em baixa podemos observar que a média de venda das peças, tecidos, produzidos pela Cia. Hering vem aumento consideravelmente. As confecções que levam a marca Hering tiveram um aumento, em apenas quatro anos (1996-1999), de 82%, já as marcas diversas que a empresa detém, tiveram pequenos aumentos, entretanto, fecharam a média do quadriênio em (2%). Os tecidos prontos também tiveram pequenos aumentos, já os produtos licenciados, também, tiveram aumento (1996-1999) de 18% e os produtos para exportação aumento (1996-1999) de 50%, embora, sejam eles, mais baratos do que os produtos vendidos no mercado interno, o que torna mais ainda mais, o processo de exportações, difícil, pelo alto custo e altas taxas de embarque nos portos, como também, do transporte rodoviário.

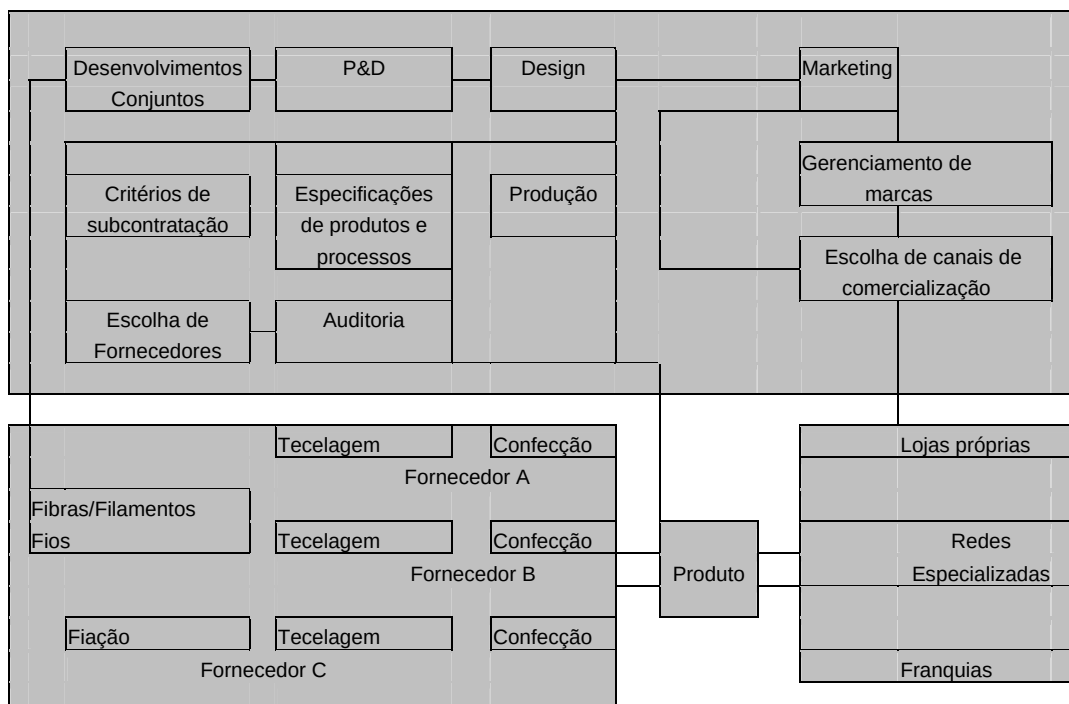
TABELA 47 – CIA HERING - EVOLUÇÃO DOS PREÇOS MÉDIOS
(R\$ / PEÇA)
1996-1999

UNIDADE	1996	1997	1998	1999
Hering	3,09	3,40	3,77	5,62
Marcas	6,72	7,63	7,19	6,60
Licenciados	5,75	5,64	5,51	6,75
Tecido Pronto	16,56	17,84	16,08	17,07
Exportação	2,94	3,36	3,15	4,42
Média Ano	4,65	5,16	5,24	5,89

FONTE: Cia Hering. Depto. de Contabilidade, apud BILSLAND, 1999.

1.7 Análise estrutura interna – modelo de organização de empresa

Ao analisar a estrutura produtiva da Cia Hering – uma empresa até a crise, da década de 1990, altamente verticalizada produtivamente, entretanto, para se adequar às exigências de mercado, passou a modificar sua estrutura, assim, acreditamos a empresa Hering se encaixe dentro do esquema abaixo. Uma empresa produtora com marca.



Esta organização pode ser definida aquelas empresas dedicadas a produção de vestuário, caracterizando-se pela fabricação do produto completo, contudo, com sistemas integrados de produção.

De início essas empresas eram extremamente verticalizadas, com controle direto da compra de insumos básicos até a comercialização, no entanto, com as mudanças estruturais ocorridas com tais empresas, houve a necessidade de mudanças profundas, passando a preocupar-se com as áreas de design, marketing e comercialização, assim, boa parte das atividades de produção foram destinadas as empresas subcontratadas, uma diminuição dos custos de produção, passando o investimento as atividades de interesse.

A empresa produtora com marca investe maciçamente na capacitação e gerenciamento das marcas próprias, assim como a melhor escolha dos canais de distribuição, entretanto, assume atividades importantes para manter a qualidade do produto, como é caso das atividades de beneficiamento, tecelagem, no caso da Hering.

Há ainda as empresas comercializadoras com marca que são as empresas fabricantes sem fábrica. Essas empresas preocupam-se, unicamente, com a comercialização, deixando de lado qualquer atividade ligada a produção, como é o caso da Nike.

2. A CIA HERING – ESTRUTURA EXTERNA

2.1 CIA HERING - EXPORTAÇÕES

As exportações têxteis da Cia Hering demonstram, fielmente, o momento de maior e menor expansão da empresa.

TABELA 48 – CIA HERING - EXPORTAÇÕES (US\$)
1979-2001

ANO	EUROPA	AMÉRICA DO NORTE	AMÉRICA LATINA	OUTROS	TOTAL
1979	9.907.366	1.334.265	2.013.583	101.389	13.356.603
1980	10.829.401	543.931	2.166.454	141.142	13.680.928
1981	7.811.063	877.253	1.823.144	448.565	10.960.025
1982	9.157.175	1.635.607	1.443.183	599.722	12.835.687
1983	7.558.095	1.273.421	610.211	2.978.152	12.419.879
1984	13.918.677	1.749.737	1.301.349	929.654	17.899.417
1985	13.326.851	1.973.499	3.292.539	19.954	18.612.842
1986	18.155.276	1.791.182	3.300.026	41.525	23.288.009
1987	24.736.662	3.967.698	5.758.748	105.982	34.569.090
1988	24.586.081	8.100.389	2.688.842	97.147	35.472.460
1989	22.712.701	19.753.765	3.327.445	603.603	46.397.515
1990	32.249.288	16.579.295	3.805.001	183.901	52.817.485
1991	33.590.396	12.847.746	9.167.181	149.779	55.755.101
1992	33.932.581	37.658.774	23.623.074	563.739	95.778.168
1993	30.880.430	22.892.908	28.607.167	502.585	82.883.090
1994	22.002.371	23.070.770	28.180.246	495.369	73.748.755
1995	8.616.212	6.687.065	19.301.004	37.126	34.641.408
1996	12.638.638	2.334.137	17.345.272	18.294	32.336.341
1997	6.239.783	489.726	20.601.932	1.535	27.332.976
1998	4.913.418	46.618	17.776.311	0	22.736.347
1999	4.896.049	480.505	15.651.218	89.502	21.117.275
2000	5.138.920	6.395.167	23.343.817	207.984	35.085.889
2001	2.394.366	6.463.536	17.172.262	304.925	26.335.090
	360.191.801	178.946.995	252.300.008	8.621.574	800.060.376

FONTE: Dados obtidos junto ao Gerente de Exportações, David Bilsland, em fevereiro de 2002.

O período de maior exportação da Cia Hering corresponde aos anos de 1992 a 1994, com percentual de exportação sobre o total de 31,54%, no entanto, entre os anos de 1981 a

1991, as exportações mantiveram-se em crescimento, com expansão de 40/60% entre um ano e outro. Já as exportações do ano de 1995 a 2001 se equívalem, as exportações realizadas nos anos de 1986/1988, mostrando uma queda qualitativa das exportações. Relacionando as exportações do ano de 1992 com a do ano de 2001, nota-se que as exportações diminuíram na ordem de 360% (Gráfico 16). Do ano de 1979 a 2001 45% dos produtos exportados tiveram destino o mercado da Europa, 32% foram destinados a América Latina, e 22% ao mercado da América do Norte (Gráfico 17). No entanto, verificando as exportações realizadas entre os anos de 1992 a 2001, quando a Argentina passou a ser um mercado em grande potencial para as exportações brasileiras, por causa do Mercosul, da crise do têxtil Argentino, 43% das exportações da empresa foram destinadas aos países da América Latina, 31% para a Europa e 25% para a América do Norte (Gráfico 18).

GRÁFICO 16 - CIA HERING - EXPORTAÇÕES E SEUS MERCADOS DE DESTINO (1979-2001) (EM US\$)

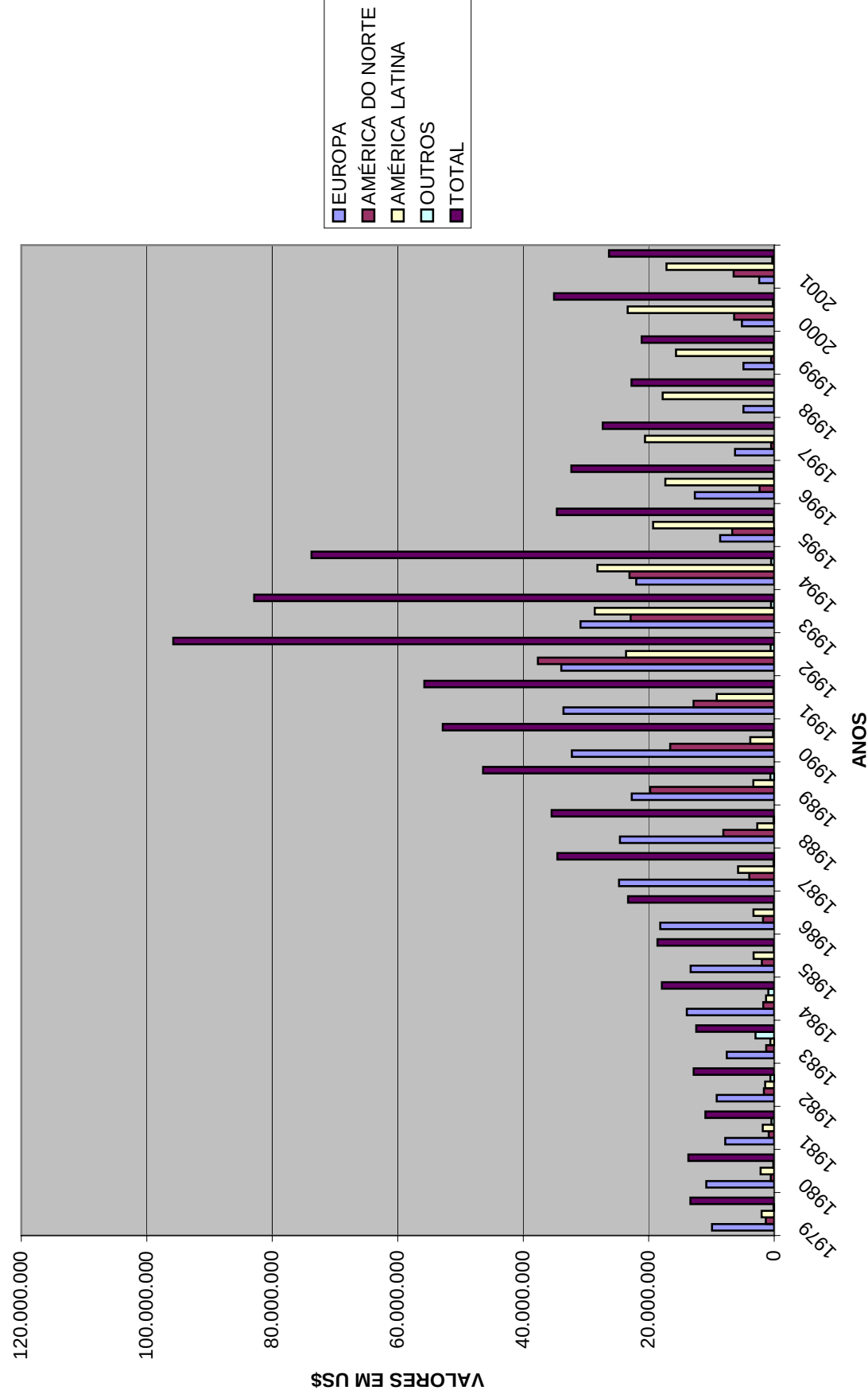


GRÁFICO 17 - CIA HERING - EXPORTAÇÕES POR MERCADOS (%)
1979-2001

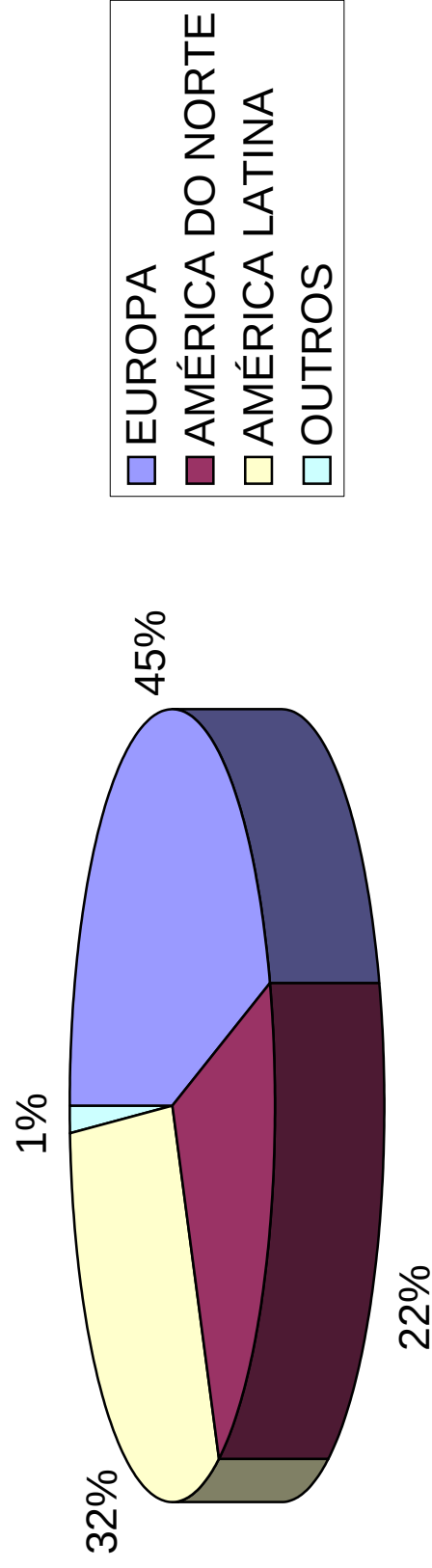
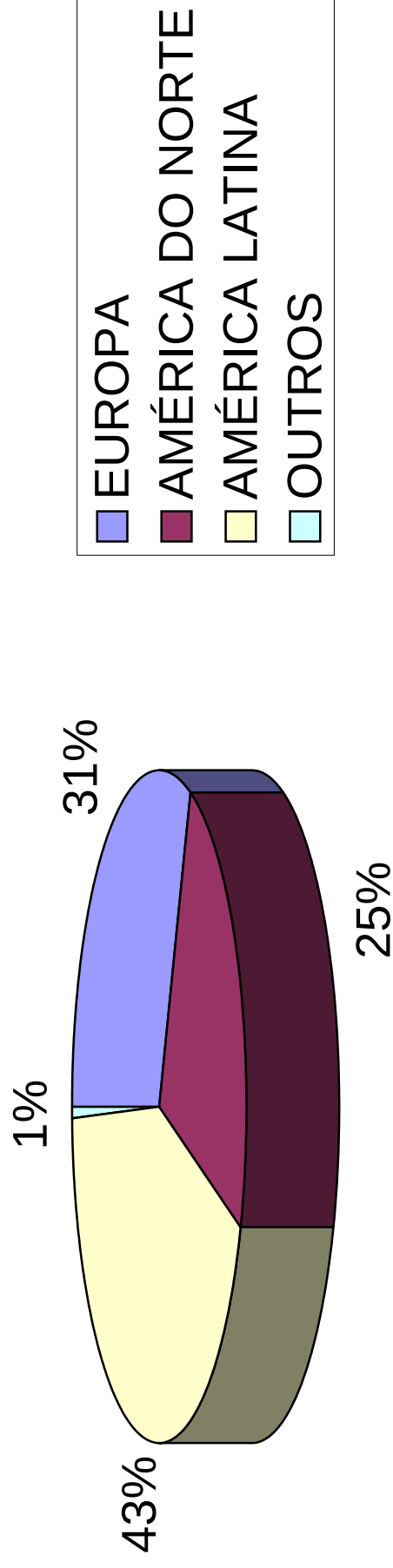


GRÁFICO 18 - CIA HERING - EXPORTAÇÕES POR
MERCADOS (%)
1992-2001



3 MEDIDAS RECENTES DA CIA HERING - PARA MELHOR ATUAÇÃO NO MERCADO

No início do ano 2000, a empresa decide ser mais agressiva, buscando ir em direção ao mercado internacional, assim, como foram dessa política investiu em catálogo e redes de vendedores para atuar no mercado Japonês, a princípio, junto a comunidade de 200 a 300 mil brasileiros, que lá se encontram para trabalhar e estudar – os dekassegus – brasileiros descendentes de imigrantes Japoneses que fizeram o caminho de volta, depois o objetivo era investir no mercado em geral. Assim, por causa das dificuldades de restrições não tarifárias que são colocadas as empresas estrangeiras, para dificultar suas entradas no país, e com custos com frete, a empresa Cia Hering fez parceira com uma firma de comércio exterior Japonês – a Nissei Corporation, como forma de entrar no país de uma maneira mais fácil. A própria Nissei acredita que é mais fácil chegar aos brasileiros indo de porta em porta, além da compra pelo site, que até então estava sendo estruturado em língua Japonesa, e através de campanhas publicitárias. Apenas 2 marcas se destinaram ao mercado Japonês: os produtos coma marca Hering e dzarm.

Ainda, em 2000, foram demitidos 400 funcionários, já que a empresa fechou o ano com endividamento na ordem de US\$ 130 milhões, com lucro líquido de apenas R\$ 725 mil.

No ano de 2002, a empresa decide concentrar esforços em apenas quatro marcas (Hering, Puc, Omino e dzarm – já que as vendas em lojas separadas mostraram que essas marcas possuem mais venda). As marcas Public Image, Folha e as licenças Disney deixam de ser produzidas, isso ocorreu devido não só o cancelamento de US\$ 5 milhões em produtos pela rede Carrefour e Libertá (na Argentina) pela inadimplência, como também pelo encerramento das operações na Argentina, que se tornaram ociosas em relação a venda, mesmo com o setor têxtil no país em crise, mas a empresa perdeu espaço dentro do país, decidindo, assim, cessar todas as vendas e o fechamento da rede de franquias. Os produtos com a marca dzarm deixam de ser vendidas em lojas franqueadas para estar no varejo. No Brasil, a empresa mantém 122 lojas franqueadas e mais 17 no exterior (Uruguai, Chile, Paraguai, Bolívia e Venezuela). Assim, em entrevista para a Gazeta Mercantil (Ano LXXXII, n.22.308) Fábio Hering, vice-presidente, diz que a empresa decidiu trocar o

crescimento econômico pela estabilidade financeira. Foi decidido, também, vender o prédio da Espanha, que já estava desativado desde o ano de 1996, quando a Hering decidiu cessar a produção da empresa. A venda deve sair por US\$ 7 milhões, o que dará um capital de giro maior para a empresa investir diretamente nas marcas que continuam a ganhar agregação de valor.

No ano de 2003, a Hering contava com 125 lojas no Brasil e 12 na América Latina, foram inaugurados 18 novas lojas, nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Maranhão. Já a rede de franquias PUC, havia no ano de 2003, 29 lojas, das quais 17 lojas no Estado de São Paulo. No ano foram inauguradas 12 lojas, principalmente, nos Estados do Nordeste, além da ampliação de lojas e remodelação de outras.

Para o ano de 2004 o plano de expansão, tanto das lojas Hering Store como PUC, é extremamente agressivo. Para a Hering Store deverá ser aberta está ano em torno de 50 lojas, distribuídas nas regiões Norte e Nordeste, assim como no interior Paulista. Já para a rede de franquias PUC deverá ser aberto no ano em torno de 20 lojas, com destaque para as cidades do Sul e Sudeste do país.

CONCLUSÕES PARCIAIS

Para a Cia Hering a reestruturação foi sinônimo de mudança radical nos processos de produção e administração. Primeiro foi necessário analisar toda uma estrutura produtiva, altamente verticalizada e onerosa. Passou-se então a terceirizar etapas produtivas, principalmente as etapas que necessitam de capital intensivo - como é o caso da fiação, e etapas que são simples de produzir – como é o caso da costura e confecção, como consequência da terceirização uma grande quantidade de mão-de-obra foi demitida, outra quantidade, pela experiência, abriu empresas para terceirizar serviços para própria Cia Hering.

Como forma para se reestruturar foi necessário vender algumas unidades fabris, desinstalar outras, além da venda de todas as empresas que não pertenciam ao ramo têxtil, ou seja, decidiu-se atuar somente no setor têxtil por conta da tradição familiar.

Durante o processo de reestruturação investiu-se em máquinas altamente produtivas, sem grandes necessidades de gerenciamento individual, o que torna a empresa cada vez mais enxuta, em nível de mão-de-obra, além do investimento em etapas estratégicas, como beneficiamento e corte, com a utilização de sistemas informatizados, gerando cortes precisos, ocorrendo, todavia, a diminuição de perdas de tecidos. Além de sistemas integrados que gerenciam a chegada da matéria-prima na empresa até a saída do produto final para distribuição, com a utilização de técnicas como *kanban*, *just in time*, oriundas do toyotismo.

Além disso, através da utilização do marketing foi investido na valorização da marca da empresa e na fabricação de produtos com alto valor agregado, com pequenas produções de uma gama variada de produtos, ou seja, buscou-se investir em algumas marcas com gerenciamento constante para verificação de vendas e atuação no mercado, o que em poucos anos mostrou a empresa quais as marcas que ela deveria investir e quais deveriam mudar a estratégia de vendas ou deixá-la de produzir.

Outra mudança estrutural foi investir na rede de franquias, ou seja, a empresa não vende diretamente boa parte da sua produção e sim repassa para as franquias os produtos e esses preocupam-se com preços e as vendas. Os contratos de franquias possuem o mesmo valor para qualquer franqueado, estando ele no Sul do país ou no Norte, o que torna a

estrutura nada maleável com as condições econômicas de cada região do país, ao mesmo tempo em que não se prioriza nenhum franqueado, tornando justo tal processo.

A administração da empresa também passou por uma reestruturação com diminuição de níveis hierárquicos de gerência e diretoria, com a abertura do capital, para poder receber investimentos externos, além de maior atuação de outros grupos públicos e privados no controle acionário da empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

I

A atual reestruturação é o instrumento necessário para a saída da crise, gerado pela fase “b” do 4 Ciclo Longo de Kondratieff, pois há a necessidade de buscar mecanismos para a reprodução do capital, em nível internacional, demonstrando que as grandes transformações dentro do sistema industrial deram-se em fases de recessão (fases “b” dos Ciclos Longos de Kondratieff) e que no momento a reestruturação ocorrida no país nada mais é do que a retomada para o crescimento.

Pois, além disso, a própria concorrência interna mostra empresas altamente qualificadas para a atuação em mercado competitivo, alguns exemplos de sucesso são as empresas Coteminas e o Grupo Vicunha. O primeiro comandado pela família Alencar, mais precisamente, José Alencar Gomes da Silva e seu filho Josué Christiano Gomes da Silva, no segundo caso, controlado pelas famílias Steinbriech e Rabinovich. O Grupo Coteminas possui, atualmente, 11 unidades fabris (contendo a Artex, de Blumenau), produzindo fios, tecidos, malhas, camisetas, meias, toalhas de banho, lençóis, empregando mais de 16.000 funcionários em todo o país. O Grupo Vicunha separou, estrategicamente, o ramo têxtil da Companhia Siderúrgica Nacional e Vale, formando a maior empresa têxtil da América Latina. Seu maior faturamento, dentro do setor têxtil, é na produção de índigo, brim, confecções (recentemente), filamentos de nylon, filamentos e fibras de viscose. A área de confecção comprada da Cia Hering virou a Fibrasul, na confecção de camisetas. Além da unidade em Paulista (PE) outras 16 unidades espalham-se pelo país, empregando mais de 16.000 funcionários, para um faturamento (1999) de R\$ 1,12 bilhão.

São duas empresas diversificadas industrialmente, produzindo, praticamente, da matéria-prima ao produto final, além da estrutura, de alto escalão, familiar, como ocorre com boa parte das indústrias do Vale do Itajaí. Tais indústrias demonstram que empresas desse tipo – vertikalizada, “familiar” (em sentido amplo) -, por mais que a concorrência seja alta e os custos de infra-estrutura também, conseguem sobreviver, ampliando exportações a

cada ano.

O que as torna competitiva é a estrutura em produzir o que o mercado interno produz com custos altos ou importa, como também, produzindo em grande quantidade produtos com qualidade. O primeiro caso podemos relacionar o Grupo Vicunha, produzindo matéria-prima para várias indústrias, com a produção de filamentos de nylon e viscose, onde boa parte das empresas Sulinas precisam importar tais filamentos, pois não possuem estruturas para produzir. O segundo caso – produzir em grande quantidade – relacionamos o Grupo Coteminas, investindo maciçamente na ampliação da capacidade produtiva, pois exporta boa parte de seus produtos para os mercados europeu e americano. Mas, principalmente, o que as torna competitivas é a estrutura de qualidade produtiva, ou seja, equipamentos de alta tecnologia, capital de giro para ampliar suas instalações, e capacidade gerencial, com gerentes altamente qualificados, com estratégias bem formuladas sobre crescimento industrial. Um exemplo de estratégia pode ser verificado na estrutura de abastecimento de energia do Grupo Coteminas – como a empresa necessita de energia elétrica em abundância, a fim de baixar custos, investiu, conjuntamente com a Cemig e a Vale do Rio Doce, na construção da Usina Hidrelétrica de Porto Estrela, no Vale do Aço. Além de atuar no mercado mobiliário e produção de aguardentes.

II

Realidade bem diferente do que vem passando as empresas do Vale do Itajaí com dificuldades estruturais, financeiras, administrativas é verificada em uma outra grande empresa do país. A Santista Têxtil, única multinacional têxtil do país, vem crescendo e ampliando suas atividades a cada ano. A Santista Têxtil nasceu, no ano de 1994, da fusão de duas grandes empresas do ramo têxtil: a São Paulo Alpargatas (1907) e a Santista Têxtil (1929). A empresa possui 9 fábricas, das quais 5 no Brasil (Americana-SP, Jaú-SP, Tatuí-SP, Paulista-PE, Nossa Senhora do Socorro-SE e em Aracaju-SE; 1 no Chile (em Chigayante); e 2 na Argentina (Tucumán e Santiago Del Estero), contratando um total de 5000 profissionais.

A ultima aquisição da Santista Têxtil, no ano de 2004, no Brasil, foi a Cia Jauense Industrial (1948) pertencente ao Grupo Camargo Correa, o mesmo que mantêm o controle da Santista Têxtil. A aquisição foi realizada para fortalecer a Santista além de aumentar a produtividade nos segmentos de tecidos Sportswear, tecidos Denim e tecidos para camisaria, roupas femininas e infantis. Essas empresas mantidas pelo Grupo Camargo Correa responderam, no ano de 2003, por cerca de 30% do faturamento do Grupo, que chegou a R\$ 7,2 bilhões.

São casos que podemos fazer amplas comparações com a Cia Hering, por exemplo, a empresa Cia Hering já atuou em ramos diversos, produzindo alimentos, além das confecções e hoje atua somente no ramo têxtil, por causa da crise. A estrutura mantida pela Cia Hering se esgotou dentro de seu espaço regional (o que não ocorreu dentro do espaço produtivo do Grupo Coteminas e Vicunha) haja vista que muitas empresas atuam no segmento produtivo da empresa o que a torna mais vulnerável a crises, assim teve que conter despesas, terceirizando etapas produtivas, o que a fez mudar a estrutura, como ocorreu com boa parte das empresas situadas na região e no Estado.

Contudo, os casos acima demonstram empresários que atuam no governo, possuindo grande influência no recebimento de recursos, verbas de bancos de desenvolvimento e isso ainda é um dos grandes problemas do setor têxtil dentro do espaço regional catarinense, faltando influência dentro da estrutura governamental.

Outro caso importante é a estrutura da Benetton, que trabalha somente em cima de marketing, pois não possui estrutura produtiva, terceirizando tudo o que vende. A empresa investe alto em campanhas que une a venda de produtos a causas sociais, ou seja, com isso a empresa faz parte do universo social. Campanhas de prevenção à AIDS, campanhas que mostram as raças unidas, ou seja, não há diferença entre a raça branca e a preta, ou ainda o choque da realidade, que mostra o conflito do continente africano, pedindo socorro (CALAZANS, 1998).

Neste sentido, acreditamos que uma política de vendas tem que estar associado a

estratégia social, pois, além do país precisar modificar sua estrutura produtiva industrial, precisa também mudar a estrutura social. Para isso, a Cia Hering (mesmo investindo nos últimos anos em marketing para a valorização da marca da empresa) necessita investir amplamente no social, com campanhas que visam atrair consumidores para comprar seus produtos, o que poderia ser feita com campanhas destinadas a valorização do espaço regional, investindo no turismo, através de campanhas publicitárias, tornando a cidade de Blumenau mais conhecida pela população em geral e não apenas em um mês do ano, quando ocorre a Oktoberfest (sendo visitada, principalmente, pelos jovens), além de continuar com a campanha do câncer de mama.

III

Nesse sentido, segundo críticos, uma boa administração industrial está na relação - poder de concorrência x estrutura interna -, em melhores palavras - planejamento estratégico, ou seja, a partir de agora as organizações passam a ser vistas como sistemas abertos, estando sempre precisando adaptar-se às mudanças ocorridas em nível internacional, para poder atuar de forma concorrente, tanto em nível regional, estadual, como internacional. É necessário manter profissionais cada vez mais qualificados e treinados para funções estratégicas, pois é a partir daí que a empresa torna-se competitiva, o capital intelectual formulando novas e dinâmicas estratégias para manter o crescimento de uma organização, sendo, o capital intelectual os ativos mais valiosos para as empresas, conforme WALL e WALL (1996).

Como forma do planejamento estratégico a Cia Hering, desde o início do processo de reestruturação, passou a investir em educação para seus funcionários, estando em cursos de educação fundamental, médio, além do ensino universitário, pago, principalmente, para os funcionários de alto escalão (gerentes, diretores, como ocorreu com o gerente de exportações, David Bilsland, que cursou o mestrado, na FURB, na área de comércio exterior).

Já PORTER (1999) acredita que o lema da estratégia competitiva é ser diferente. A

estratégia é vista como a maneira de buscar desenvolver atividades melhor do que os rivais. É necessário a integração da empresa na busca de estratégias competitivas, como também, o desejo de crescer, no entanto, esse é o efeito mais perverso sobre a estratégia, pois o crescimento tem que ser visto primeiro como estabilizar-se no mercado, para depois crescer, e por fim ter líderes que não tenham medo de fazer escolhas.

A Cia Hering como últimas medidas para se estabilizar no mercado decidiu investir em produtos com marcas fortes, como é o caso das marcas Hering, dzarm e PUC, deixando de lado a produção de marcas pouco aceitas pelo mercado nacional, diminuindo custos que não geravam renda.

Assim, acreditamos que para atuar de forma competitiva em um mercado cada vez mais seletivo é necessário formular estratégias altamente competitivas, buscando a valorização do capital intelectual, pois não mais é justificável analfabetos dentro de empresas que visam o crescimento, sendo uma série de medidas vinculadas as estratégias, como o investimento ambiental, profissional, produtivo, administrativo.

IV

O setor têxtil é extremamente vulnerável às variações das condições econômicas, o que constitui um dos fatores determinantes da procura, demonstrando então que há a necessidade do investimento alto e estratégico em alguns segmentos, como os abaixo relacionados:

- A) marcas – as marcas privilegiam a relação direta com o consumidor, através das cadeias de lojas;
- B) comunicação – desenvolvimento das tecnologias da comunicação, facilitando o recurso a fornecedores, e um contato maior com os consumidores.
- C) informação – desenvolvimento das tecnologias de informação, ao estabelecer conexão entre as lojas e as unidades produtoras, sem que haja a necessidade da estocagem de produtos.

- D) Marketing – marketing orientado para o mercado, baseado em base de dados, permitindo a transformação das coleções sazonais em coleções em constantes mutações.
- E) confecção – ainda encontra-se em um nível baixo de automatização, continua extremamente dependente de mão-de-obra, e um nível salarial bem baixo.

Ainda neste sentido, como forma de manter uma estrutura eficiente em relação à produção há a necessidade de manter áreas produtivas, principalmente as de produção complexa, onde são produzidos na própria fábrica, no entanto, o preço é compensado pelos produtos fabricados pelas empresas tercerizadas (de baixo custo), como ocorre com os processos de acabamento (tinturaria, lavagem e estamparia), pois há a necessidade de investimento não só em maquinaria, como cuidados com o meio ambiente, em contrapartida se houvesse empresas que pudessem realizar tais tarefas não haja dúvida que as grandes empresas subcontratariam tais serviços. Os problemas são os custos dos equipamentos e de estrutura ambiental, o que dificulta o trabalho para empresas de pequeno e médio porte.

Portanto, a estrutura de subcontratação (interdependência entre empresas produtoras e empresas subcontratadas) é em vários momentos limitada, haja vista ao fato do processo de produção ser praticamente de capital intensivo, exigindo grandes custos de instalação.

V

Já os dados financeiros da Cia Hering, nos últimos dois anos, demonstram que a empresa ainda passa por uma situação crítica, embora tenha investido maciçamente em suas marcas e de tentar manter toda uma estrutura eficiente de produção e administração.

A empresa teve um faturamento bruto, no ano de 2002, de R\$ 360 milhões, dos quais R\$ 56 milhões foram em exportações, o equivalente a 18%. O prejuízo operacional do ano foi de R\$ 133,5 milhões.

Já no ano de 2003 a empresa teve um faturamento bruto de R\$ 336,5 milhões, desse total foi exportado R\$ 70,3 milhões, o equivalente a 20%. O faturamento do ano de 2003 diminuiu quase 8% em relação ao ano de 2002. Embora o faturamento da empresa ter diminuído, em relação ao ano de 2002, o lucro operacional foi de R\$ 12,6 mil, o que demonstra que a empresa está buscando estabilidade.

VI

Contudo, a fim de mudar a base econômica e política de um país é fazê-lo, nesse momento, crescer, havendo o comprometimento com a base industrial e social, o que nos parece que está no crescimento, de início, das exportações brasileiras. Assim, acreditamos que deverá haver uma política de incentivo pelo governo, em nível estadual, como nacional, ampliando linhas de crédito para aquisição de máquinas, para que as empresas possam dar continuidade o processo de renovação do parque fabril, gerando, ora, mais empregos.

As exportações de produtos têxteis tem mostrado um crescimento acelerado nos últimos anos. No ano de 2003 foi exportado 40% a mais do que foi exportado no ano de 2002. As exportações do ano de 2004 já demonstram que este deve ser um ano favorável também, o que torna estável a balança comercial de produtos têxteis.

A balança comercial brasileira de produtos têxteis tem saldo positivo desde o ano de 2001, o que não ocorria desde o ano de 1995. Há de salientar, também, a acentuada diminuição das importações. No ano de 1997, a importação de produtos têxtil chegou a cifras de US\$ 2,4 bilhões, assim se comparadas com a importação do ano de 2003, ocorridas no total de US\$ 1,06 bilhões, podemos verificar uma diminuição de 55%.

Portanto, além de uma política favorável a exportação, é primordial, para a saída da crise industrial (juntamente com uma política de incentivo às exportações), segundo RANGEL, o investimento em serviços de infra-estrutura, como os serviços públicos ligados ao transporte – havendo a necessidade de se investir em transporte ferroviário, marítimo, além do rodoviário (extremamente sucateado), o investimento em saneamento básico, o que pode ser solucionado com a concessão de empresas privadas para a execução de tais serviços.

BIBLIOGRAFIA

1. Livros

ATLAS ESCOLAR DE SANTA CATARINA. Secretaria de Coordenação Geral e Planejamento. Subsecretaria de Estudos Geográficos e Estatísticos. Rio de Janeiro: Aerofoto Cruzeiro, 1991.

AURELIANO, L. M. **No Limiar da Industrialização.** São Paulo: Brasiliense, 1981.

BASTOS, J. M.; ESPÍNDOLA, C. J. **Indústria e Comércio na Região Sul.** Texto apresentado ao I EREGEO SUL. Florianópolis: UDESC/UFSC, 1998 (mimeo).

BENKO, G., LIPIETZ, A. (org). **As Regiões Ganhadoras. Distritos e Redes:** Os Novos Paradigmas da Geografia Econômica. Oeiras: Celta, 1994.

BERTERO, C. O. Cultura Organizacional e Instrumentalização do Poder. FLEURY, M. T., FISCHER, R. M. **Cultura e Poder nas Organizações.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

BODDY, M. Reestruturação industrial, pós-fordismo e novos espaços industriais: uma crítica. **Reestruturação Urbana:** tendências e desafios. São Paulo: Nobel, 1990.

BIOTO, A. **Política Neoliberal e Sindicalismo no Brasil.** São Paulo: Xamã, 1999.

BOSSLE, O. P. **História da Industrialização Catarinense:** das origens à integração no desenvolvimento brasileiro. Florianópolis: CNI/FIESC, 1988.

BOWDITCH, J. L., BUONO, A. F. **Elementos de Comportamento Organizacional.** São Paulo: Pioneira, 1997.

BRAVERMAN, H. **Trabalho e Capital Monopolista:** a degradação do trabalho no século XX. 3.ed. Rio de Janeiro: LTC, 1987.

BRITO, L.N. **Política e Espaço Regional.** São Paulo: Nobel, 1986.

CABRAL, O. R. **História de Santa Catarina.** 3. ed. Florianópolis: Lunardelli, 1987.

CALAZANS, F. M. A. (Org.). **Benetton:** o vírus da nova era. São Paulo: M. S. Okida, 1998.

CALIXTA TAVARES, M. **Gestão Estratégica.** São Paulo:Atlas, 2000.

CAMPOS, R., CÁRIO, S., NICOLAU, J. A. **Arranjo Produtivo Têxtil – Vestuário do Vale do Itajaí.** Florianópolis: UFSC, 2000.

CANO, W. **Raízes da Concentração Industrial em São Paulo.** 2.ed. São Paulo: T. A.

Queiroz, 1981.

CARLEIAL, L. M. F. A Questão Regional no Brasil Contemporâneo. **Reestruturação do Espaço Urbano e Regional no Brasil**. São Paulo: ANPUR / HUCITEC, 1993.

_____. **Redes Industriais de Subcontratação**: um enfoque de sistemas nacionais de inovação. São Paulo: Hucitec, 2001.

CASTRO, A. B. de. **7 Ensaio sobre a Economia Brasileira**. Vol. I. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1969.

_____. **7 Ensaio sobre a Economia Brasileira**. Vol. II. 2.ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1975.

CASTRO, A. B. de; SOUZA, F. E. P. de. **A Economia Brasileira em Marcha Forçada**. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

CASTRO, A. B. de; POSSAS, M. L.; PROENÇA, A. **Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira**: discutindo mudanças. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.

CASTRO, A. B. de. [et.al.]. **O Futuro da Indústria no Brasil e no Mundo**: os desafios do século XXI. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

CEBRAE. **Programa de Desenvolvimento do Complexo Têxtil de Santa Catarina**. Florianópolis: CEBRAE / CEAG-SC / SIC / CODESUL / BRDE / PROCAPE, 1976.

CIA HERING. **Os 75 Anos da Indústria Cia Hering (1880-1955)**. Blumenau: Família, 1955.

_____. **A Hering de Blumenau**: um século (1880-1980). Blumenau: Família, 1980.

CHESNAIS, F. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

_____. **A Mundialização Financeira**: gênese, custos e riscos. São Paulo: Xamã, 1999.

CHOLLEY, A. **Observações sobre alguns Pontos de Vistas Geográficos**. Boletim Geográfico, nº 179 e 180, 1964.

CODATO, A. N. **Sistema Estatal e Política Econômica no Brasil Pós-64**. São Paulo: Hucitec / Paraná: UFPR, 1997.

COLLI, J. **A Trama da Terceirização**: um estudo do trabalho no ramo da tecelagem. São Paulo: Unicamp, 2000.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS INDÚSTRIAS. **A Indústria e o Brasil**: uma agenda para crescimento. Brasília, 2000.

CORBISIER, Roland. **JK e a luta pela Presidência**: uma campanha civilista. São

Paulo: Duas Cidades, 1976.

CORIAT, B.. **Pensar pelo Averso: o modelo Japonês de trabalho e organização** Rio de Janeiro: Revan / UFRJ, 1994.

CORREA, R. L. **Região e Organização Espacial**. São Paulo: Ática, 1995. (Séries Princípios).

CUNHA, I. J. **Evolução Econômico – Industrial de Santa Catarina**. Florianópolis: Fundação Catarinense de Cultura, 1982.

_____. **O Salto da Indústria Catarinense: um exemplo para o Brasil**. Florianópolis. Florianópolis: Paralelo 27, 1992.

DEAN, W. **A Industrialização de São Paulo**. 4.ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1991.

DEEKE, J. **O Município de Blumenau e a História de seu Desenvolvimento**. Blumenau: Nova Letra, 1995.

DELFIN NETO, A. O Plano Real e a Armadilha do Crescimento Econômico. **O Brasil Pós – Real: a política econômica em debate**. São Paulo: UNICAMP, 1998.

DIÉGUES JÚNIOR, M. **Imigração, Urbanização e Industrialização: estudo sobre alguns aspectos da contribuição cultural do imigrante no Brasil**. Rio de Janeiro: Instituto Nacional de Estudos Pedagógicos, 1964.

DRUCK, M. G. **Terceirização: (des)fordizando a fábrica**. São Paulo: Bomtempo, 1999.

ESTEY, J. A. **Tratado sobre los Ciclos Económicos**. 3.ed. México: Fondo de Cultura, 1960.

ENGELS, F. **Do socialismo utópico ao socialismo científico**. Rio de Janeiro: Horizonte, 1945.

FIESC. **FIESC 50 ANOS: uma história voltada para a industrialização catarinense**. Florianópolis: Expressão, 2000.

FURTADO, C. **Análise do “Modelo” Brasileiro**. 3.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.

_____. **Formação Econômica do Brasil**. 24.ed. São Paulo: Nacional, 1991.

_____. **O Brasil Pós – “Milagre”**. 6.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

GAZETA MERCANTIL. **Balança Anual**. Ano XXVI, n.26. São Paulo: GM, jun. 2001.

GERTZ, R. E. **A Construção de uma Nova Cidadania**. Os Alemães no Sul do Brasil: cultura, etnicidade e história. Canoas: ULBRA, 1994.

HERING, I. Desenvolvimento da Indústria Blumenauense. **Coletânea de Artigos Ingo Hering**. Vol. I. Blumenau: Família, 1980.

_____. **Coletânea de Artigos Ingo Hering**. Vol. II. Blumenau: Família, 1989.

HERING, P. **Memórias - Aventuras - Anotações**. Blumenau: Fundação Casa Dr. Blumenau, 1980.

HUBER, V. **Saudade e Esperança**: o dualismo do imigrante alemão refletido em sua literatura. Blumenau: FURB, 1993.

IANNI, O. **Teorias da Globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

JAMUNDÁ, T. C. **Um Alemão Brasileiríssimo o Dr. Blumenau**. Florianópolis: Autor, 1966.

KONDRATIEFF, N. D. Las Ondas Largas de la Coyuntura. **Las Ondas Largas de la Economía**. Madrid: Revista de Occidente, 1946.

KORMANN, E. **Blumenau**: arte, cultura e as histórias de sua gente (1850-1985). Vol. I. 2.ed. Florianópolis: Edeme, 1996.

KOTTER, J. P., HESKETT, J. L. **A Cultura Corporativa e o Desempenho Empresarial**. São Paulo: Makron Books, 1994.

KUBITSCHKE, J. **Por que construí Brasília**. Rio de Janeiro: Bloch Editores S.A, 1975.

_____. **Cinquenta Anos em cinco**. 3. vol. Rio de Janeiro: Bloch Editores S.A, 1978.

KUEHNRIKH, R. **TEKA**: minhas recordações. Blumenau: Acadêmica, 1995.

LAGO, P. F. **Santa Catarina**: dimensões e perspectivas. Florianópolis: UFSC, 1978.

LEBORGNE, D., LIPIETZ, A. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva: os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. **Reestruturação Urbana**: tendências e desafios. São Paulo: Nobel, 1990.

LEIRIA, J. S. **Terceirização**: uma alternativa de flexibilização empresarial. 6.ed. Porto Alegre: DC Luzzatto, 1993.

LENZI, C. L. **O Modelo Catarinense de Desenvolvimento**: uma idéia de mutação. Blumenau: FURB, 2000.

LIMA, M. F. **História Político – Econômica e Industrial do Brasil**. 2.ed. São Paulo: Nacional, 1976.

LINS, H. N. **Reestruturação Industrial em Santa Catarina**: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90. Florianópolis: UFSC,

2000.

MACARINI, P.; BIASOTO JÚNIOR, G. **Indústria Têxtil Brasileira**. Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia. Conselho Estadual de Política Industrial, Comercial e Agroindustrial. São Paulo: UNICAMP, 1985 (Diagnóstico Setorial).

MAMIGONIAN, A. (Org). **O Pensamento de Ignácio Rangel**. Florianópolis: UFSC/PPGG, 1997.

MANDEL, E. **Las Ondas Largas del Desarrollo Capitalista: La interpretacion marxista**. Madrid, 1986.

MARTINS, J.S. (ORG). **Henri Lefebvre e o Retorno à Dialética**. São Paulo: Hucitec, 1996.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. Vol. I. 2.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985 (Os economistas).

_____. **O Capital: crítica da economia política**. Vol. II. 3.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988 (Os economistas).

MATTOS, F. M. de. **A Industrialização Catarinense: análise e tendências**. Florianópolis: UFSC, 1968.

_____. **Santa Catarina, Tempos de Angústia e Esperança**. 2.ed. Florianópolis: Lunardelli, 1986.

MEIRINHO, J. **Datas Históricas de Santa Catarina - 1500/2000**. 2.ed. rev. aum. atual. Florianópolis: Insular/ UFSC, 2000.

MELLO, J. M. C. de. **O Capitalismo Tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira**. 4. ed. São Paulo: Brasiliense, 1986.

MERCADANTE, A. (Org.) **O Brasil Pós – Real: a política econômica em debate**. São Paulo: UNICAMP, 1998.

MINTZBERG, H. A Criação Artesanal da Estratégia. PORTER, M. E., MONTGOMERY, C. A. (coord.). **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

PAIM, G. **Industrialização e Economia Natural**. Rio de Janeiro: ISEB, 1957.

PIAZZA, W. F. **Santa Catarina: sua história**. Florianópolis: UFSC/Lunardelli, 1983.

PORTER, M. E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. **Estratégia Competitiva:** técnicas para análises de indústrias e da concorrência. 7.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

POSIÇÃO: a grandeza da empresa catarinense. Florianópolis: Secretaria da Indústria e do Comércio, 1982.

PRADO JÚNIOR, C. **História Econômica do Brasil.** 43.ed. São Paulo: Brasiliense, 1998.

PRATES, A. M. M. **Geografia Física de Santa Catarina.** Florianópolis: Lunardelli, 1989.

RANGEL, I. M. **A Inflação Brasileira.** 5.ed. São Paulo: Bial, 1986a.

_____. **Dualidade Básica da Economia Brasileira.** 2.ed. São Paulo: Bial, 1990a.

_____. **Economia:** Milagre e Anti-Milagre. 2.ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1986b.

_____. **Introdução ao Desenvolvimento Econômico Brasileiro.** São Paulo: Bial, 1990b.

RAUD, C. **Indústria, Território e Meio Ambiente:** perspectivas da industrialização descentralizada a partir da análise da experiência catarinense. Florianópolis: UFSC/ Blumenau: FURB, 1999.

RENAUX HERING, M. L. **Colonização e Indústria no Vale do Itajaí:** o modelo catarinense de desenvolvimento. Blumenau: FURB, 1987.

RIBEIRO, M. A. R. **Condições de Trabalho na Indústria Têxtil Paulista (1870 - 1930).** São Paulo: Hucitec/ UNICAMP, 1988.

SANDRONI, P. **Novo Dicionário de Economia.** Rio de Janeiro: Best Seller, 1994.

SANTOS, M. **Espaço e Sociedade:** ensaios. Petrópolis: Vozes, 1979.

_____. **Por uma Geografia Nova.** 3ª ed. São Paulo: Hucitec, 1986.

_____. **Por uma outra Globalização:** do pensamento único à consciência universal. 6.ed. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico.** Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SEYFERTH, G. **A Colonização Alemã no Vale do Itajaí-Mirim:** um estudo de desenvolvimento econômico. Porto Alegre: Movimento, 1974.

_____. A identidade teuto-brasileira numa perspectiva histórica. **Os Alemães no Sul do Brasil:** cultura, etnicidade e história. Canoas: ULBRA, 1994.

_____. **Imigração e Cultura no Brasil.** Brasília: EDUNB, 1990.

SILVA, J. F. da. **O Doutor Blumenau.** 2.ed. Florianópolis: Edeme/ Paralelo 27, 1995.

- _____. **História de Blumenau.** 2.ed. Blumenau: Fundação Casa Dr. Blumenau, 1988.
- SIMONSEN, R. C. **Evolução Industrial do Brasil e outros estudos.** São Paulo: Nacional/EDUSP, 1973.
- SINGER, P. I. **Desenvolvimento Econômico e Evolução Urbana:** análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife. 2.ed. São Paulo: Nacional, 1977.
- STEIN, S. J. **Origens e Evolução da Indústria Têxtil no Brasil - 1850/1950.** Rio de Janeiro: Campus, 1979.
- SUZIGAN, W. **Indústria Brasileira:** origem e desenvolvimento. São Paulo: Hucitec/UNICAMP, 2000.
- SUZIGAN, W., PEREIRA, J. E. C., ALMEIDA, R. A. G. **Financiamentos de Projetos Industriais no Brasil.** 2.ed. Brasília: IPEA, 1974.
- TAVARES, M.C. **Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil.** 2.ed. São Paulo: UNICAMP, 1986.
- _____. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro:** ensaios sobre economia brasileira. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.
- _____. **A Economia Política do Real. O Brasil Pós – Real:** a política econômica em debate. São Paulo: UNICAMP, 1998.
- THEIS, I. M.; MATTEDI, M. A.; TOMIO, F. R. L. **Novos Olhares sobre Blumenau:** contribuições críticas sobre seu desenvolvimento recente. Blumenau: FURB, 2000.
- VESENTINI, J. W. **A Capital Geopolítica.** São Paulo: Ática, 1986.
- VIDOSSICH, F. **O Setor de Confecções da Região Sul.** PR/SC/RS: Senai, 1997.
- VIEIRA FILHO, A. Colonial de Blumenau: Hering, Teka, Artex e Sul Fabril. **As Raízes da Industrialização - Grupos Empresariais Catarinenses:** origem e evolução. Florianópolis: Autor, 1986.
- VILELA LUZ, N. **A Luta pela Industrialização do Brasil.** São Paulo: Alfa-Omega, 1978.
- WAIBEL, L. **Capítulos de Geografia Tropical e do Brasil.** 2.ed. Rio de Janeiro: IBGE, 1979.
- WALL, S. J., WALL, S. R. **Os Novos Estrategistas:** criando líderes em todos os níveis da organização. São Paulo: Futura, 1996.
- WOLFF, C. S.; FLORES, M. B. R. **A Oktoberfest de Blumenau:** turismo e identidade

étnica na invenção de uma tradição. **Os Alemães no Sul do Brasil:** cultura, etnicidade e história. Canoas:Ed. ULBRA, 1994.

2. Artigos de Periódicos, Periódicos e Jornais

ANNUNZIATO, F. Fordismo na crítica de Gramsci e na realidade estadunidense contemporânea. **Geosul**. Florianópolis: UFSC, v.14, n. 28, jul/dez, 1999.

BALANÇA COMERCIAL DE SANTA CATARINA. Florianópolis: SDE / DIDE / GEDEC, 1998.

BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Textos para Discussão. **A condição da estabilidade da relação passivo externo líquido ampliado / PIB: cálculo do requisito de aumento das exportações no Brasil**. Fábio Giambiagi. Rio de Janeiro: BNDES, dez., 1997.

BOLETIM DE INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA. nº 7. Brasília: Ministério das Relações Exteriores, out/dez, 1992.

_____. nº 12. Brasília: Ministério das Relações Exteriores, jan/mar, 1994.

DIAGNÓSTICO da Indústria têxtil de Santa Catarina: Florianópolis: SDE-CEBRAE / IBAGESC – BRDE – FUNDESC – SIC – CODESUL, 1975.

DIÁRIO CATARINENSE. Reportagem: **Hering**. Ano XV, n.5.075. Florianópolis: DC, 13.2.2000.

_____. Reportagem: **Incorporação:** Mineiro compra Artex de Blumenau. Ano XV, n.5.143. Florianópolis: DC, 11.5.2000.

_____. Reportagem: **Mercosul:** Setor têxtil perde na Argentina. Ano XV, n.5.163. Florianópolis: DC, 31.5.2000.

_____. Reportagem: **Indústria:** Brusque recupera o que perdeu. Ano XV, n.5.181. Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Indústria:** Teka firma liderança no Mercosul. Ano XV, n.5.181. Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Indústria:** Sul Fabril muda estratégia após falência. Ano XV, n.5.181.

Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Indústria:** Karsten lança tecido especial. Ano XV, n.5.181. Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Indústria:** Hering entra na ponta do varejo e valoriza marca. Ano XV, n.5.181. Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Indústria Têxtil:** Setor agora procura funcionário. Ano XV, n.5.181. Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Indústria:** Têxtil sai da crise rumo ao superávit. Ano XV, n.5.181. Florianópolis: DC, 18.6.2000.

_____. Reportagem: **Trabalho:** Cadeia têxtil gera mais de 29 mil empregos. Ano XV, n.5.226. Florianópolis: DC, 2.8.2000.

_____. Reportagem: **Cia Hering completa 120 anos de mercado.** Ano XV, n.5.237. Florianópolis: DC, 13.8.2000.

_____. Reportagem: **Vale tem superávit de vagas.** Ano XV, n.5.237. Florianópolis: DC, 13.8.2000.

_____. Reportagem: **Geração de empregos:** indústria têxtil. Ano XV, n.5.240. Florianópolis: DC, 16.8.2000.

_____. Reportagem: **Têxteis apoiam a ALCA.** Ano XVI, n.5504. Florianópolis: DC, 9.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxteis:** justiça determina venda da Sul Fabril. Ano XVIII, n.6.143. Florianópolis: DC, 9.2.2003.

DIEESE. **Anuário dos Trabalhadores de Santa Catarina.** Florianópolis: DIEESE-SC, 1999.

_____. Estudo Regional nº 2. **Reestruturação Produtiva na Indústria de Santa Catarina.** Florianópolis: DIEESE-SC, 1997.

_____. **Mercado de Trabalho em Santa Catarina:** comportamento do setor formal no período 1991/1996. Florianópolis: DIEESE-SC, 1996.

FIESC. **Santa Catarina em Dados.** Florianópolis: FIESC, 2001.

FITEP. **A indústria catarinense (1972 – 1976).** Florianópolis: Fundação Instituto Tecnológico de Economia e Planejamento, 1977.

_____. **Diagnóstico da economia catarinense.** Florianópolis: Fundação Instituto

Tecnológico de Economia e Planejamento, 1980.

GAZETA MERCANTIL. **Balança anual Santa Catarina.** n.4. Florianópolis: GM, jul. 1997.

_____. Reportagem: **Vicunha separa negócio têxtil de CSN e Vale.** Ano LXXIX, n.21.771. Florianópolis: GM, 14.4.2000.

_____. Reportagem: **Exportação:** Ofensiva dos têxteis em busca de novos mercados. Ano LXXIX, n.21.767. Florianópolis: GM, 8.3.2000.

_____. Reportagem: **Hering bate à porta dos Japoneses.** Ano LXXX, n.21.816. Florianópolis: GM, 19.4.2000.

_____. Reportagem: **História:** Têxteis patrocinam livro que conta a história de Blumenau. Ano LXXX, n.21.875. Florianópolis: GM, 14.7.2000.

_____. Reportagem: **Têxteis começam a informatizar processos.** Ano LXXXI, n.22.067. Florianópolis: GM, 23.2.2001.

_____. Reportagem: **B2B, um caminho sem volta para as têxteis.** Ano LXXXI, n.22.052. Florianópolis: GM, 30.3.2001.

_____. Reportagem: **Têxtil:** depois do Brasil, a luta pelo mercado local. Ano LXXXI, n.22.077. Florianópolis: GM, 8.5.2001.

_____. Reportagem: **Empresas:** Juiz quer decidir caso da Sul Fabril até o final do ano. Ano LXXXI, n.22.091. Florianópolis: GM, 28.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxteis:** Texfair dobra de tamanho em sua segunda edição. Ano LXXXI, n.22.092. Florianópolis: GM, 25.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxteis:** Majú quer a liderança nas camisas pólo. Ano LXXXI, n.22.092. Florianópolis: GM, 25.5.2001.

_____. Reportagem: **Indústria:** Gestão inadequada leva a lenta agonia da Sul Fabril. Ano LXXXI, n.22.092. Florianópolis: GM, 25.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxteis:** Decoração, cama, mesa e banho se destacam na Texfair. Ano LXXXI, n.22.093. Florianópolis: GM, 30.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxtil:** Marcas disputam liderança das camisas pólo. Ano LXXXI, n.22.094. Florianópolis: GM, 31.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxtil:** Falta de frio antecipa coleção de verão. Ano LXXXI, n.22.094. Florianópolis: GM, 31.5.2001.

_____. Reportagem: **Têxteis:** ousadia no marketing da linha noite na Texfair. Ano LXXXI, n.22.095. Florianópolis: GM, 1.6.2001.

_____. Reportagem: **Têxteis:** Texfair termina com sucesso de vendas. Ano LXXXI, n.22.096. Florianópolis: GM, 4.6.2001.

_____. Reportagem: **Indústria:** Grupo Italiano vai fabricar máquinas para o setor têxtil. Ano LXXXI, n.22.097. Florianópolis: GM, 5.6.2001.

_____. Reportagem: Hering. Ano LXXXII, n.22.308. . Florianópolis: GM, 12/14.4.2002.

GORINI, A. P. F. Panorama do Setor Têxtil no Brasil e no Mundo: reestruturação e perspectivas. **BNDES Setorial**. N.12. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

INDÚSTRIA BRASILEIRA. **Revista da Confederação Nacional da Indústria**. São Paulo: Segmento, ano 3, nº 14, jan. 2002.

JORNAL HERING. **A Hering mudou**. Ed. Extra, março, 1996.

LAGO, P. F. Pioneiro: O império dos Hering. Eles trouxeram a Indústria Têxtil para o Brasil sacudindo o destino da Colônia. **Revista Expressão**. Ano 1, n.5. Florianópolis: Expressão Sul, 1990.

MAMIGONIAN, A. A Indústria de Brusque - SC e suas Consequências na Vida Urbana. **Boletim Carioca de Geografia**. Rio de Janeiro, s.n., p.46-82, 1960.

_____. Aspectos Econômicos: indústria. **Santa Catarina**. Governo do Estado de Santa Catarina. Atlas de Santa Catarina. Florianópolis: GAPLAN, p. 104-106, 1986.

_____. Estudo Geográfico das Indústrias de Blumenau. **Revista Brasileira de Geografia** (separata). Rio de Janeiro: IBGE, ano 27, nº 3, p. 389-481, 1965.

_____. Introdução ao Pensamento de Ignácio Rangel. **Geosul**. Florianópolis: UFSC, n.3, jan./jun. 1987.

_____. Kondratieff, ciclos médios e organização do espaço. **Geosul**. Florianópolis: UFSC, v. 14, n. 28, p.152-157, jul./dez. 1999a.

_____. Padrões tecnológicos mundiais: o caso brasileiro. **Geosul**. Florianópolis: UFSC, v.14, n. 28, p.158-164, jul./dez. 1999b.

_____. Teorias sobre a Industrialização Brasileira. **Cadernos Geográficos**. Florianópolis: Imprensa Universitária, n.2, mai. 2000.

MERCOSUL. **Revista de Negócios**. Mercado do Cone Sul, Ano 2, nº 13. São Paulo: Federação do Comércio do Estado de São Paulo, abril, 1993.

_____. **Revista de Negócios**. Indústria Têxtil: trama complicada. Ano 2, nº 19. São Paulo: Federação do Comércio do Estado de São Paulo, out., 1993.

MINISTÉRIO DO TRABALHO. **Relatórios Anuais de Informações Sociais (RAIS)**:1990/1996.

O ESTADO. **ISO 14.000**: Hering, 5.jun.1998.

REVISTA EMPREENDEDOR. Reportagem: **Mercado**: Furacão abertura. Florianópolis: Empreendedor, 1997a. (Edição especial).

_____. Reportagem: **Mudança de Cor**: As indústrias têxteis e de confecção saem do vermelho, depois de uma de suas piores crises. Ano 3, n.28. Florianópolis: Empreendedor, 1997b.

REVISTA EXPRESSÃO. Reportagem: **Os artistas Hering, em ação há 100 anos**. Ano 1, n.1. Florianópolis: Expressão Sul, 1990.

_____. Reportagem: **Têxtil**: ecologia: o santuário Artex. Ano 1, n.2. Florianópolis: Expressão Sul, 1990.

_____. Reportagem: **Têxtil**: perfil de empresa: campeã de saúde: Cremer completa 55 anos introduzindo novas tecnologias e liderando o mercado. Florianópolis: Expressão Sul, 1990.

_____. Reportagem: **Vale do Itajaí**: fugindo do sufoco: indústria têxtil encontra nas exportações saída para a recessão. Ano 2, n.18. Florianópolis: Expressão Sul, 1992.

_____. Reportagem: **Têxtil**: a virada verde. Ano 2, n.21. Florianópolis: Expressão Sul, 1992.

_____. Reportagem: **Têxtil**: guardiões do Itapocu. Ano 2, n.21. Florianópolis: Expressão Sul, 1992.

_____. Reportagem: **Têxtil**: espigões do verde: estações de tratamento de efluentes. Ano 2, N.22. Ano 2, n.21. Florianópolis: Expressão Sul, 1992.

_____. Reportagem: **Têxtil**: Bacia do Itapocu: volta aos bons tempos. Ano 4, n.39. Florianópolis: Expressão Sul, 1993.

_____. Reportagem: **Têxtil**: Bacia do Itajaí-Açú: caça as ovelhas negras. Ano 4, n.39. Florianópolis: Expressão Sul, 1993.

_____. Reportagem: **As maiores de cada setor**. Ano 5, n.49. Florianópolis: Expressão Sul, 1994.

_____. Reportagem: **Têxtil**: produto Verde: encomenda valiosa. Ano 5, n.51. Florianópolis:

Expressão Sul, 1994.

_____. Reportagem: **Têxtil:** oktoberfest da moda. Ano 5, n.53. Florianópolis: Expressão Sul, 1995.

_____. Reportagem: **Têxtil:** o desafio ambiental. Ano 5, n.53. Florianópolis: Expressão Sul, 1995.

_____. Reportagem: **Roupa de malha:** a tradição dos dois peixinhos. Ano 5, n.56. Florianópolis: Expressão Sul, 1995.

_____. Reportagem: **Confecções:** pólo atrevido. Ano5, n.57. Florianópolis: Expressão Sul, 1995.

_____. Reportagem: **Batismo de fogo:** ISO. Ano 5, n.59. Florianópolis: Expressão Sul, 1995.

_____. Reportagem: **Têxtil:** fator RH. Ano 5, n.59. Florianópolis: Expressão Sul, 1995.

_____. Reportagem: **Têxtil:** pesadelo oriental. Ano 6, n.64. Florianópolis: Expressão Sul, 1996.

_____. Reportagem: **Investimentos têxteis:** não dá mais para segurar. Ano 6, n.72. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Majú:** alta da U.T.I. Ano 7, n.74. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Administração:** a fera nem é do ramo (Vicente Donini-Marisol). Ano 7, n.76. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Teka:** A maior: cama, mesa e investimentos. Ano 7, n.80. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Döhler:** o maior lucro: todo labirinto tem saída. Ano 7, n.80. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Meio ambiente:** o fantasma do menino (El Niño). Ano 7, n.81. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Têxtil:** controle da poluição industrial: Malwee. Ano 7, n.82. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Pólos Regionais:** futuro desigual. Ano 7, n.83. Florianópolis: Expressão Sul, 1997.

_____. Reportagem: **Fábio Hering:** milagre dos peixes. Ano 8, n.87. Florianópolis: Expressão Sul, 1998.

_____. Reportagem: **Têxtil:** investimentos: proposta para ficar (Prodec). Ano 8, n.87. Florianópolis: Expressão Sul, 1998.

_____. Reportagem: **Têxtil:** a virada de Blumenau. Ano 9, n.103. Florianópolis: Expressão Sul, 2000.

_____. **Retrospectiva:** Champanhe merecida 2000. A economia saboreia o melhor momento da década. Ano 10, n. 109. Florianópolis: Expressão Sul, 2000.

_____. **Pólos Emergentes:** Joinville comemora 150 anos pronta para um novo ciclo de desenvolvimento. Ano 11, n.110. Florianópolis: Expressão Sul, 2001.

_____. **Balanço Social 2001.** Ano 11, n.112. Florianópolis: Expressão Sul, 2001.

SANTA CATARINA. **Séries Estatísticas de Santa Catarina.** Florianópolis: Secretaria de Estado e Coordenação Geral e Planejamento, 1990.

SEBRAE. **Santa Catarina em Dados.** Florianópolis: Sebrae, 1997.

SPOSITO, E. S. Dinâmica Econômica, Descontinuidade e Territorialização. **Revista de Geografia.** Dourados-MS: AGB, n. 4, set/out/nov/dez, 1996.

SUDESUL. **Relatório Final:** Sub Região Industrial: Joinville – Blumenau – Itajaí. Florianópolis: SUDESUL / GVG / UFSC, 1978.

3. Monografias, Dissertações e Teses

BELL, J. C. **Microempresas Prestadoras de Serviços do Setor Têxtil do Município de Indaial.** Blumenau: FURB, 1998. (Monografia de Graduação em Ciências Econômicas).

BILSLAND, D. C. M. **Transições Estratégicas numa Empresa Tradicional:** as mudanças estratégicas mais recentes da Cia Hering. Blumenau: FURB, 1999. (Dissertação de Mestrado em Administração).

CARMINATTI, E. D. D. **A Reestruturação da Empresa “Hering” frente a Globalização da Economia.** Blumenau: FURB, 1997. (Monografia de Graduação em Ciências Econômicas).

CARVALHO, M. M. **Um Sistema de Controle de Qualidade para a Indústria Têxtil.** Florianópolis: UFSC, 1991. (Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção).

COELHO, C. C. S. R. **A Questão Ambiental dentro das Indústrias de Santa Catarina:** uma abordagem para o segmento industrial têxtil. Florianópolis: UFSC, 1996. (Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção).

GRAHL, L. **Causas e Consequências do Processo de Desverticalização Empresarial:** caso da Hering Têxtil de Ibirama. Blumenau: FURB, 1997. (Monografia de Graduação em Ciências Econômicas).

DEPINÉ, G. C. L. **Implementação do Sistema de Gestão Estratégica da Karsten S/A:** Um estudo de caso. Blumenau: FURB, 2001. (Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Administração).

HENSCHER, R. **A Reestruturação do Setor Têxtil-Vestuarista de Brusque Diante das Mudanças Econômicas dos Anos 1990:** uma abordagem à luz da noção de eficiência coletiva. Florianópolis: UFSC, 2002. (Dissertação de Mestrado do Centro Sócio-Econômico).

KNUTH, K. R. **Gestão Ambiental:** um estudo de caso para o setor têxtil – SC. Florianópolis: UFSC, 2001. (Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção).

LOMBARDI, L. **Indústria Têxtil de Blumenau.** Florianópolis: UFSC, 2001. (Dissertação de Mestrado em Economia).

MAAS, R. **A Influência da Exportação na Indústria Têxtil do Vale do Itajaí.** Blumenau: FURB, 1993. (Monografia de Graduação em Ciências Econômicas).

MAGHELI, F. R. K. **Desverticalização Produtiva e Relações Interfirmas no Aglomerado Têxtil – Vestuário do Vale do Itajaí.** Florianópolis: UFSC, 2001. (Dissertação de Mestrado em Economia).

MARTINS, G. B. H. **Práticas Limpas Aplicadas às Indústrias Têxteis de Santa Catarina.** Florianópolis: UFSC, 1997. (Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção).

OLIVEIRA, E. C. **Flexibilização da Produção e Reflexos sobre o Mundo do Trabalho:** um estudo comparativo de casos no setor têxtil de Santa Catarina. Florianópolis: UFSC, 2002. (Dissertação de Mestrado em Administração).

OLIVEIRA FILHO, E. **Estratégia de Manufatura:** as mudanças no sistema de PCP de uma indústria Têxtil – um estudo de caso. Blumenau: FURB, 2001. (Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Administração).

PEREIRA, M. T. **A Modernização da Indústria Têxtil em Blumenau e no Vale do Itajaí**. Blumenau: FURB, 2000. (Monografia de Graduação em Ciências Econômicas).

TOMIO, F. R. L. **Organização Coletiva e Representação de Interesses do Empresariado Industrial Têxtil de Blumenau - SC: a atuação da ACIB e do SINTEX em um espaço político – institucional democrático (1985 – 1994)**. Florianópolis: UFSC, 1995. (Dissertação de Mestrado em Sociologia Política).

WOLFF, G. **Integração Vertical e Terceirização: uma abordagem crítica focada nas questões estratégicas para a competitividade da manufatura**. Florianópolis: UFSC, 2001. (Dissertação de Mestrado em Engenharia Mecânica).

4. Internet

BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). **Área de operações industriais**: Complexo têxtil brasileiro. Rio de Janeiro: on-line 1998. Apresenta informações sobre o setor têxtil no Brasil. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em 08 jun. 2000.

_____. **Área de operações industriais**: Investimentos necessários para a modernização do setor têxtil. Rio de Janeiro: on-line dez. 1998a. Apresenta informações sobre o setor têxtil no Brasil. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em 08 jun. 2000.

_____. **Área de operações industriais**: Principais matérias-primas utilizadas na indústria têxtil. Rio de Janeiro: on-line 1997. Apresenta informações sobre o setor têxtil no Brasil. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em 08 jun. 2000.

4.1 Sites Visitados

Organizações, federações, sindicatos, governos

Associação Brasileira da Indústria Têxtil: www.abit.org.br

Associação Brasileira do Vestuário: www.abravest.org.br

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico: www.bndes.gov.br

Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. Escritório Regional de Santa Catarina: www.dieese.org.br

Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina: www.fiescnet.com.br

Federação Catarinense de Municípios: www.fecam.org.br

Prefeitura de Blumenau: www.blumenau.sc.gov.br

Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Integração ao Mercosul: www.sde.sc.gov.br

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas: www.sebrae.com.br

Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau: www.sintex.org.br

Empresas

Altenburg: www.altenburg.com.br

Artex: www.artex.com.br

Benetton: www.benetton.com

Buttner: www.buttner.com.br

Cia Hering: www.ciahering.com.br

Dohler: www.dohler.com.br

Dudalina: www.dudalina.com.br

Haco Etiquetas: www.haco.com.br

Karsten: www.karsten.com.br

Majú: www.maju.com.br

Malwee: www.malwee.com.br

Marisol: www.marisol.com.br

Naguchi: www.naguchi.com.br

Schlosser: www.schlosser.com.br

Sul Fabril: www.sulfabril.com.br

Renaux: www.renaux.com.br

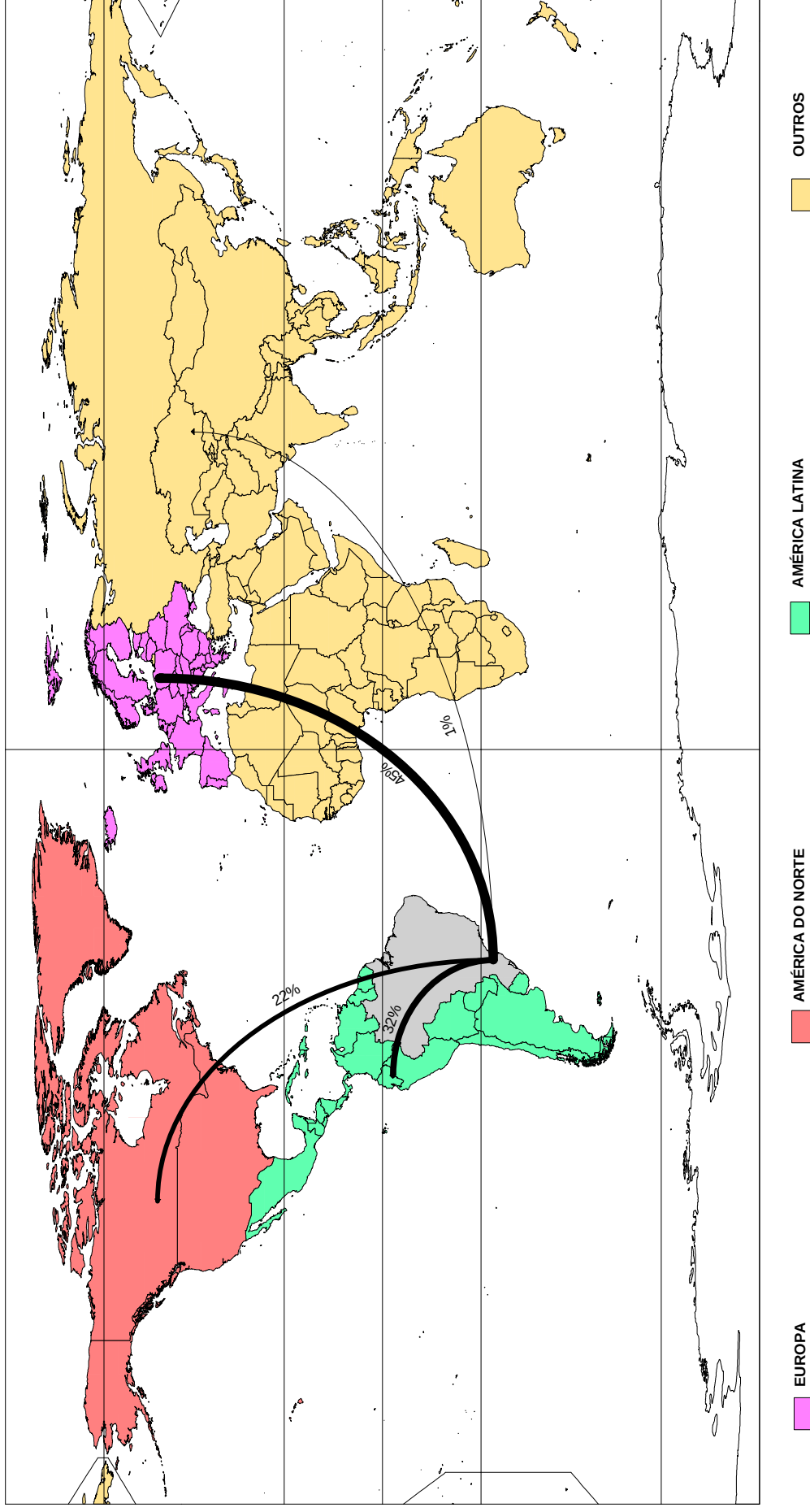
Teka: www.teka.com.br

ANEXOS

Mapa - Unidades Produtivas da Cia Hering (1985-2001)

Cia Hering – Exportações de produtos têxteis, por continente (1979-2001)

CIA HERING - EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS TÊXTEIS, POR CONTINENTE



AnáliseTabela 48.

Total de exportações para os Continentes, em % (1979-2001)