

CLAUDIA ARARIPE FREITAS SIEBERT

**INDÚSTRIA E ESTADO:
A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA
E O REORDENAMENTO TERRITORIAL
DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ**

Florianópolis,
2006

**Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Programa de Pós-graduação em Geografia**

Claudia Araripe Freitas Siebert

**Indústria e Estado:
a Reestruturação Produtiva e o Reordenamento Territorial
do Médio Vale do Itajaí**

**Orientador
Profa. Dra. Margareth de Castro Afeche Pimenta**

TESE DE DOUTORADO

Área de Concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano

Florianópolis/SC, 01 de Setembro de 2006

“Indústria e Estado: A Reestruturação Produtiva e o Reordenamento Territorial do Médio Vale do Itajaí”.

Claudia Araripe Freitas Siebert

*Tese submetida ao Curso de Doutorado em Geografia, área de concentração, Desenvolvimento Regional e Urbano, do Programa de Pós-Graduação em Geografia do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Santa Catarina, em cumprimento aos requisitos necessários à obtenção do grau acadêmico de **Doutor (a) em Geografia**.*



Prof. Dr. Carlos José Espíndola
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Geografia

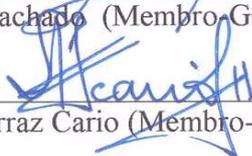
APROVADA PELA COMISSÃO EXAMINADORA EM: 01/09/2006



Dra. Margareth de Castro Afeche Pimenta (Presidente e Orientadora-ARQ/UFSC)



Dr. Ewerton Vieira Machado (Membro-GCN/UFSC)



Dr. Silvio Antonio Ferraz Cario (Membro-CSE/UFSC)



Dr. Geraldo Magela Costa (Membro-UFMG)



Dra. Maria Dulce Picanço Bentes Sobrinha (Membro-UFRN)

Florianópolis - 2006

AGRADECIMENTOS

Agradeço, inicialmente, à Professora Margareth de Castro Afeche Pimenta, orientadora desta Tese, e também de minha dissertação de Mestrado, por ter aceitado mais esta orientação, e pela maneira firme e segura com que me conduziu pelo caminho da pesquisa, partilhando seu conhecimento e sua amizade. Foram especialmente proveitosas as discussões em seu grupo de pesquisa, quando eram reunidos todos os seus orientandos. O rigor científico da Profa. Margareth deu o norte a este trabalho, evitando, a todo momento, que ele perdesse o foco.

A qualificação desta Tese contou com inestimáveis contribuições do Professor Dr. Silvio Antônio Ferraz Cário, da UFSC; e do Professor Dr. Geraldo Magela Costa, da UFMG, a quem quero registrar meus sinceros agradecimentos.

Aos Membros da Banca de Defesa desta Tese também expresse meus agradecimentos pela leitura atenta, por suas contribuições e pelas interessantes idéias para novas pesquisas.

Esta pesquisa recebeu o apoio de uma bolsa de estudos PIQDT, da Capes, de Setembro de 2002 a Fevereiro de 2004. Agradeço, pelo apoio no encaminhamento da documentação referente a esta bolsa, a Marli da Costa, da Secretaria do PPGGeo da UFSC; e a Márcio Nunes, da Divisão de Apoio à Pesquisa da FURB.

Durante a elaboração desta Tese, tive direito a um afastamento parcial da FURB, o que significou, dentro do regime de Tempo Integral, vinte horas/aula e vinte horas/pesquisa para o Doutorado. Ainda na FURB, agradeço ao Professor Dr. Oklinger Mantovanelli Jr., Coordenador do Mestrado em Desenvolvimento Regional, que me proporcionou discutir, através da Disciplina Distribuição Espacial da Atividade Econômica, alguns resultados parciais desta Tese com os Mestrandos; e agradeço ao Professor Dr. Ivo Marcos Theis, Vice-Coordenador do Mestrado em Desenvolvimento Regional, por ter generosamente partilhado comigo seus conhecimentos nas disciplinas Teoria do Desenvolvimento Regional I e II.

Finalmente, agradeço, com especial carinho, às minhas orientandas de Iniciação Científica Keila Peixer, Marina Otte, Josiane Regensburguer, Suelen Margot Tribess e Ana Raquel Máximo, que contribuíram para este trabalho com material de pesquisa de campo.

Sabemos que, por trás da opaca nuvem de nossa ignorância e da incerteza de resultados detalhados, as forças históricas que moldaram o século (XX) continuam a operar. Vivemos num mundo conquistado, desenraizado, e transformado pelo titânico processo econômico e tecnocientífico do desenvolvimento do capitalismo...

Hobsbawm, 1995, p.562.

Resumo

Trabalhando com as relações entre espaço, sociedade e economia, esta Tese analisa o processo de adaptação da indústria do Médio Vale do Itajaí a uma economia globalizada. A reestruturação produtiva necessária para a inserção competitiva das indústrias do Médio Vale do Itajaí na divisão internacional do trabalho foi acompanhada por um reordenamento do território. O enfoque da análise foi o do papel do Estado no processo, concluindo-se que a ineficiência do Estado como promotor do desenvolvimento, a partir dos anos 1980, fez com que a reestruturação produtiva, movida, predominantemente, pela lógica do mercado, tivesse alto custo social. O novo padrão técnico-produtivo da produção flexível, difundido no período do meio-técnico-científico-informacional, gerou um processo de transformações brutal, no qual algumas empresas de capital local foram adquiridas por grandes grupos econômicos, e outras, não resistindo ao processo, encerraram suas atividades, demitindo centenas de trabalhadores. As empresas que sobreviveram ao processo adotaram como estratégias de competitividade a automação e a terceirização (desverticalização produtiva com redes de subcontratação), gerando desemprego e precarização das relações de trabalho. A nova dinâmica de organização da produção gerou novas espacialidades, com a dispersão da atividade industrial pelo território e a consequente alteração dos padrões de comportamento e consumo. Ficou evidenciado, neste trabalho, que o espaço geográfico é, cada vez mais, um elemento estratégico para o processo de reprodução ampliada do capital e que o Estado deve assumir seu papel de formulador de políticas públicas e promotor do desenvolvimento, visando a geração de empregos e a diminuição da exclusão social.

Palavras-chave: Reestruturação Produtiva, Geografia Econômica, Vale do Itajaí, Território.

ABSTRACT

Working with the relations between space, society and economy, this Thesis analyzes the process of adaptation of the industry of the Mid Valley of the Itajaí to a globalized economy. The necessary productive reorganization for the competitive insertion of the industries of the region in the international division of the labour was followed by a reordering of the territory. The approach of the analysis was of the role of the State in the process, concluding that the inefficiency of the State as promoter of the development, since the 1980s, resulted in a productive reorganization, following mainly the logic of the market, of high social cost. The new techno-productive pattern of the flexible production, spread out in the period of the techno-scientific-informational milieu, generated a brutal process of transformations, in which some companies of local capital were acquired by big economic groups, and others, not resisting the process, terminated their activities, firing hundreds of workers. The companies who survived the process adopted as competitiveness strategies automation and outsourcing, generating unemployment and precarization of the work relations. The new dynamics of organization of the production generated new specialities, with the dispersion of the industrial activity over the territory and the consequent alteration of the behavior and consumption standards. It was evidenced, in this work, that the geographic space is, more and more, a strategical element for the process of extended reproduction of capital and that the State must assume its role of formulator of public politics and promoter of the development, aiming at the generation of jobs and the reduction of the social exclusion.

Key-words: Productive Reorganization, Itajaí Valley, Economic Geography, Territory.

RESUMÉ

Travaillant les relations entre l'espace, la société et l'économie, cette thèse analyse le processus d'adaptation de l'industrie de la moyenne vallée de l'Itajai à l'économie mondialisée. La réorganisation productive nécessaire à l'insertion concurrentielle des industries de la région dans la division internationale du travail a été suivie du réaménagement du territoire. L'approche de l'analyse s'appuie sur le rôle de l'Etat dans ce processus, pour conclure que l'inefficacité de l'Etat comme instigateur du développement, depuis les années 80, a eu comme conséquence une réorganisation productive, suivant principalement la logique du marché, du au coût social élevé. Le nouveau modèle techno-productif de la production flexible, diffusé dans la période du milieu techno-scientifique-informationnel, a géré un processus brutal de transformation, dans laquelle quelques compagnies de capital local ont été acquises par de grands groupes économiques, et d'autres, ne résistant pas au processus, ont fini leurs activités, congédiant centaines d'employés. Les entreprises qui ont survécu le processus ont adopté comme stratégies de compétitivité l'automatisation et la sous-traitance, produisant du chômage et de la précarisation des relations de travail. La nouvelle dynamique de l'organisation de la production a produit de nouvelles spécialités, avec la dispersion de l'activité industrielle sur du territoire et le changement qu'y découle des normes de comportement et de consommation. Il a été démontré, dans ce travail, que l'espace géographique est, de plus en plus, un élément stratégique pour le processus de reproduction prolongée du capital et que l'Etat doit assumer son rôle de formulateur de politiques publiques et d'instigateur du développement, visant la génération des travaux et la réduction de l'exclusion sociale.

Mots-clè: Restructuration Productive, Vallée de l'Itajai, Géographie Économique, Territoire.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Santa Catarina e Médio Vale do Itajaí	6
Figura 2 - Recorte Analítico - O Papel do Estado	7
Figura 3 - Especialização Funcional de Santa Catarina.....	14
Figura 4 – Cadeia Produtiva Têxtil.....	18
Figura 5 - Médio Vale do Itajaí - População 2000 e Taxas de Crescimento 1991 - 2000	20
Figura 6 - Médio Vale do Itajaí - IDH - 2000	21
Figura 7 - Vistas Aéreas de Blumenau, Gaspar e Botuverá.....	22
Figura 8 - Imagem de Satélite do trecho central do Médio Vale do Itajaí	22
Figura 9 - Entidades Regionais do Médio Vale do Itajaí	23
Figura 10 - Evolução da Divisão Internacional do Trabalho.....	39
Figura 11 - Síntese Teórica - Estado e Reestruturação Produtiva	55
Figura 12 - Principais Empresas Industriais do Médio Vale do Itajaí no final do século XIX ...	63
Figura 13 - Karsten, Blumenau, 1882.....	64
Figura 14 - Cia Hering, Blumenau , século XIX	64
Figura 15 - Hering, Blumenau, 1923.....	70
Figura 16 - Fábricas implantadas em Blumenau na primeira metade do século XX	71
Figura 17 - Principais Empresas Industriais do Médio Vale do Itajaí em 1950.....	72
Figura 18 - Dudalina, Blumenau	79
Figura 19 - Principais Empresas Industriais do Médio Vale do Itajaí em 1980.....	80
Figura 20 - Estado e Industrialização Brasileira.....	104
Figura 21 - Reestruturação Produtiva Brasileira	105
Figura 22 - Sulfabril - Gaspar, 2006.....	115
Figura 23 - Exemplo de variedade de modelos da confecção têxtil	118
Figura 24 - Diagrama Esquemático de uma Rede de Subcontratação	120
Figura 25 - Blumenau - Etapas de Produção da Empresa GAB Têxtil Ltda	121
Figura 26 - Blumenau - Microempresa Adrilex - 2003.....	123
Figura 27 - Manutenção e Venda de Máquinas de Costura.....	124
Figura 28 - Blumenau - Exemplos de Serviços Terceirizados.....	125
Figura 29 - Diagrama Esquemático da Pronta-Entrega	127
Figura 30 - Automação Industrial na Eletro Aço Altona.....	134
Figura 31 - Automação Industrial na Karsten.....	135
Figura 32 - MVI - Setor Industrial Predominante na Geração de Empregos - 1970 a 2000...	136
Figura 33 - Médio Vale do Itajaí - Setor Ind. Pred. no Total de Emp. Indu. - 1970 a 2000	137

Figura 34 - Posição da Antiga Ceval na Estrutura da Bunge Ltd.	141
Figura 35 - WEG Transformadores, Blumenau - SC.....	143
Figura 36 - Loja franquizada da Hering Store.....	144
Figura 37 - Médio Vale do Itajaí - Recursos do Prodec - 1995 - 2003.....	151
Figura 38 - Médio Vale do Itajaí - Distribuição Espacial das Empresas Industriais - 2000	163
Figura 39 - Médio Vale do Itajaí - Maiores Empresas Industriais - 2000	164
Figura 40 - Médio Vale do Itajaí - Matriz e filial da Teka - 2000	167
Figura 41 - Médio Vale do Itajaí - Matriz e filiais da Cativa - 2000	167
Figura 42 - Filiais da Empresa Dudalina	168
Figura 43 - Médio Vale do Itajaí - Relocação da Albany	169
Figura 44 - Médio Vale do Itajaí - Relocação da Sacoplás	170
Figura 45 - Grupo Netzsch no mundo e em Pomerode.....	171
Figura 46 - Bosch Rexroth em Pomerode.....	172
Figura 47 - Weiku e Calesita em Pomerode - SC	172
Figura 48 - Rede de Subcontratação e Filiais da Cativa	175
Figura 49 - Blumenau - Galpões de Facções	177
Figura 50 - Blumenau - Distribuição Espacial do Setor Industrial - 1958, 1991 e 2000	178
Figura 51 - Blumenau - Localização de Empresas Industriais na BR-470	180
Figura 52 - Distritos Industriais do Médio Vale do Itajaí	181
Figura 53 - ZIFs - Zonas Industriais Fechadas - Blumenau - SC	184
Figura 54 - Localização Industrial e Zoneamento - Blumenau - SC	184
Figura 55 - Enchentes e Localização Industrial 1991 - 2000, Blumenau - SC.....	186
Figura 56 - Muro de Proteção da TEKA, Blumenau - SC.....	186
Figura 57 - Estação de Tratamento de Efluentes da Karsten, Blumenau - SC.....	188
Figura 58 - Gaitas Hering - Blumenau - 2002	189
Figura 59 - Antiga Fábrica de Chapéus Nelsa	190
Figura 60 - Edificação Ociosa da Cia. Hering Oferecida para Aluguel	191
Figura 61 - Médio Vale do Itajaí - Matriz Energética Industrial.....	193
Figura 62 - Rede de Distribuição da SC-Gás no Médio Vale do Itajaí.....	193
Figura 63 - Blumenau - Entorno da Dudalina - 1970 e 1993.....	194

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Empresas catarinenses com faturamento superior a R\$1 bilhão em 2004	16
Tabela 2- Médio Vale do Itajaí - Caracterização da Estrutura Produtiva - 2000	17
Tabela 3 - Blumenau - Empresas Industriais e Funcionários 2000	24
Tabela 4 - Blumenau - Dez Maiores Empresas Industriais - 2000	25
Tabela 5 - Empresas Industriais de Blumenau em 1958.....	71
Tabela 6 - Planos Econômicos no Brasil dos anos 1980	88
Tabela 7 - Planos Econômicos no Brasil dos Anos 1990.....	94
Tabela 8 - Períodos da Reestruturação Produtiva	98
Tabela 9 - Incentivos Concedidos por Alguns Estados Brasileiros - 1998	100
Tabela 10 - Indústria Têxtil Brasileira – 1990 - 1999.....	102
Tabela 11 - Desempenho do Setor Têxtil Nacional - 2005.....	103
Tabela 12 - Blumenau - Empresas Industriais por Setor e Funcionários 2000.....	113
Tabela 13 - Blumenau - Funcionários por Setor Industrial 1958 - 2000	113
Tabela 14 - Blumenau - Empresas e Empregos Industriais 1985-2000	128
Tabela 15 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais 1990-2000.....	128
Tabela 16 - Médio Vale do Itajaí - Empregos em Serviços 1990-2000	129
Tabela 17 - MVI - Remuneração do Setor Industrial em Salários Mínimos 1990-2000	130
Tabela 18 - Desembolsos do BNDES para o Setor Ind. de Blumenau 1997 - 2004 (R\$).....	148
Tabela 19 - Planos de Governo - Santa Catarina - 1983-1998	149
Tabela 20 - Médio Vale do Itajaí - Incentivos Municipais para Atividades industriais	152
Tabela 21 - Reestruturação Produtiva no Médio Vale do Itajaí	155
Tabela 22 - Estado e Reestruturação Produtiva	156
Tabela 23 - Comparativo de Espaço Físico Industrial - Blumenau - SC, 2000.....	191

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Médio Vale do Itajaí - Taxas de Crescimento a.a. - 1970 a 2000	20
Gráfico 2 - Brasil - Importações e Exportações de Confeccionados - 1992 - 1995	92
Gráfico 3 - Brasil - Saldo da Balança Comercial 1990 - 2000	96
Gráfico 4 - Santa Catarina - Balança Comercial 1993 - 2000	97
Gráfico 5 - Médio Vale do Itajaí - População, Empregos e Emp. Industriais - 1970 a 2000 ..	110
Gráfico 6 - Blumenau - Empresas Industriais por Número de Funcionários 1958-2000	117
Gráfico 7 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais 1990-2000	128
Gráfico 8 - Médio Vale do Itajaí - Empregos em Serviços 1990-2000	129
Gráfico 9 - MVI - Remuneração do Setor Industrial em Salários Mínimos 1990-2000	130
Gráfico 10 - Médio Vale do Itajaí - Empresas Industriais por Setor - 1970 a 2000	135
Gráfico 11 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais por Setor - 1970 a 2000	136
Gráfico 12 - Blumenau - Participação Setorial no Total de Emp. Industriais 1958 - 2000	138
Gráfico 13 - Blumenau - Participação Setorial no Total de Empreg Industriais 1958 - 2000 ..	139
Gráfico 14 - Desembolsos do BNDES para o Setor Industrial de Blumenau 1997 - 2004	148
Gráfico 15 - Blumenau - Média Anual de Conc. de Incentivos a Emp Ind - 1970 a 2000	154
Gráfico 16 - Médio Vale do Itajaí - População - 1970 a 2000	161
Gráfico 17 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais - 1970 a 2000	161
Gráfico 18 - Médio Vale do Itajaí - Empresas Industriais - 1970 a 2000	162
Gráfico 19 - Médio Vale do Itajaí - Empresas Ind. por 1.000 habitantes - 1970 a 2000	162
Gráfico 20 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Ind. por 1.000 habitantes - 1970 a 2000	163

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ABIT** - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecções
- ACIB** - Associação Comercial e Industrial de Blumenau
- AMMVI** - Associação dos Municípios do Médio Vale do Itajaí
- APL** - Arranjo Produtivo Local
- BADESC** - Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
- BDE** - Banco de Desenvolvimento do Estado
- BEFIEIX** - Benefícios Fiscais à Exportação
- BESC** - Banco do Estado de Santa Catarina
- BLUSOL** - Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade
- BNDE** - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
- BNDES** - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BNH** - Banco Nacional de Habitação
- BID** - Banco Interamericano de Desenvolvimento
- BIRD** - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
- BRDE** - Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
- CCQ** - Círculo de Controle de Qualidade
- CELESC** - Centrais Elétricas de Santa Catarina S.A.
- CIN** - Centro Internacional de Negócios
- CLT** - Consolidação das Leis Trabalhistas
- CODESC** - Companhia de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
- Cofins** - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
- CSN** - Companhia Siderúrgica Nacional
- IBGE** - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- ICMS** - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
- IEDI** - Instituto de Estudos sobre o Desenvolvimento Industrial
- IPI** - Imposto sobre Produtos Industrializados
- IPPUB** – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Blumenau
- IRPJ** - Imposto de Renda Pessoa Jurídica
- FDRMVI** - Fórum de Desenvolvimento Regional do Médio Vale do Itajaí
- FIESC** - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina
- FINEX** - Fundo de Financiamento à Exportação
- FMI** - Fundo Monetário Internacional
- FUNDESC** - Fundo de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
- FURB** - Universidade Regional de Blumenau

GATT - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio

NEITEC - Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia

OPEP - Organização dos Países Produtores de Petróleo

PAEG - Plano de Ação Econômica do Governo

PIS - Programa de Integração Social

PLAMEG - Plano de Metas do Governo

PND - Plano Nacional de Desenvolvimento

PROCAPE - Programa Especial de Apoio à Capitalização de Empresas

RMVI - Região Metropolitana do Vale do Itajaí

PRODEC - Programa de Desenvolvimento da Indústria Catarinense

SDE - Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico

SDR - Secretaria de Estado do Desenvolvimento Regional

SENAI - Serviço Nacional de Aprendizado Industrial

SINTEX - Sindicato das Indústrias Têxteis de Blumenau e Região

SUDENE - Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste

UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina

USP - Universidade de São Paulo

ZIF Zona Industrial Fechada

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
1. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO PRODUTIVA DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ	13
1.1. A inserção do Médio Vale do Itajaí na Especialização Produtiva de Santa Catarina	13
1.2. A Organização Produtiva do Médio Vale do Itajaí	16
2. ESTADO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	29
2.1. A Produção do Espaço	29
2.2. A Divisão do Trabalho na Reestruturação Produtiva.....	30
2.3. Periodização.....	32
2.4. Teorizando a Reestruturação Produtiva.....	34
2.5. A Reestruturação Produtiva e a Geografia Econômica – Teorias sobre o Desenvolvimento.....	41
2.6. O Estado e a Reestruturação Produtiva.....	46
2.7. Síntese do Referencial Teórico.....	54
3. A FORMAÇÃO DO ESPAÇO PRODUTIVO DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ	59
3.1. 1850 – 1900	59
3.2. 1900 – 1950 Integração ao Mercado Nacional e Diversificação.....	65
3.3. 1950 – 1980	72
4. A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO PAÍS A PARTIR DE 1980	85
4.1. A Década de 1980 – Inflação, Estagnação e Dívida Externa	87
4.2. A Década de 1990 – Estabilização e Abertura de Mercado	90
4.3. Reordenamento Territorial do País	99
4.4. O Setor Têxtil Nacional na Reestruturação Produtiva	102
4.5. Síntese da Reestruturação Produtiva Nacional.....	104
5. A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ	109
5.1. Fechamentos, Falências e Concordatas.....	114
5.2. Terceirização	116
5.3. Redução dos Postos de Trabalho e da Remuneração.....	127
5.4. Informalidade - Precarização das Relações de Trabalho.....	131
5.5. Automação	133
5.6. Diversificação ou Concentração no Setor Têxtil?.....	135
5.7. Centralização de Capitais – Fusões e Aquisições	140
5.8. Valorização de Marcas	143

5.9. Inserção no Mercado Internacional.....	145
5.10. O Papel do Estado.....	146
5.10.1. Governo Federal e Atividade Industrial	146
5.10.2. Governo Estadual e Atividade Industrial.....	149
5.10.3. Governo Municipal e Atividade Industrial	151
5.11. Estruturas de Apoio não Governamentais	154
5.12. Conclusão Parcial.....	155
6. O REORDENAMENTO TERRITORIAL DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ.....	159
6.1. Dispersão (Descentralização) Industrial Regional.....	159
6.1.1. Abertura de Filiais de Empresas da Região	166
6.1.2. Relocações de Unidades Industriais	168
6.1.3. Novas Empresas Industriais de Capital Local	170
6.1.4. Investimentos Externos no Médio Vale do Itajaí.....	170
6.2. Novos Padrões de Implantação Industrial.....	174
6.2.1. Redes de Sub-Contratação.....	174
6.2.2. Dispersão Industrial Intra-Urbana.....	177
6.2.3. Distritos Industriais.....	180
6.2.4. Influência dos Planos Diretores.....	182
6.2.5. Influência das Grandes Enchentes.....	185
6.2.6. Estações de Tratamento de Efluentes	187
6.3. Resultado Espacial do Fechamento de Empresas Industriais.....	188
6.3.1. Edificações Industriais Abandonadas Gerando Decadência Urbana.....	188
6.3.2. Novos Usos para Construções Industriais.....	189
6.4. Resultado Espacial da Automação / Modernização das Instalações.....	190
6.5. Investimentos Públicos e Privados em Infra-estrutura	191
6.5.1. Efeitos Espaciais da Alteração da Matriz Energética Regional.....	192
6.6. Novas Espacialidades Residenciais e Comerciais.....	194
6.8. Conclusão Parcial - Reconfiguração do Território	196
CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS	201
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	207

INTRODUÇÃO

O ato de produzir é igualmente o ato de produzir espaço.
Milton Santos (1986, p. 118)

INTRODUÇÃO

Trabalhando com as relações entre espaço, sociedade e economia, o tema desta pesquisa é o papel do Estado na reestruturação produtiva e espacial do Médio Vale do Itajaí, a partir de 1980. Entendemos por reestruturação produtiva um processo de profundos ajustes na estrutura de produção que, como veremos, resultou tanto no aumento da produtividade quanto da exclusão social. A reestruturação produtiva do período, na qual interagem tanto forças globais quanto ações e condicionantes locais, como parte da engrenagem da reprodução capitalista, gerou um resultado espacial que caracteriza um reordenamento territorial da região, com alteração da organização espacial da atividade econômica. Trata-se, portanto, de uma tentativa de interpretação das transformações recentes na estrutura sócio-espacial do território e da dinâmica que o processo de reestruturação produtiva impõe à produção do espaço.

Vamos inicialmente esclarecer o encadeamento lógico de nosso tema, que interliga indústria, Estado e espaço urbano e regional. Industrialização e urbanização são fenômenos intrinsecamente ligados, devido à necessidade de concentração da mão-de-obra. Por este motivo, entendemos que o estudo das cidades e suas regiões tem muito a ganhar com a compreensão do processo de desenvolvimento industrial. Este, por sua vez, é fortemente influenciado por políticas públicas, que tanto podem estimular e apoiar as iniciativas empresariais quanto dificultar ou mesmo inviabilizar as atividades industriais. Ou seja, o processo de transformação por nós analisado apresenta uma dimensão econômica e uma dimensão política. Em nosso estudo, os principais agentes formadores do espaço urbano e regional são, portanto, o capital industrial (forças produtivas) e o Estado (forças políticas), em um tempo de inserção da economia local na divisão internacional do trabalho.

Como se deu esta inserção? A região do Médio Vale do Itajaí foi devastada ou saiu vitoriosa e fortalecida? Na verdade, houve perdas e ganhos. Perdas dolorosas para muitos e ganhos para os poucos que souberam tirar partido das oportunidades oferecidas pela globalização e pelo novo modelo de produção por ela engendrado. Qual foi o papel do Estado neste processo? No período por nós analisado, predominou a visão neoliberal do Estado mínimo e da primazia do mercado, em substituição ao Estado nacional-desenvolvimentista que havia impulsionado a industrialização brasileira em períodos anteriores. A ineficiência do Estado como promotor do desenvolvimento a partir dos anos 1980, fez com que a adaptação à economia globalizada acontecesse de forma abrupta, não mediada, resultando em uma reestruturação produtiva de elevado custo social.

Vejamos rapidamente como se deu este processo, que será tratado em maior profundidade nos Capítulos seguintes desta Tese. O final do século XX foi um período de transformações socioeconômicas em nível planetário, com o surgimento de uma nova ordem mundial, na qual as facilidades no transporte e nas comunicações possibilitaram uma integração econômica globalizada, com elevado nível de intercâmbio comercial entre os países. Neste período, foi construído e difundido o meio técnico-científico-informacional, no qual a informação “*é o motor fundamental do processo social*”. (SANTOS, 1993, p.35) As novas tecnologias como a microeletrônica e as telecomunicações levaram a um novo padrão técnico-produtivo. O modo de produção capitalista passou a adotar a produção flexível como evolução do fordismo e do taylorismo. A produção fordista, baseada na duração dos produtos e utilização de equipamentos rígidos, evoluiu para um novo quadro macro-organizacional caracterizado pela flexibilidade, onde ocorre a rápida mudança dos produtos, dos métodos e procedimentos. Utilizam-se linhas de montagem flexíveis, programáveis e informatizadas, permitindo uma produção muito mais variada, em pequenos lotes e voltada para a demanda, com a possibilidade de ajustamento rápido às transformações de mercado. Segundo BENKO (1996, p.221), esse modelo econômico “*emergiu graças a uma tecnologia de produção, uma relação de trabalho e uma organização territorial totalmente diferentes*”. Esta evolução tecnológica gerou uma nova ordem mundial, com a transnacionalização da produção e do comércio mundiais; e a expansão e aceleração dos fluxos financeiros internacionais; tornando os Estados nacionais parte de um sistema de poder supranacional (DINIZ, 2000, p.18).

No Brasil, este período - em especial a década de noventa - correspondeu à adoção de uma política econômica de inspiração neoliberal com estabilização dos preços e indiscriminada abertura do mercado interno ao capital internacional, acirrando a competição entre os produtos nacionais e os importados. Isto gerou um processo brutal de transformações no parque industrial brasileiro, tão brutal que a ele muitas empresas não sobreviveram. As indústrias que superaram esta crise precisaram se reestruturar em busca de competitividade para se inserirem na divisão internacional do trabalho, e esta reestruturação levou à terceirização e à automação, com demissões em massa, redesenhando a trama social.

Como não poderia deixar de ser, a reestruturação produtiva teve seus reflexos na organização do espaço regional, gerando novas espacialidades, pois as redes urbanas podem ser consideradas o resultado espacial da divisão territorial do trabalho. A indústria brasileira, tradicionalmente concentrada em São Paulo, e nos principais pólos metropolitanos, está passando por uma fase de dispersão espacial, o que significa um processo de desconcentração das atividades industriais (OLIVEIRA, 2001). Nas regiões que têm sua economia baseada na indústria, como é o caso do Médio Vale do Itajaí-SC, foco

desta pesquisa, os reflexos da reestruturação produtiva mundial e nacional são ainda mais evidentes. Podemos dizer, baseados em Santos (2001, p. 105), que se trata de uma região já portadora de densidades técnicas, na qual se aprofunda ainda mais a divisão territorial do trabalho, gerando uma reorganização produtiva do território.

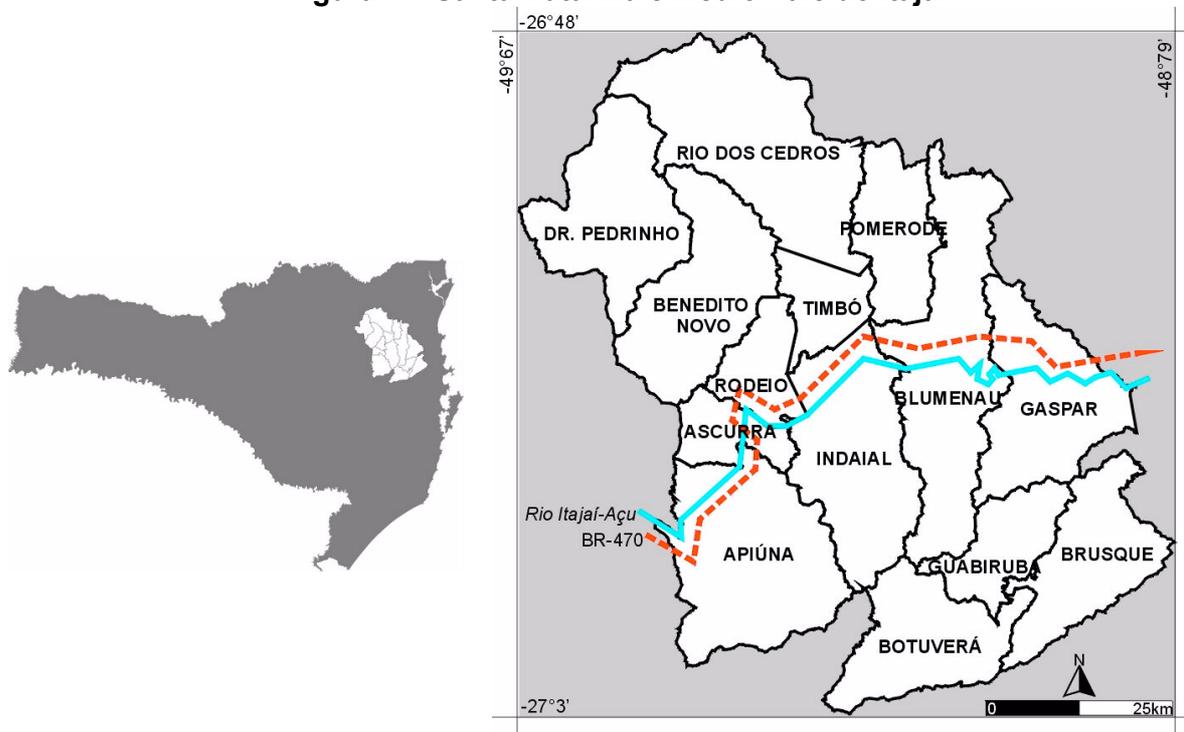
No final do século XX, a estrutura de produção do Médio Vale do Itajaí, cuja industrialização teve início ainda no século XIX, passou por um movimento de transformação, assumindo novas características, ao enfrentar a concorrência internacional, e buscar uma inserção competitiva na economia mundial, com a intensificação da descentralização espacial, da terceirização (desverticalização produtiva) e da automação (informatização dos processos produtivos). Algumas empresas locais foram adquiridas por grupos empresariais mais poderosos, passando a ser controladas a partir de centros decisórios externos à região. Em termos sociais, aumentou o desemprego e a informalidade, com a consequente precarização das relações de trabalho. Estas transformações ocorreram como parte do processo, intermediado pelo Estado, de adaptação da região e de suas empresas ao modo de produção flexível. Como parte deste mesmo quadro, houve o fechamento de várias empresas, a multiplicação das micro e pequenas empresas e novas empresas vieram se instalar na região, atraídas por incentivos fiscais e pela qualidade de vida da região. O setor terciário (comércio e prestação de serviços) também se desenvolveu com o crescimento do mercado consumidor e em função da terceirização de partes do processo produtivo, e hoje emprega mais do que o setor secundário, apesar de continuar fortemente vinculado à indústria.

A reestruturação produtiva da região resultou também na alteração dos vínculos entre os territórios. Percebe-se que a descentralização industrial, com a consequente ampliação da oferta de emprego nas cidades médias polarizadas por Blumenau, teve como consequência uma reestruturação espacial, gerando um modelo de organização mais equilibrado, com menor grau de dependência em relação à cidade pólo. Correlacionamos, portanto, nesta pesquisa, dentro do tema geral do desenvolvimento regional, a reestruturação do setor produtivo, a partir de 1980, com o reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí, buscando compreender o papel do Estado no processo.

A caracterização do nosso objeto de pesquisa, em seu recorte territorial, é a seguinte: o Médio Vale do Itajaí, com área de 4.485 km² (5% da área do Estado de Santa Catarina), localiza-se no trecho mediano da bacia hidrográfica do Rio Itajaí-Açu, e é constituído por quatorze Municípios polarizados por Blumenau: Apiuna, Ascurra, Benedito Novo, Blumenau, Botuverá, Brusque, Dr. Pedrinho, Gaspar, Guabiruba, Indaial, Pomerode, Rio dos Cedros, Rodeio e Timbó. Esta regionalização é a tradicionalmente adotada pela AMMVI - Associação de Municípios do Médio Vale do Itajaí, refletindo os vínculos socioeconômicos e territoriais destes Municípios. A população total do Médio Vale do Itajaí,

em 2000, segundo o IBGE - Instituto de Geografia e Estatística, era de 539.088 habitantes (10,08% da população do Estado), dos quais 87,17% urbanos. A estimativa populacional para 2005 era de 604.644 habitantes, segundo o IBGE.

Figura 1 – Santa Catarina e Médio Vale do Itajaí



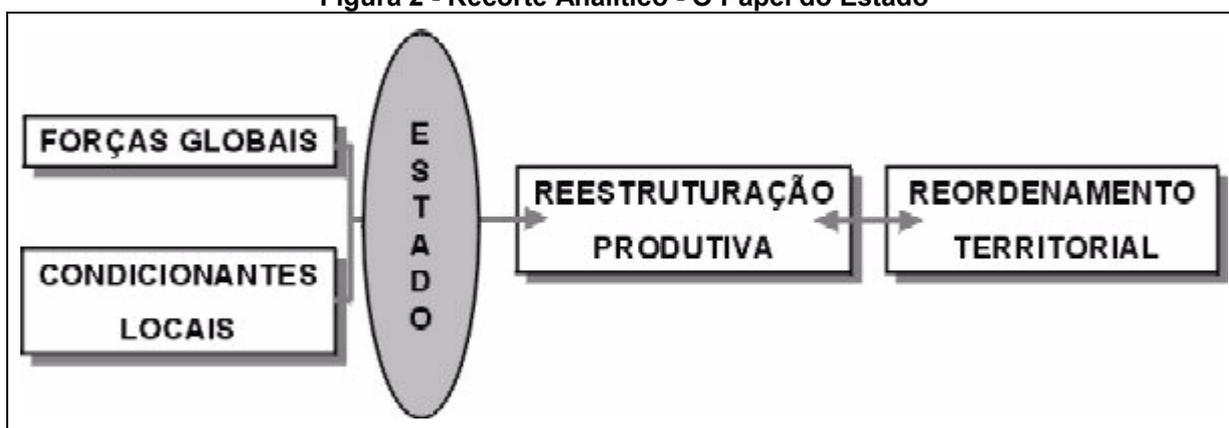
elaboração: C. Siebert

Por que este recorte? Outros recortes seriam possíveis, como por exemplo a bacia hidrográfica do Rio Itajaí-Açu, com seus 47 municípios; ou os municípios de colonização alemã (o que nos levaria a incluir Jaraguá do Sul ou até mesmo Joinville e São Bento do Sul); ou os municípios de base têxtil. Se adotássemos o recorte da Região Metropolitana, incluiríamos os municípios de Ilhota e Luis Alves. Se adotássemos a regionalização da 15ª. Secretaria Regional, excluiríamos Apiuna, Acurra, Botuverá, Brusque e Guabiruba de nossa análise. Optamos pelo recorte do associativismo municipal por entendermos ser o que melhor representa a rede urbana diretamente polarizada por Blumenau, com sua interdependência e complementaridade de atividades socioeconômicas.

Não aprofundaremos, neste momento, a caracterização de nossa área de estudo, o que será feito no Capítulo 1, que trata da organização produtiva do Médio Vale do Itajaí. O recorte analítico-temporal centra a pesquisa nas duas últimas décadas do século XX, período no qual ocorreu a reestruturação produtiva do país. Optamos por não avançar além do ano 2000, para que a pesquisa não viesse a ser comprometida por falta de objetividade ao analisar fatos ainda em andamento, mas incluímos alguns dados já disponíveis referentes ao período 2000 - 2005, para apontar algumas tendências.

Como procuramos expressar no diagrama da figura 2, o foco da pesquisa, o seu recorte lógico, estará no papel do Estado – nos níveis federal, estadual e municipal – neste processo de reestruturação produtiva e espacial, analisando os impactos das políticas públicas ligadas ao desenvolvimento industrial. Ou seja, como o Estado mediou as forças globais e as condicionantes locais que resultaram na reestruturação produtiva e reordenamento territorial.

Figura 2 - Recorte Analítico - O Papel do Estado



elaboração: C. Siebert

O Estado esteve presente como agente direto ou indireto, por exemplo, através do Governo Federal, na brusca abertura do mercado no Governo Collor, no início da década de noventa, que encontrou empresas despreparadas para a concorrência internacional; nos planos econômicos que obrigaram as empresas a promover fortes ajustes, com repercussões sobre o nível de emprego, salários, exportações e investimentos; nos financiamentos concedidos a empresas pelo BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

O governo estadual participou do processo de reestruturação produtiva, fazendo frente à guerra fiscal entre os estados, através de financiamentos concedidos pelo BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul e pelo BADESC – Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, e de obras de infraestrutura na área de transporte e energia. Já as administrações municipais aplicaram suas políticas de desenvolvimento com incentivo à instalação de novas indústrias, com a concessão de microcrédito, e buscaram controlar e direcionar a expansão industrial através de seus Planos Diretores.

As políticas públicas de apoio ao desenvolvimento industrial muitas vezes apresentam efeitos colaterais perversos, tornando-se co-responsáveis pelo agravamento dos problemas sociais, ao se submeterem a interesses externos, subordinando os interesses públicos aos corporativos. Nossa hipótese de pesquisa, que constitui o argumento central da Tese, foi que o Estado, em seus diversos níveis – federal, estadual e municipal – tem exercido um papel fundamental na reestruturação produtiva e espacial do

Médio Vale do Itajaí, com suas políticas públicas macroeconômicas e de desenvolvimento industrial, sendo co-responsável tanto pela atração de novas empresas e apoio à produção industrial, como pelas crises econômicas e sociais que levaram ao desemprego e à precarização das relações de trabalho.

A justificativa desta pesquisa, com sua relevância social e científica, reside no fato de que a compreensão do processo de reestruturação do setor industrial, e sua interação com a organização espacial das redes de cidades, é de fundamental importância para o desenvolvimento regional.

Notamos a ausência de análises espaciais sobre a reestruturação produtiva de nossa área de estudo, pois a maioria dos trabalhos disponíveis se restringe a uma análise econômica do processo, sem abordar sua materialização no espaço geográfico. Assim, a sobreposição dos campos da geografia e da economia traz a este estudo algo de novo, pois a visão essencialmente espacial da geografia permite uma nova visão de um processo que tem sido tratado com frequência sob uma ótica predominantemente econômica.

Entendemos que, no contexto de complexas transformações em que vivemos, cabe aos pesquisadores renovar a interpretação da realidade, estabelecendo associações entre o processo local e o contexto global, para dotar de sentido as novas configurações sócio-espaciais. Este estudo permite, portanto, vislumbrar novas alternativas de desenvolvimento, que se contrapõem ao modelo excludente que hoje prevalece.

Esta pesquisa vem se somar a outros trabalhos recentes sobre a reestruturação produtiva do território nacional, contribuindo para a compreensão da relação entre a indústria e o Estado, ao trazer dados sobre uma região industrializada de porte médio no interior do país. Grande parte da produção científica nacional trata de centros produtivos de maior porte, o que torna válido tentar entender também como se manifesta a reestruturação produtiva em centros menores.

A relação de Blumenau com suas indústrias tem sido alvo de análises interessantes desde a década de 1960, quando foram publicados os trabalhos de Mamigonian e Singer. O primeiro deles é um estudo sobre as indústrias de Blumenau, do ponto de vista espacial, que data de 1965. Trata-se da tese de doutorado do Geógrafo Armem Mamigonian, intitulada “Estudo Geográfico das Indústrias de Blumenau”, publicada como separata da Revista Brasileira de Geografia. Neste estudo, o processo de industrialização de Blumenau, a partir da pequena produção mercantil é analisado minuciosamente, com sua caracterização econômica e espacial.

O segundo trabalho é a tese de Paul Singer intitulada “Desenvolvimento econômico e evolução urbana: análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife”, publicada em 1968. Neste trabalho, Singer discorre sobre o processo de industrialização de Blumenau e alerta, profeticamente, para a vulnerabilidade

da economia excessivamente dependente do setor têxtil. Desde a publicação destes dois trabalhos sobre Blumenau, vários outros estudos tem sido desenvolvidos sobre a cidade, notadamente sobre o setor têxtil e sobre a Cia. Hering.

Hoje, no entanto, não é mais possível entender Blumenau sem estudar sua região, em especial se o foco de nosso interesse é a atividade industrial. E Blumenau também não se explica mais apenas pela indústria têxtil e pela Cia. Hering. Por este motivo, nossa pesquisa tem um enfoque regional e multisetorial, o que, em certos momentos, pode impedir maior aprofundamento, mas nos assegura uma visão de conjunto do processo de transformação em curso.

Diversos trabalhos e pesquisas por nós realizadas anteriormente (SIEBERT, 1996, 1998, 1999 e 2001), nos quais a relação da industrialização com a urbanização nesta região é abordada, conduziram à escolha deste tema, para que, sistematizando dados e aprofundando a reflexão, possamos ampliar a compreensão sobre a reorganização produtiva do território do Médio Vale do Itajaí.

Em termos de procedimentos metodológicos, a operacionalização desta pesquisa contou com os dados de campo de pesquisas de iniciação científica por nós orientadas sobre o mesmo tema, desenvolvidos pelas bolsistas Keila Peixer, Marina Otte, Josiane Regensburguer, Suelen Tribess e Ana Raquel Máximo, todas acadêmicas do Curso de Arquitetura e Urbanismo da FURB. Nestas pesquisas foram enviados questionários à empresas, foram recolhidos dados junto aos Municípios e aos órgãos de fomento, e foram visitadas algumas empresas envolvidas em processos de terceirização.

Os dados regionais foram ilustrados com estudos de caso de municípios e empresas, o que nos levou a lidar com múltiplas escalas de análise: do regional, ao urbano e ao intra-urbano. Este exercício de interescalearidade foi necessário para que a análise não se tornasse excessivamente abstrata.

Para que esta pesquisa não acontecesse de forma isolada, descontextualizada, buscamos, em diversos momentos, a comparação com outras situações de reestruturação produtiva no país. Desta maneira, foi possível encontrar similaridades e especificidades em relação ao mesmo processo no Médio Vale do Itajaí.

Este trabalho está organizado da seguinte maneira:

No Capítulo 1, caracterizamos nosso objeto de estudo em seu recorte espacial, apresentando a caracterização atual da organização produtiva do Médio Vale do Itajaí, e sua inserção na especialização produtiva do Estado de Santa Catarina;

No Capítulo 2, expomos o embasamento teórico-conceitual desta Tese, buscando entender a produção do espaço, as teorias sobre o desenvolvimento, a reestruturação produtiva decorrente da produção flexível, e o papel do Estado no processo;

No Capítulo 3, fazemos uma retrospectiva histórica da formação do espaço produtivo do Médio Vale do Itajaí, de 1850 a 1980, correlacionando este processo ao contexto nacional e estadual. Destacamos, nesta análise, as estruturas de apoio do Estado à atividade industrial, para evidenciar, pelo contraste, a ausência ou omissão do Estado no período recente;

No Capítulo 4, entramos no período da reestruturação produtiva, analisando o quadro nacional a partir de 1980, com a abertura da economia, o desmonte do Estado e a estabilização da economia com a sobrevalorização da moeda, com suas consequências sobre o setor produtivo nacional;

No Capítulo 5, damos início ao nosso estudo de caso, apresentando a reestruturação produtiva do Médio Vale do Itajaí a partir de 1980, com as diversas estratégias adotadas pelas empresas para fazer frente à abertura comercial, e suas consequências sócio-econômicas, em especial o desemprego e a precarização das relações de trabalho. A relação entre Estado, nos níveis federal, estadual e municipal, também é analisada neste capítulo;

No Capítulo 6, correlacionamos a reestruturação produtiva ao reordenamento do território do Médio Vale do Itajaí, com a formação de novas territorialidades produtivas e residenciais.

Finalizamos o trabalho com a conclusão e considerações finais sobre o processo sócio-espacial analisado.

CAPÍTULO 1

**OBJETO: CARACTERIZAÇÃO
DA ORGANIZAÇÃO PRODUTIVA
DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ**

1. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO PRODUTIVA DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

Uma vez que esta Tese estuda a relação dialética entre uma região e sua atividade produtiva, apresentamos, neste Capítulo, nosso objeto de estudo, caracterizando a organização produtiva do Médio Vale do Itajaí. Queremos aqui apresentar a situação atual do Médio Vale do Itajaí enquanto região produtiva: o que é produzido na região e como está espacializada esta produção. Veremos também, neste capítulo, a posição ocupada pelo Médio Vale do Itajaí no cenário econômico estadual e nacional.

Nossa área de estudo está inserida no sul do país, fazendo parte da região concentrada, conforme definido por Santos e Silveira (2001, p.27). No Estado de Santa Catarina, o Médio Vale do Itajaí é uma das seis regiões especializadas, conforme Raud (1999, p.118).

1.1. A inserção do Médio Vale do Itajaí na Especialização Produtiva de Santa Catarina

Para que possamos caracterizar a organização produtiva do Médio Vale do Itajaí, precisamos antes compreender sua inserção em um Estado que se destaca, no cenário nacional, por sua especialização produtiva. O processo de industrialização do sul difere do restante do país em função, principalmente, da influência da imigração européia. Para Raud (1999, p.254), Santa Catarina é a manifestação mais acabada da industrialização difusa brasileira. Como observou esta autora (1999, p.83),

no seio do cenário brasileiro marcado por uma forte concentração espacial e social, o estado de Santa Catarina parece uma exceção. Sua indústria, ao invés de estar concentrada na capital, está espalhada entre seis eixos setorialmente especializados, organizados ao redor de uma ou algumas cidades médias.

Santa Catarina se destaca no cenário nacional por sua nítida especialização funcional, com cada região se especializando em um setor produtivo. Esta especialização afeta a rede de cidades catarinense pois “o Estado todo se divide em várias zonas, economicamente autônomas, cada uma contando com uma capital regional” (SINGER, 1968, p.83).

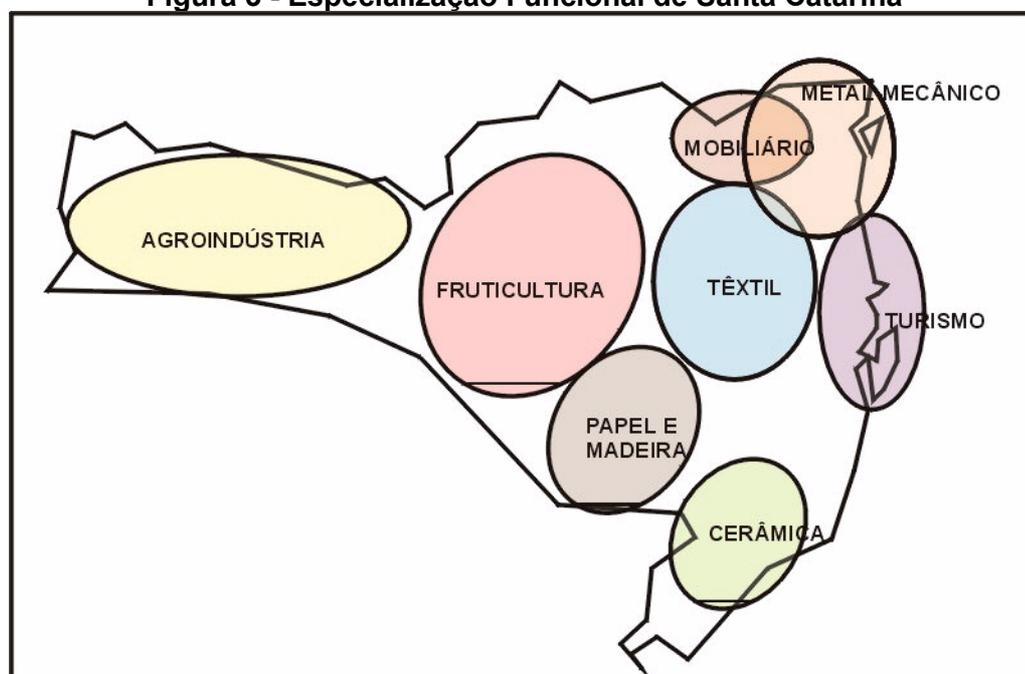
A rede urbana do Estado também se diferencia do padrão nacional, pois “diferentemente dos demais estados, onde ocorre a macrocefalia urbana, a rede urbana de Santa Catarina caracteriza-se por não apresentar dominância absoluta de uma única cidade, mas sim distribuição multipolarizada de núcleos urbanos de médio porte” (SIEBERT, 1996,

p.28). Esta estrutura foi formada condicionada pelo relevo acidentado, que forma bacias hidrográficas isoladas; pela deficiência da rede de transportes e pela formação cultural de grande diversidade.

Aqui, diferentemente de São Paulo, o processo de acumulação de capital esteve fortemente vinculado aos mercados locais. O processo de industrialização de Santa Catarina foi facilitado por aspectos endógenos (locais) e exógenos (externos). Como aspectos endógenos, temos a mão-de-obra qualificada, o espírito empreendedor, o papel das instituições locais e a acumulação de capital advindo do comércio. Como aspectos exógenos, temos o processo de substituição de importações decorrente das Guerras Mundiais e o apoio do Estado (RAUD, 1999.). Em Santa Catarina, pequenas indústrias familiares desenvolveram-se em diferentes micro-regiões autônomas, a partir do século XIX, vindo a se transformar em grandes complexos industriais. Assim, uma das características da formação econômica de Santa Catarina foi a forte presença do capital de origem local.

No debate teórico sobre o desenvolvimento industrial de Santa Catarina, a existência de um modelo catarinense de desenvolvimento tem sido alvo de muita polêmica. Goularti Filho (2002, p.327) descarta este modelo, pois, para ele, “*não são as micro e pequenas empresas que dinamizam a economia catarinense, e sim o grande capital concentrado nas mãos de poucos. (...) A grande empresa catarinense só se tornou grande devido à forte inserção no mercado nacional e às benesses do Estado*”.

Figura 3 - Especialização Funcional de Santa Catarina



elaboração: C. Siebert

O Estado apresenta hoje grande diversidade industrial, com marcada especialização funcional regional, decorrente da grande diversidade geográfica e cultural do Estado. O

Oeste, por exemplo, se dedica predominantemente à agroindústria, com empresas de porte nacional como a Sadia¹, a Bunge² e a Perdigão³. O Sul do Estado, que já foi sustentado pela exploração do carvão, hoje tem na indústria cerâmica o seu suporte, com empresas como a Portobello⁴, a Cecrisa⁵ e a Eliane⁶. Assim sucessivamente: no Planalto Serrano, a madeira (papel e celulose); no Meio-Oeste a fruticultura; no Planalto Norte a indústria moveleira e no Nordeste Catarinense a indústria metalmeccânica, com empresas do porte da Embraco⁷. No Vale do Itajaí, a especialização se dá no setor têxtil, caracterizando-se como um dos maiores pólos de confecção e vestuário do país, com empresas como a Hering e a Karsten.

No final do século XX, a descentralização espacial das indústrias que foi notada em todo o país, teve destaque nas regiões Sul e Sudeste. Santa Catarina, em especial, apresentou grande dinamismo no setor industrial. Em 1980, sete cidades⁸ do Estado contavam com mais de dez mil empregados no setor industrial. Este número saltou para treze no ano 2000, com mais seis municípios⁹ atingindo este nível de industrialização (OLIVEIRA, 2001, p. 347). Com a reestruturação produtiva em andamento, algumas – poucas – empresas deixaram o Estado, em busca de incentivos e de mão-de-obra mais barata, mas outras vieram se instalar em Santa Catarina atraídas por sua qualidade de vida, expressa na maior segurança e nível socioeconômico da população.

Até o ano 2000, Santa Catarina não contava com estabelecimentos industriais nos setores automobilístico, petroquímico e siderúrgico.

Em 2004, onze empresas catarinenses apresentaram faturamento superior a um bilhão de reais: cinco no setor de alimentos, três no setor metal-mecânico, e nenhuma no setor têxtil. Destas onze empresas do denominado "clube do bilhão", quatro são do Oeste de Santa Catarina, quatro são do Norte do Estado e apenas uma, a Bunge Alimentos, é do Médio Vale do Itajaí. Na tabela 1, que apresenta as empresas de faturamento bilionário localizadas em Santa Catarina, é interessante observar que a Bunge Alimentos, a melhor colocada no ranking, emprega muito menos que as demais empresas do setor de alimentos.

¹ A Sadia, fundada em 1944, em Concórdia - SC, é líder nacional de alimentos congelados e uma das dez maiores exportadoras brasileiras (www.sadia.com.br).

² A Bunge Alimentos, criada a partir da fusão da Ceval (1972) e da Santista em 2000, é líder nacional na exportação do agronegócio (www.bunge.com.br).

³ A Perdigão, fundada em 1934, em Videira - SC, possui treze unidades industriais em Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Goiás e é líder nacional no segmento de industrializados de carne (www.perdigao.com.br).

⁴ A Portobello, fundada em 1979, em Tijucas - SC, exporta para mais de 60 países (www.portobello.com.br).

⁵ A Cecrisa, fundada em 1966, em Criciúma - SC, é líder do mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos, exportando para mais de 70 países, com as marcas Cecrisa e Portinari. Possui unidades industriais em Tubarão e Criciúma - SC, Anápolis - GO e Santa Luzia - MG (www.cecrisa.com.br).

⁶ A Eliane, fundada em 1960, em Cocal do Sul - SC, é a maior exportadora de cerâmicas do país (25% do total exportado pelo setor em 2002). Exporta para 85 países, e possui 13 unidades fabris, localizadas em Santa Catarina, Bahia, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná e São Paulo (www.eliane.com).

⁷ A Embraco foi criada em 1971, em Joinville - SC, a partir da fusão da Consul, da Prosdócimo e da Springer. É hoje uma multinacional, líder mundial do mercado de compressores herméticos (www.embraco.com.br).

⁸ Blumenau, Chapecó, Concórdia, Criciúma, Joinville, Lages e São Bento do Sul.

⁹ Canoinhas, Florianópolis, Itajaí, Joaçaba, Rio do Sul e Tubarão.

Tabela 1 - Empresas localizadas em SC com faturamento superior a R\$1 bilhão em 2004

setor	empresa	cidade sede	faturamento 2004 (R\$ bilhões)	funcionários	observações
alimentos	Bunge Alimentos	Gaspar	15,0	7.000	líder nacional em óleos vegetais e margarinas e na exportação de grãos de soja
alimentos	Sadia	Concórdia	7,3	40.600	líder nacional na produção de alimentos derivados de carne suína, de frango, bovina e de peru
alimentos	Perdigão	Videira	5,6	32.500	líder de mercado nacional no segmento de industrializados de carne
energia	Celesc	Florianópolis	2,7	3.640	distribuição de energia
metalmecânico	Weg	Jaraguá do Sul	2,6	13.500	líder na AL em motores elétricos, 5a. maior do mundo
energia	Tractebel	Florianópolis	2,6	900	geração de energia
alimentos	Seara	Seara	2,0	14.000	3ª maior exportadora de carnes do país, maior exportadora de carne suína do país, líder na exportação de frangos para Japão e Europa
plásticos	Tigre	Joinville	1,7	4.000	líder na AL na fabricação de tubos, conexões e acessórios
metalmecânico	Tupy	Joinville	1,6	8.500	maior fundição da AL
alimentos	Aurora	Chapecó	1,5	9.000	um dos maiores grupos agroindustriais do país
metalmecânico	Embraco	Joinville	1,3	5.600	líder mundial de compressores, com 25% do mercado global

fonte: www.expressão.com.br

1.2. A Organização Produtiva do Médio Vale do Itajaí

O espaço regional do Médio Vale do Itajaí, que foi produzido a partir de seus espaços de produção, como veremos no capítulo 4, é hoje uma das regiões mais industrializadas de Santa Catarina. O setor têxtil é o que predomina na região, formando um APL - arranjo produtivo local¹⁰ altamente especializado.

Em 2000, o Médio Vale do Itajaí contava com 4.191 estabelecimentos industriais e 81.611 empregos industriais formais. Blumenau, que concentrava 49% da população regional, respondia também por 35% dos estabelecimentos industriais e 40% dos empregos industriais.

¹⁰ Segundo definição do SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, um Arranjo Produtivo Local é uma aglomeração de um número significativo de empresas localizadas em um mesmo território, atuando em torno de uma atividade produtiva principal, e com vínculos de articulação entre si e com outros atores locais como governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa. (www.sebrae.com.br).

Tabela 2- Médio Vale do Itajaí - Caracterização da Estrutura Produtiva - 2000

município	população total	%	empresas industriais	%	n. empregos industriais	%
1. Apiuna	8.508	2	45	1	1.453	2
2. Ascurra	6.937	1	59	1	1.258	2
3. Benedito Novo	9.078	2	94	2	1.569	2
4. Blumenau	261.505	49	1.448	35	32.793	40
5. Botuverá	3.754	1	31	1	371	0
6. Brusque	75.971	14	820	20	14.197	17
7. Dr. Pedrinho	3.055	1	38	1	325	0
8. Gaspar	46.381	9	426	10	6.146	8
9. Guabiruba	12.986	2	108	3	1.153	1
10. Indaial	40.163	7	406	10	6.686	8
11. Pomerode	22.089	4	160	4	4.818	6
12. Rio dos Cedros	8.925	2	82	2	1.340	2
13. Rodeio	10.376	2	143	3	2.365	3
14. Timbó	29.360	5	331	8	7.137	9
TOTAL	539.088	100	4.191	100	81.611	100

fonte: IBGE, RAIS(MTE) - via IPS-FURB

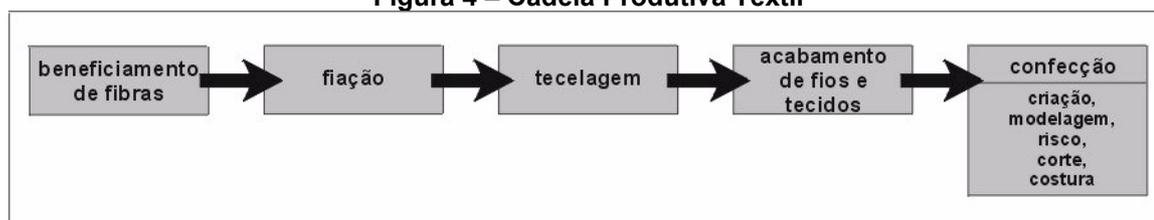
De acordo com as categorias propostas por Benko para os contextos locais, que veremos no item 2.5., entendemos que a região por nós analisada, o Médio Vale do Itajaí, não chega a ser um meio inovador, mas exibe características de um sistema com meio dinâmico, com suas redes sociais de solidariedade, *know-how* de cooperação econômica, comportamento empresarial e forte auto-identificação territorial da sociedade local. Identifica-se uma malha de instituições e experiências coletivas que reforçam a solidariedade regional. No processo de reestruturação produtiva, sua cidade pólo, Blumenau, atua como núcleo da transformação econômica de sua hinterlândia.

O Médio Vale do Itajaí apresenta perfil nitidamente industrial, com 57% da PEA concentrada no setor secundário, e seus principais pólos são Blumenau e Brusque. As empresas têxteis da região possuem marcas conhecidas nacionalmente como a Hering, de Blumenau (maior empresa de produtos de vestuário do país) e a Karsten, também de Blumenau (maior exportadora de toalhas de mesa do país e uma das maiores exportadoras de toalhas felpudas). O arranjo produtivo local do aglomerado de empresas, segundo Campos, Cário e Nicolau (2000, p.4), conta com agentes produtivos de todas as fases da cadeia têxtil-vestuário, mas com fornecimento externo da principal matéria prima – o algodão, bem como da maior parte dos equipamentos e dos insumos químicos.

Considerando a predominância do setor têxtil em nossa área de estudo, é importante conhecer sua caracterização para compreendermos como se deu a reestruturação produtiva no Médio Vale do Itajaí. O setor têxtil produz bens de consumo simples ou não duráveis. O complexo têxtil-vestuário é caracterizado por uma cadeia produtiva linear, na qual os produtos finais de cada etapa são os principais insumos das etapas seguintes. As etapas desta cadeia produtiva são: o beneficiamento das fibras; a fiação; a tecelagem; o

acabamento de fios e tecidos; e a confecção. Esta última etapa envolve, por sua vez, a pré-montagem; a criação; a modelagem; o risco; o corte e a costura. Como cada um dos produtos intermediários pode ser comercializado – fios, tecido, etc – o setor têxtil adapta-se especialmente bem à produção de forma terceirizada ou desverticalizada, que foi uma das características mais marcantes da reestruturação produtiva do Médio Vale do Itajaí, como veremos no item 5.5.

Figura 4 – Cadeia Produtiva Têxtil



elaboração: C. Siebert

Ao longo de toda a cadeia têxtil, as etapas independentes guardam uma lógica técnico-econômica entre si, uma vez que o tecido a ser fabricado determina o fio requerido e condiciona também o acabamento e a confecção (MAGHELI, 2001, p. 63). O complexo industrial têxtil-vestuário funciona associado a segmentos de outros complexos industriais para o fornecimento de matérias primas e insumos, como o agro-industrial (fibras naturais), o químico (fibras sintéticas e artificiais, e corantes) e o metal-mecânico (maquinário).

Dentro da cadeia produtiva têxtil-vestuário, há, no Médio Vale do Itajaí, uma forte especialização nos segmentos de confecção e de cama-mesa-banho. A produção da região concentra-se em artigos de vestuário como camisetas de malha (Hering - Blumenau) e agasalhos de moletom; artigos felpudos como toalhas e roupões (Coteminas - Blumenau, e Buettner - Brusque); artigos de cama e mesa como lençóis (Coteminas - Blumenau, e Buettner - Brusque), travesseiros e acolchoados (Altemburg - Blumenau) e toalhas de mesa (Karsten - Blumenau); linhas para trabalhos manuais (Círculo - Gaspar); etiquetas tecidas (Haco - Blumenau); e produtos têxteis hospitalares como ataduras e fraldas (Cremer - Blumenau).

Se compararmos esta região com o oeste catarinense, outra região industrial fortemente especializada do Estado, veremos que, além da diferenciação óbvia entre suas respectivas especializações, outras especificidades se sobressaem. Em primeiro lugar, aqui, ao contrário do pólo agroindustrial analisado por Espíndola (1999, p. 197), não há a disponibilidade local de matéria prima.

Além da indisponibilidade de matéria prima, o Médio Vale do Itajaí também se diferencia do oeste catarinense por não ser uma região de oligopólios industriais, pois apesar da concentração e centralização de capitais, com empresas grandes absorvendo empresas menores, ainda predominam micro e pequenas empresas na cadeia produtiva.

Estas empresas operam prestando serviços às empresas médias e grandes, em um sistema de terceirização (desverticalização) da produção.

De acordo com a análise conjuntural da indústria confeccionista brasileira, elaborada pelo BNDES (1996), o setor de confecções é constituído por um grande número de unidades de pequeno porte. Isto é explicado pelas reduzidas barreiras tecnológicas existentes, sendo o equipamento básico utilizado a máquina de costura, de fácil domínio. Além disso, a diversificação da demanda, com grande número de modelos ao longo do ano, torna o mercado da confecção antieconômico para grandes firmas, exigindo flexibilidade do sistema produtivo. Como veremos no Capítulo 6, estas características do setor de confecções foram fundamentais no processo de reestruturação produtiva do Médio Vale do Itajaí.

A Rede Urbana

Como está organizado o território no Médio Vale do Itajaí? Seus municípios formam uma rede urbana polarizada por Blumenau, que concentrava em 2000 a população (49%), as indústrias (35%), a mão de obra industrial (40%) e os empregos no setor terciário (63%) da região. Em função de sua localização geográfica, e condicionantes históricos, Brusque e Timbó assumiram a função de sub-pólos dentro da região, polarizando suas próprias microrregiões.

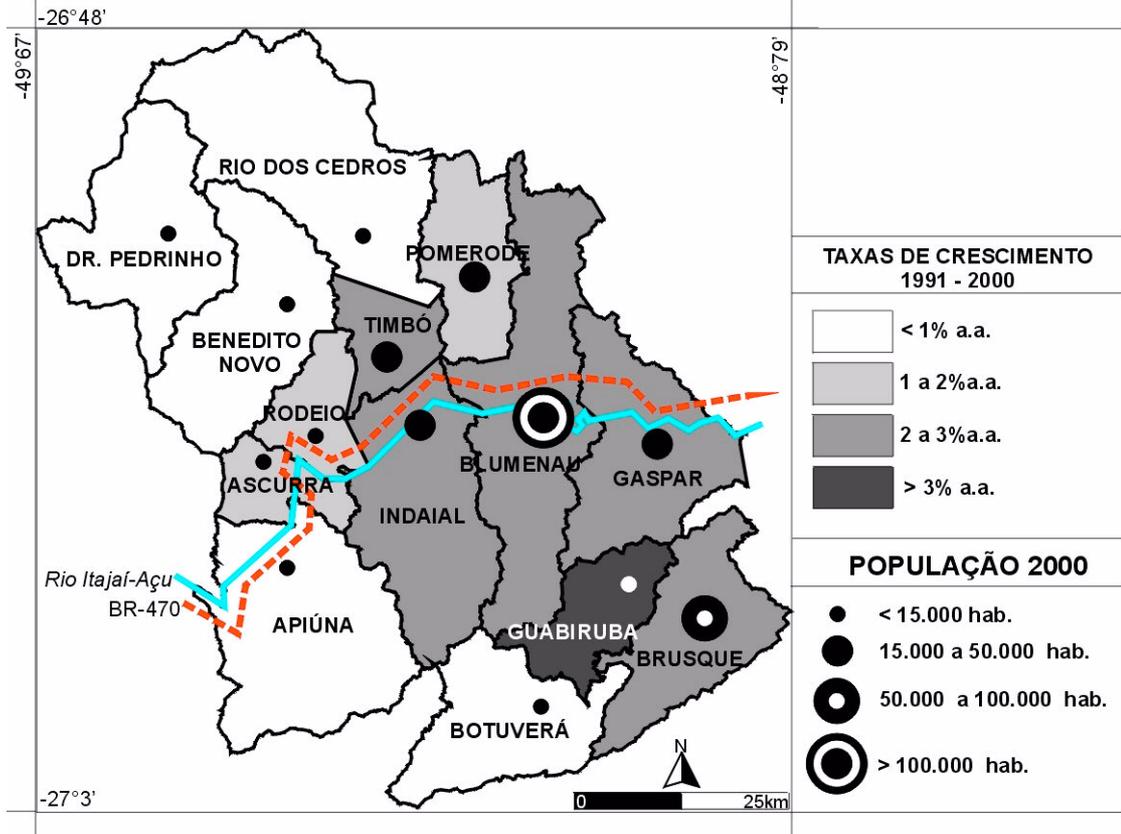
Todos os 14 municípios que constituem o Médio Vale do Itajaí originaram-se, direta ou indiretamente, de Itajaí, a partir dos desmembramentos de Blumenau (1880) e Brusque (1881). Neste período, a extensão territorial destes municípios atingia o Alto Vale, mas sucessivos desmembramentos reduziram e fragmentaram o território. De Blumenau foram desmembrados dez municípios e, de Brusque, dois. Estes desmembramentos se deram em três períodos:

- 1930 a 1936 – Gaspar, Indaial e Timbó (a partir de Blumenau) e Rodeio (a partir de Timbó). Neste período, que corresponde ao nacionalismo de Getúlio Vargas, também foram desmembrados, a partir de Blumenau, os municípios de Rio do Sul e Ibirama, no Alto Vale;
- 1958 a 1964 – Pomerode (a partir de Blumenau), Guabiruba e Botuverá (a partir de Brusque), Rio dos Cedros (a partir de Timbó), Benedito Novo (a partir de Rodeio) e Ascura (a partir de Indaial);
- 1989 a 1992 – Dr. Pedrinho (a partir de Benedito Novo) e Apiúna (a partir de Indaial).

Ao longo dos sucessivos desmembramentos, Blumenau consolidou sua condição de principal localidade central do Médio Vale do Itajaí, com o crescimento expressivo de suas funções centrais (SIEBERT, 1996, p.95).

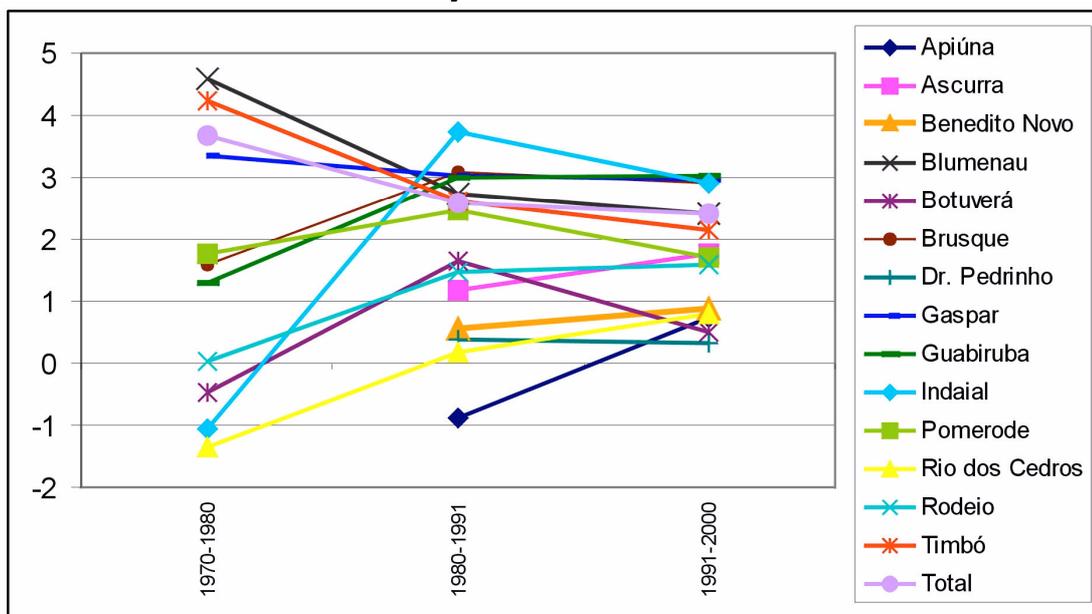
Em termos de dinâmica demográfica, Blumenau ainda recebe os maiores acréscimos populacionais, em valores absolutos, mas o ritmo de seu crescimento vem decaindo desde 1970, quando era o município que mais crescia na região, à taxa de mais de 4% a.a..

Figura 5 - Médio Vale do Itajaí - População 2000 e Taxas de Crescimento 1991 - 2000



fonte: IBGE, elaboração: C. Siebert

Gráfico 1 - Médio Vale do Itajaí - Taxas de Crescimento a.a. - 1970 a 2000



fonte: IBGE, elaboração: C. Siebert

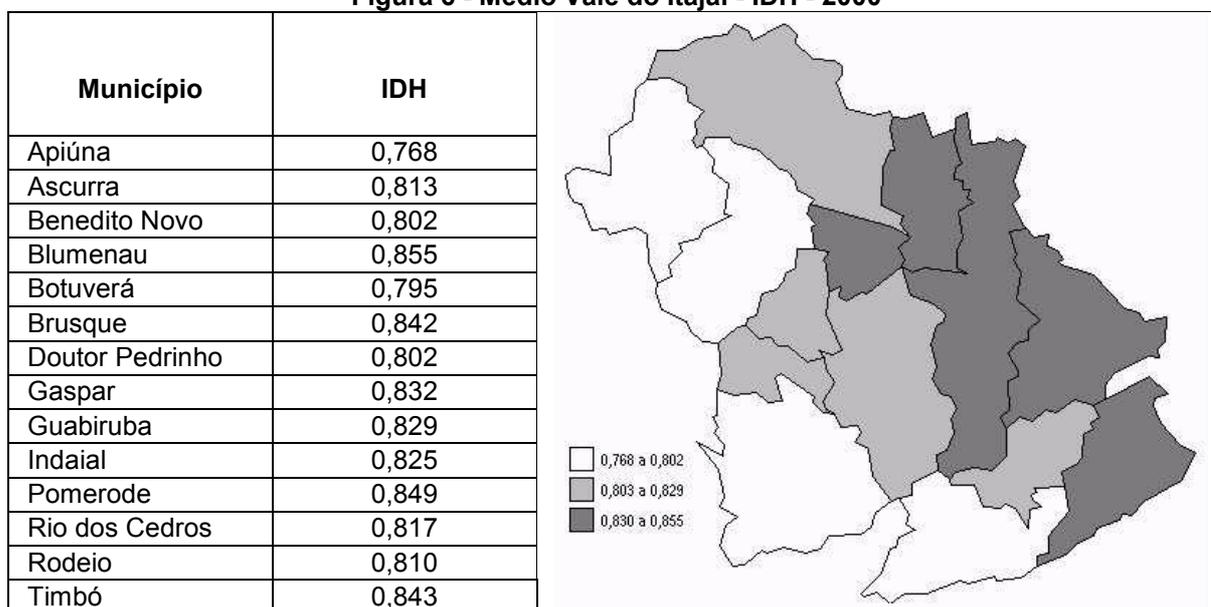
O crescimento dos municípios no entorno de Blumenau acompanha o processo de dispersão espacial das indústrias na região, refletindo, também, a saturação das áreas

planas de Blumenau. Este crescimento mais acelerado na periferia do que no centro tem sido verificado também nos maiores aglomerados urbanos do país. Como pode ser observado no gráfico 1, com a evolução das taxas de crescimento populacional de alguns municípios da região de 1970 a 2000, a partir da década de 1980, há uma tendência de uniformização do ritmo do crescimento.

Apesar da Região Metropolitana do Vale do Itajaí adotar a expressão “região conurbada” para os municípios do entorno imediato à cidade pólo, não há, ainda, efetivamente, conurbação das malhas urbanas, mesmo sendo pequena a distância entre os centros urbanos – menos de 20 km em média. O que se nota é uma tendência de conurbação futura entre Blumenau e Gaspar; Blumenau e Pomerode; Blumenau e Indaial; e Indaial – Timbó. Apesar da descontinuidade espacial da ocupação, a paisagem é homogênea devido ao relevo, à presença exuberante da Mata Atlântica, à proximidade dos cursos d’água e à similaridade da tipologia construtiva.

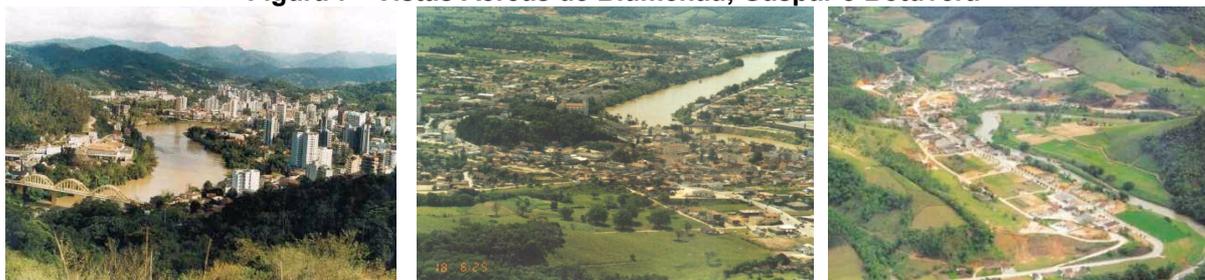
Apesar da diferença de escala entre os municípios pequenos, médios e o município pólo, a região apresenta-se equilibrada em termos socioeconômicos: O IDH - Índice de Desenvolvimento Humano dos municípios da região é considerado alto, variando de 0,768 (Apiúna) a 0,855 (Blumenau), sendo o IDH do Estado de 0,822 e do país de 0,766.

Figura 6 - Médio Vale do Itajaí - IDH - 2000



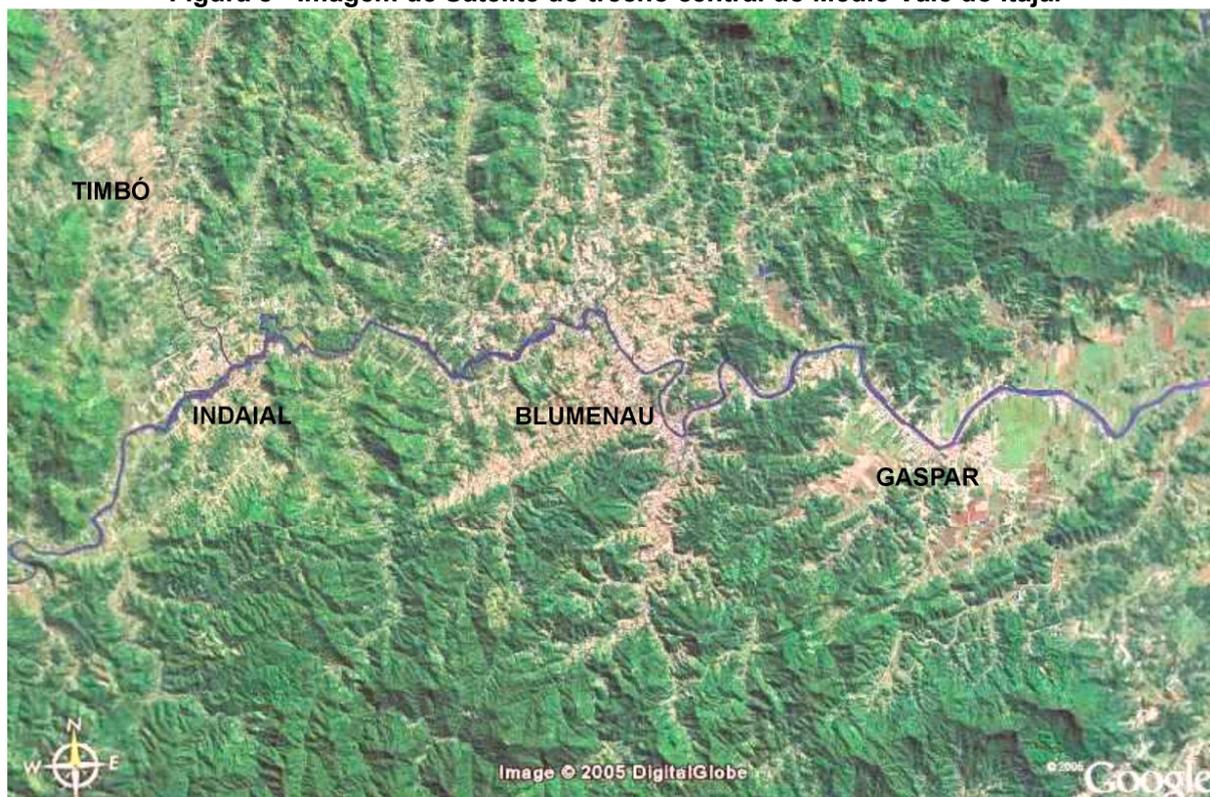
fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano

Não há, na região, Municípios empobrecidos, nem cidades dormitório. Os municípios maiores dispõem de maior estrutura para o planejamento urbano e a gestão ambiental, mas são também os que enfrentam maior pressão e concentração de problemas urbanos e ambientais. Os municípios de urbanização mais recente da região ainda têm tempo para evitar os erros da urbanização de Blumenau: vias arteriais estreitas, ocupação de áreas inundáveis e de encostas, problemas decorrentes das condicionantes naturais somadas ao planejamento para colônia agrícola.

Figura 7 - Vistas Aéreas de Blumenau, Gaspar e Botuverá

fonte: www.furb.br/meulugar

No Médio Vale do Itajaí, a ocupação antrópica acompanhou, desde o período colonial, os fundos de vale do Rio Itajaí e de seus afluentes. Os principais eixos rodoviários de escoamento da produção também foram implantados ao longo dos cursos d'água, de maneira que esta tornou-se também a locação preferencial das indústrias. O eixo principal corresponde à BR-470, e corre na direção leste-oeste, aproximadamente no centro geográfico da região. Neste eixo se encontram Blumenau, Indaial, Gaspar, Ascurra e Apiuna. Os eixos secundários correspondem às rodovias intermunicipais e correm predominantemente na direção norte-sul.

Figura 8 - Imagem de Satélite do trecho central do Médio Vale do Itajaí

fonte: google.earth.com editoração: C. Siebert

As áreas com topografia mais acentuada funcionam como barreiras físicas à expansão urbana, dificultando a integração entre bairros e municípios. No entanto, as encostas dos morros vêm sendo ocupadas pela população de baixa renda, especialmente em Blumenau e Brusque, na forma de assentamentos espontâneos em áreas de risco de

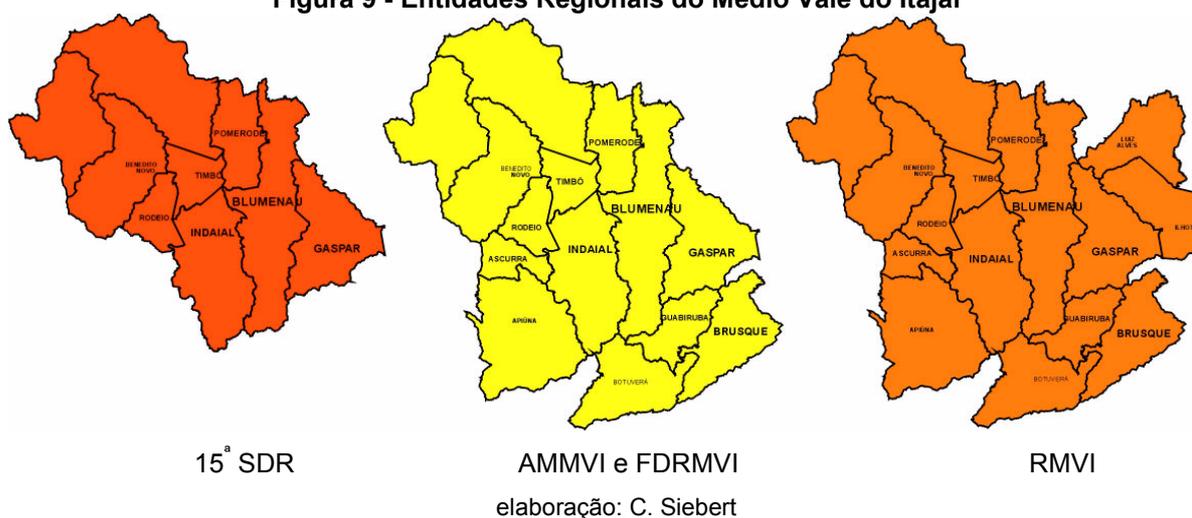
deslizamento. Manifesta-se, assim, também no sul do país, a segregação sócio-espacial característica da sociedade brasileira.

A solidariedade territorial da região manifesta-se em uma série de entidades governamentais e não-governamentais: a AMMVI, o FDRMVI, a RMVI, a 15ª SDR e o Comitê do Itajaí, como veremos a seguir.

A mais antiga destas entidades é a AMMVI - Associação de Municípios do Médio Vale do Itajaí, criada em 1969, que reúne os 14 municípios analisados nesta pesquisa. A AMMVI é uma organização não-governamental que presta serviços aos municípios associados nas áreas jurídica, de contabilidade, engenharia e arquitetura. Com sede própria e equipe técnica de 12 funcionários, a Associação é custeada por repasses mensais dos municípios associados, em valor proporcional à população. Através da AMMVI são realizados projetos em parceria, como o Consórcio Intermunicipal da Bacia do Rio Benedito para construção e operação de aterro sanitário¹¹. A entidade funciona também como força política ao integrar as reivindicações da região nos pleitos aos governos estadual e federal.

O FDRMVI - Fórum de Desenvolvimento Regional do Médio Vale do Itajaí, também uma entidade não governamental, foi criada em 1998 como parte do movimento estadual impulsionado pelo Fórum Catarinense de Desenvolvimento. Sua área de abrangência é a mesma da AMMVI. Após cinco anos de atividades¹², nos quais se reuniram atores públicos e privados para discutir os problemas da região e propor estratégias de desenvolvimento regional, o Fórum esvaziou-se com a criação, em 2003, das Secretarias Estaduais de Desenvolvimento Regional.

Figura 9 - Entidades Regionais do Médio Vale do Itajaí



A RMVI - Região Metropolitana do Vale do Itajaí foi criada em 1998, pela Lei Complementar Estadual 162. Sua área de abrangência inclui, além dos 14 municípios da

¹¹ Consórcio firmado entre os municípios de Ascurra, Apiúna, Benedito Novo, Doutor Pedrinho, Indaial, Rio dos Cedros, Rodeio, e Timbó.

¹² O FDRMVI foi coordenado pela Profa. Claudia Siebert, da Universidade Regional de Blumenau, desde sua implantação até 2001.

AMMVI, os municípios de Ilhota e Luis Alves, localizados na foz do Rio Itajaí-Açú. Sem recursos financeiros ou humanos, a Região Metropolitana ainda não teve condições de desenvolver atividades relevantes, limitando-se assim, a uma situação legalmente institucionalizada, mas sem resultados práticos.

A 15ª SDR - Secretaria de Estado do Desenvolvimento Regional foi criada em 2003, como parte do projeto estadual de descentralização administrativa. Com sede própria, opera como órgão repassador de recursos estaduais, realizando ainda licitações e contratos de obras. Sua área de abrangência é de apenas 9¹³ dos municípios da AMMVI, ficando os demais municípios vinculados a outras Secretarias Regionais. Esta divergência na regionalização deveu-se aos critérios políticos adotados na criação das Secretarias Regionais. Em 2005, a 15ª. SDR elaborou, em parceria com a Universidade Regional de Blumenau e com o PNUD - Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas, um Plano de Desenvolvimento Regional, denominado Projeto Meu Lugar¹⁴.

Finalmente, os municípios de nossa área de estudo fazem parte de uma entidade que abrange todo o Vale do Itajaí: o Comitê do Itajaí, entidade não governamental criada em 1997 para discutir a gestão compartilhada dos recursos hídricos da bacia hidrográfica.

Blumenau

Tendo em vista o peso de Blumenau na economia da região, veremos neste item alguns dados sobre a caracterização e desenvolvimento de seu setor industrial. Segundo dados do IPPUB – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Blumenau, Blumenau contava com 2.907 indústrias no ano 2000, que empregavam 34.803 funcionários. Apesar do grande número de pequenas empresas, um terço da mão de obra estava concentrada em apenas dez grandes empresas. As dez indústrias com mais de 500 funcionários concentravam 33,8% da mão-de-obra. As 2.207 indústrias com menos de cinco funcionários, apesar de representarem 75,95% do total de indústrias, empregavam apenas 5,2% da mão-de-obra.

Tabela 3 – Blumenau - Empresas Industriais e Funcionários 2000

N. FUNCIONÁRIOS	EMPRESAS		FUNCIONÁRIOS	
		%		%
0 – 4	2.207	75,9	1.816	5,2
5 – 99	643	22,1	11.682	33,6
100 – 499	47	1,6	9.555	27,4
500 – 999	6	0,2	4.660	13,4
+ 1000	4	0,1	7.090	20,4
Total	2.907	100%	34.803	100%

fonte: IPPUB 2000; elaboração: M. Otte e C. Siebert

¹³ Benedito Novo, Blumenau, Dr. Pedrinho, Gaspar, Indaial, Pomerode, Rio dos Cedros, Rodeio e Timbó.

¹⁴ O Projeto Meu Lugar - Blumenau foi coordenado, na FURB, pela Profa. Claudia Siebert.

O setor têxtil é predominante também em Blumenau, com 56% do total de empresas industriais e 69% dos empregos industriais. As dez maiores empresas industriais de Blumenau, em 2000, por número de funcionários, eram do setor têxtil:

Tabela 4 – Blumenau - Dez Maiores Empresas Industriais - 2000

POSIÇÃO	EMPRESA	FUNCIONÁRIOS	ANO FUNDAÇÃO
1	TEKA	2.316	1926
2	KARSTEN	1.803	1882
3	ARTEX ¹⁵	1.800	1936
4	CREMER	1.171	1926
5	SULFABRIL ¹⁶	978	1947
6	CIA.HERING	994	1880
7	HACO	952	1928
8	ALTEMBURG	589	1947
9	MAJU ¹⁷	578	1953
10	MARISOL	560	1995 ¹⁸

fonte: IPPUB; elaboração M. Otte e C. Siebert

A Hering e a Karsten são empresas centenárias, que foram criadas ainda no século XIX. A Teka, a Cremer e a Haco são do início do século XX. Como veremos no Capítulo 5, cada uma destas grandes empresas enfrentou de maneira diferente – com resultados melhores ou piores – o processo de reestruturação produtiva do final do século XX. Nenhuma passou por ele ileso.

¹⁵ A Artex foi adquirida pela Coteminas em 2000.

¹⁶ A Sulfabril teve sua falência decretada em 1999.

¹⁷ A Maju foi adquirida pela Marisol, de Jaraguá do Sul - SC, em 1995 e fechada em 2002.

¹⁸ Início das atividades em Blumenau - matriz em Jaraguá do Sul fundada em 1968.

CAPÍTULO 2

ESTADO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

A região evolui (...) pelo contato com as forças externas, nacionais ou internacionais, e em função das influências, não somente da cidade próxima, mas do sistema de cidades como um todo.

Milton Santos (1979, p. 233)

2. ESTADO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

Como analisamos a produção social do espaço em um contexto de reestruturação da atividade produtiva, o objetivo deste Capítulo é embasar o estudo de caso que faremos nos Capítulos seguintes, fornecendo, assim, as bases teórico-conceituais e analíticas para compreender as relações entre a reestruturação produtiva e o reordenamento territorial. Esta pesquisa sobre o papel do Estado na reestruturação produtiva e espacial do Médio Vale do Itajaí tem como referencial teórico básico a categoria formação sócio-espacial difundida por Henry Lefebvre e por Milton Santos, que considera as formas espaciais como resultantes das relações sociais estabelecidas em um determinado lugar. Ou seja, não nos interessa fazer apenas uma análise morfológica do espaço, pois queremos entender também os processos e os agentes formadores do espaço. Adotando a terminologia proposta por Milton Santos, nossa análise se dá no período do meio técnico-científico-informacional. Complementarmente, para estudar uma região a partir de sua base econômica, analisaremos o surgimento do novo regime de acumulação flexível, após a crise do regime fordista, considerando, segundo a classificação proposta por Georges Benko, nossa área de estudo como um sistema local com meio dinâmico.

A análise de nosso objeto de estudo se dá com o ferramental teórico que apresentamos a seguir, em termos de produção do espaço; divisão do trabalho; periodização; reestruturação produtiva; teorias do desenvolvimento e o papel do Estado.

2.1. A Produção do Espaço

Sobre a categoria formação sócio-espacial, derivada do materialismo histórico marxista, a referência básica é Lefebvre, que define o espaço como meio de produção submetido a relações de apropriação, sendo o resultante ambiente construído força produtiva. Este autor analisa a produção do espaço não como apenas uma relação simples de causa e efeito, mas sim a partir de uma relação dialética com a sociedade que abriga, e da qual também é palco, objeto e sujeito: “*todo espaço implica em, contém e dissimula relações sociais*”. (1997, p. 83). Em cada estágio de desenvolvimento das forças produtivas sociais, temos uma resultante espacial fruto do trabalho acumulado até aquele momento histórico (CARLOS, 1994, p. 25-26). O processo passa a ser, então, o foco da análise, e não apenas o produto. Segundo a teoria da produção do espaço de Lefebvre, o espaço produzido pelo capitalismo e suas contradições abriga em si mesmo novas e velhas

contradições, sendo, portanto, um espaço de diferenças, com potencial de mudança social (COSTA, 2003, p.12).

Na mesma linha de pensamento que Lefebvre, ao associar espaço e sociedade, Milton Santos, em sua vasta obra, na qual buscou construir um arcabouço epistemológico para a Geografia, enfatizava a importância de análises espaciais:

a urbanização não é apenas um fenômeno social, ou econômico, ou político, mas também um fenômeno espacial. Como toda e qualquer forma de repartição do espaço, é dependente da maneira como os instrumentos de trabalho e os fatores de produção se distribuem. (SANTOS, 1994, p.118)

Ele foi enfático ao reiterar que o “ato de produzir é igualmente o ato de produzir espaço (1986, p.161). Ao explicar o espaço através de seu uso, este autor propõe a definição do espaço como um conjunto indissociável de sistemas de objetos e sistemas de ações interagindo entre si (1996, p.51; 2001, p. 289), ou em outras palavras, a base técnica mais as práticas sociais, isto é, uma combinação de técnica e de política. (2002, p.87) Para Santos (1996, p.51), “o espaço é hoje um sistema de objetos cada vez mais artificiais, povoado por sistemas de ações igualmente imbuídos de artificialidade, e cada vez mais tendentes a fins estranhos ao lugar e seus habitantes”. Por este motivo, devemos saber distinguir a escala de realização das ações que se exercem sobre um lugar e a escala de seu comando, que pode ser o produto de necessidades alheias (SANTOS, 1996, p.65). Os agentes formadores do espaço são o capital, concentrado nas forças produtivas, e o Estado, manifestado nas forças políticas (poder público).

Como categorias de análise do espaço, adotamos neste trabalho a configuração territorial, a divisão territorial do trabalho e o espaço produtivo. A configuração territorial é o conjunto de elementos naturais e artificiais que fisicamente caracterizam uma área (SANTOS, 1996, p.83), e a divisão territorial do trabalho é a localização dos diversos elementos da repartição do trabalho vivo ou divisão social do trabalho (SANTOS, 1996, p.112). Além disso, em termos metodológicos, entendemos que o espaço social é constituído pelas categorias forma, função, estrutura e processo (SANTOS, 1992), que são também elementos desta análise para entender a totalidade de nosso objeto.

2.2. A Divisão do Trabalho na Reestruturação Produtiva

O processo produtivo vem evoluindo constantemente, do artesanato, à manufatura, à mecanização das fábricas e à automação das indústrias atuais, e esta evolução vem afetando diretamente a divisão do trabalho e a relação do trabalhador produtor com o produto final.

Para Braverman (1981, p.53), em sua análise sobre a degradação do trabalho no século XX, a divisão social do trabalho é possível porque podemos separar a força motivadora do trabalho em si mesmo, ou seja, “a unidade de concepção e execução pode

ser dissolvida". Como as relações capitalistas de produção se baseiam na compra e venda da força de trabalho, para maximizar seu lucro, o capitalista precisa aumentar a produtividade, ou seja, fazer render ao máximo a força de trabalho que comprou. Com este objetivo, o capitalista assume cada vez mais o controle sobre o processo de trabalho, aumentando assim a alienação do trabalhador.

Cabe aqui lembrar a análise feita por Marx (1996, p. 483) sobre a relação do trabalhador com o instrumental de trabalho no artesanato, na manufatura e na fábrica:

Na manufatura e no artesanato, o trabalhador se serve da ferramenta; na fábrica, serve à máquina. Naqueles, procede dele o movimento do instrumental de trabalho; nesta, tem de acompanhar o movimento do instrumental de trabalho. Na manufatura, os trabalhadores são membros de um mecanismo vivo. Na fábrica, eles se tornam complementos vivos de um mecanismo morto que existe independente deles.

O controle sobre o processo de trabalho, no sistema capitalista, aumentou gradativamente com a gerência científica do **taylorismo**¹⁹ nas últimas décadas do século XIX, e com a linha de montagem **fordista**²⁰ do início do século XX.

Ao longo do século XX, com o fordismo, regime de acumulação intensiva centrado no consumo de massa, houve a segmentação do processo de trabalho em três níveis: concepção, fabricação qualificada e montagem desqualificada. Estes três níveis podem ser dissociados geograficamente, o que possibilitou uma nova divisão internacional do trabalho (LIPIETZ, 1988, p.89), como veremos no item 2.4.

Nos anos 1980, difundiu-se o toyotismo²¹, ou modelo japonês de produção, que consiste na flexibilidade de tarefas, horários e remuneração, com a produção em pequenos lotes, sem estoque – nem de insumos e matérias-primas, nem de produtos acabados – atendendo à demanda (*just in time*). As empresas baseadas no modelo toyotista adotaram os CCQs – círculos de controle de qualidade e passam por profundo processo de subcontratação e terceirização. A difusão do toyotismo levou a um processo de reestruturação produtiva e administrativa (reengenharia) de empresas em todo o mundo.

É interessante para nosso estudo lembrar que nas primeiras fases do capitalismo industrial, como observou Braverman (1981, p.62), era comum o sistema de subcontratação, especialmente na indústria têxtil, sob a forma de trabalho domiciliar. Para este autor, (1981, p.64) estes sistemas de tarefas domiciliares representavam uma forma de transição "*incompatível com o desenvolvimento geral da produção capitalista*". No entanto, como vemos atualmente, este sistema voltou a ser adotado na reestruturação produtiva do final do século XX com o toyotismo.

¹⁹ termo associado a Frederick Winslow Taylor (1856 - 1915)

²⁰ termo associado a Henry Ford (1863 – 1947)

²¹ termo associado à empresa japonesa Toyota

A evolução do processo produtivo parece caminhar, em certos casos, para a eliminação do trabalho com a automação industrial ou robotização da 3ª. Revolução Industrial – a tentativa de Taylor de tratar os homens como máquinas levada ao extremo com a substituição do homem pela máquina. O trabalhador passa a ser considerado mão-de-obra supérflua, descartável na busca da redução dos custos de produção.

2.3. Periodização

Apesar do foco desta pesquisa – nosso recorte temporal - estar no final do século XX e início do século XXI, não poderemos deixar de fazer uma breve retrospectiva histórica dos períodos anteriores para que possamos compreender o processo de reestruturação produtiva em curso e os desafios do momento atual. Esta análise dos fatos ocorridos no passado para entendermos a configuração espacial do presente, é recomendada por Santos (1991, p.10):

Os fatos estão todos aí, objetivos e independentes de nós. Mas cabe a nós fazer com que se tornem fatos históricos, mediante a identificação das relações que os definem, seja pela observação de suas relações de causa e efeito, isto é, sua história, seja pela constatação da ordem segundo a qual eles se organizam para formar um sistema, um novo sistema temporal, ou melhor, um novo momento do modo de produção antigo, um modo de produção novo, ou a transição entre os dois.

A análise da reestruturação produtiva como processo histórico se faz necessária também porque, como já ensinava Santos (1986, p.145) ao propor a Geografia Crítica, “o espaço não pode ser apenas um reflexo do modo de produção atual porque é memória dos modos de produção do passado”, considerando o espaço um produto nunca terminado. Ao longo do tempo, cada novo sistema de técnica adotadas no processo de trabalho e nas relações sociais corresponde a um novo sistema de objetos. Desta maneira, o espaço geográfico se transforma, a cada período histórico, tanto em sua morfologia quanto em suas funções e processos. (SANTOS, 1996, p.77)

Assim, a periodização - divisão da história em pedaços de tempos marcados por uma certa coerência entre suas variáveis significativas (SANTOS, 2002, p.90) - se torna central enquanto fundamento teórico-metodológico.

Costuma-se dividir a industrialização brasileira em três períodos: 1880 a 1933 – nascimento e consolidação do capital industrial; 1933 a 1955 – industrialização restringida (ver item 2.5.) e pós 1955 – industrialização pesada. Esta macro-periodização nacional deve sofrer ajustes na análise de cada região, conforme seu próprio desenvolvimento. Para Santa Catarina, há a periodização do CEAG (<1850, 1850-1914, 1914-1960), a de Idaulo Cunha (<1850, 1850-1880, 1880-1914, 1914-1945, 1945-1963, 1963-1980, >1980) e a de GOULARTI FILHO (2002): 1880-1945 – origem e crescimento do capital industrial, 1945-1962 – diversificação e ampliação da base produtiva, 1962-1990 – integração e

consolidação do capital industrial, e o período posterior a 1990 – desarticulação política e reestruturação econômica.

Adotaremos neste trabalho, adaptando à nossa área de estudo, a periodização proposta por Santos (1993; 1996, p.186) ao analisar a urbanização brasileira, na qual o meio natural foi substituído pelo meio técnico, e este pelo meio técnico-científico-informacional. O **meio natural** é a fase da história na qual o homem escolhia da natureza as condições que constituíam, sem grandes modificações, a base material de sua existência. Marcado pelo tempo lento da natureza, este tempo pré-técnico era de adaptação da atividade humana aos sistemas naturais. (2001, p.27) Neste período, a sociedade local criava as técnicas utilizadas e determinava os limites de sua utilização, sendo reduzida a influência externa. (SANTOS, 1996, p.188)

O **meio técnico** é o momento histórico no qual a produção do espaço se dá pela agregação de objetos técnicos. Os acréscimos técnicos (infra-estruturas como barragens, portos, aeroportos, ferrovias e rodovias, por exemplo) renovam a materialidade do território, simultaneamente como resultado e condição dos processos econômicos e sociais. (SANTOS, 2001, p.55) Com a mecanização do território, se reduz a dominância da natureza. Neste período, “*as motivações de uso dos sistemas técnicos são crescentemente estranhas às lógicas locais*”. (SANTOS, 1996, p.189)

A partir da metade do séc. XVIII, com a Primeira Revolução Industrial, iniciada na Inglaterra com as máquinas a vapor, a industrialização vem gerando urbanização. Desde então, as cidades assumiram papel central na dinâmica econômica, não apenas como centro de trocas, mas também como centros produtivos, e o desenvolvimento das regiões tem estado relacionado à sua capacidade de gerar e atrair novas empresas. Uma nova divisão internacional do trabalho se estruturou, com os países industrializados fornecendo produtos manufaturados para uma periferia exportadora de matérias primas. A indústria têxtil, iniciada na Inglaterra, foi o principal segmento industrial do período.

Na segunda metade do século XIX, ocorreu a Segunda Revolução Industrial, iniciada na Inglaterra, na Alemanha e nos Estados Unidos, com novas e profundas mudanças tecnológicas. As principais indústrias deste período foram a metalúrgica, a siderúrgica, com o aço suplantando o ferro; a petroquímica e a automobilística, com suas linhas de montagem. O petróleo passou a ser a fonte de energia básica, substituindo o carvão com o motor a explosão. A navegação a vapor e o transporte ferroviário intensificaram o comércio internacional. No início do século XX, o fordismo, com sua linhas de montagem, possibilitou não apenas o aumento da produtividade, mas também, através da remuneração dos operários, a formação de um mercado de consumo para a produção industrial.

Finalmente, no meio **técnico-científico-informacional**, período no qual se dá a reestruturação produtiva analisada nesta pesquisa, e que corresponde à Terceira Revolução

Industrial, a informação passa a ser o motor fundamental do processo social e o território é equipado para facilitar a sua circulação, ocorrendo então um reordenamento territorial. Os acréscimos de ciência e técnica ao território o definem como um novo meio geográfico. (SANTOS, 2001, p.93) Nesta reorganização produtiva do território, aumenta a especialização produtiva dos lugares, com uma nova divisão territorial baseada na ocupação de áreas até então periféricas e na remodelação de regiões já ocupadas, ampliando a descentralização industrial. (SANTOS, 2001, p.105) As zonas servidas pelos meios de conhecimento tornam-se mais valorizadas, apresentando vantagens competitivas. Implanta-se assim uma nova dinâmica de diferenciação no território, de seletividade espacial. (SANTOS, 1996, p.194)

No período técnico-científico-informacional, aumenta a subordinação das técnicas às lógicas globais e aos atores hegemônicos (SANTOS, 1996, p.191), e os "*territórios nacionais se transformam num espaço nacional da economia internacional.*" (SANTOS, 1996, p.194)

2.4. Teorizando a Reestruturação Produtiva

Após a Segunda Guerra Mundial, e se acelerando nos anos 1970, temos a introdução do meio técnico-científico-informacional, como vimos no item 2.3. Os avanços científicos e tecnológicos da Terceira Revolução Industrial possibilitaram baratear e agilizar os transportes e as comunicações. O armazenamento e o processamento de dados evoluiu dos *mainframes* para os computadores pessoais e se disseminou, tornando-se onipresente: bancos, escolas, fábricas, lojas, residências. A informação e o conhecimento, que representam riqueza intangível, foram valorizados. Com a associação das telecomunicações com a informática (telemática), a circulação de informação foi a área que mais evoluiu: comunicações via satélite, redes de fibra ótica, internet, telefonia móvel. Esta agilidade na circulação de mercadorias e de informações, inclusive de fluxos financeiros, gerou maior interdependência entre as economias nacionais – globalização – e transformou a maneira de produzir. Para Santos (2000, p.23), "*a globalização é, de certa forma, o ápice do processo de internacionalização do mundo capitalista.*" E Singer (1998, p.19) observa que "*a globalização é um processo que se realiza sem solução de continuidade já há mais de 50 anos.*"

Esta fluidez, que parece contrair o espaço e o tempo, no entanto, não deve levar-nos à equivocada conclusão de que o espaço perdeu importância, pois, ao contrário, a globalização levou à reasserção das tendências de aglomeração em diferentes partes do mundo (SCOTT, 2000, p.47 e SCOTT e STORPER, 2003, p.585). Ou seja, o desenvolvimento ocorre de forma concentrada e não difusa, contrariando a vertente globalista que acreditava na homogeneização do espaço ou desterritorialização. Scott afirma que "*um dos aparentes paradoxos atuais da teoria social é que, precisamente quando ela se*

preocupa com visões de um mundo que encolhe e uma nova ordem global, ela simultaneamente proclama a redescoberta significância da geografia no arranjo dos assuntos humanos" (SCOTT, 2000, p.1). A re-valorização da componente espacial na análise do desenvolvimento regional tem sido chamada de re-territorialização do desenvolvimento (KLINK, 2001, p.22). Para Geiger (2001, p.1754), a ressurgência da questão regional nos leva a pensar a região geográfica e politicamente, "*sua construção e reconstrução, no tempo e no espaço*", associando a escala local à escala global.

Lamentavelmente, à medida que densas redes de fluxos tangíveis e intangíveis cobriram o território, possibilitando a interação entre pessoas, empresas e lugares em níveis inéditos na história, foram facilitados, simultaneamente, tanto a cooperação quanto a competição econômica (PIQUET, 2000, p.5). Competição esta que significou, nas palavras de Lojkine (2002, p.21), um "*formidável retorno à precarização do trabalho, atenuada pelo eufenismo ambivalente da flexibilidade*", caracterizando mais uma perversão econômica do que uma necessária mutação sócio-econômica.

A reestruturação produtiva do final do século vinte transformou a rigidez do modo de produção fordista em um sistema flexível, altamente competitivo em nível global, alterando a divisão internacional do trabalho. Tirando proveito da possibilidade de dissociar geograficamente a concepção, a fabricação qualificada e a montagem desqualificada, foram transferidas para os países periféricos as atividades menos qualificadas, aproveitando seus salários mais baixos (LIPIETZ, 1988, p.89) e, em alguns casos, um mercado local crescente. A busca da mão-de-obra mais barata como vantagem comparativa na localização de novas indústrias é conhecida como *dumping* social.

Lipietz (1988, p. 97) analisou o fenômeno da industrialização da periferia nos NPI - Novos Países Industrializados, como o Brasil e o México, chegando à conclusão que o fordismo periférico é autêntico enquanto processo de mecanização, acumulação intensiva e crescimento de mercado de bens de consumo duráveis, mas é periférico no sentido de que a concepção e a fabricação qualificada continuam nos países centrais.

As facilidades hoje disponíveis em termos de comunicações e transportes, associadas à quebra de barreiras alfandegárias e à desregulamentação financeira, permitiram que as grandes empresas produzissem a partir de unidades fabris interdependentes dispersas espacialmente. Isto fez com que as atividades produtivas se deslocassem para além das fronteiras nacionais, buscando maximizar a reprodução do capital através da redução dos custos de produção. Com isto, os países e as regiões passaram a concorrer entre si para atrair investimentos industriais (PIMENTA, 2001).

Formaram-se as multinacionais²² e as transnacionais²³, com suas filiais dispersas por

²² multinacional – empreendimento nacional que controla várias filiais de produção localizadas em outros países.

vários continentes, constituindo oligopólios que concentram o poder econômico e subvertem as fronteiras nacionais.

Grandes empresas estruturadas de forma horizontal, que operam estabelecimentos semelhantes em vários países, viram-se coagidas a dar autonomia às suas filiais, pela pressão da concorrência, tomando o formato de rede, através do sistema de franquimento. Já as empresas verticalmente integradas se desintegraram, separando atividades complementares, para comprá-las ou subcontratá-las no mercado a menor preço. É o processo conhecido como **terceirização** ou **desverticalização**, que tornou as unidades fabris menores e mais especializadas. Os setores capital-intensivo foram mantidos nas grandes empresas, enquanto que as etapas intensivas em trabalho, de caráter mais concorrencial e com menor rentabilidade, foram destinadas às empresas terceirizadas (PIMENTA, 2003, p.70).

Esse processo econômico, esta nova maneira de organizar a produção, modificou a divisão internacional do trabalho. No novo paradigma tecnológico mundial, a introdução da microeletrônica (informatização) nos processos produtivos e de comercialização, iniciada nos anos 80, trouxe consigo a **automação industrial** em níveis que chegam a prescindir da força de trabalho. A difusão das inovações tecnológicas aumentou a produtividade e, simultaneamente, eliminou milhões de empregos em todo o mundo, criando o chamado desemprego estrutural (fenômeno irreversível, não conjuntural), que gerou uma massa de excluídos sociais – excluídos simultaneamente do mercado de trabalho e do mercado de consumo. Desses desempregados, muitos partiram para a economia informal, ou passaram a trabalhar como prestadores de serviços aos seus ex-patrões, na forma de terceirizados, com seus vínculos empregatícios e condições de trabalho frequentemente precarizados.

Integram-se assim, de forma complementar, mas parasitária, os circuitos superior e inferior da economia descritos por Santos (1979, p.204). No circuito superior estão as empresas de alta tecnologia inseridas na economia global, enquanto no circuito inferior estão as empresas informais e os profissionais autônomos.

A Terceira Revolução Industrial fez com que a microeletrônica assumisse a hegemonia que havia sido do setor metal-mecânico na economia mundial. Os mecanismos eletrônicos de controle digital possibilitaram que a automação fosse programável, e não apenas mecânica e repetitiva. Isto flexibilizou os fluxos de produção, adequando-os à demanda, sem perda de economia de escala. A produção padronizada em massa fordista se flexibilizou, reestruturando o processo produtivo.

Segundo a Teoria da Regulação, elaborada na França por autores como Lipietz (1988) e Aglietta (1986), cada regime de acumulação depende, para seu funcionamento, de

²³ transnacional – empreendimento organizado em bases internacionais sem vinculação com um Estado Nacional de origem.

um modo de regulação, ou seja, de um conjunto de regras interiorizadas e de procedimentos sociais constituídos por normas, costumes, leis, mecanismos reguladores que asseguram, através da rotina dos comportamentos dos agentes antagônicos, o respeito ao esquema de reprodução (LIPIETZ, 1988, p.30)

Na análise da reestruturação produtiva, a Teoria da Regulação identifica o surgimento de um novo regime de acumulação e estuda as novas relações de concorrência e autonomia dos capitais que levam à desconcentração industrial. Alguns autores questionam a existência de um novo regime de acumulação pós-fordista, mas é evidente a existência de algo novo. Para Pimenta (2003, p.68)

talvez não se possa caracterizar como uma passagem irreversível de um sistema a outro, já que a desvalorização da força de trabalho constituiu sempre uma resposta instintiva às crises; no entanto, não se pode negar um processo explícito de adoção de novas tecnologias e de sistemas alternativos de produção e controle de trabalhadores.

Com base na Teoria da Regulação, vários estudos espaciais de grande interesse para esta pesquisa foram elaborados, associando o novo regime de acumulação do capital à geografia da produção. Um dos autores mais influentes neste tema é Harvey (1988, 2001, 2003), que vê o capitalismo como uma força que dirige a formação dos arranjos espaciais das sociedades. Ao analisar a transformação político-econômica do capitalismo do final do século XX, Harvey (1998) denuncia a característica duplamente concentradora do modo de produção capitalista: de capitais e de população, gerando o processo de urbanização. Este autor analisou detalhadamente a transformação político-econômica do capitalismo no final do século XX, em especial a crise de acumulação dos anos 70, desde as mudanças no padrão tecnológico do regime fordista até a reestruturação para o **sistema de produção flexível**, também denominado **regime de acumulação flexível**. Para Harvey (1998, p. 140),

a acumulação flexível [...] é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados, e sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional.

A flexibilização do mercado de trabalho se deu a partir das altas taxas de desemprego, que enfraqueceram os sindicatos, permitindo que as empresas impusessem regimes e contratos de trabalho mais flexíveis. O emprego regular torna-se escasso e aumenta assim o trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado (HARVEY, 1998, p.143).

O novo modo de produção foi alcançado, segundo Harvey (1998, p.151-152), por dois desenvolvimentos simultâneos: o das informações e o do sistema financeiro global. O acesso a informações atualizadas (conhecimentos técnicos e científicos, políticas de

governo e econômicas) “*tornaram-se essenciais à coordenação centralizada de interesses corporativos descentralizados*”, constituindo importante vantagem competitiva. A reorganização do sistema financeiro global criou um mercado mundial integrado de ações, com fluxos financeiros instantâneos e voláteis, que Singer (1999, p.16 e 92) compara a um enorme cassino:

um sistema financeiro internacional descontrolado, em que imperam os movimentos especulativos de imensas massas de capital, originários dos países desenvolvidos, grande parte das quais buscam ganhos de curto prazo aproveitando-se de juros elevados em ‘mercados emergentes’.

Com a desregulamentação financeira, a inovação tecnológica, a revolução da informação e a redução dos custos e do tempo de transporte, ocorreu a

dispersão e a fragmentação geográfica dos sistemas de produção, das divisões do trabalho e das especializações das tarefas, embora o mais das vezes em meio a uma crescente centralização do poder corporativo por meio de fusões, assunções agressivas de controle ou acordos de produção conjunta que transcenderam as fronteiras nacionais (HARVEY, 2004, p.92).

Ao enfrentar o dilema teórico da evolução do fordismo para a acumulação flexível, Harvey (1998, p.164) retomou as três características essenciais do modo de produção capitalista conforme enunciadas por Marx: o capitalismo é orientado para o crescimento; está fundado numa relação de classe entre capital e trabalho; e é, por necessidade, tecnológica e organizacionalmente dinâmico. Sendo estas três características contraditórias, a dinâmica do capitalismo está necessariamente propensa a crises periódicas de superacumulação – capital e trabalho ociosos, com excesso de estoques e desemprego ocorrendo simultaneamente.

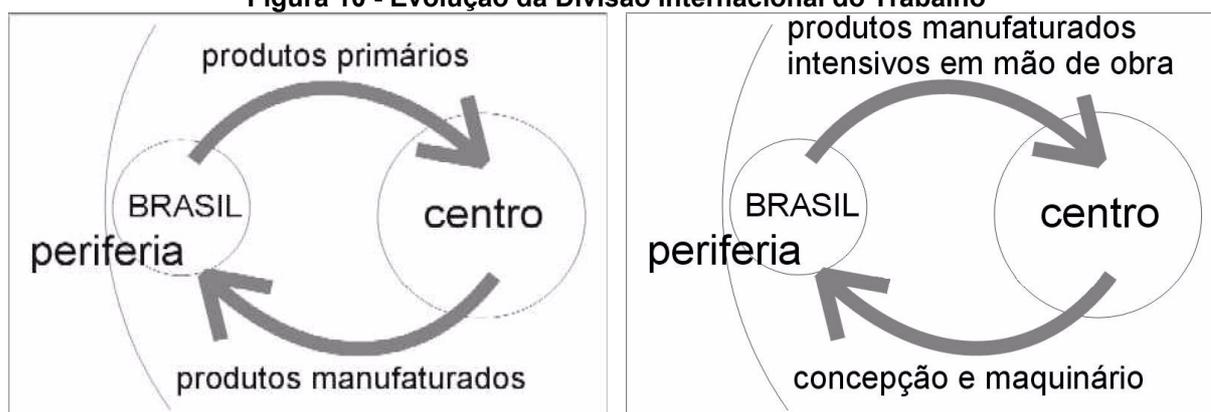
Para Harvey (1998, p.173-174), a crise do fordismo “*pode ser interpretada até certo ponto como o esgotamento das opções para lidar com o problema da superacumulação*”. Precisava ser criado um “*outro regime superior de produção capitalista, capaz de garantir uma sólida base para uma maior acumulação em escala global*”. A acumulação flexível surgiu então como uma recombinação simples das duas estratégias de procura de lucro (mais-valia) definidas por Marx: a mais-valia relativa e a mais-valia absoluta. A mais-valia relativa, baseada no aumento da produtividade, levou à automação industrial. A mais-valia absoluta, baseada na redução da remuneração, levou as empresas a se instalarem em países periféricos, onde a mão-de-obra era mais barata. A expansão geográfica e a reorganização do capital possibilitam, para Harvey (2003, p.88), a absorção do capital ocioso, enfrentando assim, a crise de superacumulação.

Utilizando, assim, os instrumentos teóricos concebidos por Marx, Harvey (1998, p.176) conclui que a acumulação flexível é uma nova configuração do capitalismo, esta “*força constantemente revolucionária da história mundial, uma força que reformula de*

maneira perpétua o mundo, criando configurações novas e, com frequência, sobretudo inesperadas”.

Benko (1996, p.21-22) observou as mesmas estratégias de reação das forças capitalistas à diminuição de sua lucratividade: a desvalorização da força de trabalho e a automação para sua substituição. Benko (1996, p.20) também estudou a nova configuração da divisão internacional do trabalho, apontando para o deslocamento das unidades industriais para zonas de baixos salários, e a preferência por unidades de produção menores, nos quais o processo de trabalho pode ser flexibilizado com maior economia nos custos de produção. Para este autor (1994, p.52), a abordagem tradicional da teoria do desenvolvimento econômico baseia-se “*no estudo das vantagens comparativas, a partir de dotações pré-estabelecidas, na troca mercantil e nos fluxos espaciais concomitantes de capital e trabalho*”, mas um enfoque mais recente se articula em torno da nova divisão do trabalho, na qual diferentes fases do processo produtivo podem ser distribuídas espacialmente em função de suas características tecnológicas e do nível de qualificação que requerem. Assim, as regiões centrais recebem as atividades direcionais e de alta técnica, enquanto que as regiões periféricas recebem as tarefas que requerem pouca qualificação e muita mão-de-obra. Reforça-se, desta maneira, a dimensão da especialização inter-regional, com a divisão internacional do trabalho evoluindo da exportação de produtos primários, pelos países periféricos, para a exportação de produtos industrializados intensivos em mão de obra. Ou seja, a eliminação das distâncias físicas, que aproximou os países, acabou ampliando o distanciamento sócio-econômico entre países centrais e periféricos.

Figura 10 - Evolução da Divisão Internacional do Trabalho



elaboração: C. Siebert

Neste contexto de reprodução do capital através da busca de mão-de-obra mais barata e como forma de conquistar mercados locais, grupos empresariais nacionais ou transnacionais adquirem empresas menores em regiões periféricas, em um processo de centralização de capitais que aliena a periferia de sua autonomia decisória.

Storper (1990) associa a desconcentração industrial no regime de produção flexível à busca, pelo capital, de novas regiões para se instalar, que disponham de uma força de trabalho menos organizada – não sindicalizada – definindo-se assim uma nova espacialidade. Este autor descreve a reestruturação das empresas em termos de terceirização, gerando a multiplicação de pequenas empresas e promovendo o desenvolvimento regional. Este fenômeno é discutido ainda por Singer (1998) em sua análise sobre globalização e desemprego, que se refere a redes de subcontratação. Também é interessante, para esta pesquisa, a análise de Boddy (1990, p.44) sobre os novos espaços industriais no período pós-fordista da produção flexível, que emergem “*na esteira da crise da acumulação fordista baseada na produção em série*”.

Em seus últimos trabalhos, Santos (2000) externou sua apreensão com os efeitos perversos da globalização, como a perda da soberania das regiões para os interesses do capital. Na verdade, com grande antevisão, ele já manifestava esta preocupação quando o termo “globalização” ainda não havia se popularizado, afirmando que a internacionalização ou universalização “*não atinge a todos os atores, não é utilizada igualmente por todos os agentes; e só beneficia uns poucos em detrimento ao maior número*”(1986, p.170).

Esta perda de soberania das regiões ocorre tanto com a fuga de capitais quanto com investimentos externos – seja através de aquisições de empresas locais, seja através da implantação de novas unidades industriais – uma vez que o poder decisório se mantém externo à região.

Santos considerava possível examinar as transformações atuais do espaço geográfico – como o fenômeno de globalização que lhe constitui a causa – “*a partir de três dados constitutivos da época: a unidade técnica, a convergência dos momentos e a unicidade do motor*”, afirmando serem estes três dados, a um tempo, causa e efeito uns dos outros, solidários em escala mundial. (1993) Ou seja, a predominância de um único sistema técnico, base material da mundialização; a instantaneidade da informação globalizada aproximando os lugares e acontecimentos; e a mundialização e unificação da mais-valia como motor único da história.

Com isto, o espaço geográfico se mundializa, com a transformação dos territórios nacionais em espaços nacionais da economia internacional. Santos (2000, p.25) retomou este raciocínio ao afirmar que a chegada da técnica da informação foi a responsável tanto pela comunicação entre as diversas técnicas existentes, levando à sua unicidade; quanto pelo uso do tempo fazendo com que a simultaneidade das ações acelerasse o processo histórico. Assim, o acontecer local passa a ser percebido como um elo do acontecer mundial.

2.5. A Reestruturação Produtiva e a Geografia Econômica – Teorias sobre o Desenvolvimento

Como processo sócio-espacial, a reestruturação produtiva, com a relocação das atividades industriais, envolve fatores como a organização sindical dos trabalhadores, a disponibilidade e a qualificação da mão-de-obra, a acessibilidade tanto de insumos quanto ao mercado consumidor e, não menos importante, envolve também o apoio estatal. Por este motivo, para estudarmos a dispersão industrial decorrente do deslocamento do capital, trabalharemos na área de sobreposição entre a geografia e a economia: a geografia econômica ou a economia espacial.

Como a geografia econômica explica o desenvolvimento de uma região? Encontramos em Benko e Lipietz (1994, p. 5-10) e em Benko (1996, p.50-59) uma visão panorâmica das principais teorias que se sucederam na tentativa de formular um modelo teórico para o desenvolvimento regional, conforme elencaremos a seguir. A primeira teoria da economia espacial ou regional foi a **Teoria das Localidades Centrais** de Walter Christaller (1893-1969), de 1933, baseada no pressuposto teórico da planície isotrópica, com a hierarquia urbana se formando em torno das cidades-pólo. No entanto, como na verdade o território não é homogêneo, precisamos de outra teoria que explique o desenvolvimento desigual das regiões.

Nos anos sessenta, novas teorias circularam. A primeira foi a **Teoria das Etapas de Desenvolvimento**, de Walt W. Rostow (1916-2003), segundo a qual cada região seguiria as mesmas etapas de desenvolvimento (pré-industrial, industrial e pós-industrial), mas umas iniciariam este processo antes das outras, por motivos internos. De acordo com esta teoria, nada impediria que os países ‘atrasados’ acabassem alcançando os mais desenvolvidos.

François Perroux (1903-1987), com sua **Teoria dos Pólos de Desenvolvimento**, discordava quanto à possibilidade do desenvolvimento equilibrado, por entender que o processo de desenvolvimento é, em sua essência, concentrador. Para ele, a economia de escala e a economia de aglomeração determinam uma concentração cumulativa tanto do capital quanto do trabalho e do produto em certas regiões, em detrimento de outras. Assim, o desenvolvimento regional se daria de forma desigual, realimentando-se da desigualdade, em vez de corrigí-la (MARTIN e SUNLEY, 2000, p.15). A teoria de Perroux foi a base de várias políticas desenvolvimentistas no período do pós-guerra, justificando, nos países em desenvolvimento, as estratégias de substituição de importações (SCOTT e STORPER, 2003, p.584).

Encarando a questão do desenvolvimento desigual a partir da periferia, o economista argentino Raul Prebisch (1901-1986) analisou a inserção das economias periféricas no comércio mundial e formulou a concepção do sistema centro - periferia, também conhecida como **Teoria do Subdesenvolvimento**. Para Prebisch, contestando o postulado liberal das

virtudes do livre comércio internacional, a inserção das economias periféricas na economia internacional provoca uma série de desequilíbrios internos e agrava as assimetrias existentes em termos de rendas, desenvolvimento, comércio e bem estar social entre países periféricos e centrais (FURTADO, 2000, p.152).

A estratégia de industrialização por substituição de importações, defendida por Prebisch, foi adotada em vários países da América Latina no pós-guerra, com resultado, num primeiro momento, impressionantes (PEET, 1991, p.44). No entanto, esta estratégia esgotou-se nos anos 1980, revelando suas limitações para a inserção em uma economia globalizada.

No Brasil, dentro da visão centro-periferia de Prebisch, os economistas vinculados à CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e Caribe, criada pelas Nações Unidas em 1948, como Celso Furtado (1920-2004) e Maria da Conceição Tavares, conhecidos como cepalinos, estruturalistas ou desenvolvimentistas, defendiam a **Teoria dos Choques Adversos**, segundo a qual a industrialização se impulsionava nos momentos de crise das relações centro-periferia, substituindo importações. A substituição de importações é mais do que apenas a produção de bens que eram anteriormente importados. Segundo a definição de Tavares (1982, p.41), trata-se de um *“processo de desenvolvimento interno que tem lugar e se orienta sob o impulso de restrições externas e se manifesta, primordialmente, através de uma ampliação e diversificação da capacidade produtiva industrial”*. Para esta autora, a substituição de importações não leva à eliminação de importações em uma situação de autarcia (autosuficiência econômica) mas sim a uma nova demanda de importações, em um patamar mais elevado, de produtos intermediários e bens de capital para a indústria nacional (TAVARES, 1982, p.41). A Teoria dos Choques Adversos vigorou de 1955 a 1964, entrando em crise com o golpe militar de 1964 que *“desvendou as fraquezas deste modelo interpretativo”* (MAMIGONIAN, 1999, p.16).

De 1964 a 1975, prevaleceu no Brasil a **Teoria da Dependência**, formulada pelos também cepalinos Fernando Henrique Cardoso e pelo chileno Enzo Faletto (1935-2003), que explicava a situação de subdesenvolvimento do Brasil em relação aos países centrais. Segundo esta teoria, o crescimento da economia brasileira só ocorreria quando a divisão internacional do trabalho favorecesse sua articulação no interior do sistema capitalista mundial, ou seja, não havia condições de crescimento econômico para o Brasil sob o capitalismo. A Teoria da Dependência também se contrapôs à teoria de Rostow, defendendo que:

a própria causa do sub-desenvolvimento de uns seria o desenvolvimento de outros, e a riqueza destes últimos se alimentaria da miséria dos primeiros (...) Assim se consolidaria duradouramente uma divisão internacional do trabalho entre um centro dominante, manufatureiro e terciário, e uma perifeira dominada, exportadora de bens primários, agrícolas e minerais (BENKO, 1996, p.55).

Esta teoria entrou em crise quando o milagre econômico da década de 70 comprovou a força do dinamismo industrial brasileiro (MAMIGONIAN, 1999, p. 15-16).

Um terceira interpretação do desenvolvimento industrial brasileiro é a ótica do **Capitalismo Tardio**, defendida, entre outros, por João Manuel Cardoso de Mello. Trata-se basicamente de uma revisão da doutrina cepalina tradicional, pois refuta o caráter reflexo por ela atribuída às economias latino-americanas. Segundo a ótica do capitalismo tardio, o desenvolvimento brasileiro é um desenvolvimento capitalista determinado primeiramente por fatores internos e secundariamente por fatores externos, substituindo a antiga dicotomia fatores externos *versus* fatores internos como motores do crescimento (SUZIGAN, 2000, p.35). Para Mello (1990, p.98), a industrialização brasileira é tardia ou retardatária pois se deu em “*um momento em que o capitalismo monopolista se tornou dominante em escala mundial, isto é, em que a economia mundial capitalista já está constituída.*” Por este motivo, mesmo que a industrialização fosse estimulada para a produção de bens de consumo não duráveis, era restringida ou limitada pela incapacidade técnica e financeira de produção de bens de consumo duráveis (Ibid., p. 110-111).

Para este autor, a industrialização do Brasil seria dificultada, pois

o nascimento tardio da indústria pesada implicava numa descontinuidade tecnológica muito mais dramática, uma vez que se requeriam, agora, desde o início, gigantescas economias de escala, maciço volume do investimento inicial e tecnologia altamente sofisticada, praticamente não disponível no mercado internacional, pois que controlada pelas grandes empresas oligopolistas dos países industrializados (Ibid. p. 112).

Discordando das teorias cepalinas e dependentistas vistas acima, ambas estagnacionistas, Ignácio Rangel (1914-1994) duvidava que o imperialismo fosse intrínseca e universalmente hostil ao desenvolvimento das forças produtivas nos países dependentes. Para ele, de acordo com a **Teoria dos Ciclos de Acumulação**, baseada em uma visão cíclica do sistema mundial capitalista, o capitalismo brasileiro estaria em condições de se expandir tanto em períodos de crise quanto de expansão do comércio internacional. Para Rangel, nas fases expansivas dos ciclos longos, crescem os investimentos e as aquisições na periferia. Nas fases depressivas dos ciclos longos, com a retração do comércio internacional, a capacidade ociosa (capital, terra, maquinário, mão-de-obra) é voltada para a substituição de importações, alavancando o desenvolvimento econômico e a industrialização para novos patamares (MAMIGONIAN, 1999, p. 25-32)

Com a industrialização de regiões periféricas na Ásia e na América Latina a partir dos anos setenta, novas teorias sobre o desenvolvimento regional surgiram, como a abordagem da **Regulação** francesa e a do **Desenvolvimento Regional Endógeno**, segundo a qual o sucesso de uma região industrial como a Terceira Itália, por exemplo, com sua industrialização difusa na forma de *clusters* ou distritos industriais, se deve à sua própria

dinâmica interna. A experiência dos distritos industriais italianos foi analisada por Michael Piore e Charles Sabel em língua inglesa, e por Giacomo Becattini e Alfredo Bagnasco, em italiano (COCCO, 1999). Em suas análises, foi resgatada a concepção dos distritos industriais marshallianos do início do século XX. A contribuição destas análises reside na noção de que diferentes formas de organização de firmas podem co-existir; na identificação de processos de flexibilização e de especialização; na identificação de processos localizados, com especificidade territorial; e na identificação da existência de redes de apoio institucionalizadas (STORPER, 1997, p. 6).

A importância das questões geográficas para a compreensão do processo de desenvolvimento - sua relação com espaço, região e território - é enfatizada, entre outros autores, por Scott e Storper (2003, p.582-584), que consideram as cidades e as regiões fundamentos críticos do processo de desenvolvimento, e a aglomeração uma característica sempre presente do desenvolvimento bem sucedido.

Na busca por um modelo teórico de desenvolvimento universalmente aplicável – se tal pode existir, o debate teórico continua em aberto. Para Benko (1996, p.59), esta divergência é normal, uma vez que estamos analisando um processo ainda em curso: *“tivemos a oportunidade de viver, e ainda vivemos, uma crise espetacular do mundo econômico e social, e da realidade espacial (urbana e regional) que ele contribuiu para fabricar”*.

Benko (1996, p.68) propõe então considerar a economia mundial emergente como *“um mosaico de regiões produtivas especializadas, com processos complexos de crescimento localizado, cada vez mais dependente, apesar de tudo, das outras regiões”*. Scott (200, p.47 e 2005, p.2-6) também se refere a uma mosaico de cidades-região, ou economias regionais, que seriam aglomerações peculiares funcionando como as fundações de um novo sistema mundial, no qual o sistema de relações centro-periferia seria ultrapassado, ou, pelo menos, complementado. Com isto, a nova organização territorial passa a ser ao mesmo tempo um efeito e uma causa do desenvolvimento geral. Benko (1996, p.29) afirma que *“as mudanças geográficas dos espaços de produção coincidem com mudanças maiores da organização da produção, que são por sua vez provocadas pelas exigências do novo regime de acumulação.”* Para este autor, a maior flexibilidade nos processos de produção exigida pelo novo modelo de acumulação favorece a desintegração vertical e a proximidade espacial. A concentração espacial de empresas interligadas em uma mesma cadeia produtiva é denominada sistema ou arranjo produtivo local (APL).

As redes industriais pós-fordistas reforçam as tendências à aglomeração devido a externalidades como a segurança no suprimento de insumos e os efeitos de aprendizado devido às constantes interações entre os participantes da economia local. Sendo assim, a proximidade entre as empresas é considerada uma fonte de vantagem competitiva ampliada

(SCOTT, 2005, p.10). Benko (1996, p.84-85) distingue quatro categorias de contextos locais: os sistemas com meios inovadores, os sistemas com meios dinâmicos, os pseudo-sistemas territoriais e os sistemas cuja dinâmica é mantida de maneira exógena. Os sistemas com meios inovadores controlam as forças micro e macro da globalização e as colocam a serviço de seu próprio desenvolvimento. Já os sistemas com meios dinâmicos conseguiram organizar-se para tirar partido das oportunidades.

O debate teórico sobre o desenvolvimento se manifesta também em Santa Catarina. O desenvolvimento industrial de Santa Catarina tem sido motivo de discussões entre desenvolvimentistas (Alcides Abreu, Fernando Marcondes de Mattos e Paulo Fernando Lago); periféricos (Etienne Luiz Silva, CEAG-SC); schumpeterianos (Maria Luiza Renaux Hering, Ondina Bossle) e os que utilizam o conceito da formação sócio-espacial, com a industrialização a partir do capital mercantil, como Armem Mamigonian. Goularti Filho (2002), após analisar todas estas linhas teóricas e apontar suas falhas, expõe sua própria visão do desenvolvimento industrial catarinense, a partir do trabalho de Wilson Cano sobre a concentração industrial em São Paulo. Para Goularti Filho (2002, p.53), sem subestimar o papel da pequena propriedade e do pequeno capital mercantil, o desenvolvimento industrial de Santa Catarina se insere no processo de industrialização do país na forma de complementaridade industrial, através da integração do mercado interno:

pretendemos entender a formação da economia catarinense na longa duração a partir das múltiplas determinações das dinâmicas internas e externas, dentro do movimento geral da industrialização brasileira, e entender a formação econômica de Santa Catarina como a formação de um sistema econômico articulado regionalmente dentro do capitalismo brasileiro, um capitalismo tardio e desorganizado.

Em outras palavras, este autor entende o desenvolvimento industrial catarinense a partir do processo de industrialização da economia nacional, articulando o Estado ao centro do sistema – São Paulo – e associando a esta dinâmica os fatores endógenos (GOULARTI FILHO, 2002, p.57).

Segundo Gottdiener (1990, p. 60), se a forma fenomênica do capitalismo industrial era a fábrica, com a cidade industrial como forma associada; no capitalismo tardio do pós-guerra esta forma é a empresa multinacional com suas diversas unidades de produção; e no final do século XX a dispersão industrial gera como forma espacial a região metropolitana espalhada, com vários centros e várias esferas de influência.

A geografia econômica se complementa com a geografia do movimento, para o que tornamos a apelar para Milton Santos, agora com seu conceito de fixos e fluxos enunciado em 1978. Os elementos fixos são interligados pelos fluxos, que são cada vez mais diversos, mais amplos, mais numerosos e mais rápidos. (SANTOS, 1996, p.50) O grande geógrafo nos ensina que não basta produzir, pois se agora a circulação preside a produção, é preciso por a produção em movimento. (1996, p.219) Assim, devemos atentar também para os

investimentos na infraestrutura de transportes e para o dados quantitativos dos deslocamentos expressos nos fluxos aéreos, ferroviários, rodoviários e aquaviários.

2.6. O Estado e a Reestruturação Produtiva

Ao aceitar o desafio de especular sobre as tendências da urbanização brasileira, Santos nos lembrou que “*o futuro não é feito apenas de tendências, mas de tendências e de vontade*” (1993, p. 126), referindo-se à vontade política expressa na políticas públicas, ou seja, na ação do Estado. Para Lipietz (1988, p.34), “*o Estado é a forma arquetípica de toda regulação: é no seu nível que se regula a luta de classes*”. Com isto em mente, nossa pesquisa analisa o papel do Estado na reestruturação produtiva.

De que maneiras o Estado influencia o desenvolvimento industrial? Tanto por suas ações quanto por suas omissões em proteger ou estimular a indústria nacional. No plano macroeconômico, tratando a economia como um todo, as políticas de câmbio, controle de importações, estímulo a exportações, tarifas de exportação e importação, taxas de juros e estabilização monetária têm efeito direto no desempenho das indústrias. No plano microeconômico, temos, de forma mais seletiva, as linhas de financiamento para setores industriais, os incentivos fiscais (isenção de impostos – renúncia fiscal) e físicos (terreno, terraplanagem, edificação).

Ao escolher setores estratégicos e regiões para investir, ao prover - ou não - a infraestrutura necessária ao desenvolvimento, o Estado atua, intrinsecamente, na reconfiguração do território, pois quando articulada de forma coerente e intencional em um conjunto de intervenções voltadas para o desenvolvimento industrial, a ação do Estado constitui uma Política Industrial, que pode promover um setor industrial ou uma região (CRUZ, 1997, p.21). Para este autor, o debate sobre políticas industriais enfoca quatro dicotomias: estado x mercado; crescimento para dentro x crescimento para fora; capital nacional x capital estrangeiro; e geração própria x aquisição de tecnologia (CRUZ, 1997, p.50).

Para Kon (1999, p.180), as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento industrial empregam quatro instrumentos de ação básicos: instrumentos fiscais (fluxos de receitas e despesas do setor público), instrumentos monetários (oferta da moeda), instrumentos cambiais (fixação da relação de valor entre a moeda do país e as dos demais países) e instrumentos de intervenção direta (regulação da produção através de cotas, controle de preços e regulação da remuneração).

A ação do Estado pode se dar tanto de forma coordenada, com visão estratégica de longo prazo, como foi o caso do Plano de Metas de JK ou do II PND – Plano Nacional de Desenvolvimento, quanto de forma errática e aleatória, transformando o investimento produtivo em uma atividade de alto risco. O Estado pode ser nacional-desenvolvimentista ou se curvar a interesses externos e deixar o mercado prevalecer. Em uma visão estatizante, o

próprio governo pode atuar na produção através de empresas estatais; ou, no extremo oposto, em uma visão desestatizante, pode privatizar empresas públicas.

Como veremos neste item, a concepção do Estado na sociedade capitalista vem se modificando desde o século XVIII, oscilando entre o intervencionismo e o não-intervencionismo no desenvolvimento econômico. Na verdade, os movimentos políticos do século XX foram movidos pelas controvérsias sobre qual seria o tamanho e a força adequados para o Estado. Esta evolução foi do **liberalismo** ao **keynesianismo**, ao **neoliberalismo**, até o momento atual, em que se busca redefinir o papel do Estado numa economia globalizada.

Na economia clássica, segundo o **liberalismo**, formulado por Adam Smith (1723-1790), a mão invisível do mercado seria capaz de equilibrar a oferta com a demanda e o Estado só deveria desempenhar as funções de segurança, justiça e algumas instituições públicas, sem intervir na economia.

No entanto, sendo na verdade o mercado incapaz de se auto-regular no modo de produção capitalista, a regulamentação e a intervenção do Estado, segundo Harvey (1998, p.118) se faz necessária para garantir o crescimento estável, para compensar as falhas do mercado, para evitar excessivas concentrações de poder e para fornecer bens coletivos como defesa e educação. Esta percepção da necessidade de um Estado regulador surgiu nas sociedades capitalistas após a depressão econômica mundial da década de trinta, quando se fez necessária uma nova concepção da forma e do uso dos poderes do Estado, que substituísse a política do *laissez-faire* trazendo estabilidade ao capitalismo. (HARVEY, 1998, p.124) A concepção intervencionista do Estado como regulador econômico recebeu a denominação de **keynesianismo**, como referência ao economista John Maynard Keynes (1883-1946). De acordo com Keynes, a economia de mercado possuía dois grandes vícios: o desemprego, causado pela insuficiência de consumo e investimento; e a desigualdade social, causada pela má repartição das fortunas e rendimentos. Ambos estão inter-relacionados e são mecanismos retroalimentadores. Na avaliação de Keynes, o Estado deveria estimular o consumo e o investimento através de despesas públicas, para a geração de empregos (mecanismo direto), e através de políticas fiscais e de crédito (mecanismos indiretos), combatendo, assim, as desigualdades interregionais.

Com base nesta concepção, o Estado assumiu uma variedade de obrigações nos Estados Unidos e na Europa, procurando controlar os ciclos econômicos com políticas fiscais e monetárias dirigidas para as áreas de investimentos públicos – infraestrutura e bem-estar social, e intervindo também nas negociações trabalhistas (HARVEY, 1998, p.129). Em 1939, teve início a Segunda Guerra Mundial, que perduraria até 1945. Em 1944, representantes de 44 países se reuniram em Bretton Woods, nos Estados Unidos, para estabelecer o sistema monetário que vigoraria após a Segunda Guerra Mundial, de forma a

regular as relações econômicas internacionais. Foi aprovado o uso do dólar como moeda de referência internacional, ancorada no ouro. No mesmo encontro, foram criados o FMI – Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial ou BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento. No bojo dos programas de reconstrução do pós-guerra, o processo de internacionalização do capital manifestou-se, num primeiro momento, pela penetração das empresas norte-americanas no Canadá, na Inglaterra e na Europa continental (MELLO, 1990, p. 119).

A partir de 1945, o modo de produção capitalista atravessou um período de expansão, conhecido como as três décadas gloriosas, marcado pela intervenção estatal keynesiana e pelo Estado do Bem Estar Social (*welfare state*). A reconstrução da Europa e do Japão exigiu elevados investimentos, gerando o crescimento da produção industrial no primeiro mundo. Os Estados Unidos lideraram, de forma hegemônica, este crescimento, em termos econômicos e políticos, como no século XIX a Inglaterra havia liderado a Primeira Revolução Industrial. Em 1946, foi criado o GATT - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, visando impulsionar a liberalização comercial e combater práticas protecionistas; e em 1959, foi criado o BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento.

O período expansivo se estendeu até a década de 1970. Em 1971, os Estados Unidos romperam o acordo de Bretton Woods, reconhecendo que não tinham condições de controlar a política fiscal e monetária mundial mantendo a paridade ouro-dólar (HARVEY, 1998, p.125 e 156). Em 1973, a crise do petróleo foi detonada pela OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo, com aumentos brutais de preço²⁴. A consequência imediata do aumento dos preços do petróleo foi a elevação dos custos de produção em nível planetário, marcando o início do período recessivo. Interrompeu-se então um período de crescimento em escala mundial, levando, na década de 1980, a uma inversão de tendência, com queda do crescimento e redução dos fluxos financeiros, restringindo os empréstimos e os financiamentos.

A partir da década de 1970, o déficit público, as balanças comerciais negativas e as altas taxas de inflação nos países do bem-estar social, levaram ao abandono da economia keynesiana e à adoção de políticas monetaristas de proteção à moeda. É neste período que o liberalismo da teoria clássica retornou na forma de **neoliberalismo**, se difundindo como política econômica segundo a qual o Estado deve deixar o mercado livre para a iniciativa privada e para o empreendedorismo, limitando sua atuação às áreas de saúde, segurança e educação. Para Harvey (2005, p.1), o ponto de inflexão revolucionário na história econômica e social mundial introduzindo o neoliberalismo foram os anos de 1978 a 1980, com os primeiros passos de Deng Xiaoping na China na direção da liberalização do regime

²⁴ de US\$2,80/bbl para US\$12,00bbl

comunista; com adramática alteração da política monetária americana; e com a eleição de Margareth Tacher como Primeira Ministra inglesa e de Ronald reagan como Presidente dos Estados Unidos.

Com o neoliberalismo, o período da reestruturação produtiva correspondeu ao desmonte gradual do Estado nos países em desenvolvimento e à abertura indiscriminada dos mercados nacionais ao comércio internacional, sem mecanismos reguladores de proteção das empresas nacionais, caracterizando a acumulação por dispossessão. Nos países desenvolvidos, o discurso liberal foi, contraditoriamente, acompanhado de práticas protecionistas²⁵.

São características do neoliberalismo: a eliminação das barreiras alfandegárias, a flexibilização da legislação trabalhista, a privatização ou desestatização, a concentração do capital, o aumento do desemprego e o aumento da desigualdade socioeconômica. O neoliberalismo, ao negar a mediação do Estado, acentua a característica excludente e concentradora de renda do capitalismo.

Harvey (2003, p.158) equipara o efeito de acumulação por dispossessão do neoliberalismo, com o produzido pelo fechamento dos campos comuns no período da Revolução Industrial, que gerou um exército industrial de reserva. No período neoliberal, o poder financeiro passou a ser empregado para disciplinar os movimentos da classe trabalhadora. A desvalorização do poder trabalhista e a gradual degradação relativa das condições de trabalho nos países capitalistas avançados foi acompanhada pela formação de um imenso, amorfo e não-organizado proletariado através de grande parte do mundo em desenvolvimento (HARVEY, 2003, p.63).

Segundo a visão neoliberal, a globalização seria um processo inexorável, *“ao qual todas as economias teriam obrigatoriamente que se ajustar, segundo uma fórmula única”*, pois *“a economia mundial estaria subordinada a forças incontroláveis, que se sobreporiam ao poder dos Estados-nações”* (DINIZ, 2000, p.17). Para Lojkine (2002, p.21), esta concepção da inevitabilidade da mundialização é ideológica, e tem por objetivo a aceitação de um processo histórico que nada tem de irreversível. Nesta concepção, o Estado nacional-desenvolvimentista seria um anacronismo a ser abandonado, pois nos condenaria a um atraso irremediável; e os governos deveriam ser meros gestores do ajuste de suas economias à dinâmica internacional. Esta visão foi reforçada com o surgimento das empresas multinacionais e transnacionais, neste período, tornando inócuos os instrumentos tradicionais de controle estatal da economia.

²⁵ Os Estados Unidos, por exemplo, além de ajudar diretamente empresas como a Crysler, atingidas pela competição internacional, depreciaram o dólar, em 1985, em relação ao yen, para tornar as exportações americanas mais competitivas (HARVEY, 2003, p.65)

Em novembro de 1989, funcionários do governo americano, dos organismos internacionais e economistas latino-americanos, reuniram-se em Washington – EUA no International Institute for Economy, para discutir um conjunto de reformas essenciais para que a América Latina retomasse o caminho do crescimento, superando a crise econômica (dívida externa elevada, estagnação econômica, inflação crescente, recessão e desemprego). As conclusões desse encontro passaram a ser denominadas de “Consenso de Washington”. Como recomendação do Consenso de Washington, o FMI – Fundo Monetário Internacional passou a condicionar o refinanciamento das dívidas dos países periféricos a uma agenda de privatizações e abertura comercial. Na América Latina, além do Brasil, o Chile e a Argentina também adotaram a via da redução do tamanho do Estado e da liberalização econômica para fazer frente ao crescimento do endividamento externo e da inflação. Formou-se, assim, um vácuo institucional, em um regime de 'não-política'.

No final dos anos 1990, o debate internacional sobre o papel do Estado passou por nova inflexão, questionando a perspectiva minimalista e “*recuperando a relevância do Estado como ator central das transformações do mundo contemporâneo*”(DINIZ, 2000, p.12). Ficou evidente que a livre concorrência entre desiguais prejudica os mais fracos, acentuando as desigualdades; e com isto percebeu-se que a adesão incondicional à globalização não seria a única opção, pois os governos nacionais poderiam, sim, administrar com maior ou menor eficácia as pressões externas, alcançando assim condições mais ou menos favoráveis de inserção na economia globalizada.

O Relatório do Banco Mundial de 1997 colocou o Estado como ator central das transformações do mundo contemporâneo: “*Estados capazes e ativos constituem elementos-chave de qualquer esforço bem sucedido para construir modernas economias de mercado*” (DINIZ, 2000, p.61). Esta compreensão derivou de estudos sobre países do leste asiático de industrialização recente como Cingapura, Coréia do Sul, Hong Kong e Taiwan, que deveram à intervenção direta do Estado seu extraordinário desempenho econômico nos anos 1970 e 1980. Graças à intervenção estatal, a Coréia, por exemplo, evoluiu da substituição de importações (proteção e ênfase no mercado interno) para a competitividade internacional, evitando a saturação do processo de substituição de importações observada no Brasil (LACERDA, 1999, p.79). Os países do leste asiático viriam a se tornar a maior ameaça para o setor têxtil nacional e do Médio Vale do Itajaí na década de 1990. Verificou-se também que as recomendações do Consenso de Washington não trouxeram desenvolvimento para os países da América latina, mas sim desemprego e concentração de renda. E ficou claro que, nos países desenvolvidos, a despeito do discurso neoliberal, a participação do Estado na economia havia aumentado, impondo barreiras tarifárias de proteção de seus mercados internos. Os Estados Unidos, ironicamente para Harvey (2005,

p.152), comporta-se como um estado Keynesiano em um mundo supostamente governado por regras neoliberais.

Nesta nova visão, a globalização não seria um processo sujeito apenas à racionalidade econômica, mas também a uma lógica política (DINIZ, 2000, p.21), expressando uma configuração particular de interesses. Concordando com esta nova vertente, entendemos que, em vez do Estado mínimo, a globalização precisa ser enfrentada por um Estado que defenda, de forma eficiente, setores estratégicos no processo de inserção externa, e que se articule, de forma sinérgica, com a sociedade civil. No novo cenário, o Estado deveria ser capaz de formular uma política industrial que favorecesse a produção sem, contudo, negligenciar a geração de empregos.

Ao analisar o novo imperialismo conduzido pelos Estados Unidos Harvey (2003, p.132-133) observa que o Estado é a entidade política mais capaz de orquestrar arranjos institucionais e manipular as forças de acumulação de capital para preservar o padrão de trocas assimétrico mais vantajoso para os interesses capitalistas dominantes em sua área de influência. Para este autor, diante da compressão do espaço-tempo e da mercadificação global, o Estado-Nação continua a ser uma das principais defesas contra o poder predatório do mercado, e a favor de identidades culturais e étnicas, e da qualidade ambiental (HARVEY, 2004, p.95).

Fukuyama (2004), que já foi considerado o ideólogo do neoliberalismo, hoje também associa o desenvolvimento a um Estado regulador. Para ele, o desenvolvimento econômico de regiões pobres depende da construção de estruturas governamentais fortes. Em sua análise, o Brasil e outros países da América Latina possuem governos estáveis, mas apresentam problemas sérios em suas estruturas e em suas instituições - como o aparelho judiciário e o conjunto de leis existentes - que atrapalham o desenvolvimento econômico e o esforço para diminuir a pobreza. E complementa que, no início da década de 1990, os economistas recomendavam abrir os mercados e reduzir o papel do Estado, mas hoje, sabe-se que a verdadeira fonte de subdesenvolvimento são instituições políticas que não funcionam com eficiência. Fukuyama afirma que a pressão por ajustes fiscais no fim dos anos 1980 e início dos anos 1990 acabou, em muitos países, por enfraquecer os setores errados dos governos. Ao comparar o desempenho dos países do Extremo Oriente com os países da América Latina, no enfrentamento da globalização, ele explica o sucesso dos asiáticos por sua longa tradição de instituições de Estado relativamente fortes.

Em sua provocativa previsão sobre o fim do liberalismo, Wallerstein (2002, p.114 e 129) afirma que “*o atual sistema internacional é anti-democrático, porque o bem-estar econômico não é compartilhado equitativamente, porque na verdade nem o poder político é compartilhado equitativamente*”, e que não há “*qualquer perspectiva crível de transformação econômica da periferia no contexto da economia capitalista internacional*”. Cano (1998,

p.351) compartilha desta visão ao afirmar que no discurso neoliberal não há guarida para a equidade regional, “*pois a busca é a da eficiência e não da equidade*”, o que levou ao falecimento das políticas tradicionais de desenvolvimento regional em quase todos os países.

Os planos macro-econômicos governamentais revelam a intenção de intervenção nos processos sociais, sendo esta intervenção do Estado “*a forma mais elaborada, mais desenvolvida, da resposta capitalista à necessidade de socialização das forças produtivas*”(LOJKINE, 1981, p.168). A ação estatal na reestruturação produtiva é complexa, por ser contraditória, servindo a interesses conflitantes. Lojkine (1981, p.321) alerta que a ação do Estado se submete aos interesses privados, afirmando que

a planificação estatal aparece subordinada não a uma lógica de controle racional, pela sociedade, de seu desenvolvimento coletivo mas sim à lógica de acumulação do capital privado; a planificação, assim como o conjunto da política estatal agem menos como instrumento de regulação do que como revelador de uma sociedade retalhada pelo conflito de classes antagônicas.

Em suas reflexões sobre a globalização, Santos sempre lastimou o encolhimento das funções sociais e políticas do Estado, com a redução da soberania, e a consequente ampliação do papel político das empresas na regulação da vida social (2000, p.38), com a prevalência dos interesses corporativos sobre os interesses públicos (2000, p.107). Realmente, a ação do Estado tende a se curvar ao mercado, aliando-se, como denunciava Santos já em 1979 (p.125), ao circuito moderno da economia nos países subdesenvolvidos. Para este autor (1979, p.126), o estado brasileiro assumiu, frente à industrialização, o modelo de dominação externa desejada e planejada de dentro. Mais recentemente, Santos alertava que: “*nestes espaços da racionalidade, o mercado é tornado tirânico e o Estado tende a ser impotente. Tudo é disposto para que os fluxos hegemônicos corram livremente, destruindo e subordinando os demais fluxos.*” (1993) O enfraquecimento do Estado deixa campo livre para a ação soberana do mercado.

Benko (1994, p.54; 1996, p.71) entende que o Estado-nação continua sendo um elemento significativo da estrutura das atividades de produção, mas que ele é cada vez menos autárquico no plano econômico, em função da internacionalização das estruturas de produção e do crescente papel das organizações internacionais. Com isso, o sistema global se aproxima mais de um mosaico de economias regionais do que de uma justaposição de economias nacionais. Para este autor (1996, p.64), a escolha política de um modelo de desenvolvimento a expensas de outro vai determinar os rumos de desenvolvimento do território. A definição de Benko (1996, p.243) para modelo de desenvolvimento é a conjunção de uma forma de organização do trabalho (paradigma industrial), uma estrutura macro-econômica (regime de acumulação) e um conjunto de normas implícitas e regras institucionais (modelo de regulação).

Celso Furtado continuava atento ao papel do Estado no desenvolvimento brasileiro, no novo paradigma da inserção em uma economia globalizada. Para ele, o Estado não pode se ausentar, pois “*o conglomerado transnacional que planeja a alocação de recursos parte de uma visão da disponibilidade destes, à qual escapa a percepção dos valores que cimentam as nacionalidades*” (FURTADO, 1999) Para este autor (2002, p.51), é natural que questionemos a natureza das instituições políticas que emergirão num mundo de Estados nacionais sem atributos de soberania, quando “*a transnacionalização das empresas, no quadro da globalização de segmentos crescentes das estruturas econômicas, acarreta a atrofia das funções estatais*”, exigindo reciclagem profunda das estruturas tradicionais de poder. Furtado preocupa-se ainda com um projeto nacional que, reduzindo a concentração de renda, aumente o mercado interno, pois para ele a ação estatal na América Latina não consegue alterar a tendência às disparidades sociais do desenvolvimento periférico, no qual a elevação de produtividade é causada pela diversificação do padrão de consumo das minorias de alta renda, sem que o progresso tenha repercussões nas condições de vida da grande maioria da população (FURTADO, 2000, p.257).

Diniz (2000, p.12) defende a necessidade de “*fortalecer a capacidade de ação estatal, tendo em vista as exigências de administrar estratégias de retomada do desenvolvimento numa ordem mundial globalizada*”. Se os Estados nacionais não conseguem proteger suas regiões, os governos municipais e estaduais procuram formular estratégias econômicas viáveis no contexto competitivo, no qual a geografia econômica mundial se transforma em um mosaico de sistemas produtivos regionais interdependentes (SCOTT, 1996, p.14).

No período por nós analisado, os países, estados e municípios disputam a instalação de novas fábricas na nova divisão territorial do trabalho industrial em temerárias guerras fiscais (guerra global entre lugares). Temerárias porque o governo tudo oferece (terreno, infra-estrutura, isenção fiscal), sem levar em consideração que a esperada geração de empregos pode ser comprometida pela robotização, e que “*um capital globalmente comandado não tem fidelidade ao lugar*” (SANTOS, 2001, p.116), podendo relocar-se para onde novos e maiores privilégios sejam oferecidos - são as empresas *foot-loose*. Além disto, a infraestrutura disponibilizada pelos governos para atrair empresas, principalmente na área de transporte (rodovias, portos e aeroportos) e de energia, apesar de ser pública, está a serviço das empresas hegemônicas, aprofundando o uso seletivo do território (SANTOS, 2001, p.140). Lojkin (2002, p.23) reforça este alerta ao lembrar que as mesmas empresas que utilizam recursos públicos para o financiamento de sua infra-estrutura, exigem total liberdade para se relocarem, demitirem ou poluírem. Por este motivo, é fundamental que a ação do Estado na atração de empresas não se descuide de seu papel regulador estabelecendo também instrumentos normativos que assegurem que os benefícios

oferecidos tenham sua contrapartida em termos de desenvolvimento social duradouro. Para Lojkine (2002, p.23) impõe-se "*a definição de uma nova concepção da eficácia econômica, a eficácia societal, que subordinaria a parceria público-privado a intervenções em favor do emprego e da proteção à população.*"

Na verdade, a guerra fiscal entre Estados da Federação pode ser considerada um sintoma de um problema maior: a crise da nação no modelo de país adotado (SANTOS, 2002, p.101). É por isto que Singer (1999, p.85) afirma que os países não devem ser bancos com guichês abertos, mas sim entidades econômicas soberanas, que submetem o fluxo de capitais a regras "*para compatibilizá-los com o desenvolvimento da economia e o pleno emprego*".

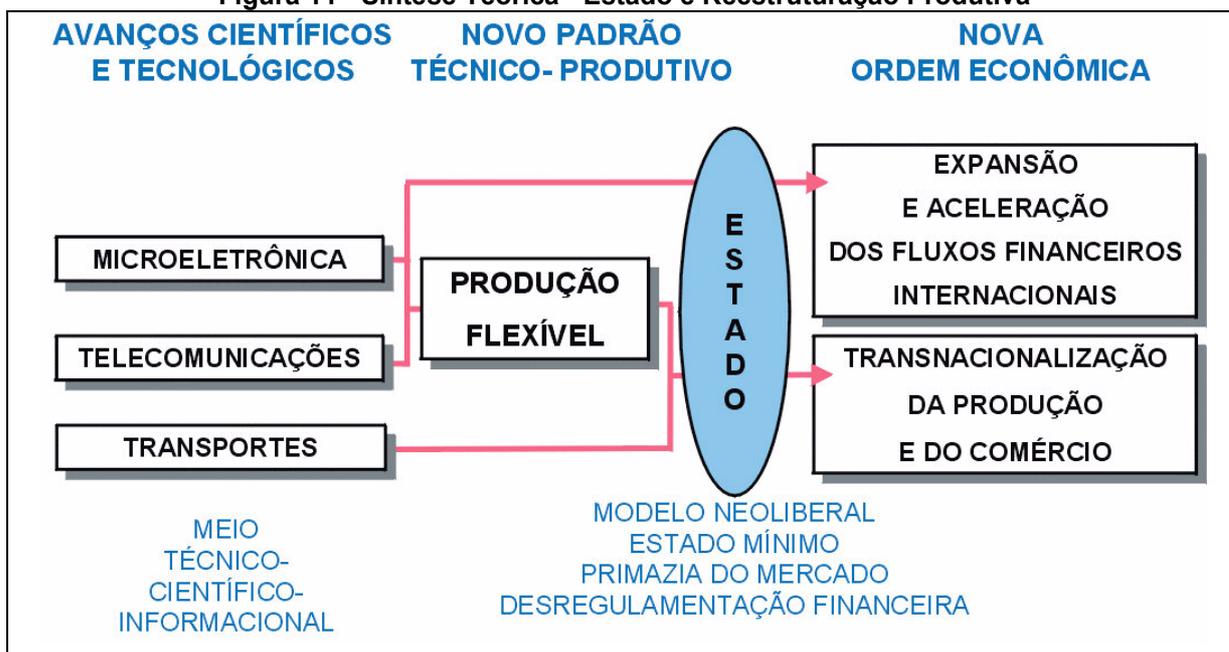
Nesta linha, nos parece acertada a vertente neo-desenvolvimentista analisada por Cruz (1997, p.51-52), no debate teórico sobre políticas industriais, que defende quatro estratégias: valoração positiva do Estado; crescimento para dentro, com redistribuição de rendas possibilitando a ampliação do mercado interno; a regulamentação do capital estrangeiro; e o ênfase ao desenvolvimento tecnológico. Storper, Thomadakis e Tsipouri (1998) também entendem que com a abertura comercial e a internacionalização dos fluxos de capitais inerente à globalização, torna-se impossível praticar políticas industriais tradicionais, pois os mercados não podem ser protegidos como anteriormente. É preciso, portanto, encontrar outros instrumentos de intervenção, focados não apenas em medidas macro-econômicas, mas também em tecnologia, conhecimento, confiança e cultura, pois "*as políticas macro-econômicas são fundamentais para a estabilização, mas não são suficientes para criar novas riquezas*" (STORPER, THOMADAKIS e TSIPOURI, 1998, p.3). Desta maneira, a competitividade de uma país não se baseará apenas na sua mão-de-obra barata, e sua inserção na divisão internacional do trabalho não será feita de forma subordinada aos detentores de tecnologia.

2.7. Síntese do Referencial Teórico

Os avanços científicos e tecnológicos na microeletrônica, telecomunicações e transportes que caracterizam o meio-técnico-científico informacional levaram a um novo padrão técnico-produtivo conhecido como produção flexível. A implantação deste novo padrão foi intermediada por um Estado seguidor do modelo neoliberal que preconiza o Estado mínimo, a primazia do mercado e a desregulamentação financeira. Desta maneira, foi difundida uma nova ordem econômica, com a expansão e aceleração dos fluxos financeiros internacionais e a transnacionalização da produção e do comércio.

Podemos sintetizar da seguinte maneira as considerações teóricas deste Capítulo sobre o Estado e a Reestruturação Produtiva:

Figura 11 - Síntese Teórica - Estado e Reestruturação Produtiva



elaboração: C. Siebert

Os impactos desse processo no Brasil e no Médio Vale do Itajaí serão analisados nos capítulos 4 e 5, respectivamente.

CAPÍTULO 3

A FORMAÇÃO DO ESPAÇO PRODUTIVO DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

O espaço não pode ser apenas um reflexo do modo de produção atual porque é memória dos modos de produção do passado.

Milton Santos (1996, p.77)

3. A FORMAÇÃO DO ESPAÇO PRODUTIVO DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

Para esta caracterização, buscamos, no passado, elementos que nos permitiram compreender a formação sócio-espacial atual. A relação entre o Estado, a indústria e o espaço regional é afetada tanto por fatores endógenos ou locais, quanto por fatores exógenos que podem estar ocorrendo em escala mundial. Além disto, a ação do Estado pode se dar no nível federal, estadual ou municipal. Por estes motivos, apesar de nossa contribuição particular nesta Tese tratar especificamente do Médio Vale do Itajaí, fazemos, neste capítulo, referência constante ao que estava acontecendo fora de nossa região (em Santa Catarina, no Brasil e no exterior), concomitantemente aos períodos por nós abordados, correlacionando os fatos e buscando, quando as houver, relações dialéticas. Esta maneira de situar a formação sócio-espacial de nossa região em um contexto mais amplo permite-nos analisar as influências externas e as ações e reações internas.

Nos cento e cinquenta anos de história da ocupação do Médio Vale do Itajaí, podem ser observados, de forma concentrada, todos os períodos descritos por Milton Santos: no início da colonização, o meio natural; de 1850 a 1900, o meio técnico; de 1950 a 1980, o meio técnico-científico e; no período por nós analisado neste trabalho, de 1980 a 2000, o meio técnico-científico-informacional.

3.1. 1850 – 1900

Ainda no século XIX, o território brasileiro se desenvolvia na forma de arquipélago, com pólos isolados para cada complexo exportador próximo à faixa litorânea: açúcar no Nordeste, borracha no Norte, mineração em Minas, café em São Paulo e setor terciário no Rio de Janeiro. No Rio de Janeiro, de 1870 a 1880, com a contração das atividades comerciais, o capital ocioso do comércio importador foi transferido para a indústria têxtil (MAMIGONIAN, 1999, p. 32).

Da Colônia Agrícola às Primeiras Indústrias

O desenvolvimento econômico da região do Médio Vale do Itajaí teve início com a Colônia Blumenau em 1850, empreendimento particular de colonização de origem alemã, com estrutura minifundiária baseada na policultura de subsistência, empregando apenas mão-de-obra familiar, sem trabalho escravo.

Deparamo-nos, então, logo de início, com um quadro diferente do que ocorria no restante do país, onde a economia agro-exportadora se baseava em latifúndios, monocultura e trabalho escravo. Ao longo do tempo, como veremos, isto influenciaria não apenas a estrutura fundiária, mas também uma melhor distribuição da renda no Médio Vale do Itajaí, sem a concentração característica do Nordeste brasileiro.

A implantação da Colônia Blumenau deveu-se ao apoio do Estado, no caso do governo imperial, que neste período enfrentava o problema da falta de mão de obra para as fazendas cafeeiras do Sudeste e para ocupação do território no Sul, disputado com a Espanha. Com o fim do tráfico de escravos em 1850 e a abolição da escravidão em 1888, a inadequada oferta de mão-de-obra constituía o problema central da economia brasileira da época. O Governo Imperial promoveu então a imigração de trabalhadores livres vindos da Europa para substituir a mão-de-obra escrava pela mão-de-obra assalariada.

Os lotes coloniais foram demarcados de forma que cada família pudesse extrair dele seu sustento. Eram estreitos e compridos, com 100 a 200 metros de frente e até um quilômetro de profundidade. Seu traçado foi feito com linhas paralelas entre si, perpendiculares aos cursos d'água, de forma que todo colono tivesse acesso à água. Esta estrutura fundiária, apesar de adequada aos objetivos de uma colônia agrícola, se mostraria mais tarde inadequada para o desenvolvimento urbano (SIEBERT, 1999). A venda destas pequenas propriedades para os colonos, possibilitada pela Lei de Terras de 1850, deu início às relações capitalistas na região, com a terra sendo transformada em mercadoria.

Esta fase, na qual o colono era obrigado a se adaptar à natureza, é, na terminologia de SANTOS (1996, p.186), o período do meio-natural. A ela logo se sucedeu o meio técnico, com a mecanização do território. Árvores foram cortadas para ceder espaço a construções e plantações; rodas d'água foram utilizadas para alimentar serrarias que transformavam a madeira das árvores abatidas em táboas; e picadas foram abertas dando início ao sistema viário regional. Como parte da mecanização do território, o transporte hidroviário foi implantado em 1857. O acúmulo do excedente produzido permitiu que a região adquirisse o caráter de economia mercantil com o colono produtor se tornando um pequeno capitalista (MARX apud ESPÍNDOLA, 1999, p.23), ou, nas palavras de MAMIGONIAN (1965, p.78), um capitalista sem capital.

As relações capitalistas iniciadas com a venda das propriedades para os colonos teve continuidade com a criação de casas comerciais que estabeleceram relações de compra e venda entre os agricultores e o comércio regional e nacional. Assim, a produção do excedente era transferida inicialmente para o capital comercial, permitindo a acumulação e concentração que seria transferida a seguir para o capital industrial, com o surgimento das primeiras indústrias. A gênese do capitalismo no Médio Vale do Itajaí está vinculada, portanto, ao comércio, inicialmente com a venda das propriedades, a seguir com a venda da

madeira delas extraída e então com a comercialização dos excedentes produzidos pelos colonos. O papel das casas comerciais, como por exemplo a Comercial Salinger, foi também fundamental para a transição da economia agrícola para a economia industrial, pois estes estabelecimentos funcionavam como bancos, guardando as economias dos colonos e financiando as primeiras iniciativas empresariais.

A produção artesanal levou ao surgimento das primeiras empresas familiares, com a industrialização tendo início em 1880, ou seja, trinta anos após a fundação da colônia e não muito mais tarde do que a industrialização nacional²⁶.

Afinal, na segunda metade do século XIX, período de economia agro-exportadora, o café ainda era o principal produto da economia brasileira, seguido pelo açúcar e pelo algodão. Foi apenas no final do século XIX, com a substituição da mão de obra escrava pela mão-de-obra assalariada dos imigrantes europeus, que consolidou-se a transição da economia colonial para a economia capitalista no Brasil, com a formação de um mercado de trabalho livre e o início da criação de um mercado de consumo interno para produtos industrializados²⁷ (SUZIGAN, 2000, p. 36 e MELLO, 1990, p.31).

A política econômica estatal, ao proteger a exportação do café com tarifas aduaneiras e política cambial, beneficiava indiretamente a indústria interna (SUZIGAN, 2000, p. 38). Apesar de ainda não haver, no país, uma política pública de desenvolvimento industrial consistente e sistemática, o setor se beneficiava periodicamente do controle das tarifas aduaneiras e da taxa de câmbio (SUZIGAN, 2000, p. 43-44). Exemplo desta atuação não sistemática do Estado pode ser observada no tratamento dado à importação de maquinário e matérias primas para as indústrias de transformação. Em 1857, foi revogada a isenção de impostos sobre este tipo de importação que vigorava desde 1846, para vir a ser novamente restabelecida em 1874 (SUZIGAN, 2000, p. 132). Ou seja, a industrialização do Médio Vale do Itajaí teve início em um período propício à importação de maquinário.

A gênese da industrialização no Médio Vale do Itajaí corresponde também ao início do desenvolvimento industrial de Santa Catarina, pois as primeiras indústrias a se desenvolverem no Estado foram a madeireira, a alimentar, a carbonífera e a têxtil, esta última no Nordeste de Santa Catarina (Joinville) e no Médio Vale do Itajaí (Blumenau). A

²⁶ Devemos lembrar que a indústria de transformação, com exceção da manufatura de tecidos grosseiros de algodão, havia sido proibida no Brasil em 1785 pela Coroa portuguesa. Esta proibição só foi suspensa em 1808, com a vinda de D. João VI para o Brasil (SUZIGAN, 2000, p. 131). A transferência da Corte portuguesa para o Brasil marca, assim, o início do desenvolvimento industrial brasileiro. No entanto, na primeira metade do século XIX, a condição de colônia de Portugal impedia que se desenvolvesse plenamente, no Brasil, o processo de acumulação de capital anterior à industrialização.

²⁷ De 1848 a 1873, a economia brasileira, em sua condição periférica, inseriu-se na divisão internacional do trabalho, quando o Brasil passou a produzir gêneros de exportação (MAMIGONIAN, 1999, p. 32). A Guerra Civil dos Estados Unidos (1861 - 1865) ajudou a impulsionar a produção algodoeira e a indústria têxtil no Brasil, ao interromper a produção de tecidos americana. A industrialização brasileira intensificou-se após a proclamação da República em 1889, com a liberação do país das restrições à implantação de indústrias impostas pela Inglaterra à coroa portuguesa.

origem do capital industrial de Santa Catarina está no capital extrativista e mercantil, que promoveu a acumulação inicial necessária para impulsionar a industrialização.

Como acontecia no mesmo período no país, a industrialização do Médio Vale do Itajaí teve início pela produção de bens de consumo não duráveis: alimentos e têxtil / vestuário, de tecnologia simples e investimento inicial pequeno.

De fato, a indústria têxtil foi o primeiro segmento industrial a se desenvolver no país, ainda na primeira metade do século XIX, com as fazendas escravistas da Bahia passando do artesanato têxtil doméstico para a indústria têxtil, produzindo panos rústicos. Mamigonian (1999, p. 39) observou que no Brasil, *“assim como na Inglaterra do século XVIII, o ramo têxtil foi o primeiro a se tornar industrial, mas sem passar pela longa fase manufatureira, saltando rapidamente da fase artesanal à industrial.”* Em 1844, o Brasil contava com 4 fábricas de tecidos de algodão (MAMIGONIAN, 1999, p. 32).

Ou seja, em pleno período da Segunda Revolução Industrial, na qual novas tecnologias industriais eram empregadas nos países centrais para produzir bens de consumo duráveis, a industrialização brasileira, esboçada na primeira metade do século XIX, continuava produzindo bens de consumo simples ou não duráveis. Nossa industrialização continuava centrada no setor têxtil, de tecnologia relativamente simples e estabilizada, largamente difundida, e com volume de investimento inicial acessível à economia brasileira da época (MELLO, 1990, p. 103).

Quais foram os fatores que favoreceram o desenvolvimento da indústria têxtil brasileira a partir de 1850, no mesmo período em que ela surgia no Médio Vale do Itajaí? Em sua análise sobre a origem e o desenvolvimento da indústria brasileira, Suzigan (2000, p. 130) aponta quatro fatores:

- a presença do algodão produzido no Norte, Nordeste e, por algum tempo, em São Paulo, como matéria prima;
- a demanda crescente por vestuário para os trabalhadores e de sacaria para os produtos agrícolas;
- a existência de mão-de-obra barata, apesar de não qualificada;
- e a proteção contra a concorrência estrangeira.

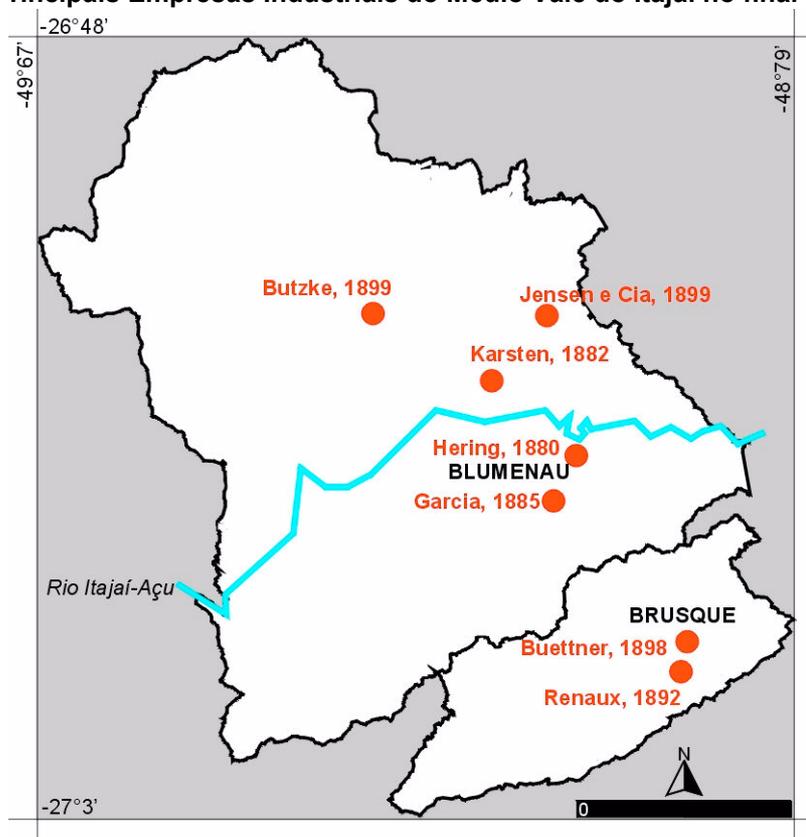
Esta proteção consistia em elevados impostos de importação e de desvalorização da taxa cambial, empregados em conjunto, ou alternadamente.

Em relação aos quatro fatores apontados acima, a região do Médio Vale do Itajaí se diferenciava do padrão nacional por não contar com a presença do algodão como matéria prima produzida localmente para abastecer as fiações e tecelagens, e por contar com mão-de-obra qualificada, pois muitos imigrantes alemães traziam experiência neste ramo.

Para Hering (1987, p.11), o desenvolvimento da economia do Vale do Itajaí obedeceu a uma dinâmica interna própria, a partir de recursos autogerados e de mercado interno, tendo por base o isolamento regional.

Foram criadas neste período a empresa a Trikotwarenfabrik Hering (1880), a Empresa Industrial Garcia²⁸ (1885), a Renaux (1892, Brusque), a Tecelagem Karsten (1882), Buettner (1898, Brusque), a Jensen e Cia. (1899), no ramo alimentício e a Butzke (1859) fabricante de carroças. Algumas destas empresas foram pioneiras: a Hering foi a primeira empresa da América Latina a colocar em operação uma fábrica de malhas, introduzindo a malharia branca no país; a Karsten foi a primeira tecelagem da região a produzir panos de algodão; e a Garcia foi a primeira empresa da região a produzir toalhas felpudas e adamascadas. Em 1898 foi criada a ACIB – Associação Industrial e Comercial de Blumenau.

Figura 12 - Principais Empresas Industriais do Médio Vale do Itajaí no final do século XIX



elaboração: C. Siebert

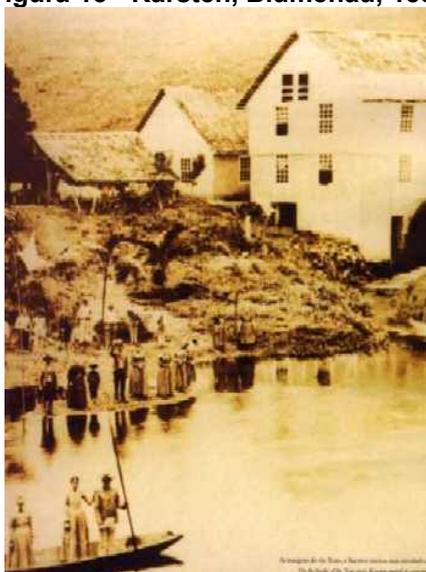
Na figura 12, representamos a distribuição espacial dos principais estabelecimentos industriais do Médio Vale do Itajaí no final do século XIX, quando o território era formado por apenas dois municípios: Blumenau e Brusque. Neste período, o transporte dava-se em duas modalidades: fluvial, pelo Rio Itajaí-Açu, entre Blumenau e o litoral²⁹; e terrestre, através de uma via carroçável na margem direita do Rio Itajaí-Açu.

²⁸ mais tarde incorporada à Artex, hoje Coteminas.

²⁹ O Rio Itajaí-Açu não é navegável de Blumenau ao Alto Vale.

Segundo Mamigonian “o modelo espacial de industrialização de Blumenau difere do restante do país, devido às suas características européias com vários núcleos industriais dispersos pela malha urbana, formando áreas de influência diferenciadas.”(1965, p.136). A industrialização foi um fator indutor e condicionador da urbanização, como observou Siebert (1999, p. 57): “as indústrias têxteis buscaram a proximidade da água, como fonte energética e para o processo industrial, e a urbanização deu-se ao redor destas indústrias, que estão hoje encravadas no tecido urbano”. Repetiu-se, assim, o processo descrito por Mumford (1998, p.491) na Inglaterra da Revolução Industrial, quando a fábrica era a geradora, junto com a mina e a ferrovia, da cidade, próxima de um rio, provedor de energia elétrica a ser consumida pela indústria e receptor de seus detritos.

Figura 13 - Karsten, Blumenau, 1882



fonte: www.karsten.com.br

As empresas Garcia e Karsten já aproveitavam, em sua localização original, a força motriz dos ribeirões Garcia e Testo, respectivamente.

Figura 14 - Cia Hering, Blumenau , século XIX



instalações na Rua XV de Novembro



instalações no bairro Bom Retiro

fonte: HERING, 1980.

Ainda no século XIX, em 1893, a Hering, instalada inicialmente na Rua XV, no centro de Blumenau, inaugurou sua fábrica no vale do Ribeirão Bom Retiro, bairro vizinho, substituindo os teares manuais por teares movidos a energia hidráulica. A Hering só viria a utilizar energia elétrica em 1915.

3.2. 1900 – 1950 Integração ao Mercado Nacional e Diversificação

A primeira metade do século XX foi determinante para o desenvolvimento industrial brasileiro. Neste período marcado por duas Grandes Guerras Mundiais e pela Grande Depressão Mundial, o país completou a transição de uma economia agro-exportadora para uma economia industrial (MAMIGONIAN, 1999, p. 19). A política industrial do Governo Vargas foi fundamental nesta transição. É importante entender isso para que fique mais clara, pelo contraste, a ausência do Estado no final do século XX.

Com a Primeira Guerra Mundial (1914-1918), a interrupção das exportações européias gerou a oportunidade para o surgimento de novas indústrias no Brasil. Após a Primeira Guerra Mundial, o capitalismo passou por uma grande crise com a quebra da bolsa de Nova Iorque em 1929 e a grande depressão econômica mundial. A conjuntura era de forte contração do comércio internacional, queda da produção e desemprego generalizado. A depressão marcou a falência do modelo liberal, pelo qual o mercado regularia a economia, e a ascensão da concepção do Estado intervencionista (ver item 2.6). A crise mundial de 1929 teve relação direta, no Brasil, com a crise do café no mesmo ano, e com a industrialização substitutiva de importações que se seguiu.

No início do século XX, o café continuava sendo o principal produto da economia brasileira, enriquecendo os cafeicultores graças à política protecionista do governo federal. Pela política de sustentação dos preços do café, expressa no Acordo de Taubaté, de 1906, o Estado comprava o excedente da produção às custas de empréstimos financeiros externos. Os recursos eram provenientes da Inglaterra, que exigia a abertura do mercado brasileiro às importações industriais, provocando assim a queda da produção interna (MAMIGONIAN, 1999, p.46).

Nesta fase, no entanto, havia ainda uma relação direta entre a expansão do setor agrícola-exportador e o investimento industrial (SUZIGAN, 2000, p. 39). O desenvolvimento industrial brasileiro, em sua condição periférica de subordinação à acumulação internacional de capital, se limitava à produção de bens de consumo não duráveis (para alimentar e vestir a força de trabalho e para ensacar produtos agrícolas para exportação), sendo a procura de bens de capital dirigida aos países centrais. É esta dependência que caracteriza o chamado “capitalismo tardio” (ver item 2.5.) de industrialização restringida, pois o desenvolvimento industrial era estimulado ao mesmo tempo em que se impunha limites a este mesmo desenvolvimento (SUZIGAN, 2000, p. 37-38).

Em termos de políticas públicas de desenvolvimento industrial, para Suzigan (2000, p. 47),

no período anterior à Primeira Guerra Mundial praticamente nenhuma assistência direta foi concedida pelo governo à indústria de transformação. (...) A partir da Primeira Guerra, o Estado começou a estimular deliberadamente o desenvolvimento de algumas indústrias específicas, mas não o desenvolvimento industrial de modo geral. No entanto, os incentivos e subsídios concedidos não eram sistemáticos e nem sempre foram eficazes.

As indústrias que receberam incentivos, como forma de reduzir a dependência externa, foram as de insumos e matérias primas como o aço, que escassearam durante a Primeira Guerra.

A indústria automobilística no país teve seus primórdios em São Paulo, com a montagem do Modelo T da Ford em 1919, e do Chevrolet da General Motors em 1927.

A Crise do Café - Da Economia Agro-exportadora à Economia Industrial

Para os economistas cepalinos (ver item 2.5) Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares, a crise internacional da Grande Depressão e a crise interna do café marcaram um ponto de inflexão no desenvolvimento industrial brasileiro, pois constituíram um choque adverso que gerou como resposta a industrialização substitutiva de importações (SUZIGAN, 2000, p. 29), consolidando a transição da economia agro-exportadora para a economia industrial. Para Suzigan (2000, p. 363), a partir daí, “o crescimento da renda interna em atividades econômicas ligadas ao mercado interno substituiu a demanda externa como principal determinante da acumulação de capital industrial”. Ou seja, se antes o crescimento do setor industrial era induzido pelo crescimento do setor exportador, a partir da década de trinta o setor industrial passou a crescer vinculado ao mercado interno, a despeito da crise nas exportações. Nas palavras de Furtado (1980, p.233), “a primeira metade do século XX está marcada pela progressiva emergência de um sistema cujo principal centro dinâmico é o mercado interno”.

Quanto à origem do capital industrial, segundo a ótica do “capitalismo tardio”, que vimos no item 2.5, “a burguesia cafeeira foi a matriz social da burguesia industrial”(MELLO, 1990, p. 100), com o capital industrial sendo visto como uma extensão do capital cafeeiro, minimizando a importância da crise de 1930. No entanto, Mamigonian (1999, p. 43) discorda da tese de que a industrialização paulista foi decorrente apenas da transferência de capitais da cafeicultura à indústria, defendendo a importância da imigração no processo. Para ele, os colonos se tornaram pequenos proprietários rurais geradores da pequena produção mercantil que possibilitou a multiplicação das iniciativas empresariais. Trata-se do mesmo processo que ocorreu no Médio Vale do Itajaí.

A Era Vargas e a Substituição de Importações

Nesta conjuntura de crise, Getúlio Vargas assumiu a presidência da república na Revolução de 1930, com uma proposta reformista e industrializante que visava modernizar o

país. Para Mamigonian (1999, p. 45), a Revolução de 1930, que marcou o fim da República Velha, inaugurou o período de expansão da economia nacional sob dinamismo próprio, confirmando assim a tese de Ignácio Rangel (ver item 2.5) de que a economia brasileira crescia tanto nas fases de expansão, como de contração da divisão internacional do trabalho.

O impulso para a industrialização substitutiva de importações, neste período, deveu-se a um Estado forte e altamente intervencionista nos anos 1930, que estabeleceu as bases para o desenvolvimento das décadas seguintes. No período Vargas prevaleceu a visão do Estado desenvolvimentista, capaz de planejar e de intervir na economia³⁰.

O primeiro governo de Getúlio Vargas foi de 1930 até 1945. Neste primeiro mandato de Getúlio Vargas, foi implementada uma ampla reforma do aparelho do Estado, com seu ápice após o golpe de 1937, que instaurou a ditadura do Estado Novo (1937 – 1945), com o fechamento do Congresso, a extinção dos partidos políticos e o controle dos meios de comunicação. Para Diniz (2000, p.32), esta reforma *“de teor centralizador, envolveria, em seu aspecto administrativo, a modernização e a racionalização do aparelho burocrático. A reforma implantou um novo modelo de Estado, caracterizado por vasto poder de intervenção na ordem econômica e social. Além disso, com a criação de empresas no setor de infraestrutura industrial, delineou-se a formação do Estado - empresário, criando-se as bases para o futuro Estado desenvolvimentista”*. A Constituição de 1937, editada pela ditadura do Estado Novo, impôs às indústrias a organização de sindicatos patronais e federações estaduais, dando origem à vinculação entre a política econômica governamental e o controle político das reivindicações industriais. A economia brasileira se fechou progressivamente ao investimento estrangeiro, e as importações passaram a ser controladas, reduzindo a concorrência externa. O poder planejador do governo, centro de decisão da vida empresarial do país, atuava também através dos financiamentos concedidos pelo Banco do Brasil, única instituição financeira com estrutura para empréstimos de longo prazo.

No enfrentamento das crises da Grande Depressão e da Segunda Grande Guerra, o papel do Estado foi fundamental para o desenvolvimento industrial, atuando de três maneiras: na proteção do mercado nacional, no enfraquecimento do sindicalismo e investindo em infraestrutura. Em primeiro lugar, ao proteger o mercado nacional, o Governo Vargas implementou a política de substituição de importações, estruturando o parque industrial nacional. As medidas institucionais adotadas pelo Estado para facilitar a

³⁰ O Estado Novo de Getúlio Vargas organizou as complementaridades industriais do Sudeste, com Minas Gerais fornecendo a matéria prima mineral, o Rio de Janeiro entrando com a metalurgia pesada e a química de base e São Paulo com a produção de bens finais. Para esta triangulação, empresas estatais de grande porte foram instaladas em Minas e no Rio de Janeiro (RIBEIRO e ALMEIDA, 1993)

substituição de importações foram: o controle do câmbio, o confisco cambial do café, a reserva de mercado e incentivos fiscais e creditícios (MAMIGONIAN, 1999, p. 19).

Em segundo lugar, ao enfraquecer o sindicalismo, o governo Vargas apoiou a industrialização, como nos lembra Mamigonian (1999, p. 49): “*como uma das medidas mais eficazes de apoio à industrialização não se deve esquecer a política trabalhista, que foi capaz de enfraquecer as organizações operárias combativas e instituir sindicatos atrelados ao Estado autoritário e paternalista.*” A Lei de Sindicalização, de 1931 e a CLT – Consolidação das Leis Trabalhistas, editada em 1943, apesar de assegurarem vários benefícios aos trabalhadores, subordinavam a estrutura sindical ao Ministério do Trabalho, possibilitando ao governo intervir em qualquer sindicato.

Em terceiro lugar, ao investir em infraestrutura, com a construção de ferrovias e a melhoria dos portos, o governo Vargas aumentou a demanda por matérias primas (cimento, ferro, aço) e por máquinas e equipamentos, contribuindo também para o desenvolvimento industrial. Com tudo isto, o investimento e a produção industrial “*passaram a ser favorecidos pela política econômica e tornaram-se menos vulneráveis às crises econômicas e financeiras internacionais*” (SUZIGAN, 2000, p.370)

Com a substituição de importações, foi acelerado o processo de diversificação da estrutura industrial brasileira, com a produção de bens intermediários como cimento, ferro, aço, produtos químicos, fertilizantes, papel e celulose; e bens de capital, incluindo máquinas e equipamentos (SUZIGAN, 2000, p. 262). Em 1933, pela primeira vez na história do país, o valor da produção industrial superou o da produção agrícola. Em 1940, em troca da entrada do Brasil na Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos financiaram a implantação da CSN – Companhia Siderúrgica Nacional em Volta Redonda, no Vale do Paraíba - Rio de Janeiro, inaugurada em 1946, aumentando assim a disponibilidade de uma matéria prima essencial à industrialização para fabricação de máquinas e bens de consumo. Outros avanços nas indústrias de base do período foram a Vale do Rio Doce em Minas Gerais, com exploração de minérios; e a hidrelétrica de Paulo Afonso, na Bahia.

Nacionalista, o Governo Vargas protegeu os recursos naturais brasileiros contra as investidas das corporações internacionais. Para isto, criou departamentos para implementar uma política nacional sobre recursos considerados estratégicos: o DNPM – Departamento Nacional de Produtos Minerais em 1934, o CNP – Conselho Nacional do Petróleo em 1938 e o CNAEE – Conselho Nacional de Águas e Energia Elétrica em 1939. Criou, ainda, em 1940, o novo Código de Minas, proibindo a participação de estrangeiros na mineração e na metalurgia. Em 1940, o censo industrial registrou 49.418 estabelecimentos industriais no país, o que mostra uma duplicação do parque industrial brasileiro no período de duas décadas. Neste período, ainda era pouco significativa a integração das regiões do país, pois

a articulação se dava, através das ferrovias e portos, prioritariamente com o mercado externo. As relações comerciais entre as regiões se davam via navegação de cabotagem.

Qual foi o apoio do governo estadual de Santa Catarina ao desenvolvimento industrial na primeira metade do século XX? De 1930 a 1945, o Governo do Estado de Santa Catarina apoiou a expansão e implantação de atividades industriais no Nordeste e no Oeste do Estado, ampliando a rede rodoviária, com o primeiro Plano Rodoviário Estadual. Até então, a rede rodoviária permitia a integração com São Paulo, mas não interligava as diversas regiões do Estado.

No início do século XX, a indústria têxtil (algodão, juta, lã, seda e linho) já ocupava o segundo lugar da economia brasileira³¹, perdendo apenas para o café, e continuava se expandindo no Médio Vale do Itajaí. Em 1905, a Hering já operava com trinta teares, uma alvejaria e uma tinturaria.

O apoio financeiro e institucional à industrialização surgiu em 1907, de forma pioneira no Estado, em Blumenau, com a Caixa Econômica de Blumenau.

A implantação da energia elétrica em 1909 em Blumenau e em 1913 em Brusque possibilitou que as indústrias buscassem novas localizações, liberadas da antiga condicionante locacional da energia hidráulica (CUNHA, 1992). Além da energia elétrica, a mecanização do território do Médio Vale do Itajaí, já iniciada com o transporte hidroviário no século XIX, também se deu com o transporte ferroviário (1907) e rodoviário (1912).

De 1914 a 1945, no período das duas Guerras Mundiais³², houve a integração econômica do Médio Vale do Itajaí e de Santa Catarina como um todo ao mercado nacional, especialmente São Paulo, aproveitando a oportunidade da substituição de importações. Além de abastecer o mercado nacional, as empresas da região exportavam também para a Argentina, o Uruguai e os Estados Unidos. Para Bossle (1988, p.137), a crise nacional do café em 1929³³ pouco afetou Santa Catarina, mas a política de recuperação aplicada pelo governo federal, na década de 1930, beneficiou o setor têxtil e o setor carbonífero do Estado. Apesar disto, enquanto a indústria brasileira se diversificou na década de 1930, com o processo de substituição de importações, em Santa Catarina as bases produtivas

³¹ Em 1907, segundo dados do primeiro censo industrial, o setor têxtil absorvia 34,2% da mão-de-obra industrial (SUZIGAN, 2000, p.129), e continuou como o gênero mais importante da indústria de transformação no Brasil até o ano de 1939, quando foi superado pelo setor alimentício

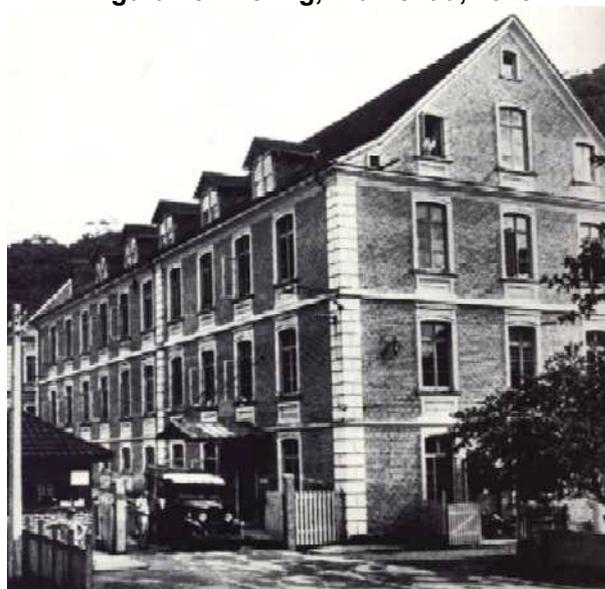
³² A eclosão da Primeira Guerra Mundial (1914-1918), que viria sinalizar o fim da hegemonia britânica na economia mundial, também teve no Brasil o efeito de estimular a produção fabril. O setor siderúrgico brasileiro foi estimulado pelo Estado para suprir a escassez causada pela guerra. Na área têxtil, o conflito mundial abriu oportunidades para empresas como a Matarazzo e a Votorantin, criadas por imigrantes. No setor alimentício, a Primeira Guerra Mundial impulsionou fábricas de carne enlatada, no Rio Grande do Sul e em São Paulo: Wilson, Armour, Swift, Continental e Anglo, todas de capital estrangeiro.

³³ Em 1929, a crise econômica mundial deflagrada pela quebra da bolsa de valores de Nova Iorque teve como principal efeito no Brasil a grande crise do café, que acarretou um profundo abalo na economia brasileira, especialmente em São Paulo. A falta de compradores no mercado externo coincidiu com uma superprodução estimulada pelo protecionismo estatal e teve como consequência o aumento dos estoques e a queda dos preços praticados pelo mercado internacional, levando a cafeicultura próxima à falência.

permaneceram as mesmas até 1945, quando tiveram início as indústrias metal-mecânica em Joinville, a indústria de papel no planalto, e de cerâmica no Sul (GOULARTI FILHO, 2002, p.137).

Algumas empresas do Médio Vale do Itajaí, como a Karsten, tiveram suas atividades paralisadas durante a guerra por falta de matéria prima importada. Já a Hering, com fiação própria instalada em 1914, com 2.600 fusos, pôde manter a produção quando as relações comerciais do Brasil com a Alemanha foram cortadas e as remessas de fio se tornaram irregulares. Além da fiação, em 1914 a Hering já contava com dez espuladeiras³⁴, noventa teares e cem máquinas de costura, acionados, a partir de 1915, com energia elétrica. Em 1929, a empresa se transformou em sociedade anônima, adotando a razão social de Cia. Hering.

Figura 15 - Hering, Blumenau, 1923



fonte: HERING, 1980

Na década de 1930, o nacionalismo de Getúlio Vargas se manifestou com a repressão da cultura alemã nas áreas de colonização no Sul do país como o Médio Vale do Itajaí. A língua alemã foi proibida, sociedades esportivas e culturais foram fechadas, e o território foi fragmentado através de desmembramentos de novos municípios (SIEBERT, 1996, p.85).

No Médio Vale do Itajaí, são do começo do século XX as empresas Schlösser (1911, em Brusque), Cia Hemmer Indústria e Comércio (1915), Lorenz (1916, onde hoje é o município de Indaial), Altemburg (1922), Fábrica de Gaitas Hering (1923), Indústria Têxtil

³⁴ Iramar Ricardo Paulini, mestrando em Desenvolvimento Regional na FURB e ex-funcionário da Renaux explica: "uma espuladeira é uma máquina dentro da fiação ainda "convencional", essa máquina era para repassar o fios que restavam nas espulas. Que significa isso? Quando o fio sai do filatório, que é o penúltimo processo da finalização da fiação, sai enrolado numa espula, que nada mais é que um cilindro de mais ou menos 40 cm. Essa espula com fio vai para o autoconner, que finaliza o processo, porém muitas vezes sobra fio nessa espula, então essas espulas são separada pelo título do fio, ex. 20/1..... e levadas a máquina chamada espuladeira, onde essas sobras são aproveitadas para fazer um novo cone."

Renaux (1925, em Brusque), Tecelagen Kuehnrich³⁵ (1926), Haco (1928), Papelão Timbó (1928), Electro Aço Altona (1933), Cremer (1935), e Artefatos Têxteis Artex (1936³⁶). A expansão era acelerada: a Artex iniciou suas atividades com 18 funcionários e dez teares importados; e, em apenas dois anos, já havia expandido seu quadro para 50 funcionários trabalhando com 42 teares (Artex, 1986).

Figura 16 - Fábricas implantadas em Blumenau na primeira metade do século XX



Tecelagem Kuehnrich (Teka), 1926



Artex, 1937

fonte: www.teka.com.br/hp/port/empresa/historia.asp e ARTEX, 1986.

Em 1945, com o fim da Segunda Guerra Mundial, teve início um período de diversificação industrial e substituição de importações de bens de consumo duráveis. São deste período a fábrica de Porcelana Schmidt (1945), localizada onde hoje é o município de Pomerode; a Metisa (1946), em Timbó; e a Sulfabril (1947) em Blumenau e as empresas Indústria de Tecidos Loureiro Bauer Ltda — Intelba — (1945), Tecelagem São Luiz (1947), e Têxtil Unida (1949) em Brusque. Em um processo pioneiro de fusão de capitais, a Artex incorporou a fiação Badenfurt (Algotex S.A.) em 1949, dando início ao processo de independência da empresa na obtenção de sua matéria prima, o algodão (SIEBERT e REGENSBURGER, 2002, p. 31). Em 1949 a Mueller começou a produzir máquinas de lavar roupa em madeira no município de Timbó.

Tabela 5 - Empresas Industriais de Blumenau em 1958

SETOR INDUSTRIAL	Número de empresas conforme quantidade de funcionários					
	0-99	100-499	500-999	>1000	TOTAL	%
Têxtil e vestuário	15	5	2	2	32	30,0
Metais, mat. Elétricos	14	1	0	0	15	14,0
Alimentação e bebidas	15	0	0	0	15	14,0
Madeiras e mobiliário	16	0	0	0	16	15,0
Marmoraria	3	0	0	0	3	2,8
Gráfica, papel etc.	7	0	0	0	7	6,5
Química e perfumaria	4	0	0	0	4	3,7
Couros e artefatos	5	0	0	0	5	4,7
Cristais	2	1	0	0	3	2,8
Brinquedos e Instr. Musicais	3	1	0	0	4	3,7
Fumo	2	1	0	0	3	2,8
TOTAL	86	9	2	2	107	100

fonte: Singer (1968)

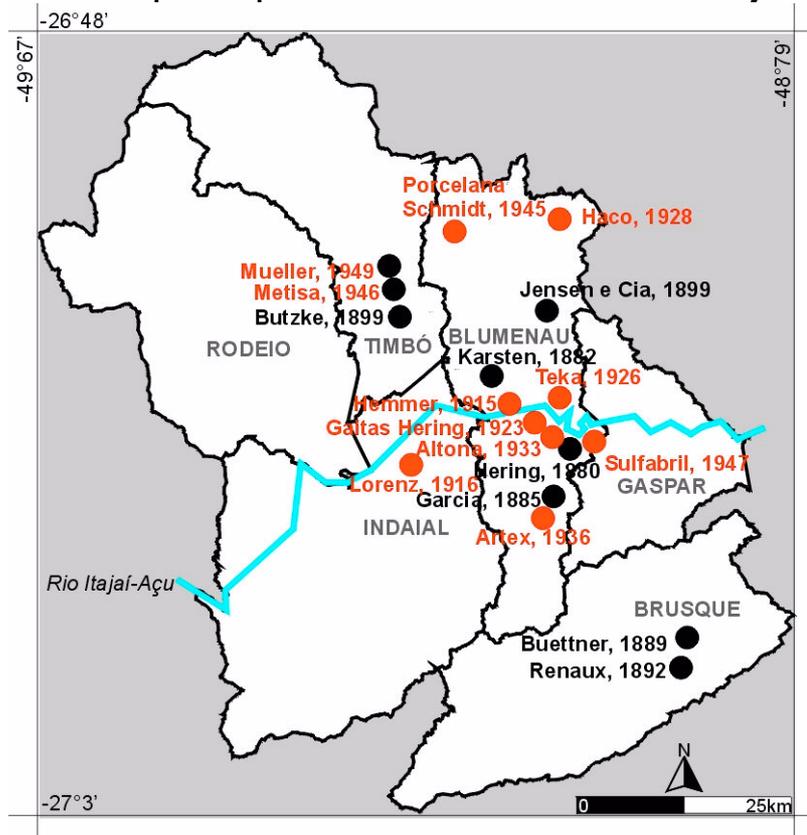
³⁵ As iniciais TK originaram o nome Teka, adotado na década de 1940.

³⁶ A Artex foi adquirida pela Coteminas em 2000.

No final da década de 1950, segundo dados coletados por Singer (1968), Blumenau contava com um total de 107 empresas industriais, sendo quatro - todas do setor têxtil, que representava 30% do total de empresas da cidade - com mais de 500 funcionários.

Como pode ser observado na figura 17, a dispersão industrial não é característica exclusiva do período recente, mas já começava a se manifestar na primeira metade do século XX, com empresas industriais em localizações que corresponderiam hoje aos municípios de Pomerode, Indaial, Timbó e Brusque. Esta questão será retomada no Capítulo 6.

Figura 17 - Principais Empresas Industriais do Médio Vale do Itajaí em 1950



elaboração: C. Siebert

3.3. 1950 – 1980

Na segunda metade do século XX, a acumulação do capital industrial brasileiro finalmente tornou-se autônoma, ou seja, determinada endogenamente pelo mercado interno (SUZIGAN, 2000, p. 39). Na expansão do capital industrial do pós-guerra, tomaram impulso processos de centralização de capitais, gerando, através de fusões e aquisições, multinacionais, oligopólios e conglomerados, com filiais em países periféricos de mão-de-obra barata. No jogo de forças geopolíticas entre o capitalismo e o socialismo, a posição estratégica do Brasil levou à intensificação da penetração do capital estrangeiro.

No pós-guerra, enquanto o capital industrial americano investia na Europa, o capital industrial europeu, aproveitando os incentivos concedidos pelo Estado brasileiro, considerava vantajoso investir no Brasil. A industrialização pesada financiada por investimentos externos promoveu uma forte expansão do capital industrial nacional, pois nos setores metal-mecânicos que se instalaram, a demanda derivada da grande empresa estrangeira estimulou o surgimento, crescimento e modernização da pequena e média empresa nacional. Configurou-se, assim, um oligopólio diferenciado, nucleado pela grande empresa estrangeira, com um cordão de pequenas e médias empresas nacionais, tanto fornecedoras quanto distribuidoras (MELLO, 1990, p.118-120).

A década de 1950

O Processo de Substituição de Importações se consolida com JK

O BNDE - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, criado em 1952, dava o aval para a obtenção de empréstimos junto ao BIRD - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, além de registrar e garantir o empréstimo externo de investimento estrangeiro, em moeda nacional, com condições vantajosas de prazos e juros.

Como resultado da luta de grupos nacionalistas que viam como inaceitável a participação estrangeira nas indústrias de base, consideradas estratégicas, foi aprovada pelo Congresso, em 1953, a criação da Petrobrás, estabelecendo o monopólio estatal sobre a pesquisa e exploração do petróleo. Ainda no segundo Governo Vargas (1951-1954), a produção de energia elétrica foi intensificada. O setor siderúrgico também foi estratégico para o desenvolvimento industrial brasileiro.

Após a grande comoção nacional causada pelo suicídio de Getúlio Vargas em 1954, Juscelino Kubitschek foi eleito para o mandato 1956-1961 e estabeleceu seu **Plano de Metas**, com o *slogan* "50 anos em 5". A prioridade do Plano de Metas, além da construção de Brasília, para interiorizar a ocupação do território, era completar o processo de substituição de importações, produzindo no Brasil bens de consumo duráveis (bens de capital) como automóveis, eletrodomésticos, máquinas e equipamentos, sem restrições à origem dos capitais investidos. O plano de industrialização seguia as diretrizes do BNDE e da CEPAL (ver item 2.5). Outras prioridades do Plano de Metas eram a produção energética, os transportes, a indústria de base, a alimentação e a educação.

Os investimentos públicos em transportes priorizaram as rodovias para o escoamento da produção, ligando São Paulo aos mercados consumidores e integrando o território nacional. A opção pelo transporte rodoviário, em detrimento do ferroviário, foi motivada pelo petróleo barato da época e teve como objetivo estimular a indústria automobilística no país. Com financiamento externo, as metas econômicas do Plano de Metas foram cumpridas, e de 1955 a 1961 houve um salto extraordinário: a produção industrial do país cresceu 100%; a economia cresceu 7%a.a.; e a renda per capita

aumentou 4%a.a. O preço deste crescimento foi o endividamento externo e a elevação da inflação.

As empresas automobilísticas e de eletrodomésticos que se instalaram no país eram filiais de empresas estrangeiras, com a entrada do capital internacional na economia nacional. O capital estrangeiro veio atraído pelas taxas cambiais favoráveis, pela facilidade de remessa de lucros ao exterior, pelos incentivos fiscais e pela grande disponibilidade de mão-de-obra barata, que reduzia os custos de produção. Ao final do Governo de Juscelino, metade das maiores indústrias do país era estrangeira ou associada ao capital externo. Já as fábricas de autopeças, química, papel, celulose e petróleo instaladas no período eram nacionais.

E quanto ao apoio do governo estadual em Santa Catarina? A política de apoiar a expansão e implantação de atividades industriais no Nordeste e no Oeste do Estado, ampliando a rede rodoviária, teve continuidade no Governo Irineu Bornhausen, de 1951 a 1956, com o POE – Plano de Obras e Equipamentos. A criação da CELESC – Centrais Elétricas de Santa Catarina, em 1955, integrou o sistema de geração e distribuição de energia, que anteriormente era fragmentado e alimentado por iniciativas locais.

No final da década de 1950, o desenvolvimento industrial catarinense estava sendo barrado pela falta de infra-estrutura e capital financeiro, necessitando de grandes investimentos para entrar numa nova fase de crescimento. A atuação do Estado foi fundamental para superar esta barreira, pois *“dada a acumulação horizontal e a falta de comando, somente o Estado, tanto em âmbito nacional como estadual, dispunha de capital suficiente e capacidade de articulação para comandar os investimentos perseguidos pelo capital industrial”* (GOULARTI FILHO, 2002, p.195).

Para o Médio Vale do Itajaí, o período que vai do final da Segunda Guerra Mundial ao início dos anos 1960 caracterizou-se pela diversificação industrial e substituição de importações de bens de consumo duráveis, com as indústrias têxteis, fortemente verticalizadas, alcançando a posição de terceiro pólo do complexo têxtil/vestuário do país. No pós-guerra, reestabeleceram-se os contatos com a Europa, e a desvalorização da moeda alemã facilitou a importação de maquinário. Em 1954 foi criada, em Luis Alves, a empresa Dudalina, que mais tarde seria transferida para Blumenau.

A década de 1960

Furtado (1980, p.239-240) já externava em 1959 sua preocupação com as disparidades regionais, alertando para a necessidade de uma política de integração da economia nacional. Para ele, a industrialização não alterou a grande concentração de renda brasileira, herança da economia primário-exportadora, falhando em criar um mercado socialmente integrado. Na década de 1960, após a grande seca nordestina de 1958, houve uma tomada de consciência dos desequilíbrios regionais do país e da excessiva

concentração industrial em São Paulo, que já chegava a 56%. A questão regional passou a ser objeto das políticas públicas (CANO, 1998, p.283). Foi criada uma política governamental de descentralização industrial, com a criação da SUDENE - Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste e incentivos para a industrialização do Nordeste, que no entanto não se provou eficaz no combate ao desemprego e à miséria.

Qual foi o apoio do Governo Federal ao desenvolvimento industrial na década de 1960? Para combater o desemprego, o Estado adotou várias medidas para promover o desenvolvimento. Foi criado o PAEG – Plano de Ação Econômica do Governo (1964-1966), a correção monetária, para enfrentar a inflação; o BNH – Banco Nacional de Habitação, em 1956, e o FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, em 1966, poupança compulsória dos trabalhadores que financiava os projetos do governo. Em 1966 foi criado ainda o FINEX – Fundo de Financiamento à Exportação, que atuava como mecanismo de financiamento de capital de giro às empresas exportadoras, adiantando receitas de vendas. Em 1967 foi criada a Zona Franca de Manaus³⁷, de certa forma baseada na Teoria dos Pólos de Desenvolvimento de Perroux, que vimos no item 2.5.. Storper (1998, p.30) argumenta que o fracasso deste tipo de iniciativa estatal de promoção do desenvolvimento deve-se ao descaso com a cultura local e o aprendizado tecnológico.

A partir da década de sessenta, percebe-se claramente a atuação do Estado em uma política de desenvolvimento industrial. Este apoio do Estado à industrialização se deu através do governo federal, com os financiamentos concedidos pelo BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e através do governo estadual, com os financiamentos concedidos pelo BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul e pelo BADESC – Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, além dos investimentos em infraestrutura.

Em Santa Catarina, em 1961, no Governo Celso Ramos, foi implantado o PLAMEG – Plano de Metas do Governo, que consistia em uma política global de desenvolvimento do Estado. Em 1962 foi criado o BDE - Banco de Desenvolvimento do Estado, que viabilizou os investimentos previstos no PLAMEG I e II; e o BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul, visando o desenvolvimento do Paraná, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, que segundo Espíndola (1999, p.61), desempenharia papel fundamental no desenvolvimento catarinense, com financiamentos ao setor industrial. No período de 1963 a 1980, 19,7% das operações contratadas pelo BRDE foram destinados à indústria têxtil (GOULARTI FILHO, 2002, p.226).

³⁷ O objetivo da Zona Franca de Manaus era promover o desenvolvimento da Amazônia, empobrecida com o final do ciclo da borracha, e assim ocupar as áreas de fronteira. Distantes de matéria prima, mercado consumidor e infra-estrutura, as indústrias que ali se instalaram, predominantemente de eletro-eletrônicos, contaram com incentivos como a redução de ICMS e terrenos subsidiados. Criadas para exportar, tornaram-se montadoras de peças importadas, concorrendo de forma desigual com outras regiões do país.

Em 1963 foi criado o FUNDESC – Fundo de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, que ficou sem operar até 1968. A implantação deste fundo contou com o apoio do AI-5 – Ato Institucional n.5, começando definitivamente a atuar no desenvolvimento industrial no início do assim chamado milagre econômico. O sistema garantia desconto de 10% do ICMS a empresas que assumissem o compromisso de aplicação em projetos de modernização e implantação de unidades industriais.

Em 1968, o BDE foi transformado no BESC - Banco do Estado de Santa Catarina, perdendo seu caráter de banco de investimento para ser apenas um banco comercial (GOULARTI FILHO, 2002, p.225).

O planejamento governamental deste período foi estratégico para o desenvolvimento industrial de Santa Catarina. Como afirmou Goularti Filho (2002, p.200): “*é o Estado atuando como forma superior de organização capitalista, alargando as bases produtivas e ajustando-se à ordem econômica e politizando as relações econômicas*”. O novo sistema de crédito e os investimentos em energia e transporte possibilitaram a consolidação e expansão da indústria catarinense, com grandes grupos alcançando destaque nacional: Sadia, Consul, Portobello, Hering, Artex, Klabin, entre outros.

A partir de 1964, durante a ditadura militar³⁸, houve a retomada do desenvolvimento e grande avanço da industrialização do Médio Vale do Itajaí, devido à melhoria dos transportes e das comunicações, com o crescimento das empresas têxteis, correspondendo à intensa modernização tecnológica e urbanização. A Hering, de Blumenau, criou novas unidades, inicialmente no mesmo Município, e a seguir implantando unidades em Gaspar, Indaial e Rodeio, no Médio Vale do Itajaí, e em Presidente Getúlio e Ibirama, no Alto Vale do Itajaí. Em 1964, a Hering tornou-se a primeira empresa têxtil brasileira a exportar seus produtos, sendo considerada, em 1967, a maior malharia da América Latina (www.ciahering.com.br).

Em 1966, a Artex, a Teka e a Hering formaram a Tecanor S.A. - Têxtil Catarinense do Nordeste S.A., com recursos da SUDENE. Posteriormente, a Hering assumiu o controle da Tecanor.

O setor metal-mecânico também expandiu-se nos anos 1960 no Médio Vale do Itajaí, com a criação da Wanke, em 1964, em Indaial, transformando uma fundição de 1877 em

³⁸ Em 1964, com o Golpe Militar, as Forças Armadas depuseram João Goulart e assumiram o governo, em nome da austeridade financeira e do controle inflacionário. Alteraram a Constituição através de Atos Institucionais, censuraram a imprensa e baniram todos os partidos políticos. A ditadura militar perdurou por 21 anos até 1985. Neste período não democrático, o Estado brasileiro voltou a ser desenvolvimentista, intervindo fortemente na economia. Mas, para FURTADO (1998, p.79), a dilapidação do Estado teve início, na verdade, com o golpe militar de 1964, que destruiu as bases da convivência democrática. É a fase do “Brasil potência”. As primeiras medidas foram no sentido de estabilizar a moeda, reduzir o déficit público e modernizar o mercado financeiro. Houve inicialmente uma política de estrangulamento das indústrias brasileiras, submetidas ao arrocho financeiro, ao corte de subsídios, à contenção de empréstimos e à elevação da taxa de juros.

fábrica de máquinas de lavar; da Irmãos Fischer, em 1965, em Brusque, fabricante de fornos elétricos; e da Metalúrgica Fey, em 1966, em Indaial.

A década de 1970

A partir dos anos 70, instalou-se o meio técnico-científico-informacional sobre o território brasileiro, em áreas contínuas no Sul e Sudeste e em manchas e pontos no restante do país (SANTOS, 2001, p.53). A concentração industrial em São Paulo atingiu seu pico em 1970, com 58% da produção nacional. A partir da crise mundial do petróleo em 1973, que comentamos no item 2.6., e com a redução da ação do Estado na economia, o crescimento industrial foi desacelerado.

Qual foi o apoio do Estado federal para o setor industrial na década de 1970? Em 1972 foi criado o BEFLEX – Benefícios Fiscais à Exportação, que concedia reduções de imposto de renda, isenções de IPI e ICM, crédito-prêmio e outros incentivos no âmbito do **I PND – Plano Nacional de Desenvolvimento**. A crise mundial do petróleo, de 1973, gerou um déficit de 9,9 bilhões de dólares na balança comercial brasileira, pois o Brasil importava 70% do petróleo que consumia, mas não deteve os investimentos públicos em grandes obras, alimentados por financiamentos externos.

Em 1975 foi lançado o **II PND – Plano Nacional de Desenvolvimento**, com vigência 1975-1979, que ficou conhecido como “plano do crescimento forçado”. Entre seus objetivos estavam o desenvolvimento dos setores de base (siderurgia, petroquímica, energia), a abertura de novos campos de exportação de manufaturados e o desenvolvimento tecnológico industrial. O II PND foi estratégico para a industrialização brasileira, com o Estado direcionando os investimentos³⁹ para os setores básicos da economia e protegendo as indústrias nacionais com restrições às importações de máquinas e equipamentos.

É deste período a política do “tripé econômico”, formado pelo Estado, pelo capital local e pelas multinacionais. As empresas estatais eram responsáveis pela infra-estrutura, energia e pela produção de bens de capital (aço, máquinas, ferramentas); as multinacionais produziam os bens de consumo duráveis (automóveis e eletrodomésticos) e o capital privado nacional voltava-se para a produção de insumos (autopeças) e bens de consumo popular (alimentos e têxteis). Grandes investimentos públicos foram feitos na Eletrobrás, na Petrobrás, na Embratel e na área de transportes urbanos e de carga, gerando novo surto de desenvolvimento, que aqueceu como nunca o setor de construção civil (barragens, metrô, pontes, viadutos). Mais uma vez, como havia acontecido na década de 1950 com JK, o preço do crescimento foi a elevação da dívida externa e da inflação.

³⁹ No entanto, estes investimentos deveriam ter sido revistos após as crises do petróleo de 1973 e 1979. Para KON (1999, p.25), “a incongruência da implementação do plano original, sem as reformulações necessárias para enfrentar as pressões exógenas surgidas com a nova situação mundial, não apenas comprometeu as metas definidas, como também ocasionou o agravamento das contas externas e das tensões inflacionárias”.

Já em Santa Catarina, uma das pernas do tripé da economia nacional estava ausente: as multinacionais. O capital local e o Estado comandavam a diversificação e a integração produtiva (GOULARTI FILHO, 2002, p.200).

Em Santa Catarina, em 1975, foi criado o PROCAPE – Programa Especial de Apoio à Capitalização de Empresas, substituindo o FUNDESC. Uma parcela dos recursos do PROCAPE provinha do orçamento estadual (10% do ICM), a outra resultava na recompra das ações pelas empresas beneficiadas, dividendos e bonificações. Quando o PROCAPE aprovava os projetos de modernização e instalação de novas unidades industriais, comprava as ações da empresa, que eram então recompradas por ela em um prazo de até cinco anos. (ESPÍNDOLA, 1999, p.62) Também em 1975, foi instalado o BADESC – Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina S.A., que havia sido criado em 1973 pela lei nº 4.950. Tanto o BESC quanto o BADESC são empresas controladas pela CODESC – Companhia de Desenvolvimento de Santa Catarina, criada em 1975.

Na década de 1970 foi constituída em Joinville - SC a Embraco⁴⁰, a partir da fusão da Consul com a Prosdócimo e a Springer.

O início da década de setenta, época do milagre econômico brasileiro⁴¹, ainda foi um período de expansão para a indústria do Médio Vale do Itajaí. Ao analisar o pólo têxtil de Santa Catarina em sua Tese de Doutorado sobre Industrialização e Organização do Território, Pimenta (1994, p. 509) esclarece que a expansão industrial deste período foi possível pois as estruturas industriais foram sucessivamente transformadas, com grande salto tecnológico. Na década de setenta, foram criadas 403 novas indústrias e 36.985 novos postos de trabalho industriais na região, com a ampliação também dos parques fabris já existentes. Nesta época, a geração de empregos industriais crescia em ritmo mais rápido que a população (SIEBERT e TRIBESS, 2002, p.30-32).

Neste período de expansão, foram destacados como fatores ligados ao sucesso da região como pólo têxtil a capacidade empresarial, a capacitação da mão-de-obra, a solidariedade regional, o reaproveitamento de máquinas usadas, a produção integrada verticalmente da fiação à confecção e a presença de estruturas de apoio como a ACIB - Associação Comercial e Indústria de Blumenau e o SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial. A FURB – Universidade Regional de Blumenau dispõe desde 1973

⁴⁰ A Embraco é hoje uma das maiores empresas do país, com unidades produtivas na Itália, na China e na Eslováquia.

⁴¹ No período conhecido como “milagre econômico brasileiro” (1968-1973), o Brasil atraiu novos investimentos externos e cresceu a taxas de 10% a.a. Novas indústrias multinacionais como a GE - General Electric se implantaram no país, trazendo consigo a modernidade ilusória da produção dos bens de consumo: eletrodomésticos, televisores, automóveis. Na verdade, a desigualdade social do período, emblemática na frase do Ministro Delfim Neto – “é preciso primeiro fazer o bolo crescer para depois reparti-lo” – vedava o acesso da maior parte da população a estes produtos. Nas palavras do Presidente Médici, que governou o país de 1969 a 1974, “o Brasil vai bem, mas o povo vai mal”.

de um curso de engenharia química, que presta serviços à indústria têxtil, mas não oferece, até hoje, um curso de engenharia têxtil.

Figura 18 - Dudalina, Blumenau



fonte: Petry, 2000, p.98.

A partir da década de 1960, e até 1973, houve o crescimento industrial, acompanhado de intensa urbanização. Em 1970, a Artex incorporou a Empresa Industrial Garcia, e inaugurou uma fiação em São José dos Pinhais - PR. Em 1970, a Hering criou a marca PUC para a confecção focada no público infantil. Em 1972, o Grupo Hering, sediado em Blumenau, constituiu a empresa Ceval Agropastoril em Gaspar, para esmagamento de grãos de soja, diversificando suas atividades industriais e deslocando seu capital inicialmente para Gaspar, e a seguir para o oeste de Santa Catarina (ESPÍNDOLA, 1999, p.191). A implantação da Ceval em Gaspar, na década de 70, ocorreu em um período em que as empresas buscavam se fortalecer diversificando suas atividades, o contrário do que se prega hoje, que é o foco no *core business* (negócio central). Buscando diversificação, a Cia. Hering, do ramo têxtil, investiu em uma empresa de eletrônica⁴² no Paraná e buscou financiamento no BRDE para uma empresa de processamento e comercialização de açúcar e arroz a ser localizada em Gaspar, aproveitando o vácuo criado na região pelo fechamento da usina de açúcar São Pedro pela Usati. No BRDE, o projeto foi analisado pelo engenheiro químico blumenauense Vilmar Schürmann, que havia adquirido experiência com soja na Samrig – S.A. Moinhos Rio Grandenses, e que convenceu seu amigo Ivo Hering a alterar o projeto e investir no beneficiamento da soja.

Em 1974, a Cremer, fabricante de produtos hospitalares, adquiriu a empresa Plamenau, de Blumenau, criando a Plásticos Cremer S.A., uma empresa destinada inicialmente ao fornecimento de embalagens para sua controladora. Ainda na década de 1970, a Plásticos Cremer passou a produzir cones, cilindros, tubetes, maçarocas e embalagens para tingimento para a indústria têxtil da região, sendo relocada em 1979 para

⁴² Intel – Siemens, logo vendida.

A partir da década de 1980, o Médio Vale do Itajaí passou a sentir os efeitos da globalização, do modo de produção flexível, do meio técnico-científico-informacional, que induziram a reestruturação produtiva e o reordenamento espacial da região, como veremos, respectivamente, nos capítulos 5 e 6 desta Tese. Mas antes, vamos conhecer, no capítulo 4, o que aconteceu com a relação indústria - Estado no país neste período

Organização Espacial da Produção

A maneira pela qual as atividades produtivas se distribuem no território caracterizam sua organização produtiva. Com a industrialização gerando urbanização, as cidades assumiram papel central na dinâmica econômica, não apenas como centro de trocas, mas também como centros produtivos a partir da Primeira Revolução Industrial. Desde então, o desenvolvimento das regiões tem estado relacionado à sua capacidade de gerar e atrair novas empresas. A partir da Primeira Revolução Industrial, uma nova divisão internacional do trabalho se estruturou, com os países industrializados fornecendo produtos manufaturados para uma periferia exportadora de matérias primas.

O início do século XX foi o momento de mecanização do território brasileiro, e de integração do sistema portuário com o sistema ferroviário para o escoamento da produção (SANTOS, 2001, p.38). Os investimentos na infraestrutura ferroviária deveram-se a capitais privados. Além do transporte, o telégrafo e o cabo submarino ligando o Brasil à Europa trouxeram fluidez ao comércio e à comunicação. Esta fluidez permitiu a instalação, sob os influxos do comércio internacional de formas capitalistas de produção, trabalho, intercâmbio e consumo (SANTOS, 1993, p.27).

No início do século XX, a produção ainda não estava concentrada em São Paulo: a cidade do Rio de Janeiro ocupava o primeiro lugar não só no ramo têxtil, mas em geral, e em 1907 contribuiu com 33,1% da produção industrial brasileira, quando todo o estado de São Paulo, naquele ano, participou com apenas 16,5% (MAMIGONIAN, 1999, p. 41).

Já a partir da década de 1920, o crescimento industrial foi mais acelerado em São Paulo do que no restante do país, e desde então o Estado tornou-se o centro decisório da acumulação de capital do país, superando o Rio de Janeiro em termos de concentração da produção industrial.

O avanço da industrialização, a partir da década de trinta, deslocou o centro dinâmico da economia das áreas rurais para a área urbana. São Paulo e Rio de Janeiro se urbanizaram com bairros operários. Com a concentração da atividade produtiva, a urbanização passou também a se concentrar em São Paulo, que empregava 29,1% dos operários industriais em 1920, 34,9% em 1940 e 38,6% em 1950 (FURTADO, 1980, p.239). Em 1950, 50% da produção industrial estava concentrada em São Paulo (CANO, 1998, p.48).

O crescimento industrial na segunda metade do século XX, trouxe consigo o crescimento das cidades, que se tornaram pólos de atração para a população do interior. A população urbana cresceu de 45% em 1960, para 56% em 1970, aumentando a oferta de mão-de-obra para as indústrias. No entanto, a industrialização concentrada na região sudeste aumentou as disparidades regionais do país. No período do Plano de Metas de JK (1956-1961), o Sudeste foi a região do país que mais recebeu indústrias estrangeiras, com a indústria automobilística em São Paulo (Volkswagen, General Motors, Mercedes) e a indústria naval de capital holandês e japonês no Rio de Janeiro.

Síntese do Período 1850 - 1980

O desempenho da indústria brasileira sempre esteve ligado às ações do Estado, seja como investidor/financiador, seja pela influência das políticas públicas macro e microeconômicas – benéficas ou nefastas. Ao longo de nossa história, houve momentos de protecionismo e de abertura de mercado às importações.

Na primeira metade do século XIX, o Brasil evoluiu do artesanato para as primeiras indústrias. A segunda metade do século XIX foi o período de transição, no Brasil, da economia colonial para a economia capitalista. Na primeira metade do século XX, houve a transição da economia agro-exportadora para a economia industrial, com o início do processo de substituição de importações – período da industrialização restringida. Na segunda metade do século XX, no período da industrialização pesada, o processo de substituição de importações foi completado e a industrialização fez do Brasil um país predominantemente urbano.

Neste contexto, o Médio Vale do Itajaí transformou-se, a partir das primeiras empresas industriais do final do século XIX, em uma região industrializada especializada no setor têxtil e com várias empresas do setor metal-mecânico. Este desenvolvimento industrial teve sua gênese no capital local, mas passou a ser financiado pelos bancos de fomento estatais (federais e estaduais) na segunda metade do século XX. O Estado desenvolvimentista apoiou a expansão industrial também com infra-estrutura e proteção de mercado. Nos anos 1970, o setor têxtil do Médio Vale do Itajaí expandiu-se para outros Estados, principalmente para o Nordeste com incentivos da SUDENE.

Nossa análise da relação Estado-indústria tem continuidade no Capítulo 4 a seguir, quando entramos no período da reestruturação produtiva.

CAPÍTULO 4

A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO PAÍS: 1980 - 2000

Um processo de desenvolvimento capaz de engendrar uma sociedade mais justa e solidária representa uma ruptura com as tendências históricas do capitalismo brasileiro altamente concentrador do poder, da riqueza e da renda e gerador de exclusão social de massas crescentes da população. Obter justiça social implica um novo pacto de poder político que ponha em prática os direitos sociais universais reconhecidos na Constituição de 1988 e aceite, como tarefa permanente, o ataque às raízes estruturais da desigualdade. Significa reconhecer a necessidade urgente de democratizar a propriedade (pública e privada), o crédito interno, a carga fiscal e os serviços públicos, transformando-os em bases de sustentação do crescimento da produção e do emprego, com distribuição da renda e de oportunidades para todos.

María da Conceição Tavares (2002)

4. A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO PAÍS A PARTIR DE 1980

No capítulo anterior, caracterizamos a organização produtiva do Médio Vale do Itajaí, acompanhando a evolução desta região desde sua ocupação, em 1850, até o final da década de 1980. Procuramos, ao longo da análise, correlacionar os fatos locais com o contexto externo. Mas interrompemos a sequência histórica da análise em 1980, e só a retomaremos, para o Médio Vale do Itajaí, no capítulo 5.

No presente capítulo, nos afastamos um pouco do Médio Vale do Itajaí, e alargamos o nosso enfoque para o plano nacional, para compreender o que se passou com a estrutura produtiva do país nos últimos vinte anos do século XX. Só assim, entendendo a relação Estado – indústria neste período tão conturbado, poderemos finalizar nossa análise nos capítulos 5 e 6 sobre a reestruturação produtiva e o reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí.

No período 1980 – 2000, a relação Estado – indústria se alterou radicalmente no país, rompendo os ciclos de desenvolvimento anteriores. A industrialização brasileira teve três momentos de grandes avanços, todos impulsionados por políticas estatais: na década de 1930, no governo de Getúlio Vargas; na segunda metade da década de 1950, no governo de Juscelino Kubitschek; e na década de 70, durante a ditadura militar, no período que ficou conhecido como o milagre econômico. Nestes períodos, o impulso para a industrialização, na ótica da substituição de importações, partiu de um Estado forte e intervencionista, com contornos nacionalistas – o Estado nacional-desenvolvimentista. A partir dos anos 1980, período da reestruturação produtiva, houve uma "virada" liberal, como resultado do esgotamento da estratégia de industrialização substitutiva de importações e também das contradições internas ao Estado Desenvolvimentista (CRUZ, 1997, p.13). Estatismo, nacionalismo e intervencionismo foram substituídos por mercado, livre iniciativa e internacionalismo (DINIZ, 2000, p.59). O Estado deixou de ser o articulador do desenvolvimento industrial, e a inflação, crescente desde a década de 1950, passou a ser o foco da ação do Estado em planos de estabilização.

O período da reestruturação produtiva por nós analisado se caracterizou pela influência de fatores externos e de políticas públicas que afetaram a inserção da indústria brasileira na divisão internacional do trabalho. Mas, na verdade, como já vimos, o desenvolvimento industrial brasileiro nunca se deu de forma independente, isolada. Fatores exógenos como a Guerra Civil Americana, as Grandes Guerras, a Depressão de 1930 e a crise do petróleo de 1973, por diversas vezes tiveram efeito no desenvolvimento industrial brasileiro.

Nos anos 1980, o modelo neoliberal de economia de mercado foi adotado inicialmente pela Inglaterra, sob a Primeira Ministra Margareth Thatcher, disseminando-se a seguir por vários países, como os Estados Unidos com Ronald Reagan, ou a Alemanha, com Helmut Kohl. Como vimos no item 2.6, o eixo central deste modelo era o combate ao poder dos sindicatos e a redução do papel do Estado na economia: privatização das empresas estatais, flexibilização da legislação trabalhista, redução da carga fiscal e abertura comercial.

Dadas estas condições favoráveis, o capital estrangeiro dos países desenvolvidos investiu pesadamente nos países emergentes entre 1985 e 1990, principalmente através de aquisições, inclusive de empresas estatais. A China, a Coreia e o leste asiático receberam a maior parcela destes investimentos, mas muitos investimentos foram feitos também no Brasil. O período foi marcado, ainda, pela retração do sistema financeiro internacional, iniciada pela moratória do México em 1982, com crises de liquidez e renegociação da dívida de vários países, inclusive do Brasil.

Nos anos 1990, novas crises financeiras se alastraram pelos países em desenvolvimento e atingiram o Brasil. Estas crises foram causadas pela desregulamentação dos sistemas financeiros, que deixou-os vulneráveis a ataques especulativos. Em 1994, a crise do México atingiu a Argentina e o Brasil. A crise do sudeste asiático, de 1997, começou na Tailândia, se estendeu inicialmente à Malásia, Filipinas, Coreia do Sul, Hong Kong e Indonésia e acabou se transformando em uma crise financeira global. Para SINGER (1999, p. 33), *“as condições de possibilidade de uma crise financeira global são dadas pela própria globalização. As fronteiras nacionais tornaram-se permeáveis à passagem dos fluxos financeiros, o que vem provocando a unificação dos mercados de capitais e de moedas.”* No Brasil, a crise asiática gerou fuga de capitais e o consequente aumento da taxa de juros para manter o capital estrangeiro. Em 1998, a moratória da Rússia provocou nova fuga de capitais e novo aumento da taxa de juros: a Selic pulou de 19% para 42% em um mês, aprofundando a recessão.

Ao analisar as estratégias de acumulação por dispossessão adotadas pelo capital ocioso para fazer frente às crises de superacumulação, Harvey (2003, p. 134-135) observa que são as populações pobres de países como o México, a Tailândia e o Brasil que mais

sofreram com as crises financeiras dos anos 1980 e 1990, pois os países mais vulneráveis foram atingidos primeiro, e sua população pagou o preço em termos de perda de empregos, de seguridade econômica, e também de dignidade e esperança.

Dividimos a análise do período da reestruturação produtiva no Brasil em duas partes, a primeira correspondente à década de 1980, período no qual predominou a estagflação (inflação com estagnação) e o aumento do endividamento externo; e a segunda correspondente à década de 1990, período caracterizado pela abertura do mercado e estabilização da moeda.

4.1. A Década de 1980 – Inflação, Estagnação e Dívida Externa

A recessão mundial iniciada nos anos 1970 atingiu o Brasil em cheio nos anos 1980, pois o aumento do endividamento externo durante os governos militares aumentou a dependência a determinações exógenas, como as recomendações do Consenso de Washington nos acordos com o FMI – Fundo Monetário Internacional. O acesso a recursos externos foi condicionado à redução da inflação através de planos de estabilização, seguindo as recomendações do Consenso de Washington (ver item 2.6).

Ainda no período da ditadura militar foi lançado o III PND – Plano Nacional de Desenvolvimento (1980-1985), que, diferentemente dos planos anteriores, não visava o desenvolvimento industrial, mas o reequilíbrio das contas cambiais e do balanço de pagamentos, e o controle da inflação (KON, 1999, p.27). As medidas propostas no plano não chegaram a ser efetivadas. Em 1985, teve fim a ditadura e foi iniciado o período denominado de Nova República, com José Sarney, vice de Tancredo Neves, falecido prematuramente. O retorno à democracia, no entanto, não assegurou o desenvolvimento. Considerada como “década perdida”, a década de 1980 foi um período de estagnação econômica para o Brasil, com desempenho medíocre da indústria nacional, inflação galopante e agravamento das desigualdades sociais.

Castro (2001, p.3-5) refere-se à década de 1980 como um período de "hibernação". Enquanto no mundo desenvolvido se adotavam novos métodos organizacionais e novas técnicas produtivas, o Brasil permanecia à margem da onda de renovação e mudança que varria as regiões industrializadas. A década de 1980 foi também de muita instabilidade na política econômica, com uma sucessão de mal sucedidos planos de combate à inflação em experimentos heterodoxos de estabilização econômica: **Plano Cruzado I e II, Plano Bresser, Plano Verão**, todos no Governo de José Sarney, de 1985 a 1990.

Não houve, neste período, planejamento de longo prazo ou política de desenvolvimento industrial consistente. A instabilidade macroeconômica do período gerou um ambiente adverso para os investimentos produtivos, comprometendo assim o crescimento futuro.

Tabela 6 - Planos Econômicos no Brasil dos anos 1980

Plano	Principais Pontos	Principais efeitos
Plano Cruzado 1 fevereiro de 1986	<ul style="list-style-type: none"> • nova moeda: cruzado (remove 3 zeros do cruzeiro); • salários congelados pela média dos 3 meses anteriores; • congelamento de preços ("fiscais do Sarney"), tarifas e serviços; • correção cambial congelada por tempo indeterminado. 	<ul style="list-style-type: none"> • queda momentânea da inflação; • consumo excessivo; • ágio nos preços - desabastecimento no mercado; • disparada do dólar; • aumento das dívidas interna e externa.
Plano Cruzado 2 novembro de 1986	<ul style="list-style-type: none"> • aumento da poupança, com estímulos fiscais; • aumento de impostos indiretos; • aumento das tarifas públicas; • estímulo às exportações. 	<ul style="list-style-type: none"> • queda temporária da inflação, com posterior aceleração; • prejuízo no salário real; • aumento dos déficits interno e externo do setor público; • descrédito popular.
Plano Bresser junho de 1987	<ul style="list-style-type: none"> • congelamento dos preços e salários por 90 dias; • reajuste dos salários sempre que a inflação aumentar em 20% ("gatilho salarial"); • criação da URP - Unidade de Referência de Preços; • desvalorização do cruzado em 10,56%. 	<ul style="list-style-type: none"> • contenção dos gastos públicos; • arrocho salarial; • alta inflacionária; • descrédito popular.
Plano Verão janeiro de 1989	<ul style="list-style-type: none"> • nova moeda: cruzado novo (remove 3 zeros do cruzado); • congelamento de salários, preços e tarifas; • desvalorização do cruzado em 17%; • reforma administrativa, com extinção de 5 Ministérios. 	<ul style="list-style-type: none"> • controle temporário da inflação; • elevação da dívida externa; • disparada do dólar; • achatamento salarial.

fonte: O Estado de São Paulo, 2000.

A participação do Brasil nos fluxos mundiais de investimento direto destinados aos países em desenvolvimento caiu de 18,7% em 1980 para 3,6% em 1990 (LACERDA, 1999, p.134). O endividamento externo levou a uma política de comércio exterior focada nas exportações, para obtenção de superávits comerciais. O controle das importações se dava, entre outras medidas, através da Lei do Similar Nacional, que listava os produtos que não se podia importar. O protecionismo contribuiu para a perda de competitividade da indústria brasileira. As exportações brasileiras perderam espaço, no comércio internacional, para os países do sudeste asiático.

Neste período, o aprofundamento da globalização impôs o esgotamento da industrialização por substituição de importações, ou seja, protegida e voltada para o mercado interno. Na busca de novas formas de inserção na divisão internacional do trabalho, o Brasil adotou a agenda neoliberal de ajuste, preconizando o refluxo do Estado, com o enxugamento da máquina burocrática, e a primazia do mercado (DINIZ, 2000, p.18). Esta política tornou a economia brasileira externamente vulnerável às oscilações na conjuntura internacional, com uma inserção externa desvantajosa que gerou um círculo vicioso de efeitos perversos.

Dezenas de órgãos públicos foram extintos, incluindo o BNH – Banco Nacional de Habitação, no que constituiu um verdadeiro desmanche do Estado. O poder executivo, utilizando indiscriminadamente o instrumento das medidas provisórias criadas pela Constituição Federal de 1988 para serem empregadas apenas em situações emergenciais, assumiu o papel do legislativo, aumentando assim a instabilidade do ordenamento normativo do Estado brasileiro (DINIZ, 2000, p.44).

Nos anos 80 se acelerou a instalação do meio técnico-científico-informacional sobre o território nacional, iniciado na década anterior e materializado nas comunicações via satélite, nas redes de fibra ótica, na informatização da rede bancária, na telefonia móvel celular, na conexão com a rede mundial de computadores. A difusão do meio técnico-científico-informacional no país não se deu uniformemente, mas "em áreas contínuas no Sudeste e no Sul, ou constituindo manchas e pontos no restante do país" (SANTOS, 2001, p.53). Ainda nos anos oitenta, a automação industrial se intensificou como mais uma manifestação da modernização dos sistemas técnicos no país (SANTOS, 2001, p.82).

Na década de 1980, o único setor industrial brasileiro que contou com uma política protecionista regulamentada por lei própria foi o setor de informática. A reserva de mercado, que vigorou de 1984 a 1992, visando promover a modernização do sistema produtivo, ajudou o desenvolvimento do setor, mas também contribuiu para sua falta de competitividade, em termos de preços e desenvolvimento tecnológico, em relação a produtos estrangeiros (STORPER, 1998, p.33). É de 1985 a Política Industrial da Nova República, que, considerando superada a etapa de substituição de importações, se propunha a modernizar o parque industrial já instalado. No entanto, esta política nunca chegou a ser implementada através de medidas efetivas, devido à contradição inerente de propor a intervenção do Estado na economia em um governo de inspiração neoliberal. O que prevaleceu foi a ampliação do grau de abertura da economia e o tratamento mais flexível para o capital estrangeiro, retomando o liberalismo econômico (CRUZ, 1997, p.67). Esta política é cruamente evidenciada nas palavras do Ministro da Indústria e Comércio do Governo Sarney:

não vamos perder tempo querendo inventar a roda. Nós sabemos que a tecnologia implica em investimentos que não podemos bancar ainda. O nosso nível de tecnologia ainda não nos dá o direito de investir em tecnologia avançada. Ou nós compramos tecnologia, ou não teremos condições de competir (O Globo, 22/06/1987, Apud CRUZ, 1997, p.79).

Em 1985, a produção industrial continuava concentrada em São Paulo (51,9%), mas percebeu-se, pela primeira vez, o fenômeno de lenta desconcentração. A articulação espacial da economia começou a voltar-se para o mercado mundial.

Em 1988, como parte da Nova Política Industrial do Governo Sarney, foi eliminada qualquer restrição aos investimentos estrangeiros no país; foram criados, pelo Decreto Lei

2433, o PSI - Programas Setoriais Integrados, e o PDTI - Programa de Desenvolvimento Tecnológico; e foi reestruturado o CDI - Conselho de Desenvolvimento Industrial, criando-se Câmaras Setoriais, de caráter consultivo, para promover a discussão entre governo, empresários e sindicatos trabalhistas de cada cadeia produtiva.

4.2. A Década de 1990 – Estabilização e Abertura de Mercado

Em 1990, após a campanha popular pelas eleições diretas, foi eleito Fernando Collor de Melo. Com o avanço do processo de globalização, houve uma drástica redefinição da agenda pública no governo Collor (1990-1992), seguindo as diretrizes neoliberais que haviam se tornado hegemônicas (DINIZ, 2000, p.48). Em seu discurso de posse, Fernando Collor afirmou seu compromisso de modernizar a economia através da abertura comercial e da redução da intervenção estatal. Além da busca da estabilização econômica, através de novos planos de controle de inflação, a administração Collor realizou reformas estruturais como a privatização, a abertura externa, a desregulamentação e a liberalização comercial. Foi acelerado o desmantelamento da máquina estatal, resultando na *“mutilação do aparato administrativo, na degradação do serviço público e no agravamento de sua ineficiência”* (DINIZ, 2000, p.49). Isto levou a um Estado Nacional debilitado, subserviente a interesses externos, sem condições de decidir políticas de desenvolvimento e de implementar decisões. O CPI – Conselho de Política Industrial foi extinto. A falta de investimentos na década de 1980 resultou em gargalos na infra-estrutura na área de transportes, energia e telecomunicações.

A adaptação das empresas brasileiras ao modo de produção flexível (ver item 2.4) e a um mercado globalizado, na chamada inserção competitiva, gerou a reestruturação produtiva do parque industrial brasileiro. Anteriormente, a proteção do mercado brasileiro havia levado as indústrias nacionais, especialmente no setor têxtil, a negligenciar a modernização tecnológica e gerencial. Com equipamentos obsoletos e administrações inchadas, o setor industrial tornara-se pouco competitivo. A partir de 1990, um conjunto de reformas estruturais mudou bruscamente este quadro com a liberalização do comércio exterior e a desregulamentação da economia.

Na década de 90, a abertura precipitada da economia para o mercado internacional, por meio da drástica redução de barreiras tarifárias, colocou indústrias não preparadas em uma situação direta de concorrência com produtos importados, levando a uma necessidade de reestruturação do setor produtivo⁴⁴. As Câmaras Setoriais foram reativadas para discutir

⁴⁴ A abertura da economia implantada no Governo Collor é frequentemente comparada com a abertura efetuada, dois séculos antes, por D. João VI. Em 1808, a chegar ao Brasil, D. João VI abriu os portos brasileiros às nações amigas, após três séculos de exclusivismo comercial português. O país mais beneficiado por esta abertura foi a Inglaterra, única potência capaz de se aproveitar da medida, e que via seu mercado europeu bloqueado por Napoleão. O Brasil foi então inundado por produtos mais baratos e em maior diversidade. Em 1810, o Governo

problemas comuns e formular propostas de reestruturação industrial, sendo a mais atuante a Câmara Setorial do setor automotivo.

Em Março de 1990, para tentar controlar a inflação crescente, que impedia o planejamento de investimentos futuros, mais um plano de estabilização foi lançado: o **Plano Collor**. O bloqueio da liquidez do Plano Collor restringiu a demanda interna, com forte impacto sobre o faturamento das empresas. O Plano Collor bloqueou por 18 meses contas-correntes e poupanças com saldo superior a NCz\$ 50.000 (cerca de US\$ 1.200) e reintroduziu o cruzeiro. O objetivo deste plano era forçar a queda dos preços através da diminuição do consumo causada pelo enxugamento da circulação da moeda. A inflação caiu no início, mas logo retornou ao patamar de 20% ao mês. O plano foi acompanhado de uma reforma administrativa com extinção de órgãos públicos e demissões de funcionários.

Com a Medida Provisória 158/90 foi lançada a nova PICE - Política Industrial e de Comércio Exterior, que visava a modernização e reestruturação da indústria nacional em busca de competitividade. As estratégias desta política eram a redução progressiva dos níveis de proteção tarifária e a exposição da indústria à competição internacional. Para aumentar a capacidade tecnológica da empresa nacional, foram criados o PCI – Programa de Competitividade Industrial e o PBQP – Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (LACERDA, 1999, p.107).

Esta política industrial do Governo Collor significou uma ruptura com o período de substituição de importações, pois o foco deixou de ser a expansão da capacidade produtiva, passando a ser a produtividade. Em suas diretrizes gerais, estabelecia que era necessário utilizar de forma mais eficaz as forças de mercado para induzir a modernização tecnológica do parque industrial e para aperfeiçoar as formas de organização da produção e da gestão do trabalho. Para isto, foi desmontado o sistema de proteção e incentivos construído ao longo de décadas anteriores (GUIMARÃES, 1996, p.7-9). Para este autor, os resultados alcançados pela política industrial do período 1990-1995 foram desiguais, pois se a política de abertura comercial foi bem sucedida, já a política de competitividade gerou avanços apenas modestos (GUIMARÃES, 1996, p.19).

Em 1991, foi lançado o Plano Collor 2, com manutenção do cruzeiro, tabelamento da cesta básica e congelamento dos preços e salários. O plano gerou desabastecimento no mercado e não controlou a inflação. Os dois Planos Collor causaram recessão, com retração da atividade econômica e aumento do desemprego. Em 1992, envolvido no maior esquema de corrupção da história da República brasileira, Collor sofreu um processo de impeachment

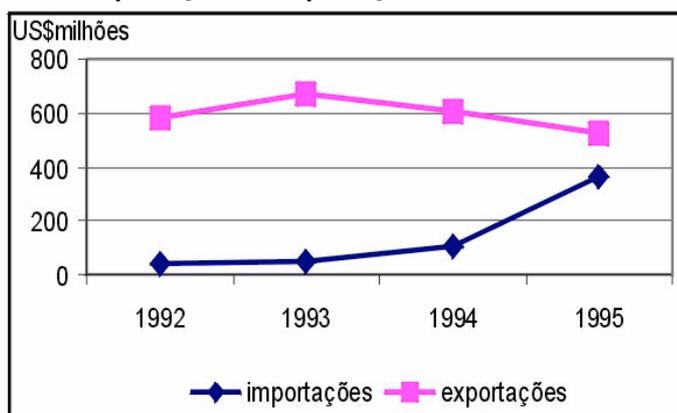
Imperial firmou tratado concedendo tarifa preferencial de 15% à importação de produtos ingleses, ao passo que as mercadorias portuguesas pagavam 24%, atestando a subordinação do comércio importador aos interesses do capital industrial inglês. Isto prejudicou as nascentes indústrias nacionais, que não suportaram a concorrência dos produtos ingleses (MAMIGONIAN, 1999, p. 34).

embalado por grandes manifestações populares, e renunciou ao cargo. Assumiu a presidência seu vice, Itamar Franco. Em 1993, foi privatizada a CSN, primeira grande estatal brasileira, que havia sido criada na década de 1940, como vimos no item 3.2.

Castro (2001, p.5-8) considera que os quatro primeiros anos da década de 1990 constituem um período de reorganização das empresas brasileiras, com superação das deficiências herdadas dos anos 1980. A modernização deu-se primordialmente através de procedimentos gerenciais - e não sob a forma de aquisição de máquinas e equipamentos. Houve o redimensionamento dos quadros de pessoal, o enxugamento do catálogo de vendas, a introdução da produção *just-in-time*, o treinamento de pessoal e a busca de certificação ISO. Além desta reorganização gerencial, a reorganização produtiva levou ao fechamento de algumas instalações. Para Castro (2001, p.8), tratou-se de um período de "abertura travada", com o contexto de inflação crônica atenuando os efeitos potenciais da abertura.

Em 1994, no Governo de Itamar Franco, o **Plano Real**, concebido pela equipe financeira comandada pelo Ministro Fernando Henrique Cardoso, trouxe estabilidade à moeda, no primeiro plano bem sucedido de combate à inflação. Com a moeda sobre controle, o consumidor ganhou em um primeiro momento, pela maior disponibilidade de bens e serviços a melhores preços. Houve uma verdadeira explosão do consumo de massa, com o aumento do consumo de bens não perecíveis. O custo social do Plano Real, no entanto, foi cruel. Ele dificultou o crescimento da economia com seus juros altos e a maxidesvalorização cambial inundou o mercado nacional com produtos importados, especialmente do sudeste asiático, onde o custo do trabalho era ainda menor que no Brasil (SINGER, 1999, p.31), e desestimulou as exportações, com impacto nefasto sobre a indústria nacional e sobre o Médio Vale do Itajaí, como veremos no Capítulo 6. O gráfico 2 mostra o declínio das exportações de confeccionados no país a partir de 1993, e o aumento das importações, que tem início em 1993 e sobe abruptamente a partir de 1994.

Gráfico 2 - Brasil - Importações e Exportações de Confeccionados - 1992 - 1995



fonte: BNDES, 1996. elaboração: C. Siebert

Singer (1999, p.32) descreve este cenário:

a sobrevalorização do real sem dúvida acentuou a deflação dos preços industriais ao baratear ainda mais os produtos importados. O que fez a alegria dos consumidores, mas agravou as dificuldades dos produtores nacionais. Ao mesmo tempo, estimulou o aumento das importações e a redução das exportações.

Apesar de desestimular as exportações de produtos nacionais e estimular as importações de produtos concorrentes, esta situação cambial de dólar baixo em relação ao real sobrevalorizado trouxe um benefício indireto para a indústria, ao favorecer a importação de bens de capital necessários à modernização do parque industrial brasileiro.

A sobrevalorização da moeda foi possível devido à enxurrada de capitais externos que invadiu o país com a perspectiva da estabilização. Nos anos seguintes, no entanto, a cada crise financeira internacional, a taxa de juros foi elevada para evitar a fuga destes capitais voláteis (SINGER, 1999, p.28). O custo da estabilização econômica foi a recessão, o agravamento da vulnerabilidade externa, o fechamento de indústrias, a desnacionalização do parque industrial brasileiro, o aumento do desemprego e a elevação das dívidas interna e externa. Além disso, o crescimento sustentado da economia continuou entravado por um ambiente desfavorável de juros altos, tributação excessiva e burocracia paralizante.

Os efeitos do Plano Real sobre a economia como um todo, e sobre o setor industrial em particular, são assim resumidos por Mattoso (1999, p.122):

a abertura comercial indiscriminada, a ausência de políticas industriais e agrícolas, a sobrevalorização do real e os elevados juros introduziram um freio ao crescimento do conjunto da economia (indústria, serviços e agricultura) e uma clara desvantagem da produção doméstica diante da concorrência internacional, ao longo dos anos que conformaram o primeiro governo FHC (1995-1998). A reação das empresas, dada a menor competitividade frente aos concorrentes externos a que foram levadas, foi imediata: aceleraram a terceirização de atividades, abandonaram linhas de produtos, fecharam plantas, racionalizaram a produção, importaram máquinas e equipamentos, buscaram parcerias, fusões ou transferência de controle acionário, e reduziram custos, sobretudo de mão de obra.

Para este autor, o resultado da adoção de uma inserção internacional subordinada, de abertura comercial e financeira indiscriminada, da sobrevalorização cambial e dos elevados juros foi, para a indústria, uma especialização produtiva regressiva, com ampliação da desnacionalização e da desindustrialização (MATTOSO, 1999, p.123-124).

O Plano Real assegurou a eleição de Fernando Henrique Cardoso. Ao se despedir do Senado, em dezembro de 1994 para assumir a Presidência da República em 1995, FHC declarou o fim da Era Vargas e anunciou um novo modelo de desenvolvimento, comprometido com a modernidade e apto a aproveitar as oportunidades trazidas pela globalização, abandonando o estatismo e o nacional-desenvolvimentismo, e reduzindo a participação do Estado nas atividades econômicas (www.planalto.gov.br/publi_04/colecao/despded.htm).

Tabela 7 - Planos Econômicos no Brasil dos Anos 1990

Plano	Principais Pontos	Principais Efeitos
Plano Collor 1 março de 1990	<ul style="list-style-type: none"> • nova moeda: cruzeiro, valendo o mesmo que o cruzado novo; • aumento de tarifas públicas; • congelamento parcial dos preços; • liberação de importações. 	<ul style="list-style-type: none"> • inflação cai no início, mas volta aos 20%; • recessão.
Plano Collor 2 fevereiro de 1991	<ul style="list-style-type: none"> • manutenção do cruzeiro; • tabelamento da cesta básica; • congelamento flexível dos preços. 	<ul style="list-style-type: none"> • o congelamento dos preços não funcionou; • a inflação continuou a 70%; • desabastecimento.
Plano Real julho de 1994	<ul style="list-style-type: none"> • nova moeda: Real; • estabilização sem congelamento; • elevação dos juros para conter a demanda. 	<ul style="list-style-type: none"> • redução da inflação; • aumento da recessão; • aumento do desemprego.

fonte: O Estado de São Paulo

Diniz (2000, p.92) sintetiza em sua análise o impacto do modelo neoliberal na indústria brasileira em pleno processo de globalização:

Como resultado do processo de globalização e das políticas governamentais de estabilização e de ajuste, notadamente a abertura comercial e a liberalização dos fluxos financeiros, o setor empresarial passaria por profunda reestruturação e renovação internas. Setores inteiros foram desativados ou desnacionalizados, como os setores têxtil, de calçados, bens de capital, eletrodomésticos, produtos de higiene e limpeza e autopeças, entre outros. Operou-se também um processo de realocação industrial, com a transferência de indústrias tradicionais, como têxteis e calçados, para o Nordeste, atraídas por incentivos fiscais e pelos custos diferenciais da mão-de-obra, enquanto, em outros setores, como a indústria automobilística, observou-se um processo de relativa descentralização, dada a tendência das novas fábricas de se estabelecerem fora de São Paulo, em busca de benefícios fiscais, entre outros estímulos instituídos pelo regime automotivo de 1996.

Para esta autora, o Brasil não se desindustrializou, como a Argentina, mas se reestruturou, com peso crescente de grupos transnacionais, e o aprofundamento da concentração de capitais. O fim das barreiras alfandegárias e a **desnacionalização** de parcela significativa de indústrias brasileiras aumentaram nossa dependência ao capital estrangeiro. Os investimentos estrangeiros vieram, mais uma vez, em busca de condições relativas mais vantajosas de reprodução do capital. Na década de 1990 as multinacionais interessadas em nosso mercado ou mão-de-obra barata abriram poucas novas filiais pois preferiram adquirir empresas brasileiras, inclusive as empresas estatais que foram privatizadas no desmonte do Estado.

São impressionantes os dados sobre a desnacionalização do parque industrial brasileiro: entre 1991 e 1997, foram adquiridas por empresas estrangeiras 96% das empresas brasileiras do setor eletroeletrônico, 82% das empresas do setor de alimentos⁴⁵

⁴⁵ São exemplos de empresas nacionais do setor alimentício que foram adquiridas pelo capital internacional: Tostines, São Luiz, Batavo, Aymoré, Neugebauer, Lacta, Etti, Peixe, Chapecó. A italiana Parmalat adquiriu 17 empresas brasileiras entre 1991 e 1999, como parte de seu processo de transnacionalização, que envolveu a aquisição de 50 empresas em 30 países. De 2000 a 2002, a Parmalat desativou 25 plantas industriais no Brasil,

(inclusive a Ceval, de Gaspar – SC, como veremos no item 5.7) e 74% das indústrias de autopeças (DINIZ, 2000, p.92 e CASTRO, 2001, p.13). Segundo Benetti (2004, p.8-11), nas aquisições do setor alimentício, as atividades de pesquisa, inovação tecnológica e diversificação produtiva continuaram centradas no hemisfério norte, nas matrizes das grandes corporações, reforçando a velha divisão internacional do trabalho envolvendo centro e periferia. Além disso, as decisões empresariais passam a seguir a lógica da matriz e não mais os interesses nacionais.

Para o capital estrangeiro, a compra de uma empresa nacional pode ser mais vantajosa do que implantar uma nova fábrica, pois evita a competição que reduziria as margens de lucro. Além disso, as instalações existentes podem estar extremamente desvalorizadas, não exigindo grandes investimentos (TAVARES, 1998b, p.89). As empresas estrangeiras desfrutam de vantagens em relação às empresas nacionais, como a obtenção, a custo ínfimo, de marcas, patentes, tecnologia de ponta, assistência técnica e marketing, além de sua maior capacidade de levantar fundos amparada no peso da matriz. Com isto, as empresas estrangeiras diferenciam sua estrutura de produção e de custos, e se tornam rapidamente dominantes no mercado. Isto coloca as empresas nacionais em uma situação de competição interna capitalista assimétrica (TAVARES, 1998b, p. 81 e 83).

Visando reduzir a participação do governo na economia, foi criado o PND – Programa Nacional de Desestatização, que promoveu, de 1990 a 1998, a **privatização** de 76 empresas, sendo 56 federais, 15 estaduais e 5 na área de telecomunicações⁴⁶. A Vale do Rio Doce, criada em 1946, foi privatizada em 1997. A justificativa para a venda das estatais era a necessidade de conseguir equilíbrio financeiro e transferir para o setor privado os custos de modernização da infra-estrutura, necessária para o desenvolvimento do país (LACERDA, 1999b, p.201). Os investidores estrangeiros foram responsáveis por 27,6% do total de recursos arrecadados com os leilões de privatização.

CANO (1998) é enfático em sua crítica à política neoliberal de abertura, desregulamentação e privatização:

estamos assistindo, passivamente, à desestruturação parcial de vários setores produtivos, à precarização do trabalho – aliás, estimulada fortemente pelo próprio governo – e a um 'leilão' nacional (em quase todos os estados) pela maior doação possível de incentivos e subsídios para atrair mirabolantes e prometidos investimentos estrangeiros.

A procedência desta crítica é reforçada quando lembramos que na privatização das empresas de telefonia foram eliminadas as exigências da maioria do capital ser nacional e da compras de equipamentos no país (SINGER, 1999, p.77).

concentrando a produção em apenas 8. A concordata da matriz italiana em 2003, que se propagou para diversas filiais, inclusive para o Brasil, alerta para a falta de controle da sociedade sobre as grandes corporações transnacionais (BENETTI, 2004, p.30, 38 e 146).

No novo modelo econômico, ocupam posição de liderança empresas originadas dos processos de privatização: as empresas de telefonia, a CSN, a Usiminas e a Vale do Rio Doce, observando-se

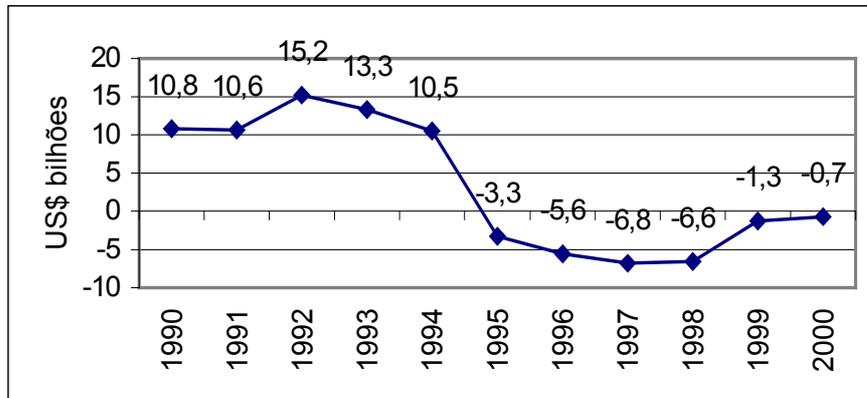
um agudo processo de mudança do setor empresarial, induzido pela ação do Estado, que redefine a atividade econômica, lança os fundamentos de uma nova estratégia, além de repassar ao setor privado parte do patrimônio (público) construído ao longo da vigência do antigo modelo (DINIZ, 2000, p.93 e 94).

Em 1995, entrou em vigor a TEC - Tarifa Externa Comum, parte do acordo do Mercosul entre o Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. Foi o primeiro passo concreto para consolidar as relações comerciais intrabloco e do bloco com o restante do mundo.

Em 1996, a Lei Complementar n. 87, conhecida como Lei Kandir, desonerou do pagamento do ICMS e de IPI as exportações de produtos primários e produtos industrializados semi-elaborados. A Lei Kandir também previa o ressarcimento⁴⁷ aos Estados, pela União, da consequente perda de arrecadação.

O desempenho negativo da economia nos anos 1990, com o começo da retomada do desenvolvimento no final da década fica evidente quando analisamos o gráfico 3, com o saldo da balança comercial brasileira, refletindo o crescimento explosivo das importações a partir do Plano Real, em 1994.

Gráfico 3 – Brasil - Saldo da Balança Comercial 1990 - 2000



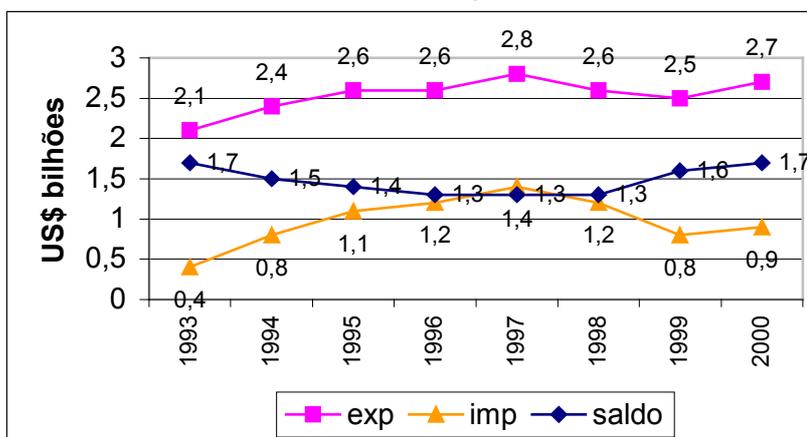
fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

No mesmo período, apesar das dificuldades enfrentadas por sua indústria, Santa Catarina manteve o saldo da balança comercial sempre positivo, graças às exportações de manufaturados como motocompressores, móveis, têxteis, cerâmicas e produtos da agroindústria.

⁴⁶ A Lei Geral de Telecomunicações foi aprovada em 1997, alterando a função do Estado de provedor para regulamentador do setor.

⁴⁷ O valor deste ressarcimento foi alterado em 2004 pela Lei Complementar 115.

Gráfico 4 - Santa Catarina - Balança Comercial 1993 - 2000



fonte: Revista Expressão, Ano 13, n. 127, 2003, p.26.

Em 1999, o Real foi desvalorizado, acabando a paridade forçada com o dólar, e dando novo fôlego às exportações.

Verificou-se na década de noventa, portanto, uma profunda desestruturação do aparato produtivo que havia se desenvolvido com base na substituição de importações:

“o tripé nacional-desenvolvimentista legado pelo regime militar – formado por empresas nacionais, multinacionais e estatais, sob a égide de um Estado altamente intervencionista – sofreu um primeiro abalo com a abertura promovida pelo governo Collor e foi efetivamente desarticulado sob o impacto das políticas implementadas pelo Presidente Fernando Henrique Cardoso” (DINIZ, 2000, p.103).

Rompendo a tradição nacional-desenvolvimentista que impulsionou a industrialização brasileira desde a década de 1930, a política industrial do período 1980-2000, focada na competitividade, foi na verdade apenas uma política de liberalização comercial (GUIMARÃES, 1996, p.20). O resultado deste novo modelo de Estado foi devastador. A reestruturação do parque industrial brasileiro levou efetivamente à competitividade necessária para sua inserção na divisão internacional do trabalho, mas isto se deu com o cruel sacrifício de empregos, de empresas privadas e do patrimônio público. Os ganhos de competitividade foram alcançados por esforços predominantemente do setor privado, sem o apoio de uma política industrial efetiva, e sem a preocupação com a preservação dos empregos.

Na verdade, ao promover a desregulamentação do trabalho, o Estado brasileiro permitiu sua precarização com a Lei Federal 9.601/1998, que dispõe sobre o contrato de trabalho por prazo determinado. A ausência do Estado no processo de reestruturação produtiva obrigou as empresas, acostumadas a benesses e privilégios, a lutarem por sua própria sobrevivência. Nesta luta, os interesses dos trabalhadores foram desconsiderados, pois se tornaram mão de obra supérflua, um custo a ser reduzido na busca de competitividade. A omissão do estado, a quem cabia proteger a população de baixa renda, deixou-os à mercê do novo sistema produtivo.

Como exemplo, apenas na Região Metropolitana do Rio de Janeiro, área de antiga tradição industrial, desapareceram 184.000 ocupações com carteira assinada entre 1987 e 1996 (PIQUET, 2000). O setor mais afetado foi o da indústria naval, com o fechamento dos estaleiros. Se, no entanto, analisarmos o Estado do Rio de Janeiro como um todo, veremos que, enquanto a capital perdia 218.000⁴⁸ empregos entre 1985 e 2000, o Estado registrava um ganho de 44.000 empregos no mesmo período (OLIVEIRA, 2003, p.111). Na análise de Oliveira (2003, p.208-211), a reestruturação produtiva do território fluminense caracterizou-se por diversificação, com novos setores industriais; formação de novas regiões produtoras; e maior integração regional. As principais empresas públicas foram privatizadas, e a produção de petróleo e gás dinamizou a região de Macaé-RJ, de Campos até Cabo Frio.

Na região de Americana - SP, maior pólo produtor de tecidos planos de fibras sintéticas da América Latina, responsável por 85% da produção nacional (LIMA, 2002), houve uma redução de 17.700 empregos (57% do total) e de 821 empresas (55% do total) de 1990 a 1998 (CASTRO, 2001, p.16).

O período de reestruturação produtiva posterior à estabilização do Plano Real foi denominado por Castro (2001, p.11-12) de "*catch-up* produtivo", com o foco das empresas voltado agora para o uso de novos insumos e aquisição de equipamentos de última geração. Esta estratégia tornou-se possível pela mesma abertura e valorização do câmbio que causara o barateamento da importação de produtos concorrentes.

Tabela 8 - Períodos da Reestruturação Produtiva

período	denominação	conjuntura	estratégias empresariais
1985-1990	hibernação	inflação e protecionismo	foco: sobreviver à inflação; à margem da renovação mundial.
1990-1994	cirurgia e reorganização	inflação e abertura	reorganização gerencial
1994-2000	<i>catch up</i> produtivo	estabilização e abertura	novos insumos e equipamentos de última geração

fonte: CASTRO, 2001; elaboração: C. Siebert

2000 - 2005

No segundo mandato de Fernando Henrique (1999 - 2002), foi aprovado o PPA - Plano Plurianual para 2000 - 2003, batizado de Avança Brasil, baseado no conceito dos Eixos Nacionais de Integração e Desenvolvimento. Este plano pretendia inaugurar um novo modelo de planejamento da ação estatal, numa economia aberta e comandada pelo investimento privado, com uma visão logística baseada na infra-estrutura de transportes e seus elos faltantes (*missing links*) para a integração ao mercado mundial (BNDES, 1998).

⁴⁸ 160.000 empregos na indústria, 77.000 na administração pública (privatizações). No setor de serviços, no entanto, a cidade do Rio de Janeiro criou 50.000 novos postos de trabalho de 1985 a 2000 (OLIVEIRA, 2003, p. 102).

Esta lógica voltada para o interesse do capital e não para o interesse público, desconsidera as vontades e as necessidades das regiões, e não constitui um projeto de integração nacional e redução das disparidades regionais.

Se durante o primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso os empresários aderiram à agenda neoliberal, no seu segundo mandato começaram a reivindicar uma política industrial para o país, que oferecesse condições de isonomia para a indústria nacional em relação aos concorrentes estrangeiros. Além da estabilização econômica, passou a ser exigido um plano de desenvolvimento nacional, pois a falta de um marco regulatório claro, e as incertezas econômicas e políticas, inibem os investimentos por dificultarem o planejamento de longo prazo das empresas.

É o mesmo cenário analisado por Cruz (1997, p.13):

pedra angular do modelo de desenvolvimento passado, em seus múltiplos papéis - como produtor, provisor de fundos para investimento, agente indutor e árbitro final dos interesses privados em conflito - o Estado se transforma agora em objeto de ataques irados de empresários e economistas, que passam a apontá-lo como principal responsável por nossos atuais infortúnios.

Em 2004, já no governo de Luis Inácio Lula da Silva, Maria da Conceição Tavares (2004), desgostosa com a condução da política macroeconômica, despediu-se em seu último artigo para a Folha de São Paulo advertindo para a necessidade de lutar pelo emprego e pelo crescimento, e não apenas pela estabilidade macroeconômica.

No esforço necessário para impulsionar o desenvolvimento industrial brasileiro e sua inserção em um competitivo mercado global, Castro (2001, p.25) alerta para a importância do domínio de inovações tecnológicas que reduzam a recorrente dependência de soluções importadas. E Cruz (1997, p.28) nos lembra que as políticas industriais devem incorporar também os interesses da sociedade.

Coutinho e Sarti (2003, p.346) defendem uma política industrial convergente com a política macroeconômica, procurando complementaridade, sinergia e auto-reforço, com a integração das políticas industrial, tecnológica e de comércio exterior.

4.3. Reordenamento Territorial do País

Segundo Corrêa (1991, p.197-199), o espaço brasileiro pode ser organizado em três grandes regiões que se diferenciam entre si devido à especialização produtiva, às distintas organizações espaciais, aos variados níveis de consumo e à articulação interna, inter-regional e internacional. São elas a região Centro-Sul, a região Nordeste e a região da Amazônia. Nossa área de estudo se situa na região Centro-Sul, que concentra os principais centros de gestão econômica e política do país, com presença das maiores áreas industriais, desenvolvidas ao longo das vias de circulação mais movimentadas e que estabelecem as ligações regionais mais importantes.

Já Santos sugeriu a existência de quatro "Brasis": a Região Concentrada (Sul e Sudeste), o Nordeste, o Centro-Oeste e a Amazônia (2001, p.268). São Paulo continua sendo o pólo nacional, pois apesar de perder importância relativa em termos de concentração industrial, aumentou seu poder regulador em termos de concentração de informação e centros de tomada de decisão. É o que afirma Rolnik (2004, p.173) ao analisar a inserção diferenciada da cidade, em sua relação com o país no novo modelo econômico, observando que apesar de conservar uma base industrial ampla e diversificada, São Paulo evoluiu da locomotiva industrial que puxava o país, para ser, com sua reconversão econômica, um dos nós da conexão da economia nacional com o mundo, e da grande rede de gestão dos fluxos financeiros.

O final do século XX foi também um período de transformações na organização espacial das atividades produtivas do país. São Paulo e seu entorno formam um núcleo dinâmico a partir do qual se espalha a atividade produtiva do país, em um processo de desconcentração limitada, que ainda não se estende a todo o país, concentrando-se nas regiões Sul e Sudeste. Diniz Filho (2000) identificou um processo de desconcentração industrial seletivo, com comportamentos espaciais diferenciados para cada setor.

A falta de um projeto de desenvolvimento para o país levou, no final dos anos 1990, ao surgimento de tensões no pacto federativo, evidenciadas pelo acirramento da guerra fiscal entre os Estados, com a disputa para atrair empresas através de práticas predatórias de renúncia fiscal.

Tabela 9 - Incentivos Concedidos por Alguns Estados Brasileiros - 1998

ESTADO	ISENÇÃO ICMS	PRAZO (anos)	CARÊNCIA (anos)	OUTROS
Acre	75%	6	5	-
Alagoas	50%	15	2	-
Amazonas	45% a 100%	4,5	12	redução IRPJ e IPI por 10 anos
Bahia	50% a 70%	6 a 10	3 a 5	isenção IRPJ até 2010 e redução 50% IOF
Ceará	45% a 75%	15	3	isenção IRPJ por 10 anos e doação terreno
DF	70%	4,5	12	seção de imóvel por 30 anos
Goiás	70%	10	-	-
Maranhão	75%	10	3	doação terreno, terraplanagem, infraestrutura
Mato G. do Sul	67% a 100%	3+2	-	-
Minas Gerais	50%	8	1	-
Paraíba	60% a 100%	6 a 15	-	-
Paraná	50% a 100%	4	4	-
Pernambuco	75%	10 a 12	3	-
Rio G. do Norte	60% a 100%	8	-	-
Rio G. do Sul	75%	10	5	-
Santa Catarina	75%	10	5	amortização em 12 anos
Sergipe	100%	10	5 a 10	galpões e terrenos

fonte: A Notícia, 07/01/1998

Como vimos no item 2.6, esta guerra global entre os lugares é temerária, pois não assegura nem a geração dos empregos propagandeados nem a permanência dos investimentos externos. O caso mais notório de guerra fiscal no país foi a disputa entre os Estados do Rio Grande do Sul e da Bahia pela montadora de veículos da Ford. Numa

decisão política que envolveu financiamento do BNDES e renúncia de impostos federais e estaduais, a fábrica da Ford instalou-se, em 1999 em meio a polêmica nacional, no município de Camaçari na Bahia. A tabela 9 evidencia as disparidades dos incentivos oferecidos por alguns estados brasileiros em 1998, buscando atrair investimentos industriais.

O setor automobilístico foi o que apresentou a transformação mais significativa em termos de padrão de localização regional, e é também o mais envolvido nas disputas entre os estados. Diversos investimentos estrangeiros foram feitos no país, em especial na indústria automobilística, sendo disputados através de temerários incentivos pelos estados. Por se tratar de um setor de densidade tecnológica alta, onde os menores custos de mão de obra não são decisivos, as decisões de localização foram baseadas, indiscutivelmente, nos benefícios fiscais (CASTRO, 2001, p.14). São exemplos disso as novas unidades da Volkswagen em Resende - RJ e São José dos Pinhais - PR. Santa Catarina não conseguiu atrair nenhuma montadora de automóveis, apesar de ter participado da disputa pela Renault, que também se instalou em São José dos Pinhais - PR.

Concordamos com o posicionamento do Presidente da FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, José Fernando Xavier Faraco, quando ele afirma que:

exemplos como o da Chrysler, que fracassou e deixou uma conta alta para a sociedade paranaense, ou da Ford, que se instalou na Bahia a um custo exorbitante àquele Estado, demonstram que é preciso bom senso na hora de conceder certos benefícios fiscais em troca de investimentos externos que muitas vezes ficam aquém das expectativas (Revista Expressão, Ano 13, n. 127, 2003, p.22).

Castro (2001, p.13-15) exemplifica o reordenamento das atividades produtivas no território brasileiro com a transferência para o Nordeste da produção de calçados originariamente sediada no Rio Grande do Sul, em busca de mão de obra mais barata e de benefícios fiscais.

Na reorganização produtiva do território brasileiro, a Região Sul foi a que mais se beneficiou na descentralização industrial, aumentando sua participação no emprego industrial do país de 14,79% em 1970, para 36,49% em 1990 (SANTOS, 2001, p.107). Cano (1998, p.330) aponta como fatores que favoreceram a Região Sul no processo de desconcentração industrial, além da prática da guerra fiscal, a mão-de-obra, a urbanização, a agricultura moderna e a proximidade com o mercado paulista. Neste período, a modernização da agricultura contribuiu para aumentar o êxodo rural e a urbanização.

No Paraná, foi observado, nos anos 1990, um declínio das atividades tradicionais, como o beneficiamento e o desdobramento da madeira, e maior presença de indústrias de conteúdo tecnológico, como a indústria automobilística. Em linhas gerais, a reestruturação produtiva do Paraná resultou na expansão da capacidade instalada, em incrementos de

produtividade através da reposição de equipamentos, e ganhos de eficiência do capital e do trabalho (NOJIMA, 2002, p.25).

4.4. O Setor Têxtil Nacional na Reestruturação Produtiva

Como parte do contexto geral da economia brasileira no final do século XX, nos interessa em especial, para este estudo, conhecer o impacto das políticas públicas sobre o setor têxtil, uma vez que este é o segmento que predomina no Médio Vale do Itajaí. Com a abertura comercial às importações e com a sobrevalorização do Real dificultando as exportações, o setor têxtil nacional foi duramente atingido⁴⁹ e sofreu enorme redução no número de empresas e empregos na década de 90: 2.990 empresas têxteis fecharam de 1990 a 1999, e 295.626 postos de trabalho foram perdidos.

Tabela 10 – Indústria Têxtil Brasileira – 1990 - 1999

	1990	1999	variação	variação %
empresas	7.221	4.231	-2.990	-41%
empregos	542.126	246.500	-295.626	-54%

fonte: MAGHELI, 2001

De 1992 a 1995, a importação de tecidos derivados de poliéster e de náilon aumentou 1.182%. Em 1995, 13% dos tecidos planos e 8% das malhas empregados nas confecções nacionais foram importados, principalmente da Coreia e da China (BNDES, 1996, p.4)

A maior redução dos postos de trabalho deu-se nos segmentos de fiação e tecelagem, mais afetados pela importação de produtos estrangeiros. A produção brasileira de fios de algodão e de fios sintéticos não é suficiente para suprir o mercado interno, o que força os preços e leva à importação.

Castro (2001, p.16) descreve o impacto da liberalização comercial associada à sobrevalorização da moeda sobre as empresas do setor têxtil e de confecções:

acossadas por importações procedentes, em regra, da Ásia, foram levadas a uma séria crise que prometia repetir no Brasil a devastação verificada, por exemplo, na Argentina. Na realidade, contudo, ocorreu apenas uma dolorosa depuração, ao término da qual as empresas sobreviventes mostravam-se - antes mesmo da desvalorização - fortalecidas e aptas para a retomada do crescimento. Advirta-se, porém, que neste vasto campo numerosas empresas (sobretudo pequenas) desapareceram, absorvidas por outras - em regra, também de nacionalidade brasileira. Em simultâneo, uma intensa compra de equipamentos permitiu um início de reafirmação.

Em 1994, o Acordo sobre têxteis e vestuário do GATT estabeleceu o fim gradual das cotas mundiais para o setor têxtil, que vigoravam desde 1973 pelo Acordo Multifibras

⁴⁹ A concorrência com produtos importados já havia afetado o setor têxtil nacional no séc. XIX, como se percebe em declaração de 1869 do Presidente da Província de Minas Gerais sobre as dificuldades enfrentadas pela indústria têxtil que "já prosperou na Província mais do que hoje, e tende a decair cada vez mais, com a concorrência de produtos estrangeiros mais perfeitos e menos custosos, que a facilidade das vias de comunicação vai introduzindo na Província" (MAMIGONIAN, 1999, p. 32).

(www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/neginternacionais/omc/acordos.php, acesso em 20/01/2006).

A partir de 1995, percebendo a crise do setor têxtil, o Governo Federal adotou algumas medidas protecionistas, como cotas de importação de tecidos asiáticos (Portaria Ministerial n.7/96). Também foram reduzidas as alíquotas de importação para bens de capital (maquinário) para o segmento e foi criado o Programa de Apoio ao Setor Têxtil, com linhas especiais de financiamento, o que permitiu a modernização do parque fabril, aumentando assim sua competitividade. No final da década de 90, a crise do setor têxtil começou a se reverter, pois as empresas sobreviventes haviam concluído seus processos de reestruturação, tornando-se novamente competitivas; e o Governo Federal mudou sua política monetária, adotando a política de câmbio flutuante, o que reduziu a importação de produtos manufaturados.

Roberto Chadad, presidente da Abravest - Associação Brasileira da Indústria do Vestuário, credita à abertura do mercado interno às importações no Governo Collor, e à estabilização da moeda do Plano Real, os dolorosos ganhos de competitividade do setor têxtil e, principalmente, do setor do vestuário. Segundo ele, entre 1º de julho de 1994 e o ano de 1996, cerca de 3 mil empresas do setor foram à falência:

Éramos muito atrasados, com máquinas velhas, e a matéria-prima era extremamente cara. A estabilidade e a abertura nos obrigaram a investir nas empresas e a nos tornarmos competitivos. Muitos quebraram pelo caminho mas hoje podemos competir com europeus e norte-americanos.
(www.estadao.com.br/agestado/noticias/2002/jul/01/72.htm)

Na reestruturação produtiva nacional, o setor têxtil ficou imune às aquisições por empresas de capital estrangeiro que atingiu outros setores como a indústria alimentícia (CASTRO, 2001, p.13). No processo de centralização de capitais através de fusões e aquisições, predominou o capital nacional, como foi o caso da aquisição da Artex de Blumenau pela Coteminas de Minas Gerais, que veremos no próximo Capítulo.

Os dados da tabela 11 fazem um balanço do desempenho do setor têxtil nacional em 2005, quando a reestruturação das empresas já havia se completado, mas as ameaças externas ainda se faziam presentes. O volume de produção caiu 2% em relação a 2004, mas houve crescimento das exportações, da geração de empregos e do faturamento.

Tabela 11 - Desempenho do Setor Têxtil Nacional - 2005

volume produção	- 2%
exportações	+ 5,9% U\$2,2 bi
importações	+ 6,7% U\$1,5 bi
novos postos de trabalho	+ 40.000
faturamento	+ 4% U\$26 bi

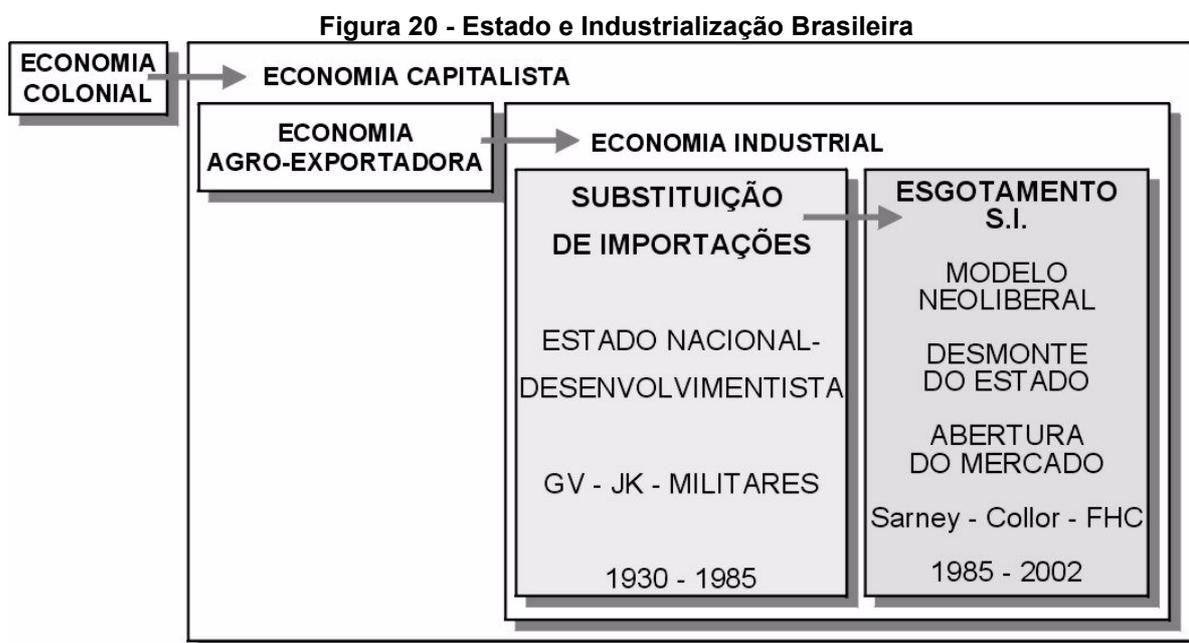
fonte: ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecções

Em 2005, o regime mundial de cotas para a indústria têxtil estabelecido pelo Acordo Multifibras do GATT em 1973, e cujas cotas vinham sendo reduzidas desde 1994, deixou de

vigorar, representando o começo de uma reestruturação do mercado mundial. A liberdade total na disputa de mercados colocará à prova a modernização que a indústria têxtil brasileira buscou no período de sua reestruturação produtiva. O fim do regime de cotas pode ser uma oportunidade para o país ampliar sua fatia do mercado mundial de produtos têxteis, que hoje é de menos de 1%, mas a grande ameaça é a China, que já detém 28% deste mercado. Para Fernando Pimentel, Diretor da ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecções, faltam ao Brasil mecanismos que garantam competitividade ao setor, pois, para transformar a oportunidade em negócios, é preciso políticas públicas favoráveis (Globoonline, 30/12/2005 e www.abit.org.br acesso em 08/12/2005). A indústria têxtil foi o primeiro setor industrial do país a entrar com pedidos de aplicação de salvaguardas contra os produtos chineses, sendo definido um acordo de restrição voluntária a partir de abril de 2006, com validade até 2008 (JSC, 11/03/2006).

4.5. Síntese da Reestruturação Produtiva Nacional

O período da reestruturação produtiva correspondeu ao abandono do modelo de estado desenvolvimentista que havia impulsionado a industrialização brasileira no período de substituição de importações.

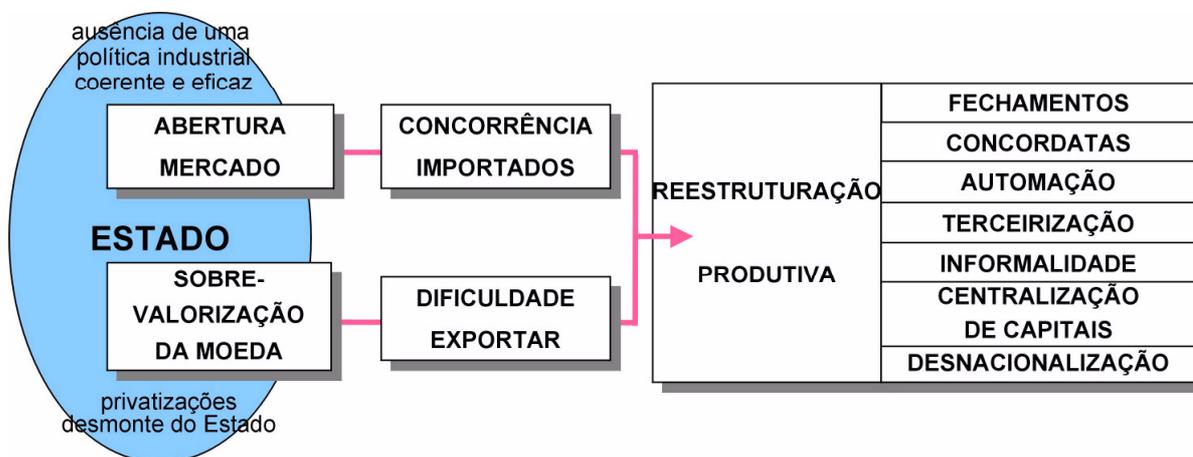


elaboração: C. Siebert

Podemos sintetizar o período da reestruturação produtiva brasileira da seguinte maneira: a inserção brasileira na divisão internacional do trabalho no final do século XX deu-se sob a influência de um Estado neoliberal que, ao abrir o mercado, trouxe a concorrência com produtos importados, e ao sobrevalorizar a moeda, dificultou as exportações brasileiras. Os dois fatores, conjugados, forçaram uma brusca reestruturação produtiva, bem sucedida

como um todo, mas de alto custo social, na qual as empresas adotaram diversas estratégias: desde o fechamento e concordatas, até automação, terceirização, informalidade, centralização de capitais e descentralização espacial. Um dos setores mais atingidos foi o setor têxtil.

Figura 21 - Reestruturação Produtiva Brasileira



elaboração: C. Siebert

Veremos no próximo capítulo como este processo se manifestou no Médio Vale do Itajaí.

CAPÍTULO 5

A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

5. A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

Após analisar, no Capítulo anterior, a organização produtiva do espaço no final do século XX, com os antecedentes da relação Estado, indústria e espaço que levaram à reestruturação produtiva do país, estamos prontos, agora, para focar o processo de reestruturação produtiva no Médio Vale do Itajaí no período de 1980 a 2000, correlacionando as influências externas com os fatores e reações endógenos.

Como já alertava Singer (1968), a excessiva concentração no setor têxtil acabou provando ser uma vulnerabilidade, no período de difusão do meio técnico-científico-informacional. Esta vulnerabilidade decorre do fato de que as crises do setor dominante se propagam com muita velocidade, não sendo amparadas pela estabilidade ou desenvolvimento de outro setor da economia, o que aumenta seu impacto (SIEBERT, 1999, p.118). Nas últimas décadas do século vinte, tendo que se adaptar ao novo regime de acumulação, à abertura do mercado nacional e à desvalorização da moeda, a economia do Médio Vale do Itajaí, propulsionada por Blumenau, e, em especial, o seu setor secundário, atravessou um período turbulento, no qual se sucederam períodos de crescimento, estagnação, retração, reestruturação e, finalmente, retomada do desenvolvimento.

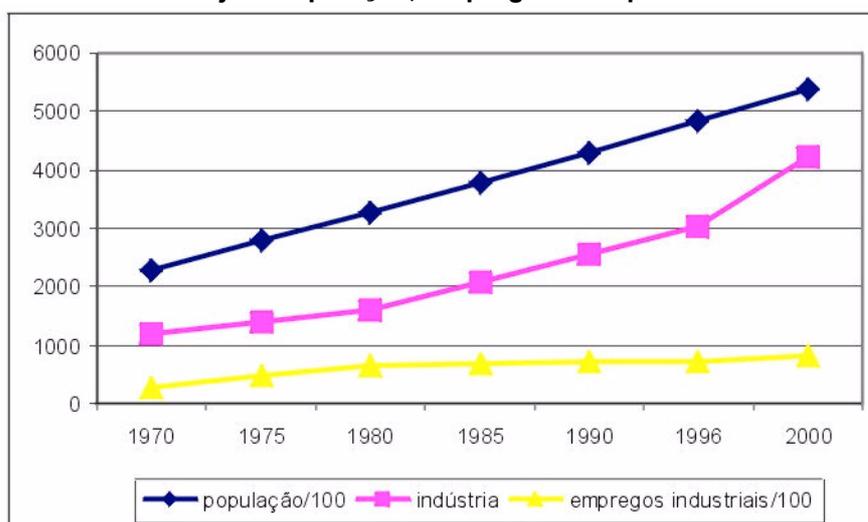
Como havia acontecido com o setor têxtil nacional, como por exemplo na região de Americana - SP (LIMA, 2002), também no Médio Vale do Itajaí os anos de prosperidade da década de 1970 não foram acompanhados por investimentos em modernização da gestão e da produção.

Após o período expansivo da década de 1970, a década de 80, houve uma inflexão, com declínio acentuado da atividade econômica de Blumenau e ajustamento à crise nacional, com efeitos em toda a região. As causas externas: segunda crise do petróleo, superávits na balança comercial, taxas elevadas de inflação, falta de investimentos, recessão, enfraquecimento do setor industrial, redução do investimento público. Contribuiu para esta conjuntura ainda a falta de incentivo estadual, prejudicando as indústrias existentes e impedindo que novas se estabelecessem.

Foram, ainda, gargalos do desenvolvimento, a falta de investimentos em infraestrutura como a rodovia BR-470 e o Porto de Itajaí para escoamento da produção. Muito se argumentou, localmente, que a omissão do Estado nestes e em outros investimentos se deveu à falta de sintonia entre os partidos políticos ocupantes do poder público federal, estadual e municipal. De fato, de 1980 a 2000, só houve coincidência de partidos nas administrações federal, estadual e municipal de Blumenau, maior peso político da região, em dois anos, 1987 e 1988, quando os três níveis de governo foram ocupados pelo PMBD.

Como fatores endógenos da crise percebida em Blumenau, não se pode negligenciar a importância das enchentes que atingiram a região, em especial a cidade pólo, em 1983 e 1984; e a saturação do espaço físico de Blumenau, localizada em um sítio acidentado formado por vales estreitos.

Gráfico 5 - Médio Vale do Itajaí - População, Empregos e Empresas Industriais - 1970 a 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

O gráfico 5 evidencia o período expansivo da década de 1970 na região do Médio Vale do Itajaí, com crescimento de mais de trinta mil postos de trabalho industriais, e a inflexão, a partir de 1980, com crescimento mais lento do número de empregos e mais acelerado do número de empresas industriais, causado pelo processo de terceirização do processo produtivo. O ritmo do crescimento dos empregos industriais formais não acompanhou o ritmo do crescimento populacional. Na segunda metade dos anos 1990 o crescimento acelerado do número de empresas industriais reflete o processo de terceirização.

A crise agravou-se na primeira metade da década de 90, pois iniciaram os problemas com a concorrência estrangeira “quando o Brasil, deliberada e subitamente abriu sua economia à competição internacional” (CUNHA, 1992, p.248). A indústria têxtil nacional viu-se concorrendo com produtos de empresas estrangeiras, principalmente as asiáticas (Hong Kong, Taiwan e Coréia do Sul), que utilizavam mão-de-obra extremamente barata e baixo custo de produção, resultando diretamente num menor preço final para o consumidor. Além das importações oficiais, o setor têxtil é constantemente ameaçado também pelo contrabando de produtos que não pagam os impostos de importação.

A segunda metade da década de 90 viu a retomada do desenvolvimento econômico, com a indústria se recuperando das perdas dos anos anteriores ao adotar novas estratégias competitivas e reestruturar suas redes de relações externas. A reação das empresas às sucessivas mudanças de cenário foi surpreendente, mas com consequências sociais muitas vezes cruéis. As indústrias do Médio Vale do Itajaí buscaram se inserir na divisão

internacional do trabalho através de exportações, reduzindo custos e aumentando o valor agregado de seus produtos. As indústrias buscaram ainda se adaptar ao modo de produção flexível, com enxugamento dos quadros funcionais das empresas, tanto nas áreas administrativas (reengenharia), quanto na produção, intensificando consideravelmente a terceirização e a automação.

Ou seja, como observou Harvey (1998, p.179), nesta transição há uma convivência entre a produção fordista altamente eficiente, com sistemas de produção flexíveis e artesanais. A produção fordista ocorre, por exemplo, na automação da indústria têxtil nos setores de fiação e tecelagem, e na indústria de plástico na moldagem de peças; e a produção flexível e artesanal ocorre, por exemplo, nas confecções e; na indústria de plásticos, na montagem de brinquedos.

Storper (1990, p.141) considerou Blumenau uma zona incipiente de produção flexível, em uma analogia aos distritos industriais da Terceira Itália, mas como lembrou Pimenta (1996, p.85), o processo de flexibilização das indústrias do Vale do Itajaí são o resultado de uma "*construção histórica totalmente particular*". Realmente, no Médio Vale do Itajaí, a flexibilização foi introduzida como estratégia das grandes empresas para reduzir seus custos fixos com folha de pagamento, mantendo, contudo, o controle sobre o processo de concepção e de produção.

A concorrência forçou as empresas a se modernizarem, na busca de maior competitividade para se inserirem na divisão internacional do trabalho. A modernização, especialmente no setor têxtil, passou pela disseminação de novos métodos e técnicas organizacionais; e pela difusão de máquinas que possibilitaram maior produtividade nos processos industriais. Foi mínima a modernização pela difusão de novos materiais como a fibra sintética. A modernização baseada na automação ocasionou, por um lado, aumento nos níveis de desemprego em Blumenau, e por outro lado, inúmeros avanços tecnológicos por parte das indústrias, fazendo as empresas produzirem mais e com maior rapidez, barateando os custos.

Nenhuma empresa do Médio Vale do Itajaí passou incólume pelo processo. Em 1994, das doze empresas de confecções brasileiras com maior faturamento, cinco eram do Médio Vale do Itajaí: Teka, Artex, Karsten, Cremer e Cia. Hering (BNDES, 1996, p.4), o que demonstra a força da região naquele momento. Com o processo de reestruturação produtiva, surgiu um novo cenário. A Hering, que havia atingido sua capacidade máxima em 1981, produzindo um milhão de dúzias/mês e contando com mais de vinte mil colaboradores, deixou de ser a maior empresa da região, adotando o sistema de terceirização. A Artex foi vendida para a Coteminas. A unidade de fraldas descartáveis da Cremer foi adquirida em 1997 por uma multinacional e desativada em 2002. A Sulfabril entrou em concordata em 1999. A Gaitas Hering faliu em 1990 e, após lenta agonia, suas

instalações foram desapropriadas e demolidas. A Maju foi adquirida pela Marisol de Jaraguá do Sul em 1995 e posteriormente desativada em 2002. A Albany foi relocada de Blumenau para Indaial, e a Sacoplás de Blumenau para Gaspar. A Ceval foi adquirida pelo oligopólio Bunge, como parte do processo de desnacionalização do setor de alimentos brasileiro. Esta verdadeira montanha-russa foi sintetizada pelo Presidente do SINTEX – Sindicato das Indústrias Têxteis de Blumenau e Região, Ulrich Kuhn⁵⁰:

Em todos estes anos, passei por muitas fases da economia brasileira e acompanhei de perto os reflexos no setor têxtil. De todos os períodos, o mais fantástico foi o do chamado milagre brasileiro, até a década de 70, quando o Brasil crescia até 10% ao ano. Naquela época, a grande preocupação era aumentar a capacidade produtiva. Tive o privilégio de ser diretor industrial naquele tempo⁵¹ e a questão era construir fábricas. Não havia preocupação com a demanda. Esta época nunca mais voltou. Na década de 80, vivemos uma estagnação, com crescimentos inexpressivos. E mesmo que a abertura do Collor tenha sido ruim para o setor têxtil, com a concorrência dos importados, nada foi pior que o período pós-Plano Real. Aquela sobrevalorização do real foi dramática. Além disso, com o fim da inflação, todos os setores produtivos tiveram que se adaptar ao novo cenário. O preço não era mais ditado pelos custos e sim pelo que o consumidor queria pagar. Todo mundo teve que se reajustar, reestruturar as empresas, reduzir empregos, cortar custos. Foi uma fase penosa, porque tivemos que demitir amigos. Isso é muito difícil. De lá para cá, este desafio, que parecia uma coisa pontual, foi incorporado no dia-a-dia do empresário. Desafio de ser competitivo, de fazer o melhor com o menor custo. Nada será fácil daqui para frente, como foi no passado (JSC, 31/12/2004, p.8A).

A privatização de empresas estatais, que foi uma das características da reestruturação produtiva brasileira, não chegou a afetar diretamente o Médio Vale do Itajaí, como aconteceu, por exemplo, no Vale do Aço em Minas Gerais, uma vez que a região de Blumenau não contava com empresas públicas instaladas em seu território. A região também não conta com um setor industrial considerado estratégico, como a produção de aço ou de carvão, nem com uma zona de processamento para exportação livre de impostos como a Zona Franca de Manaus.

Vejamos a seguir os pontos principais da reestruturação produtiva do Médio Vale do Itajaí, abordando os fechamentos, falências e concordatas; a redução dos postos de trabalho; a informalidade; a automação; a terceirização; a diversificação; a centralização de capitais; a valorização de marcas; os investimentos externos e as estruturas de apoio. Lembramos que estas manifestações da reestruturação produtiva estão interligadas em uma complexa cadeia causal.

Em 1958, apenas dois estabelecimentos industriais de Blumenau contavam com mais de 1.000 funcionários; em 2000 quatro empresas estavam neste patamar – todas do setor têxtil. A concentração no setor têxtil-vestuário aumentou no período, passando de 30%

⁵⁰ atualmente também Diretor de Comércio Exterior da Hering.

⁵¹ na Artex.

para 56% do total de indústrias. O setor têxtil é o único a contar com empresas com mais de 500 funcionários.

O segundo setor mais significativo da indústria de Blumenau é o de metais e materiais elétricos, que no período 1958-2000 cresceu de 15 para 388 indústrias, mantendo-se com 14% do total de empresas. De 1958 a 2000, o setor que mais perdeu expressividade foi o de fumo, com redução também do número de empresas. Os demais setores apresentaram aumento do número de empresas, mas perderam representatividade no total devido ao maior crescimento do setor têxtil.

Tabela 12 – Blumenau - Empresas Industriais por Setor e Funcionários 2000

Setor Industrial	0-99	100-499	500-999	>1000	TOTAL	%
Têxtil e vestuário	1.428	21	5	4	1.458	56,25
Metais, mat. Elétricos	381	7	0	0	388	14,95
Alimentação e bebidas	256	3	0	0	259	9,98
Madeiras e mobiliário	188	0	0	0	188	7,25
Marmoraria	115	0	0	0	115	4,43
Gráfica, papel etc.	103	5	0	0	108	4,16
Química e perfumaria	35	1	0	0	36	1,38
Couros e artefatos	23	0	0	0	23	0,88
Cristais	8	4	0	0	12	0,46
Brinquedos e Instr. Musicais	5	1	0	0	6	0,23
Fumo	0	1	0	0	1	0,03
TOTAL	2.542	43	5	4	2594	100

fonte: IPPUB; elaboração: M. Otte

Quando analisamos, na tabela 13, a evolução do setor industrial de Blumenau no período de 1958 a 2001, agora em termos de pessoal empregado, percebemos que apesar de ter crescido de 5.974 empregos para 22.400, o setor têxtil manteve-se no patamar de 66 a 69% da mão-de-obra industrial empregada.

Tabela 13 – Blumenau - Funcionários por Setor Industrial 1958 - 2000

ANO	1958		2000	
	Funcionários	%	Funcionários	%
Têxtil e vestuário	5.974	66,0	22.400	69,7
Brinquedos e Instr. Musicais	778	8,7	173	0,5
Metais, mat. Elétricos	608	6,8	3.288	10,2
Madeiras e mobiliário	361	4,0	519	1,6
Alimentação e bebidas	335	3,9	1.748	5,4
Cristais	299	3,3	1.150	3,6
Fumo	272	3,0	150	0,5
Gráfica, papel etc.	156	1,7	1.741	5,4
Couros	73	0,8	31	0,1
Marmoraria	39	0,5	608	1,9
Química e perfumaria	33	0,4	344	1,1
TOTAL	8.948	100%	32.152	100%

fonte: 1958 – MAMIGONIAN, p. 435; 2001 – IPPUB; elaboração: M. Otte

Os setores de brinquedos e instrumentos musicais, de fumo e de couros tiveram redução do número de pessoal empregado, em valores absolutos. Todos os demais setores

apresentaram aumento do número de funcionários, ainda que alguns deles tenham apresentado queda de representatividade no total da mão-de-obra industrial.

5.1. Fechamentos, Falências e Concordatas

Analisaremos neste item a desativação total ou parcial de unidades industriais. Esta desativação pode se dar como parte de uma estratégia maior de reestruturação, com o fechamento de setores menos rentáveis para focar no produto principal, como foi o caso da Hering, que desativou a atividade de fiação para comprar a matéria prima no mercado. Mas, com maior frequência, o que se passou foi o fechamento de empresas inteiras por falhas de gestão somadas à falta de apoio do Estado frente ao quadro concorrencial. As empresas que não conseguiram se manter competitivas em uma economia globalizada sucumbiram. Diversas empresas encerraram suas atividades ou entraram em concordata no período analisado no Médio Vale do Itajaí. No entanto, quando comparamos a região de Blumenau com a região de Joinville, percebemos que nesta última a retração do setor têxtil foi mais acentuada, com o fechamento de diversas empresas tradicionais⁵².

Alguns exemplos: encerraram suas atividades em Blumenau a empresa Blumalhas, a Johnson e Johnson, a MPC (Fraldas Cremer), a Gaitas Hering e a Maju, esta após a aquisição pela Marisol. A Sulfabril entrou em concordata e desativou as unidades de Gaspar, Joinville e Rio do Sul.

Fraldas Cremer

Como exemplo da mentalidade *foot-loose* do capital, visto no item 2.6., temos o caso da aquisição e posterior desativação de uma unidade da Cremer. A MPC Produtos para Higiene, empresa multilatinas, associação da Mabesa (México) e Paragon (Estados Unidos), chegou ao Brasil em 1997, instalando-se em Blumenau com a compra da unidade de fraldas descartáveis da Cremer. Após pagar US\$ 10,5 milhões pela marca Cremer, e fazer investimentos de US\$ 18,5 milhões em Blumenau, a fábrica foi desativada em 2002 com a transferência dos equipamentos para a unidade da Bahia. Hoje toda a produção está centrada em Mogi das Cruzes - SP e a empresa é a terceira maior fabricante de fraldas descartáveis do país, utilizando ainda a marca Cremer, usufruindo assim do alto conceito e credibilidade da Cremer de Blumenau, criada em 1935 e marca conhecida no segmento médico-hospitalar em todo o Brasil. O fechamento da unidade de Blumenau é explicado por uma questão de logística, já que o custo da distribuição deve ser minimizado para não encarecer o produto final⁵³.

⁵² Encerraram suas atividades em Joinville as empresas Centauro Meias e Malhas, Tricotagem Marquardt, Cassemiro Silveira (Lumière), Bozler, Têxtil Schmalz (Nylonsul), Arp Confecções e Malharia Nerize (GOULARTI FILHO, 2002, p.351).

⁵³ <http://www.an.com.br/1998/abr/26/0eco.htm>
www.bndes.gov.br/conhecimento/setorial/is_g1_26.pdf

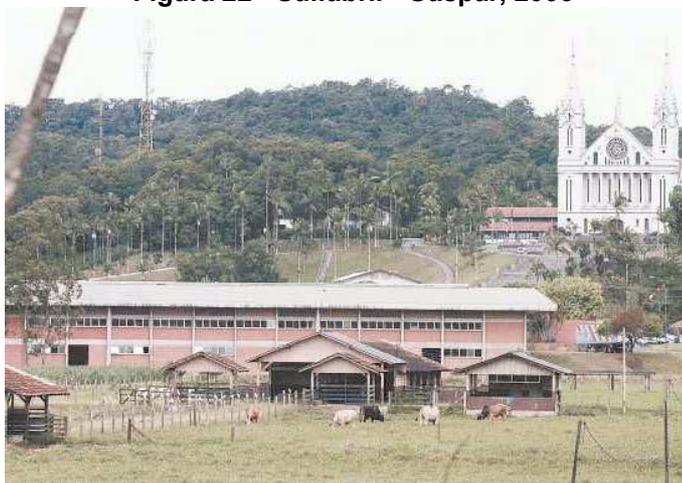
Gaitas Hering

Em 1958, o setor de brinquedos e instrumentos musicais era o segundo maior empregador industrial de Blumenau, com 778 postos de trabalho. Com o fechamento, em 1990, da empresa Gaitas Hering (Hering S.A. Brinquedos e Instrumentos Musicais), que chegou a contar com mais de 500 funcionários, o setor perdeu expressividade, passando a empregar apenas 173 funcionários em 2001 (SIEBERT e OTTE, 2002, p. 37)

Sulfabril

Algumas empresas passaram por um processo de concordata, mas não encerraram suas atividades. É o caso da Sulfabril, que chegou a ser a segunda maior empresa de confecção em malha da América Latina no final dos anos 1980, com mais de 5.600 funcionários, e unidades produtivas em Blumenau (matriz), Ascurra, Gaspar, Joinville e Rio do Sul, em Santa Catarina, e no Rio Grande do Norte. Com a abertura do mercado e a concorrência internacional, a empresa entrou em crise. Em 1997, foi fechada a fiação em Joinville e a unidade de Gaspar, onde 2.000 trabalhadores foram demitidos. A empresa teve sua falência decretada em setembro de 1999, diante da dívida de R\$ 257 milhões, mas continua funcionando por decisão judicial. Foram dispensados 2.100 funcionários em Blumenau e 480 em Ascurra, e seu presidente, Gerhardt Fritzsche, foi destituído da função, que passou a ser ocupada por um gestor da massa falida (Isto é *on line*, 29/01/2003).

Figura 22 - Sulfabril - Gaspar, 2006



fonte: JSC, 22/03/2006, p.1.

O fechamento da unidade do Rio Grande do Norte levou a uma "quebradeira" de vários fornecedores locais, provocando protestos da imprensa⁵⁴:

Quando a Sulfabril fechou, sem explicação, a sua unidade de Macaíba denunciei nesta coluna. Logo veio em defesa da empresa o governo estadual, chegando a serem divulgadas notas oficiais. Está aí a realidade

<http://www.an.com.br/2001/mai/29/0loe.htm>

<http://www.terra.com.br/dinheironaweb/119/negocios/neg119fralda.htm>

http://www.mabesa.com.br/empresa_historia.htm

<http://an.uol.com.br/2001/nov/01/0opi.htm>

⁵⁴ <http://www.neylopes.com.br/colunas/2000/20000123.htm>

que desejei evitar: a Sulfabril não pagou salários, FGTS, nem INSS. Enquanto isto, recebeu tudo que tinha direito de incentivos oficiais... Ou mudam estas facilidades, ou nunca o Nordeste chega lá. Uma coisa é incentivar; outra coisa é ajudar malandragem....

Muitos dos funcionários demitidos em Blumenau e Ascurra foram recontratados por salários menores, sem receberem seus direitos trabalhistas, devido à legislação de falências em vigor na época. Em 2002, a Sulfabril desativou a unidade de Rio do Sul, no Alto Vale do Itajaí, desempregando 120 trabalhadores (A Notícia, 29/05/2002). As unidades de Blumenau (malharia, tinturaria, estamparia e confecção) e de Ascurra (confecção) continuam em atividade, com 700 e 400 funcionários, respectivamente. Em 2004, após denúncia do Ministério Público, a Justiça condenou o proprietário da Sulfabril a seis anos e três meses de prisão, em regime semi-aberto, por crime falimentar e fraudes administrativas que prejudicaram credores e funcionários. As tentativas de venda da massa falida não se concretizaram ainda, por decisão judicial e devido a entraves criados pelo proprietário. Sem crédito na praça, a Sulfabril recorre a operações de factoring para obter capital de giro, comprometendo cerca de 10% do faturamento com o pagamento de juros. A dívida estimada da empresa, em 2006, é de R\$240 milhões, com 2.400 ações trabalhistas correndo na justiça.

Em 2005, após onze anos de tramitação, entrou em vigor a nova Lei de Falências - Lei 11.101/2005, que trata da recuperação ou extinção de empresas em dificuldades financeiras. Com esta lei, que substituiu a legislação de 1945, o novo marco regulatório dá mais segurança para novos investimentos e protege os funcionários. A principal mudança é o fim da concordata e a criação do mecanismo de recuperação de empresas insolventes. Além disso, a nova lei determina que os funcionários da empresa são os credores preferenciais.

5.2. Terceirização

No processo de reestruturação gerencial, as grandes empresas têxteis do Médio Vale do Itajaí, que haviam se desenvolvido com um elevado grau de integração vertical⁵⁵, passaram a adotar o sistema de terceirização, desverticalizando suas estruturas com a contratação de facionistas, como estratégia capaz de facilitar o enfrentamento do quadro concorrencial dos anos 90. Este processo, que ocorreu de forma heterogênea no arranjo produtivo local, contribuiu para a proliferação das micro e pequenas empresas, principalmente na área de confecção, que se beneficiaram do contexto econômico pelo qual passava a industrialização. Formais ou informais, estas empresas aproveitaram a mão de

⁵⁵ Mamigonian (1965, p.427) observou que no início dos anos 1960, os grandes estabelecimentos têxteis de Blumenau possuíam, além da tecelagem ou da malharia, suas próprias fiações e tinturarias, e outros anexos como marcenarias e oficinas mecânicas para a manutenção dos teares.

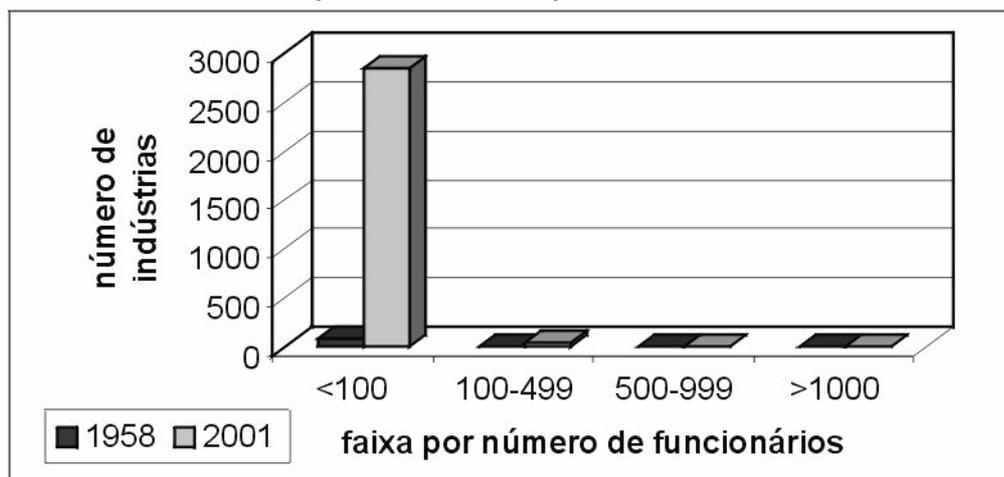
obra excedente dos processos de fechamentos e demissões. Muitas vezes, estas micro e pequenas empresas foram formadas por ex-funcionários demitidos de grandes empresas, que passaram a prestar serviços a seus antigos patrões. No entanto, estas empresas tiveram que enfrentar diversos problemas relacionados com sua pequena atualização tecnológica, a falta de profissionalização e a concorrência das grandes empresas (LINS, 2000, p.150).

Andrade (2002, p.82), em sua pesquisa sobre a dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no *cluster* industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí, apontam como razões para a terceirização a redução de custos salariais, a redução de estoques e a maior agilidade para superar gargalos de produção.

Trata-se de um processo com características semelhantes, em alguns aspectos, ao observado por Pimenta e Cordovil (2001 e 2004) em Tubarão, no Sul de Santa Catarina, onde a indústria de confecções, desverticalizada para se adaptar à produção flexível, apresentou-se como alternativa de reconversão da decadente economia carbonífera.

A radical transformação sofrida pelo setor industrial de Blumenau, pólo da região, na segunda metade do século XX fica evidente no gráfico 6, que compara dados de 1958 com dados de 2000, mostrando a explosão de empresas com menos de cem funcionários. Metade destas empresas são do setor têxtil, que também detinha as nove empresas com mais de quinhentos funcionários em 2000. No final da década de 1950, segundo dados coletados por Singer (1968), Blumenau contava com um total de 107 indústrias. Este número saltou para 2.907 indústrias em 2000, um acréscimo de 2.616%, que se deu principalmente nas empresas com menos de 100 funcionários.

Gráfico 6 – Blumenau - Empresas Industriais por Número de Funcionários 1958-2000



fonte: SINGER (1958) e IPPUB (2000); elaboração: C. Siebert

No período entre 1995 e 1998, considerado o auge da crise têxtil, houve um crescimento significativo do número de empresas em Blumenau em todos os setores: a variação foi de 17% no número de indústrias, 39% no número de comércios, e 27% no

número de serviços, segundo o Setor de Desenvolvimento Econômico da Prefeitura de Blumenau.

Como foi visto no item 3.3, as indústrias de Blumenau com até 4 funcionários representavam, em 2000, 75,95% do total de indústrias, mas absorviam apenas 5,2% da mão-de-obra industrial. E o número de indústrias têxteis com menos de cem funcionários saltou de 15, em 1958, para 1.428 em 2000, passando de 46,8% para 97,9% do total de empresas têxteis de Blumenau (SIEBERT e OTTE, 2002, p.35 e 36).

Terceirização do Processo Produtivo

O processo de terceirização resultou no surgimento de empresas especializadas aptas a operarem como sub-contratadas, levando à difusão do conhecimento técnico e de um aprofundamento da divisão do trabalho. Como vimos no item 1.2, a cadeia produtiva têxtil, setor predominante no Médio Vale do Itajaí, adapta-se especialmente bem ao processo de terceirização em função de sua divisibilidade, pois cada etapa do processo (fiação, tecelagem...) gera um produto que pode ser comercializado. Além disso, a indústria de confecção, em especial, beneficia-se do sistema de produção flexível em função de um mercado que exige grande variedade de modelos ao longo do ano, como por exemplo as coleções de inverno e verão.

Figura 23 - Exemplo de variedade de modelos da confecção têxtil



Loja Havan, Shopping Neumarket, Blumenau - SC, jan 2006. fonte: C. Siebert

Algumas empresas têxteis de grande porte eliminaram o setor de fiação de suas estruturas, substituindo a importação de algodão em pluma dos Estados Unidos pela compra no mercado nacional do fio pronto. Ou seja, como observaram Campos, Cário e Nicolau (2000), grande parte do movimento de desverticalização deu-se para fora do arranjo produtivo local. Estes autores observaram ainda que, ao contrário do que ocorreu com a aquisição do algodão e do fio, a aquisição de tecidos planos, aviamentos e embalagens ocorreu, predominantemente, nas empresas locais.

No setor de confecção, os serviços de costura terceirizados são de baixa complexidade, sendo os requerimentos técnicos impostos pela empresa contratante para as

façções contratadas, sem que haja transferência de tecnologia (MAGHELI, 2001, p. 94). Já as etapas anteriores à costura - o design dos modelos, a confecção dos moldes, e o corte - que não foram terceirizadas, receberam avanços tecnológicos com a utilização dos sistemas CAD/CAM - *computer aided design / computer aided manufacturing*, reduzindo o tempo do processo produtivo e o desperdício de tecido. No segmento de cama, mesa e banho, há menos terceirização do que no setor de confecções-vestuário.

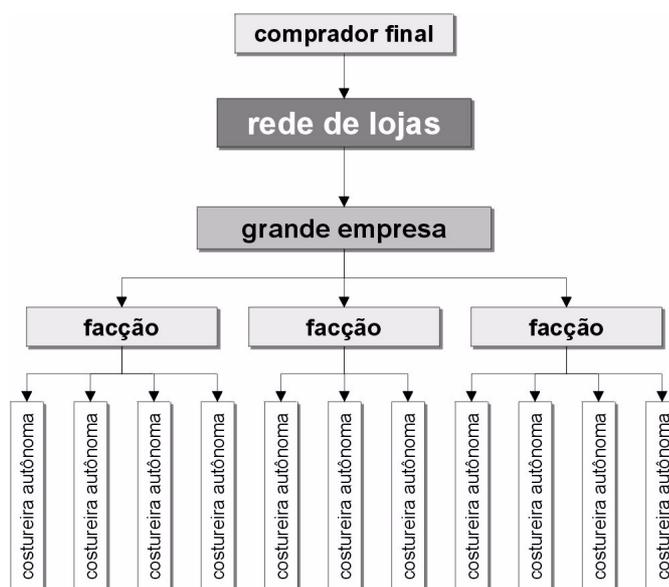
Outra manifestação da estratégia da terceirização envolve grandes empresas como contratadas e não apenas como contratantes. Algumas empresas abdicaram de produzir apenas marcas próprias, integrando-se ao sistema *private label*, produzindo peças para terceiros, já com a etiqueta do contratante, que pode até ser uma empresa no exterior como a americana J.C. Penney. A Dudalina de Blumenau, por exemplo, é a maior exportadora brasileira de camisas em tecido plano e além de suas marcas próprias (Individual e Base Co.) atua também no mercado de *private label* (20% do total da produção), fabricando produtos para marcas como Zara, Dockers, Levis, Arrow, Daniel Hechter, Lee Cooper entre outros. A empresa exporta seus produtos para os Estados Unidos, Canadá, países da Europa e do Mercosul.

Percebe-se, portanto, que surge uma estrutura hierarquizada formando redes de subcontratação, na qual uma costureira trabalhando em sua própria residência recebe para costurar um lote de peças pré-cortadas de uma façção, que por sua vez recebeu uma encomenda de, digamos, dez mil peças, de uma grande empresa, que pode estar atendendo ao pedido de uma grande rede de lojas como a Renner, por exemplo, com sua marca própria. São comuns anúncios nos classificados de jornal de Blumenau solicitando ou oferecendo serviços de costura faccionados. Algumas façções tem um determinado número de costureiras fixas, e, conforme a demanda, subcontratam costureiras autônomas. Estas costureiras autônomas, trabalhando em suas próprias residências, vêm-se obrigadas a investir nos meios de produção, adquirindo máquinas de costura usadas. O capital para a aquisição muitas vezes é proveniente do fundo de garantia de uma demissão. Há ainda casos de acordos entre as empresas e os funcionários demitidos, nas quais maquinário usado é empregado como forma de pagamento de indenizações trabalhistas. Com isto, na lógica fria do neoliberalismo, a empresa se desvencilha tanto dos custos fixos da mão-de-obra ociosa como do maquinário obsoleto.

O diagrama da figura 24 exemplifica, de forma esquemática, o funcionamento de uma rede de subcontratação. É, na verdade, uma representação simplificada, pois, como observou Scott (2000, p. 78-80), a organização das redes de confecções são complexas e muitas vezes descentralizadas, ao contrário do que ocorre em redes mais fortemente hierarquizadas em forma piramidal, como ocorre na cadeia produtiva da indústria automobilística. A complexificação da organização das redes de subcontratação deve-se ao

fato de que uma mesma costureira pode trabalhar para mais de uma facção, e uma mesma facção pode prestar serviços a mais de uma grande empresa.

Figura 24 - Diagrama Esquemático de uma Rede de Subcontratação



elaboração: C. Siebert

A relação entre os trabalhadores autônomos, as micro e pequenas facções e as grandes empresas é muitas vezes intermediada por empresas de recrutamento e seleção como a Arbeiten Assessoria Empresarial, a Chance Master e a DP Empresarial.

Um exemplo do funcionamento de uma rede de subcontratação é o que ocorreu em 2006 com a encomenda de 450 mil uniformes escolares por parte do Governo do Estado de Santa Catarina. O *kit* é composto por duas camisetas, uma bermuda, uma calça e uma jaqueta. A empresa paulista Mercosul, contratada pelo governo, delegou à blumenauense Dom José Têxtil os serviços com a produção do vestuário estudantil. Esta mobilizou cerca de 80 facções para entregar a encomenda, gerando cerca de 6.000 empregos na região (JSC, 10/03/2006). Os empregos gerados, no entanto, costumam ser temporários.

Um exemplo interessante do funcionamento de uma facção de médio porte é a empresa GAB Têxtil Ltda., localizada em Blumenau no bairro Salto Weissbach, Rua Bahia esquina com a Rua Infante Dom Henrique⁵⁶. O galpão pré-fabricado no qual a empresa está instalada possui 750 m² em terreno de 1.200 m² e é alugado do Sr. André Luiz Ortmann, que já o construiu com o fim de aluguel industrial.

A GAB Têxtil Ltda. exerce a atividade de confecção de roupas de bebê desde abril de 2002, e contava com 28 funcionários fixos em 2004. A empresa não recebeu qualquer tipo de incentivo governamental, ao contrário, seu proprietários queixam-se do excesso de impostos.

A empresa fabrica cerca de trinta mil peças por mês. Seus produtos são vendidos

⁵⁶ Os dados apresentados a seguir são provenientes de pesquisa de Siebert e Máximo (2004).

para empresas como Renner e Pernambucanas. A empresa faz o enfesto⁵⁷ manual e o corte mecânico da malha seguindo moldes em papelão. Depois do corte, as peças vão para as costureiras e a seguir passam pelas revisoras. O controle de qualidade das peças é feito com revisão manual de cem por cento da produção. Quando passam pela revisão, as roupas prontas são embaladas e antes de serem encaixotadas, são revisados os pedidos.

Em 2004 havia, no total, 28 funcionários contratados com carteira assinada, exercendo as funções de talhador, costureira, revisora, embaladeira, encarregados, auxiliar de produção e auxiliar administrativo e 14 funcionários sub-contratados como faccionistas. Desse contingente de funcionários, cerca de 40% residem próximo da empresa, 1% fora do município e os demais dispersos por Blumenau (principalmente nos bairros Garcia, Vila Itoupava e Velha).

Figura 25 - Blumenau - Etapas de Produção da Empresa GAB Têxtil Ltda



enfesto manual e corte mecânico



costura



revisão dos pedidos



embalagem

fonte: SIEBERT e MÁXIMO, 2004.

Os insumos são provenientes de Caxias do Sul (botões), Blumenau (linhas e etiquetas), sendo os cabides fornecidos pelos próprios clientes. Apesar de ser uma pequena

⁵⁷ enfestar um tecido é dobrá-lo anteriormente ao corte. As grandes empresas utilizam enfestadeiras automáticas, pois é uma tarefa que exige muito esforço físico, em função do peso do rolo de tecido; e precisão, para que o tecido não seja repuxado ou tensionado, o que pode alterar a forma ou tamanho da peça a ser cortada.

indústria, também terceiriza alguns de seus processos, como alimentação, vigilância e, às vezes, costura.

A Cia. Hering, que possuía uma estrutura verticalizada, com alto investimento em máquinas e edificações, adotou a estratégia da terceirização e estabeleceu uma rede com aproximadamente 4.000 pessoas em 300 empresas, 50% localizados no Vale do Itajaí, reduzindo substancialmente o número de empregos diretos (MAGHELLI, 2001, p. 93). A empresa manteve as unidades de malharia, beneficiamento de estamparias e bordados, mas sub-contrata cerca de 45% do setor de confecção. Além da confecção, a Hering terceirizou também a sua oficina de acessórios, que fabricava peças para máquinas de costura, formando a empresa VH Serviços e Construções, com um setor VH-PP Peças de Precisão.

Vejamos mais um exemplo de terceirização do setor de confecções em Blumenau. Após vinte anos atuando como funcionários da Artex na área de mecânica e de produção, respectivamente, Antonio César da Silva e sua esposa foram demitidos em 1997. Na rescisão, a Artex lhes propôs terceirizar a produção de roupões, com a cessão de treze máquinas. O casal aceitou a proposta e constituiu a microempresa MTS Confecções, inicialmente na própria casa, e contratando 24 ex-colegas da Artex. Em 2000, a MTS contava com 40 funcionários, 20 máquinas, e produzia 11.000 peças/mês em um galpão alugado, preferencialmente para a Artex, mas atendendo também outras empresas (A Notícia, 05/03/2000).

Outro exemplo de empresa terceirizada no setor de confecções é a microempresa Adrilex com 4 funcionários cadastrados, que apresentamos a seguir a partir de pesquisa de Siebert e Máximo (2004). A Adrilex, uma típica empresa "fundo de quintal", localiza-se na Rua Infante Dom Henrique, no bairro Salto Weissbach, em Blumenau. Sua proprietária é Anair Comandolli, com 49 anos em 2003, e experiência profissional anterior em Brusque, na Tecelagem Rio Branco (2 anos e meio) e em Blumenau, na Confecção Fischer (3 anos – 1990 a 1993). Demitida no "enxugamento" da Fischer, Anair trabalhou como autônoma e constituiu a Adrilex em 1995, em sociedade com sua irmã Adelina, de 52 anos, demitida pela Malwee em 1993 após nove anos de trabalho. As duas empregam Alzira, de 47 anos, ex-funcionária da Pacífico Sul, recebendo por hora trabalhada, e um motorista para as entregas. A Adrilex presta serviço para as seguintes empresas: MPZ, de Indaial, e Elephantus, Malharia Cidade Jardim, BMB Sports Itoupava Norte, Arte Corte Uniformes e Stüller, de Blumenau.

Figura 26 - Blumenau - Microempresa Adrilex - 2003

fonte: SIEBERT e MÁXIMO, 2004.

Uma das principais características das micro e pequenas indústrias têxteis é a pouca interferência da edificação no entorno, muitas vezes elas são localizadas nas próprias residências, nos fundos ou nas garagens. Principalmente quando são facções informais ou mesmo formais só que com condições mínimas de pagar aluguel de um estabelecimento. A Adrilex não foge deste pressuposto, pois a edificação que agora é uma micro-empresa anteriormente era a residência de um filho de uma das facionistas. Quando foi necessário, demoliu-se as paredes do quarto e criou-se um espaço de produção com quatro máquinas de costura. Visto de fora, a micro-empresa nada mais é do que uma edícula da casa das costureiras e uma antiga residência de madeira sem grande impacto na paisagem urbana.

Para o Presidente do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Blumenau, Oscar Zimmermann, é impossível saber quantos são os empreendimentos iniciados na crise do setor, por que a maioria deles atua na informalidade (A Notícia, 05/03/2000).

Terceirização dos Setores de Apoio

O setor industrial já não sustenta sozinho a economia, uma vez que o setor terciário (comércio e prestação de serviços) da região teve crescimento significativo no período e atualmente responde por 68% da mão-de-obra empregada. Mas para entender estes dados, deve ser lembrado que, devido à terceirização adotada por muitas indústrias têxteis em seu processo de reestruturação, grande parte da prestação de serviço na região está vinculada ao setor secundário. Além da terceirização do setor produtivo, os setores de apoio que são intensivos em mão-de-obra (vigilância, limpeza e refeitório) também foram terceirizados em grande parte das empresas.

No Médio Vale do Itajaí, por exemplo, a empresa Ataliba Refeições, sediada em Blumenau, assumiu o fornecimento de alimentação para os funcionários de empresas como a Artex e a Weg Transformadores, de Blumenau; e a Malharia Cristina, e a Metalúrgica Fey, de Indaial. A Ataliba tornou-se líder em Santa Catarina no fornecimento de refeições

coletivas, com 62 empresas clientes em 2000, chegando a acompanhar a expansão de empresas catarinenses como a Marisol e a Dudalina para o Nordeste do país. Originalmente, a Ataliba funcionava no sistema de cozinha unificada com transporte de refeições. A partir de 1990, adotou a estratégia de implantar restaurantes em cada empresa cliente, para garantir a pontualidade do serviço⁵⁸.

Na área de segurança, empresas de fora da região prestam serviço no Médio Vale do Itajaí: o Grupo Seguridade, de Joinville; a Orsegups, de Lages; e o Grupo Back, de Rio do Sul, fornecendo mão de obra especializada e monitoramento eletrônico (JSC, fev 2006, informe comercial).

A manutenção terceirizada de máquinas têxteis também gerou novas empresas especializadas neste serviço, como a Giltec Eletrônica Industrial Ltda., que presta serviços para o setor têxtil, gráfico, metal-mecânico e madeireiro. Além disso, com a terceirização, o comércio de máquinas novas e usadas floresceu na região. São vendidas e alugadas talhadeiras, máquinas de costura industriais overlock, interlock, máquinas para costura reta e zigzag, pregadeiras de botões, caseadeiras, cortadeiras, galoneiras, máquinas de bordados, etc. Uma galoneira eletrônica usada, por exemplo, de três agulhas, pode ser adquirida por R\$9.600,00, em dezoito prestações fixas (juros de 3% ao mês!), sendo o preço de uma máquina similar nova R\$25.000,00. Uma máquina de *overlok* usada pode ser adquirida por R\$ 1.900,00 (www.bonatti.com.br). Assim, muitos ex-funcionários de empresas têxteis embarcam no sonho de serem micro-empresários, adquirindo máquinas que não interessam mais às grandes empresas.

Figura 27 - Manutenção e Venda de Máquinas de Costura



fonte: www.silmaq.com.br

Há, também, empresas de software especializadas em automação de tinturarias e empresas de saneamento que prestam serviços à indústria. É o caso, por exemplo, da Tecnosan - Tecnologia e Saneamento Ambiental, criada em Blumenau em 1995, e que

⁵⁸ Em 2003, a Ataliba refeições foi vendida para o grupo paulista Embrasa Serviços de Alimentação, passando a fazer parte de uma rede nacional (www.an.com.br, caderno de economia de 12/08/1998, 31/03/2000, 20/11/2000 e 06/02/2003.)

desenvolve equipamentos e sistemas para tratamento de água e de efluentes para empresas como a Rigesa Celulose e a Cia. Hering, de Blumenau; a Muller Eletrodomésticos e a Acrilan, de Timbó; e a Boehme Panamérica Indústria, de Apiuna (JSC, 02/11/2005 - encarte).

A tabela 28 apresenta dados dos serviços terceirizados por 14 empresas industriais de Blumenau, conforme resposta a questionário. Percebe-se a terceirização não apenas de parte do processo produtivo, mas também de setores de segurança, limpeza, refeitórios e consultorias. Das empresas que responderam ao questionário, a Hering é a que apresenta a maior quantidade de processos terceirizados. Todas as empresas pesquisadas terceirizam o serviço de alimentação dos funcionários.

Figura 28 - Blumenau - Exemplos de Serviços Terceirizados

EMPRESAS CONTRATANTES	PROCESSOS TERCEIRIZADOS	EMPRESAS CONTRATADAS
ABB LTDA	Portaria/ Segurança Limpeza Refeitório Caldeiraria	Salva Guardas Serviços de Segurança S/C Ltda Pires Serviços Gerais a bancos e empresas Ltda Refeições Naturas Ltda Mega Fort
ALTONA	Refeitório	SESI
CIA HERING	Segurança Patrimonial 01/03/93 Restaurante 01/01/94 Serviços de Consultoria DP 01/08/95 Auditoria Interna 04/09/96 Assessoria Trabalhista 21/08/98 Consultoria e Ass. Cargos/ Salários 01/07/95 Serviços de Limpeza 17/04/95 Manutenção Civil 01/07/98	Segura TELE-ALARME ATALIBA DP EMPRESARIAL LTDA KSR AUDITORES INDEPENDENTES COUTINHO,R.&RUEDIGER- ADV. ASSOCIADOS EXTENSÃO EMPRESARIAL LTDA EMPRESA DE LIMPEZA LG BUTZKE, MECANICA VELOSO e DVMS
CIA HERING	Manutenção Elétrica 01/07/98 Manutenção Mecânica 01/07/98 Manutenção Hidráulica 01/04/94 Tecido Plano 29/01/98 Malha 10/07/96	Instaladora Elétrica AB Triângulo Instalações Industriais SANTIS HIDRÁULICA MAX FACTEX FACÇÃO TÊXTIL LTDA CONFECÇÕES JULIANDREY LTDA INTEL INDÚSTRIA TÊXTIL LTDA Confecções Milana Ltda Confecções PUK Ltda FAMILY T.J.CONFECÇÕES LTDA CONFECÇÕES ADELI LTDA DALPORT TÊXTIL S/A MALHAS PLUSBELI LTDA PERAND IND. E CONF. LTDA
COTEMINAS	Refeitório	ATALIBA
CREMER SA	Refeitório Transporte Limpeza	ATALIBA VÁRIOS PEMA
CRISTALLERIE STRAUSS S/A	Refeitório Condução de Funcionários	CARLINHOS REFEIÇÕES ESN
DUDALINA	Segurança Refeitório Limpeza e jardinagem Costureiras	SEGURIDADE PURAS DO BRASIL VIGISERV diversas, de diferentes cidades
HACO ETIQUETAS	Segurança Refeitório Costuras/ Bordados	SEGURIDADE ATALIBA diversas

KARSTEN S.A.	Refeitório Serviços de informática Serviços de facções Serviços de temporários Serviços de obras Civas Serviços de marketing	diversas
LANCASTER	Refeitório Manutenção das máquinas Portaria Limpeza e Jardinagem Exames admicionais, demicionais e troca de funcionários	ATALIBA SPR VIGISERV LOPIS SAÚDE E TRABALHO.
MALWEE MALHAS	Refeitório Serviço e Saúde	ATALIBA MEDICINA NO TRABALHO
PACÍFICO SUL SA	Refeitório Segurança	NATURAS ORSEGUPS
ROVITEX	Refeitório	Q. COMIDA ALIMENTOS
TEKA TECELAGEM KUEHNRIKCH	Refeitório	GR Sociedade de Alimentação

fonte: SIEBERT e MÁXIMO, 2004

A terceirização, com a formação de inúmeras micro e pequenas empresas embaladas no sonho de “ser seu próprio patrão”, parece à primeira vista uma alternativa interessante ao desemprego. No entanto, a terceirização representa muitas vezes a precarização das relações de trabalho, como veremos no item 5.4, com subcontratações informais sem o amparo das leis sociais, em um momento em que os movimentos sindicais são desmobilizados pela recessão e pela ameaça de desemprego, agravando o quadro social. Estas redes de subcontratação e terceirização desestruturam os vínculos sociais e culturais constituídos ao longo do tempo (PIMENTA, 2001), de um lado reduzindo o paternalismo da relação empresa-trabalhador e, por outro lado, a responsabilidade social das empresas.

Além disso, para as empresas que subcontratam serviços de empresas tercerizadas, deve ser lembrado que estas subcontratadas podem estar prestando serviços, simultaneamente, às suas concorrentes.

Pronta-Entrega

A proliferação em micro e pequenas empresa na reestruturação produtiva costuma estar associada ao processo de terceirização, mas como contra-ponto, devemos também observar o sistema de pronta-entrega. Em Brusque, a proliferação de micro e pequenas empresas de confecção nos anos 1980 foi analisada por Corrêa (2006, p.68), que observaram a aglomeração de empresas na Rua Azambuja não foi decorrente de políticas ou ações coordenadas do poder público, mas *"surgiu como uma iniciativa da própria população local diante da necessidade de criar uma alternativa econômica de sobrevivência"*. A estratégia de combinar as pequenas confecções com pontos de venda direto-de-fábrica, era comercializar os produtos no local de produção, como forma de manter os custos reduzidos evitando-se intermediários e despesas com transporte.

Esta estratégia gerou para Brusque, nos anos 1990, a alcunha de "capital da pronta-entrega", concentrando, em seu auge, aproximadamente 22 centros comerciais e 1.500 lojas de pronta-entrega, atraindo ônibus de "sacoleiras", que compravam para revender em outras cidades do país. A partir de 1994, a crise do setor têxtil nacional gerada pela abertura comercial, que trouxe a concorrência de produtos asiáticos, atingiu as confecções familiares da Rua Azambuja e provocou o fechamento de cerca de 5.000 postos de trabalho (CORRÊA, 2006, p.75-77). Simultaneamente, novos centros comerciais foram edificadas na Rodovia Antonio Heil, no principal acesso do Município, oferecendo mais conforto e infraestrutura à clientela, e congregando confecções mais profissionalizadas. É interessante observar que a fabricação sem atender encomendas ou pedidos, característica da pronta-entrega, diferencia-se da estratégia de produção flexível *just in time*, que caracteriza-se por produção atendendo a demanda em curto prazo. O sistema de pronta-entrega, ou lojas direto-de-fábrica depende, no entanto, da intermediação dos guias das excursões de compra, que direcionam os ônibus de sacoleiras para os empreendimentos mediante o pagamento de comissões.

Figura 29 - Diagrama Esquemático da Pronta-Entrega



elaboração: C. Siebert

5.3. Redução dos Postos de Trabalho e da Remuneração

A consequência mais perversa da reestruturação produtiva no Médio Vale do Itajaí foi a redução dos postos de trabalho, com o aumento brutal do desemprego. Em Blumenau, o setor têxtil, que empregava cerca de 40.000 trabalhadores no final da década de 1980, foi reduzido para aproximadamente 25.000 postos de trabalho em 2000, o que representa um perda de 15.000 empregos em 20 anos (A Notícia, 03/05/2002). A oferta de empregos industriais foi reduzida como consequência do fechamento de empresas, e de demissões decorrentes de reestruturação administrativa (informalidade e terceirização) e produtiva (automação). A importação de fios e tecidos, com o fechamento de setores de fiação e tecelagem, eliminou muitos postos de trabalho, assim como a automação destes setores.

Em Blumenau, como pode ser observado na tabela 14, apesar do crescimento constante do número de empresas desde 1985 até 2000, com a criação de 2.188 novas indústrias, o número de empregos industriais vem caindo desde 1993, com o fechamento de 11.080 postos de trabalho.

Tabela 14 – Blumenau - Empresas e Empregos Industriais 1985-2000

	1985	1993	1998	2000
empresas	719	1.733	2.539	2.907
empregos	37.237	45.883	39.473	34.803

fonte: IPPUB; elaboração M. Otte

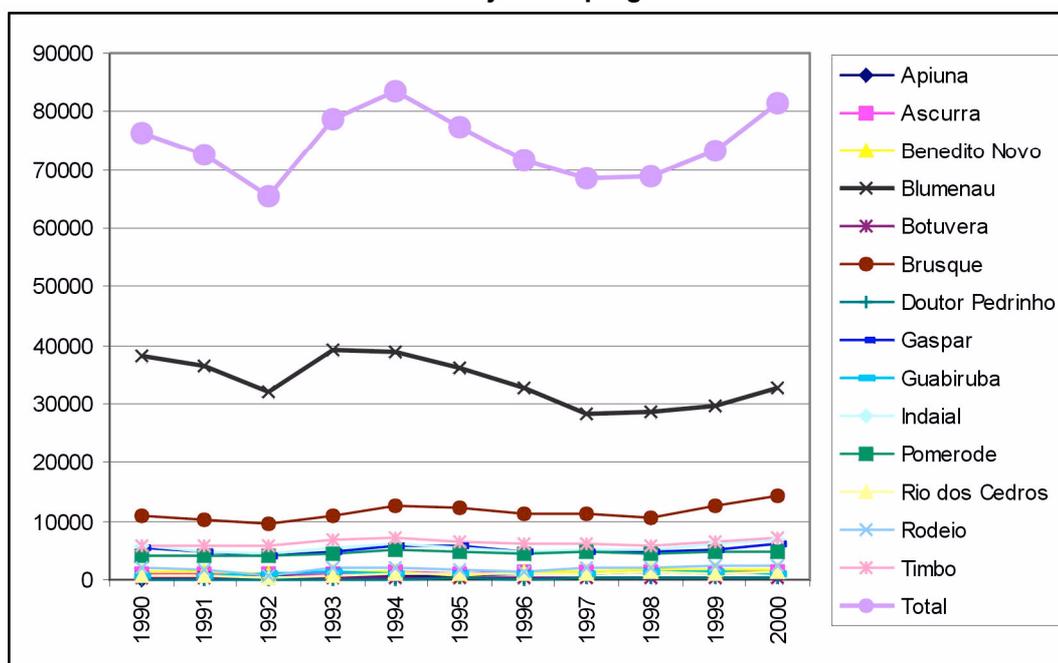
No Médio Vale do Itajaí, observa-se que, apesar da perda de empregos industriais na década de noventa, houve recuperação dos postos de trabalho perdidos até o ano 2000, enquanto que, em Blumenau, a recuperação não chegou ao patamar de 1990.

Tabela 15 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais 1990-2000

Município	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Apiuna	14	698	560	596	700	851	1.042	1.075	1.324	1.377	1.453
Ascurra	924	982	1.003	1.084	1.375	1.011	1.219	1.304	1.436	904	1.258
Benedito Novo	1.260	1.295	1.057	1.248	1.289	821	1.402	1.382	1.543	1.627	1.569
Blumenau	38.046	36.556	31.962	39.073	38.758	36.218	32.812	28.381	28.581	29.562	32.793
Botuvera	291	310	293	334	289	253	220	245	235	260	371
Brusque	11.063	10.163	9.629	10.925	12.672	12.278	11.231	11.273	10.561	12.459	14.197
Doutor Pedrinho	83	66	44	82	122	287	135	218	285	323	325
Gaspar	5.414	4.673	4.110	4.761	5.948	5.717	4.885	4.628	4.687	5.119	6.146
Guabiruba	804	852	1.075	1.209	1.148	940	1.123	1.134	1.195	1.197	1.153
Indaial	5.955	4.904	4.316	5.340	6.240	5.442	4.614	5.066	5.233	5.974	6.686
Pomerode	3.993	4.106	4.253	4.580	4.965	4.720	4.582	4.638	4.447	4.667	4.818
Rio dos Cedros	703	706	459	549	973	870	937	997	1.202	1.125	1.340
Rodeio	2.015	1.628	729	2.041	1.939	1.658	1.241	2.075	2.099	2.250	2.365
Timbo	5.858	5.743	5.810	6.802	7.094	6.490	6.276	6.127	5.937	6.523	7.137
Total	76.423	72.682	65.300	78.624	83.512	77.556	71.719	68.543	68.765	73.367	81.611

fonte: Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS

Gráfico 7 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais 1990-2000



fonte: Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS

As grandes empresas foram as que mais demitiram. De 1986 a 2000, foram eliminados 8.500 postos de trabalho na Hering, 3.400 na Sulfabril, 3.300 na Artex e 1.200 na

Cremer (GOULARTI FILHO, 2002, p.349). A Eletro-Aço Altona reduziu pela metade seu quadro de funcionários de 1980 a 2000, passando de 1.200 a 600 postos de trabalho (SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p. 67). Neste quadro, de 1991 a 2000, o número de empresas com mais de 500 funcionários foi reduzido de 16 para 10, passando a representar apenas 0,35% do total de indústrias do município. Apesar desta redução, as grandes indústrias ainda são responsáveis pela absorção de 33,8% da mão-de-obra industrial (SIEBERT e OTTE, 2002). Lembramos que estes dados não incluem a economia informal.

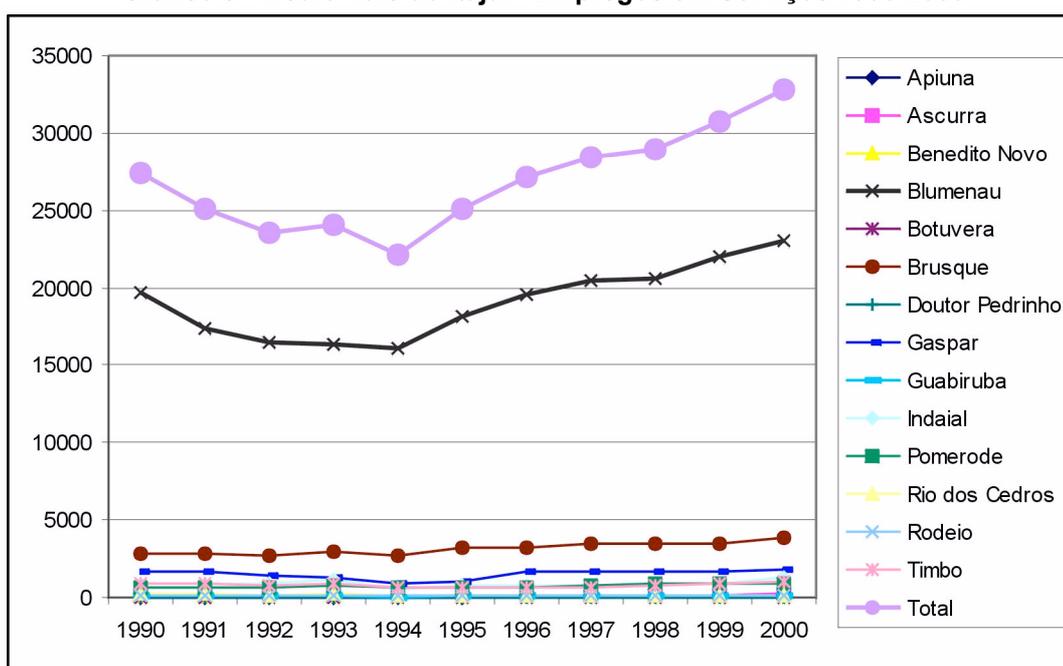
Para entendermos os números relativos à redução dos postos de trabalho industriais, devemos lembrar que com a terceirização (ver item 5.2), muitos empregos industriais transformaram-se em empregos de prestação de serviços.

Tabela 16 - Médio Vale do Itajaí - Empregos em Serviços 1990-2000

Município	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Apiuna	12	22	18	48	34	53	72	101	89	84	94
Ascurra	82	76	77	77	107	138	137	165	161	178	210
Benedito Novo	142	118	109	116	92	84	102	111	123	106	114
Blumenau	19.720	17.326	16.437	16.346	16.102	18.131	19.563	20.429	20.602	22.036	23.035
Botuvera	32	29	15	22	28	28	55	58	38	38	32
Brusque	2.878	2.839	2.754	2.898	2.721	3.155	3.280	3.474	3.461	3.538	3.866
Doutor Pedrinho	10	8	5	14	31	30	12	14	14	23	29
Gaspar	1.721	1.714	1.411	1.347	907	1.066	1.639	1.632	1.715	1.730	1.762
Guabiruba	115	121	97	101	59	74	67	66	85	97	111
Indaial	899	901	907	1.154	578	755	724	797	808	954	1.241
Pomerode	600	617	669	721	658	667	690	736	905	849	900
Rio dos Cedros	194	196	182	246	77	79	72	101	117	120	152
Rodeio	114	117	103	118	103	121	100	114	135	148	173
Timbo	941	944	816	848	675	669	648	701	754	847	1.042
Total	27.460	25.028	23.600	24.056	22.172	25.050	27.161	28.499	29.007	30.748	32.761

fonte: Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS

Gráfico 8 - Médio Vale do Itajaí - Empregos em Serviços 1990-2000



fonte: Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS

É o que acontece quando uma indústria terceiriza serviços de apoio, como manutenção, limpeza, segurança e alimentação. Os dados da tabela 16 e do gráfico 8 deixam isto claro, pois evidenciam o crescimento do número de empregos no setor de serviços desde 1994, superando o patamar de 1990 tanto na região do Médio Vale do Itajaí quanto em Blumenau. Apesar disto, o setor industrial continua sendo o maior empregador.

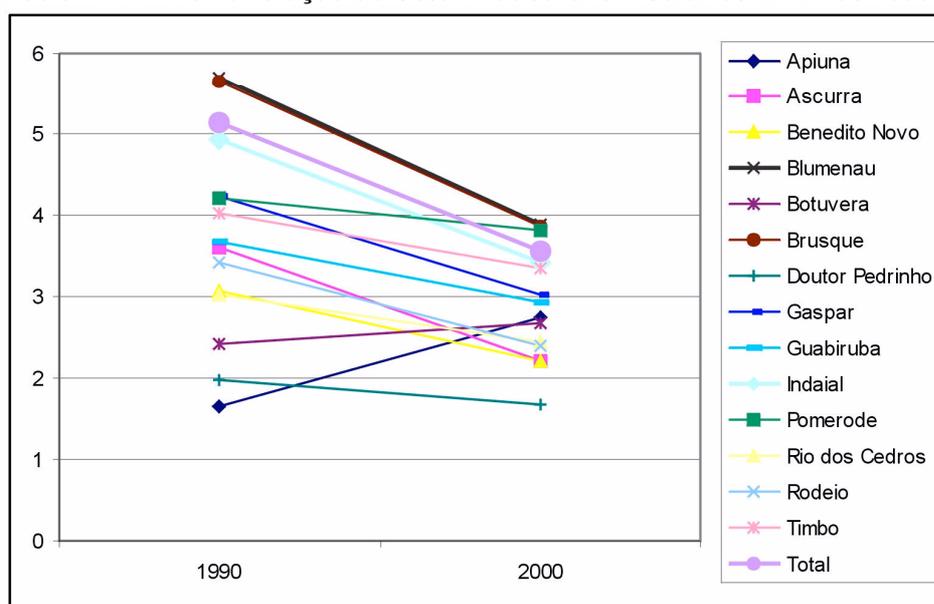
Mesmo com a recuperação dos postos de trabalho na região até o ano 2000, não houve recuperação dos níveis salariais. A remuneração média da região em 1990 para o setor industrial era de 5,13 salários mínimos, passando a ser de apenas 3,55 salários mínimos em 2000. Dentre os municípios da região, só houve crescimento do nível de remuneração industrial em Apiuna e Botuverá, mas nestes município a remuneração é inferior à média da região.

Tabela 17 - MVI - Remuneração do Setor Industrial em Salários Mínimos 1990-2000

Município	1990	2000
Apiuna	1,66	2,74
Ascurra	3,61	2,22
Benedito Novo	3,08	2,22
Blumenau	5,69	3,89
Botuvera	2,41	2,67
Brusque	5,64	3,86
Brusque	5,64	3,86
Doutor Pedrinho	1,97	1,68
Gaspar	4,24	3,03
Guabiruba	3,67	2,93
Indaial	4,93	3,42
Pomerode	4,21	3,82
Rio dos Cedros	3,02	2,44
Rodeio	3,41	2,39
Timbo	4,03	3,34
Total	5,13	3,55

fonte: Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS

Gráfico 9 - MVI - Remuneração do Setor Industrial em Salários Mínimos 1990-2000



fonte: Ministério do Trabalho e Emprego - RAIS

5.4. Informalidade - Precarização das Relações de Trabalho

Como vimos no item 2.4, o sistema de produção flexível implica na flexibilização também do mercado de trabalho, enfraquecendo os sindicatos, reduzindo o emprego regular e aumentando o trabalho em tempo parcial, temporário ou sub-contratado. Harvey (2004, p.93) observou que a força de trabalho assalariada global mais que duplicou nos últimos vinte anos, devido ao crescimento populacional e à inclusão da mão-de-obra de países periféricos, e que este proletariado global vive hoje em condições de exploração piores do que há vinte anos. Este foi um dos aspectos da reestruturação produtiva global que se manifestou intensamente no Médio Vale do Itajaí, com graves consequências sociais.

A informalidade está presente, indiretamente, nas redes de terceirização ou subcontratação, e, diretamente, na contratação informal de funcionários. No primeiro caso, atreladas ao modo de produção flexível, as redes de subcontratações são precárias e oscilam ao sabor do mercado, não havendo garantia, para as empresas faccionistas, de uma continuidade de demanda por seus serviços. As grandes empresas ficam assim desobrigadas de manter grandes estruturas em um mercado instável, reduzindo seus custos fixos e transferindo o ônus da incerteza econômica para seus sub-contratados. Como vimos no item 2.4, a relação de dominância e dependência entre as grandes empresas e suas sub-contratadas representa a integração, de forma complementar, mas parasitária, dos circuitos inferior e superior da economia.

A fragilidade das relações entre contratantes e contratadas deixa o trabalhador totalmente vulnerável à instabilidade da demanda, sem jornada de trabalho fixa, podendo tanto trabalhar noite a dentro por dias para aprontar uma encomenda, quanto ficar sem serviço, e, conseqüentemente, sem remuneração, por semanas. A variação dos estilos das confecções ao sabor da moda e as oscilações do clima afetam a demanda e podem deixar uma costureira sem serviço, principalmente quando ela se especializa em um único serviço, como por exemplo, a colocação de golas, ou a aplicação manual de miçangas. Nesta pesquisa, fizemos contato com a costureira Rosilene Schmitz que, demitida de uma grande empresa, adquiriu em prestações uma máquina de costura *overlock* usada para trabalhar como faccionista. No entanto, ao ficar sem encomendas por dois meses, não conseguiu mais pagar as prestações e a máquina lhe foi tomada, sem a devolução das prestações já pagas.

As vagas na indústria têxtil aumentam entre maio e junho, para produzir a coleção primavera/verão; e em outubro, para a produção outono/inverno. Nos demais meses, a necessidade de mão-de-obra é reduzida. A empresa Nero Confecções, de Blumenau, por exemplo, conta com seis funcionários fixos, terceirizando, ou seja, contratando por serviço, sem carteira assinada, mais quinze nos meses de maior produção (JSC, 06/06/2006, p.9).

Como forma de reduzir custos de produção em busca de competitividade, muitas empresas da região demitiram seus funcionários, voltando a contratá-los informalmente, sem registro em suas carteiras de trabalho. Esta é uma estratégia perversa, pois acarreta na precarização dos vínculos empregatícios, deixando o trabalhador desprovido da rede de seguridade social formada pelo seguro de saúde, aposentadoria e fundo de garantia; além de eliminar direitos trabalhistas como o 13º. salário, a licença maternidade e as férias remuneradas. Desesperançados, e sem apoio do Estado, os trabalhadores viram-se obrigados a aceitar esta perda de conquistas trabalhistas históricas, por ser o emprego informal a única alternativa para o desemprego. Como observou Tavares (1998b), "*a população defende-se como pode dos efeitos nefastos do novo 'modelo econômico', refugiando-se em diversos tipos de atividades informais caracterizadas pela total desproteção, presente e futura, dos trabalhadores*". Rompeu-se assim a tradição de seguridade do emprego da região, comentada por Pimenta (1994, p.515) em sua análise sobre industrialização e organização do território, quando havia uma política de empregar famílias inteiras, constituindo laços pessoais e valorizando a qualificação dos operários.

A informalidade é um fenômeno de difícil aferição por tratar-se de prática ilegal, sujeita a penalidades e portanto ausente das estatísticas oficiais. A informalidade também cresceu com a terceirização, pois as pequenas empresas sub-contratadas pelas grandes que se desverticalizaram são menos fiscalizadas em termos de obrigações previdenciárias e sofrem menor pressão dos sindicatos em termos de direitos trabalhistas. Pesquisa realizada em 1996 (SIMÃO, 2000, p.38), com ex-funcionários de empresas têxteis de Blumenau apresentou os seguintes dados: 56,38% haviam voltado à condição de assalariados, mas com remuneração inferior ao recebido na época do desligamento; 13,12% continuavam desempregados; 10,99 estavam trabalhando na informalidade e 4,96% haviam se tornado micro-empresários.

A predominância da mão-de-obra feminina no setor têxtil, no qual se concentra a economia do Médio Vale do Itajaí, facilitou o crescimento do trabalho informal pois, como observou HARVEY (1998, p.146 e 2005, p.170), a força de trabalho feminino é extremamente vulnerável às práticas patriarcais, tornando-se vítima de baixas remunerações e segurança do emprego negligenciável. No segmento de confecções-vestuário as contratações informais estão mais presentes do que no segmento de cama-mesa-banho.

Em 1989, como reação à precarização das relações de trabalho, o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Blumenau, fundado em 1941, fez sua primeira grande greve, paralisando a cidade por doze dias. Mas em 1997, o sindicato dos trabalhadores do setor têxtil fechou um acordo com o SINTEX extinguindo o piso salarial da categoria, e deixando que a oferta e a procura por mão-de-obra arbitrassem os salários.

A jornada de trabalho foi flexibilidade com o sistema de banco de horas, adequando-se à sazonalidade da demanda por produtos (PETRY, FERREIRA e WEISS, 2000, p.320).

5.5. Automação

A crise obrigou as empresas do Médio Vale do Itajaí a reestruturarem seus processos produtivos, superando a defasagem acumulada ao longo dos anos de economia protegida. Segundo Campos, Cário e Nicolau (2000, p.18),

"o movimento de reestruturação conduziu a aumento do número de equipamentos com dispositivos eletrônicos, redução da idade média dos equipamentos, introdução de modernas técnicas organizacionais e de novos sistemas de informação, elevação do nível de qualificação da mão-de-obra, importância à infra-estrutura tecnológica com destaque para a presença de laboratórios de *design* e de aumento de gastos destinados a P&D, crescimento nas demandas por serviços tecnológicos para ensaios, testes etc. que no conjunto evidenciaram capacidade de resposta do arranjo à nova realidade de mercado".

A modernização do setor industrial, em busca de competitividade, passou pela aquisição de novas máquinas que possibilitassem ampliar a produtividade. No setor têxtil, este processo foi muito mais intenso nos setores de fiação, tecelagem e tinturaria/estamparia ligados às empresas de cama-mesa-banho, do que no setor de costura, que é mão-de-obra intensivo, centrado no binômio máquina de costura-costureira. Mas as etapas anteriores à costura no segmento de confecção (criação, modelagem, risco e corte) também foram automatizadas com sistemas informatizados de CAD-CAM - *computer aided design* e *computer aided manufacturing*. As novas máquinas, automatizadas, trouxeram para a indústria maior velocidade, menor necessidade de mão-de-obra, menor consumo de energia e de espaço, menor poluição e maior qualidade do produto. Se no início dos anos 1980 um tecelão cuidava no máximo de dois teares, atualmente este profissional chega a coordenar oito plantas totalmente computadorizadas.

A aquisição de novas máquinas no mercado internacional exigiu elevados investimentos, que nem todas as empresas tinham condições de realizar. O PRODEC-Têxtil, que veremos no item 5.10.2., financiou estas aquisições, permitindo assim a modernização competitiva do parque industrial, mas sem priorizar a manutenção ou geração de empregos. Assim, a consequência da inovação tecnológica via automação foi a dispensa de operários tornados supérfluos. Com a automação, completa-se o ciclo de alienação do operário, que em um primeiro momento era também um colono proprietário de terra que podia ser cultivada; em um segundo momento, como assalariado sem propriedade rural passou a depender, para sua sobrevivência, apenas da venda de sua força de trabalho; e, finalmente, com a automação, tornou-se desnecessário e foi substituído pela máquina.

Uma das maneiras de detectarmos a automação industrial é a análise da evolução do número de funcionários por indústria, apesar deste dado refletir também a informalidade e a

terceirização. Esta relação vem caindo no Médio Vale do Itajaí desde 1980, passando de mais de 40 funcionários por indústria para menos de 20 funcionários por indústria em 2000. (SIEBERT e TRIBESS, 2002, p.95).

À medida que grandes empresas se modernizaram com a aquisição de novos equipamentos, as máquinas usadas foram revendidas para empresas menores, transferindo, assim, dentro do arranjo produtivo, uma tecnologia de segunda mão. Foi o que aconteceu com a substituição dos teares manuais para os automáticos, destes para os teares sem pinça, até os novos teares a jato de água ou de ar.

Vejamos alguns exemplos de automação no Médio Vale do Itajaí: a Artex (atual Coteminas) instalou, a partir de 1980, equipamentos de transporte interno e de armazenagem, novos teares suíços para felpudos e teares a jato de ar para tecidos lisos. Em 1985, um moderno sistema de controle eletrônico de processos, com todos os teares conectados a um computador, registrando e controlando a produtividade dos teares a cada segundo (Artex, 1986).

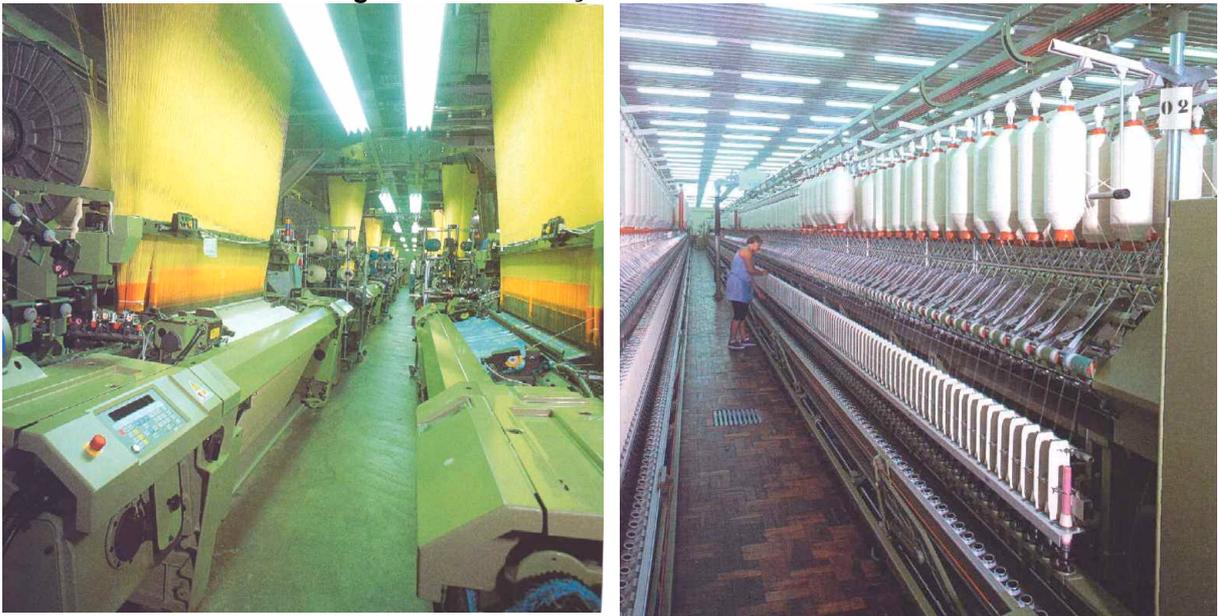
A Eletro Aço Altona passou por uma reestruturação a partir de 1990, adquirindo equipamentos de alta tecnologia para aumentar a produtividade e a qualidade. Um laboratório completo foi implantado, com medidor tridimensional computadorizado, para garantir a qualidade dos equipamentos usinados. Os novos equipamentos implicaram na contratação e treinamento de engenheiros e técnicos especializados, mas implicaram na redução de 600 postos de trabalho (SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p.68).

Figura 30 - Automação Industrial na Eletro Aço Altona



fonte: www.altona.com.br

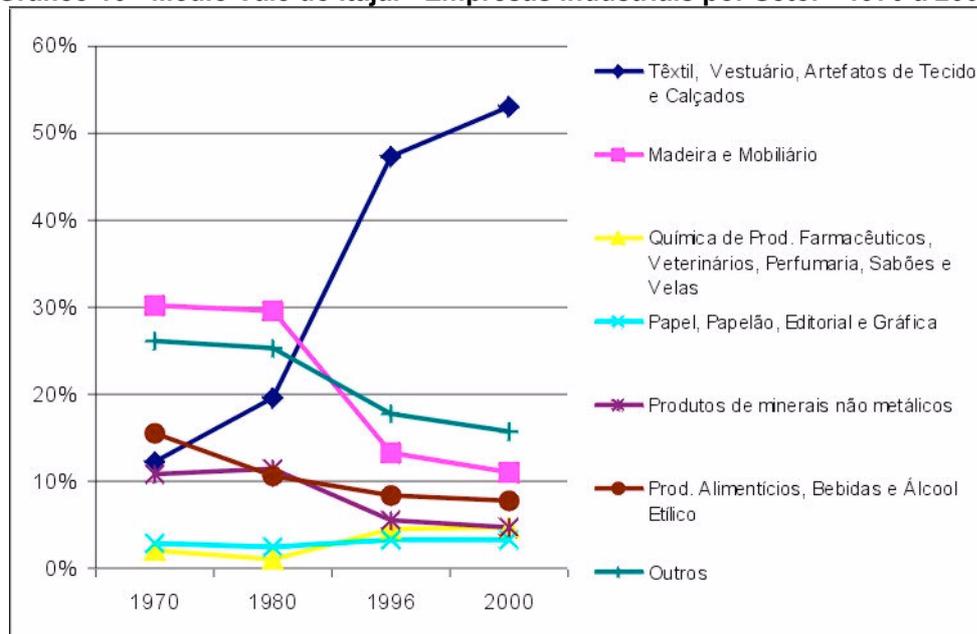
A Karsten foi outra empresa que se manteve competitiva investindo pesadamente em automação industrial e tecnologia de ponta, renovando praticamente todo o seu parque fabril na década de 1990, permanecendo em sua localização original às margens do Rio do Testo, em Blumenau. O cenário, em alguns momentos, é o de fábrica-fantasma, robotizada.

Figura 31 - Automação Industrial na Karsten

fonte: CURTIPASSI, 2001, p. 111 e 113.

5.6. Diversificação ou Concentração no Setor Têxtil?

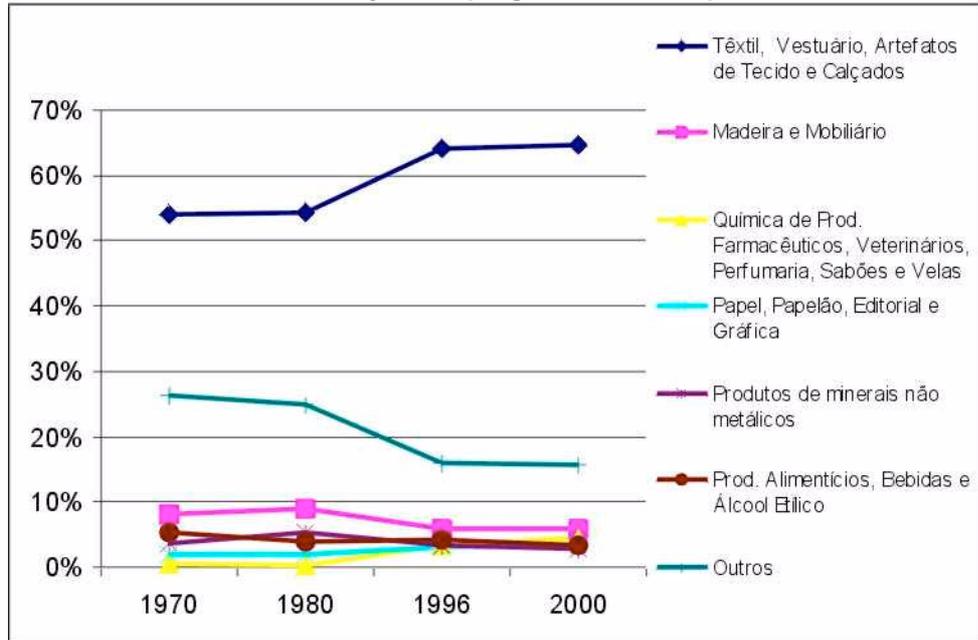
Muito se comenta que a crise do setor têxtil teria gerado a diversificação do parque industrial do Médio Vale do Itajaí, mas os números contradizem esta impressão. Apesar de alguns exemplos de diversificação como no setor metal-mecânico e de plásticos, os dados desta pesquisa mostram que aumentou, no período analisado, a concentração no setor têxtil no Médio Vale do Itajaí. Este setor, em ascendência desde 1970, respondia, em 2000, por 53% das empresas industriais e 64,7% dos empregos industriais da região.

Gráfico 10 - Médio Vale do Itajaí - Empresas Industriais por Setor - 1970 a 2000

fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Já o setor de madeira e mobiliário, que predominava no Médio Vale do Itajaí na década de setenta, caiu para a terceira posição em 2000, tanto em termos de número de indústrias como de empregos, passando a responder por apenas 11,01% do total de empresas da região e 5,8% dos empregos industriais (SIEBERT e TRIBESS, 2002, p. 88 e 89). O declínio do setor madeireiro, que se deveu à proibição legal ao corte da Mata Atlântica, não afetou o nível de emprego da região, pois o setor não era mão-de-obra intensivo.

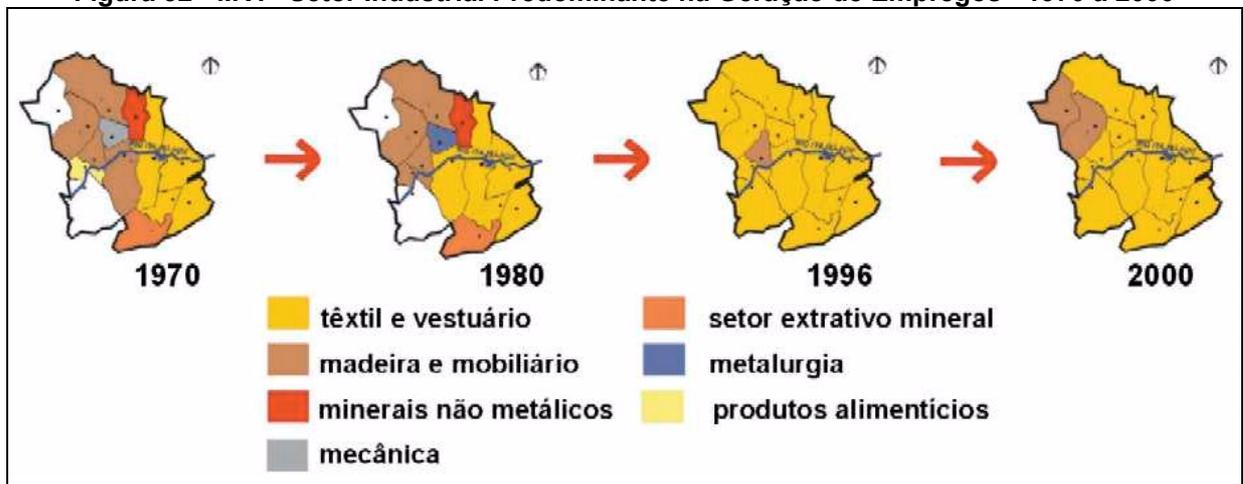
Gráfico 11 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais por Setor - 1970 a 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Os cartogramas da figura 32 representam a evolução, de 1970 a 2000, da dinâmica de ocupação de mão-de-obra, evidenciando, mais uma vez, o aumento da concentração da economia regional no setor têxtil.

Figura 32 - MVI - Setor Industrial Predominante na Geração de Empregos - 1970 a 2000

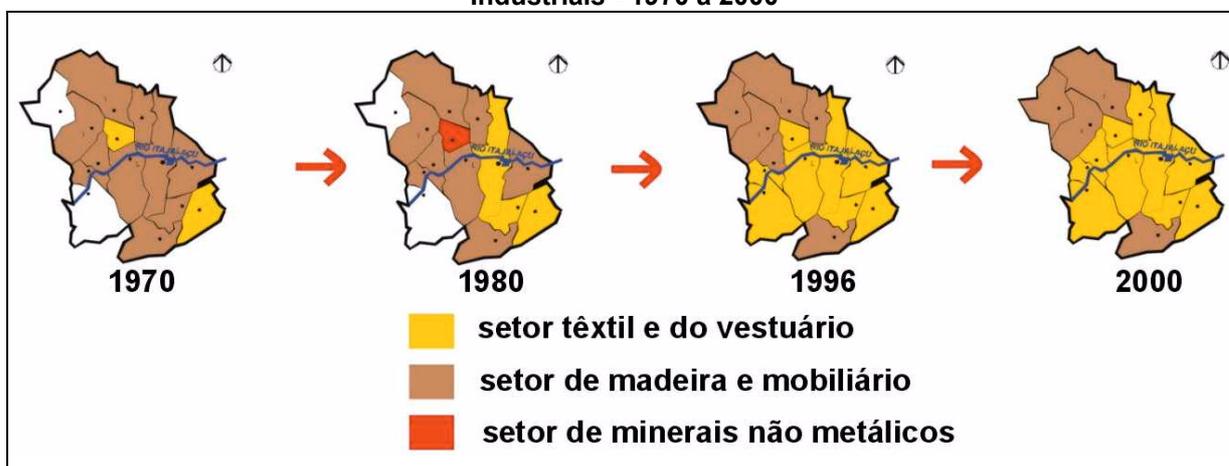


fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Se em 1970 o setor têxtil e de vestuário era o maior gerador de empregos em apenas quatro municípios da região, em 2000 ele já predominava em doze dos quatorze municípios do Médio Vale do Itajaí. Em 1970, seis diferentes segmentos industriais apareciam como maiores absorvedores de mão de obra em municípios da região, ao passo que em 2000 apenas dois setores - têxtil e madeira - aparecem como predominantes em municípios da região.

Os cartogramas da figura 33, com a evolução do setor industrial predominante por município em termos de número de empresas, de 1970 a 2000, caracterizam a substituição do setor de madeira e mobiliário pelo setor têxtil nos maiores municípios, e a sua permanência nos municípios menores, situados na periferia da região, que são os com a topografia mais íngreme, sendo mais adequados para reflorestamentos e manejo florestal do que para urbanização ligada à industrialização.

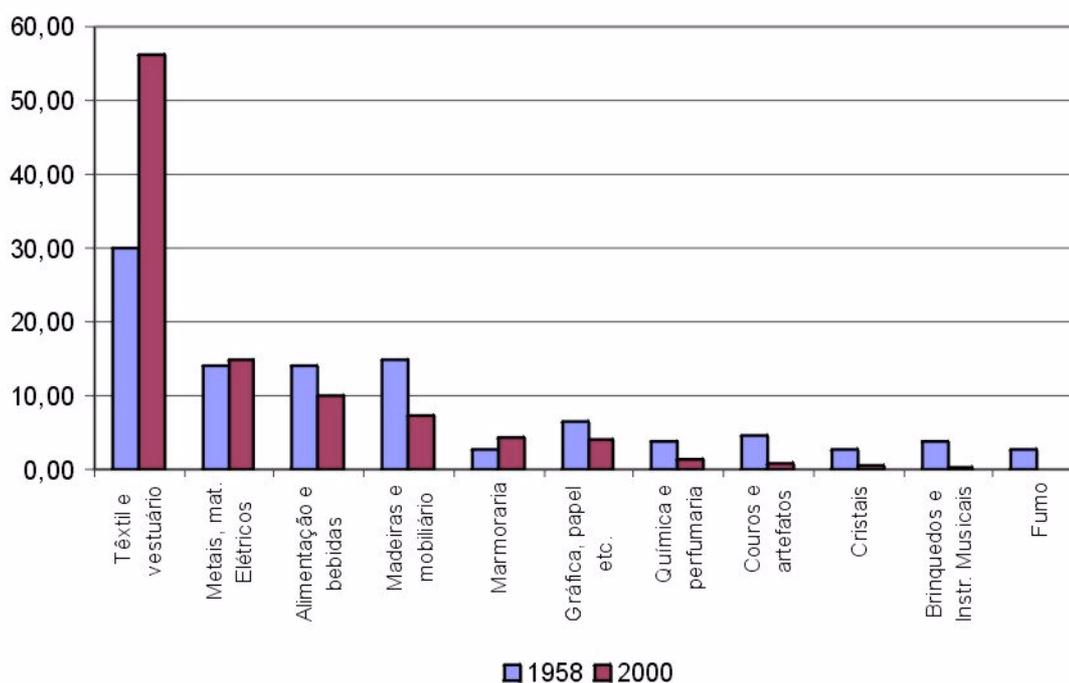
Figura 33 - Médio Vale do Itajaí - Setor Industrial Predominante no Total de Empresas Industriais - 1970 a 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Esta concentração da região no setor têxtil está presente também no município pólo. Como vimos anteriormente, em Blumenau, as empresas apresentavam em 2000 uma produção bastante variada, porém mais da metade (56,24%) permanecia concentrada no setor têxtil, sendo que este também emprega a maior parte da mão-de-obra industrial (69,7%), e é o único setor industrial de Blumenau que conta com empresas com mais de 500 funcionários (SIEBERT e OTTE, 2002, p.36 e 37).

Podemos perceber a evolução dos setores industriais de Blumenau comparando os dados referentes ao número de empresas de 1958 com os dados de 2000 no gráfico 12.

Gráfico 12 - Blumenau - Participação Setorial no Total de Empresas Industriais 1958 - 2000

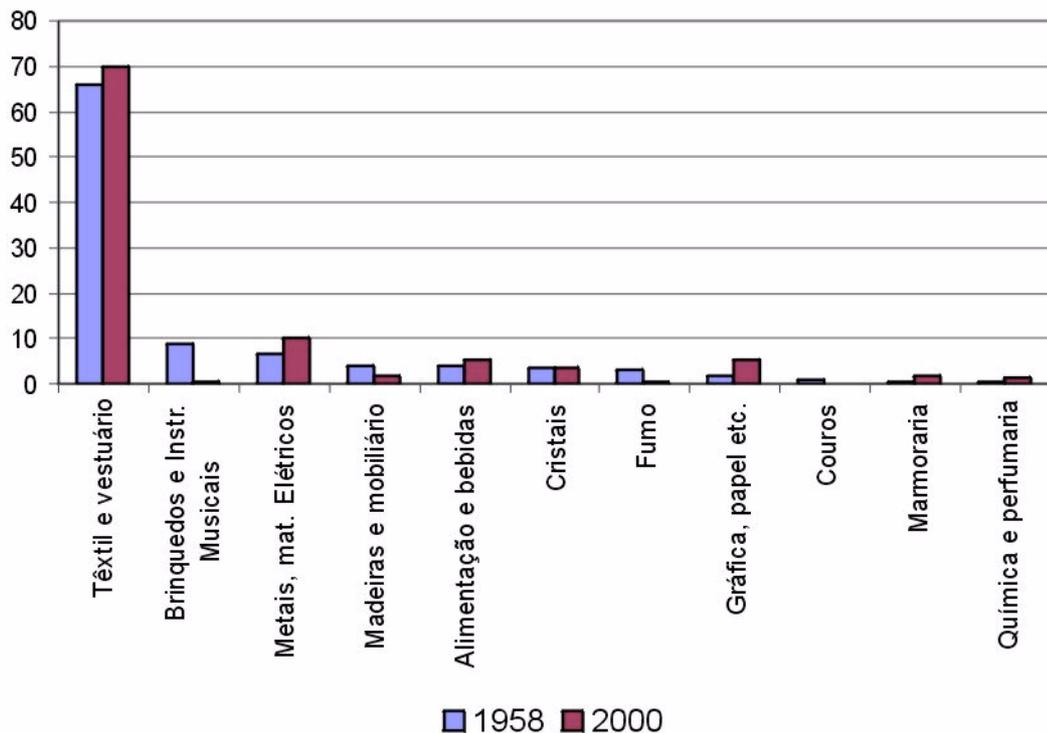
fonte: Mamigonian (1958) e IPPUB elaboração: C. Siebert

O setor têxtil aumentou sua participação de 30% para 56% do total de empresas. O segundo setor por quantidade de empresas continua sendo o de metal/material elétrico, que se manteve na faixa dos 15% do total de empresas, apesar de ter crescido de 15 para 388 empresas. Os demais setores, com exceção do setor de marmoraria, perderam representatividade no total, devido ao maior crescimento do setor têxtil. Isto demonstra claramente uma concentração no setor têxtil, lembrando, contudo, que estes dados refletem a proliferação de micro e pequenas empresas criadas no processo de terceirização.

Já quando analisamos, no gráfico 13, o número de funcionários por setor, percebemos que a concentração do setor têxtil de 1958 a 2000 foi mantida, pois já representava 66% do total de empregos, passando para 69%.

O número de empregos no setor têxtil quadruplicou no período, acompanhando o crescimento do total de empregos industriais. O setor de brinquedos e instrumentos musicais, que era o segundo maior empregador em 1958, com 778 empregos, quase desapareceu, devido à falência da empresa Gaitas Hering (Hering S/A Brinquedos e Instrumentos Musicais) em 1990.

O setor de metais e materiais elétricos, que era o terceiro maior empregador em 1958, passou para o segundo lugar, tendo um crescimento superior ao do total de empregos industriais. Também tiveram crescimento expressivo os setores de química e gráfica.

Gráfico 13 - Blumenau - Participação Setorial no Total de Empregos Industriais 1958 - 2000

fonte: Mamigonian (1958) e IPPUB elaboração: C. Siebert

Apesar da inegável concentração no setor têxtil, a região não pode ser considerada monoindustrial. O setor metal mecânico está fortemente presente, com empresas como a Eletro Aço Altona em Blumenau; a Metalúrgica Fey e a Wanke em Indaial; a Metisa e a Mueller em Timbó; a Netzsch e a Bosch Rexroth em Pomerode, a Zen, a Irmãos Fischer e a ZM em Brusque; o setor de Cristais é tradicional na região; o setor de Plásticos está em expansão, sendo exemplos a Plasvale e a Sacoplás em Gaspar. Um exemplo marcante de diversificação produtiva do Médio Vale do Itajaí, ainda na década de 1970, foi, como vimos no item 3.3, a criação da Ceval, pelo Grupo Hering de Blumenau, na área de alimentos, em Gaspar. Na década de 1980, a Ceval alargou seu perfil de atuação com a aquisição do frigorífico Seara, na cidade de mesmo nome no oeste catarinense. A empresa expandiu-se então para Itapiranga, Jaraguá do Sul e Forquilha em Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso do Sul. Como veremos a seguir, no item 5.7, após ter se tornado uma das maiores exportadoras do setor agroindustrial brasileiro, a Ceval teve seu controle acionário vendido para uma corporação mundial.

Seguindo o exemplo da Hering, a Teka também experimentou diversificar suas atividades entrando para o setor de alimentos em 1987, com uma unidade de esmagamento de soja em Cuiabá - MT, com recursos da SUDAM, mas em 1992 vendeu esta fábrica para a Ceval, voltando a dedicar-se apenas ao setor têxtil (GOULARTI FILHO, 2002, p.287)

5.7. Centralização de Capitais – Fusões e Aquisições

Como vimos no item 2.4, uma das características do desenvolvimento do capital nos anos 80 e 90 foi a centralização de capitais através de fusões e aquisições, na disputa pelos mercados mundiais. A venda das empresas, ou a procura por novos sócios que injetem capital, ocorre quando a necessária modernização exige investimentos muito elevados, em função de defasagem com os padrões internacionais.

No Médio Vale do Itajaí, a reestruturação produtiva não se caracterizou, como Espíndola (1999) observou no oeste do Estado, pela centralização de capitais, ou, como Goularti Filho (2002) observou na região de Joinville, pela desnacionalização do parque industrial. Aqui, ao contrário, predominou, como já vimos, a terceirização com a multiplicação das micro e pequenas empresas. Apesar disto, houve alguns exemplos de alienações patrimoniais, sendo as mais relevantes a aquisição da Ceval pela Bunge e a aquisição da Artex pela Coteminas, como veremos a seguir.

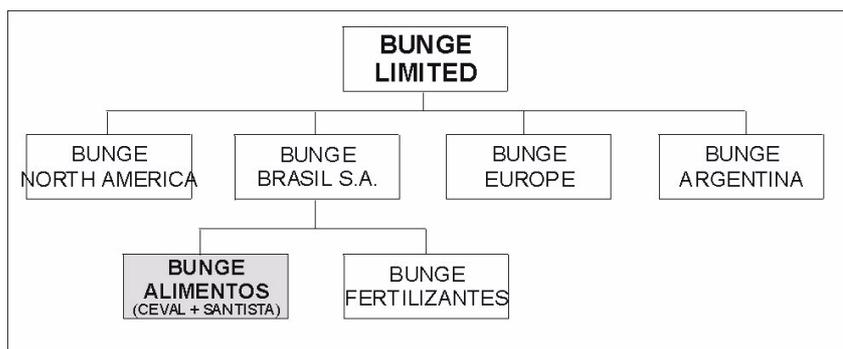
Ceval - Bunge

A Ceval, como vimos no item 5.6, foi implantada em Gaspar em 1972, como parte da estratégia de diversificação industrial do Grupo Hering de Blumenau. Em 1997, no processo de desnacionalização das empresas do setor de alimentos visto no item 4.2, o controle acionário da Ceval, uma gigante pelos padrões brasileiros, foi adquirido, pela Bunge⁵⁹, uma corporação mundial que atua na forma de oligopólio. Como o exemplo mais palpável da inserção da região na divisão internacional do trabalho, vamos tentar entender como se deu a alienação da Ceval, que papel ela ocupa nesta multinacional, e quais foram as consequências, para a região, desta centralização de capitais.

Em 2000, houve a fusão da Ceval com a Santista, criando a empresa Bunge Alimentos, com sede em Gaspar - SC, e que, em 2005, era a maior empresa do Sul do país. Baseada na estratégia da integração da cadeia produtiva, a Bunge Alimentos forma, junto com a Bunge Fertilizantes, a Bunge Brasil S.A., maior empresa brasileira de agronegócio, e quarta maior exportadora do país. A Bunge Brasil S.A. é controlada pela Bunge Limited⁶⁰.

⁵⁹ A Bunge foi criada em 1818 na Holanda por Johannpeter Bunge, para comercializar grãos importados das colônias holandesas. Em 1884, Ernst Bunge, neto do fundador, expandiu as atividades para a Argentina. Em 1905, a Bunge iniciou suas atividades no Brasil, adquirindo parte da S.A. Moinho Santista Indústrias Gerais em Santos – SP.

⁶⁰ Companhia de capital aberto criada em 1999, com matriz em White Plains, NY – EUA. Fazem parte ainda da corporação a Bunge North America, a Bunge Europe e a Bunge Argentina. Operando em 29 países, a Bunge Limited conta com um total de 25.000 funcionários, e fábricas em 14 países distribuídos em 4 continentes (América, Europa, Ásia e Austrália). Opera na cadeia produtiva alimentícia do campo ao consumidor, produzindo alimentos e insumos para a produção de alimentos. A Bunge Brasil S.A., com matriz em São Paulo, conta com 13.000 funcionários em 79 unidades (fábricas, portos, centros de distribuição) e 185 silos distribuídos em 14 estados. A Bunge Alimentos, maior processadora de grãos do país, com matriz em Gaspar (na antiga Ceval), conta com 7.000 funcionários em fábricas, moinhos, silos e terminais portuários distribuídos em 14 estados. São marcas vinculadas à Bunge Alimentos: margarinas Delícia, Mila e Primor; óleo Soya, Primor e Salada; Mayonegg's; massas Petybon; bebidas prontas All Day e farinha Sol (www.bunge.com.br).

Figura 34 - Posição da Antiga Ceval na Estrutura da Bunge Ltd.

fonte: www.bunge.com.br elaboração: C. Siebert

Para a Bunge Limited, ter raízes globais é uma vantagem competitiva importante, porque a demanda pela soja é global, mas o cultivo é concentrado nas Américas. Com produção tanto no hemisfério norte quanto no sul, a empresa consegue suprimento de matéria prima o ano todo. A integração ao longo de toda a cadeia produtiva alimentícia possibilita aproveitar as sinergias entre as divisões.

A fusão da Ceval com a Santista⁶¹ na Bunge Alimentos possibilitou maximizar sinergias das áreas fiscais, industriais e de logística. Trouxe vantagens fiscais, pois a Ceval, como exportadora, tinha créditos de ICMS que não podia utilizar uma vez que seus negócios no Brasil eram pouco significativos. Outra vantagem foi a redução do pagamento de Cofins⁶² e PIS, uma vez que a Ceval vendia óleo de soja para a Santista. Os custos de logística também caíram pois tornou-se possível utilizar os mesmos meios de transporte para a divisão Ceval exportar soja e a divisão Santista importar trigo (A Notícia, 05/09/2000). A Bunge Alimentos tem também uma relação sinérgica de logística com a Bunge Fertilizantes, pois a frota de caminhões leva fertilizantes para o agricultor e traz na volta a colheita de grãos (Bunge 100 Anos, 2005).

Em Gaspar, além da matriz da Bunge Alimentos, funciona o centro de pesquisa, a refinaria multióleo, a hidrogenação e o envase de óleo e margarina, totalizando cerca de 600 funcionários.

A venda da Ceval para a Bunge fez com que o centro decisório deixasse a região? Em um primeiro momento, podemos dizer que não, uma vez que a matriz da Bunge Alimentos ocupa a antiga sede da Ceval em Gaspar, e seu presidente⁶³ é da região. Mas não há segurança de permanência desta situação, até porque a localização em Gaspar não está ancorada nem na proximidade da matéria prima nem do mercado consumidor. Nada

⁶¹ designações que deixaram de existir.

⁶² Contribuição para Financiamento da Seguridade Social e Programa de Integração Social

⁶³ Sérgio Roberto Waldrich, é um engenheiro químico formado na Universidade Regional de Blumenau, oriundo da Ceval, onde foi estagiário, e da Seara. Outros talentos brasileiros foram aproveitados neste processo internacional de centralização de capitais da Bunge Limited: Vilmar Schürmann, blumenauense, engenheiro químico graduado na USP e fundador da Ceval, é hoje presidente da Bunge Brasil S.A.. Mário Barbosa Neto,

impede que a matriz venha a ser transferida para outra localização, ou mesmo que a unidade de Gaspar seja fechada, até porque a Bunge é um grupo empresarial focado em eficiência e competitividade, que já tomou, em ocasiões anteriores, decisões de reestruturação produtiva e administrativa que implicaram no “enxugamento” de fábricas. É o que pode acontecer, por exemplo, com o incentivo da Lei Kandir, que comentamos no item 4.2, à exportação de produtos primários, e que torna mais vantajoso exportar a soja *in natura* para ser esmagada na Bunge Argentina.

A aquisição da Ceval pela Bunge foi benéfica para a região? Segundo Herculano Domício Martins, da Bunge Alimentos, não havia outra opção, pois a empresa havia alcançado o limite de sua capacidade de investimento e daí para frente não tinha mais condições de competir no mercado internacional. Sem capital, não havia como investir em novas tecnologias e recursos humanos (talentos). Para Martins, o impacto foi benéfico do ponto de vista socioeconômico, pelos investimentos diretos e pela movimentação da economia gerada pelos salários, contratação de serviços e arrecadação de impostos.

Na verdade, a aquisição da Ceval pela Bunge se insere em um cenário de consolidação do agronegócio brasileiro em estruturas fortemente concentradas, sob domínio do capital internacional, como parte do movimento de reestruturação do setor em âmbito mundial (BENETTI, 2004, p.97).

Artex - Coteminas

Vejam agora outra aquisição de grande impacto na região: a aquisição da tradicional empresa Artex pela Coteminas – Companhia de Tecidos Norte de Minas. A Artex, fundada em 1936, já havia incorporado a fiação Badenfurt em 1949 e a centenária Empresa Industrial Garcia (1885) em 1970, em um processo de centralização de capitais, avançando na produção de artigos de cama e mesa e de tecidos lisos (Artex, 1986). Em 1997, foi vendida a fiação em São José dos Pinhais - PR, e foi criada a empresa Toália S.A., em um acordo com o grupo mineiro do setor têxtil Coteminas, que culminou com a aquisição da Artex e da Toália pela Coteminas em 2000. A marca Artex passou a fazer parte da linha de produtos da Coteminas. A Artex deixou de ser uma empresa de capital local, mas a fábrica de Blumenau não foi desativada e recebeu maciços investimentos em modernização.

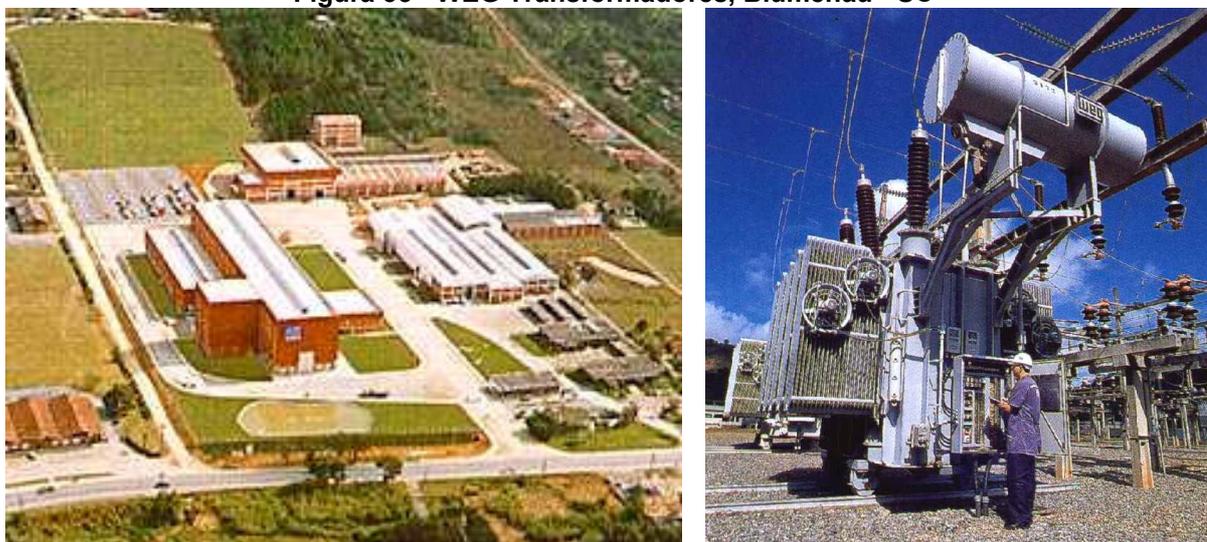
Outros exemplos

Estas aquisições, ao mesmo tempo que constituem investimentos externos na região, com injeção de novos recursos e tecnologias, representam também uma perda da soberania regional, pois o centro decisório destas empresas se desloca, passando a ser externo à região e portanto alheio aos interesses locais.

Em 1995, a empresa Maju foi adquirida pela Marisol⁶⁴ de Jaraguá do Sul - SC, vindo a ser fechada em 2002. A marca Maju continuou sendo comercializada pela Marisol, mas a produção foi transferida para o Ceará. Seus ex-funcionários constituíram uma cooperativa têxtil, com o apoio da Universidade Regional de Blumenau.

Outra aquisição de uma empresa do Médio Vale do Itajaí que serve de exemplo da estratégia de centralização de capitais foi a aquisição, pela WEG Transformadores, de Jaraguá do Sul - SC, da empresa Ecemic Indústria de transformadores, de Blumenau, em 1981. Considerada uma multinacional brasileira, a WEG possui unidades industriais em Santa Catarina, e São Paulo, no Brasil, e na Argentina, México, Portugal e China. Com esta aquisição, a WEG fez investimentos elevados em Blumenau, inaugurando em 1999 uma nova fábrica de transformadores de alta potência, para uso de concessionárias e estatais de energia elétrica ou em grandes subestações industriais.

Figura 35 - WEG Transformadores, Blumenau - SC



fonte: www.weg.com.br (acesso em 22/02/2006)

5.8. Valorização de Marcas

Com a abertura do mercado possibilitando a importação de produtos mais baratos do que os produzidos localmente, algumas empresas adotaram como estratégia competitiva a valorização de suas marcas, procurando diferenciar seu produto. Isto se dá, muitas vezes, mais pela criação de uma imagem da marca para o público consumidor, do que pela incorporação substancial de qualidade ao produto.

O Grupo Hering é provavelmente o melhor exemplo desta estratégia de reestruturação organizacional através da agregação de valor de mercado ao produto, ao

⁶⁴ Empresa constituída em 1964, inicialmente para fabricar chapéus de praia em fibras naturais. Em 1968 diversificou as atividades com a aquisição da empresa Tricotagem e Malharia Jaraguá. Implantou novas unidades industriais em Corupá (1978), Massaranduba (1979), Schroeder (1984), no Vale do Rio Itapocú - SC, e em Benedito Novo (1986), no Médio Vale do Itajaí. Na década de 1990, criou as marcas Lilica Ripilica e Tigor T.

direcionar o seu foco ao gerenciamento de um portfólio de marcas como Dzarm, Mafisa e PUC⁶⁵; e ao implantar uma cadeia de lojas franquizadas Hering Family Store. O ciclo de mudanças que introduziu o novo posicionamento estratégico teve início em 1994. Para o Vice-Presidente da empresa, Fábio Hering, "o maior ativo da Hering é sua marca, o que define a nova estratégia de aproximação do varejo"⁶⁶. A marca Hering é comercializada nos Estados Unidos e na Europa nas redes J.C.Penney e Wal-Mart. Além disso, a empresa também demonstra sua inserção na economia globalizada por ser licenciada para utilização das marcas Disney, Warner Bross e Barbie. Esta estratégia gerencial foi associada à terceirização das etapas de fiação e de confecção, como foi visto no item 5.5. A reestruturação da Hering fica clara nas palavras de seu diretor de comércio exterior, Ulrich Kuhn:

A Hering teve que se adaptar ao momento pós-94 e, como todo mundo, enxugou, reduziu sua estrutura e fez seu dever de casa operacional. A empresa entendeu claramente a mudança do perfil do consumidor brasileiro. E tinha que conviver ainda com a guerra fiscal, o drama dos incentivos em outros estados e o aumento da informalidade, coisas que tornaram a concorrência desigual. De produtora massiva, a Hering mudou seu foco. Centralizou suas forças nas marcas e as reduziu, até chegar às três de hoje – Hering, Puc e Dzarm. Também entramos com tudo no varejo, lançando as Hering Stores. De 15.000 funcionários, hoje a empresa opera com 4.000 diretos e outros 4.000 indiretos, através da terceirização. A produção, que chegou a 12 milhões de peças por mês, caiu para 4 milhões mensais. Mas a diferença é que antes se produzia muito aquela camiseta branca, sem valor agregado. Hoje, a Hering faz moda (JSC, 31/01/2004, p. 8^A).

Figura 36 - Loja franquizada da Hering Store



fonte: www.hering.com.br/franquias

Outro bom exemplo de valorização de marcas é a empresa de confecções Colcci, de Brusque, criada em 1986 e adquirida em 2000 pelo ACM Têxtil de Jaraguá do Sul, que investe em estilistas de destaque como Lila Colzani e Marcelo Sommer, em desfiles na Fashion Rio e tem como garota propaganda a Übermodel Gisele Bündchen. Comercializada

Tigre, focando no setor infantil. Em 1995 instalou unidade na Argentina e em 2000 incorporou a produção de calçados, adquirindo empresas no Rio Grande do Sul (www.marisolsa.com.br).

⁶⁵ As marcas Omino, Public Image e Wrangler faziam parte, inicialmente, desta estratégia, mas foram desativadas. A marca PUC foi criada em 1970 e a Dzarm em 1998.

⁶⁶ Diário de Pernambuco, 25/07/2000

em mais de 1.200 lojas multimarcas, a Colcci é também uma das maiores franquias brasileiras (www.colcci.com.br).

5.9. Inserção no Mercado Internacional

Qual é a inserção da indústria do Médio Vale do Itajaí no mercado internacional? A abertura comercial e, em especial, a sobrevalorização da moeda afetaram duramente as exportações das empresas da região. A Hering, por exemplo, que chegou a exportar U\$100 milhões em 1992, reduziu suas exportações para apenas U\$18 milhões em 1998. As empresas exportadoras buscam aumentar suas exportações para os mercados europeu e norte americano, e elevar o valor agregado dos produtos exportados.

Desde 1994, como vimos no item 4.1, o regime mundial de cotas para produtos têxteis, ou Acordo Multifibras, estabelecido no GATT em 1973, foi gradualmente reduzido até deixar de vigorar em 2005, com a liberação dos mercados mundiais. Para as empresas da região do Vale do Itajaí, esta oportunidade de aumentar sua fatia do mercado internacional não está sendo aproveitada em função da cotação do dólar que, desvalorizado, dificulta as exportações dos produtos nacionais. As empresas reivindicam também a desoneração da folha trabalhista das exportadoras. A dificuldade do setor têxtil, base da economia do Médio Vale do Itajaí, em conquistar mercados internacionais, provém ainda do baixo nível tecnológico desta indústria, que se difunde com facilidade para países com baixo custo de mão-de-obra.

De maneira geral, as empresas do Médio Vale do Itajaí não adotaram a estratégia de instalar unidades produtivas em outros países, como forma de inserção no mercado internacional, como fizeram, por exemplo, a Embraco de Joinville e a WEG, de Jaraguá do Sul. A Hering ensaiou abrir uma unidade em Badajós, na Espanha, para aproveitar as vantagens do Mercado Comum Europeu. A unidade entrou em atividade em 1992, mas foi desativada em poucos anos.

A Karsten, de Blumenau, é uma das maiores exportadoras do país em artigos têxteis. As exportações representam praticamente 50% do faturamento da empresa, que para isto precisou se adaptar às exigências do mercado internacional, renovando o parque fabril e diversificando a produção. Seu presidente, Carlos Odebrecht, bisneto do fundador Johan Karsten, afirma que *"para sustentar-se em mercados disputados, empresas competitivas precisam investir na atualização do parque fabril, na valorização de seus funcionários e na atuação com responsabilidade social"* (Expressão, p.56). Para exportar, a Karsten realiza pesquisas constantes nos mercados em que vende, com o objetivo de oferecer coleções de produtos que atendam às expectativas dos clientes. A empresa possui escritórios em Nova Iorque - EUA e em Krefeld - Alemanha, vendendo seus produtos para mais de 40 países. Os EUA são o maior cliente, com 56% do total exportado pela empresa. A Karsten foi uma das

primeiras empresas brasileiras a possuir licenciamento da Disney e participa, desde 1974, de grandes feiras mundiais do setor, como a maior feira de produtos têxteis para casa, a Heimtextil, em Frankfurt, na Alemanha. Sobre o papel do Estado na política industrial, o Presidente da Karsten reivindica linhas de financiamento de longo prazo, redução da taxa de juros, desburocratização e reforma tributária, para aumentar a competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional (Expressão, p.56).

Outras empresas da região que participam da Heimtextil são a Teka, de Blumenau, e a Buettner, de Brusque, que expõem na feira desde 1985, com o objetivo de conhecer tendências, mostrar lançamentos e fazer contatos internacionais (JSC, 11/01/2006, p.9). A Heimtextil conta com três mil expositores, de 70 países.

5.10. O Papel do Estado

Através de questionário enviado a 45 empresas de toda a região, correspondendo às maiores de cada município, buscamos avaliar de que maneira as empresas vêem a atuação do governo na questão do desenvolvimento industrial. Destas, apenas 20 responderam, e 4 se recusaram a participar da pesquisa. A opinião, quase unânime, é a de que o governo não tem dado apoio ao desenvolvimento industrial, principalmente com a alta tributação que impõe às empresas, causando entraves à expansão industrial. Em seguida, observou-se a questão da falta de políticas macro, a grande burocracia que envolve os financiamentos e os altos juros aplicados, que inviabilizam o acesso à linhas de crédito favoráveis, a falta de infra-estrutura em estradas e portos, entre outros. Observou-se, contudo, que existe uma relação muito boa entre as indústrias e o governo municipal, já que muitas recebem benefícios e incentivos para se manterem nos municípios. Isto acaba por acirrar a competição entre cidades, na chamada guerra fiscal, favorecendo os empreendimentos.

Das 20 empresas que responderam à pesquisa, 7 receberam benefícios da Prefeitura Municipal local, como isenção de impostos municipais, obras de infra-estrutura, doação de terreno, e até construção de creches para os filhos dos funcionários. Apenas 3 foram beneficiadas pelo governo estadual, por meio do BADESC/BRDE/PRODEC e 4 pelo Governo Federal, através do BNDES, do Ministério da Cultura (Lei Rouanet) e do programa EXIM-Exportação, que proporciona crédito à juros baixos para empresas que possuem altos volumes de exportação (SIEBERT e TRIBESS, 2002).

5.10.1. Governo Federal e Atividade Industrial

Qual foi o papel da União no apoio à atividade industrial no período analisado? Vemos mais omissão do que ação, mais obstáculos do que incentivos. A elevada carga tributária e a taxa de juros são apontadas pelos empresários catarinenses como principais

fatores limitadores da expansão das atividades industriais (FIESC, 2005). Para os setores exportadores, a baixa cotação do dólar em relação ao real dificulta a exportação. Os empresários do setor têxtil queixam-se ainda da falta de atuação do Estado no controle ao contrabando de produtos que causam uma concorrência predatória com o produto nacional, pois entram ilegalmente no país muitos produtos têxteis sem pagar impostos (Expressão, p.45). Apesar da falta de uma política industrial coerente e eficaz, o Estado oferece financiamentos através do BNDES.

O Governo Federal apóia o desenvolvimento industrial através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, ex-autarquia federal criada pela Lei nº 1.628, de 20 de junho de 1952, e enquadrado como uma empresa pública federal, com personalidade jurídica de direito privado e patrimônio próprio, pela Lei nº 5.662, de 21 de junho de 1971. O BNDES é um órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e tem como objetivo apoiar empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do país. Desta ação resultam a melhoria da competitividade da economia brasileira e a elevação da qualidade de vida da sua população.

A parceria com instituições financeiras, com agências estabelecidas em todo o país, permite a disseminação do crédito, possibilitando um maior acesso aos recursos do BNDES. As linhas de apoio financeiro e os programas do BNDES atendem às necessidades de investimentos das empresas de qualquer porte e setor, estabelecidas no país, estas linhas refletem as condições básicas e as diversas formas de apoio direto (operação realizada diretamente com o BNDES) e de apoio indireto (operação realizada através de Instituição Financeira Credenciada).

Há três formas de apoio: Direto - Operação realizada diretamente com o BNDES ou através de mandatário; Indireto - Operação realizada através de instituição financeira credenciada, podendo ser: automático; não-automático (sujeito a consulta-prévia ao BNDES) e Cartão BNDES; Misto - Operação que combina as duas formas anteriores, direto e indireto não-automático.

Operações de valor superior a R\$ 10 milhões para financiamento de projetos de investimento poderão ser realizadas através do apoio direto, indireto não automático ou misto. Operações de valor até R\$ 10 milhões por empresa a cada período de 12 meses para financiamento de projetos de investimento serão realizadas através do apoio indireto automático. Operações, de qualquer valor, de financiamento isolado de equipamentos serão realizadas através do apoio indireto automático – Linhas FINAME, FINAME Agrícola, FINAME leasing, FINAME Concorrência Internacional, ou via Cartão BNDES. Operações de apoio a empresas privadas em APLs - arranjos produtivos locais, mediante consulta-prévia, poderão ser utilizadas através do apoio direto, independente do valor global e/ou individual das operações.

Ao analisarmos os desembolsos do BNDES para Blumenau de 1997 a 2004, percebe-se que o setor têxtil recebeu mais de 39% dos investimentos em todos os anos analisados, tendo recebido maior investimento em 2004 quando chegou a quase 98% do total desembolsado para Blumenau.

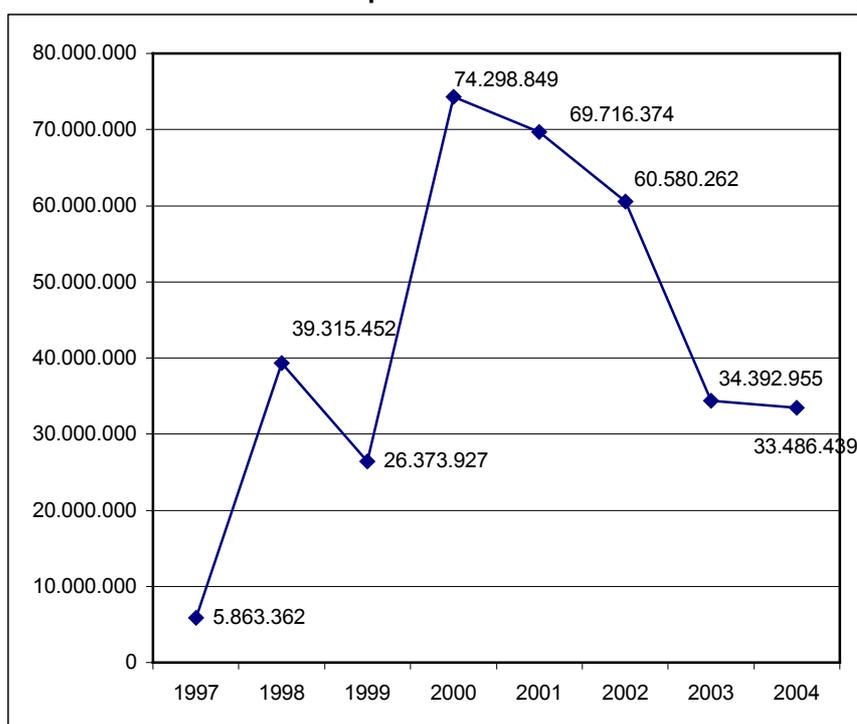
Tabela 18 - Desembolsos do BNDES para o Setor Industrial de Blumenau 1997 - 2004 (R\$)

GÊNERO DE ATIVIDADE	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PRODUTO ALIMENTÍCIO E BEBIDA	321.155	-	-	347.912	65.243	759.710	496.040	345.710
PRODUTO TÊXTIL	3.279.387	36.041.607	23.022.683	69.979.976	27.413.864	56.396.564	31.173.992	32.666.355
CONFECÇÃO, VEST. E ACESSÓRIO	534.921	1.773.220	1.094.816	2.420.161	28.496.761	756.245	184.522	158.938
PRODUTO DE MADEIRA	-	-	-	55.817	36.662	99.876	39.986	-
CELULOSE E PAPEL	309.859	-	-	-	38.881	36.385	113.632	-
EDITORIAL E GRÁFICA	146.026	109.598	66.714	-	177.397	111.175	450.240	-
PRODUTO QUÍMICO	64.650	-	-	-	61.269	86.598	44.459	-
ARTIGO DE BORRACHA E PLÁSTICO	505.546	354.743	447.976	369.648	647.519	811.228	168.840	88.000
PRODUTO MINERAL NÃO METÁLICO	-	123.241	-	-	193.900	49.560	232.656	111.840
METALURGIA BÁSICA	16.000	149.250	-	-	242.140	138.047	636.587	-
PRODUTO DE METAL	79.470	315.070	107.340	123.975	70.979	228.337	25.002	-
MÁQUINA E EQUIPAMENTO	-	50.768	287.208	916.647	9.475.245	522.699	739.180	115.596
MÁQ. APARELHO E MAT. ELÉTRICO	606.349	381.556	876.145	-	397.100	45.500	78.300	-
EQUIP. MÉDICO, PRECISÃO, AUT. INDL	-	-	-	50.000	2.399.414	-	-	-
VEÍCULO AUTOMOTOR	-	16.400	416.662	-	-	490.099	9.520	-
MÓVEL E INDÚSTRIAS DIVERSAS	-	-	54.383	34.713	-	48.240	-	-
TOTAL	5.863.362	39.315.452	26.373.927	74.298.849	69.716.374	60.580.262	34.392.955	33.486.439

fonte: BNDES elaboração: Ana Raquel Maximo

No período analisado, os anos 2000, 2001 e 2002 são os que apresentaram maiores desembolsos do BNDES para o setor industrial de Blumenau, como resposta, ainda que tardia, à crise do setor têxtil..

Gráfico 14 - Desembolsos do BNDES para o Setor Industrial de Blumenau 1997 - 2004



fonte: BNDES elaboração: Ana Raquel Maximo

5.10.2. Governo Estadual e Atividade Industrial

A partir dos anos 1980, a falta de planejamento no plano nacional se refletiu nos estados da federação. A inflação, o endividamento externo e os sucessivos planos de estabilização econômica debilitaram também a indústria catarinense. Com a implantação da agenda neoliberal, o Estado deixou de conduzir o processo de ordenamento econômico, cedendo lugar ao mercado. Na década de 1980, o governo catarinense ainda não havia perdido por completo sua capacidade de investimento e regulação, mas a partir de 1990, passou a atuar como coadjuvante no processo de ordenamento econômico, devido ao desmonte do Estado (GOULARTI FILHO, 2002, p.337). Como vimos, ao longo de sua história, o planejamento no Estado sofreu sempre de falta de continuidade, "*motivada por sucessivas reformas administrativas a cada gestão e à falta de acompanhamento da execução das ações propostas*" (SIEBERT, 2001, p.164).

Tabela 19 - Planos de Governo - Santa Catarina - 1983-1998

Período	Partido	Governador	Plano de Governo
1983 - 1986	PDS	Esperidião Amim	Carta dos Catarinenses
1987 - 1990	PMDB	Pedro Ivo Campos	Rumo à Nova Sociedade Catarinense
1991 - 1994	PFL	Vilson Kleinubing	Plano SIM
1995 - 1998	PMDB	Paulo Afonso	Viva SC

fonte: SIEBERT, 2001

Ao analisar os investimentos dos bancos de fomento em Santa Catarina, Goularti Filho (2002, p.234) encontra evidências para contestar a visão schumpeteriana do desenvolvimento catarinense, segundo a qual o empresário inovador seria o responsável pelo dinamismo da indústria: "*não existe empresário inovador sem um arranjo institucional e financeiro propício à realização de novos investimentos, sem um estado de confiança, sem expectativas favoráveis e com retorno garantido.*"

Em 1982 o PROCAPE foi extinto, após denúncias de fraude, sendo criado, apenas em 1988, o PRODEC – Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense, com o objetivo de apoiar financeiramente a implantação de novas unidades industriais, a expansão de empresas já estabelecidas, a reativação de unidades industriais paralisadas há mais de dois anos e a importação de máquinas e equipamentos (GOULARTI FILHO, 2002, p.232).

O Plano de Governo de Pedro Ivo Campos para o período 1987-1990, denominado "Rumo à Nova Sociedade Catarinense", defendia que o Estado assumisse o papel de agente indutor do desenvolvimento. Contraditoriamente, este mesmo governo reduziu significativamente o número de funcionários públicos, em nome da austeridade fiscal.

A década de 90 caracterizou-se por uma conjuntura desfavorável de perda de competitividade internacional das empresas catarinenses. Mudanças estruturais ocorreram em vários setores: houve a redução das atividades estatais; a reestruturação da indústria cerâmica; a reestruturação patrimonial do complexo eletro-metal-mecânico; o desmonte

parcial do complexo carbonífero; a desverticalização e a retração do segmento têxtil-vestuário e a desnacionalização do complexo agro-industrial.

Para Goularti Filho (2002, p.222), a função do Estado nos anos 1980 foi a de manter e modernizar a infra-estrutura existente, enquanto nos anos 1990, foi a de desmontá-la com a venda do patrimônio público. Ao analisar os investimentos do Badesc de 1975 a 1999, este mesmo autor (2002, p.230) registra uma participação no total das aplicações de 22% na região de Blumenau, só superada pela região de Florianópolis, com 24% do total de aplicações. No mesmo período, 17% dos recursos do Badesc foram destinados ao setor têxtil.

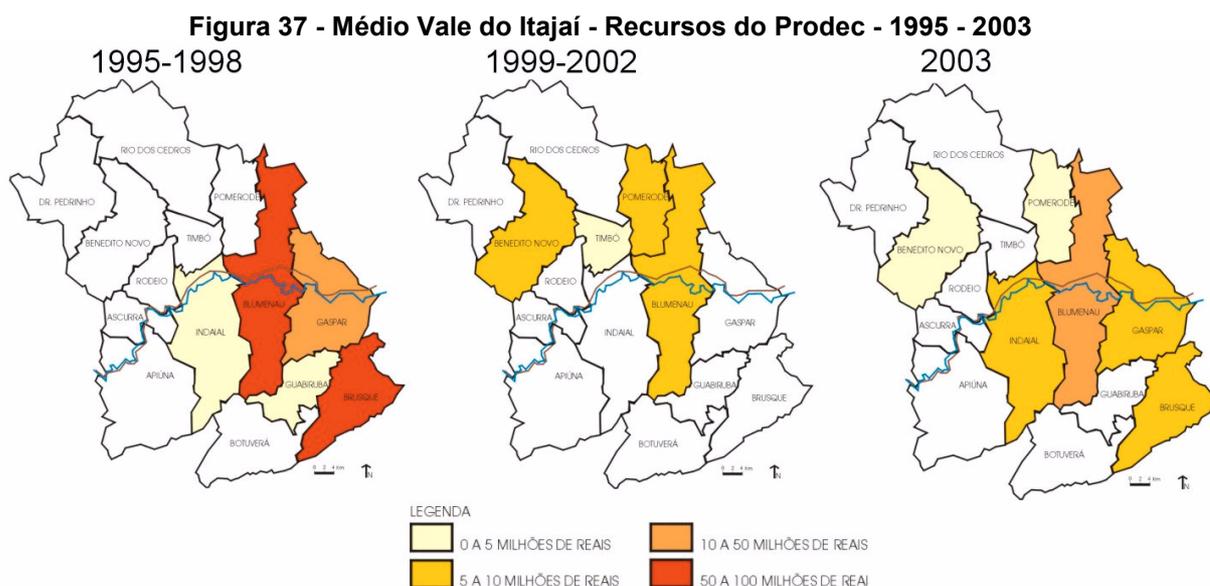
Em 1995, o PRODEC foi reformulado, passando a ser baseado em postergação do recolhimento de parte do ICMS gerado pelo projeto incentivado. Ou seja, o Estado não abre mão da cobrança do imposto, apenas cobra mais tarde, com a incidência de juros e correção monetária (12%^{aa}). Em 1997, Santa Catarina viu-se forçada a participar da guerra fiscal nacional para não perder suas empresas. Para evitar a fuga das empresas têxteis para outros estados, foi criado, pela Lei 10.474/1997, o PRODEC-Têxtil – Programa de Desenvolvimento Têxtil Catarinense, com prazo de carência de até 60 meses (5 anos), encargos de 6% a.a., e participação de até 75% do ICMS gerado ou dos valores que seriam gerados na exportação (www.badesc.gov.br/agencia/index.htm). Algumas das empresas beneficiadas pelo PRODEC Têxtil são a Renaux e a Colcci, de Brusque; a Maju, a Cia. Hering, a Altemburg e a Dudalina, de Blumenau; e a Wilrich, de Guabiruba. A Altemburg recebeu R\$5,9 milhões, em 1998, para investir em novas tecnologias e equipamentos de ponta, com a previsão de criação de 257 novos empregos. Já a Maju aplicou R\$ 14,6 milhões em 1998, no aumento de sua capacidade produtiva, com previsão de geração de 350 novos empregos diretos (A Notícia, 01/09/2002). No entanto, sua controladora Marisol encerrou as atividades da Maju em 2002. Várias indústrias do Médio Vale do Itajaí foram beneficiadas pelo programa, mas a renúncia fiscal nem sempre significou a geração ou manutenção de empregos, pois muitos investimentos foram canalizados para a automação industrial. Apesar dos esforços governamentais, as exportações catarinenses mantiveram-se em queda até janeiro de 1999, quando a mudança cambial favoreceu as vendas para o mercado externo.

Em 1999 os Prodec para cada setor industrial foram unificados em um só programa. O novo Prodec tem por objetivos desconcentrar a indústria no Estado, diversificar a economia, gerar empregos, renovar tecnologicamente a indústria e preservar o meio ambiente. O crédito, que era de até 75% do ICMS gerado, passou a ser de até 100%, desde que haja concordância do Município e da FECAM (A Notícia, 24/04/2002).

Enquanto os recursos do Badesc concentravam-se nas regiões de Florianópolis e Blumenau, os recursos do PRODEC foram destinados, prioritariamente, para a região Norte

(36%) e oeste (21%), concentrados nas empresas WEG, Perdigão, e Sadia (GOULARTI FILHO, 2002, p.234).

Nos cartogramas da figura 37 podem ser comparados os valores de financiamentos destinados aos municípios da região através do Prodec, de 1995 a 2003, percebendo-se uma distribuição razoavelmente equilibrada, apesar da concentração em Blumenau, esperada em função de sua maior população. Entre 1995 e 1998, foram aprovados 16 projetos para o Médio Vale, somando a quantia de aproximadamente 185 milhões de reais. Entre 1999 e 2002, foram 10 projetos, num valor de apenas 27 milhões. Com os recursos do Prodec, por exemplo, a Sacoplás transferiu-se de Blumenau para Gaspar em 2002. Em 2003, foram 11 projetos aprovados, somando cerca de 54 milhões de reais. Entre 1995 e 1998, Blumenau recebeu mais da metade do total investido na região, seguido por Brusque, com outra grande fatia (37,10%). Entre 1999 e 2002, a distribuição foi mais equilibrada, com Blumenau, Benedito Novo, Pomerode e Timbó dividindo o montante. Em 2003, mais municípios tiveram empresas beneficiadas, mas a maior parcela novamente corresponde a empresas sediadas em Blumenau.



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002 SPG - Secretaria de Estado do Planejamento e Gestão

5.10.3. Governo Municipal e Atividade Industrial

Ao comentar o paradoxo da valorização do lugar em um momento em que o tempo aniquila o espaço, Harvey (1998, p.266) afirmou que as qualidades do lugar "*passam a ser enfatizadas em meio às crescentes abstrações do espaço*". A produção ativa de lugares dotados de qualidades especiais torna-se um importante trunfo na competição espacial entre localidades, cidades, regiões e nações. De fato, as mudanças do padrão produtivo levaram a uma procura por novas localizações industriais, e as administrações municipais reagiram buscando atrair novas empresas com incentivos. Como as empresas organizaram-

se em redes que se estendem por vários municípios, seria importante, para fazer frente às demandas dos setores produtivos, que as administrações municipais adotassem uma perspectiva regional, ultrapassando a escala local, o que ainda não acontece.

Acreditamos que a conjugação de esforços para dinamizar a economia regional é possível, mesmo em um ambiente de competição pela atração de investimentos, transformando a guerra de lugares em "coopetição", ou cooperação competitiva (FRIEDMANN, 1999, p.10, Apud GEIGER, 2001, p.1.753). O que vemos, no entanto, é que em vez de fazer exigências ambientais ou sociais para a instalação de novas unidades industriais - como, por exemplo, contribuições para um fundo habitacional que atendesse a necessidade de moradia dos trabalhadores - os municípios fazem concessões às empresas na base de renúncia fiscal, comprometendo sua receita e, conseqüentemente, sua capacidade de atender à sociedade.

Dos 14 municípios do Médio Vale do Itajaí, 11 possuem legislação específica de política de incentivos fiscais e econômicos para a instalação e ampliação de empresas industriais.

Tabela 20 - Médio Vale do Itajaí - Incentivos Municipais para Atividades industriais

Município	Lei de Incentivo	Isenção de Impostos por prazo determinado								
		IPTU	Taxa de Licença para execução da obra	ISS - Imposto Sobre Serviços	TLL - Taxa de Licença e Localização	Doação de terras	Infra-estrutura e terraplanagem	Permuta de imóveis	Cessão/locação de espaços industriais	Outros
Apiúna	Não possui									
Ascorra	Não forneceu									
Benedito Novo	221/1973	x	x	x	x	x	x	x		
Blumenau	Compl. n°179/1998	x	x	x	x		x	x	x	x
Botuverá	Não possui									
Brusque	2.485/2001	x	x	x	x	x	x			
Dr. Pedrinho	355/1998 Compl. n°11/2000	x	x	x	x		x		x	
Gaspar	1.670/1997	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Guabiruba	Não possui									
Indaial	696/1972 2.979/2001	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Pomerode	1.225/1995					x	x	x		
Rio dos Cedros	Não forneceu									
Rodeio	Não forneceu									
Timbó	Compl.n°06/1993 65/1995	x	x	x	x	x	x	x	x	x

fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Apenas os municípios de menor porte não possuem este tipo de legislação: Apiuna, Botuverá e Guabiruba. Como pode ser observado na tabela acima, os incentivos oferecidos pelos municípios praticamente não diferem entre si: isenção de IPTU e taxas municipais por prazo determinado (renúncia fiscal), infra-estrutura, doação de terreno e terraplanagem. Blumenau, Timbó e Pomerode criaram distritos industriais. Os municípios que não possuem legislação específica também concedem benefícios para as empresas que os solicitam, mas nestes casos os projetos são aprovados por critério de avaliação administrativa, ou por

comissão montada para este fim, com representantes de diversos setores da sociedade. Nos municípios que possuem a legislação de incentivo, as propostas também são avaliadas por uma comissão e aprovadas pela Câmara de Vereadores. (SIEBERT e TRIBESS, 2002). Em todos os casos, é exigido, juntamente com o requerimento, o projeto do empreendimento contendo várias especificações, como por exemplo: o propósito do empreendimento, estudos de viabilidade econômica, os recursos a serem aplicados e suas fontes, o cronograma da obra, dados sobre geração de empregos e faturamento projetado, entre outros. Para efeitos de avaliação, são citados, como projetos prioritários, na maioria das leis, aqueles que gerem o maior número de empregos e renda, com funcionários do próprio município; empresas que empreguem alta tecnologia ou que sejam pioneiras do ramo; que possuam efeito multiplicador da atividade; e que desempenhem obras sociais e comunitárias, ou, ainda, empreendimentos voltados à qualidade ambiental.

Existem também artigos nas leis de incentivo que condicionam a concessão dos benefícios a uma série de fatores, sendo que, quando não cumpridos, a empresa perde todos os direitos sobre os incentivos recebidos. Ocorre a penalização em casos de paralização das atividades, alteração do ramo de atividade sem autorização prévia, alienação ou locação do imóvel sem autorização do poder executivo, falência ou dissolução de sociedade, ou ainda descumprimento das cláusulas, prazos e projetos, entre outros fatores, determinados pelo poder público.

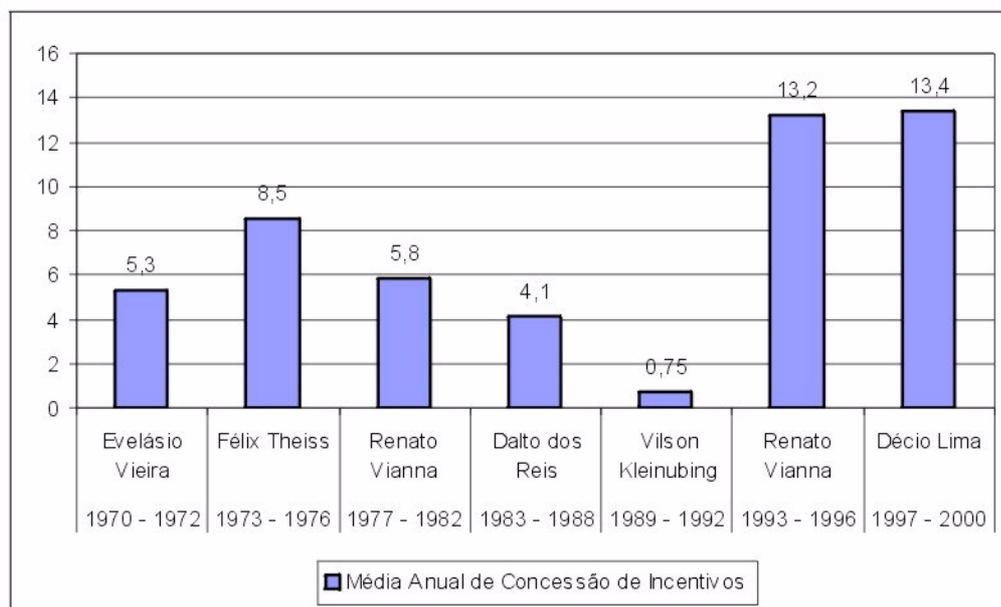
A instalação de novas indústrias nos municípios podem causar impactos consideráveis no meio ambiente. Desta forma, muitas prefeituras municipais incluem em sua legislação de concessão de benefícios fiscais e econômicos um artigo exigindo, no ato do requerimento, um estudo de impacto ambiental aprovado pelos órgãos competentes.

Em Blumenau, se analisarmos os benefícios concedidos por cada administração, de 1970 a 2000, verificamos que o período com menor número de concessões é o de 1989 a 1992, no mandato de Wilson Kleinubing (PFL) e Victor Fernando Sasse (PL), com média de menos de uma concessão de benefício por ano de mandato. A partir de 1993, e até 2000, nos mandatos de Renato de Mello Vianna (PMDB) e Décio Lima (PT), a média anual de concessões passa de treze.

A legislação de incentivos municipais de Blumenau beneficiou, apenas em 1985, 24 empresas, entre elas a Moore Formulários Ltda., a Indústria e Comércio Dudalina S.A., a Malharia Thieman Ltda., a Produtos Alimentícios Medeiros Ltda., e a Cristalerie Strauss S.A. (SIEBERT, 1999, p.96). Mas nem sempre a concessão de benefícios é garantia de sobrevivência ou permanência de uma empresa no município, como demonstram estes três exemplos de Blumenau: a Albany, que recebeu incentivos em 1972, transferiu-se para Indaial em 1986; a Cia. Jensen, que recebeu incentivos em 1974, encerrou suas atividades

no início dos anos 1980; a Maju, que recebeu incentivos em 1996, foi adquirida pela Marisol de Jaraguá em 1995 e desativada em 2002.

Gráfico 15 - Blumenau - Média Anual de Concessões de Incentivos a Empresas Industriais - 1970 a 2000



fonte: SIEBERT e MAXIMO, 2004 - Secretaria de Trabalho e Renda, PMB

Os investimentos de capital alemão em Pomerode, que veremos em maior detalhe no item 6.1.4, receberam apoio do Município: para sua instalação, a Netzsch recebeu da Prefeitura Municipal um terreno e isenção de impostos municipais por 10 anos; e a Weiku recebeu doação de terreno com galpão da Prefeitura local. A Calesita Brinquedos, de origem argentina, recebeu como incentivos do governo municipal isenção de impostos, serviços de terraplenagem e infra-estrutura (SIEBERT e TRIBESS, 2002).

5.11. Estruturas de Apoio não Governamentais

A eficiência de um APL - arranjo produtivo local depende do grau de interação das empresas que o constituem entre si, e com outros atores como o governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa. É preciso que haja ainda uma cultura de cooperação, baseada em relações de confiança entre as empresas e entre as empresas e as instituições governamentais e não governamentais. Storper (1998, p.31) identificou a presença deste arcabouço institucional e organizacional nos países do leste asiático que se desenvolveram de forma acelerada no final do século XX, como a Coreia. Já ao analisar o ambiente socioprodutivo do Vale do Itajaí, Lins (2000, p.224) observou um tecido institucional prejudicado por espírito de rivalidade e competição e por condutas predatórias para concorrentes próximos, apesar da existência das vantagens locais da proximidade geográfica.

No Médio Vale do Itajaí, as estruturas de apoio não-governamental, conforme observado por Campos, Cário e Nicolau (2000, p.7), estão presentes com, entre outras, a FURB - Universidade Regional de Blumenau, o SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, o SINTEX - Sindicato das Indústrias Têxteis de Blumenau e Região, o CIN - Centro Internacional de Negócios (núcleo de empresas exportadoras), as diversas associações comerciais e industriais da cada município, das quais a ACIB - Associação Comercial e Industrial de Blumenau, criada em 1898, é a mais influente politicamente.

Para Lins (2000, p.217), a presença destas instituições e a relação entre elas e as empresas no Vale do Itajaí não surpreendem, tendo em vista a elevada e histórica representatividade da produção têxtil-vestuarista na região.

A iniciativa mais bem sucedida da ação coordenada destas entidades, capitaneada pelo SINTEX, foi a criação, em 2000, da Texfair - Feira Internacional da Indústria Têxtil. Sua sétima edição em 2006 reuniu 200 expositores, representando 400 marcas, com visitação de 27.000 lojistas. O evento é considerado a maior feira têxtil da América Latina.

5.12. Conclusão Parcial

Vimos que, no processo de reestruturação produtiva do Médio Vale do Itajaí, houve perdas e ganhos.

Perdeu-se a fábrica e a marca da Maju e das fraldas Cremer, vendidas e posteriormente desativadas; perdeu-se o controle local da Artex, que passou a fazer parte do Grupo Coteminas, e da Ceval, que passou a integrar a Bunge; perdeu-se também a Gaitas Hering.

Tabela 21 - Reestruturação Produtiva no Médio Vale do Itajaí

estratégia / consequência	exemplo	resultado social
fechamentos	Gaitas Hering Fraldas Cremer Maju Blumalhas Johnson & Johnson	redução dos postos de trabalho (desemprego)
concordatas	SulFábrica	
automação	Altona Karsten	
terceirização	Hering	precarização das relações de trabalho
informalidade	não informado	
centralização de capitais	Artex / Coteminas Ceval / Bunge	-
valorização de marcas	Hering	-

elaboração: C. Siebert

As maiores perdas, no entanto, não foram econômicas, mas sociais. Perderam-se milhares de postos de trabalho, e perdeu-se a segurança do emprego formal. O nível dos salários foi reduzido e, enfraquecidos nas negociações, os sindicatos viram-se obrigados a abrir mão de conquistas anteriores. A precarização das relações de trabalho transferiu para

os trabalhadores o risco inerente da atividade empresarial, numa faceta cruel do processo de terceirização.

Pode ser contabilizado como ganho trazido pela reestruturação produtiva o aumento da competitividade das empresas que sobreviveram ao processo e conseguiram ajustar-se à abertura da economia. Passado o período mais traumático do ajuste, as empresas da região estão mais preparadas, administrativa e tecnologicamente, para enfrentar os próximos desafios.

A nova lógica industrial da região do Médio Vale do Itajaí se apoia na estrutura herdada em um século e meio de desenvolvimento regional, mas se fez possível graças à capacidade de reação ao novo cenário, com a criação de novas relações externas. A sobrevivência - podemos dizer o sucesso - da região no processo de reestruturação produtiva foi impulsionado não pelo Estado, mas pelo capital industrial. O Estado, quando agiu a favor da região, o fez sob pressão dos empresários e não de forma auto-determinada.

Tampouco houve, por parte do Estado, o cuidado de controlar os efeitos externos da reestruturação produtiva das empresas no ambiente social da região. As políticas públicas devem estar focadas não apenas na sobrevivência das empresas, mas também na reinserção produtiva dos trabalhadores, com políticas de incentivo à capacitação profissional e apoio às micro e pequenas empresas e às cooperativas produtivas.

Tabela 22 - Estado e Reestruturação Produtiva

nível	apoio	obstáculos
federal	<ul style="list-style-type: none"> • BNDES • Lei Kandir (p/ produtos primários e semi-elaborados) • estabilidade macro-econômica • 2005 - nova Lei de Falências 	<ul style="list-style-type: none"> • elevada carga tributária • elevada carga de juros • desvalorização do real • falta de controle do contrabando • burocracia - ineficiência • falta de uma política industrial eficiente
estadual	<ul style="list-style-type: none"> • BRDE • BADESC • PRODEC • infra-estrutura (estradas e energia) 	<ul style="list-style-type: none"> • foco nas grandes empresas e não nas pequenas • foco nas empresas e não na geração ou manutenção de empregos
municipal	<ul style="list-style-type: none"> • terrenos • terraplanagens • isenção IPTU e ISS • microcrédito (BLUSOL) • infra-estrutura (acessos) 	<ul style="list-style-type: none"> • morosidade nas decisões • foco nas grandes empresas e não nas pequenas

elaboração: C. Siebert

CAPÍTULO 6

O REORDENAMENTO TERRITORIAL DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

A organização do espaço é função da estrutura da produção.
Milton Santos (1979, p.289)

6. O REORDENAMENTO TERRITORIAL DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ

Nos Capítulos anteriores, estudamos a evolução da relação Estado – indústria, com ênfase para a reestruturação produtiva do Médio Vale do Itajaí. Esta mudança na estrutura do sistema produtivo, com uma nova divisão territorial do trabalho, está gerando um reordenamento territorial da região, que será analisado neste Capítulo. Esta verdadeira revolução do setor industrial não poderia deixar de impactar o espaço regional, formando novas territorializações, uma vez que o Médio Vale do Itajaí cresceu visceralmente ligado às suas indústrias. Na verdade, foi a industrialização que impulsionou o crescimento da rede urbana a partir da antiga colônia de imigrantes alemães e italianos. Já que “*produzir é o ato de produzir espaço*” (SANTOS, 1986, p.118), novas espacialidades foram determinadas pela reestruturação do setor produtivo desta região, gerando um novo uso do território.

Para a reprodução ampliada do capital, estratégias espaciais são armas importantes para o controle de localizações estratégicas e de recursos (HARVEY, 2003, p.96). Assim, uma nova dinâmica espacial se apresenta, com as empresas ocupando e determinando novas relações em territórios que se adaptam para atender às exigências do capital. Surgem novos atores e formas de organização e mesmo um novo cenário político, a partir da alteração da distribuição espacial das atividades industriais. Veremos a seguir os principais aspectos da nova organização do espaço regional, que são a dispersão ou descentralização industrial regional; os novos padrões de implantação industrial intra-urbanos; os resultados espaciais do fechamento de indústrias, da automação, da terceirização e das ampliações e as novas espacialidades residenciais e comerciais.

6.1. Dispersão (Descentralização) Industrial Regional

O Médio Vale do Itajaí, como vimos no item 1.2, é uma região especializada no setor têxtil, formando um APL - arranjo produtivo local. A concentração de empresas de um mesmo setor em uma determinada região gera externalidade positivas cumulativas, em uma relação causal e circular. A aglomeração das empresas traz vantagens para os empresários (difusão de informações, disponibilidade de mão-de-obra especializada); para a mão-de-obra (opções de trabalho); e para os fornecedores (clientela ampliada).

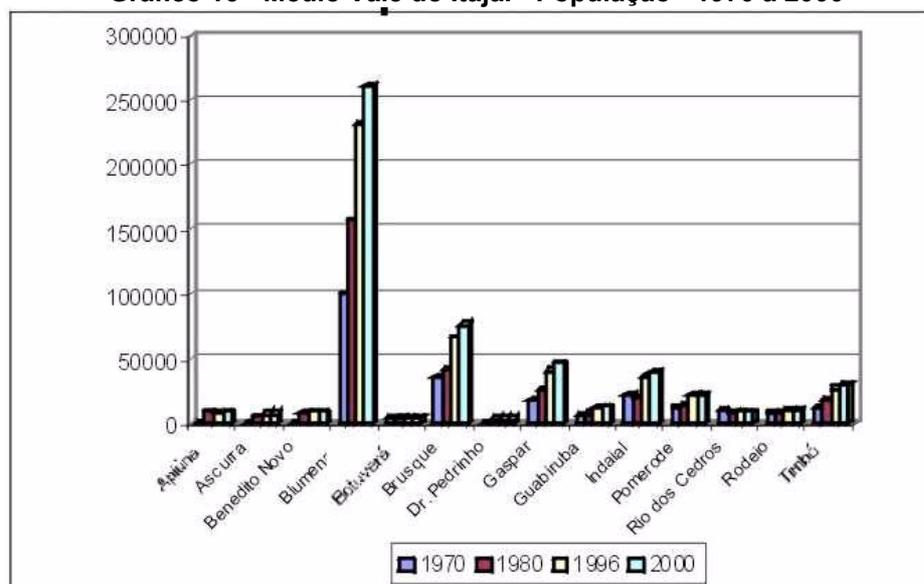
Vimos no item 2.4. que uma das características do regime de produção flexível, possibilitada pelos avanços tecnológicos, é a desconcentração industrial, com a dispersão da produção sobre o território, em busca de vantagens comparativas como custos salariais e incentivos fiscais. No entanto, esta dispersão ocorre de forma concentrada regionalmente, e não difusa, formando regiões especializadas, economicamente dinâmicas, não apenas nas

áreas de influência das metrópoles, mas explorando também as externalidades positivas das cidades médias. Se a saturação das metrópoles e grandes cidades representa, cada vez mais, deseconomias em função dos congestionamentos e dos custos da terra, da infraestrutura e da mão-de-obra, as cidades médias apresentam-se como uma opção locacional privilegiada para o capital industrial. Isto leva à desconcentração da atividade produtiva, redefinindo as relações entre os sistemas urbanos.

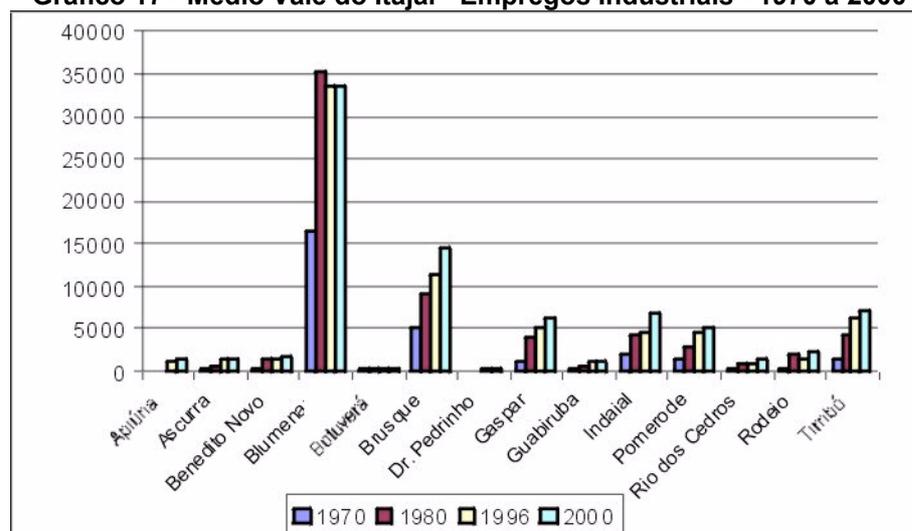
Esta dispersão também é percebida no Médio Vale do Itajaí. Concentradas inicialmente em Blumenau, as indústrias da região, a partir da década de setenta, com a saturação das áreas planas e do sistema viário, e mais tarde, com as grandes enchentes de 1983 e 1984, buscaram regiões mais elevadas e de fácil acesso rodoviário, iniciando o processo de reorganização descentralizada da atividade produtiva, denominada de descentralização, dispersão ou desconcentração espacial. Repete-se aqui, em menor escala, o mesmo fenômeno observado na metrópole de São Paulo (MEYER, GROSTEIN e BIDERMAN, 2004, p.165), do movimento de deslocamento funcional da atividade industrial, induzido por políticas públicas e pela busca de melhores resultados econômicos. Como um dos resultados desta dispersão, Brusque superou Blumenau como centro de compras de confecções pronta-entrega, com a Havan, a FIP - Feira Industrial Permanente e o Centro Comercial Bruen, que surgiram na Rodovia Antonio Heil, nos anos 1990, a partir do pólo de confecções da Rua Azambuja (CORRÊA e PIMENTA, 2006, p.69). Como veremos na sequência deste item, três tipos de situações geraram esta dispersão no Médio Vale do Itajaí: houve a abertura de filiais de empresas sediadas em Blumenau em municípios da região; houve a transferência ou relocação de indústrias de Blumenau para municípios vizinhos; e houve a vinda de novas empresas para a região, dando preferência a se instalar fora do município pólo.

Este aparente "esvaziamento" de Blumenau afeta a percepção do processo de reestruturação produtiva e reordenamento territorial, que é visto inicialmente como crise, mas que se caracteriza também, no nosso entendimento, como transformação, uma vez que a perda do setor industrial é parcialmente compensada pelo crescimento do setor terciário; e a dispersão da atividade industrial dinamizou a economia regional.

Os três gráficos 16, 17, 18, 19 e 20 mostram a evolução demográfica e o crescimento dos empregos e empresas industriais dos quatorze municípios do Médio Vale do Itajaí, de 1970 a 2000. Percebe-se, inicialmente, que Blumenau concentra a população, os empregos e as empresas industriais da região.

Gráfico 16 - Médio Vale do Itajaí - População - 1970 a 2000

fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

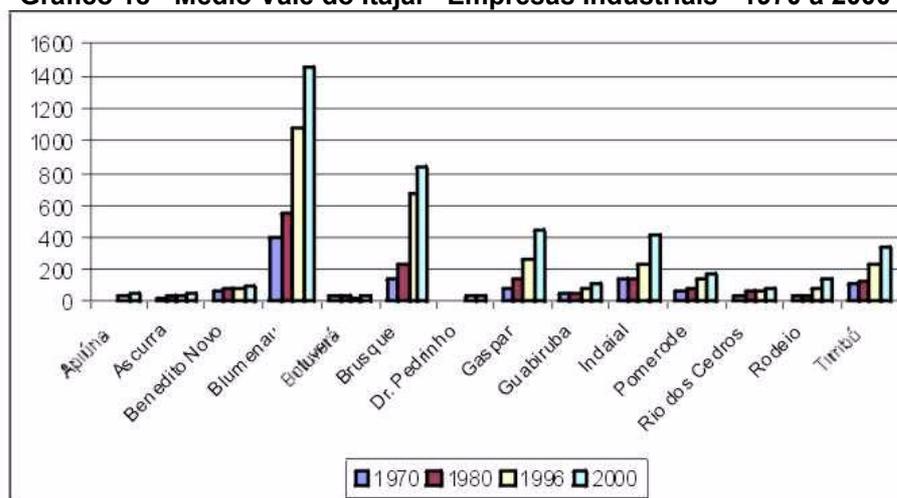
Gráfico 17 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais - 1970 a 2000

fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Mas percebe-se, também, que o período recessivo, com a redução do número de empregos industriais, se manifestou em Blumenau a partir da década de 1980, ao passo que, nos demais municípios da região, o número de empregos industriais manteve-se em crescimento. Brusque, Gaspar, Indaial, Pomerode e Timbó apresentam-se em um patamar intermediário, entre Blumenau e os pequenos municípios⁶⁷.

⁶⁷ Apiúna, Ascurra, Benedito Novo, Botuverá, Dr. Pedrinho, Guabiruba, Rio dos Cedros e Rodeio.

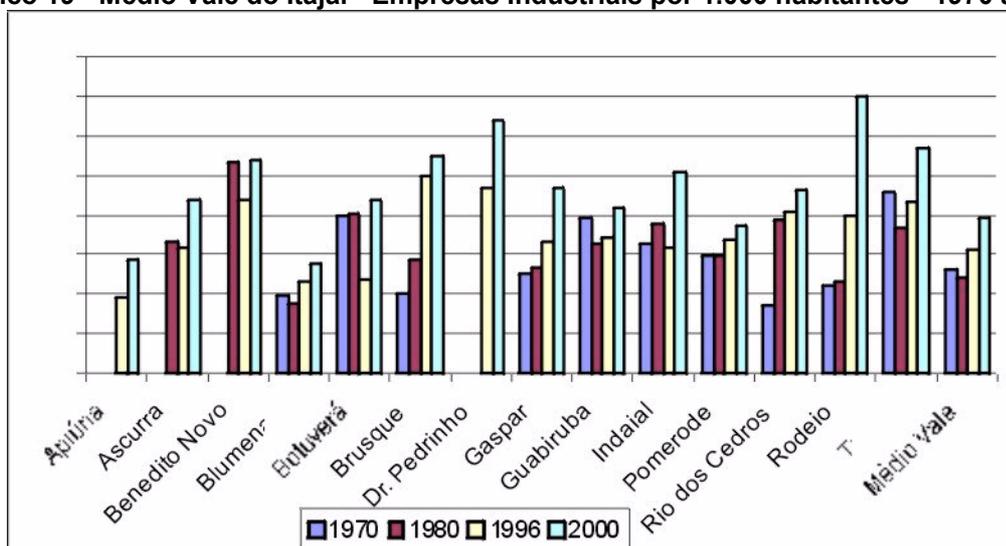
Gráfico 18 - Médio Vale do Itajaí - Empresas Industriais - 1970 a 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

A análise fica mais interessante, no entanto, quando cruzamos os dados populacionais dos municípios do Médio Vale do Itajaí com o número de empregos e empresas industriais, pois a dominância de Blumenau na região desaparece na análise per capita, e o município pólo passa a ser o que apresentava, em 2.000, a menor relação de empresas industriais por 1.000 habitantes da região.

Gráfico 19 - Médio Vale do Itajaí - Empresas Industriais por 1.000 habitantes - 1970 a 2000

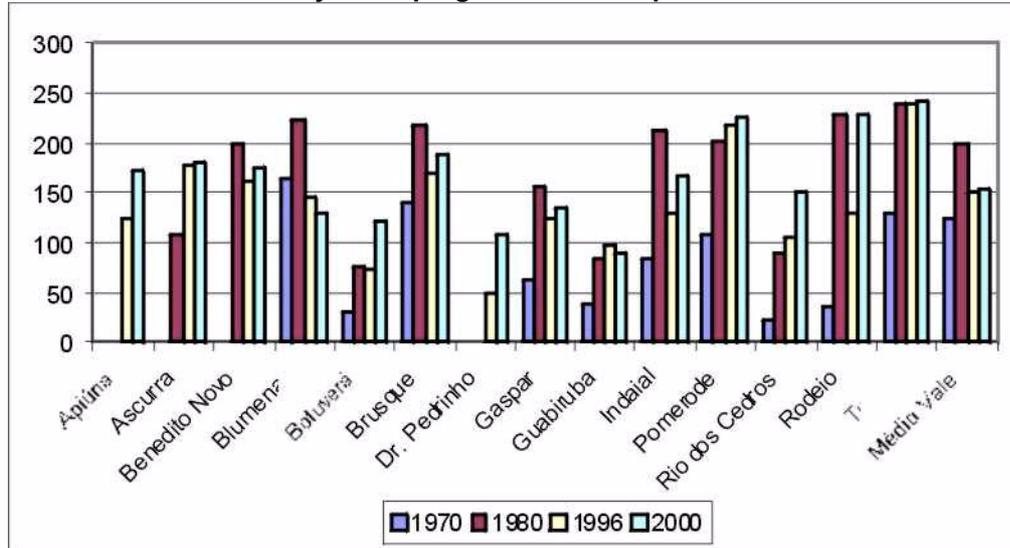


fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002.

Ao cruzarmos os dados populacionais com o número de empregos industriais nos municípios da região no período 1970 a 2000, percebemos que Blumenau é o único município da região no qual esta relação vem caindo desde a década de 1980. Percebe-se também que, em 2000, Timbó era o município com a mais alta relação de empregos industriais para cada mil habitantes na região, com uma média de quase um emprego

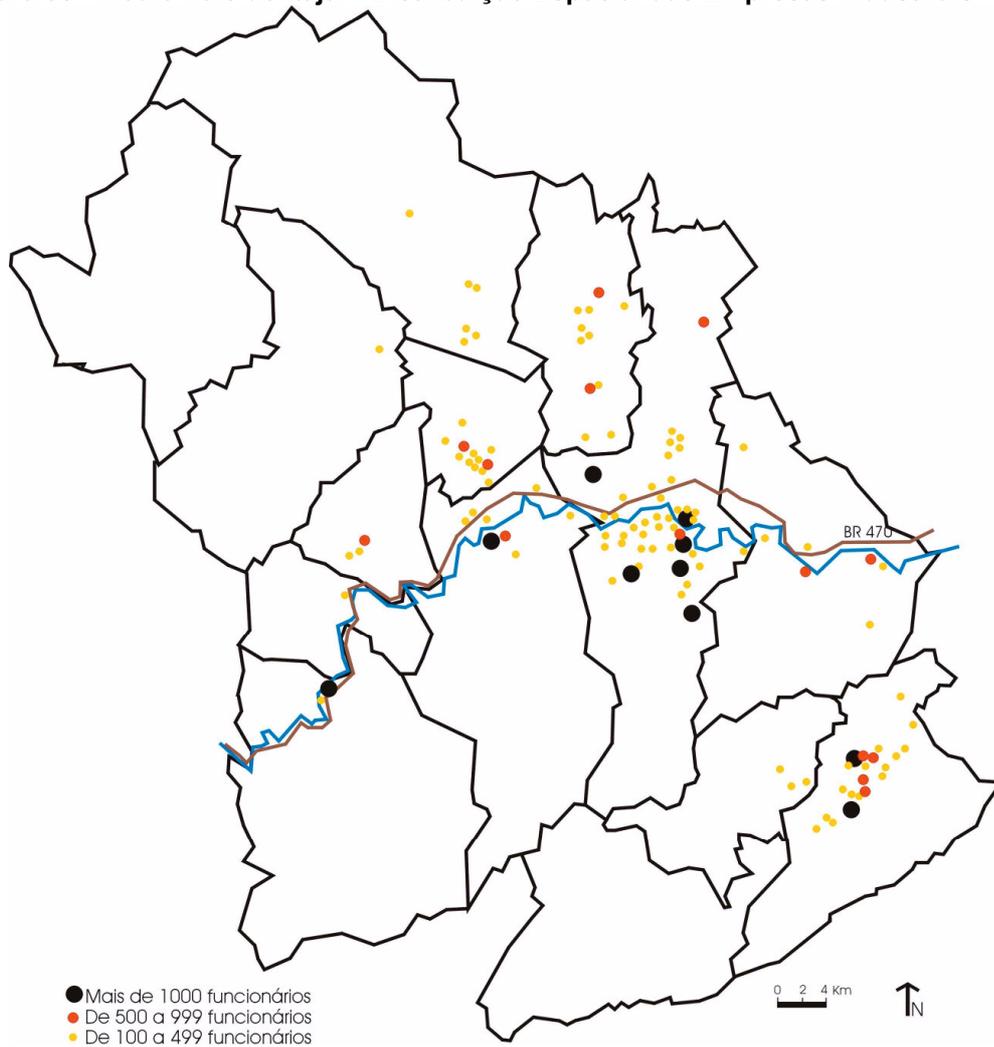
industrial para cada quatro habitantes, enquanto que em Blumenau esta relação era de aproximadamente um emprego industrial para cada oito habitantes.

Gráfico 20 - Médio Vale do Itajaí - Empregos Industriais por 1.000 habitantes - 1970 a 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002.

Figura 38 - Médio Vale do Itajaí - Distribuição Espacial das Empresas Industriais - 2000

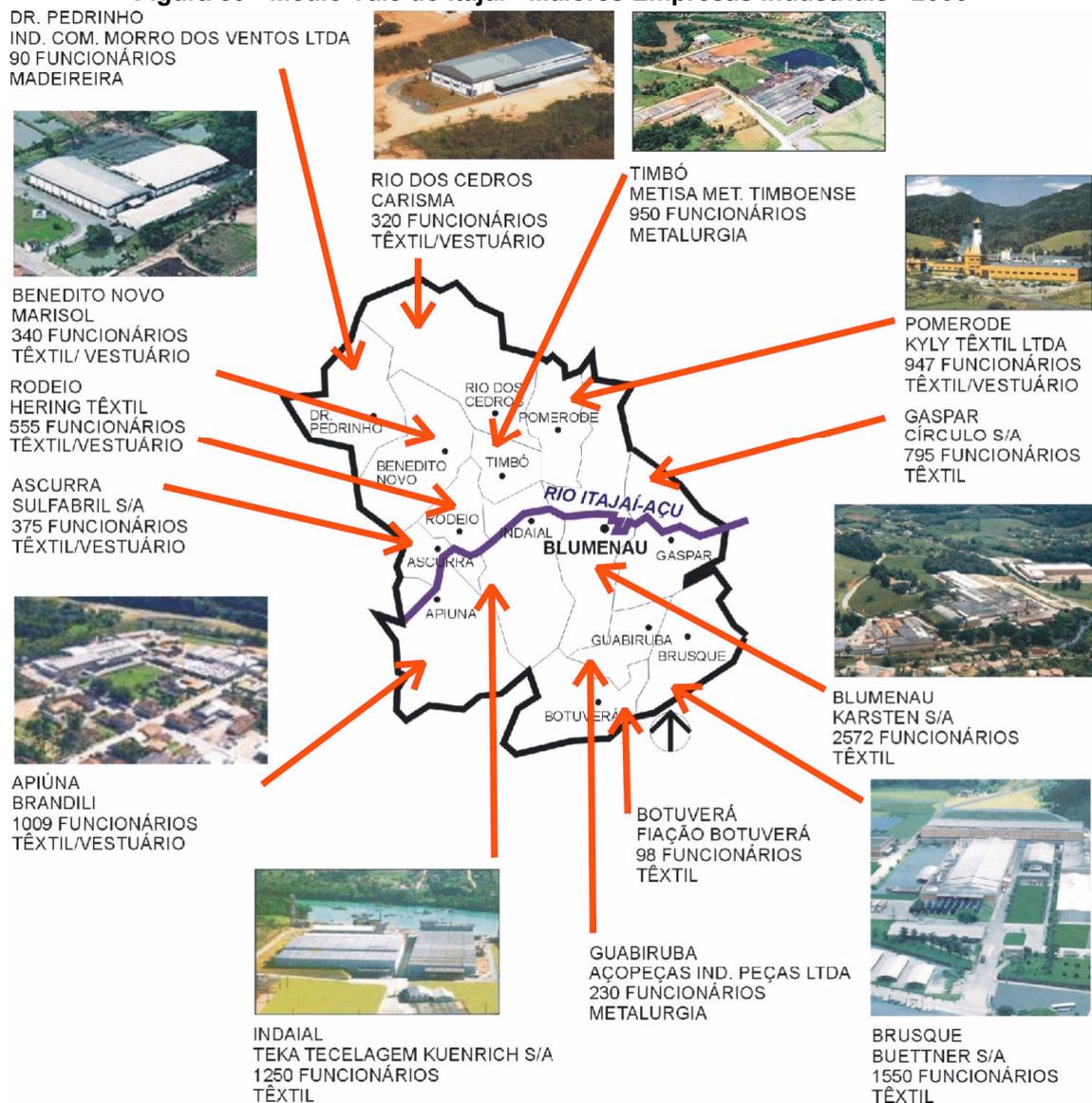


fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002.

O mapa da figura 38 mostra a distribuição espacial, em 2000, das maiores empresas industriais da região do Médio Vale do Itajaí, percebendo-se a presença de empresas com mais de mil funcionários não apenas em Blumenau, mas também em Brusque, Indaial e na pequena Apiuna; e empresas com 500 a 999 funcionários em Blumenau, Brusque, Rodeio, Timbó, Pomerode e Gaspar.

Outra maneira de expressar graficamente a dispersão espacial do setor secundário no Médio Vale do Itajaí, é como fazemos na figura 39, com a maior empresa industrial, por número de funcionários, de cada um dos 14 municípios da região.

Figura 39 - Médio Vale do Itajaí - Maiores Empresas Industriais - 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002.

Com exceção da Marisol, de Benedito Novo (filial de uma empresa com sede em Jaraguá do Sul), todas as demais são empresas cujo capital é controlado na própria região. As maiores empresas de Ascurra, Indaial, Rodeio e Rio dos Cedros, são controladas por empresas sediadas em outro município da região: Pomerode, no caso da Carisma de Rio

dos Cedros, e Blumenau no caso das demais. Apenas Dr. Pedrinho e Botuverá não contavam, em 2000, com empresas com mais de cem funcionários. Quatro municípios - Blumenau, Brusque, Indaial e Apiuna contavam com empresas com mais de mil funcionários, com Timbó e Pomerode muito próximas deste patamar. Do total de 14 empresas, 11 são do setor têxtil, confirmando mais uma vez a concentração neste setor.

Se os dados analisados demonstram claramente a dispersão das indústrias na região, a pergunta que surge é por que Blumenau perdeu a preferência como localização industrial? Devemos lembrar, inicialmente, que originalmente o território do Município de Blumenau abrangia quase todos os municípios da região, e que várias das empresas industriais mais antigas situam-se em áreas que faziam parte de Blumenau mas com os sucessivos desmembramentos passaram a fazer parte de outros municípios. Esta dispersão ainda na origem da industrialização, como observou Mamigonian (1965, p.462), permitia o aproveitamento da energia hidráulica, anteriormente à disponibilidade de energia elétrica, e também uma certa ascendência sobre a mão-de-obra no entorno de cada empresa. Mas ainda sim, a atual dispersão industrial, característica também da produção flexível, é resultado de uma série de deseconomias de Blumenau. Várias causas se sobrepõem, num processo cumulativo de deseconomias. Em primeiro lugar, a saturação de suas áreas urbanizáveis, em função das enchentes e do relevo acidentado. Isto torna as áreas planas e não inundáveis escassas e supervalorizadas. Outras questões são o trânsito congestionado, que dificulta o escoamento da produção; a mão-de-obra mais cara e mais organizada em termos sindicais; e a falta de agilidade na concessão de incentivos.

Conforme já observamos anteriormente, até a década de 1980,

o modelo de industrialização levava, pelas leis da economia de escala e da economia de aglomeração, a uma concentração industrial na cidade pólo, que, hipertrofiada, absorvia a renda e a mão-de-obra das cidades localizadas em sua área de influência, sofrendo com isso um processo de inchaço urbano (SIEBERT, 1999, p.119).

Hoje, as cidades polarizadas por Blumenau não funcionam mais como cidades dormitório, pois contam com indústrias próprias que absorvem a mão-de-obra local. Apenas 16% dos trabalhadores das indústrias de Blumenau residem em outros municípios (SIEBERT e PEIXER, 2001). Isto comprova a autosuficiência dos municípios do Médio Vale do Itajaí, que tiveram sua economia dinamizada pela dispersão industrial, em termos de geração de empregos no setor secundário. A mesma pesquisa apontou que Blumenau continua polarizando sua região em termos de comércio e prestação de serviços especializados. Neste processo de reorganização produtiva do território, com nova divisão territorial do trabalho, a rede urbana do Médio Vale do Itajaí tornou-se mais equilibrada, reduzindo-se o grau de dependência das cidades médias em relação a Blumenau. Caracteriza-se, assim, a nova hierarquia urbana preconizada por Santos (1979, p.228 e

1994, p.55), calcada na desconcentração da atividade industrial, com redução das desigualdades territoriais (SIEBERT, 1999, p.114). Apesar do processo regional de dispersão industrial em andamento, Blumenau continua sendo o município mais industrializado da região, com 34,16% do total de indústrias e 40,46% do total de empregos industriais do Médio Vale do Itajaí em 2000 (SIEBERT e TRIBESS, 2002).

Os municípios contíguos a Blumenau, como Indaial, Gaspar e Pomerode, foram os mais beneficiados na dispersão industrial, devido à proximidade geográfica, caracterizando, como no caso nacional, uma desconcentração concentrada. Os municípios periféricos, como Dr. Pedrinho e Rio dos Cedros, apresentam-se como áreas menos dinâmicas. Brusque manteve sua característica de sub-pólo regional e Guabiruba, em sua área de influência, beneficia-se com expressivo crescimento.

A terceirização ou desverticalização do processo produtivo também gerou uma resultante espacial, pois à medida que setores ou departamentos eram desativados dentro das indústrias, surgiam na vizinhança pequenas empresas prestadoras de serviço, como já vimos, muitas vezes constituídas por ex-funcionários. As redes de sub-contratação envolvem muitas vezes – mas nem sempre – a proximidade física entre contratantes e contratadas. Existem redes de sub-contratação intra-municipais, inter-municipais, e até mesmo inter-estaduais. Ou seja, as empresas encontram-se descentralizadas, mas conectadas em rede.

Vejamos a seguir exemplos da descentralização industrial regional.

6.1.1. Abertura de Filiais de Empresas da Região

As empresas do Médio Vale do Itajaí não se tornaram multinacionais, como a WEG, de Jaraguá do Sul, e a Embraco⁶⁸ de Joinville. Ainda assim, houve a expansão de empresas do Médio Vale do Itajaí na região, para outras regiões de Santa Catarina e para outros Estados do país.

Algumas empresas da região foram atraídas pela mão-de-obra mais barata do Nordeste do país, pois enquanto um salário médio do Vale do Itajaí era de R\$350,00, no Nordeste era de R\$200,00 (A Notícia, 03/05/2002). Além disso, como vimos nos itens 2.6 e 4.3, a guerra fiscal entre os estados da federação levou a um predatório leilão de renúncia fiscal.

A Hering, mantendo sua matriz no bairro Bom Retiro, em Blumenau, implantou nova unidade produtiva em Indaial. Em 1997, a Hering abriu filial em Anápolis - GO, desativando setores de costura em Blumenau e Indaial. Em Anápolis, a Hering recebeu a cessão de um galpão de 1.800 m² em regime de comodato por um período de três anos, e incentivos

⁶⁸ A Embraco é a maior fabricante de compressores no mundo, com unidades na China, na Itália e na Eslováquia.

fiscais na forma de isenção de 70% do ICMS por quinze anos. Outro fator que pesou nesta decisão foi o custo da mão-de-obra, uma vez que em Goiás uma costureira recebia, na época, apenas R\$140,00, quando em Blumenau o salário médio de uma costureira era de R\$450,00 (A Notícia, 07/01/1998).

A TEKA, de Blumenau (1926), após ter iniciado sua expansão territorial na década de 1970, com a unidade de Artur Nogueira - SP (1977), implantou filiais em Indaial - SC (1986), Sumaré - SP (1995), Passos - MG (1997) e uma unidade de confecção em Palmeira - PR (1997).

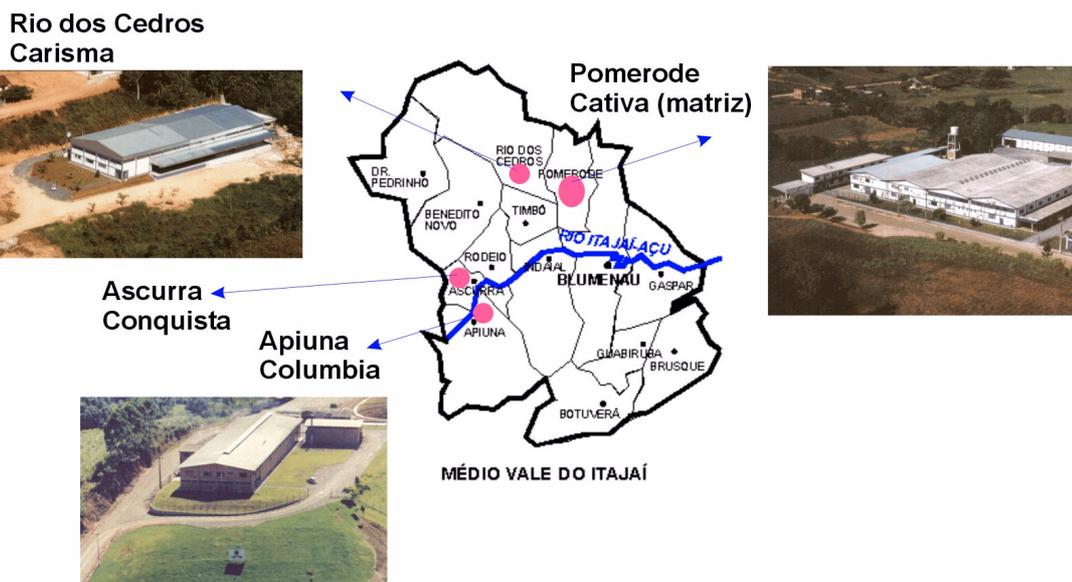
Figura 40 - Médio Vale do Itajaí - Matriz e filial da Teka - 2000



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Em 1997, a Sulfabril abriu uma unidade de malharia no Rio Grande do Norte, e, no mesmo ano, fechou a fiação de Joinville e a unidade de Gaspar.

Figura 41 - Médio Vale do Itajaí - Matriz e filiais da Cativa - 2000



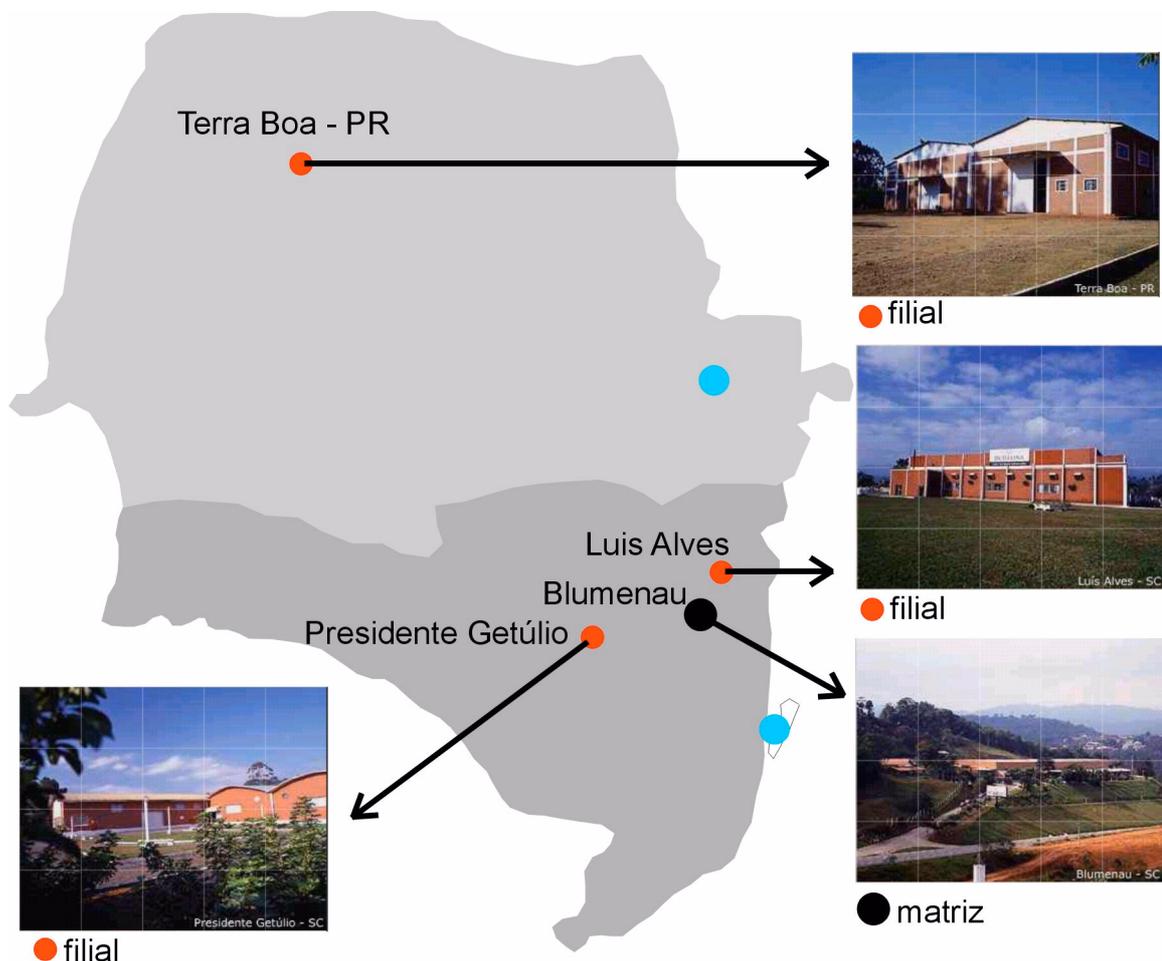
fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Outro exemplo de dispersão industrial através da abertura de filiais é o da empresa têxtil Cativa, de Pomerode, com filiais autônomas em Rio dos Cedros (Carisma), Ascurra (Conquista), Apiuna (Columbia), na região; e em Mafra (Conduta), no norte do Estado de

Santa Catarina. Como veremos no item 6.2.1, a Cativa atua, na verdade, com uma ampla rede de empresas terceirizadas.

A empresa Dudalina, maior fabricante de camisas do Brasil, também dispersou no território suas unidades industriais. A matriz, em Blumenau, conta com apenas 191 funcionários. Na matriz são desenvolvidas as atividades de administração, desenvolvimento de produtos, centro de abastecimento, centro de logística e distribuição. Na filial de Luis Alves - SC, município de origem da empresa, funcionam células de trabalho da marca Base Co. e *private label* (ver item 5.2), com 192 funcionários. Em Presidente Getúlio - SC, no Alto Vale, 255 funcionários fabricam a marca Dudalina e *private label*. No Paraná, no Município de Terra Boa, 210 funcionários fabricam a marca individual e *private label*. Com esta estrutura desconcentrada, a Dudalina confecciona cerca de 150 a 200 mil peças/ mês.

Figura 42 - Filiais da Empresa Dudalina



fonte: SIEBERT e MÁXIMO, 2004

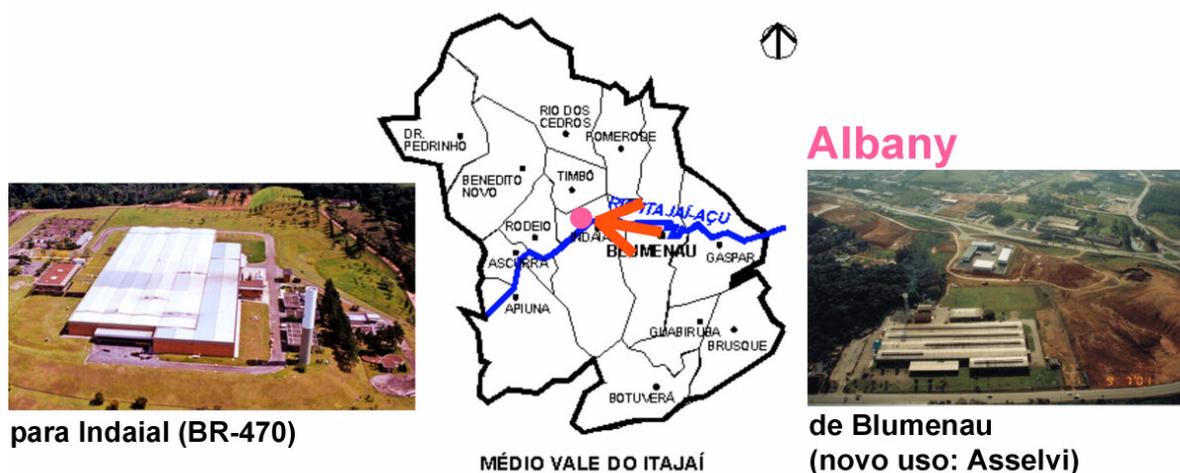
6.1.2. Relocações de Unidades Industriais

A dispersão industrial foi ocasionada, em parte, pela relocação de fábricas, pois na busca de maior eficiência para manterem-se competitivas, algumas empresas decidiram relocar suas unidades industriais, optando por localizações mais vantajosas. No Médio Vale

do Itajaí, estas relocações deram-se a partir de Blumenau, município pólo, na direção de municípios vizinhos. Vejamos a seguir alguns exemplos deste "êxodo", nos quais a relocação foi motivada pelas dificuldades enfrentadas em Blumenau: enchentes e falta de área para expansão.

Em 1986, a empresa multinacional Albany⁶⁹ foi relocada de Blumenau, onde havia se instalado em 1975, para Indaial, às margens da BR-470, após ter sido duramente atingida pelas grandes enchentes de 1983 e 1984 (ver item 6.2.4). Esta relocação foi especialmente traumática para Blumenau, por sua importância, simbolizando, no imaginário coletivo, o início do período de decadência associado às grandes enchentes.

Figura 43 - Médio Vale do Itajaí - Relocação da Albany



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Em Indaial, onde produz filtros têxteis para industrialização de papel, alimentos e utilização em equipamentos industriais antipoluentes, a Albany tem passado por ampliações sucessivas, e hoje emprega cerca de quinhentos funcionários (www.albany.com.br).

A empresa Sacoplás, primeira fabricante de embalagens plásticas flexíveis de Santa Catarina, criada em 1967 em Blumenau, transferiu-se para as margens da BR-470, na cidade vizinha Gaspar em 2002, por necessitar de área para expansão e desejar facilidade de escoamento de sua produção. Para a aquisição do maquinário e para a edificação das novas instalações, com 8.200 m², utilizou recursos provenientes do Prodec, no valor de R\$ 4,28 milhões (www.sacoplas.com.br e A Notícia, 24/04/2002).

⁶⁹ Com sede em Nova Iorque, E.U.A., a Albany Internacional é a maior fornecedora de feltros, tecidos técnicos, telas industriais e portas de alta performance do mundo, com fábricas localizadas em 14 países, em todos os continentes.

Figura 44 - Médio Vale do Itajaí - Relocação da Sacoplás

fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

6.1.3. Novas Empresas Industriais de Capital Local

Além da abertura de filiais e relocação de empresas sediadas em Blumenau, a dispersão das empresas industriais na região também é devida à abertura de novas empresas com capital local, muitas vezes financiadas pelos bancos de fomento. Em 1999, por exemplo, foi fundada, em Benedito Novo, a BN Papel, que trabalha com papel para a indústria de calçados, guardanapos e embalagens. A empresa utilizou recursos do Prodec no valor de R\$ 6,02 milhões (A Notícia, 24/04/2002).

Em termos de dispersão industrial movida a investimentos locais, é interessante observar, para futuras pesquisas, o pólo de confecções especializado em lingerie e moda praia que está se constituindo em Ilhota, pequeno município situado ao leste de nossa área de estudo, entre Gaspar e Itajaí. São mais de cem empresas, produzindo para o varejo e para o atacado, com dezenas de lojas de fábrica alinhadas ao longo da Rodovia SC-470 (Rodovia Jorge Lacerda) que atravessa o Município.

6.1.4. Investimentos Externos no Médio Vale do Itajaí

O Médio Vale do Itajaí transformou-se em um pólo industrial através de investimentos do capital local: empresas familiares que cresceram até atingir mercados nacionais e internacionais. Mas, apesar disto, não são poucos os exemplos de investimentos externos, com empresas de outras regiões instalando unidades fabris no Médio Vale do Itajaí, especialmente no período da reestruturação produtiva. Vejamos a seguir alguns destes exemplos.

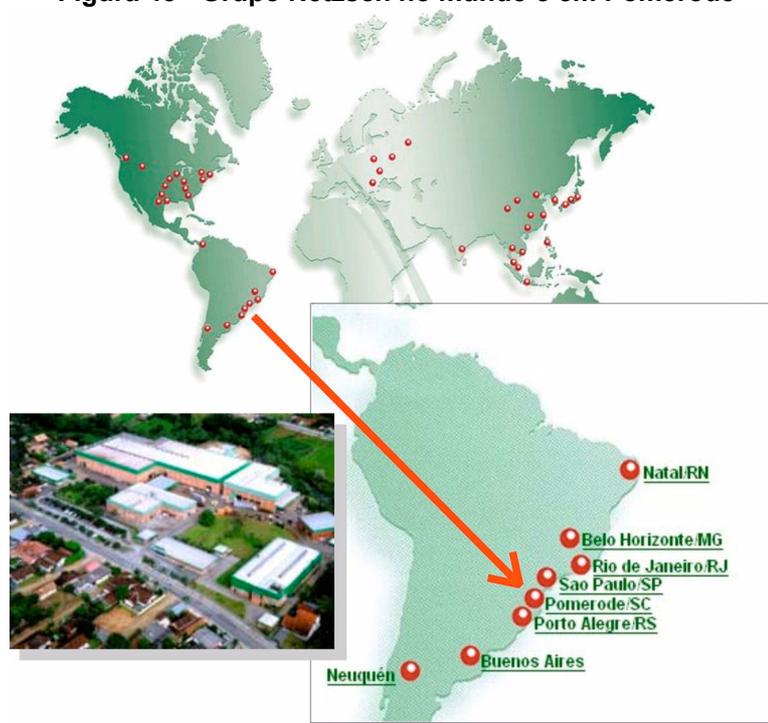
Como já vimos, os investimentos de capital estrangeiro no Médio Vale do Itajaí tiveram início ainda em 1975, com a empresa multinacional Albany Internacional, com sede em Nova Iorque, EUA, fabricante de tecidos técnicos (lonas, telas, feltros), que instalou-se

em Blumenau, transferindo-se posteriormente para Indaial em 1986 (ver item 6.1). As aquisições da Ceval pela multinacional Bunge, em 1997 e da Artex pela mineira Coteminas em 2000, que analisamos no item 5.7, também representam investimentos externos na região, apesar de não significarem novas fábricas.

No início da década de 1990, Blumenau participou, sem sucesso, da disputa pela sede da empresa francesa de automóveis Renault, que se instalou na Região Metropolitana de Curitiba. As tratativas ficaram a cargo do Vice-Prefeito de Blumenau e ex-Senador Vilson Souza, com a consultoria de Alcides Abreu.

Empresas alemãs escolheram Pomerode, auto-denominada a "cidade mais alemã do Brasil", para se instalar, atraídas, de acordo com a Associação Comercial e Industrial da cidade, pela identidade cultural e pela qualidade da mão-de-obra (A Notícia, 27/11/1998), e recebendo incentivos do governo municipal. Ainda em 1972, a Netzsch do Brasil Indústria e Comércio, empresa alemã com sede brasileira em São Paulo, abriu unidade em Pomerode, que hoje conta com 470 funcionários. A Netzsch de Pomerode, empresa do setor metal-mecânico, fabrica moinhos, dispersadores, dissolvedor e misturadores para indústrias de alimentos, química, tintas, saneamento, petróleo e bebidas no Brasil, na América do Sul e no mundo. A figura 45 apresenta a inserção da unidade de Pomerode no grupo Netzsch mundial.

Figura 45 - Grupo Netzsch no mundo e em Pomerode



fonte: www.netzsch.com.br elaboração: C. Siebert

Seguindo os passos da Netzsch, também em Pomerode instalou-se, em 1989, a empresa multinacional Rexroth, com sede na Alemanha, que atua na área de tecnologia de

automação industrial, fabricando válvulas hidráulicas, blocos de comandos hidráulicos, bombas de engrenagem, cilindros e unidades hidráulicas. A matriz brasileira em Diadema, no ABC paulista, foi desativada devido às sucessivas greves dos anos 1990. Com isto, a produção foi concentrada em Pomerode e a administração transferida para Atibaia - SP. Funcionando inicialmente em um galpão pré-existente, a Rexroth de Pomerode inaugurou parque fabril próprio em 1995, com 9.300 m², em terreno de 96.000 m². Após ter sido adquirida pela empresa Mannesmann, aconteceu, em 2001, a fusão da Mannesmann Rexroth com a empresa Bosch, formando a Bosch Rexroth. A unidade de Pomerode conta hoje com 273 funcionários (www.boschrexroth.com.br).

Figura 46 - Bosch Rexroth em Pomerode



fonte: www.boschrexroth.com.br elaboração: C. Siebert

Em 1998, Pomerode recebeu ainda uma terceira empresa de capital alemão: a Weiku, fabricante de esquadrias de PVC. Desde 2001 a Weiku faz parte da empresa multinacional Kessel GmbH. A extrusão dos perfis em PVC é feito na matriz em Pomerode. As esquadrias Weiku são montadas nas fábricas em Pomerode, Curitiba - PR e São Paulo - SP.

Figura 47 - Weiku e Calesita em Pomerode - SC



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

Além das empresas de capital alemão, Pomerode recebeu ainda uma empresa de origem argentina, a Calesita Brinquedos, que se instalou no município em 1996, importando

brinquedos da Argentina e distribuindo para o Brasil. Em 1999 construiu sede própria, com incentivos municipais, e passou a fabricar brinquedos adotando esquema de terceirização para montagem das peças.

Mais recentemente, em 2005, a empresa de capital português Somelo Tecidos Brasil deu início à construção de uma fábrica de tecidos finos para camisaria em Brusque, na área industrial do bairro Limeira. O investimento é de R\$20 milhões, com previsão de geração de 200 empregos (JSC, 23/12/2005, p.10). Também em 2005, a empresa paulista Trisoft Têxtil, fabricante de fibras, travesseiros, mantas e máquinas para confecção de acolchoados, instalou-se em Blumenau, na BR-470, próxima da Altenburg, gerando, inicialmente, 40 empregos (JSC, 25/11/2005).

Vejamos mais alguns exemplos de investimentos externos e suas exigências por incentivos. Em 2003, anunciou-se a vinda para Blumenau da empresa coreana Huvis, fabricante de fios sintéticos, que investiria US\$ 500 milhões em sete anos. Caso confirmado, seria o maior investimento privado da história de Santa Catarina, gerando 1.200 empregos diretos. A empresa localizou-se no Blumenau Business Park (imóvel da antiga Cia. Jensen), em terreno de 260.000 m² negociado com a administração municipal de Blumenau. O Município de Blumenau deu início às obras de terraplanagem no terreno em 2003, mas tanto a obra quanto a desapropriação foram interrompidas diversas vezes. Em 2005 a empresa deu início à produção, com a contratação de 150 funcionários diretos. Em 2006, a empresa já ameaça suspender os investimentos e abrir filial no Paraná se o Governo do Estado não conceder maiores benefícios que os disponíveis no PRODEC (www.acib.net).

Outro exemplo é a empresa Takata-Petri. Em 2003, foi anunciada a disputa entre os municípios de Blumenau e Brusque pela empresa multinacional Takata-Petri, de capital majoritário japonês, fabricante de cintos de segurança, volantes e air-bags. O investimento previsto seria de US\$ 25 milhões, gerando 150 empregos. A empresa tem 26 filiais no mundo, das quais duas no Brasil, localizadas em São Paulo e Minas Gerais. Na disputa pelo investimento, o Secretário de Desenvolvimento Econômico de Blumenau, Armando Ness, se comprometeu a implantar, no prazo de oito meses, estação de tratamento de efluentes equivalente à já existente em Brusque, tentando neutralizar assim a vantagem competitiva que este equipamento confere àquele município (JSC, 17/01/2003). Apesar da disputa entre Blumenau e Brusque, a Tanaka Petri acabou escolhendo o Município de Piçarras para se instalar, em função da disponibilidade de áreas planas, e da localização estratégica em termos de logística, próxima aos portos de Itajaí e São Francisco, ao aeroporto de Navegantes e à BR-101.

6.2. Novos Padrões de Implantação Industrial

Além de estar diminuindo a concentração de indústrias em Blumenau, também está se alterando o padrão de implantação das indústrias, que tradicionalmente estavam imbricadas nas malhas urbanas, como observou MAMIGONIAN (1965) em seu estudo sobre Blumenau. Por força dos Planos Diretores, em busca de áreas mais altas, livres de enchentes e para facilitar o escoamento da produção, as indústrias estão se instalando nos eixos rodoviários de acesso às cidades, como a BR-470, que é o grande eixo integrador da industrialização regional, conferindo ao Médio Vale do Itajaí um novo modelo espacial de industrialização, mais semelhante ao padrão nacional. Como exemplo desta estratégia, temos a empresa Dudalina, fabricante de camisas das marcas Base Co. e Individual, que se deslocou do centro de Blumenau para a BR-470, no mesmo município.

É claro que, como a indústria tende a atrair urbanização, estas novas áreas industriais nos eixos rodoviários também acabam sendo envolvidas por áreas residenciais. No entanto, atualmente há um controle maior do entorno das áreas industriais, através do zoneamento dos Planos Diretores, com restrições ao uso residencial. É o caso, por exemplo, dos Planos Diretores de Blumenau e Indaial, como veremos no item 6.2.4.

6.2.1. Redes de Sub-Contratação

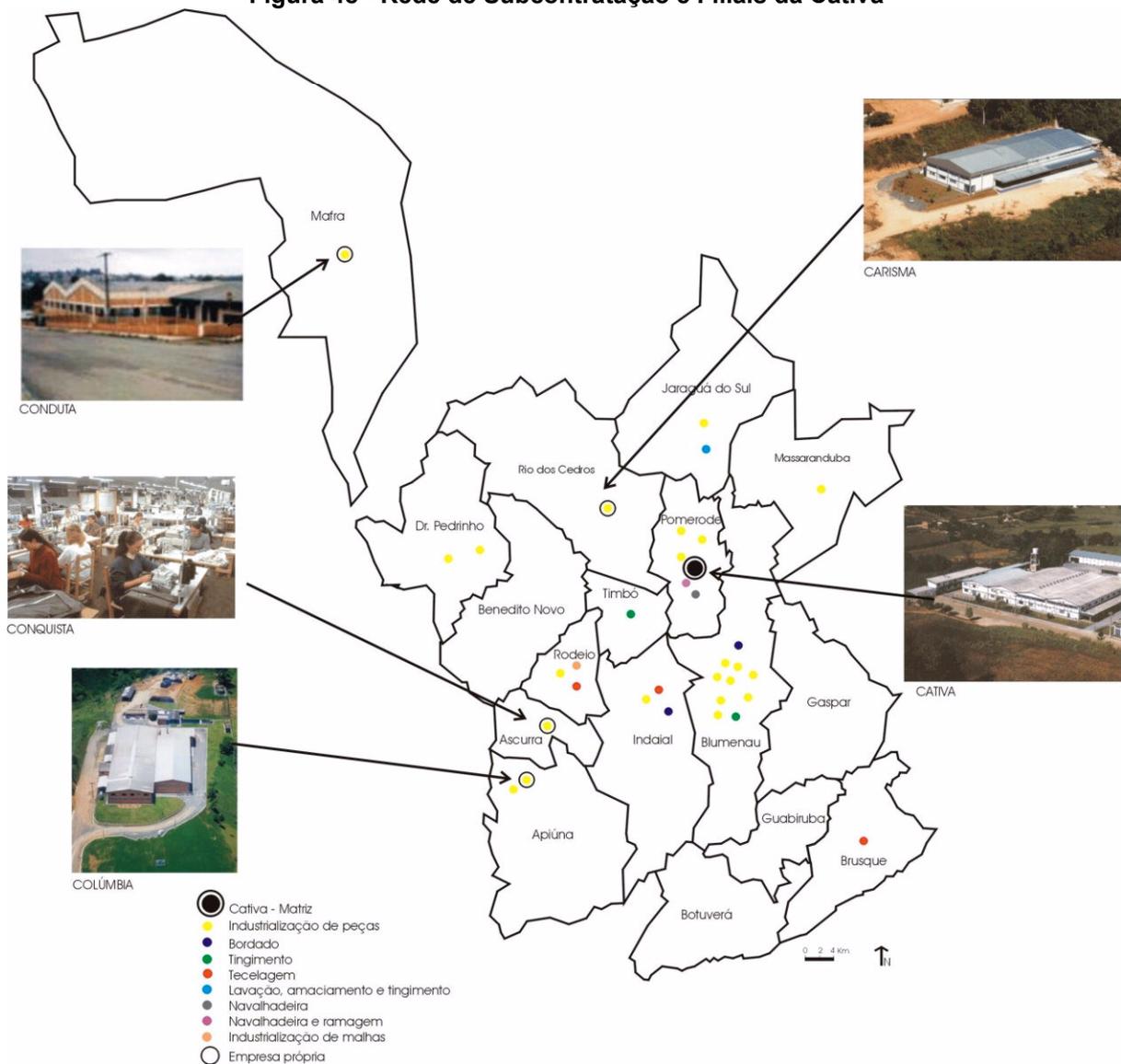
A reestruturação produtiva implica numa reestruturação do espaço regional, impactando no território porque formam-se redes interligadas de produção, através da proliferação de micro e pequenas empresas, tanto ligadas à área produtiva, como de prestação de serviços. A terceirização, com a conseqüente desverticalização industrial, representa um movimento na direção contrária ao descrito por Benévolo (1994, p.17) na revolução Industrial: "*a indústria têxtil tinha, portanto, de abandonar a antiga organização dispersa e concentra-se em grandes oficinas onde pudesse dispor da necessária força motriz, primeiro próximo aos cursos de águas, e depois da minas de carvão para alimentar a máquina de Watt*". Os dois circuitos econômicos (superior e inferior) que vimos no item 2.4., são responsáveis não apenas pelo processo econômico, mas também pelo processo de organização do espaço (SANTOS, 1979, p.16). Assim, a flexibilização da estrutura de produção através da terceirização de partes do processo produtivo das grandes empresas para empresas de pequeno e médio porte gerou, como resultado espacial, redes de sub-contratação que podem apresentar padrões espaciais bastante variados. Em alguns casos, as empresas terceirizadas orbitam como satélites, muito próximas às empresas contratantes, pois executam serviços em regime de dedicação quase exclusiva.

Exemplo disso, em Blumenau, é a empresa Fios Blumenau, no entorno da Cia. Hering, bairro Bom Retiro, para quem presta serviços. Também a Coteminas (antiga Artex/Toália), no bairro Garcia, apresenta um anel de empresas terceirizadas de pequeno e

médio porte. Em outros casos, a rede de terceirização tem um raio de abrangência muito maior, abrangendo vários municípios. A Artex trabalha com facções na área de costura/confecção no próprio bairro Garcia e também em Gaspar, Rio do Sul e Rio dos Cedros.

Apresentamos a seguir, a partir de trabalho de Siebert e Tribess (2002), como estudo de caso bastante significativo de uma rede de terceirização, a empresa têxtil Cativa, de Pomerode.

Figura 48 - Rede de Subcontratação e Filiais da Cativa



fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002

A Cativa possui unidades pseudo-independentes em vários municípios vizinhos a Pomerode, que realizam parte do processo produtivo. São elas: a Carisma em Rio dos Cedros, a Conquista em Ascurra, a Columbia em Apiúna e a Conduto em Mafra. Segundo o setor contábil da empresa, esta dispersão espacial se deve a vários motivos. O primeiro

deles é a carência de mão-de-obra qualificada, devido à presença, em Pomerode, de várias grandes empresas do ramo têxtil. Outro fator é o planejamento tributário, já que são empresas constituídas sob razão social distinta, não ligadas legalmente à Cativa, acarretando na diminuição da carga tributária. Os incentivos industriais oferecidos pelos municípios também são grande atrativo, uma vez que estes isentam impostos, doam terrenos e auxiliam a empresa de várias maneiras. O quarto fator, segundo ele, seria a oportunidade, como a aquisição de empresas oferecidas à indústria. O mapa da figura 48 representa espacialmente a rede de subcontratação e filiais da Cativa.

A Carisma, em Rio dos Cedros, surgiu pela necessidade de uma unidade de costura. Como o município praticamente não possui indústrias, havia uma grande quantidade de mão-de-obra feminina ociosa. Além disso, a Prefeitura doou um terreno e isentou a empresa de impostos municipais por um prazo de 10 anos. Em Ascurra, com a retração das atividades da Sulfabril, também havia grande disponibilidade de mão-de-obra qualificada, sendo que a Prefeitura Municipal paga o aluguel do galpão onde está instalada a empresa. A unidade de Apiúna foi adquirida em 1995, depois que uma empresa local instalou uma tinturaria com financiamento conseguido através do BADESC, e não conseguiu honrar o pagamento. O BADESC tomou a empresa e ofereceu à Cativa, que a adquiriu, com todas as instalações, maquinário e os funcionários trabalhando. Além disto, é perto do Rio Itajaí-Açú, que possui volume de água necessário para o funcionamento de uma tinturaria. Em Pomerode, o Rio do Testo possui volume muito pequeno, forçando as tinturarias a captarem água quilômetros acima do local de uso. Outra vantagem é que a empresa já contava com a Estação de Tratamento de Efluentes, item mais caro da implantação de uma tinturaria. A unidade de Mafra foi adquirida após a prefeitura oferecer as instalações de uma empresa que fechou. O Município possuía ainda boa mão-de-obra e a municipalidade isentou a empresa de impostos. São todas unidades auto-suficientes, produzindo exclusivamente para a Cativa, como empresas terceirizadas, entretanto, sob o controle da matriz em Pomerode. Além destas, outras empresas da região prestam serviços à Cativa na área de bordados, tingimento, tecelagem, lavagem, amaciamento, navalhadeira e ramagem.

As facções de tamanho intermediário apresentam-se espacialmente como galpões pré-fabricados anônimos, sem comunicação visual que identifique a atividade industrial ali realizada, como pode ser observado nas fotos da figura 49. São empresas que não trabalham com marcas próprias, atendendo encomendas de empresas maiores.

Figura 49 - Blumenau - Galpões de Faccões

localização: Rua Bahia, Blumenau. fonte: SIEBERT e MÁXIMO, 2004.

6.2.2. Dispersão Industrial Intra-Urbana

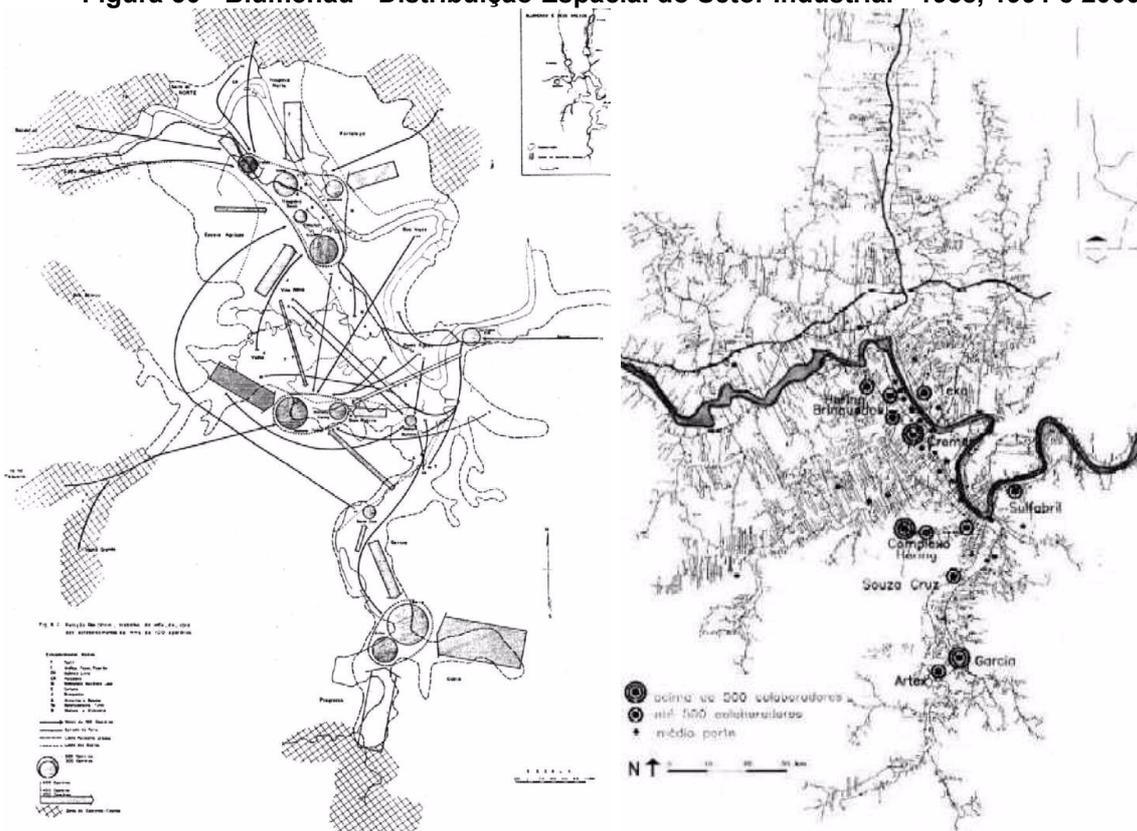
Algumas cidades, por serem projetadas e crescerem planejadas, contam desde sua gênese com espaços específicos destinados ao uso industrial. Este não é o caso das cidades do Médio Vale do Itajaí. Nele, indústria e cidades cresceram juntas, em mútua dependência, resultando em fábricas imbricadas nas malhas urbanas.

A localização das fábricas era decidida por uma conjugação de fatores: a disponibilidade de água (proximidade de um curso d'água) como força motriz e para o processo industrial; a disponibilidade de espaço; a acessibilidade e a disponibilidade de mão de obra. Por estes motivos, as fábricas surgiram ao longo dos rios e ribeirões por onde começava a ser implantado o sistema viário principal, dispersas de forma que cada uma pudesse polarizar uma área de residência operária.

Em Blumenau, contamos com um estudo detalhado, elaborado por Siebert e Otte (2002), da evolução da distribuição espacial das empresas industriais, como se vê na figura 50. Dando início à análise com o mapeamento elaborado por Mamigonian (1965) em 1958 e redesenhado sobre a malha atual, observamos a dispersão das empresas nas regiões central e sul, predominantemente na margem direita, em função da falta de pontes para fazer a ligação com a margem esquerda.

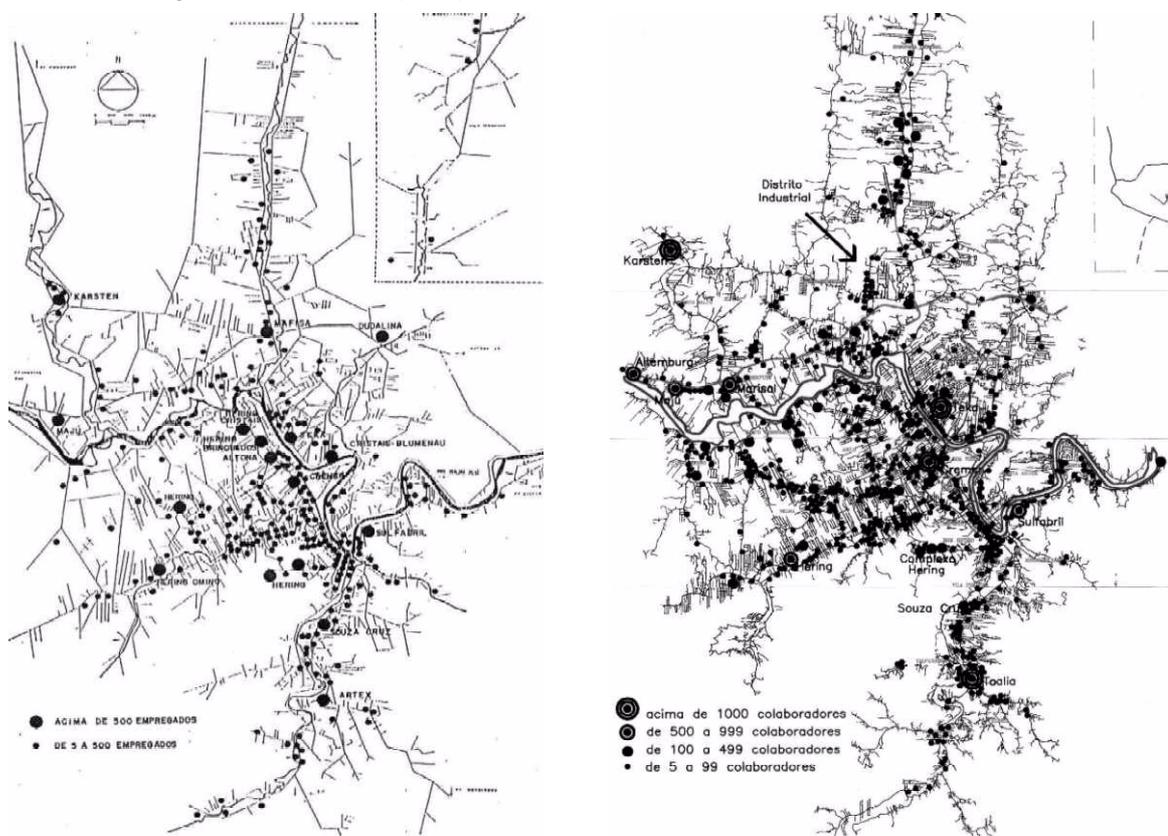
A Teka é a única grande empresa que aparece na margem esquerda do Rio Itajaí-Açú. O bairro da Velha ainda não possuía nenhuma empresa significativa. Apenas três empresas contavam com mais de 500 funcionários: a Cremer, a Hering e a Garcia. Neste grupo deveria estar incluída a Karsten, fundada em 1882, que não aparece no mapa de Mamigonian, pois situava-se onde, na época, era área rural. O mesmo ocorre com a Haco, de 1928.

Figura 50 - Blumenau - Distribuição Espacial do Setor Industrial - 1958, 1991 e 2000



1958 original MAMIGONIAN (1965)

1958 redesenhado sobre base atual



1991 (BLUMENAU, 1991)

2000

fonte: SIEBERT e OTTE, 2002

O próximo mapeamento disponível é de 1991, e foi elaborado pela Prefeitura Municipal. Percebe-se que nas três décadas decorridas, a malha urbana expandiu-se nas direções oeste (bairro da Velha) e norte. A distribuição espacial das indústrias acompanhou este crescimento – na verdade, foi sua geradora. As grandes indústrias mostradas no mapa de Mamigonian permanecem, com a empresa Garcia já incorporada pela Artex. Aparecem as novas unidades fabris da Hering no bairro da Velha, e surgiram novas grandes empresas na margem esquerda, como a Cristais Blumenau, na R. 2 de Setembro, e a Maju, a Mafisa e a Dudalina, na BR-470. No total, aparecem 16 indústrias com mais de 500 funcionários: Altona, Artex, Cremer, Cristais Blumenau, Dudalina, Hering Brinquedos, Hering Cristais, Hering Velha, Hering Bom Retiro, Hering Omino, Karsten, Mafisa, Majú, Souza Cruz, Sul Fabril e Teka.

O último mapa desta análise é de 2000.

Nele se observa uma grande expansão da atividade industrial, conjugando o aumento do número de empresas pequenas e médias (5 a 499 funcionários) com a redução do número de grandes empresas (mais de 500 funcionários).

O número de indústrias com mais de 500 funcionários caiu de 16 em 1991 para 10 em 2000: Altemburg, Cremer, Haco, Hering Velha, Karsten, Majú, Marisol, Sul Fabril, Teka, e Toalia (antiga Artex). Uma empresa que em 1991 contava com mais de 500 funcionários deixou de funcionar e literalmente “sumiu do mapa” de 2000: a Hering Brinquedos. A Artex foi vendida passando a se chamar Toalia/Coteminas. A Hering do Bom Retiro foi desmembrada em várias empresas. A Altemburg e a Marisol não estavam na faixa de mais de 500 colaboradores em 1991.

Seis das empresas que em 1991 contavam com mais de 500 funcionários mudaram para a faixa inferior, no mapa de 2000, devido à redução do quadro de pessoal: Altona, Dudalina, Hering Bom Retiro, Hering Velha, Mafisa, Souza Cruz. Deve ser lembrado, no entanto, que as demissões muitas vezes estão ligadas à terceirização ou contratação informal.

Ocorreu uma maior procura por terrenos localizados nos principais eixos de escoamento da produção da cidade, o Norte-Sul na SC-474 e o leste-oeste na BR-470, devido às enchentes e em função do direcionamento que o Município vem dando para o crescimento para o norte em sua legislação urbanística (ver itens 6.2.5. e 6.2.4.).

Das 16 empresas com mais de 500 funcionários no mapa de 1991, 3 estavam localizadas na BR – 470: Dudalina (após relocação da área central), Mafisa e Majú. Em 2000, novamente três indústrias com mais de 500 funcionários estão localizadas na BR-470: Altemburg, Majú e Marisol. A Dudalina teve seu quadro de funcionários reduzido. A BR-470 é também, em 2000, o local de implantação de 30 empresas na faixa de 5 a 499 colaboradores.

A preferência das empresas do circuito superior da economia, voltadas para o mercado externo, pela localização na BR-470, explica-se por uma conjugação de fatores: a acessibilidade, essencial para a logística das empresas em termos de escoamento da produção e recebimento de insumos; a segurança de uma área não inundável; a garantia do zoneamento do Plano Diretor para futuras expansões; a disponibilidade de terrenos a preço razoável; e a liberação das restrições de interferência com a vizinhança, por não se tratar de uma área residencial.

O distrito industrial localizado na rua Arno Delling, criado na década de 1980 em uma transversal da Br-470, no bairro Itoupavazinha, já aparece no mapa com várias empresas implantadas (ver item 6.2.2.).

Figura 51 - Blumenau - Localização de Empresas Industriais na BR-470



Altenburg



Dudalina

fonte: SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002

Ocorreu também uma grande proliferação das empresas, principalmente pequenas, no interior da área urbana, mais precisamente nos bairros da Velha e Vila Nova. As ruas Jorge Lacerda e General Osório, em especial, apresentam grande concentração de empresas médias. Esta dispersão, permitida pelo Plano Diretor (ver item 6.2.4), ocorreu também em cidades como São Paulo, criando novos padrões de inscrição espacial da indústria na cidade (ROLNIK, 2004, p.173)

Isto comprova a permanência do modelo observado por Mamigonian (1965, p.462): "*somos surpreendidos pela dispersão das indústrias, de tal modo que é quase impossível fazer uma distinção entre as zonas industriais e residenciais*". Mudou, no entanto, a aparência das edificações industriais. Se para Mamigonian (1965, p.458) "*a arquitetura das fachadas não denota a finalidade da construção, parece mais um conjunto de casas residenciais*", hoje os parques fabris externalizam, na forma, sua função industrial. A arquitetura fabril evoluiu dos telhados cerâmicos com grande inclinação e das paredes com muitas aberturas, para galpões de rígida geometria e poucas aberturas externas.

6.2.3. Distritos Industriais

Uma das maneiras do poder público apoiar o desenvolvimento industrial é a criação de distritos industriais. Este tipo de apoio costuma ocorrer no nível local, com os distritos

industriais implantados pelas administrações municipais. Em nossa região, são poucos os exemplos de distritos industriais.

Em Blumenau, foi implantado, no anos 1980, um distrito industrial na Rua Arno Delling, na região norte da cidade, com acesso fácil à BR-470. Sua implantação, em parceria entre a Prefeitura e o Governo do Estado, é um exemplo característico da indefinição de políticas públicas. Segundo Ronaldo Baumgarten, proprietário da primeira empresa que se instalou no distrito, "*não havia nem água encanada. Os transformadores de energia elétrica não eram adequados para suportar a demanda e os telefones, bem como as linhas de telex, tinham uma rede deficitária. Para a água tiveram que ser feitos poços artesianos*". A Rua Frederico Jensen, uma das principais ruas de acesso para a região, teve sua pavimentação iniciada, com recursos de contribuição de melhoria paga pelos empresários beneficiários, mas só 1/3 da obra foi executada. Como a regularização dos imóveis só se deu na década de 1990, as empresas que ali se instalaram passaram quase uma década sem poder usar suas plantas como garantia em eventuais financiamentos, por falta de averbação (A Notícia, 19/09/1998). Este distrito conta hoje com cerca de vinte empresas, sendo a maior delas, com 400 funcionários, a Baumgarten Gráfica Ltda., uma das cinco maiores fabricantes de embalagens no país.

O novo distrito industrial de Blumenau, denominado Parque Tecnológico, ou Blumenau *Business Park*, deverá ser implantado nas instalações da antiga Cia. Jensen, em terreno de 2 milhões de m². No entanto, em mais um exemplo de ineficiência da ação do Estado, as tratativas para viabilização deste projeto já se arrastam desde 1993, envolvendo os administradores da massa falida da Cia. Jensen, a Prefeitura Municipal e o Governo do Estado, credor da empresa.

Figura 52 - Distritos Industriais do Médio Vale do Itajaí



Distrito Industrial de Blumenau



Metisa, Distrito Industrial de Timbó - SC

fonte: SIEBERT e OTTE, 2002 e www.metisa.com.br

Em Timbó, foi implantado um distrito industrial na margem esquerda do Rio Benedito, próximo à BR-470, onde hoje se localizam, entre outras, as empresas Metisa - Metalúrgica Timboense S.A., com 977 funcionários e área de 240.000 m²; a Kreateva, fabricante de lâminas de EVA; a Mueller Eletrodomésticos, fabricante de fogões e máquinas de lavar roupa; e a Toldos Timbó.

6.2.4. Influência dos Planos Diretores

Os Planos Diretores do período tecnocrata expressavam a intenção estatal de controle sobre o espaço urbano. Os mapas de zoneamento, mais especificamente, representavam a implantação considerada desejável para as atividades urbanas, ao determinarem os usos do solo permitidos.

No Médio Vale do Itajaí, a industrialização precedeu o controle urbanístico na forma de zoneamento. Portanto, podemos dizer que a expansão urbana, acompanhando a implantação das fábricas, era determinada pela lógica do capital, pelas decisões locais empresariais, e não do planejamento estatal.

A partir dos Planos Diretores, na década de 1970, o Estado começou a planejar o espaço urbano. O primeiro município da região a contar com um Plano Diretor foi Blumenau, em 1977, posteriormente revisado em 1989 e 1996. Na década de 1980, Indaial, Gaspar, Timbó e Brusque também elaboraram seus Planos Diretores, usando o plano de Blumenau como modelo. Nos anos 1990, estes planos foram revisados e adequados à expansão urbana, e Pomerode aprovou seu primeiro Plano Diretor. A partir de 2001, com a aprovação do Estatuto da Cidade, todos os municípios da região viram-se obrigados a elaborar/revisar seus Planos Diretores, de forma participativa, por fazerem parte de uma Região Metropolitana (ver item 1.2). Este processo de revisão/elaboração dos planos está em andamento em 2006, com apoio da AMMVI - Associação de Municípios do Médio Vale do Itajaí e da Universidade Regional de Blumenau⁷⁰.

De maneira geral, os planos dos municípios da região prevêem quatro tipos de localização industrial: zonas industriais ao longo de um eixo rodoviário; distritos industriais concentrados; uso compartilhado com áreas residenciais, no caso de empresa com baixo índice de interferência ambiental; e zonas industriais fechadas para o funcionamento controlado de fábricas anteriores aos planos e em localização hoje considerada inadequada, como a Hering de Blumenau e a Linshalm de Timbó.

Apesar das tentativas de disciplinamento, através dos Planos Diretores, do uso do território pelo capital industrial, o poder econômico inúmeras vezes prevaleceu, com alterações pontuais da legislação para benefício de alguma empresa, como no caso da ampliação da fábrica da Carrocerias Linshalm no centro de Timbó. Ou seja, é a lógica empresarial que continua, como antes dos planos, determinando o uso do território, e não a função social da propriedade.

⁷⁰ A Arquiteta Claudia Siebert coordenou a elaboração do Plano Diretor de Blumenau em 1989 como funcionária pública; prestou consultoria particular aos Planos de Indaial (1994), Pomerode (1995), Ascurra (1995) e Timbó (1996); e assessorou a revisão do Plano Diretor de Brusque pela Universidade Regional de Blumenau em 1997.

Blumenau

Dos municípios do Médio Vale do Itajaí, Blumenau é o que conta com a legislação urbanística mais antiga e mais complexa, e que influenciou os planos dos demais municípios. Seu primeiro Plano Diretor é de 1977, tendo sido revisado em 1989 e 1996. Para analisar a relação entre a localização industrial e os Planos Diretores de Blumenau, foi feita por Siebert e Otte (2002) a sobreposição do mapa de zoneamento de 1989 com a distribuição espacial das indústrias em 1991; e do mapa de zoneamento de 1996 com a distribuição espacial das indústrias de 2000, conforme a figura 54. Nos interessa saber se a legislação urbanística do período por nós analisado facilitou a atividade industrial ou se causou mais obstáculos para uma atividade já em crise.

No Plano Diretor de 1977, elaborado no contexto de expansão da atividade industrial, previu-se zonas industriais nos eixos rodoviários.

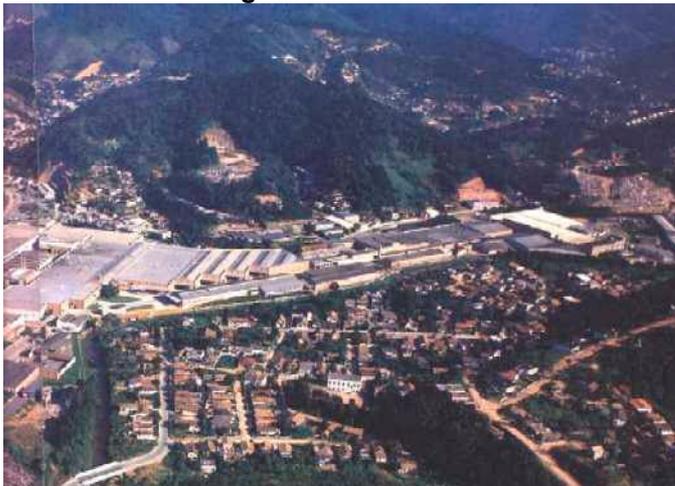
Já a revisão do Plano Diretor de Blumenau de 1989⁷¹ foi elaborada em pleno contexto de crise econômica. Por este motivo, buscou-se não criar impedimentos para a atividade industrial, ao mesmo tempo em que se adotavam medidas minimizadoras do conflito com o uso residencial. A chave desta estratégia foi a classificação das empresas industriais, para efeito de concessão de alvará de funcionamento, conforme seu índice de interferência com a vizinhança. Este índice era composto pelas seguintes variáveis: número de funcionários, número de caminhões/dia e poluição sonora, do ar e da água. As empresas industriais com baixo índice de interferência foram autorizadas a se instalar nas áreas residenciais, viabilizando assim o funcionamento das empresas de "fundo de quintal" como as pequenas fábricas. As empresas de nível de interferência médio poderiam se instalar nos corredores de serviço e as empresas com maior interferência deveriam se instalar nas zonas industriais criadas nas rodovias de acesso à cidade como a BR-470 e as SC-474 e SC-418, e a Rua Bahia, que leva a Indaial.

Para resolver o impasse das indústrias de grande interferência com a vizinhança pré-existentes ao Plano Diretor, que haviam crescido com a cidade, e que acabaram incrustadas no tecido urbano, foram criadas, no Zoneamento do Plano Diretor 1989, as ZIFs - Zonas Industriais Fechadas. Nelas, as indústrias poderiam continuar suas atividades, sendo proibida, no entanto, a expansão de novas áreas para a atividade produtiva⁷². Podemos observar, na figura 54, que sobrepõe o mapa de zoneamento de 1989 à distribuição espacial do setor industrial de Blumenau em 1991, o enquadramento de algumas grandes empresas industriais de Blumenau como ZIFs: a Teka, as unidades da Hering, a Souza Cruz e a Artex.

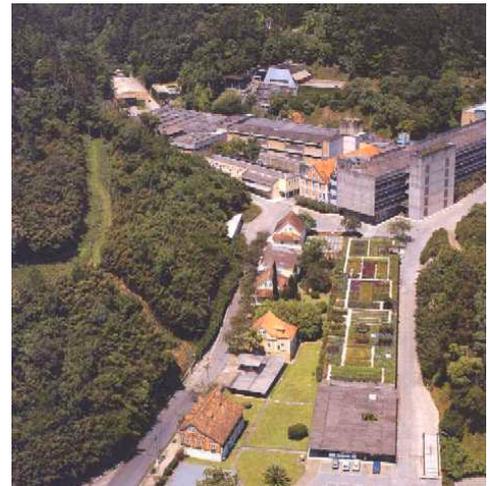
⁷¹ A equipe técnica da Prefeitura Municipal que elaborou o Plano Diretor de 1989 foi coordenada pela Arquiteta Cláudia Siebert, sendo a administração municipal, no período, de uma coligação PFL/PL.

⁷² Esta proibição não se aplicava às atividades administrativas ou às estações de tratamento de efluentes.

Figura 53 - ZIFs - Zonas Industriais Fechadas - Blumenau - SC



Artex



Hering

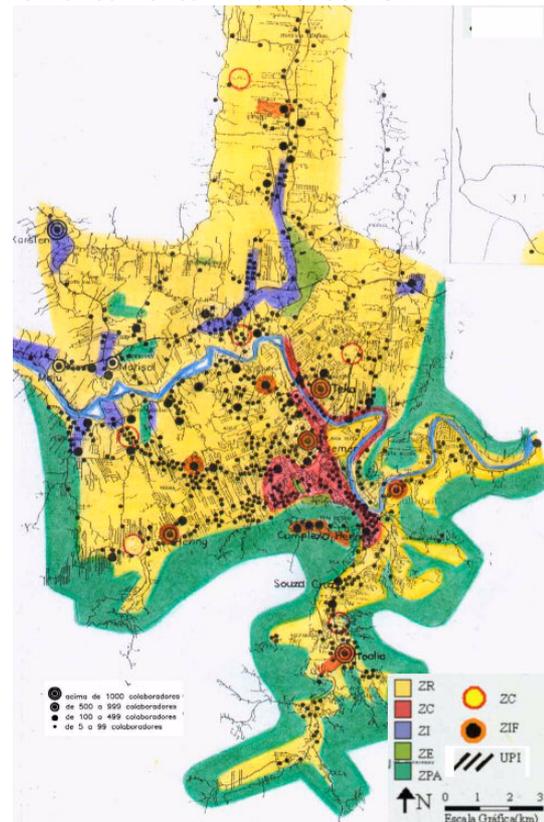
fonte: ARTEX, 1986 e CURTIPASSI, 2001, p.117.

Dentre as Zonas Industriais Fechadas analisadas, a matriz da Cia. Hering, no bairro Bom Retiro, em Blumenau, é um exemplo raro de integração bem sucedida da atividade industrial à conservação do patrimônio histórico e também do meio ambiente.

Figura 54 - Localização Industrial e Zoneamento - Blumenau - SC



Indústrias 1991 + Zoneamento 1989



Indústrias 2000 + Zoneamento 1996

fonte: SIEBERT e OTTE, 2002.

Outro dispositivo do Plano Diretor de Blumenau de 1989 em relação às indústrias foi a exigência, no Código de Zoneamento, de que o lançamento de efluentes líquidos em cursos d'água se desse a montante da captação de água da própria empresa. Este

mecanismo foi incluído no Plano Diretor com o intuito de assegurar o interesse das empresas industriais em efetuar o tratamento de efluentes, independentemente de fiscalização, para não captarem sua própria poluição. Lamentavelmente, a fiscalização dos órgãos ambientais detecta que este dispositivo vem sendo burlado, pois algumas empresas desligam a captação de água antes de lançarem seus efluentes não tratados.

Na revisão do Plano Diretor de Blumenau de 1996, aumentou o número de Zonas Industriais Fechadas, com o acréscimo da Sulfabril e da Cremer, e as zonas industriais das principais vias de acesso à cidade foram transformadas em uso preferencialmente industrial. Mas o maior crescimento industrial não se deu nas Zonas Industriais e sim ao longo de corredores de serviço como as Ruas General Osório e Jorge Lacerda, na região Leste, com a proliferação de empresas com menos de cem funcionários. Isto pode ser explicado pela tolerância dos Planos Diretores de 1989 e 1996 com as micro e pequenas empresas, pelo menor custo da terra e pela proximidade da mão de obra. Esta implantação contribui para reduzir os movimentos pendulares casa-trabalho ao aproximar o emprego das moradias.

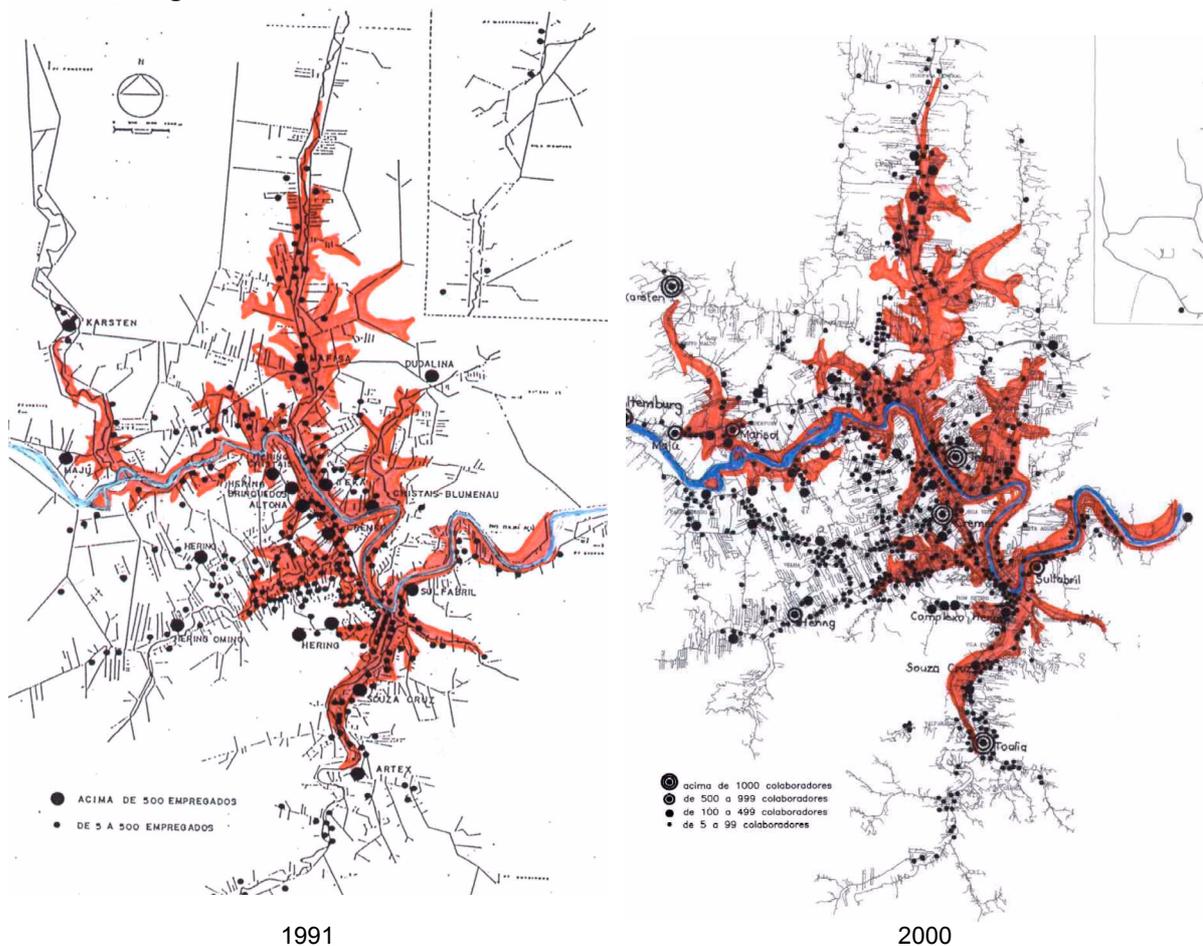
6.2.5. Influência das Grandes Enchentes

O reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí não se deveu apenas a fatores externos. Eventos locais também tiveram seu papel neste processo, somando-se aos efeitos da crise nacional. O fator endógeno mais impactante, reforçando o papel do território no processo de desenvolvimento, foi o fenômeno das grandes enchentes que atingiram boa parte da área urbana de Blumenau em 1983 e 1984. Os demais municípios da região foram menos atingidos, o que levou à relocação de algumas empresas, e a uma maior procura por áreas não inundáveis dentro e fora de Blumenau. As grandes enchentes, portanto, contribuíram para a dispersão industrial regional, aumentando assim a descentralização do setor produtivo.

As empresas industriais atingidas lançaram mão de dois tipos de estratégia para enfrentar as enchentes: a relocação e a construção de diques e comportas (SIEBERT, 1999, p.95). São exemplos da primeira estratégia a multinacional Albany, que havia se instalado em Blumenau em 1975 e que se transferiu para Indaial, município vizinho, em 1986; e a Dudalina, que se mudou do centro da cidade para a BR-470, em busca também de maior acessibilidade.

A Teka e a Companhia Catarinense de Refrigerantes adotaram a segunda estratégia, erguendo muros e diques de concreto para proteger suas instalações.

Figura 55 - Enchentes e Localização Industrial 1991 - 2000, Blumenau - SC



1991 2000
 fonte: SIEBERT e OTTE, 2002. (cota de enchente 15 metros)

O muro da TEKA tem 5 metros de altura, com fundação subterrânea de 7 metros de profundidade. Foi inaugurado em 1985, comprovando sua eficiência na enchente de 1992. O fechamento dos acessos é feito por um portão / comporta colocado no lugar com um guincho. Este extenso e elevado muro de proteção forma uma barreira visual que impede a integração da empresa com seu entorno.

Figura 56 - Muro de Proteção da TEKA, Blumenau - SC



fonte: SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p.96.

O efeito de isolamento é reforçado pela falta de arborização do passeio da R. 2 de Setembro, onde se localiza a empresa.

Já as novas empresas buscaram localizar-se em áreas mais altas, o que pode ser observado na comparação dos mapas da figura 55, que mostram o crescimento acentuado do número de novas empresas industriais na região Leste do Município, bairro da Velha.

Algumas empresas atingidas pelas grandes enchentes encerraram definitivamente suas atividades, como foi o caso da Blumalhas e da Johnson & Johnson.

6.2.6. Estações de Tratamento de Efluentes

Outra transformação relevante no modelo de implantação industrial das últimas décadas é a implantação de ETEs - estações de tratamento de efluentes nas indústrias, atendendo às exigências das entidades ambientais, e do mercado consumidor internacional, como as estações de tratamento de efluentes da Teka (1978), da Artex e da Maju (1985). A implantação das ETEs tem dois efeitos espaciais: o direto, da ocupação das áreas para este fim; e o indireto, da melhoria da qualidade da água na região. A disponibilidade de áreas para o tratamento de efluentes condiciona a escolha de terrenos para localização industrial.

Brusque é o único município da região que conta com uma estação de tratamento de efluentes industriais atendendo a diversas fábricas. Nos demais municípios, cada empresa instala sua própria estação de tratamento, o que levou ao surgimento de empresas prestadoras de serviço nesta área de atuação. A grande variedade na composição do efluente de cada empresa gera a dificuldade do tratamento conjunto. A fiscalização da FATMA - Fundação Estadual do Meio Ambiente e dos órgãos ambientais municipais encontra, com frequência, irregularidades, como o desligamento do tratamento para economizar o consumo dos produtos químicos.

A atividade mais poluente dos processos industriais da região é a tinturaria, que por consequência enfrenta fortes restrições dos órgãos ambientais nos municípios mais estruturados. Isto leva as empresas da região a localizarem suas unidades de tinturaria em municípios onde o controle ambiental é menos rigoroso, como em Apiuna. O uso compartilhado da bacia hidrográfica do Rio Itajaí impõe a necessidade de gerenciar regionalmente o uso da água, pois a poluição de um município é levada, pelos rios e ribeirões, para os municípios a jusante. Apenas Rio dos Cedros, Dr. Pedrinho e Pomerode gozam da condição privilegiada de não receberem águas provenientes de outros municípios, por estarem em sub-bacias isoladas, com as divisas municipais correspondendo aos divisores de água.

A Karsten, situada nas margens do Ribeirão do Testo, foi a primeira empresa têxtil catarinense a instalar uma estação de tratamento de efluentes pelo sistema biológico, em 1994. No processo biológico de depuração, os microorganismos são aclimatados para

remover a matéria orgânica do efluente. A empresa adota também processo de secagem do lodo industrial para reduzir o volume de resíduos encaminhados ao aterro industrial.

Figura 57 - Estação de Tratamento de Efluentes da Karsten, Blumenau - SC



fonte: CURTIPASSI, 2001, p.116.

6.3. Resultado Espacial do Fechamento de Empresas Industriais

Se o espaço é analisado a partir das categorias estrutura social (natureza histórica), processo (evolução ao longo do tempo), função e forma, consideradas em suas relações dialéticas (SANTOS, 1986), o que acontece quando uma forma perde sua função, ou no nosso caso, quando uma empresa industrial deixa de funcionar? É o que veremos a seguir.

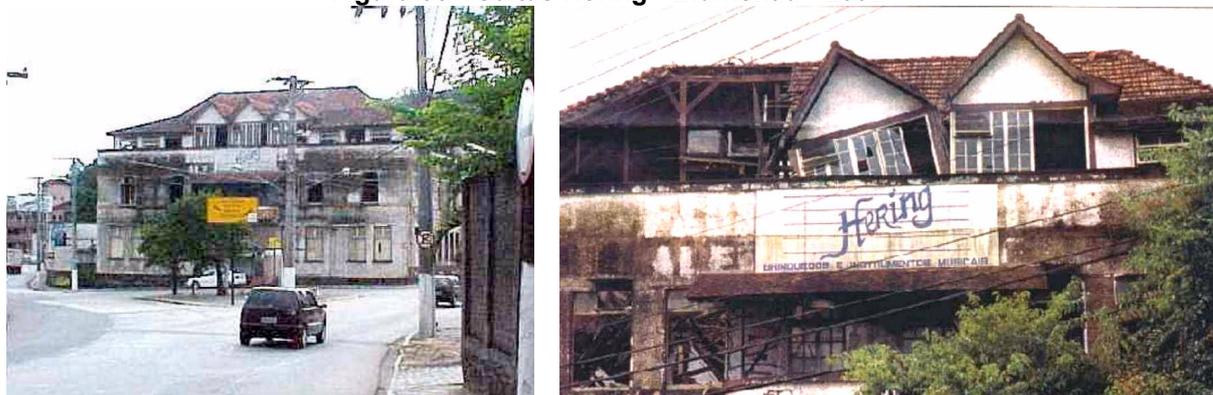
6.3.1. Edificações Industriais Abandonadas Gerando Decadência Urbana

Quando uma indústria encerra suas atividades, muitas vezes a edificação na qual ela funcionava fica abandonada, sem receber nova função. Isto ocorre principalmente quando o imóvel é disputado na Justiça por credores (fornecedores e funcionários). Nestes casos, a construção abandonada vai se deteriorando lentamente, e gerando um efeito de decadência urbana em seu entorno, com desvalorização dos imóveis. As construções abandonadas são por vezes invadidas, servindo de abrigo para “sem-tetos”, ou são vandalizadas. A falta de manutenção e incêndios acidentais podem transformar estas edificações em ameaça para a segurança de vizinhos e transeuntes, e, em casos extremos, a demolição passa a ser a única solução.

Um dos exemplos mais dolorosos para a região foi a lenta agonia do parque fabril da Hering Brinquedos, conhecida com Gaitas Hering. Localizada entre os bairros Itoupava Seca

e Salto, a empresa era uma referência visual para quem chegava pela entrada norte de Blumenau. A decadência do conjunto de prédios em ruínas, até sua demolição pela Prefeitura, simbolizou, de forma emblemática, a crise econômica de Blumenau e a impotência do poder público em impulsionar a retomada do desenvolvimento. A perda deste patrimônio foi também a perda de parte da memória e da identidade de Blumenau.

Figura 58 - Gaitas Hering - Blumenau - 2002



fonte: SIEBERT e OTTE, 2002 e JSC.

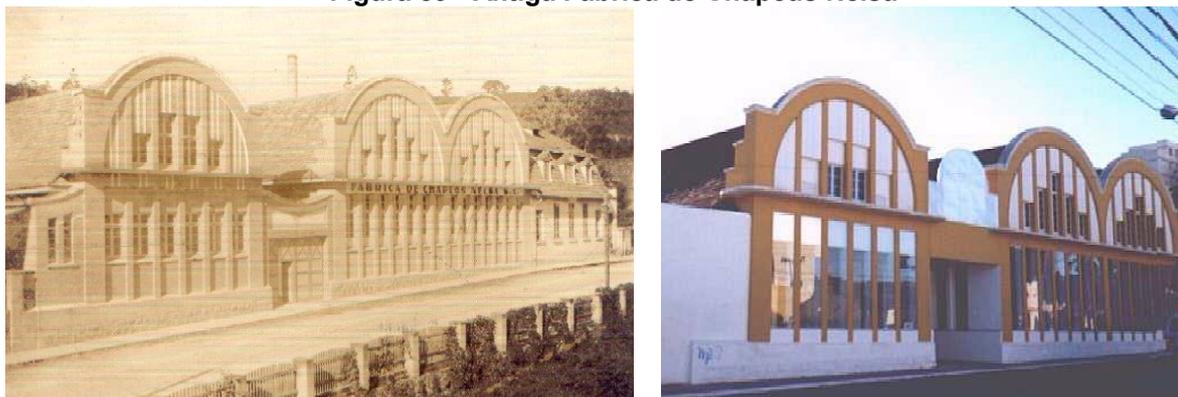
Em Pomerode, o complexo fabril da empresa Weg de laticínios, e da Queijos Pasold encontram-se abandonados, a espera de projetos de revitalização que os adaptem para novos usos.

Entendemos que as administrações municipais devem se antecipar na busca de soluções para construções abandonadas, agindo de forma propositiva para evitar a destruição do patrimônio histórico, quando for o caso, e para estancar o processo de decadência urbana decorrente do fechamento de empresas. Isto pode ser feito através de operações urbanas consorciadas (parcerias público-privadas), conforme previsto no Estatuto da Cidade

6.3.2. Novos Usos para Construções Industriais

Felizmente, nem sempre o encerramento das atividades industriais leva ao abandonos das edificações. Observa-se, na região, a reestruturação funcional das edificações, com novos usos sendo implantados nas fábricas desativadas. Da mesma forma que foi observado em São Paulo (MEYER, GROSTEIN e BIDERMAN, 2004, p.165), as novas atividades costumam estar ligadas ao setor terciário.

É o que aconteceu, por exemplo, com as edificações da empresa Albany Internacional em Blumenau, após a transferência da empresa para Indaial, foram adaptadas para a instalação de uma instituição de ensino superior, a UNIASSELVI - Centro Universitário Leonardo da Vinci; e também com as instalações da Fábrica de Chapéus Nelsa, edificadas em estilo art-deco no início do século XX e que depois de sediar o Jornal de Santa Catarina por várias décadas, foram transformadas em um centro comercial especializado em decoração (ver figura 59).

Figura 59 - Antiga Fábrica de Chapéus Nelsa

fonte: Arquivo Histórico de Blumenau e SIEBERT e MÁXIMO, 2004.

Um caso atípico de nova utilização é a ocupação irregular das instalações da empresa Trol Brinquedos Indústria e Comércio S.A., que teve sua falência decretada em 1995. A ocupação da área, hoje denominada Vila União, teve início no mesmo ano e em 2005 já eram 94 famílias residindo no local, de forma precária e improvisada.

No caso da Maju, desativada em 2002 pela Marisol, o novo uso é também industrial. A Altemburg, fabricante de acolchoados e travesseiros, com sede em Blumenau, adquiriu o prédio onde funcionava a Maju, empresa adquirida pela Marisol e desativada em 2002. A área construída é de 16.000 m², em terreno de 200.000 m². O local foi ocupado por depósito e linha de produção (A Notícia, 01/09/2002).

6.4. Resultado Espacial da Automação / Modernização das Instalações

Com investimentos em automação e modernização das unidades industriais, há, muitas vezes, a substituição de equipamentos antigos por máquinas menores, liberando espaço físico. A redução do número de funcionários, decorrente da automação e da terceirização, também contribuiu para reduzir a demanda por áreas de refeitórios e sanitários. Desta maneira, as empresas tendem a apresentar, no início do processo de modernização, uma certa ociosidade de seu espaço físico. No entanto, ao concluir o ciclo de reestruturação e retomar a expansão, estes espaços voltam a ser ocupados, permitindo o aumento da produção e do faturamento, sem a necessidade da expansão das instalações. Isto explica a permanência de muitas empresas em suas localizações originais, mesmo em casos como o de Blumenau, que restringiu a expansão das empresas já existentes (ver item 6.2.4.).

É o caso, por exemplo, da Eletro Aço Altona, de Blumenau, que desativou alguns galpões que se tornaram obsoletos quando partes do processo produtivo foram terceirizadas, mas voltou a ocupá-los mais tarde, adaptando-os para novas atividades (SIEBERT e REGENSBURGUER, p.67).

Já a Companhia Hering dispõe ainda de área ociosa, que está sendo oferecida para aluguel na forma de condomínio industrial.

Figura 60 - Edificação Ociosa da Cia. Hering Oferecida para Aluguel

fonte: C. Siebert, agosto 2006.

É interessante analisar também que empresas mais novas parecem otimizar o aproveitamento do espaço físico disponível. A WEG Transformadores, de Blumenau, por exemplo, empresa com alto índice de automação industrial, possui 23.178 m² de área construída, em um terreno de 73.563 m². Nesta área trabalham 254 funcionários, gerando uma receita, em 2000, de R\$274.185.000,00. A relação da arrecadação por área edificada é maior do que a de outras empresas analisadas, apontando para um uso mais eficiente do espaço para uma produção de maior valor agregado.

Tabela 23 - Comparativo de Espaço Físico Industrial - Blumenau - SC, 2000

empresa	terreno (m ²)	área edificada (m ²)	arrecadação (R\$)	arrecadação/ área edificada
Artex	682.000	152.000	111.532.000,00	733,76
Hering	130.295	51.322	461.257.000,00	8.987,51
Dudalina	48.566	6.351	34.330.000,00	5.405,45
Karsten	358.360	123.817	166.563.000,00	1.345,24
TEKA	148.342	73.402	397.092.000,00	5.409,83
WEG	73.563	23.178	274.185.000,00	11.829,54

fonte: SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p.117

Apesar de preliminar, esta análise sugere que o estímulo ao setor industrial não depende, necessariamente, da alocação de grandes áreas, mas sim, e cada vez mais, do incentivo ao desenvolvimento tecnológico.

6.5. Investimentos Públicos e Privados em Infra-estrutura

A produção industrial demanda infra-estrutura: energia, comunicações, transporte. Os investimento públicos e privados em infra-estrutura ao mesmo tempo acompanham e alimentam a dispersão industrial, dinamizando as condições de produção locais. Apesar da região sul ser privilegiada, em termos de infra-estrutura para a produção, quando comparada com o restante do país, ainda há gargalos que entravam o desenvolvimento a serem equacionados com investimentos em infra-estrutura. Em Santa Catarina, as empresas de telefonia foram privatizadas, e as empresas de energia firmaram parcerias com

o setor privado⁷³ (Itá e D. Francisca), com geração privatizada e distribuição estatal. Na área dos transportes, ensaiou-se a concessão de algumas rodovias à iniciativa privada, mas a reação contrária da sociedade reverteu o processo.

Após décadas de omissão do Estado como provedor de infra-estrutura, ensaia-se um novo modelo de parceria público-privado, com as empresas privadas assumindo a responsabilidade pelo provimento de energia, transporte e comunicação. São exemplos disto as infrutíferas tratativas para a concessão da BR-470⁷⁴ à iniciativa privada, com sua duplicação custeada pela cobrança de pedágios; e a implantação, ainda em fase de estudos, de uma barragem no Rio Itajaí-Açú em Apiúna (Salto Pilão), por um consórcio empresarial, para geração de energia. Pode-se dizer que estas iniciativas tentam retomar a tradição histórica da região de assumir as responsabilidades do Estado, se lembrarmos da construção da Usina do Salto - que ainda hoje está em operação - pela iniciativa privada em 1916.

Novas infra-estruturas, como a telefonia celular e o acesso à internet de banda larga, são hoje essenciais para o funcionamento das indústrias, e têm sido implantadas pela iniciativa privada, possibilitando assim a dispersão industrial na região.

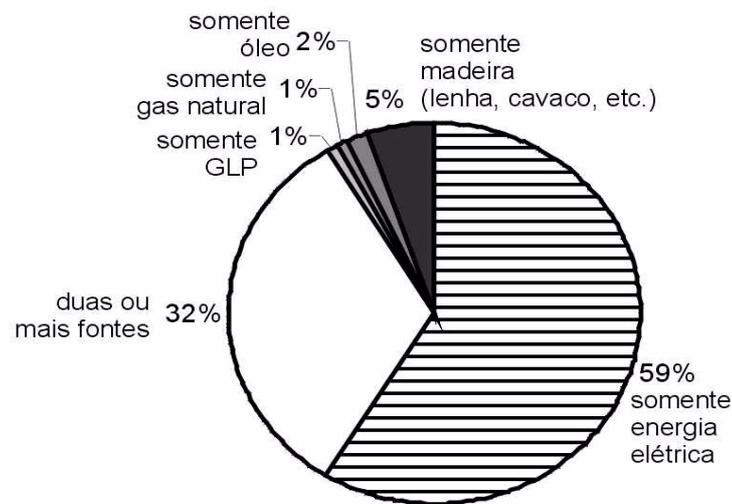
Em Blumenau, a implantação da via expressa de acesso à BR-470, executada com recursos federais, aumentou significativamente a acessibilidade de várias indústrias, como a Teka e a Eletro-Aço Altona e alterou os padrões de deslocamento do transporte de carga responsável pela chegada dos insumos e pelo escoamento da produção, reduzindo o percurso e aumentando a fluidez. Além disso, a via expressa redesenhou a paisagem dos bairros Itoupava Norte e Fortaleza, seccionando drasticamente o tecido urbano.

6.5.1. Efeitos Espaciais da Alteração da Matriz Energética Regional

Na matriz energética industrial do Médio Vale do Itajaí, predomina o uso da energia elétrica. O gráfico 61, resultado de pesquisa elaborada com 114 empresas industriais (as maiores de cada município), mostra que 32,45% das empresas que responderam os questionário adotam mais de uma fonte energética. 59% das empresas que responderam a pesquisa utilizam apenas a energia elétrica como fonte energética e 5% apenas a madeira. Um percentual menor de empresas utiliza apenas gás natural, GLP ou óleo como fonte energética.

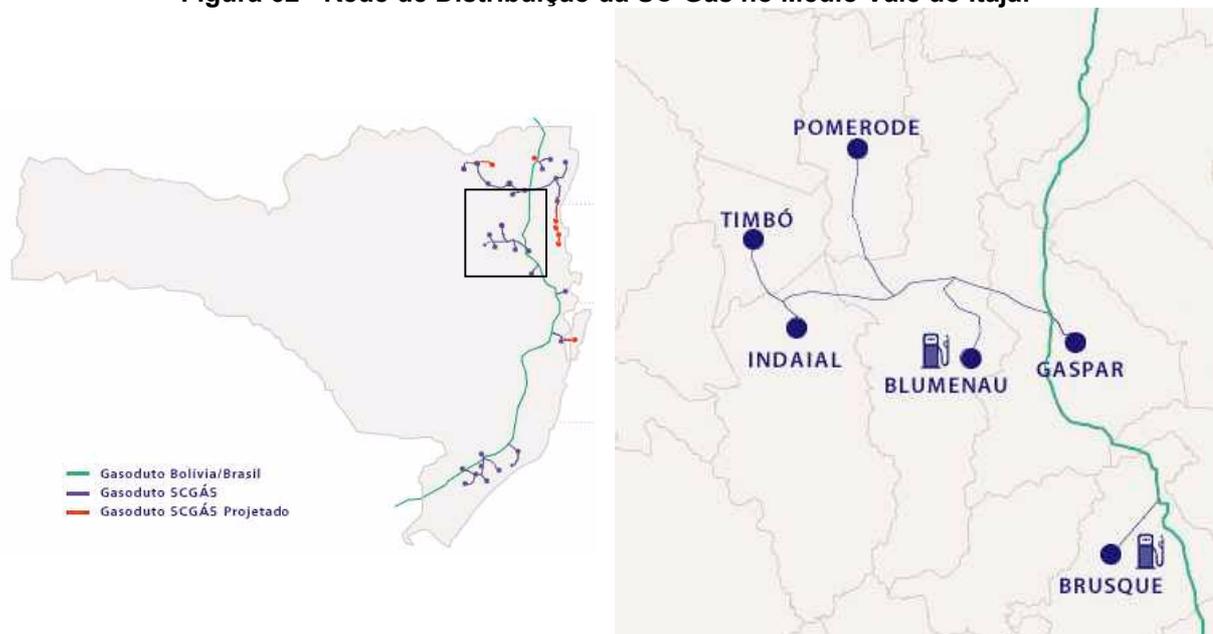
⁷³ Em 2001, o país enfrentou um racionamento de energia devido à prolongada estiagem, mas os Estados do Sul ficaram livres do racionamento devido à capacidade de seus reservatórios.

⁷⁴ A rodovia BR-470, principal eixo rodoviário do Vale do Itajaí, foi repassada pelo Governo Federal ao Estado de Santa Catarina em 1998. A concessão à iniciativa privada foi licitada e contratada em 1998, sem a expedição da ordem de serviço. Em 1999, o Tribunal de Contas de Santa Catarina recomendou a anulação do contrato devido a irregularidades na licitação.

Figura 61 - Médio Vale do Itajaí - Matriz Energética Industrial

fonte: SIEBERT e TRIBESS, 2002 elaboração: C. Siebert

A disponibilização do gás natural como fonte energética, com a inauguração do gasoduto Brasil-Bolívia em 1999 e com a criação da SC-Gás, gerou uma vantagem competitiva na atração de indústrias para os municípios da região atendidos pela rede (Blumenau, Pomerode, Indaial, Timbó, Gaspar e Brusque) e também influenciou o reordenamento territorial da região: depósitos de lenha foram desativados, reflorestamentos deixaram de ser explorados, e o fluxo de caminhões trazendo lenha para as caldeiras das empresas foi reduzido.

Figura 62 - Rede de Distribuição da SC-Gás no Médio Vale do Itajaí

fonte: scgas.com.br

Em 2002, a Artex, por exemplo, utilizava diariamente 16 caminhões de lenha, que fica depositada no pátio da empresa. A lenha era proveniente de reflorestamentos próprios

em diversos municípios do Vale do Itajaí: Navegantes, Itajaí, Camboriú, Ascurra, Ilhota, Indaial e Luis Alves (SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p.35). A Hering adaptou suas caldeiras para a queima do gás natural, implantando também gerenciadores eletrônicos de demanda para aumentar a eficiência do consumo energético (SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p.51).

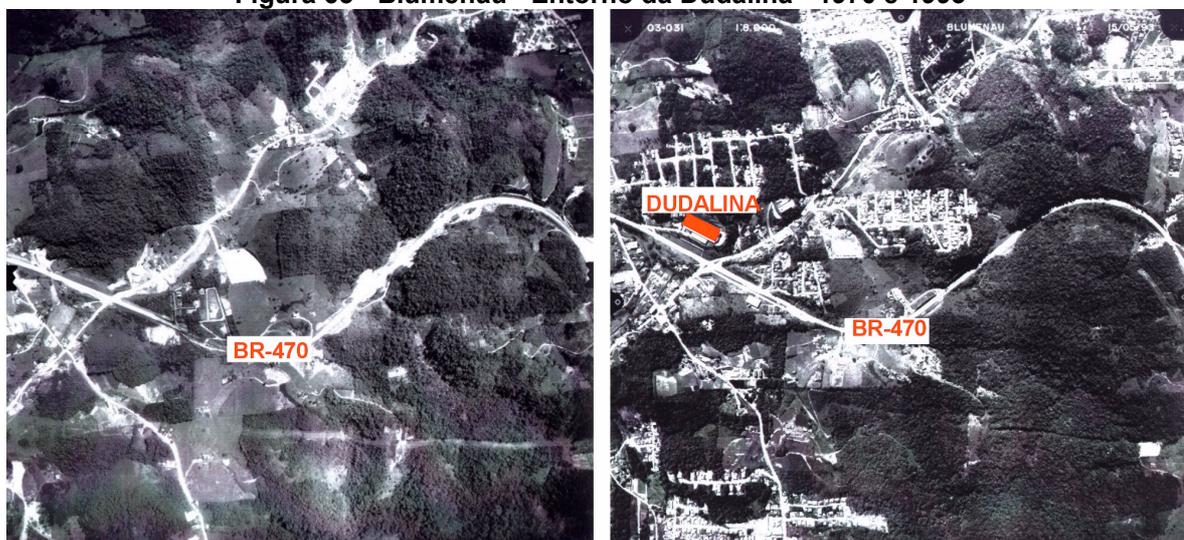
No entanto, a oscilação do preço do gás, fixado em dólar, levou a um retrocesso na substituição da lenha pelo gás natural na matriz energética do Médio Vale do Itajaí. Isto é lamentável, pois o gás natural pode substituir com vantagens outros combustíveis, reduzindo significativamente as emissões de poluentes. Em 2006, a decisão da Bolívia de nacionalizar a produção do gás anteriormente extraído pela Petrobrás criou novo impasse para as empresas que utilizam o gás como fonte energética.

6.6. Novas Espacialidades Residenciais e Comerciais

O reordenamento territorial gerado pela reestruturação produtiva não se manifesta apenas nos espaços industriais, mas também, numa relação dialética, em novas espacialidades residenciais e comerciais, pois a reestruturação produtiva e espacial altera também a distribuição de renda e, conseqüentemente, os padrões de consumo e os modos de vida.

A dispersão das indústrias nos municípios da região é acompanhada pelo crescimento de áreas residenciais, geralmente na forma de loteamentos unifamiliares implantados, de forma legal ou não, pela iniciativa privada. A falta de investimentos públicos e o desinteresse da iniciativa privada na área habitacional explica a ausência de conjuntos habitacionais multifamiliares para a população de baixa renda, que constitui a mão de obra industrial.

Figura 63 - Blumenau - Entorno da Dudalina - 1970 e 1993



fonte: Prefeitura Municipal de Blumenau editoração: C. Siebert

A relação entre a localização industrial e a expansão das áreas residenciais fica evidenciada na comparação das orto-foto-cartas da figura 63, que retratam o mesmo trecho da BR-470, em Blumenau, antes e depois da implantação na nova sede da Dudalina. Na imagem mais recente, de 1993, percebe-se o surgimento de loteamentos residenciais no entorno da empresa.

A interação entre as áreas de moradia e as áreas industriais foi observada por Mamigonian (1965, p.467): "*a relação residência-trabalho é a mais racional possível, ..., 80 a 90% dos operários moram num raio inferior a 3 km*". Algumas empresas, inclusive, implantaram vilas operárias no século XIX e início do século XX. Hoje, esta proximidade continua, apesar da ampliação considerável da rede de transporte público, que substituiu a tradicional bicicleta⁷⁵. Pesquisa realizada junto às maiores empresas industriais comprova que a maior parte dos funcionários reside na mesma região da empresa (SIEBERT e OTTE, 2002). É o caso, por exemplo, da Coteminas, na qual 77,2% dos funcionários reside na região sul; ou da Haco, na qual 98% dos funcionários reside na região norte. Empresas localizadas próximas à divisa com outros municípios, empregam, como seria de se esperar, um número significativo de funcionários de fora de Blumenau: 37% para a Karsten e 21% para a Altenburg. Já as empresas localizadas na área central são as que apresentam maior variedade na região de residência de seus funcionários, como é o caso da Cremer.

O uso do solo no entorno das empresas industriais tende a ser multifuncional, com residências, comércios, e prestações de serviço justapostos às edificações fabris.

A estratégia de terceirização adotada pelas empresas (ver item 5.2) também resultou em alterações no espaço urbano residencial, com centenas de micro-empresas, formais ou informais, funcionando em áreas residenciais na situação conhecida como "fundo de quintal".

A precarização das relações de trabalho da reestruturação produtiva leva também à precarização da moradia, como observou PIMENTA (2003, p.74): "*a instabilidade empregatícia e a diminuição da renda anual, pela alternância entre emprego e desemprego, favorecem o movimento interno para zonas de menor valorização do solo*". De fato, as cidades do Médio Vale do Itajaí mais atingidas pelos efeitos nocivos da reestruturação produtiva, Blumenau e Brusque, foram as que mais apresentaram, no período 1980 – 2000, a ocupação de áreas de risco pela população de baixa renda. Desta maneira, temos uma cruel cadeia causal da exclusão sócioespacial, na qual "*o modelo econômico que vigora gera a exclusão econômica. Esta, por sua vez, expressa na falta de poder aquisitivo que*

⁷⁵ Na Artex, por exemplo, 50,95% dos funcionários utilizam o ônibus (a empresa fornece vale-transporte) em seu deslocamento casa-trabalho; 24,16% utilizam automóveis; 16,19% vão a pé; 6,28% utilizam a bicicleta; e 2,42% a motocicleta como meio de locomoção (SIEBERT e REGENSBURGUER, 2002, p.36).

possibilite o acesso ao mercado imobiliário formal, gera a exclusão (ou segregação) espacial: as ocupações ilegais na periferia. Esta situação leva, finalmente, à exclusão social implícita na ausência de cidadania e na deficiência de infra-estrutura e serviços urbanos” (SIEBERT, 1999, p.123).

E as moradias dos donos do capital industrial? Em Blumenau, não são mais construídos belos casarões como os da família Hering no bairro Bom Retiro, do começo do século XX. Hoje, a elite empresarial escolhe residir nas coberturas dos edifícios multifamiliares de alto padrão na imediações da Alamêda Rio Branco e no Bairro Ponta Aguda. Além disso, há uma drenagem da renda de Blumenau para Balneário Camboriú, onde a elite de Blumenau possui imóveis de veraneio.

Ao se distribuir a produção, distribui-se também a riqueza. Outro efeito da dispersão industrial é o aumento da renda da população dos municípios da região, que atrai investimentos no setor terciário: supermercados, universidades. Surgem assim novas áreas comerciais (outlets, lojas de fábrica).

6.8. Conclusão Parcial - Reconfiguração do Território

Evidenciamos, a partir de uma série de exemplos, como a reestruturação produtiva reconfigurou o território do Médio Vale do Itajaí, demonstrando que o espaço geográfico é, cada vez mais, um elemento estratégico para o processo de reprodução ampliada do capital. Se Blumenau perdeu parte de sua centralidade com a dispersão industrial, consolidou, simultaneamente, sua condição de pólo regional como prestadora de serviços especializados.

Nosso entendimento é que o que foi percebido como crise, quando o foco da análise é Blumenau, pode ser compreendido como transformação se estendermos o olhar para a região por ela polarizada, pois a cidade pólo e sua região de influência vivenciam processos diferenciados: enquanto a atividade industrial estabiliza-se em Blumenau, ela expande-se nos municípios vizinhos.

Entendemos que a criação e o fortalecimento de entidades regionais, como as que vimos no item 2.2, para discussão e encaminhamento de políticas conjuntas, é uma das expressões de um território transformado, no qual a dispersão das atividades produtivas levou a uma distribuição mais equilibrada da população e do poder econômico e político.

Encontramos outra correlação entre a reestruturação produtiva e o reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí no campo político, se concebermos o território como um espaço submetido a relações de poder. O desemprego e a precarização das relações de trabalho resultantes da reestruturação produtiva estão provavelmente relacionados com as alterações no rumo da política local dos municípios centrais da região. Basta lembrarmos que, no auge da crise do setor têxtil, em 1996, foi eleito, pela primeira vez, em Blumenau,

um prefeito do PT - Partido dos Trabalhadores, para o mandato 1997-2000, desfazendo a hegemonia exercida historicamente pelas forças econômicas. Na eleição seguinte, em 2000, o PT ampliou sua área de influência, passando a administrar os três municípios centrais da região no período 2001-2004: Indaial, Blumenau e Gaspar.

CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para que a produção possa se colocar a serviço da população, é necessário, antes de tudo, que a idéia da produtividade econômica ceda lugar à idéia de produtividade social. As tecnologias teriam então um papel subordinado. O crescimento não teria sentido se não estivesse a serviço de todos.

Milton Santos (1979, p.291)

CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nosso objetivo central foi a interpretação das transformações recentes na estrutura sócioespacial do território, e da dinâmica que o processo de reestruturação produtiva impõe à produção do espaço. Para embasar o estudo da reestruturação produtiva no Médio Vale do Itajaí, procuramos conhecer, neste trabalho, os antecedentes da relação Estado – indústria. Vimos que o desenvolvimento industrial brasileiro teve três períodos de grandes avanços, todos impulsionados por um Estado forte, intervencionista. Não um Estado do bem-estar social, mas um Estado de caráter nacional-desenvolvimentista: na década de 1930 com Getúlio Vargas, na década de 1950 com JK e no período do milagre econômico (1968-1973) na ditadura militar. Os dois períodos de desenvolvimento industrial da segunda metade do século XX foram impulsionados por capital externo, na forma de investimentos e financiamentos, e foram acompanhados por crescimento da inflação, do endividamento externo e das desigualdades sociais.

No período da reestruturação produtiva (1980-2000), não houve planejamento estatal de longo prazo para o desenvolvimento, apenas sucessivos planos econômicos de estabilização da economia. Também não houve, no período, uma política industrial coerente e eficaz. As renegociações da dívida externa levaram à aceitação das recomendações do Consenso de Washington impostas pelo FMI. Isto levou à implantação do modelo neo-liberal de Estado mínimo e primazia do mercado, com a desregulamentação financeira, a abertura de mercado e a privatização de empresas estatais. A competição com empresas e produtos estrangeiros forçou a indústria nacional a se reestruturar em busca de competitividade. Com o Plano Real em 1994, foi obtida a estabilização da moeda, mas as altas taxas de juros e a sobrevalorização da moeda significaram novo golpe para a indústria brasileira, dificultando os investimentos produtivos e as exportações. O saldo do período foi a inserção do país na divisão internacional do trabalho às custas do fechamento de empresas privadas, da privatização de empresas estatais, da desnacionalização de grande parte do parque industrial brasileiro, e do crescimento do desemprego e da informalidade.

Dos setores industriais brasileiros, o setor têxtil foi um dos mais atingidos pela abertura comercial, em função de sua defasagem tecnológica e gerencial. Para sobreviver e fazer frente à concorrência internacional, foi necessária uma abrangente reestruturação produtiva. Este processo se manifestou também em nossa área de estudo, o Médio Vale do Itajaí-SC, região polarizada por Blumenau, cuja industrialização remonta ao século XIX e se

concentra no setor têxtil. Com os dados apresentados, comprovamos, nesta Tese, que a reestruturação produtiva e o reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí foram causados, simultaneamente, por fatores exógenos nacionais e internacionais, e por fatores endógenos, como as grandes enchentes.

As transformações econômicas mundiais do final do século XX chegaram até o Médio Vale do Itajaí, que foi reconfigurado para se adaptar ao novo modo de produção. Nenhuma empresa passou incólume pelo processo de reestruturação produtiva. Como um abalo sísmico, a onda da globalização tudo transformou. Empresas tradicionais deixaram de existir ou sofreram transformações profundas. A Artex foi vendida para a Coteminas e a Ceval para a Bunge. A Cristais Hering fechou; a Fraldas Cremer e a Maju foram vendidas e desativadas, a Sulfabril entrou em concordata. Se o impacto econômico foi brutal, o impacto social foi avassalador, com níveis de desemprego nunca antes vistos. Mas, notem bem: a região não sucumbiu - não se desindustrializou ou desnacionalizou. Ela conseguiu, a duras penas, adaptar-se ao novo modo de produção flexível, e emergiu mais forte, menos vulnerável, deste processo. O meio técnico-científico informacional se instalou sobre o território, e a mais visível resultante espacial deste processo é a dispersão da atividade industrial a partir de Blumenau, que foi o núcleo da transformação econômica regional. O processo que foi visto como crise na cidade pólo, pode ser considerado transformação quando ampliamos o recorte espacial da análise para a região. Formou-se assim um sistema ou arranjo produtivo local dinâmico integrando os municípios da região.

Apesar da crise econômica enfrentada, o Médio Vale do Itajaí ainda pode ser considerado um “região ganhadora”, sobressaindo-se no panorama do desesenvolvimento socioeconômico estadual e mesmo nacional. A região conseguiu se manter competitiva à custas de um doloroso processo de reestruturação produtiva, movido a falências, demissões, automação e subcontratação, com o conseqüente ônus social da precarização das relações de trabalho. As empresas buscaram competitividade terceirizando não apenas partes do processo produtivo e setores administrativos, mas também terceirizando, para o trabalhador, o risco inerente à atividade empresarial. Na informalidade, ou subcontratado, o trabalhador deixa de ser uma despesa fixa e pode ser descartado quando o mercado se retrai, sendo chamado novamente quando surgem novos pedidos.

A sobrevivência da região não pode ser atribuída a nenhuma política pública de desenvolvimento industrial, seja ela federal, estadual ou municipal. Apesar disto, o Estado, em seus diversos níveis, teve participação direta e indireta neste processo, pois a reestruturação se deu por vezes com o apoio governamental e por vezes superando as dificuldades criadas pelo próprio governo. A ação do Estado foi, muitas vezes, descoordenada e mesmo equivocada, mal direcionada, deixando de apoiar a pequena

empresa e a geração de emprego, e colocando-se a serviço do capital e de interesses externos.

Nos primeiros cinco anos do século XXI, os juros elevados têm desestimulado os investimentos produtivos, e a desvalorização do dólar em relação ao real tem prejudicado as exportações brasileiras.

No novo cenário de uma ordem mundial globalizada, o papel do Estado como formulador de políticas públicas e indutor/promotor do desenvolvimento deve ser repensado. O modelo neoliberal de livre mercado e estado mínimo, preconizado pelo Consenso de Washington, não gerou desenvolvimento, mas desemprego e exclusão. O desmonte do Estado não gerou economia, mas ineficiência. Para fazer frente ao processo de globalização, precisamos de um Estado apto a planejar, de forma estratégica, a integração com a economia mundial. O apoio à industrialização deve visar o crescimento continuado e a geração de empregos, com a redução da concentração de renda.

A inserção da região do Médio Vale do Itajaí na divisão internacional do trabalho seria facilitada e menos penosa para a população se houvesse uma política industrial estatal com mecanismos como linhas de crédito, juros baixos, controle cambial, controle de importações, financiamento de exportações e combate ao contrabando. É fundamental, também, que haja uma política industrial coerente, e um plano de desenvolvimento regional que articule as iniciativas municipais isoladas.

A especialização no setor têxtil, ao mesmo tempo força e vulnerabilidade da região, se acentuou no período, mas novos setores industriais estão emergindo e podem vir a reduzir a concentração no setor têxtil no futuro, ampliando assim a base econômica regional.

A elaboração desta Tese nos permitiu conhecer melhor o processo de industrialização brasileira e o papel do Estado neste processo, tanto nos períodos desenvolvimentistas quanto na reestruturação produtiva em tempos de livre mercado e Estado mínimo. Esta pesquisa, ao não se concentrar em um único município ou setor industrial, nos permitiu um visão mais abrangente do processo de reestruturação produtiva e reordenamento territorial, em toda sua complexidade. Esperamos que nossa contribuição sobre o efeito deste processo no Médio Vale do Itajaí possa subsidiar a região na formulação de políticas públicas de desenvolvimento urbano e regional, e que também sirva de estudo de caso para o conhecimento de processos sócio-espaciais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, Michel. **Regulation y crisis del capitalismo – la experiencia de los Estados Unidos**. México, Siglo: 1986.
- ANDRADE, Guilherme de Araújo. **Dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no cluster industrial têxtil-vestuário do Vale do Itajaí**. Florianópolis, 2002. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina. Orientador: Silvio Antonio Ferraz Cário.
- BENETTI, Maria Domingues. **Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2004.
- BENEVOLO, Leonardo. **As origens da urbanística moderna**. 3^a ed. Lisboa: Presença, 1999. 172p.
- BENKO, Georges. Organização econômica do território: algumas reflexões sobre a evolução do século XX. In: **Território: globalização e fragmentação**. Milton Santos et alii. São Paulo: Hucitec/Anpur, 1994. p. 51-71.
- _____. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain. O novo debate regional: posições em confronto. In: BENKO, G. e LIPIETZ, A. (orgs.) **As regiões ganhadoras: distritos e redes – os novos paradigmas da geografia econômica**. Lisboa, Celta, 1994.
- BLUMENAU. **Plano Diretor**. 1991
- BNDES - **Análise conjuntural da indústria confeccionista brasileira**. Brasília, 1996.
- _____. **Eixos nacionais de integração e desenvolvimento**. Brasília, 1998.
- BODDY, Martin. Reestruturação industrial, pós-fordismo e novos espaços industriais: uma crítica. In: VALADARES, Lícia e PRETEICELLE, Edmund. **Reestruturação urbana: tendências e desafio**. São Paulo: Nobel / IUPERJ, 1990.
- BOSSLE, Ondina Pereira. **História da industrialização catarinense: das origens à integração no desenvolvimento brasileiro**. Florianópolis: CNI/FIESC, 1988.
- BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX**. Rio de Janeiro: Zahar, 1981. 3^a. edição
- CALDEIRA, Jorge et al. **Viagem pela história do Brasil**. São Paulo: Cia. das Letras, 1997.
- CANO, Wilson. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1995**. Campinas, São Paulo: UNICAMP. IE, 1998.

- CAMPOS, Renato Ramos, CÁRIO, Sílvio Antonio Ferraz e NICOLAU, José Antonio. **Arranjo produtivo têxtil – vestuário do Vale do Itajaí - SC**. Rio de Janeiro: IE – Instituto de Economia da UFRJ, 2000.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. **A (re)produção do espaço urbano**. São Paulo, Edusp, 1994.
- CASTRO, Antonio Barros de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90 - uma interpretação. In: **Revista de Economia Política**, vol.21, n.3 (83), julho-setembro 2001. São Paulo.
- COCCO, G. et al. [org.] **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, p. 45-58, 1999.
- CORDOVIL, Fabíola Castelo de Souza. **A situação das indústrias domésticas das redes de subcontratação têxteis no espaço urbano e micro-regional de Tubarão- SC**. Florianópolis, 2001. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina. Orientador: Margareth de Castro Afeche Pimenta.
- CORRÊA, Marcela Krúger. **A Indústria de Confecção e as Implicações Sócio-Espaciais Recentes No Município de Brusque**. Florianópolis, 2006. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina. Orientador: Margareth de Castro Afeche Pimenta.
- CORRÊA, Roberto Lobato. **Região e organização espacial**. São Paulo: Ática, 1991.
- COSTA, Geraldo Magela. A contribuição da teoria do espaço de Lefèbvre para a análise urbana. In: **X Encontro Anual da ANPUR**. ANAIS. Belo Horizonte: 2003.
- COUTINHO, Luciano e SARTI, Fernando. A política industrial e a retomada do desenvolvimento. In: LAPLANE, Mário, COUTINHO, Luciano e HIRATUKA, Célio (orgs.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: editora Unesp; Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.
- CRUZ, Sebastião C. Velasco e. **Estado e economia em tempo de crise: política industrial e transição política no Brasil nos anos 90**. Rio de Janeiro: Relume Dumará; São Paulo: Editora da Universidade de Campinas, 1997.
- CUNHA, Idaulo José. **O salto da indústria catarinense: um exemplo para o Brasil**. Florianópolis: Paralelo 27, 1992.
- CURTIPASSI, Daniel. **Blumenau: planeta verde**. Curitiba: Laz Audiovisual, 2001.
- DINIZ, Eli. **Globalização, reformas econômicas e elites empresariais**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.
- DINIZ FILHO, Luiz Lopes. **A dinâmica regional recente no Brasil: desconcentração seletiva com "internacionalização" da economia nacional**. Tese de doutorado do programa de pós-graduação em geografia humana da USP, SP, 2000.

- ESPÍNDOLA, Carlos José. **As agroindústrias no Brasil – o caso Sadia**. Chapecó: Editora Grifos, 1999. 263 p.
- FIESC. Sondagem industrial, 2005.
- FUKUYAMA, Francis. **State building: governance and world order in the 21st century**. New York: Cornell University Press, 2004.
- FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 17^a. edição. São Paulo: Nacional, 1980. 248 p.
- _____. **O capitalismo global**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- _____. **O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999. 116p.
- _____. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.
- _____. **Em busca de um novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea**. São Paulo: Paz e terra, 2002.
- GEIGER, Pedro Pinchas. Refletindo sobre a regionalização no Brasil e a hipótese da cidade/região global: um ensaio. In: **Ética, planejamento e construção democrática do espaço. Anais do IX Encontro Nacional da ANPUR**. Rio de Janeiro. ANPUR, 2001, vol III,p.1745-1762.
- GOTTDIENER, Mark. A teoria da crise e a reestruturação sócio-espacial: o caso dos Estados Unidos. In: VALADARES, Lícia e PRETEICELLE, Edmund. **Reestruturação urbana: tendências e desafio**. São Paulo: Nobel / IUPERJ, 1990.
- GOULARTI FILHO, Alcides. **A formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade futura, 2002. 500p.
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto. **A experiência recente da política industrial no Brasil: uma avaliação**. texto para discussão n. 409. Brasília: IPEA, 1996.
- HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna**. São Paulo: Edições Loyola, 1998.
- _____. **Spaces of capital: towards a critical geography**. New York: Routledge, 2001.
- _____. **The new imperialism**. New York: Oxford University Press, 2003. 253p.
- _____. **Espaços de esperança**. São Paulo: Loyola, 2004. 382p.
- _____. **A brief history of neoliberalism**. New York: Oxford University Press, 2005. 247p
- HERING, M. L. Renaux. **Colonização e indústria no vale do Itajaí - o modelo catarinense de desenvolvimento**. Blumenau, Editora da FURB, 1987.
- KLINK, Jeroen Johannes. **A cidade-região: regionalismo e reestruturação no grande ABC paulista**. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.
- KON, Anita. A experiência brasileira de planejamento público federal. In: KON, Anita (org.) **Planejamento no Brasil II**. São Paulo: Perspectiva, 1999.
- _____. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1999.

- LACERDA, Antonio Corrêa de. **O impacto da globalização na economia brasileira**. São Paulo: Editora Contexto, 1999.
- _____. Plano Real: entre a estabilização duradoura e a vulnerabilidade externa. In: KON, Anita (org.) **Planejamento no Brasil II**. São Paulo: Perspectiva, 1999.b
- LEFÈBVRE, Henri. **The production of space**. © 1974. Oxford: Blackwell, 1997.
- LIMA, Daniela Morelli de. **Americana em um século: a evolução urbana em uma cidade industrial de porte médio**. São Paulo: Annablume: Fapesp, 2002.
- LINS, Hoyêdo Nunes. **Reestruturação industrial em Santa Catarina**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2000.
- LIPIETZ, Alain. **Miragens e milagres: problemas da industrialização no terceiro mundo**. São Paulo: Nobel, 1988. 231p.
- LOJKINE, Jean. **O estado capitalista e a questão urbana**. São Paulo: Martins Fontes, 1981.
- _____. Alternativas em face da mundialização: a instituição municipal, mediação entre empresa e sociedade. In: RAMOS, Maria Helena Rauta (org.) **Metamorfoses sociais e políticas urbanas**. Rio de Janeiro: DP&A, 2002.
- MAGHELI, Flávio Renato Keim. **Desverticalização produtiva e relações interfirmas no aglomerado têxtil-vestuário do Vale do Itajaí**. Florianópolis, 2001. 176 p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina.
- MAMIGONIAN, Armem. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. Separata de: **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, n.3, ano XXVII, 1965.
- _____. **Teorias sobre a industrialização brasileira**. Cadernos Geográficos – UFSC – Florianópolis: Imprensa Universitária, 1999.
- MARX, Karl. O Capital (cap. XXV, Teoria moderna da colonização). São Paulo: Bertrand Brasil, 1989. Apud ESPÍNDOLA, Carlos José. **As agroindústrias no Brasil – o caso Sadia**. Chapecó: Editora Grifos, 1999. 263 p.
- MATTOSO, Jorge. Produção e Emprego: renascer das cinzas. In: LESBAUPIN, Ivo (org). **O desmonte da nação: balanço do governo FHC**. 3. ed. Petropolis, RJ: Vozes, 2000. 199p.
- MELLO, João Manuel Cardoso de. **O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira**. 8ª. ed. São Paulo: Brasiliense, 1990. 182 p.
- MEYER, Regina Maria Prosperi; GROSTEIN, Marta Dora; BIDERMAN, Ciro. **São Paulo metrópole**. São Paulo : Edusp : Imesp, 2004. 290 p
- MUMFORD, Lewis. **A cidade na história: suas origens, transformações e perspectivas**. 4. ed. Sao Paulo : Martins Fontes, 1998. 741p

- NOJIMA, Daniel. **Crescimento e reestruturação industrial no Paraná 1985-2000**. In: Revista Paranaense de Desenvolvimento. Curitiba, n.103, p.23-43, jul/dez 2002.
- OLIVEIRA, Floriano Godinho de. Organização social e novos espaços industriais. In: **Ética, planejamento e construção democrática do espaço. Anais do IX Encontro Nacional da ANPUR**. Rio de Janeiro: 2001.
- _____. **Reestruturação produtiva e regionalização da economia no território fluminense**. São Paulo: 2003. Tese (Doutorado). Universidade de São Paulo. disponível em www.teses.usp.br
- PEET, Richard. **Global capitalism: theories of societal development**. London & New York: Routledge, 1991.
- PETRY, Sueli Maria Vanzuita; FERREIRA, Cristina; WEISS, Ula. **A fibra tece a historia: a contribuicao da industria textil nos 150 anos de Blumenau**. Blumenau: Sintex, 2000.
- PIMENTA, Margareth de Castro Afeche. **Industrialisation et organisation du territoire: le cas de l'industrie textile et de la confection au Brésil**. Paris, 1994. Tese (Doutorado) – Université de Paris IV - Sorbonne. Orientador: Paul Claval.
- _____. A expansão da atividade têxtil e da confecção em Santa Catarina. In: **GEOSUL** – Revista do Departamento de Geociências – CFH. V. 11, n.º. 21/22, p. 58-91, Florianópolis, 1996.
- _____. Reestruturação produtiva e organização social no sul do Brasil. In: **Ética, planejamento e construção democrática do espaço. Anais do IX Encontro Nacional da ANPUR**. Rio de Janeiro: 2001.
- _____. Uma outra pobreza urbana. In: CASTRIOTA, Leonardo Barci (org.). **Urbanização brasileira: redescobertas**. Belo Horizonte: C/Arte, 2003. 304p.
- PIMENTA, Margareth de Castro Afeche e CORDOVIL, Fabíola Castelo de Souza. Desenvolvimento urbano e regional e flexibilização produtiva: o caso das indústrias de confecção da região de Tubarão - SC. In: II Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional. **Anais**. Santa Cruz do Sul: 2004.
- PIQUET, Rosélia. O parque industrial metropolitano do Rio de Janeiro ganha novo perfil e emprega menos. In: PIQUET, Rosélia (org.). **Rio de Janeiro, perfis de uma metrópole em mutação**. Rio de Janeiro: UFRJ, IPPUR, 2000.
- PIQUET, Rosélia (org.). **Rio de Janeiro, perfis de uma metrópole em mutação**. Rio de Janeiro: UFRJ, IPPUR, 2000.
- RAUD, Cécile. **Indústria, território e meio ambiente no Brasil**. Florianópolis: Editora da UFSC; Blumenau: Editora da FURB, 1999.
- ROLNIK, Raquel. São Paulo, novo século: uma nova geografia? In: CAMPOS, Cândido Malta; GAMA, Lúcia Helena; SACCHETTA, Vladimir. **São Paulo, metrópole em**

- trânsito : percursos urbanos e culturais: metrópole em trânsito.** São Paulo : Ed. SENAC, 2004. 263 p
- SANTA CATARINA. **PBDEE – Plano Básico de Desenvolvimento Ecológico Econômico.** Florianópolis: SDM – Secretaria de Estado de Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente, 1998.
- SANTA CATARINA. **ZEE – Zoneamento Ecológico Econômico do Vale do Itajaí.** Secretaria de Estado de Desenvolvimento Urbano e Meio-Ambiente. Florianópolis, 1999.
- SANTOS, Milton. **O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos.** Rio de Janeiro: F. Alves, 1979.
- _____. **Por uma geografia nova: da crítica da Geografia a uma Geografia crítica.** São Paulo: Hucitec, 1986.
- _____. **Pensando o espaço do homem.** São Paulo: Hucitec, 1991
- _____. **Espaço e método.** São Paulo: Nobel, 1992.
- _____. **A urbanização brasileira.** São Paulo: Hucitec, 1993.
- _____. **Por uma economia política da cidade.** São Paulo: Hucitec, 1994.
- _____. **A natureza do espaço: técnica e tempo; razão e emoção.** São Paulo: Hucitec, 1996. 308p.
- _____. **Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal.** Rio de Janeiro: Record, 2000.
- _____. **O país distorcido: o Brasil, globalização e cidadania.** São Paulo: Publifolha, 2002.
- SANTOS, Milton; ELIAS, Denise. **Metamorfoses do espaço habitado: fundamentos teóricos e metodológicos da geografia.** 3. ed. Sao Paulo : Hucitec, 1994. 124p.
- SANTOS, Milton e SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI.** Rio de Janeiro: Record, 2001.
- SCOTT, J. Allen. Regional motors of the global economy. In: **Futures**, vol. 28, n. 5, pp 391-411, 1996.
- _____. **Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition and political order.** New York: Oxford University Press, 2000.
- _____. City-regions: economic motors and political actors on the global stage. In: **UNPAN - United Nations Online Network in Public Administration and Finance.** 2005. disponível em <http://www.unpan.org/>
- SCOTT, J. Allen e STORPER, Michael. Regions, globalization, development. In: **Regional Studies**, vol. 37: 6&7, p.579-593, 2003.
- SIEBERT, Claudia. **Estruturação e desenvolvimento da rede urbana do Vale do Itajaí.** Blumenau: Editora da FURB, 1996.

- _____. Os efeitos da globalização no desenvolvimento de Blumenau. In: **Revista Dynamis**, v. 6, n. 23, p. 29-47, 1998.
- _____. **A evolução urbana de Blumenau-SC: o (des)controle urbanístico e a exclusão sócio-espacial**. Florianópolis, 1999. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina. Orientador: Margareth de Castro Afeche Pimenta.
- _____. Panorama do planejamento regional em Santa Catarina. In: SIEBERT, Claudia (org.) **Desenvolvimento Regional em Santa Catarina**. Blumenau: Edifurb, 2001.
- SIEBERT, Claudia e PEIXER, Keila. **Análise dos Vínculos Socioeconômicos Regionais do Médio Vale do Itajaí**. Relatório de Pesquisa - PIBIC 2000.
- SIEBERT, Claudia e OTTE, Marina. **O Papel da Indústria na Produção do Espaço Urbano de Blumenau de 1970 a 2000**. Relatório de Pesquisa. PIPE – Programa de Iniciação à Pesquisa da FURB – Universidade Regional de Blumenau. Blumenau - SC, 2002.
- SIEBERT, Claudia e REGENSBURGER, Josiane. **A Relação Indústria-Bairro em Blumenau: um modelo em transformação**. Relatório de Pesquisa. PIPE – Programa de Iniciação à Pesquisa da FURB – Universidade Regional de Blumenau. Blumenau - SC, 2002.
- SIEBERT, Claudia e TRIBESS, Suelen Margot. **Reestruturação urbano-industrial no Médio Vale do Itajaí**. Relatório de Pesquisa. PIBIC - Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica CNPq/FURB. Blumenau - SC, 2002.
- SIEBERT, Claudia e MÁXIMO, Ana Raquel. **Reestruturação produtiva e espacial em Blumenau**. Relatório de Pesquisa. PIPE – Programa de Iniciação à Pesquisa da FURB – Universidade Regional de Blumenau. Blumenau - SC, 2004.
- SIMÃO, Vilma Margarete. **Desemprego e sobrevivência: alternativas de trabalho**. Blumenau: Edifurb, 2000.
- SINGER, Paul. **Desenvolvimento econômico e evolução urbana: análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1968.
- _____. **Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas**. São Paulo: Editora Contexto, 1998.
- _____. **O Brasil na crise: perigos e oportunidades**. São Paulo: Editora Contexto, 1999.
- _____. A raiz do desastre social: a política econômica de FHC. In: LESBAUPIN, Ivo (org.). **O desmonte da nação: balanço do governo FHC**. 3. ed. Petropolis, RJ: Vozes, 2000. 199p.
- STORPER, Michael. A industrialização e a questão regional no terceiro mundo. In: VALADARES, Lícia e PRETEICELLE, Edmund. **Reestruturação urbana: tendências e desafio**. São Paulo: Nobel / IUPERJ, 1990.

- _____. **The regional world: territorial development in a global economy.** New York: The Guilford Press, 1997.
- _____. Industrial policy. In: STORPER, M.; THOMADAKIS, S.; TSIPOURI, L. J. **Latecomers in the global economy.** London : Routledge, 1998. ix, 334p.
- STORPER, Michael; THOMADAKIS, Stauros; TSIPOURI, Lena J. **Latecomers in the global economy.** London : Routledge, 1998. ix, 334p.
- SUZIGAN, Wilson. **Indústria brasileira: origem e desenvolvimento.** São Paulo: Ucitec, Ed. da Unicamp, 2000.
- TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro – ensaios sobre a economia brasileira.** 10^a. edição. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. 263p.
- _____. **Acumulação de capital e industrialização no Brasil.** Campinas, SP: UNICAMPI. IE, 1998a.
- _____. **Emprego versus desemprego.** In: Folha de São Paulo, 16/08/1998b.
- _____. **Desenvolvimento com justiça social.** In: Folha de São Paulo, 14/04/2002.
- _____. **Despedida do debate macroeconômico.** In: Folha de São Paulo, 19/09/2004.
- THEIS, Ivo et al. **Nosso passado (in)comum: contribuições para o debate sobre a história e a historiografia em Blumenau**
- WALLERSTEIN, Immanuel. **Após o liberalismo: em busca da reconstrução do mundo.** Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.
- VIDOR, Vilmar. **Indústria e urbanização no nordeste de Santa Catarina.** Blumenau: Editora da FURB, 1995.

PUBLICAÇÕES COMEMORATIVAS INSTITUCIONAIS

- ACIB – Associação Comercial e Industrial de Blumenau. **Cem anos construindo Blumenau.** Blumenau: Editora Expressão, 2001.
- ARTEX. **Artex 50 anos.** Blumenau, 1986
- BUNGE. **Bunge 100 anos: nossa história é brasileira.** TV1 Editorial, 2005.
- HERING. **A Hering de Blumenau: um século. 1880-1980.** Blumenau, 1980.
- TEKA. **Teka 75 anos – Tecendo uma história de sucesso.** Blumenau, 2001.

INTERNET sítios eletrônicos acessados diversas vezes ao longo do trabalho

- www.abit.org.br
www.acib.net
www.altona.com.br
www.ciahering.com.br
www.badesc.gov.br/agencia/index.htm
www.bndes.gov.br/conhecimento/setorial/is_g1_26.pdf
www.bonatti.com.br
www.bunge.com.br
www.cecrisa.com.br
www.colcci.com.br

www.coteminas.com.br
www.desenvolvimento.gov.br/sitio/sececx/neginternacionais/omc/acordos.php
www.dudalina.com.br
www.embraco.com.br
www.eliane.com
www.estadao.com.br/agestado/noticias/2002/jul/01/72.htm
www.expressão.com.br
www.furb.br/meulugar
www.giltec.com.br
www.hering.com.br/franquias
www.karsten.com.br
www.mabesa.com.br/empresa_historia.htm
www.marisolsa.com.br
www.metisa.com.br
www.mte.gov.br/estudiosospesquisadores/default.asp
www.perdigao.com.br
www.planalto.gov.br/publi_04/colecao/desped.htm
www.portobello.com.br
www.pnud.org.br/atlas/
www.sacoplas.com.br
www.sadia.com.br
www.sebrae.com.br
www.silmaq.com.br
www.teka.com.br/hp/port/empresa/historia.asp
www.terra.com.br/dinheironaweb/119/negocios/neg119fralda.htm

ENTREVISTAS

Herculano Domício Martins – Bungue Alimentos, agosto 2003.
Iramar Ricardo Paulini, ex-funcionário da Renaux, setembro 2005.
Rosilene Schmitz, costureira autônoma, dezembro 2004

JORNAIS

A Notícia (datas mencionadas ao longo do texto)
JSC – Jornal de Santa Catarina (datas mencionadas ao longo do texto)
O Estado de São Paulo