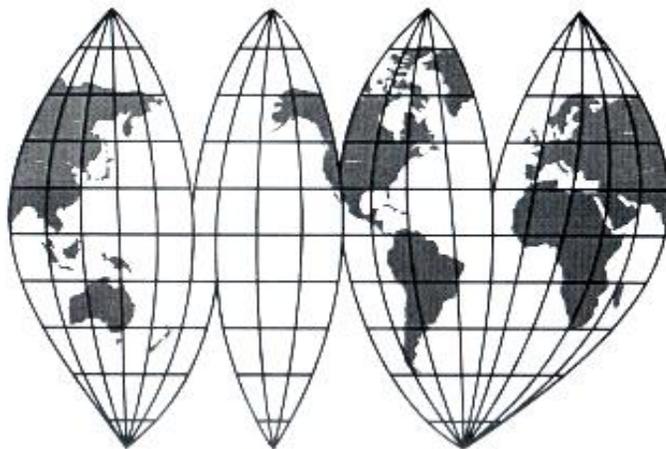


**Universidade Federal de Santa Catarina  
Centro de Filosofia e Ciências Humanas  
Departamento de Geociências**



ISSN 1519 – 4639

ISSNe 2448-265X

---

**Abertura Comercial, Crise e  
Reestruturação Produtiva na  
Grande Empresa Têxtil do  
Médio Vale do Itajaí: Mitos e  
Verdades**

**Ivo Raulino**

---

Florianópolis, Número 31 – Junho 2014

*Cadernos Geográficos*

ABERTURA COMERCIAL, CRISE E REESTRUTURAÇÃO  
PRODUTIVA NA GRANDE EMPRESA TÊXTIL DO MÉDIO  
VALE DO ITAJAÍ: Mitos e Verdades

Ivo Raulino

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**

**Reitor:** Roselane Neckel  
**Vice-Reitor:** Lúcia Pacheco

**CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS**

**Diretor:** Paulo Pinheiro Machado  
**Vice-Diretor:** Sônia Weidner Maluf

**DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS**

**Chefe:** Antônio Fernando H. Fetter Filho  
**Sub-Chefe:** Nazareno José de Campos

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA**

**Coordenador:** Aloysio M. De Araújo Junior  
**Sub-Coordenador:** Elson Manoel Pereira

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Cadernos Geográficos

GCN / CFH / UFSC

ISSN 1519-4639  
ISSNe 5448-265X

Cadernos Geográficos	Florianópolis	Nº31	110p.	Junho 2014
----------------------	---------------	------	-------	------------

**Cadernos Geográficos** é uma publicação editada pelo Departamento de Geociências da Universidade Federal de Santa Catarina.

**Comissão Editorial / Editorial Comission:**

- Armen Mamigonian
- Carlos José Espíndola
- José Messias Bastos
- Magaly Mendonça
- Maria Lúcia de Paula Hermann

**Capa:** Marcelo Perez Ramos

**Editoração:** Edson de Moraes Machado

**(Catalogação na fonte por Daurecy Camilo – CRB 14/416)**

Cadernos Geográficos / Universidade Federal de Santa Catarina. Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Departamento de Geociências. – n° 15 (Maio 2006) – Florianópolis: Imprensa Departamento de Geociências, 2006.

ISSN eletrônico

2448-265X

ISSN

1519-4639

1. Geografia 2. Periódico I. Universidade Federal de Santa Catarina.

**Endereço para correspondência e assinatura**

**Mailing address subscriptions**

Universidade Federal de Santa Catarina

Centro de Filosofia e Ciências Humanas

Departamento de Geociências

Campus Universitário – Trindade

88.040-900 – Florianópolis – SC

**E-mail:** [cadernosgeograficos@contato.ufsc.br](mailto:cadernosgeograficos@contato.ufsc.br)

**Endereço eletrônico:** [www.cadernosgeograficos.ufsc.br](http://www.cadernosgeograficos.ufsc.br)

## Nota Editorial

Dando continuidade à política de publicação do departamento de geociências da UFSC, o Cadernos Geográficos número 31 apresenta o trabalho de Ivo Raulino, intitulado “Abertura Comercial, Crise e Reestruturação na grande empresa Têxtil do Médio Vale do Itajaí: Mitos e Verdades”.

A obra aborda o contexto em que se dá a abertura comercial brasileira, datada dos anos de 1990, no governo Collor, e depois retomada com mais vigor no Governo FHC, na qual promoveu uma ampla importação não seletiva de bens de consumo, com forte impacto sobre as vendas e a produção nacional de vários setores industriais, notadamente sobre os bens de consumo finais. Assim, dentre os inúmeros setores afetados encontra-se o têxtil-vestuarista, aonde, na presente obra, Ivo Raulino aponta que, de forma geral, dado a sua enorme heterogeneidade, foi fortemente afetada pelo crescimento das importações.

Como consequência da forte concorrência que a indústria nacional foi exposta, ocorre um amplo movimento de reestruturação com o objetivo de recuperar suas condições de acumulação. É, pois, nesse sentido, que o trabalho de Ivo Raulino tem como objetivo analisar todo este processo, pegando como área de estudo o Médio Vale do Itajaí. A presente obra está dividida em três partes: Transformações na indústria têxtil nacional a partir da abertura comercial dos anos 1990; Crise e reestruturação produtiva na grande empresa têxtil do Médio Vale do Itajaí; Espaço e Acumulação de Capital.

**Editorial note**

Continuing the publication policy of the geosciences department from UFSC, the Geographic Book number 29 presents the work of Ivo Raulino entitled “Commercial Opening, Crisis and Restructuring in the great company of Textile in Medium Itajaí Valley: Myths and Truths”.

The work deals with the context in which it gives the Brazilian trade liberalization, dating from the 1990s in the Collor government, and then taken up more vigorously in government FHC, which promoted a wide nonselective import of consumer goods, with a strong impact on sales and domestic production of various industrial sectors, notably on end consumer goods. Thus, among the many affected sectors is the textile and clothing, where, in this work, Ivo Raulino points out that, in general, given their enormous heterogeneity, was strongly affected by the growth of imports.

As a result of the strong competition that the domestic industry was exposed, there is a large movement of restructuring in order to recover their accumulation conditions. It is therefore in this sense that the work of Ivo Raulino aims to analyze the whole process, taking as study the area of the Medium Itajaí Valley. This work is divided in three parts: Changes in domestic textile industry from the trade liberalization of the 1990s; Crisis and productive restructuring in large textile company in the Medium Itajaí Valley; Space and Capital Accumulation.

## Sumário

1.Introdução.....	9
2. Transformações na indústria têxtil nacional a partir da abertura comercial dos anos 1990.....	11
3 Crise e reestruturação produtiva na grande empresa têxtil do Médio Vale do Itajaí.....	35
4. Espaço e Acumulação de Capital.....	70
5. Considerações Finais.....	91
ANEXOS.....	105
Endereço para envio de artigos, aquisição de exemplares e informações:..	109
Cadernos Geográficos.....	109

## Summary

1. Introduction.....	9
2. Changes in national textile industry from the trade liberalization of the 1990s.....	11
3 Crisis and productive restructuring in the large textile company in the Middle Valley of Itajaí.....	35
4. . Space and Capital Accumulation.....	70
5. Final Considerations.....	91
ANNEX.....	105
Address for Article Submission, purchase of copies and information:	109
Geographical notebooks.....	109

## **ABERTURA COMERCIAL, CRISE E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA GRANDE EMPRESA TÊXTIL DO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ: Mitos e Verdades**

**Ivo Raulino<sup>1</sup>**

### **1.Introdução**

Marcada por uma forte abertura comercial que data de começo dos anos 1990, a economia brasileira apresentou, a partir de então, significativas mudanças de natureza econômica e social.

Inserida nesse contexto, a região do Médio Vale do Itajaí, que tem seu processo de formação associado à própria constituição da indústria têxtil – vestuarista, também apresentou modificações no período mais recente de sua história, principalmente pós abertura comercial.

Ao contrário da realidade nacional como um todo, há na região um conjunto de empresas bem mais homogêneo, em especial a grande empresa. Em função disso, partiu-se da hipótese de que as enormes importações de têxteis não tiveram o mesmo impacto nas grandes empresas da região, como tiveram na indústria têxtil nacional como um todo.

A região é sede de grandes empresas responsáveis por 90% das exportações do segmento de cama, mesa e banho, apresentando um conjunto de empresas, boa parte delas centenárias, com ampla experiência acumulada, e que vem acompanhando e incorporando as transformações tecnológicas ocorridas nos últimos anos.

Na medida em que as análises preliminares apontavam para o fato de que a abertura acabou sendo mais benéfica do que prejudicial para as empresas da região, passou-se a incorporar a tese da queda na rentabilidade das grandes empresas, como causa determinante das

---

<sup>1</sup> Possui graduação em Ciências econômicas pela Fundação Universidade Regional de Blumenau (1991), mestrado em Geografia do Desenv. Reg. Urbano pela Universidade Federal de Santa Catarina (1997) e doutorado em Geografia (Geografia Humana) pela Universidade de São Paulo (2008). Atualmente é professor substituto da Fundação Universidade Regional de Blumenau e professor titular da Universidade do Vale do Itajaí. Tem experiência na área de Economia, com ênfase em Economia Regional e Urbana, Desenvolvimento sócio econômico, Economia e organização industrial, geografia econômica e organização do espaço. Vem desenvolvendo pesquisas sobre a indústria têxtil de SC e do sul do Brasil.

transformações sociais e espaciais ocorridas na região.

Neste sentido, no tópico 2, a seguir, faz-se breves considerações sobre a abertura comercial como um todo e seus resultados na cadeia têxtil nacional. No tópico 3 aborda-se o processo de reestruturação produtiva ocorrido no Médio Vale do Itajaí e suas implicações, em função das medidas adotadas pelas grandes empresas para recuperar a rentabilidade. No tópico 4 aponta-se as causas determinantes da reestruturação, inclusive as implicações espaciais do processo, que foi abordado no tópico 5. Já no tópico 6 apresenta-se algumas considerações finais a cerca do processo da reestruturação produtiva que ocorreu na região.

## **2. Transformações na indústria têxtil nacional a partir da abertura comercial dos anos 1990.**

Tornou-se lugar comum atribuir às importações têxteis a responsabilidade pelas modificações pelas quais a indústria têxtil nacional vêm passando desde a abertura comercial de começo dos anos 1990.

Historicamente, a balança comercial da cadeia têxtil brasileira vinha apresentando saldo superavitário até 1994. A partir de então, e, em especial no período 1995 – 2000, o país passou a apresentar saldos deficitários, acumulando no período um déficit da ordem de US\$ 4.600 milhões, conforme dados apresentados no gráfico nº 01 abaixo.

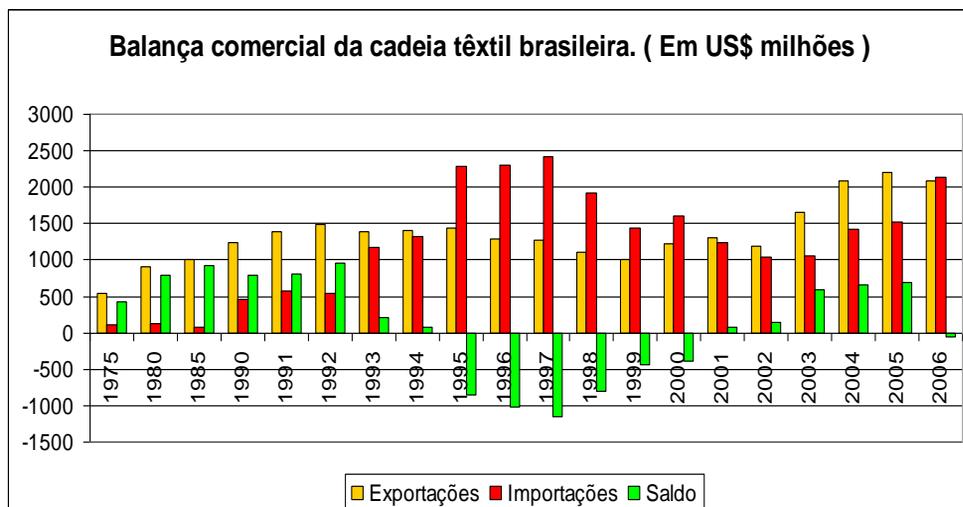
No entanto, esse déficit deve ser analisado com certo cuidado, no sentido de buscar uma maior aproximação quanto à composição das importações da cadeia têxtil.

Neste sentido, os dados da tabela nº 01 são importantes, na medida em que dão uma exata dimensão do movimento das importações na cadeia têxtil nacional, no período 1990 – 2006. Assim, no período em consideração, pode-se dizer que as importações mais expressivas foram as de matérias – primas. De acordo com os dados da tabela nº 01, as importações de fibras, filamentos, fios e tecidos respondiam por 43,6% das importações de toda a cadeia têxtil nacional em 1990, permanecendo praticamente no mesmo patamar em 2006. Aliás, ao longo do período em análise, pode-se dizer que, em termos médios, as importações de fios, filamentos, fibras e de tecidos representavam 50% das importações nacionais da cadeia têxtil.

As importações de fibras, principalmente as de algodão, são significativas, apresentando no período 1993 – 1998 um total de mais de US\$ 4 bilhões de dólares.

Embora outras fibras também tivessem sidas importadas, as de algodão sem dúvidas foram as que mais pesaram na balança comercial da cadeia têxtil.

**GRAFICO Nº 01 : Balança Comercial da cadeia têxtil brasileira. Em US\$ milhões.**



Fonte : Dieese – junho/2003 – para o período 1975 – 2000.

Fiesp – Boletim estatístico – para o período 2001 - 2006.

**TABELA Nº 01 : Importações brasileiras da cadeia têxtil. (Em US\$ mil)**

Anos	Produtos						Total de importações da cadeia(E)	Partic. % de A+B+C no total (E)
	Fibras ( A )		Filamentos ( B )	Fios (C)	Tecidos planos (D)			
	Total	Algodão			Total	Artif/Sint		
1990	n.d	156.367	n.d	45.425	63.655	n.d	463.000	43,6%
1991	n.d	176.979	n.d	49.054	66.013	36.735	569.000	39,7%
1992	n.d	218.000	n.d	31.770	42.016	23.259	535.000	46,7%
1993	n.d	687.000	n.d	55.183	108.353	66.608	1.175.000	63,2%
1994	659.570	559.771	135.991	55.534	247.158	179.274	1.323.000	64,3%
1995	719.040	548.764	308.695	131.460	533.335	386.031	2.286.000	50,7%
1996	990.288	861.737	328.837	79.639	295.554	n.d	2.310.000	60,5%
1997	956.782	815.341	330.572	101.360	232.109	n.d	2.416.000	57,5%
1998	644.843	532.309	293.561	81.547	206.989	155.500	1.923.000	53,0%

## Cadernos Geográficos – Nº 31 Junho de 2014

1999	450.555	359.699	289.034	68.460	162.200	129.928	1.443.000	56,0%
2000	439.218	325.197	392.287	75.209	222.970	191.864	1.606.000	56,4%
2001	184.237	96.341	328.356	43.306	239.320	207.323	1.233.000	45,0%
2002	130.560	64.785	294.163	30.007	244.263	222.328	1.033.000	44,0%
2003	215.610	134.885	281.065	31.579	222.341	180.183	1.061.661	49,7%
2005	161.786	41.902	353.026	143.686	315.501	209.554	1.517.925	43,4%
2006	221.993	101.160	462.101	283.497	411.522	192.268	2.142.059	45,2%

Fonte : Para o período 1990 – 1993, IEL 2000

Para o período 1994 – 1997, Panorama setorial Gazeta Mercantil

Para o período 1998 – 2002 , Abit /Iemi , 2003

Nota : n.d = não disponível.

Segundo HAGUENAUER et alli ( 2001),

esse comportamento é basicamente explicado pela evolução da mais importante base do complexo, o algodão, que representa cerca de 90% das fibras naturais utilizadas no país. De grande exportador de algodão beneficiado e fios, o Brasil passou a grande importador, devido, principalmente, à praga do bicudo no final dos anos 80, que atacou o algodão arbóreo, de qualidade superior, à eliminação do imposto de importação, em 1990, e a vantagens de prazo de financiamento e juros externos associadas ao algodão importado. ( p. 16)

Quanto ao peso das alíquotas sobre a importação de algodão, as reduções foram significativas. Em 1987, a alíquota era de 55%, passando para 10% em 1989 e depois para 0% no período entre 1990 e 1994. Atualmente encontra-se em torno de 8% ( IEL, 2000, p. 54)

Por outro lado, com relação aos prazos de financiamento das importações, a maior parte se concentrava em pagamentos de até 180 dias. Em 1995, observa-se, conforme dados da tabela nº 02, uma mudança significativa na forma de pagamento dessas importações, com o percentual de pagamento à vista caindo para 17%. Do total de pagamento financiado, para prazos de até 180 dias, observa-se uma participação de 36%, sendo os 64% restantes financiados com prazo entre 180 e 360 dias. Essa elevação das importações financiadas e de prazos mais esticados é explicada pelo aumento do diferencial de juros internos e externos que ocorreu no

imediatamente pós Plano Real. Já em 1997, a forma de pagamento à vista foi de 12% do total importado e do total financiado observa-se um incremento considerável do financiamento com prazo superior a 360 dias (55% do total financiado), o que sugere que as grandes empresas tinham condições de levantar crédito no exterior para financiar a aquisição de matéria-prima com prazos de pagamento superior a um ano.

**TABELA 02: Importações de algodão em pluma segundo a forma de pagamento no período 1991- 1997. ( Em US\$ milhões ).**

Anos	FORMA DE PAGAMENTO					
	TOTAL GERAL	PAGTO A VISTA	FINANCIADAS			
			Total	Até 180 dias	De 180 a 360 dias	Acima de 360 dias
1991	180	95	84	72	12	---
1992	218	122	96	76	20	---
1993	687	149	538	445	93	---
1994	585	140	445	313	132	---
1995	564	96	467	169	298	---
1996	858	70	788	170	613	5
1997	811	99	687	112	200	375

Fonte: Secretaria da Receita Federal, apud IEL, 2000.

Esse movimento de esticar o financiamento das importações de algodão em pluma foi consequência da emissão da Medida Provisória nº 1569 de março de 1997, determinando que, nas operações com financiamento de prazo superior a 180 dias, o câmbio fosse liquidado à vista, enquanto para as importações com prazo entre 180 e 360 dias, a operação de câmbio fosse liquidada seis meses antes do prazo final de pagamento. Por outro lado, as importações com prazo de financiamento superior a 360 dias não seriam afetadas.

Finalmente, deve-se considerar também o efeito da sobrevalorização cambial, que no período de 1994 – 1998, foi significativa, o que tornou as importações de uma forma em geral mais baratas frente aos produtos similares de fabricação nacional. A partir de janeiro de 1999, o Governo brasileiro foi obrigado a mexer no câmbio,

provocando uma forte desvalorização da moeda nacional frente ao dólar, cujos efeitos sobre as importações da cadeia têxtil já se percebe a partir deste ano.

O efeito câmbio voltou a ser sentido em 2006, quando um novo movimento de valorização do real frente ao dólar voltou a aquecer as importações da cadeia têxtil, agora em especial a importação de tecidos artificiais e sintéticos, bem como um crescimento também nas importações de fios e filamentos artificiais e sintéticos que, em 2005 e 2006 apresentaram participação significativa nas importações da cadeia têxtil e de confecções.

Por outro lado, com relação à importação dos demais itens da cadeia têxtil, cabe inicialmente uma rápida análise dos efeitos da abertura comercial sobre o segmento de fiação.

Voltando aos dados da tabela nº 02, percebe-se que a partir de 1995, as importações de fios e filamentos foram expressivas.

De acordo com dados da tabela nº 03, houve significativa queda no número de empresas no segmento de fiação no Brasil, passando de 1123 empresas em 1991 para 363 em 2002. A redução foi mais acentuada nas fábricas que são exclusivamente fiações ( 77%), contra redução de 66% nas fábricas integradas, ou seja, fiação, tecelagem e acabamento. O impacto foi maior sobre as pequenas e médias empresas. Em 1991, estas representavam 74% do total de fiações ativas no Brasil. Já em 2002, as pequenas e médias empresas representavam 53% do total de empresas no setor de fiação. Em termos absolutos, significou um fechamento de 760 empresas no período de 1991 – 2002, com forte redução no número de empregados no segmento, passando de 237.000 trabalhadores em 1991 para 76.000 em 2002 ( IEMI, 2003).

**TABELA 03 : Brasil – Número de fábricas exclusivas e integradas**

Anos	FIAÇÕES			TECELAGENS		
	Total	Exclusivas	Integradas	Total	Exclusivas	Integradas
1991	1123	274	849	1450	206	1244
1992	991	248	743	1268	239	1029
1993	955	253	702	1186	247	939
1994	941	257	684	1082	223	859
1995	661	143	518	984	205	779
1996	617	143	474	834	198	636
1997	550	153	397	682	188	494
1998	427	132	295	521	175	346
1999	389	126	263	439	165	274
2000	360	91	269	434	170	264
2001	360	87	273	425	165	260
2002	363	77	286	431	161	270

Fonte : IEMI, 2003

Apesar da expressiva importação de fios, a produção nacional praticamente não foi afetada. Entre 1991 e 2002, houve um ligeiro crescimento na produção nacional, em torno de 11%, ou seja, crescimento anual médio de 1%, que em boa medida é fruto do processo de concentração na produção nacional que ocorreu neste período, evidenciando também o fato de que as fiações no Brasil eram competitivas. Estudos de GORINI ( 1997), apontavam de que o Brasil naquela ocasião era competitivo na produção de fios frente aos principais produtores mundiais, principalmente na produção de fios de algodão, tanto nas fiações a anel quanto nas fiações do tipo open end.

No segmento de fiação, a instalação de uma unidade de produção que seja economicamente viável só é possível por meio de elevada escala de produção, pelo fato dos equipamentos envolvidos no processo de produção do fio possuírem escalas mínimas de produção elevadas e trabalharem de maneira conjunta, ou seja, de forma contínua. Com efeito,

só a título de esclarecimento, do fardo, seja ele de poliéster ou de algodão, por exemplo, para se chegar à produção de um fio singelo cardado produzido em filatórios de anéis, várias etapas estão envolvidas. O fardo tem de passar pela sala de abertura, onde existem equipamentos com a finalidade de abertura, limpeza, mistura e uniformidade de peso e de unidade de comprimento. Em seguida, os equipamentos envolvidos até a produção do fio são, nesta ordem : carda, primeiro passador, segundo passador, maçarocadeira e filatório. Na produção de um fio singelo penteado e de um fio retorcido penteado, o número de máquinas e equipamentos é ainda maior.

Constata-se, portanto, que a produção do fio requer elevados volumes de investimentos em máquinas e equipamentos, fato que constitui uma barreira à entrada, sendo esse um aspecto restritivo para a instalação de pequenas unidades de produção nesse segmento, por ser pouco viável e até ineficiente.

Não obstante a significativa redução no número de empresas, houve aumento na produtividade. Entre 1991 e 1994, enquanto o número de empresas passou de 1123 unidades para 939, a produção física de fios cresceu quase 12%, conforme dados da tabela nº 05 abaixo, o que permite afirmar de que o impacto da redução no número de empresas sobre o parque de máquinas instalado foi pouco significativo, em razão da produtividade maior das empresas remanescentes ( GORINI & SIQUEIRA, 1997).

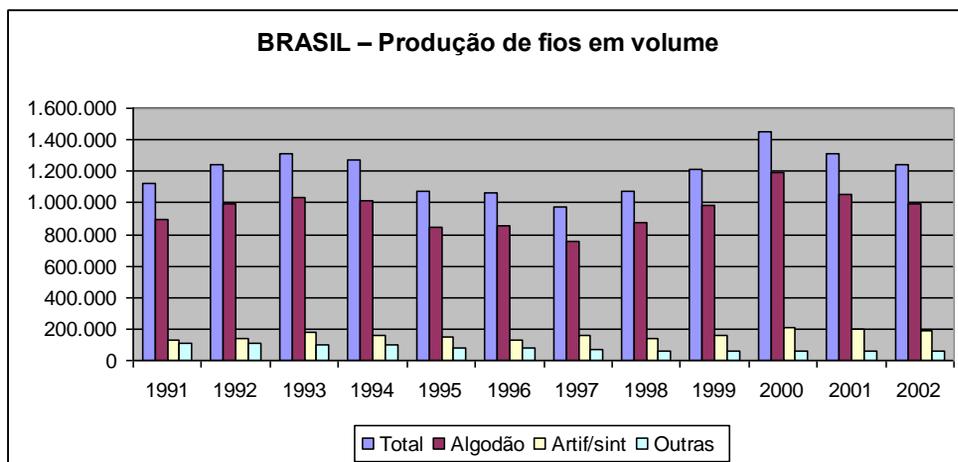
Por outro lado, ao se examinar a importação de fios, devemos levar em conta de que a partir de 1992 até 1995, o País atravessou uma grave crise de escassez de algodão, o que levou a um crescimento significativo nas importações de fibras e de fios. Após 1995, as importações de fios de algodão refluíram fortemente, enquanto que as importações de fios e filamentos das demais fibras, notadamente as artificiais e sintéticas experimentaram fortes aumentos. Isto deve-se ao fato de que em outros setores da cadeia têxtil, principalmente no têxtil – vestuarista, antes muito voltado para o uso de fios de algodão, passou-se a consumir um volume maior de fios e filamentos artificiais e sintéticos, que está relacionado com a necessidade que as empresas passaram a ter de criar novos tecidos, principalmente no segmento de confecções de malha e do vestuário em geral.

**TABELA 04: BRASIL – Produção de fios em volume e valores**

Anos	Em toneladas				Em mil US\$			
	Total	Algodão	Artif/sint	Outras	Total	Algodão	Artif/sint	Outras
1991	1.125.430	890.801	128.116	106.513	4.764.298	3.560.602	754.702	448.994
1992	1.243.014	997.665	138.791	106.558	5.181.995	3.981.806	796.011	404.178
1993	1.308.406	1.030.346	177.490	100.570	5.593.803	4.148.680	1.001.637	443.486
1994	1.273.715	1.012.005	162.162	99.548	5.662.819	4.248.855	941.181	472.783
1995	1.071.914	849.073	146.168	76.673	4.436.739	3.264.404	816.377	355.958
1996	1.060.955	851.774	130.608	78.573	4.449.895	3.453.892	692.347	303.656
1997	977.472	757.174	155.356	64.946	4.411.103	3.343.663	773.636	293.804
1998	1.068.647	870.740	141.234	56.673	4.689.814	3.791.587	665.250	232.977
1999	1.209.886	988.168	162.260	59.458	3.611.848	2.915.762	491.797	204.289
2000	1.454.849	1.194.568	204.121	56.160	4.370.617	3.520.617	639.558	210.442
2001	1.310.110	1.052.227	200.922	56.961	3.326.555	2.602.152	579.356	145.047
2002	1.245.255	996.897	187.758	60.600	3.059.548	2.364.224	548.866	146.458

Fonte : IEMI, 2003

**GRÁFICO Nº 02: Brasil – Produção de fios em toneladas**



Fonte : Elaborado a partir de dados da tabela nº 04.

Por último, vale lembrar de que houve também significativa queda no preço dos fios de fabricação nacional, tanto de algodão quanto os de fibras artificiais e sintéticas. Segundo dados do IEMI (2003), no período 1991 – 1998, o preço médio do fio de algodão permaneceu em torno de US\$ 4,00/Kg. A partir de 1999, começa a ocorrer queda significativa, chegando em 2002 a US\$ 2,37/Kg. Já com relação ao fio de fibras artificiais e sintéticas, também houve queda nos preços. Entre 1991 e 1998, o preço médio ficou em torno de US\$ 5,43/Kg de fio. No entanto, a partir de 1999, o preço começa a cair, chegando em 2002 a US\$ 2,92/Kg. Vale lembrar também de que em termos internacionais, também ocorreu redução no preço do fio, principalmente do fio proveniente de fibras artificiais e sintéticas. Este movimento nos preços dos fios é significativo e contribuiu em muito para que as demais etapas da cadeia produtiva do setor têxtil, principalmente o setor de tecelagem plana e de malhas, pudessem se beneficiar, no sentido de amenizar os impactos que estes dois segmentos sofreram também em função da abertura comercial.

No Brasil, é visível que, após a abertura comercial, até por falta de estrutura, para serem competitivas, um número razoável de médias e grandes empresas tiveram que se limitar ao atendimento de um determinado nicho de mercado, especializando-se na diferenciação dos fios, não priorizando o aspecto da escala de produção.

Prosseguindo na análise dos dados da tabela nº 03, far-se-á agora uma breve análise dos efeitos da abertura de mercado sobre o segmento de tecelagem de tecidos planos no Brasil.

A importação total de tecidos é crescente no período 1990 – 1995, estando afinada com o movimento das alíquotas de importação de tecidos, que no período em consideração declinaram de 40% para 18%, tanto para tecidos de algodão quanto para os artificiais e sintéticos (ECIB, 2002).

A partir de 1996, diante da pressão por parte da indústria nacional, o Governo restabelece a alíquota de 40%, visando reduzir os impactos dos produtos importados sobre a produção nacional, embora em função da forte valorização da moeda nacional frente ao dólar, as importações ainda se mantinham em níveis expressivos. Como era de se esperar, os efeitos internos são imediatos e significativos.

Do ponto de vista do número de empresas no ramo de tecelagem atuando no Brasil, houve no período 1991- 2002 expressiva redução, passando de 1450 unidades para 431, ou seja, redução de 70% no número de empresas no segmento de tecelagem, com redução também expressiva no número de empregados, que no período 1991 – 2002 passou de quase

328.000 para 94.674 pessoas empregadas diretamente pelo segmento, em função da aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos, mais intensivos em capital e, portanto poupadoras de mão-de-obra, e às empresas que passaram a racionalizar suas linhas de produção, como forma de reduzir custos. Conforme AZEVEDO ( 1997 ), na tecelagem, enquanto um tear com lançadeira produz 9,8 metros de tecidos por hora, um moderno tear sem lançadeira chega a produzir 38,2 metros por hora, ocupando menos espaço físico e permitindo redução de mão-de-obra em número superior a cinquenta por cento.

Ao contrário do que ocorreu com o segmento de fiação, no ramo de tecelagem o impacto foi maior sobre as empresas integradas, onde a redução foi da ordem de 78%, enquanto nas tecelagens exclusivas, a redução no número de empresas ficou em torno de 22%.

Nas empresas não integradas, constituída em sua grande maioria por médias empresas, observou-se um processo contínuo de procura por diversificação na produção de tecidos, fato esse possível porque a indústria de fiação não – integradas, está cada vez mais diversificando sua produção para atender essa demanda, de forma a tentar garantir matérias – primas diferenciadas para as tecelagens, tais como fios de algodão com poliéster, algodão com viscose ou algodão puro com especificações bem definidas e especiais, de forma a garantir a diferenciação e qualidade ( IEL, 2003)

Analisando-se os dados da tabela nº 05 abaixo, nota-se que no período 1991 – 1994, o setor de tecelagem apresentou crescimento de 20,8%, o que em termos médios significa uma taxa de crescimento de 4% ao ano na produção física. No entanto, a partir de 1995 até 1999, houve queda na produção física de tecidos de forma significativa quando comparada à produção de 1994, cujos níveis só foram recuperados em 2000.

**TABELA Nº 05 : BRASIL – Produção de tecidos em volume e valores**

Anos	Em toneladas				Em mil US\$			
	Total	Algodão	Artif/sint	Outras	Total	Algodão	Artif/sint	Outras
1991	841.540	555.786	200.444	85.310	9.282.165	6.745.096	1.706.753	830.316
1992	931.843	648.261	198.432	85.150	10.331.712	7.857.045	1.652.769	821.898
1993	983.844	671.775	226.857	85.212	11.309.500	8.425.640	2.006.101	877.759
1994	1.016.230	688.808	245.026	82.396	11.894.289	8.894.559	2.150.261	849.469
1995	883.153	566.772	249.527	66.854	10.498.992	7.479.314	2.361.407	658.271
1996	867.315	582.103	220.003	65.209	10.262.783	7.591.091	2.044.203	627.489
1997	788.444	508.130	220.345	59.969	9.702.488	6.608.863	2.498.624	595.001
1998	822.228	545.795	226.527	49.906	9.938.236	7.154.778	2.281.651	501.807
1999	839.527	563.004	235.669	40.854	6.920.207	4.993.612	1.508.68	417.927
2000	1.090.710	726.079	314.093	50.539	8.589.382	6.536.354	1.592.211	460.817
2001	1.228.393	774.196	402.683	51.514	7.938.705	5.664.262	1.993.786	280.657
2002	1.218.352	754.841	407.907	55.604	7.080.201	4.971.255	1.856.539	252.408

Fonte : IEMI, 2003.

Ao contrário do que ocorreu no segmento de fiação, onde a abertura levou a uma concentração da produção nas grandes empresas, no setor de tecelagem observa-se no mínimo algo inusitado. Conforme dados do IEMI ( 2003), em 1991, o total de pequenas e médias empresas no segmento representavam 96% do total de empresas e respondiam por 64% da produção física de tecidos planos, cabendo às grandes empresas ( 4%), participação de 36% na produção de tecidos.

Em 1995, as pequenas e médias empresas representavam 98% do total de empresas, e eram responsáveis por 85% da produção de tecidos.

Já em 2001, as pequenas e médias tecelagens representavam 96% do universo de empresas, e continuavam sendo responsáveis por 85% da produção, cabendo às grandes empresas ( 4% ), participação de 15% na produção nacional de tecidos planos.

Para efeitos de classificação das empresas em pequenas, médias e grandes, o IEMI toma como critério o número de funcionários diretamente empregados na produção. Neste sentido, as pequenas empresas são aquelas

que empregam até 30 funcionários diretamente na produção de tecidos, as médias são aquelas que empregam entre 31 e 200 funcionários, e as grandes são aquelas que empregam acima de 200 funcionários.

Do ponto de vista da composição da produção de tecidos planos, a participação dos tecidos à base de fibras de algodão no Brasil ainda é predominante, e foi onde os impactos foram mais expressivos, não obstante, conforme ANDRADE (2001), o pólo de tecidos planos à base de fibras artificiais e sintéticas de Americana, interior de São Paulo, também tenha sido fortemente afetado pela abertura comercial dos anos 1990.

A crise do pólo de Americana se alastrou por toda a região circunvizinha, atingindo os municípios de Nova Odessa, Santa Bárbara do Oeste e Sumaré, que também perderam a competitividade devido à concorrência de produtos sintéticos asiáticos, que chegavam ao mercado nacional em alguns casos à metade dos preços nacionais. Na tabela nº 06 abaixo, pode-se observar os efeitos da abertura comercial sobre o pólo de Americana, com relação ao número de empresas atingidas na região.

**TABELA Nº 06 : Empresas de tecelagens planas artificiais e sintéticas em Americana e região.**

Localidade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Americana	827	764	676	680	475	447	395	416	425
Sta Bárbara do Oeste	479	443	395	383	264	248	195	195	197
Nova Odessa	126	120	111	106	70	65	18	13	21
Sumaré	54	48	41	30	21	18	12	22	22
Total	1.486	1.375	1.223	1.199	830	778	620	646	665

Fonte : Sinditec apud Andrade (2001, p. 18).

Em relação ao nível de empregos na região, de acordo com os dados da tabela nº 07, também houve perdas consideráveis. No ano de 1990, havia 31.057 pessoas empregadas na região, sendo que em 1998 este quadro foi reduzido para 15.300 pessoas, ou seja, redução de praticamente metade do efetivo de trabalhadores no período 1990 – 1998.

**TABELA Nº 07 : Empregos efetivos no Polo de Americana e região.**

Localidade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Americana	17.845	15.532	14.340	10.597	9.286	8.540	8.185	8.725	8.850
Sta Bárbara do Oeste	6.305	5.461	4.241	4.768	5.058	3.395	2.295	2.340	3.050
Nova Odessa	3.760	3.384	3.445	3.390	3.567	3.317	2.183	2.201	2.500
Sumaré	3.147	2.321	1.869	1.861	1.773	2.491	755	827	900
Total	31.057	26.698	23.895	20.616	19.684	17.743	13.418	14.093	15.300

Fonte: Sinditec, apud Andrade ( 2001, p. 19 ).

Com relação à produção de tecidos no pólo de Americana, no período 1990 – 1992, a produção situava-se em torno de 1.200 milhões de metros lineares/ano. No período 1993 – 1996 a produção sofre forte redução, passando para 540 milhões de metros lineares/ano. No entanto, a partir de 1997, começa uma forte recuperação, chegando a 1999 com uma produção de 1.800 milhões de metros lineares/ano, o que evidencia um aumento significativo na produtividade, não obstante a forte redução no número de empresas na região no mesmo período, fato este possível em função da forte reestruturação que houve na região, que implicou na redução dos níveis de salário, em adoção de novas técnicas gerenciais além do elevado volume de investimentos em máquinas( ANDRADE, 2001).

Para concluir, vale lembrar de que todo esse movimento no segmento de tecelagem no Brasil pós abertura comercial, também trouxe significativas modificações nos preços praticados pelo setor. Neste sentido, com relação à produção de tecidos de algodão, observa-se que no período 1991 – 1998, houve um ligeiro aumento nos preços em dólares, passando de US\$ 12,14 /Kg para US\$ 13,11/Kg. No entanto, a partir de 1999, começa a ocorrer um movimento de queda nos preços, chegando de tal forma que em 2002 este encontrava-se na casa dos US\$ 6,59/Kg .

Já com relação aos tecidos provenientes de fibras artificiais e sintéticas, também houve num primeiro momento um ligeiro aumento nos preços, para depois também ocorrer uma queda. Assim, em 1991, o preço era de US\$ 8,51/Kg, passando para US\$ 10,07/Kg, passando a partir daí por sucessivas reduções, chegando em 2002 a US\$ 4,55/Kg com redução bem mais significativa quando comparada com os tecidos de algodão( IEMI, 2003).

Por último, uma breve análise das modificações ocorridas no

segmento de malhas e de confecções pós abertura comercial. Neste sentido, com relação ao segmento de malharias, os dados da tabela nº 08 abaixo ilustram as transformações ocorridas.

**Tabela Nº 08 : Brasil – Dados do segmento de malharia**

MALHARIA					
Anos	Em toneladas			Nº de empresas	Nº de empregados
	Produção	Importação	Exportação		
1990	371.284	566	1.787	3.766	116.587
1991	358.763	434	2.302	3.687	104.730
1992	405.278	72	3.126	3.576	99.749
1993	453.016	116	2.256	2.934	92.389
1994	457.846	1.485	1.878	3.400	96.506
1995	413.858	10.670	1.032	3.019	85.853
1996	407.429	21.578	1.244	2.891	80.477
1997	427.800	31.557	1.615	2.960	79.000

Fonte : IEL, SEBRAE,CNA – 2000, p. 117.

Ao mesmo tempo em que a produção nacional de tecidos de malhas se manteve praticamente estável, as importações de tecidos de malha experimentaram um forte acréscimo, uma vez que foi o item que apresentou o maior crescimento médio entre todas as importações de tecidos, deslocando a importação de tecidos de algodão do posto de segundo maior item na importação de tecidos. Em 1991, essas importações somavam US\$ 3,7 milhões (5% da importação total de tecidos) e passaram para algo em torno de US\$ 78 milhões em 1997 ( 25% do total das importações de tecidos).

Com relação a volume importados, nota-se pela tabela o aumento considerável das compras desse segmento, quando importávamos cerca de 500 toneladas/ano no biênio 1990/1991, passando para algo em torno de 31 mil toneladas em 1997. Deve-se assinalar que esse expressivo crescimento das importações ocorreu a partir de 1994, quando tínhamos uma conjuntura de câmbio defasado e altas taxas reais de juros, o que fez com as importações, financiadas com taxas de juros baixas, ficassem relativamente mais baratas. Para corroborar essa hipótese, observa-se que já em 1994 o patamar das importações de malhas subiu para 1.500 toneladas.

Com esse quadro, vemos que a participação das importações na disponibilidade interna de tecidos de malha cresce consideravelmente, pois tínhamos no período 1990/1994 uma participação irrisória em torno de

0,13% em média, passando para cerca de 7% em 1997.

N a análise do comportamento do número de empresas do segmento de malharia observa-se que após 1990 houve diminuição contínua de empresas até 1993, com ligeiro acréscimo em 1994 e depois novamente redução até 1996. Considerando o período 1990/1997, houve uma redução de 21% no número de empresas. Não obstante tais mudanças, cabe assinalar que a redução no segmento de malharias foi menos penoso do que no segmento de tecelagem. Dois fatores ajudam a entender o porque deste ajuste menos penoso : o fato de ser um segmento com menores dificuldades para a modernização tecnológica e de entrada de novas firmas frente o segmento de tecelagem, devido ao baixo volume de recursos necessários para se implantar uma malharia moderna ; e ocorrência de um maior grau de integração da indústria de malharia, principalmente a integração com a confecção, segmento que experimentou crescimento constante no número de peças ao longo dos anos 1990.

Consequentemente, a queda no número de empregados também foi menos intensa do que a que ocorreu na tecelagem, haja vista que a redução do número de empregados no período considerado foi de 31%, passando de 116 mil trabalhadores em 1990, para 79 mil em 1997 ( IEL, 2000).

Assim, com produção estável e queda do número de empresas e empregados, percebe-se um claro aumento da produtividade do segmento, por conta em boa parte da importação de máquinas modernas e mais produtivas, o que acabou acarretando uma melhora da competitividade média do setor. Neste contexto, os choques de competitividade que o segmento experimentou ao longo dos anos 1990, primeiro com a abertura comercial e depois com o Plano Real, fizeram com que o segmento procurasse se ajustar, por conta das ações diferenciadas entre as empresas, realizadas preponderantemente de acordo com a disponibilidade de recursos de cada uma.

De acordo com GORINI ( 1998 c ), no segmento de malharia, o nível de integração é elevado, com a maioria sendo integrada para a frente, ou seja, com a confecção. Existem no segmento grupos distintos de empresas : as grandes empresas integradas produtoras de *commodities*, as de médio porte produtoras de produtos mais diferenciados e dotadas de um certo grau de integração e as pequenas que são em sua maioria informais.

No entanto, há que se ressaltar de que, em 1997, as empresas do segmento de malharia no Brasil, comparadas com outros importantes produtores mundiais, em termos de custos industriais, igualava-se a países

como Índia, Indonésia, Coréia e Turquia. Apenas Itália e Estados Unidos apresentavam custos maiores. ( IEL, 2000, p. 119).

Já o segmento de confecções no Brasil, assim como em praticamente todo o mundo, caracteriza-se por um alto grau de diferenciação no que diz respeito às matérias primas utilizadas, processos produtivos existentes, padrões de concorrência e estratégias empresariais. Neste segmento encontram-se empresas do setor de cama, mesa, banho e decoração, confecções do vestuário, bem como da confecção de acessórios diversos.

Devido à intensidade da utilização de mão-de-obra no segmento de confecção, notadamente no subsetor de vestuário, o salário passa a ser um fator importante a ser levado em consideração quanto à localização de empresas. Esse segmento, historicamente concentrado na região Sul/Sudeste do país, passou a apresentar taxas de crescimento na região Nordeste, principalmente no estado do Ceará, devido à forte migração de empresas para a região.

Ao longo dos anos 1990, a confecção de vestuário manteve uma tendência constante de crescimento do número de peças produzidas, quando saiu de um patamar próximo de 2,2 bilhões de peças no início da década para algo em torno de 3,7 bilhões em 1997, significando taxa média de crescimento da ordem de 7,1% ao ano.

Com relação à importação de confeccionados, também observamos uma tendência crescente nas compras externas. No entanto, o impacto das importações oficiais de confeccionados, assim como a entrada ilegal de confeccionados, não trouxeram queda no nível de produção de peças do segmento no Brasil, apesar de ter ocorrido uma maior pressão para baixo nos níveis de preços dos artigos, uma vez que a concorrência foi incrementada com a entrada de produtos asiáticos com claros sinais de *dumping*.

As exportações de confeccionados do vestuário apresentaram um comportamento inverso ao das importações. Após atingir o ponto máximo em termos de volume exportado em 1992, com cerca de 87 mil toneladas, as exportações caem continuamente ao longo do período 1992/1997, chegando a atingir 37 mil toneladas em 1998. Essa queda nas exportações não deve ser atribuída unicamente aos fatores conjunturais surgidos a partir do segundo semestre de 1994, quais sejam : aumento da demanda interna, sobrevalorização da taxa de câmbio e elevação da taxa real de juros. Esses fatores, que sem dúvida contribuíram para uma má performance das exportações pós segundo semestre de 1994, ainda não

estavam presentes em 1993, quando as exportações caíram 18% em relação a 1992.

Adicionalmente, outra dimensão da inserção internacional é que grandes empresas estão buscando uma maior presença e inserção externa, seja pela participação direta com unidades produtivas, seja pelo esforço na representação comercial. É o caso, por exemplo, da Coteminas, que está fazendo esforços para atuar de forma mais intensa no mercado americano, através da compra de uma grande empresa norte americana.

Também se verifica recentes esforços de empresas em atividades que agregam mais valor ( *design*, marcas, por exemplo), ainda que se mostrem incipientes em termos quantitativos. Segundo GARCIA e CRUZ-MOREIRA ( 2003),

o aumento das vendas de artigos com marcas originais brasileiras ainda não é tão representativo em valores, muito embora o sucesso feito pelos *designers* e pelas marcas tem contribuído para a criação de uma imagem própria e uma marca Brasil, ainda mais importante por incentivar o ingresso das empresas em atividades geradoras de valores mais expressivos ( p. 13 ).

Com relação ao número de empresas no segmento de confecções de vestuário, percebe-se que após uma queda em 1992, houve crescimento contínuo até 1997, quando atingiu-se um número de 15.610 empresas, contrastando com o número de empregados, que acusou queda de 6% ao longo de todo o período. Esse comportamento no número de empresas e de empregados, difere em muito do comportamento dessas variáveis para os outros segmentos analisados, uma vez que foi notório o aumento da concentração em todos os segmentos e queda na utilização da mão-de-obra. Dois fatores ajudam a explicar esse comportamento : maior facilidade de acesso ao segmento de confecções e como é um setor de característica mais flexível no processo produtivo, a busca por diferenciação para manter-se no mercado é realizada de forma mais eficiente, de modo que até possibilitou o surgimento de novas empresas no segmento. Na tabela nº 09 abaixo, apresenta-se o movimento para o período 1990/1997.

**Tabela Nº 09 : Brasil : Dados do segmento de confecção do vestuário**

Confecções do Vestuário					
Anos	Produção (mil peças)	Importação	Exportação	Nº de empresas	Nº de empregados
		Em toneladas			
1990	2.287.550	4.259	42.308	13.411	1.108.869
1991	2.237.087	9.937	46.176	13.529	1.125.813
1992	2.873.136	6.274	87.973	11.531	1.132.501
1993	2.783.128	7.679	71.712	11.976	1.045.761
1994	3.430.843	18.479	54.291	12.169	1.086.067
1995	3.518.949	53.112	43.108	14.195	1.095.822
1996	3.333.158	58.742	39.118	14.955	1.079.872
1997	3.700.000	51.252	37.765	15.610	1.040.000

Fonte: CNI/SEBRAE, 2000, p. 132.

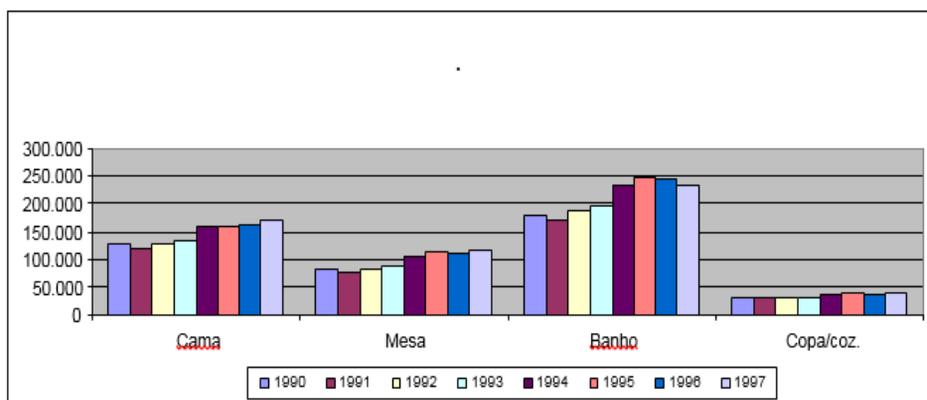
Com relação ao segmento de cama, mesa, banho e decoração, a produção nacional alcançou mais de 550 milhões de unidades em 1995, permanecendo neste patamar até 1997, quando produziu-se 557 milhões de unidades. A produção física cresceu em média 4% ao ano, no período compreendido entre 1990/1997, principalmente após 1994, mostrando como o segmento foi afetado pela introdução do Plano Real, que proporcionou num primeiro momento um aumento na renda real da população, em função da queda da inflação. Considerando-se os sub segmentos, percebe-se que o que mais cresceu foi o produtor de artigos para mesa, com taxa acumulada de 38% para o período 1990/1997, seguido por um crescimento semelhante dos artigos de cama e banho, de aproximadamente 33% no mesmo período. Já os artigos de copa e cozinha, foi o que menos cresceu, cerca de 23% no acumulado do período. No entanto, embora na produção e nas vendas físicas tenha ocorrido crescimento, em termos de valores, houve queda no faturamento do setor. A explicação lógica para essa queda de faturamento com produção crescente, é a queda nos preços médios dos artigos. Observa-se uma queda em todos os itens, principalmente nos artigos de cama e mesa, com menor intensidade nos artigos de banho, copa e cozinha. Pode-se atribuir essa queda a vários fatores, dentre os quais cabe destacar o incremento de produtividade, em boa parte decorrente do fato de que as principais empresas investiram na atualização tecnológica, aumento da oferta de produtos concorrentes e queda dos custos em função do aumento da eficiência do processo produtivo bem como da queda dos preços das principais matérias primas consumidas.

**Tabela Nº 10 : Brasil – Produção de artigos de cama, mesa, banho e copa/cozinha- 1990/97.**

Segmento	Em mil unidades							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cama	129.397	119.987	128.765	132.075	157.203	161.156	163.119	172.319
Mesa	82.467	76.854	82.976	88.863	105.325	112.557	111.108	113.963
Banho	177.908	168.421	186.574	195.236	234.598	248.995	246.723	234.214
Copa/coz.	30.447	28.344	29.847	30.998	36.210	38.232	35.309	37.385
Total	420.219	393.606	428.162	447.172	533.336	560.940	556.259	557.881

Fonte: CNI/SEBRAE, 2000, p. 133.

**GRAFICO Nº03: Brasil–Produção de artigos de cama, mesa e banho – 1990 -1997.**



Fonte : Elaborado a partir dos dados da tabela 10.

Com relação às exportações, ao longo de toda a década de 90 houve um superávit, na medida em que as importações, embora crescentes, ainda representam parcela inexpressiva do fluxo total de comércio neste segmento.

A participação regional mostra grande concentração das vendas externas, uma vez que Santa Catarina respondeu sozinha por 90% das vendas externas em 1997.

Com relação às importações, cabe destacar que no período entre 1990/1997, observa-se um aumento, principalmente no ano de 1995, quando de uma média próxima de US\$ 2,5 milhões de dólares no período 1990/1994, passou-se para mais de 25 milhões de dólares. No entanto, segundo estudos do BNDES, as importações alcançaram apenas 1,3% do

consumo aparente total em 1997, indicando que está ainda é inexpressiva em relação ao fluxo total de comércio desse segmento, não se configurando em ameaça aos produtores nacionais de artigos de cama, mesa e banho.

Com relação à evolução do número de empresas no segmento de cama, mesa, banho e copa/cozinha, no período 1990/1997, constata-se que houve um crescimento do número de empresas em todo o segmento da ordem de 34%, crescimento expressivo no número de empresas ligadas à fabricação de artigos de mesa ( 59%), seguido de crescimento significativo também no número de empresas na fabricação de artigos de banho e de copa/cozinha ( 40%). No setor produtor de artigos de cama, o crescimento foi praticamente nulo, passando de 241 empresas em 1990 para 245 em 1997.

Por porte, observa-se um aumento considerável do número de empresas de pequeno porte, cerca de 71%, aumento esse observado em todos os segmentos produtores de cama, mesa, banho e copa/cozinha, com destaque para o crescimento dessas empresas no segmento produtor de artigos de banho, com crescimento aproximado de 158% ( 24 empresas em 1990 para 62 em 1997), e do setor de produtor de artigos de mesa ( 98% ). As grandes empresas também apresentaram crescimento no número de empresas, porém com menor intensidade ( 12%), ao passo que o número de médias empresas foi o único que apresentou queda, cerca de 21%

Com relação à participação na produção em termos de peças produzidas, constata-se que ao mesmo tempo em que o número de empresas de pequeno porte aumentou em 71%, sua produção cresceu cerca de 99% no mesmo período, o que indica uma elevação na produtividade dessas empresas, gerando um aumento na participação do total produzido de 6% para algo em torno de 9% . O declínio observado no número de empresas de médio porte ocorreu concomitantemente a um aumento de produção dessas empresas em cerca de 36%, também apontando para um expressivo aumento na produtividade, passando a representar 65% da produção total em 1997, destacando-se que essas médias empresas detêm participação superior a 60% na produção de todos os artigos, à exceção dos artigos de mesa, dominados pelas grandes empresas. Com relação a estas, aumentaram sua participação em cerca de 16%, passando a representar 27% da produção total do segmento.

Nos anos mais recentes, especialmente desde 1999, depois da forte desvalorização cambial, vários estudos apontam que, apesar do complexo têxtil nacional ter sido um dos mais afetados pela abertura

comercial, houve uma modernização na indústria, evidenciada tanto pela melhora nas máquinas e equipamentos tanto em termos de máquinas instaladas e suas idades médias, bem como pelo seu recente desempenho comercial, que a partir de 2001 voltou a apresentar superávit, fato que desde 1994 não acontecia.

Quanto ao número de máquinas instaladas, observa-se um crescimento significativo, principalmente dos filatórios e teares mais avançados tecnologicamente, como teares a jato de ar e a jato de água. Apesar de em termos absolutos os teares de lançadeira representarem o maior número de máquinas instaladas, seu uso na tecelagem é apenas ocasional, respondendo por apenas 9% dos tecidos produzidos no país ( IEMI, 2002).

Com relação à melhora das máquinas e equipamentos, o Brasil fez significativos investimentos na indústria têxtil- vestuário durante a década de 1990, totalizando US\$ 6 bilhões de dólares ao longo da década, sendo US\$ 4 bilhões em importações de equipamentos, como filatórios, teares e máquinas de costura, que atingiram a cifra de US\$ 740 milhões em 1995, maior pico da década de 1990, contrastando com a década de 1980, quando no pico chegou-se à importação de US\$ 278 milhões ( GORINI, 2000).

Segundo dados apresentados por PROCHNIK ( 2002), foi entre 1994 e 1997, período no qual os preços dos equipamentos importados sofreram significativa queda por conta da apreciação cambial, que ocorreram as maiores importações de máquinas têxteis.

Guardadas evidentemente as devidas proporções, pode-se dizer que foi um período em que ocorreu o que BIELSCHOWSKY ( 1997), denominou de “*mini- ciclo de modernizações*”.

Porém, é importante observar, como bem ressaltou GARCIA ( 2000), de que, por um lado, estes investimentos resultaram em avanços na modernização do parque produtivo têxtil – vestuário, mas, por outro lado, este esforço não esteve vinculado ao fortalecimento e desenvolvimento da indústria nacional de máquinas têxteis, na medida em que se observou desestruturação do setor, com falências de empresas e fechamento de unidades de empresas estrangeiras.

Com relação ao desempenho comercial, após a desvalorização cambial de 1999, como mostra PROCHNIK ( 2002), tanto o segmento têxtil como o de vestuário apresentaram crescimento das exportações e uma pequena redução nas importações. Este crescimento se deu principalmente nos segmentos de algodão e vestuário, estando vinculado à

presença de grandes empresas, principalmente no setor de cama, mesa e banho.

Outra importante questão relativa à indústria, diz respeito ao aumento da produtividade. Neste sentido, segundo FEIJÓ E CARVALHO ( 2002), é consenso atualmente de que a liberalização comercial no início da década e a estabilização dos preços a partir de 1994 ,bem como seus efeitos sobre a taxa de câmbio, propiciaram mudanças na estrutura produtiva do país, com sensíveis ganhos de produtividade.

Neste sentido, analisando a indústria têxtil – vestuário, LUPATINI ( 2004), observa de que para o segmento têxtil, apesar de ter apresentado um desempenho inferior à indústria de transformação como um todo, ainda assim apresentou ganhos expressivos de produtividade. Segundo o autor, no acumulado entre 1990 e 2001, cresceu 38,4% a produtividade do trabalho. Já no segmento de vestuário, além de ficar muito abaixo do desempenho da indústria de transformação, não se verificou ganhos de produtividade, ocorrendo inclusive retração. A principal explicação do autor para esse péssimo desempenho do segmento de vestuário, está na expressiva queda dos preços médios dos produtos do vestuário entre o período 1991- 2001, chegando a queda de 57,3% no preço médio por peça .

Vale lembrar ainda, de que a indústria têxtil vestuário brasileira é muito segmentada, possui empresas de diversos tamanhos, ligadas a diferentes tipos de produtos, assim como distintos níveis e capacidades industriais e tecnológicas ( MIRANDA, 2001 ; HAGUENAUER et al, 2001 ; FERRAZ, KUPFER e HAGUENAUER, 1997 ).

De acordo com HAGUENAUER et al ( 2001), cada etapa ou elo da cadeia

pode ser realizada em pequenas ou grandes quantidades, de maneira especializada ou com diferentes graus de integração vertical. Além disso, as diferenças de níveis tecnológicos entre as etapas raramente trazem problemas de compatibilização ao longo do processo. Se aliarmos a esses fatos a evidência de os produtos serem facilmente transportáveis e de as atividades já estarem implantadas há mais de um século no país, configurando em geral pequenas barreias à entrada, pode-se entender a grande heterogeneidade tecnológica da cadeia ( interfirmas e mesmo intrafirma), junto à heterogeneidade de tamanho das firma, principalmente no final da cadeia. ( p. 27-8).

Outra característica da indústria têxtil vestuário no Brasil diz respeito aos graus de integração entre os elos da cadeia face à heterogênea estrutura de mercado. Neste sentido, o segmento de fiação, em especial de fibras sintéticas, é o mais oligopolizado. Isso se deve à existência de grandes economias de escala e ao alto custo das máquinas e equipamentos. Além disso, o processo tem se tornado cada vez mais intensivo em capital.

Já no segmento de tecelagem, especialmente no ramo de algodão, frequentemente as empresas são integradas verticalmente com a fiação, existindo casos em que essa integração se dá até o ramo de confecção. No segmento dos tecidos sintéticos e artificiais há maior flexibilidade, as escalas são menos relevantes e, em função da altíssima concentração na fiação, não se verifica integração vertical.

A confecção é um ramo mais pulverizado no qual coexistem micro, pequenas, médias e grandes empresas, onde há quase que completa ausência de barreiras à entrada de concorrentes no segmento.

A economia brasileira depois da abertura comercial, principalmente após o Plano Real de julho de 1994, apresentou elevação no coeficiente de importações de bens de capital, e desde 1995 déficits comerciais crescentes. Neste contexto, estabeleceu-se um intenso debate sobre os impactos dessa forte abertura sobre a indústria nacional. De um lado, autores como GOLDENSTEIN e MENDONÇA DE BARROS (1997) e MOREIRA (1999), amplamente favoráveis à abertura comercial, argumentam dizendo que os novos projetos industriais serão mais eficientes e mais competitivo, gerando novas exportações.

Por outro lado, há posições claramente contrárias à abertura comercial, principalmente da forma como foi feita. Neste sentido, COUTINHO (1997), contra argumenta alegando de que a política econômica de abertura da economia brasileira com desproteção cambial tornou-se contraproducente, induzindo uma tendência à desindustrialização e à redução de valor agregado das atividades manufatureiras. Para o autor, as conseqüências dessa política econômica, com câmbio sobrevalorizado, fizeram com que as decisões de investimentos se concentrassem nos setores produtores de *commodities*, bens intermediários e a expansão da capacidade instalada em alguns desses setores vem sendo retardada e/ou subdimensionada em função da compressão das respectivas margens de lucro resultante da apreciação cambial e do desempenho medíocre dos preços internacionais.

De acordo com HAGUENAUER et al ( 2001),

dada a abertura comercial a partir de fins da década de 1980, a estratégia empresarial dominante no setor têxtil tem sido a fusão entre empresas, na busca de escalas técnicas e econômicas, além da atualização de equipamentos; no setor de vestuário, a principal estratégia tem sido a terceirização. A análise do desempenho do microcomplexo têxtil – vestuário no período 1996/1999 parece confirmar as afirmações anteriores ( p. 30 )

Tudo indica de que a terceirização se mantém e particularmente o fenômeno da desverticalização das empresas tende a se ampliar. Ainda que haja muitas empresas com estruturas verticalizadas, principalmente no ramo de algodão e nas etapas mais a jusante da cadeia têxtil – vestuário, CAMPOS et al ( 2000), fazem a ressalva de que a desverticalização das grandes empresas, embora tenha ocorrido no segmento de confecção com resultados favoráveis, o mesmo não se pode afirmar com relação a outras etapas – fiação, tecelagem e acabamento -, dado que o domínio tecnológico em certas fases do processo, o nível de qualificação do terceirizado, o questionamento sobre a redução de custos de transações etc., não tem permitido que este processo ocorra de forma ampla e profunda.

### 3 Crise e reestruturação produtiva na grande empresa têxtil do Médio Vale do Itajaí

Inicialmente, cabe aqui uma rápida descrição sobre a região de abrangência do estudo, bem como sobre os agentes objeto de análise na pesquisa.

Por Médio Vale do Itajaí, entende-se como sendo uma região geográfica formada por catorze municípios, que são : Blumenau, Brusque, Indaial, Botuverá, Gaspar, Guabiruba, Pomerode, Timbó, Apiúna, Ascurra, Rodeio, Benedito Novo, Rio dos Cedros e Dr. Pedrinho.

Trata-se de uma região onde a atividade têxtil e de confecções encontra-se amplamente disseminada. Nesta região, os municípios de Blumenau e Brusque apresentam uma atividade têxtil mais forte, e é onde se localizam as grandes empresas têxteis e de confecções, que são objeto de estudo da presente pesquisa. No mapa abaixo, apresenta-se a região em consideração.

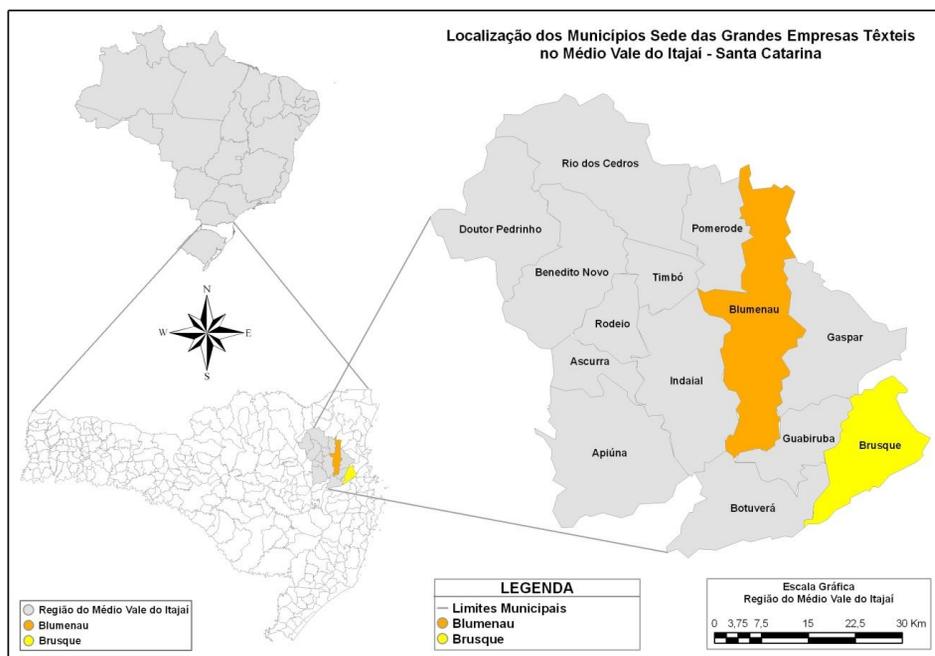


Figura 01: Localização dos municípios Sede de Grandes Empresas Têxteis no Médio Vale do Itajaí – Santa Catarina.

Na tabela nº 11 abaixo, apresenta-se o número de estabelecimentos por municípios que compõe a região do Médio Vale do Itajaí, de acordo com a classificação nacional de atividades econômicas (CNAE), do IBGE.

**TABELA Nº 11: Número de empresas por municípios conforme divisão CNAE**

Município	Divisão 17: Fabricação de produtos têxteis	Divisão 18: Confecção de artigos do vestuário e acessórios	Divisão 19: Preparação e fabricação de artigos de couro	TOTAL
Apiúna	5	14	0	19
Ascurra	2	31	0	33
Benedito Novo	5	17	1	23
Blumenau	206	598	15	819
Botuverá	11	9	0	20
Brusque	247	458	5	710
Dr. Pedrinho	4	15	0	19
Gaspar	75	314	0	389
Guabiruba	58	71	0	129
Indaial	65	274	1	340
Pomerode	13	36	1	50
Rio dos Cedros	9	23	0	32
Rodeio	10	48	2	60
Timbó	24	119	6	149
Total	734	2.027	31	2.792

Fonte : RAIS – MTE - 2006.

O foco do estudo é a grande empresa. Neste sentido, as empresas foram divididas em dois grupos. No primeiro grupo estão as empresas do setor de cama, mesa, banho e decoração, bem como as tecelagens e fiações integradas. São as chamadas empresas têxteis propriamente ditas. No outro grupo, estão as empresas de confecção do vestuário.

O critério adotado para a classificação das empresas foi o número de funcionários, sendo consideradas grandes empresas aquelas com mais de 500 funcionários.

Neste sentido, no primeiro grupo destacam-se as seguintes empresas : Karsten, Teka, Altemburg, Schlösser, Têxtil Renaux e Fábrica de Tecidos Carlos Renaux ( FTCR ). No segundo grupo destacam-se empresas como Hering, Sulfabril, Colcci e Dudalina, entre outras.

No começo dos anos 1990, todas estas empresas eram verticalmente integradas. No entanto, mais recentemente, algumas delas, como veremos mais adiante, desverticalizaram radicalmente o seu processo produtivo.

Foi a partir de 1995, quando passou-se a ouvir de que as empresas do pólo têxtil do Médio Vale do Itajaí estavam com enormes dificuldades, e de que a causa dessas dificuldades era devido à forte abertura comercial dos anos 1990, que estaria afetando de forma significativa as empresas da região, obrigando-as a um forte processo de reestruturação, que, entre outras coisas, acabou levando, num primeiro momento, a um forte desemprego no setor têxtil da região. Neste sentido, os dados da tabela nº 12 abaixo permitem dimensionar os impactos da reestruturação sobre o mercado de trabalho da região. Conforme se pode observar, havia em 1992, quase 32.000 trabalhadores empregados, cujo número foi reduzido para pouco mais de 20.000 no final de 1999. Vale ressaltar de que os dados da tabela referem-se apenas às empresas da base do sindicato dos trabalhadores das indústrias de fiação e tecelagem de Blumenau. Se considerarmos o Médio Vale do Itajaí, estima-se que no período 1992 – 1999, mais de 15.000 trabalhadores tenham sido demitidos, o que do ponto de vista do próprio desenvolvimento da região trouxe reflexos extremamente negativos. Mais recentemente, tem-se observado de que o número de empregados no setor têxtil em Santa Catarina como um todo vem crescendo, por conta principalmente do forte processo de terceirização implementado pelas grandes empresas têxteis do Estado e, principalmente, das empresas do Médio Vale do Itajaí. Essa questão será retomada mais adiante, quando discutirmos algumas estratégias das grandes empresas para sair da crise.

**Tabela Nº 12 : Estoque de empregos na Indústria Têxtil – Base Sintex**

Anos	Estoque inicial	Admitidos	Demitidos	Estoque final	Varição
1992	31.651	6.640	6.562	31.729	+ 78
1993	31.729	6.325	7.310	30.744	- 985
1994	30.744	7.943	7.840	30.847	+ 103
1995	30.847	9.189	12.920	27.116	- 3.731
1996	27.116	5.089	8.006	24.199	- 2.917
1997	24.199	4.733	8.856	20.076	- 4.123
1998	20.076	5.520	5.917	19.679	- 397
1999	19.679	7.090	6.466	20.303	+ 624

Fonte: Sindicato dos trabalhadores nas indústrias de fiação e tecelagem de Blumenau.

Ainda com relação aos dados da tabela acima, é interessante observar o movimento de trabalhadores demitidos e demitidos, na medida em que os dados apontam para um claro movimento em termos de redução de custos nas empresas, via movimento de demissões e contratações de outros trabalhadores com salários mais baixos. Vale lembrar de que já a partir de 1994, a classe patronal vinha pressionando o sindicato dos trabalhadores no sentido de acabar com o piso mínimo da categoria, fato que efetivamente foi alcançado nas negociações coletivas de setembro de 1996, quando sob ameaças de transferir parte da produção industrial de Blumenau para outras regiões do Estado e do País, o sindicato dos trabalhadores concordou em abolir o piso mínimo da categoria.

Os dados acima referem-se à categoria como um todo. Na tabela nº13 abaixo, é possível verificar o movimento no nível de empregos em algumas empresas selecionadas da região em consideração. Os dados das empresas apresentam o número de trabalhadores sempre em dezembro de cada ano

**Tabela Nº 13: Número de funcionários em dezembro de cada ano.**

Anos	Empresas									
	Teka	Karsten	Buettner	Artex	Sulfabril	Cremer	Hering	FTCR	Schlösser	Renaux
1990	6172	1850	2050	3567	5424	2558	12000	n.d	1690	n.d
1991	6111	n.d	n.d	4322	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1992	7058	1751	2160	3818	5249	2396	9000	n.d	1438	n.d
1993	6526	n.d	n.d	3270	n.d	n.d	n.d	n.d	1340	n.d
1994	6272	1921	1831	2983	5006	2501	8200	877	1367	n.d
1995	4950	2086	1575	3961	n.d	2144	n.d	852	1308	n.d
1996	4841	2017	1410	4499	2932	1641	5200	907	542	n.d
1997	4752	1870	1344	2508	n.d	1214	n.d	909	482	n.d
1998	5249	1877	1300	1805	2275	122	n.d	883	481	n.d
1999	5578	2114	1357	n.d	n.d	1194	n.d	869	n.d	n.d
2000	5563	2154	1440	n.d	2402	1338	4500	846	598	n.d
2001	6375	2505	1541	n.d	n.d	1458	n.d	*1041	n.d	697
2002	7264	2592	1553	n.d	n.d	1575	n.d	1026	n.d	649

Fonte : Dados levantados junto as próprias empresas

Nota : \* Em 2001 aFabTec Carlos Renaux incorporou a Fiação Renaux, sua controlada, aumentando em 236 o número de funcionários.

n.d = não disponível

Note-se que os casos mais drásticos em termos de redução do número efetivo de funcionários foram o da Hering, Sulfabril, Cremer e Artex, estas localizadas no município de Blumenau. No âmbito das empresas localizadas no município de Brusque, a Schlösser e a Buettner foram as que promoveram um ajuste mais expressivo do ponto de vista do número de funcionários.

Vale lembrar de que com relação ao desemprego, o papel do exército industrial de reserva é fundamental na relação entre trabalhadores e capitalistas, na medida em que quanto maior o excedente de trabalhadores desempregados, maior o poder de barganha das empresas para impor novas condições de trabalho e salários, gerando um ambiente de crescente e generalizada insegurança nos trabalhadores. Neste sentido,

conforme KLAGSBRUNN ( 1999), longe de constituir uma exceção ou anomalia, o desemprego é parte intrínseca do processo de desenvolvimento capitalista, na medida em que os capitalistas buscam via deterioração das condições de trabalho e, principalmente, na deterioração dos níveis de salários, recuperar parte da rentabilidade do capital. De acordo com TEIXEIRA ( 1996 ), as transformações pelas quais passa o modo de produção capitalista caminha na direção de uma racionalização brutal do trabalho vivo, enquanto fonte produtora de valor.

No entanto, o ajuste ocorreu em praticamente todas as empresas da região, embora os dados da tabela acima não permitam esta leitura. Porém uma rápida análise dos dados da tabela nº14 abaixo, deixam bem claro que houve um amplo movimento de demissões e recontrações, mesmo nas empresas que, aparentemente, parecem não ter provocado demissões. Este ajuste ocorreu de forma mais intensa logo após a eliminação do piso mínimo da categoria, que, como já foi dito acima, ocorreu em 1996.

**Tabela Nº 14 : Movimento de admitidos e demitidos pelas empresas.**

Ano	Teksa		Hering		Karsten		Artex		Cremer		Sulfabril		Buettner		FabTec Carlos Renaux		Schlosser		Têxtil Renaux	
	adm	dem	adm	Dem	adm	dem	adm	dem	dem	dem	adm	dem	adm	dem	adm	dem	adm	dem	adm	dem
92	1476	802	1741	1143	165	96	109	530	113	460	310	443	320	318	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
93	560	897	911	1705	294	111	644	291	308	172	379	600	357	615	n.d	n.d	269	310	n.d	n.d
94	905	824	656	1675	103	212	423	710	554	287	700	699	339	410	n.d	n.d	371	401	n.d	n.d
95	458	1780	1290	2918	366	194	1839	861	563	925	812	1538	369	625	n.d	n.d	345	404	n.d	n.d
96	405	532	917	1195	88	158	211	946	140	642	80	699	260	425	n.d	n.d	50	816	n.d	n.d
97	520	636	603	1491	147	296	96	1742	133	563	58	325	133	199	288	116	56	116	30	39
98	759	515	555	960	208	199	494	297	224	210	18	49	176	199	46	72	40	37	60	65
99	789	417	439	574	276	206	357	413	190	224	170	221	196	119	72	69	43	25	35	44
00	568	468	658	543	309	259	510	372	299	155	321	241	246	147	71	82	67	39	40	57
01	956	590	1344	912	827	490	507	379	321	201	135	194	331	215	166	151	134	61	51	59
02	486	636	689	1388	379	324	789	701	319	202	220	199	269	218	123	95	52	47	55	65

Fonte : Sindicato dos trabalhadores nas Ind. de fiação e tecelagem de Blumenau.Sindicato dos trabalhadores nas Ind. de fiação e tecelagem de Brusque

Os dados da tabela nº14, deixam bem claro de que houve um amplo movimento de demissões e contratações em todas as grandes empresas da região, o que reforça a tese de que as empresas aproveitaram a abertura comercial como pretexto para promover um ajuste em termos de custos, às custas da classe trabalhadora. Mesmo empresas com a Teka e a Karsten, que, conforme dados da tabela nº13 pareciam não ter promovido nenhuma demissão, também promoveram seus ajustes, conforme os dados da tabela acima. Há que se ressaltar de que no caso das empresas onde a redução foi expressiva, como é o caso da Hering e da Sulfabril, isto deve-se ao fato de que as duas empresas promoveram uma desverticalização de parte de seus processos produtivos. A Hering em 1996, vendeu toda a sua fiação em Blumenau, tornando-se uma compradora de fios. Mais recentemente, desativou também parte de sua tecelagem em Blumenau, passando a adquirir de terceiros os tecidos de que necessita, principalmente os tecidos de malha. A parte remanescente da tecelagem dedica-se principalmente à produção de tecidos planos, do tipo Denim, para a confecção de roupas da linha de jeans, com a marca dzarm. Com relação à Sulfabril, esta também vendeu a sua fiação que possuía em Joinville, em 1997, passando também a comprar fios de terceiros. Além disso, é preciso ressaltar de que tanto a Hering quanto a Sulfabril também reduziram de forma significativa o número de funcionários na parte de costura, intensificando o processo de contratações de serviços de terceiros, conhecidos na região como facções, que são, geralmente, pequenas empresas fundadas por ex-operários da indústria têxtil, que após serem demitidos, por conta da experiência que tinham, resolveram montar seus próprios negócios, passando a prestar serviços de costura para as grandes empresas. Esse processo e suas implicações, será retomado mais adiante.

Embora o impacto sobre o nível de empregos tenha sido significativo, é preciso considerar que este também poderia ter ocorrido em função de uma maior modernização por parte das empresas, não sendo, portanto, possível afirmar que este ajuste ocorreu por conta de uma maior abertura comercial. O caso da Teka e da Karsten parecem apontar nessa direção. Aliás, os dados da tabela nº15 abaixo, esclarecem bem esse processo, na medida em que apontam para o fato de que, desde 1990, as empresas da região de Blumenau já vinham fazendo investimentos significativos, principalmente via importações de máquinas e equipamentos. No período 1990 – 1998, os investimentos totais foram da ordem de US\$ 1,03 bilhões de dólares e a importação de máquinas no mesmo período foi da ordem de US\$ 410 milhões de dólares. Mesmo no

período 2000 – 2002, quando houve uma forte desvalorização da moeda nacional frente ao dólar, o que tornava as importações mais caras, também houve significativa importação de máquinas, chegando próximo aos US\$ 200 milhões de dólares. Vale lembrar de que a importação de máquinas ocorreu principalmente nas grandes empresas, dado o elevado custo das máquinas importadas, o que requer capitais próprios ou capacidade de levantar tanto no exterior ou no país recursos necessários para cobrir estas importações. Dados do BNDES apontam também para um aumento, no período em consideração, nas compras de máquinas e equipamentos de produção nacional. É neste contexto que deve ser entendido porque algumas grandes empresas da região não intensificaram as demissões, via, por exemplo, uma maior desverticalização da produção. Muito pelo contrário. O que houve foi uma maior verticalização. Neste sentido, a Karsten, que desde 1971, tinha uma empresa controlada, a Fiovale, que produzia fios exclusivamente para ela, decidiu incorporar a fiação independente como se fosse uma extensão da fábrica. A Teka, por sua vez, também partiu para uma intensificação da verticalização, ao comprar em 1995, em meio à suposta crise do setor têxtil, 100% das ações da Texcolor, por US\$ 18 milhões de dólares, com duas unidades de produção em Sumaré ( SP) e uma em Itapevi ( SP). A Texcolor era uma empresa desverticalizada, que produzia exclusivamente tecidos à base de matéria prima artificial e sintética. Segundo as palavras do diretor presidente da Teka, à época, Sr. Frederico Kuenhrich Neto, “ com a globalização o mundo ficou pequeno. Futuramente existirão no setor têxtil cinco a dez grandes empresas verticalizadas. Os grandes fornecedores e clientes vão exigir qualidade assegurada pela Iso 9000, tratamento de efluentes, nota fiscal 100% e embalagem reciclada. Com a fusão das duas empresas, cada qual líder no seu segmento, teremos condições de competir com vantagem”( Textília, nº 17, p. 18).

Vale lembrar de que a Texcolor, fica localizada numa região têxtil que foi fortemente afetada pela abertura comercial, que é o pólo de Americana, interior de São Paulo. É bem provável de que em outras épocas, a Teka não fizesse tal aquisição. Após a aquisição, a Teka promoveu uma reestruturação da produção na Texcolor, que implicou no fechamento da unidade de Itapevi, entre outras unidades da empresa, como se verá mais adiante.

**TABELA Nº15: Investimentos e importações de máquinas e equipamentos realizados pelas empresas têxteis do Vale do Itajaí.**

Anos	Investimentos Em US\$ Mil	Importações de máquinas Em US\$ Mil
1990	94.965	89.434
1991	175.057	65.147
1992	89.531	56.570
1993	90.090	29.467
1994	134.691	47.382
1995	174.000	29.000
1996	73.000	25.000
1997	70.000	25.000
1998	132.000	43.000
1999	150.000	50.000
2000	150.000	85.000
2001	160.000	85.000
2002	54.000	19.900

Fonte : Sintex – Domínio Público – vários anos

Para que possamos avaliar melhor o efetivo impacto da abertura comercial sobre as empresas e, notadamente sobre as grandes empresas têxteis da região, é preciso que se considere uma série de outras variáveis. Para tanto, é preciso separar as empresas em três grupos distintos. No primeiro grupo estão as empresas do setor de cama, mesa, banho e decoração, onde estão as seguintes empresas : Teka, Artex, Karsten e Buettner. Trata-se de grandes empresas, que apresentam seu processo de produção totalmente verticalizado, ou seja, fiação, tecelagem, acabamento, tingimento e confecção.

No segundo grupo estão as empresas de fiação e tecelagem, onde as principais empresas são : Fábrica de Tecidos Carlos Renaux ( FTCR), Têxtil Renaux e a Schlösser. São empresas com processo de produção integrado, ou seja, fiação, tecelagem, acabamento e tingimento.

No terceiro grupo estão as empresas do vestuário, onde aparecem

nomes como Hering e Sulfabril, atuando na produção de confecções de malha e de tecidos planos.

Feitas estas considerações iniciais, far-se-á uma análise inicialmente da produção destas empresas, procurando verificar em que medida a abertura comercial pode ter afetado estas empresas. No entanto, antes de entrarmos propriamente na análise das empresas em particular, é interessante observar o comportamento da indústria têxtil do Vale do Itajaí como um todo. Com efeito, os dados da tabela nº16 abaixo permitem que se tenha uma idéia da evolução da produção e do faturamento das empresas. Os dados da tabela dizem respeito apenas às empresas que fazem parte da base do Sindicato das empresas do Vale do Itajaí ( Sintex), não apresentando, portanto, dados de empresas de Brusque por exemplo.

Embora os dados não sejam de todas as empresas filiadas ao Sintex, segundo informações levantadas no próprio sindicato patronal, a produção das grandes empresas de Blumenau, tanto do setor têxtil quanto o de confecções, estão incluídas nas estatísticas da tabela nº 15 , na medida em que as grandes empresas costumam apresentar um maior nível de organização administrativa, o que facilita organizar um mínimo de dados consistentes a respeito da produção bem como de outras variáveis.

É interessante notar de que no período 1990 – 1996, a produção física cresceu 20%, ou seja, algo em torno de 3% ao ano. Em 1997 houve ligeira queda em relação a 1996. No entanto, em 1998 a produção mais do que dobrou em relação a 1997, de tal sorte que no período 1998 – 2001, cresceu 25%, ou algo em torno de 8,5% ao ano, cuja taxa pode ser considerada expressiva, se considerarmos que a economia brasileira e a indústria brasileira como um todo passou longe de tais níveis de crescimento. Porém, é preciso olhar estes dados com certo cuidado. Uma primeira explicação está no fato de que mais recentemente, o número de empresas que vêm colaborando com o sindicato no sentido de fornecer estatísticas sobre produção e outras variáveis, aumentou. Isto significa dizer que a base de coleta de dados foi modificada, para cima, implicando portanto num volume físico de produção maior.

No entanto, quando analisamos o faturamento em dólares, constata-se que no período 1991 – 2001, o crescimento foi apenas de 35%, o que permite afirmar, num primeiro momento, de que houve significativa redução nos preços praticados pelas empresas da região, assim como é possível deduzir de que houve aumento considerável na produtividade das empresas como um todo.

**TABELA Nº 16 : Produção e faturamento das empresas do Vale do Itajaí filiadas ao Sintex.**

Períodos	Produção em toneladas	Faturamento ( em US\$ mil )
1990	102.000	1.733.947
1991	94.000	1.317.629
1992	93.190	1.066.162
1993	96.000	1.287.305
1994	120.000	1.707.000
1995	120.000	1.760.000
1996	123.000	1.825.000
1997	107.000	1.917.000
1998	219.000	1.850.000
1999	245.200	1.950.000
2000	268.000	2.400.000
2001	275.000	2.350.000

Fonte : SINTEX – Domínio público – vários anos.

Nota : produção convertida para dólares médios de cada ano.

Feitas essas considerações iniciais, voltaremos agora à análise dos grupos de empresas em separado. Para tanto, iniciaremos com as empresas do setor de cama, mesa e banho, cujas empresas já foram citadas anteriormente. Para tanto, uma primeira análise dos dados da tabela nº17 abaixo aponta para algo extremamente interessante.

Com efeito, à exceção da Artex, para a qual não se obteve os dados da série completa para o período 1990 – 2002, as demais empresas não apresentaram nenhuma modificação significativa em seus níveis de produção. Muito pelo contrário.

**TABELA Nº 17: Produção física de empresas selecionadas**

Anos	EMPRESAS									
	Teka ( 1 )	Karsten ( 2 )	Buettner ( 1 )(*)	Artex ( 1 )	Têxtil(1) Renaux (*)	FTCR ( 3 ) (*)	Schloser ( 1 )	Hering	Sulfabril	Cremer
1990	21.894	n.d	n.d	n.d	6.309	n.d	5.236	n.d	n.d	n.d
1991	21.684	n.d	n.d	n.d	6.401	n.d	4.978	n.d	n.d	n.d
1992	22.664	n.d	n.d	n.d	6.709	n.d	4.408	n.d	n.d	n.d
1993	23.246	n.d	5.881	n.d	6.702	n.d	4.820	n.d	n.d	n.d
1994	24.260	20.855	6.076	10.836	6.215	17,9	4.946	n.d	n.d	n.d
1995	23.442	20.275	5.974	11.376	7.193	17,0	4.502	n.d	n.d	n.d
1996	26.090	19.925	4.367	17.298	10.205	19,0	**2.858	n.d	n.d	n.d
1997	28.648	19.850	4.757	19.643	12.379	23,0	2.830	n.d	n.d	n.d
1998	27.100	19.975	5.028	n.d	12.202	23,2	2.474	n.d	n.d	n.d
1999	27.600	20.618	5.869	n.d	13.337	23,5	2.101	n.d	n.d	n.d
2000	29.100	21.245	6.653	n.d	13.324	20,3	2.496	n.d	n.d	n.d
2001	30.700	21.944	7.252	n.d	13.408	18,1	2.766	n.d	n.d	n.d
2002	26.600	24.264	n.d	n.d	n.d	19,1	2.302	n.d	n.d	n.d

Fonte : Dados levantados junto às empresas.

( \* ) HENSCHEL, 2002.

Nota : ( 1 ) Em toneladas

( 2 ) Em milhares de metros lineares

( 3 ) Em milhões de m<sup>2</sup>

( \*\* ) Em fins de 1995, aSchlösser deixou de produzir toalhas felpudas.

n.d = não disponível

Se considerarmos o período 1990 – 2002, Teka, Karsten e Buettner, apresentaram taxas de crescimento positivas e crescentes, o que permite afirmar de que a abertura comercial não apresentou nenhum impacto negativo, até porque, conforme visto anteriormente, as importações de artigos de cama, mesa, banho e decoração no período 1991 – 2002, foram inexpressivas, não chegando a promover uma forte concorrência com a produção nacional, notadamente com as grandes

empresas do Médio Vale do Itajaí, que são, juntamente com outras grandes empresas do setor de cama, mesa e banho de Santa Catarina, responsáveis por praticamente 90% das exportações do setor no Brasil.

Também com relação às empresas do segundo grupo, ou seja, as fiações e tecelagens integradas, cujas empresas são a Têxtil Renaux, a Fábrica de Tecidos Carlos Renaux (FTCR) e a Schlösser, tudo leva a crer de que não houve qualquer impacto sobre as mesmas decorrentes da abertura comercial. No caso da Schlösser, observa-se que a partir de 1996, houve redução no volume físico da produção. Isto deve-se ao fato de que no final de 1995, a empresa resolveu desativar a produção de toalhas de banho e de rosto de felpudos, que significavam algo em torno de 30% da produção total. Portanto, a produção da empresa no período 1990 – 1995, incluía a produção de felpudos, que a partir de 1996 deixaram de ser produzidos. Se considerarmos o período 1990 – 2002 apenas para a produção de tecidos planos, constata-se que também houve uma taxa de crescimento positiva e crescente. A desativação da produção de felpudos por parte da Schlösser foi a causa principal pela redução das exportações da empresa, que eram praticamente só de felpudos, destinadas basicamente só para o mercado europeu. Problemas como a forte valorização cambial no período 1994 – 1998, que afetou a competitividade das exportações nacionais, bem como o crescimento das exportações de outras empresas catarinenses como é o caso da Dohler e da Budemeyer em direção à Europa, assim como o avanço das exportações da Turquia e do Paquistão em direção à Europa, acabaram afetando as exportações da Schlösser, bem como de outras empresas do Médio Vale do Itajaí, como a Teka, a Karsten, a Cremer, e a Buettner, que embora afetadas por uma forte concorrência de Turcos e Paquistaneses na Europa, trataram de redirecionar parte das exportações antes voltadas para a Europa para outros mercados, em especial para o Mercosul, notadamente para a Argentina, o que evidencia um aspecto importante do processo de formação de blocos econômicos, na medida em que entre os países do bloco é possível praticar tarifas externas mais favoráveis para determinados ramos industriais. Semelhante ao caso da Schlösser com relação às exportações, também foi o caso da Cremer, que também exportava somente felpudos, cuja linha de produção também foi desativada em 1996, num contexto de reestruturação, com reflexos imediatos sobre as exportações, que desde 1997 praticamente não são mais realizadas pela empresa. Além disso, a Cremer promoveu uma série de outras mudanças. Em 1996, montou uma nova divisão para produzir produtos para bebês através da aquisição da marca PlimPlim.

Em 1997, fundou a MPC Produtos de Higiene Ltda, que incorporou as divisões de fraldas descartáveis e higiene infantil. No entanto, no mesmo ano a empresa vendeu a MPC por R\$ 12 milhões à empresa Uruguaia Stronger Corporation S/A.

A decisão de venda foi tomada pela empresa AppliedCompetitiveStrategies, que apesar do nome sofisticado, trata-se na realidade de uma empresa nacional especializada em reestruturar empresas com dificuldades financeiras e econômicas de um modo em geral.

Esta empresa assumiu a direção da Cremer em 1997, para sanar os problemas financeiros da empresa, permanecendo no comando até o ano 2000. Neste período, uma série de modificações foram introduzidas na Cremer. Neste sentido, houve redução dos níveis hierárquicos, principalmente na área produtiva, com a implantação a partir de começo do ano 2000, das chamadas células de produção.

Com efeito, a Cremer adotou um novo modelo organizacional que tem como base a horizontalização de todos os seus processos. Este modelo dá mais clareza às ações da empresa e distribui o **poder de decisão para cada um**, o que faz com que nossas chances de acertar aumentem significativamente. Nossos funcionários participam, opinam e tomam decisões, independentemente do cargo que ocupam, porque também são responsáveis pelo desempenho geral da companhia ( Cremer – Relatório da Administração 2000, grifo nosso).

Só para lembrar, trata-se aqui de promover um maior comprometimento do trabalhador com as questões do cotidiano das empresas, presentes nas companhias japonesas desde os anos 1960. São mudanças na forma de gerenciar a força de trabalho e que estão associadas ao esforço de recuperação da competitividade e da rentabilidade do capital.

Além disso, a empresa passou a dar ênfase na comercialização de produtos com maior valor agregado e na eliminação de não estratégicos e com margens negativas. Desta forma, passou a comercializar ( compra e venda ) produtos para higiene infantil, produzidos por outras empresas, que passaram a ser revendidos com a marca Cremer, tais como : sabonetes, óleos, lenços umedecidos.

A estratégia acabou sendo apropriada, visto que em 2006, esta nova divisão chamada de varejo ( linha bebê), notadamente os produtos de terceiros, respondia por 24% do faturamento da empresa.

A estratégia de comprar e vender produtos de terceiros revela a importância que tem os chamados ativos imateriais, que são a marca já

consagrada de algumas empresas no mercado.

Por último, a empresa concluiu em 2003 uma ampla reestruturação na sua logística comercial. Até então, a forma de comercialização da Cremer envolvia as seguintes etapas : Cremer → Vendedores → Distribuidores → Cliente Final.

A partir de 2003, a nova estrutura ficou assim : Cremer → Cliente Final .

Pode-se dizer que a Cremer eliminou alguns intermediários, que se apropriavam de ganhos que agora são apropriados pela própria empresa, contribuindo desta forma também para recuperar as margens de lucro da empresa.

Essa modificação na logística comercial significou num primeiro momento um aumento dos gastos da empresa, principalmente com indenizações que a empresa teve que pagar para os vendedores e distribuidores que foram substituídos, mas que tinham contratos formais com a Cremer, além do elevado investimento feito pela empresa na montagem do seu moderno *Call Center* para atender os clientes diretamente.

No entanto, há que se frisar, como a empresa tem deixado claro em seus relatórios públicos, que essa mudança permitiu à empresa um maior controle sobre a política de preços e, conseqüentemente, sobre a margem de lucros das vendas.

Finalmente, houve também enorme esforço no sentido de reduzir o endividamento da empresa. Neste sentido, no período 1997 – 2000, a dívida passou de R\$ 89.400 mil em 1997, para R\$ 66.900 mil em 2000. No entanto, voltou a crescer a partir de 2001, na medida em que a reestruturação teve que ser feita com recursos de terceiros.

A questão do endividamento das empresas do Médio Vale do Itajaí será retomada mais adiante, na medida em que se constitui num importante componente responsável pelo amplo processo de reestruturação produtiva ocorrido na região, posto que afeta diretamente a questão da rentabilidade das empresas.

Outro fato que deve ser ressaltado aqui é que, em dezembro de 2001, a Fábrica de Tecidos Carlos Renaux ( FTCR ) , incorporou a sua controlada, a Fiação Renaux, intensificando o processo de verticalização da empresa. Antes a Fiação Renaux vendia a produção excedente de fios não absorvida pela FTCR. Agora toda produção é consumida pela fábrica de tecidos. Vale ressaltar também o fato de que a FTCR vendeu em janeiro de 2001, uma participação minoritária que a mesma tinha na Fiação São

Bento, em Joinville, pelo valor de R\$ 1,2 milhões de reais, cujo valor foi investido na modernização da fiação própria, agora integrada com a tecelagem.

Não obstante a expressiva importação de fios e tecidos, como foi visto anteriormente, isto parece não ter afetado as empresas aqui mencionadas. O que se percebe é que o ajuste levou a um aumento expressivo da produtividade destas empresas, decorrente em parte dos investimentos feitos em modernização do parque produtivo em termos de máquinas novas. Neste sentido, os dados das tabelas 13 e 17 são esclarecedores. Considerando a produtividade física, resultante da divisão da produção física pelo número de funcionários, constata-se que a Teka, Buettner, Têxtil Renaux, Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, Schlosser e Kasten, todas apresentaram um crescimento significativo da produtividade ao longo dos anos 1990.

No caso da Teka podemos identificar dois períodos distintos com relação à evolução de sua produtividade, ambos significativos. Entre 1986 e 1993, a produtividade cresceu 64,9%, ou algo em torno de 8,1% ao ano. Já para o período 1994 – 1998, a taxa média anual de crescimento ficou na casa dos 10,1%. Considerando-se o período 1986 – 1998, a produtividade física da Teka atingiu a extraordinária média anual de 12,9%, desempenho excepcional, se considerarmos que a indústria brasileira como um todo e a têxtil nacional, ficaram muito aquém dessa média.

No caso da Buettner, para o período 1994 – 2001, período para o qual se dispõe de dados, a produtividade média ficou em torno de 5% ao ano, inferior ao da Teka, mas também significativo.

Para a Schlosser, Renaux Têxtil e Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, a produtividade cresceu a uma taxa média de 3,5% ao ano. Isto explica porque estas empresas reduziram seus quadros de funcionários de forma mais significativa.

No caso da Karsten, é preciso fazer algumas considerações, necessárias para justificar a baixa produtividade média de 1,8% ao ano para o período 1994 – 2002, para o qual se dispõe de dados. De todas as grandes empresas do Médio Vale do Itajaí, a Karsten foi a empresa que mais modernizou seu parque fabril, já desde o começo dos anos 1990. Em 1991, a idade média dos teares da empresa era de 8,7 anos. Já em 1997, 25% dos teares tinha idade média de 2 anos, enquanto os outros 75% restantes apresentavam idade média em torno de 6,5 anos.

Em 2002, no seu parque de máquinas, a idade média da tecelagem era de 8,6 anos, na confecção a idade média estava em torno de 13,2 anos,

no setor de acabamento as máquinas tinham idade média em torno 17,0 anos e na fiação girava em torno de 15,6 anos.

O processo de modernização continuou ao longo do período 1997 – 2005, quando a empresa investiu algo em torno de R\$ 47,8 milhões. Estes investimentos significaram, entre outras coisas, uma redução na idade média das máquinas do parque de confecções, que em 2005 estavam na casa dos 7,5 anos, bem como na fiação, onde passou para 11 anos.

Deve-se ressaltar o fato de que a empresa tinha como política de expansão fazer investimentos com recursos próprios. Neste sentido, pode-se dizer que até 1997, esta foi a tônica na empresa, como bem mostra o seu nível de endividamento, que saltou de R\$ 19,9 milhões em 1997, para 97,2 milhões em 2005.

A empresa, não obstante a progressiva modernização em seu parque de máquinas, optou por não reduzir de forma significativa o seu número de funcionários efetivo, embora do ponto de vista da redução dos custos com salários a empresa tenha promovido um amplo ajuste, aproveitando-se do exército industrial de reserva disponível na região. Tudo leva a crer de que a empresa não terá como escapar de um ajuste mais rigoroso nos próximos anos, como, aliás, já vem fazendo mais recentemente a partir de 2006, como se verá mais adiante.

Para concluir essa primeira etapa da análise, vale lembrar que a Artex, em outubro de 1994, em meio a uma suposta crise do setor têxtil, assumiu o controle acionário da marca Santista Têxtil, cujo valor da transação foi de US\$ 35 milhões de dólares. No Brasil a transação incluiu a transferência das ações da Toália S.A. Indústria Têxtil, localizada em João Pessoa ( PB), a aquisição de equipamentos têxteis selecionados localizados nas unidades fabris de Salto ( SP ), e Osasco ( SP ), bem como a transferência definitiva de certas marcas registradas para produtos de cama, mesa e banho, inclusive a marca Santista. Na Argentina, a transação incluiu a aquisição de equipamentos têxteis selecionados, localizados na unidade fabril de Tucumã de propriedade da Grafa – Grandes Fábricas Argentinas S.A, bem como a transferência definitiva de certas marcas registradas para os produtos de cama, mesa e banho, inclusive a marca Arco- Iris, líder de mercado naquele país e, de modo similar, o licenciamento da logomarca “G” da Grafa, também usada em produtos de cama, mesa e banho. Em 1995, a divisão santista foi transferida para Blumenau. Em 1998, a Artex transferiu para Blumenau a sua unidade de fiação localizada em São José dos Pinhais(PR), que havia sido construída naquele município no começo dos anos 1980, aproveitando o fato de que a

partir de então o Estado do Paraná também estava se tornando produtor de algodão.

No caso da Artex, houve transferência de seu controle acionário. Em 1996, o banco Garantia assumiu o controle acionário da empresa, com afastamento da família Zadrozny, fundadora do grupo. Após sanear parcialmente as questões financeiras da Artex, que em 1996 apresentava um endividamento da ordem de R\$ 125,7 milhões, reduzindo-o para algo em torno de R\$ 59,0 milhões em 1998, o banco Garantia vendeu o controle acionário para a Coteminas em 1997. A transferência envolveu um a complexa engenharia financeira.

A Artex e a Coteminas decidiram associar-se e aportar ativos de ambos os lados na Toália S/A Ind. Têxtil, controlada da Artex. A Coteminas investiu R\$ 22 milhões em dinheiro e a Artex máquinas e equipamentos de sua propriedade.

A partir de janeiro de 1998, toda a produção de artigos de cama e mesa passou a ser realizada nas unidades fabris da Coteminas, comercializada pela estrutura da Artex, e os *Royalties* pagos à Toália S/A. Em junho de 2000, a Coteminas assumiu o controle acionário da Artex em definitivo, bem como também de sua controlada a Toália S/A, em João Pessoa (PB)

Há que se ressaltar que, os problemas que obrigaram a Artex a iniciar o seu processo de reestruturação, culminando com a sua venda ao grupo Coteminas, aprofundaram-se por ocasião da compra do grupo Santista, em função da elevada idade média do maquinário da Santista, o que acabou fazendo com que se elevasse a idade média do parque de máquinas da Artex para algo em torno de 20 anos, além do elevado custo de transferência e adequação das máquinas da santista para Blumenau, resultando no custo adicional de R\$ 12 milhões.

Em 2000, quando a Coteminas assumiu, as dívidas haviam sido reduzidas para algo em torno de R\$ 50,0 milhões.

Após assumir efetivamente a Artex, a Coteminas fez enormes investimentos na empresa, modernizando o parque de máquinas em termos de tecelagem e fiação.

Finalmente, cabe uma rápida análise do terceiro grupo de empresas, ou seja, aquelas do segmento de confecções do vestuário. Como já mencionado anteriormente, as principais empresas aqui são a Sulfabril e a Hering. No entanto, outras empresas também devem ser mencionadas, na medida em que o crescimento das mesmas passou a constituir-se também num obstáculo à acumulação de capital para as já existentes. Neste sentido,

cabe citar o surgimento da Colcci em Brusque e a Marisol e a Malwe em Jaraguá do Sul, grandes concorrentes da Hering e da Sulfabril. Também vale lembrar o caso de grandes empresas que foram incorporadas pelas outras, como é o caso da Maju Indústria Têxtil de Blumenau, que em setembro de 1995, foi incorporada pela Marisol de Jaraguá do Sul.

No entanto, é neste terceiro grupo onde encontrou-se as maiores dificuldades com relação à obtenção de estatísticas a respeito de seu desempenho.

O caso mais grave é o da Sulfabril, que por conta de uma forte crise financeira, promoveu uma forte reestruturação produtiva. Como já foi visto anteriormente, a empresa vendeu sua unidade de fiação em Joinville, desativou unidades de confecção em Gaspar, Rodeio e Rio do Sul, além de desativar também uma camisaria em Natal (RN), onde produzia camisas não de malha como em Blumenau, mas sim a partir de tecidos planos. Além disso, ou até por conta disso, reduziu de forma significativa o número de funcionários, além de reduzir níveis hierárquicos, passando o número de gerentes de 27 para apenas 9 (LUCLKTENBERG, 2004). A situação da empresa agravou-se de tal forma que, em 1996, entrou em concordata, sendo desde então administrada por um síndico da massa falida, designado pela justiça, que é o Sr. Celso Zifp, economista e ex-reitor da Universidade Regional de Blumenau. Informações preliminares mais recentes dão conta de que a empresa está conseguindo recuperar-se do forte impacto que sofreu, que em princípio parece estar associado a abertura comercial dos anos 1990, na medida em que a empresa produzia basicamente confecções de malha, sem grandes investimentos na criação de valor através de marketing na marca Sulfabril, o que teria levado a empresa a produzir aquilo que alguns chamam de commodities, uma simples mercadoria com forte sensibilidade às variações de preços determinadas pelo mercado. Neste contexto, teria sido fortemente afetada pelas importações de confecções chinesas principalmente. Diante disso, a empresa a partir de 2002, vem procurando desenvolver moda, através de marcas licenciadas, como Cartoon Network e Warner Bros, principalmente para um público infantil e de jovens e adolescentes. É preciso ressaltar também o fato de que além das importações de confecções, a empresa passou a sofrer também uma forte concorrência com empresas como a Marisol e a Malwe, tanto no mercado interno quanto no mercado externo. Aliás, com relação ao mercado externo, a empresa já a partir de 1997, não vem mais realizando exportações, voltando-se basicamente para o mercado interno. Na luta visando

recuperar a sua posição no mercado, que já foi de segunda maior empresa têxtil de confecções de malha, vêm intensificando também o processo de terceirização, principalmente de costura, que é a parte mais intensiva em mão-de-obra. Vale lembrar também de que a empresa vinha de um elevado endividamento, já do começo dos anos 1990, razão pela qual vendeu a sua fiação em Joinville, até porque a empresa percebeu de que a abertura comercial havia provocado uma forte reestruturação também do setor de fiação no Brasil, levando a uma redução significativa no preço dos fios, o que teria levado a empresa a optar pela compra dos fios, assim como fez a Hering.

A propósito da Hering, a empresa também promoveu uma profunda reestruturação, que resultou numa expressiva desverticalização da produção. Como já foi dito, além de vender a sua fiação em Blumenau em 1998, a empresa vendeu também, em junho de 1994, a Hering Nordeste, para o grupo Vicunha. Além disso, desativou a produção nas unidades de confecção em Gaspar, na sua Unidade no bairro Água Verde em Blumenau.

Na realidade, o processo de reestruturação da empresa data já de 1990, antes mesmo da abertura comercial que seria colocada em marcha logo em seguida, no governo Collor, mas intensificada no governo FHC. Neste sentido, foi em 1990 que a empresa criou a Holding Cia Hering, ficando a parte têxtil a cargo da Hering Têxtil. Data desta época também o início do processo de terceirização, iniciado com as operações e atividades administrativas, passando a partir de 1993, também a terceirizar já uma pequena parte das atividades de produção, que foram sendo intensificadas, a tal ponto que hoje a empresa praticamente não tem mais costureiras, buscando fora da empresa, via terceirização, completar seu processo produtivo.

A pequena parte de costura que ainda permanece sob seu controle interno, vem já desde 1994, sendo submetida ao sistema de trabalho em células de produção. A formação dessas células de produção são uma decorrência da eliminação de diversos níveis hierárquicos na linha de produção, com eliminação de diversas funções de supervisão e gerência ao nível do chão de fábrica. Com o trabalho em equipe, o chamado o chamado *teamwork*, a coordenação técnica da produção é parcialmente internalizada na medida em que o próprio grupo exerce uma coordenação técnica relativa ao conjunto de tarefas que pertencem a ele. De acordo com MARX ( 1998 ), é esse processo que permite com que, por meio da equipe, se possa extrair mais trabalho, com economia de custos relativos

ao pessoal de controle. De acordo com CIPOLLA ( 2005 ),

a economia de custos não se restringe ao enxugamento do quadro hierárquico da empresa. A implantação do trabalho em equipe é parte de um processo cujo fim último é o aumento contínuo da relação fluxo de produto/estoque de capital circulante. A diminuição deste, tanto variável quanto constante, para um dado fluxo de produto, é obtida por meio da maior coesão que o trabalho em equipe imprime ao processo de trabalho ( p. 226).

Além disso, desde a década de 1980, a empresa vem adotando internamente círculos de controle de qualidade, assim como técnicas de Kan – Ban, e a qualificação de fornecedores para a implantação, nos anos 1990, da filosofia do just in time. Data de 1989 a implantação do sistema SHEPP ( sistema hering de produção participativa ). Trata-se de um conjunto de técnicas, políticas e sistemas baseados numa administração participativa e num ambiente just in time que buscava a redução dos custos de produção, melhoria da qualidade, redução de estoques, flexibilização da produção, racionalização e organização dos fluxos e processos, redução de perdas e tempos de processo, redução da burocracia bem como entrega dos pedidos no prazo.

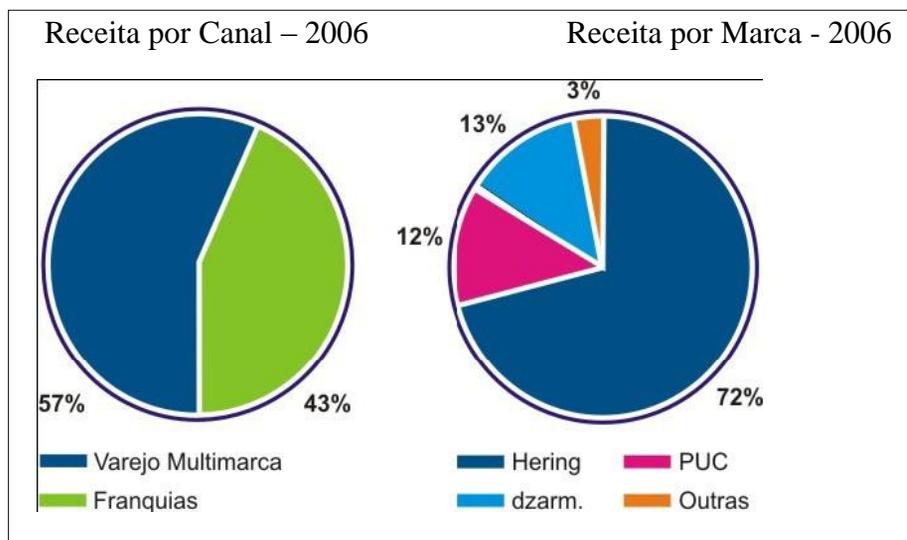
Como se pode ver, a empresa já vem há muito tempo promovendo um ajuste nos processos industriais, que evidentemente foram aprofundados com as medidas adotadas ao longo dos anos 1990, basicamente a intensificação das demissões, via transferência para terceiros de etapas mais intensivas em mão-de-obra.

Além disso, a empresa promoveu outros ajustes, principalmente visando fortalecer a marca Hering, já que desde meados dos anos 1980, a empresa vinha produzindo produtos licenciados, agora substituídos por marcas próprias. Este foi o caso do abandono da marca Wrangler, licenciada americana na parte de confecções ( camisas e calças jeans), onde a empresa enfrentava fortes concorrentes como Lee, Ellus, entre outros. A empresa adquiriu a marca dzarm, da M. Officer, em substituição à marca Wrangler.

Do forte processo de reestruturação, resultou uma nova estrutura produtiva, onde a produção passa a concentrar-se em Blumenau, nas unidades remanescentes, na unidade de Anápolis ( GO), e na unidade de Parnamirim ( RN). Também com relação à forma de comercialização dos

produtos da empresa, houve uma profunda modificação em relação à estrutura existente até 1994. Neste sentido, houve uma mudança nos canais de distribuição, com intensificação das lojas franqueadas tanto no país quanto no exterior. No início de 2000, a empresa possuía 117 lojas franqueadas Hering Family Store ( 73%), 30 lojas dzarm ( 19%) e 12 lojas PUC ( 8%). Já no final de 2006, a empresa possuía 121 lojas Hering Store, 39 lojas PUC e 30 lojas dzarm, todas franqueadas, respondendo por 43% do faturamento da empresa. A marca Hering responde por 72% do faturamento, o que evidencia já de certa forma o esforço da empresa a partir da reestruturação, em passar a produzir moda, com produtos de maior valor agregado. Também vem aumentando o esforço da empresa em ampliar o número de lojas franqueadas no exterior. No final de 2006, a empresa contava com 19 lojas localizadas na América Latina e no Oriente Médio, que foram responsáveis por 22% das exportações da empresa, sendo que a outra parte ( 78%), das exportações, foram efetuadas na forma de Private Label, para as grandes redes de varejo, principalmente americanas. Dados de 2007 mostram de que a empresa reduziu parte de suas exportações na forma de Private Pabel, aumentando as exportações de suas marcas própria.

**GRÁFICO Nº 04: Receitas da Hering.**



Fonte :[www.hering.com.br](http://www.hering.com.br)

A ampliação do número de lojas franqueadas é importante na medida em que permite uma maior lucratividade, pelo fato de que a loja franqueada é obrigada a seguir uma determinada política de preços ditada pela Hering, nos moldes do que acontece com as lojas franqueadas da italiana Benetton ou da francesa Lacoste, que determinam aos seus franqueados os preços a serem praticados. Isto permite às empresas detentoras um maior controle sobre preços, cabendo a elas todo o esforço de marketing e promoção da marca. Daí o crescente esforço da Hering em intensificar a produção de moda.

Outra importante variável a ser considerada, são as exportações das empresas. Para tanto na tabela nº 19 abaixo, apresenta-se as exportações a partir de 1990. Para algumas empresas não se obteve a série histórica completa, principalmente para o caso da Dohler, Budemeyer e Marisol, que, diga-se de passagem, não estão localizadas na região do Médio Vale do Itajaí. A inclusão dessas empresas na tabela tem o objetivo de mostrar que o avanço das mesmas em direção aos mercados externos, também contribuiu, de certa forma, para uma ligeira retração das exportações de outras empresas catarinenses, como é o caso das grandes empresas do Médio Vale do Itajaí.

Observando-se os dados da tabela, constata-se que houve movimentos distintos entre as empresas com relação às suas exportações. Desde casos de reduções mais expressivas, como é o caso da Hering, até abandono total do mercado externo como são os casos de Cremer, Sulfabril e Schlösser.

Com relação ao caso da Hering, informações obtidas junto à empresa dão conta de que a redução nas exportações a partir de 1997, deve-se a um conjunto de fatores, mas o principal deles, segundo a empresa, é que houve um avanço dos seus concorrentes externos, principalmente dentro do mercado norte americano, principal destino de suas exportações até então. Além disso, todo o movimento de reestruturação que ocorreu na empresa, procurando redirecioná-la para a produção de moda, implicou em uma nova estratégia de atuação, tanto no mercado interno quanto no externo. É intenção da empresa ingressar no mercado americano com lojas franqueadas, algo que até o momento ainda não ocorreu. Por enquanto, como já foi visto acima, a maior parte das exportações da Hering para os EUA referem-se a produtos que a mesma industrializa para outras marcas, ou para grandes redes de compradores, com a rede Wal Mart, por exemplo. Este tipo de exportações é conhecido como *privatelabel*. Através da implantação de lojas franqueadas, a

empresa espera reduzir de forma significativa este tipo de comércio.

Ainda com relação às exportações do tipo *privatelabel*, a Karsten é outra empresa que vem utilizando bastante este tipo de expediente, principalmente atendendo outra grande rede de lojas, com é o caso da C&A. Segundo informações obtidas na empresa, cerca de metade de suas exportações encaixam-se neste tipo de operação. Outro dado importante, é que mesmo no auge do Plano Real, no período 1994 – 1998, quando o câmbio estava sobre valorizado, a empresa não reduziu suas exportações, que em termos físicos, atingem metade da produção industrial da empresa. A redução ocorrida nos últimos anos, encontra explicação no fato de que o avanço de outros países em direção à Europa, como é o caso de Paquistão e principalmente China e Turquia, vem obrigando a empresa a reduzir seus preços no mercado externo, com reflexos sobre o seu faturamento em termo de dólares. Este também parece ser o caso das exportações da Teka e da Artex. As dificuldades encontradas pelas empresas no mercado externo, principalmente no Europeu, tem levado as mesmas a buscarem outras alternativas. Neste sentido, após a criação do Mercosul, a Argentina vem sendo o destino de parte expressiva das exportações antes direcionadas para a Europa e os EUA.

Com relação às empresas que abandonaram o mercado externo, existem outras explicações. No caso da Cremer, deve-se ao fato de que a forte reestruturação interna levou a empresa a desativar toda a sua produção de felpudos, responsável por cerca de 95% das exportações da empresa. Seguramente deve-se ao fato do avanço de outros concorrentes nos mercados externos, como já mencionado. As exportações da empresa estavam praticamente totalmente voltadas para a Europa. Atualmente a empresa não vem realizando exportações. Este também é o caso da Schlösser, que também desativou a produção de felpudos, principal artigo de suas exportações. A empresa vem se dedicando basicamente à produção de tecidos planos. Pretende voltar aos mercados externos com a exportação deste tipo de tecidos, mas a empresa reconhece que o esforço neste sentido será enorme, na medida em que encontrará lá fora a forte concorrência dos asiáticos, principalmente os coreanos, que vem aumentando suas exportações tanto para Europa quanto EUA. (FILHA, 2002).

Já com relação à Sulfabril, a empresa desde 1995, vem passando por sérias dificuldades financeiras, fruto de um forte endividamento, que a levaram a pedir concordata. No entanto, quanto às suas exportações, a empresa alega que a principal razão estava na forte valorização do real frente ao dólar. Como a empresa não encontrou condições internas de se

readaptar em termos de custos, resolveu abandonar o mercado externo, diante da impossibilidade de repassar este aumento de custos ao mercado externo. Aliás, neste sentido, informações obtidas junto à empresa dão conta de que o processo de contenção da inflação ocorrido no Brasil desde a implantação do Plano Real, com mecanismo de política monetária extremamente rigorosos, implicando principalmente numa elevada taxa de juros, teriam afetado de forma mais significativa o ambiente industrial do que propriamente a forte abertura comercial e as importações de têxteis.

Por outro lado, há empresas que vêm numa trajetória lenta porém progressiva em direção ao mercado externo, como é o caso da Buettner, cujas exportações destinam-se aos EUA e Argentina.

**Tabela Nº 18 : Exportações das grandes empresas têxteis de Santa Catarina**

Empresas	Em US\$ mil FOB							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1) Hering	50.877	56.525	68.679	70.644	52.387	34.920	63.203	28.039
2) Teka	37.133	42.736	46.886	44.271	51.656	44.586	42.429	40.228
3) Artex	11.305	37.580	43.410	48.267	48.312	47.301	51.598	63.519
4) Karsten	41.865	43.096	48.576	58.383	51.523	59.856	55.711	55.260
5) Sul Fabril	14.826	31.653	30.098	25.981	23.767	26.951	9.775	n.e
6) Buettner	14.954	16.370	17.590	21.724	19.180	13.097	13.257	16.941
7) Cremer	13.908	13.607	13.329	12.769	11.861	16.036	12.154	n.e
8) FabTecC.RenauX	n.d	n.d	5.825	8.721	8.415	7.510	n.d	4.900
9) Schlosser	10.712	9.250	8.342	12.340	9.540	10.154	n.e	n.e
10) Têxtil RenauX	n.e	n.e	n.e	n.e	n.e	n.e	n.e	n.e
11) Budemeyer S/A	7.202	7.865	7.036	8.999	8.842	9.424	11.030	11.313
12) Marisol S/A	1.424	9.849	5.939	8.749	7.219	8.611	4.651	3.617
13) Dohler S/A	10.905	16.982	19.610	25.864	30.524	35.608	38.024	34.767

Continuação tabela nº 18								
Empresas	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1) Hering	17.706	23.800	36.260	26.600	16.600	22.900	n.d	n.d
2) Teka	38.455	43.475	43.394	44.200	42.600	43.200	37.700	32.600
3) Artex	41.722	37.773	43.995	30.800	36.300	38.100	n.d	n.d
4) Karsten	45.989	43.575	44.559	44.734	45.634	49.671	51.031	41.180
5) Sul Fabril	n.e							
6) Buettner	15.806	20.939	22.944	22.766	22.900	28.400	n.d	n.d
7) Cremer	n.e							
8) FabTec C RenauX	4.100	1.600	1.200	2.000	3.100	5.084	6.800	7.200
9) Schlosser	n.e							
10) Têxtil RenauX	550	523	2.200	950	n.d	2.862	3.105	n.d
11) Budemeyer S/A	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	11.400	9.700
12) Marisol S/A	3.615	n.d						
13) Dohler S/A	n.d							

Fonte : Fiesc – Comércio Internacional catarinense, v.1, n.1, setembro/1996  
Fiesc \_ Santa Catarina em dados, v.12, 2002.

A propósito da redução nas exportações, SCHULZ ( 1999), numa análise contraditória sobre as causas da queda na competitividade externa das exportações das empresas do Médio Vale do Itajaí, conclui que essa perda deve-se principalmente à sobrevalorização cambial. O autor nem sequer menciona em sua pesquisa qual é o critério que adota para medir a competitividade das empresas. Além disso, não faz uma análise do tipo caso a caso, ou seja, considerando-se a situação de cada empresa em separado. Ele simplesmente toma as exportações de forma agregada, numa série histórica para o período de 1985 – 1998, constatando que nesse período houve redução das exportações e atribui isso ao fato de que nesse período havia uma forte sobre valorização do câmbio. Nada mais equivocado do que isto. Como explicar o fato de que em meio a uma sobre valorização cambial, algumas empresas conseguem colocar a metade de sua produção física no mercado externo, como foi o caso da Karsten ?

De forma ampla, é preciso dizer de que a competitividade está ligada à capacidade de competir, o que numa abordagem geral pode ser resultante de vários fatores que permitem que os agentes tenham maiores chances de “ganhar” o jogo econômico, mesmo que por um determinado período de tempo.

A grande diversidade de conceitos e abordagens sobre a competitividade tem origem nas diferentes correntes teóricas que estão centrando esforços em compreender o crescente aumento da competição capitalista.

A noção de competitividade depende da perspectiva em que a corrente teórica vislumbra a competição. Neste sentido, as abordagens ligadas ao “mainstream”, que entendem a racionalidade econômica como a maximização de uma função (maximização de lucros, vendas ou crescimento, costumam entender a competitividade como um resultado, uma relação “ex post”. As empresas que apresentarem um melhor desempenho revelado são as que se apresentam mais competitivas.

Por outro lado, as correntes ligadas ao enfoque neoschumpeteriano, costumam entender a competitividade como algo dinâmico. As decisões tomadas hoje, em ambiente de incerteza, poderão refletir em uma maior capacidade de competir.

KUPFER ( 1991), detalha melhor esta divisão dos conceitos de competitividade :

“ i) competitividade como desempenho -nessa vertente, a competitividade é de alguma forma expressa na participação no mercado (“market-share”) alcançada por uma firma em um mercado em um momento do tempo [...] para os que advogam a versão desempenho, competitividade, como um fenômeno “ex-post”, é o resultado de um vasto conjunto de fatores, dentre os quais a eficiência técnica produtiva é apenas um deles e nem sempre o mais importante. ii) competitividade como eficiência -nessa versão, busca-se de alguma forma traduzir a competitividade através da relação insumo/produto praticada pela firma, i.e., na capacidade da empresa de converter insumos em produtos com o máximo de rendimento [...] para os que seguem a vertente “eficiência”, por sua vez, competitividade é um fenômeno “ex ante”, i.e., é um grau de capacitação detido pelas firmas, que se traduz nas técnicas por elas praticadas. O desempenho no mercado seria

uma provável conseqüência da competitividade e não sua expressão.” ( p. 262 – 264 ).

Por outro lado, de acordo com POSSAS ( 1996),

se o “locus” da concorrência é, por definição, o mercado, seu agente é, naturalmente, a empresa, mediante a formulação e execução de estratégias competitivas. No entanto, como competitividade pressupõe capacidade inovativa (“lato sensu”), as condições específicas (tecnológicas, produtivas e de mercado) da indústria considerada e do ambiente econômico num sentido mais amplo (externalidades físicas, sociais, técnico-científicas; condições institucionais; aparato regulatório) são decisivas para que as empresas desenvolvam seu potencial competitivo, naturalmente diferenciado e assimétrico. ( p. 73).

O ponto de partida, portanto, é o estudo das estratégias adotadas pelas empresas. Neste sentido, POSSAS ( 1999), entende que a busca pela vantagem competitiva deve centrar-se em dois tipos de estratégias. São elas: vantagens de custos e vantagens de diferenciação de produtos. Segundo a autora, a empresa deve escolher uma destas duas estratégias por ser muito difícil conseguir ganhos em todas as áreas.

As vantagens de custos tem as seguintes dimensões, segundo POSSAS (1999): a) economias de escala; b) economia de escopo; c) capacidade de financiamento da firma; d) patentes e licenciamento de tecnologia; e) relações com fornecedores e(ou) garantia de matérias-primas; f) relações com a mão-de-obra; g) organização da produção; h) eficiência administrativa e i) capacitação.

Já as vantagens de diferenciação de produto são conseguidas com: a) especificação; b) desempenho ou confiabilidade; c) durabilidade; d) ergonomia e “design”; e) estética; f) linhas de produto; g) custo de utilização do produto; h) imagem e marca; i) formas de comercialização; j) assistência técnica e suporte ao usuário; k) financiamento aos usuários e l) relações com usuários.

A firma, ao escolher sua estratégia básica, deve empreender ações dentro destas dimensões para que consiga vantagens sobre as demais. As dimensões têm caráter setorial, ou seja, para cada setor uma determinada dimensão tem maior importância. Ao mesmo tempo, as dimensões da concorrência devem ser analisadas dentro de uma perspectiva temporal.

Estas dimensões, por sua vez, tem caráter histórico:

nunca é demais lembrar o caráter histórico do processo competitivo, tanto pelo surgimento de novas dimensões da concorrência e perda da importância de outras, como pelo fato de que esse processo só tem importância fundamental numa sociedade capitalista como a nossa, que em princípio não há por que julgar eterna (POSSAS, 1999: 98).

É o caráter temporal das dimensões da concorrência que faz dos autores neoschumpeterianos apontarem a competitividade como um fator “ex-ante”.

Por outro lado, FERRAZ et al. (1997) propõe que a análise da competitividade deve ser centrada em três fatores principais. Estes fatores englobam diversos aspectos que vão desde os internos às empresas até aqueles que se referem à inter-relação do país com o mundo. Os fatores propostos são: a) empresariais; b) estruturais; c) sistêmicos.

Nos fatores empresariais estão incluídos a idade e a produtividade do capital fixo, as técnicas de gestão e produção, as estratégias de “marketing” e logística, pesquisa e desenvolvimento e treinamento de pessoal. São os fatores empresariais que consideram as ações das empresas, enquanto, participantes ativos do processo econômico. As decisões de uma empresa hoje a capacita para poder auferir melhor desempenho no futuro, porém, sobre ambiente de incerteza. Ou seja, somente posteriormente é que se saberá se as medidas foram acertadas.

Os fatores estruturais são aqueles sobre os quais a capacidade de intervenção da empresa é limitada pela mediação do processo de concorrência, estando por isso apenas parcialmente sobre sua área de influência. Desta forma, o tamanho do mercado, o grau de integração da cadeia produtiva e o processo de terceirização devem ser analisados como componentes dos fatores estruturais. Porém, os fatores estruturais não são baseados apenas no padrão de concorrência. Vê-se que já existem algumas externalidades com as quais as empresas devem lidar. No entanto, estas externalidades podem sofrer alguma influência por parte das empresas. Por exemplo, as exigências dos consumidores é algo totalmente externo às empresas, mas campanhas publicitárias podem afetar positivamente esta externalidade.

Os fatores sistêmicos envolvem, por sua vez, os seguintes aspectos que são totalmente externos às empresas: a) macroeconômicos; b) político institucionais; c) legais -regulatórios; d) infra-estruturais; e)

sociais; e f) internacionais. O aspecto macroeconômico apresenta quesitos como taxa de câmbio, carga tributária, taxa de juros, política salarial, dentre outros. Já o aspecto político-institucional está ligado à estrutura política e como esta determina as políticas governamentais, tais como política tributária, políticas de incentivos regionais e/ou setoriais e outros. Os parâmetros legais regulatórios são reflexos da estrutura jurídica do Estado, quer seja com leis de proteção à propriedade industrial, quer seja com leis de preservação ambiental ou até mesmo de defesa da concorrência. A infra-estrutura, por outro lado, pode afetar a competitividade pelos custos extras que podem representar. Desta forma, insumos como energia, transportes, telecomunicações e outros são chaves para a análise deste parâmetro dos fatores sistêmicos.

Dentro dos fatores sociais encontram-se, principalmente, aqueles relativos à mão-de-obra, quais sejam: sua abundância/escassez, nível de educação, estrutura sindical e seguridade social. Por fim, os aspectos internacionais podem afetar tanto o mercado consumidor da empresa, quanto suas fontes de recursos. Assim, o comportamento do comércio mundial e os fluxos internacionais de capital são fatores que podem afetar a competitividade.

Desta grande gama de fatores genéricos CAMPOS (2000) destaca que os relevantes para o setor têxtil são os seguintes:

**Quadro Nº 01 : Fatores Competitivos Relevantes para o Setor Têxtil.**

<b>Fatores</b>	<b>Determinantes</b>	<b>Estratégia fator</b>
Empresarias	Princípios de gestão competitiva	Diminuição dos níveis hierárquicos
	Capacidade produtiva	Just in time / kanban Novo padrão de relações de trabalho
Estruturais	Configuração da indústria	Intensificação da cooperação vertical
Sistêmicos	Macroeconômicos	Regime cambial
	Políticas institucionais	Políticas de comércio exterior e tarifária
	Sociais	Educação Qualificação da mão de obra

Fonte : CAMPOS, 2000.

Neste contexto, somente a taxa de câmbio não pode ser tomada como parâmetro para medir a competitividade. Seguramente no caso da Karsten e até mesmo de outras empresas da região, que apesar da forte valorização do Real frente ao Dólar, principalmente no período de 1995 – 1997, haviam criado condições, principalmente internas, para continuar sustentando tais níveis de exportações. A princípio, no caso específico da Karsten, parece estar correlacionado com o processo de modernização financiado com recursos próprios, que permitiu a empresa estabelecer uma política de preços para o mercado externo mais competitiva. As mudanças mais recentes parecem confirmar esta hipótese.

Feitas estas considerações quase que caso a caso, já é possível estabelecer algumas considerações que podem ser estendidas em boa medida a todas as empresas da região, que de forma mais intensa ou não, promoveram seu ajuste produtivo.

Neste sentido, como ponto de partida, admitir-se-á aqui a tese de que a abertura comercial impactou de forma positiva sobre as grandes empresas têxteis do Médio Vale do Itajaí.

Como foi visto até aqui, em função da enorme heterogeneidade da cadeia têxtil nacional, para segmentos como a tecelagem em especial, uma maior importação de tecidos trouxe, sem dúvida, dificuldades principalmente para as empresas não integradas com a fiação, por exemplo. No entanto, considerando-se o caso do Médio Vale do Itajaí, os dados têm apontado noutra direção. Com efeito, uma maior exposição à concorrência externa deveria ter implicado de imediato numa queda significativa nos níveis de produção das empresas da região, fato que efetivamente não ocorreu. Muito pelo contrário. Tem-se observado, principalmente no período mais crítico do processo de abertura, ou seja, 1994 -1998, de que a produção física das empresas manteve-se nos mesmos níveis existentes antes da abertura ou em alguns casos até cresceu. O processo de modernização destas empresas, que data já de final dos anos 1980, bem antes, portanto, da abertura comercial, elevou de forma significativa a produtividade das empresas, fato que passou a ser importante para o ajuste que passou a ser promovido após a abertura comercial.

Inegavelmente houve, e em boa medida continua ocorrendo na região, um amplo processo de reestruturação produtiva, cujas causas determinantes não podem ser atribuídas a abertura comercial.

A principal explicação para esse amplo processo de reestruturação produtiva reside no fato de as empresas aqui em consideração, vinham, já

desde antes da abertura, apresentando queda na taxa de rentabilidade. Esta é, no nosso entendimento, a principal explicação para esse amplo e inacabado processo de reestruturação, cujas conseqüências deverão se aprofundar, na medida em que existem empresas, como é o caso das do setor de cama, mesa e banho, que deverão aprofundar seus processos de reestruturação, inclusive com implicações mais graves sobre o desemprego de mão de obra na região, na medida em que, como é o caso da Teka e da Karsten, esse amplo ajuste ainda não foi feito.

Considerando-se de forma geral, todas as medidas adotadas pelas empresas, como desativação de linhas de produção não rentáveis, mudanças na forma de organização da produção dentro da fábrica, bem como recorrendo a processos de terceirizações, demissões, recontrações com níveis de salariais inferiores, estão num claro contexto de recuperação dos níveis de rentabilidade, processo este também observado nos países desenvolvidos a partir dos anos 1980. Essa queda na rentabilidade está associada ao próprio processo de modernização, via compra de máquinas modernas, que teve início nos anos 1990. Parte expressiva desse processo de modernização foi realizado através de um maior endividamento por parte das empresas, em alguns casos até junto a fornecedores de máquinas e equipamentos do exterior, em dólares. Para estas empresas, a desvalorização do real frente ao dólar no começo de 1999, foi algo sério na medida em que elevou ainda mais o endividamento destas empresas, na medida em que significou um gasto financeiro maior. Dados econômicos financeiros extraídos dos balanços das empresas (**anexo 1**), apresentam para o período 1994 – 2005, o volume de despesas financeiras ano a ano das principais empresas da região, bem como o total de suas vendas (brutas e líquidas), assim como resultado líquido (lucro ou prejuízo). Observa-se que, na medida em que há um maior desembolso com juros, o reflexo é imediato no resultado final da empresa, reduzindo o lucro ou incorrendo num prejuízo pra as empresas. Lucros menores ou prejuízos significam uma rentabilidade menor. Uma rentabilidade menor implica em estratégias de recomposição da perda dessa rentabilidade. Essa queda na rentabilidade, portanto, pode ser interpretada como sendo fruto de uma elevação na composição orgânica do capital.

Seguramente, o processo de combate à inflação, implementado com o Plano Real, vem se dando por meio de uma política de contenção do crescimento econômico em baixos patamares, a ponto de alguns considerarem a década de 1990 como sendo também uma década perdida, como já foi a de 1980. A forte valorização da moeda nacional, implicou

em mudanças de comportamento do consumidor brasileiro do ponto de vista dos hábitos de consumo, com forte impacto sobre o desempenho econômico e financeiro das empresas. Vale lembrar de que o chamado choque externo promovido pelas autoridades governamentais, durante a implantação do Plano Real, tinha como objetivo principal atacar os níveis de preços praticados pelas empresas naquele momento na economia brasileira. Esta medida resultou quase que de imediato na queda dos preços. O posterior baixo crescimento da economia e, por conseguinte, o não crescimento dos salários, trouxe modificações no consumo como um todo, afetando também as empresas do setor têxtil.

É neste contexto que deve ser analisado o forte impacto que a abertura significou sobre as empresas têxteis nacionais como um todo. No entanto, para as empresas do Médio Vale do Itajaí, a abertura acabou constituindo-se numa grande oportunidade de recuperação dos níveis de rentabilidade. Não é possível admitir que as significativas importações de têxteis básicos vindo da Ásia, possam estabelecer uma concorrência com produtos mais sofisticados produzidos, por exemplo, pela Hering, embora alguns estudos, ainda tratem a Hering como se fosse uma grande malharia. Vale lembrar de que já a partir de meados dos anos 1970, a participação dos produtos de malha na produção total da empresa, vem sendo reduzida, a ponto de nos anos 1990, não passar dos 40% na produção total. Seguramente o grupo Coteminas está muito mais próximo de uma grande malharia do que a Hering. E, mesmo assim, pelo que se tem notícias, a Coteminas parece não ter sido afetada pela expressiva entrada de têxteis básicos provenientes principalmente da China. Caso contrário, não teria sido possível comprar a Artex.

As vantagens da abertura comercial para as empresas do Médio Vale do Itajaí estão no fato de que houve significativa redução no custo de produção de tecidos e fios ao longo da cadeia produtiva no Brasil, o que criou condições para que algumas empresas da região em consideração, como é o caso da Hering e da Sulfabril, pudessem promover uma profunda desverticalização da produção. A partir do momento em que estas empresas perceberam de que estava ocorrendo uma queda significativa nos preços de fios e de tecidos, não havia mais necessidade de se manter fiações e tecelagens. Além disso, o câmbio sobre valorizado que perdurou entre 1994 e 1998, tornou mais barato também as importações de matérias primas, como o algodão em pluma, tecidos e componentes químicos amplamente utilizados no processo produtivo têxtil, o que contribuiu para a redução nos custos de produção. Todas as empresas da região

importaram durante o período em consideração volume expressivo de matérias primas. A desverticalização observada no segmento do vestuário só não chegou ainda ao segmento de cama, mesa e banho, bem como nas fiações e tecelagens integradas, em função de que estas empresas fizeram enormes investimentos antes da abertura comercial em seu parque produtivo, o que tornou proibitivo tal iniciativa, na medida em que obrigaria estas empresas a deixar ociosos equipamentos recém instalados, e que ainda não haviam sido pagos. Isto implicaria em sucatear esse maquinário, o que na verdade só agravaria ainda mais a situação das empresas. É nessa linha de raciocínio que deve ser entendido o comportamento mais recente de empresas como a Teka, a Têxtil Renaux e a Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, que para evitar a ociosidade dos equipamentos, passaram a industrializar fios para terceiros. Essa medida, além de reduzir custos para a própria empresa, na medida em que ao operar com capacidade máxima, sem ociosidade, reduz os custos fixos, barateando para a própria empresa o custo de produção de fios, permitiu uma receita adicional proveniente da venda do fio excedente. A Têxtil Renaux, por exemplo, descobriu outra alternativa interessante. Ao produzir fios para terceiros, passou a cobrar pelo serviço não em espécie, mas com matéria – prima. Ou seja, para cada quilo de fios que a empresa industrializava para terceiros, recebia como forma de pagamento o equivalente em algodão, o que reduziu também os seus custos com compra de matéria-prima. Outra importante consequência é que ao utilizar o maquinário de forma mais intensa, a empresa pode acelerar a sua depreciação, recuperando mais rapidamente o valor do investimento realizado, criando condições para que futuramente esses equipamentos possam ser sucateados, abrindo inclusive espaço para futuras desativações de setores como fiação e tecelagem, através da compra de fios ou de tecidos.

Há que se destacar que o processo de valorização do Real, obrigou as empresas têxteis nacionais a uma redução nos preços praticados, afetando a já baixa rentabilidade das mesmas, acelerando o processo de reestruturação. Essa queda nos preços a princípio não tem nenhuma correlação com as importações de têxteis. Estão mais associadas ao baixo crescimento da renda, que trouxe modificações nos hábitos de consumo da população, no sentido de adiar decisões quanto a consumir no presente ou no futuro. O fato de as empresas voltarem a retomar seus níveis de produção e venda mais recentemente, inclusive com aumento nos preços, aponta nessa direção. Para o caso da Hering, BILSLAND (1999),

aponta algo muito esclarecedor do quanto a empresa estava efetivamente exposta a uma concorrência chinesa, ao mostrar que no período 1996 – 1999, a Hering elevou os seus preços médios praticados. O autor aponta para os produtos da marca Hering crescimento acumulado nos preços médios da ordem de 81,8%. Para os licenciados, crescimento acumulado de 17,4%, enquanto que os preços médios de artigos para exportação tiveram seus preços aumentados em 50,3%. Somente nas Marcas é que o preço praticamente não sofreu modificações. Como uma empresa que, supostamente sofria séria concorrência por parte dos chineses ousa praticar tal política de preços? É mais do que evidente de que a Hering jamais se importou com os produtos vindos da China.

Também com relação às empresas do setor de cama, mesa e banho, o efeito renda parece ter impactado de forma muito mais significativa sobre as empresas do que propriamente as importações de produtos de cama, mesa e banho, que aliás, não foram tão significativas assim.

O esforço de recuperação do processo de acumulação, que passa necessariamente pela retomada da rentabilidade, implicou numa série de medidas adotadas pelas empresas, que vão desde a desativação de linhas de produtos não rentáveis, redução dos níveis hierárquicos, principalmente no chão de fábrica, com intensificação da jornada de trabalho via adoção de formas ditas flexíveis de gerenciar a força de trabalho, como é o caso das células de produção, que visam ampliar a mais valia absoluta, banco de horas, pressão sobre os sindicatos para eliminação do piso mínimo da categoria, bem como uma intensificação dos processos de terceirização da produção.

Nesse sentido, em particular o crescimento do fenômeno da terceirização, na medida em que vem adquirindo contornos mais específicos, contrastando com aspectos mais *high tech*, vem implicando na incorporação de novos espaços produtivos ao processo de acumulação local, através do uso mais extensivo da mão de obra, na forma de subcontratações, requer uma análise mais detalhada, objeto de análise do próximo capítulo.

## 4. Espaço e Acumulação de Capital

Sob o modo de produção capitalista, as crises são inerentes ao próprio sistema, e as suas consequências são, quase que de imediato, sobre o mundo do trabalho, apresentando nas demissões a parte mais visível do processo.

Os esforços de reestruturação do mercado mundial levaram por sua vez a mudanças no processo produtivo, quanto à base tecnológica bem como na forma de organização da produção.

Do ponto de vista da organização da produção, dissemina-se a chamada automação flexível, através das máquinas CNC, que possibilitam ao mesmo equipamento executar uma série de operações automáticas.

As organizações vêm procedendo mudanças sistemáticas no seu sistema organizacional, mediante a introdução de novas tecnologias, que compreendem tanto as inovações nos maquinários já existentes como a inserção de equipamentos microeletrônicos, e de mudanças na gestão do trabalho, pela adoção de métodos e técnicas indutoras de maior participação do trabalhador no processo operativo, e motivadoras de maior engajamento do trabalhador, para atender o objetivo de uma produção com qualidade e menor desperdício de recursos.

Conforme HARVEY ( 1995),

As décadas de 70 e 80 foram um conturbado período de reestruturação econômica e de reajustamento social e político. No espaço social criado por todas essas oscilações e incertezas, uma série de novas experiências nos domínios da organização industrial e da vida social e política começou a tomar forma. Essas experiências podem representar os primeiros ímpetus da passagem para um regime de acumulação inteiramente novo, associado com um sistema de regulamentação política e social bem distinta. ( p. 140).

No que concerne à organização do trabalho, a novidade desse novo regime de acumulação, apontado por Harvey, está na flexibilidade que se dá ao processo de trabalho, com o intuito de se alcançar os objetivos de ampliação da produtividade, melhoria da qualidade do produto e variedade da produção. Na verdade, encontra-se nesses objetivos as condições viabilizadoras da superação dos modelos organizacionais rígidos pelo flexibilizado. Nesse sentido, cabe aqui uma definição mais aprofundada do que é uma organização flexível do trabalho, como uma

forma de diferenciar esse novo tipo de organização do modelo taylorista/fordista.

Com efeito, CORIAT ( 1988), ao analisar as novas formas e conceitos de organização da produção, define em detalhes alguns aspectos caracterizadores de um processo de trabalho flexível, ou seja, uma linha de produção flexível contempla algumas das seguintes dimensões : i) flexibilidade do *mix* de produtos – refere-se à possibilidade de fabricar simultaneamente um conjunto de produtos com características de base comum; ii) flexibilidade de peças – diz respeito à possibilidade de acrescentar ou suprimir uma peça do processo; iii) flexibilidade de mudança de projeto – é a capacidade de modificar rapidamente o processo para mudar as características a serem dadas a uma peça; iv) flexibilidade de volume – capacidade do sistema de adaptar-se às flutuações de volume da produção de uma peça, modificando os ritmos e os tempos de transição e de ocupação das ferramentas; v) flexibilidade de rotação – dada uma situação com máquina bloqueada, em parte ou saturada, o sistema automaticamente tem a capacidade de redirecionar uma peça para uma máquina e um espaço de trabalho livres e prontos para serem acionados.

Analisando-se comparativamente os processos de trabalho taylorista/fordista e o flexível, à luz de reflexões teóricas, observa-se que eles divergem em questões cruciais. Isso é verdade tanto para o gerenciamento da produção como para os recursos humanos. Este fato é demonstrado em aspectos primordiais do controle da produção e do trabalho, assim como, no aspecto referente ao controle da qualidade do produto que, nos modelos rígidos, é uma atividade especializada e executada em partes do processo produtivo e, no modelo flexível, é uma atividade completamente descentralizada e operacionalizada por todos os indivíduos participantes da produção. Também a natureza do trabalho assume características completamente opostas nos dois modelos, na medida em que no rígido é exacerbadamente especializada, no flexível é composta por múltiplas funções ou tarefas (WOOD, 1993)

A produção é realizada com reduzidos estoques através do sistema just in time/Kanban e adota-se as chamadas células ou ilhas de produção.

Uma outra característica importante da reestruturação produtiva, no que se refere à organização da produção, é a crescente onda de terceirização (ou desverticalização) de empresas, onde estas passam a focalizar cada vez mais suas atividades, transferindo a empresas terceiras os processos de trabalho relativos a apoio, ou mesmo algumas etapas do

próprio processo de produção. Isso, juntamente com outros fatores, tem levado a uma maior parceria entre fornecedores e clientes, assim como a novos *lay – outse* à redução do tamanho das empresas.

Quanto às mudanças na organização do trabalho, no contexto do atual processo de reestruturação produtiva, o perfil do trabalhador exigido pelas empresas é o polivalente, isto é, o que executa várias tarefas na produção.

O trabalhador opera simultaneamente várias máquinas ou executa várias tarefas numa máquina ( operação, limpeza, inspeção, etc...). Isto reduz os “poros” da jornada de trabalho, aumentando a sua intensidade.

Ganha importância também a capacidade do trabalhador desenvolver atividade em grupo, substituindo-se o conceito de posto de trabalho pelo de área, onde sua equipe produz conjuntamente, além de usualmente discutir e sugerir melhorias nos processos de produção.

Alguns teóricos afirmam que, no trabalho flexibilizado, demanda-se do trabalhador uma postura crítica, ou seja, exige-se não só o seu esforço físico, mas também o dispêndio de esforço mental. Isso ocorre porque é uma prática comum nesse sistema, o trabalhador participar de discussões que objetivam a definição de estratégias para reduzir a margem de erros na produção. Para atingir esse objetivo, as unidades produtivas estão adotando métodos e técnicas de produção que flexibilizam o sistema produtivo, bem como células de produção, minifábricas e grupos semiautônomos, em que se sobressai a existência de um trabalho mais criativo, e que, por esse mesmo motivo, demanda um trabalhador polivalente. De fato, o trabalho passa a ser compreendido por tarefas ligadas ao uso de equipamentos e tarefas complementares às de fabricação propriamente dita. Noutros termos, a produção industrial impõe agora ao trabalhador o exercício de duas, três ou mais ocupações.

Surgem os programas de qualidade total (PQT), que buscam preparar a empresa para sobreviver num mercado global e crescentemente competitivo. A padronização do processo de trabalho ganha, ainda, maior importância que no período anterior.

Todas essas inovações visam um incremento na produtividade do trabalho, com a redução do " tempo morto" no processo produtivo e a busca da adesão do trabalhador à ideologia empresarial. Assim, as atuais políticas de gestão e de controle do trabalho tentam mobilizar o trabalhador a aderir integralmente aos objetivos de lucratividade das empresas. O trabalhador deverá assimilar e praticar o discurso empresarial de competitividade, eficácia e qualidade na sua atividade cotidiana. (

AUBERT et GAULEJAC, 1991 ; FRIGOTTO, 1996).

De acordo com SALERMO, sobre a relação entre tecnologia, organização da produção e do trabalho, é fundamental entender que

as inovações tecnológicas são mais visíveis ( ...) Porém, a lógica do funcionamento da empresa reestruturada é definida não pelo equipamento, mas pela organização (...) A novidade no campo organizacional é a difusão da passagem de uma estrutura por 'processo' : no lugar do departamento de tornos, do departamento de fresas, do departamento de retíficas, células de produção que produzem, do começo ao fim, um determinado conjunto de peças semelhantes; no lugar da diretoria de produção, da diretoria de manutenção, da diretoria de qualidade, uma diretoria de operação que tem como objetivo produzir produtos, sendo responsável pela manutenção e qualidade ( que são serviços prestados à atividade fim); no lugar de um operador de máquinas, um inspetor de qualidade, um preparador, operários 'polivalentes'. ( 1995, p. 3).

A reestruturação produtiva em curso no Brasil ganha vulto a partir do início dos anos 1990. Nesta etapa, as empresas privilegiam a adoção de novas formas de gestão da força de trabalho, em função das necessidades de envolver os trabalhadores com programas de qualidade e produtividade.

A 'modernização neoliberal' do Governo Collor, a partir do Plano Collor I, ao mesmo tempo em que promoveu uma brutal recessão, desencadeou o processo de abertura da economia. Portanto, ao mesmo tempo em que ocorria uma redução do mercado interno, as empresas passaram a enfrentar uma forte concorrência externa. Modernizar o processo produtivo passou a ser, por conseguinte, uma questão de sobrevivência e não mera opção empresarial. Neste contexto, os programas de qualidade total, em função disso, tornaram-se uma verdadeira onda nas empresas.

Uma outra dimensão importante da reestruturação produtiva no Brasil é a forte tendência de focalização da produção e a terceirização de alguns setores, não apenas de apoio e limpeza, mas também ligados à própria produção.

A também chamada desverticalização visa principalmente : atingir a escala ideal de produção; reduzir o número de pessoas no trabalho, facilitando a gestão empresarial; sobrevivência as crises, visto que é mais fácil cortar encomendas do que vender ativos; maior controle

da gestão da produção; maior controle da gestão da força de trabalho; tentativa de controle dos movimentos de trabalhadores em função do seu menor número.

O processo de terceirização, associado aos programas de qualidade, tem possibilitado melhoria da produtividade das empresas e uma maior capacidade de concorrência internacional, implicando inclusive num movimento de qualificação de fornecedores para empresas contratantes (LEIRIA, 1993).

O setor têxtil é, obviamente, um dos setores mais tradicionais da estrutura industrial, tanto no processo industrial mundial quanto no Brasil. É caracterizado como um dos setores produtores de bens não duráveis de consumo. Conforme observa DIAS (1999), esta indústria foi uma das precursoras do processo de mecanização da produção durante a Revolução Industrial ocorrida no período de 1780 a 1840. (...) Contudo, após a Revolução Industrial até aproximadamente 1950, não ocorreram inovações técnicas significativas (...) Após os anos 1950, a indústria têxtil mundial passa por transformações importantes, resultado da incorporação de inovações técnicas em outros setores industriais, como a química (...).

Seu desenvolvimento tecnológico, portanto, vem de longa data, por ondas de expansão incremental de inovações. Seus ciclos de desenvolvimento relativos aos investimentos em tecnologia têm sido fracos ou moderados se comparados com o desenvolvimento de setores que se situam no centro de um paradigma tecnológico, como o setor de bens de capital ou, no pós Segunda Guerra, o setor de bens de consumo duráveis, em particular o complexo automobilístico e o de eletrodomésticos.

Os ciclos de expansão e de crise do setor têxtil têm, também, conformações específicas : nas fases expansivas crescem moderadamente ou em torno do conjunto das indústrias e, nas fases de crise, sua performance é negativa, maior do que a dos setores que atendem às necessidades mais prementes, porém menos negativa que a de bens duráveis de consumo e menor ainda do que a do setor de bens de capital.

Foi assim o desempenho do setor têxtil ao longo do processo de desenvolvimento industrial brasileiro.

Na crise dos anos 1980, não foi diferente. As expansões e recessões dos ramos de fiação e tecelagem, tanto de fibra natural quanto artificial, no Brasil, acompanhou o movimento cíclico macroeconômico global, porém com oscilações não muito pronunciadas, tanto na baixa quanto na elevação da produção. O setor ficou praticamente estagnado,

comparando-se seus índices de produção física de 1981 e 1990. (BOLETIM DIEESE, 1996).

Além disso, o setor enfrentou uma defasagem tecnológica ainda mais acentuada do que as que teve em décadas passadas (COUTINHO&FERRAZ, 1994).

A extroversão lenta e gradativa de algumas grandes empresas do setor, relativamente ao mercado internacional, não foi suficiente para provocar nelas estratégias agressivas de modernização, embora seus planos de investimentos estivessem, necessariamente, sempre à frente, em termos tecnológicos, da maioria das empresas de menor porte dentro do setor.

Defasagens acumuladas em termos de velocidade, intensidade e qualidade de absorção de tecnologias, em cada geração de máquinas e equipamentos, criou uma grande heterogeneidade tecnológica, intra – setor, entre ramos, entre empresas do mesmo ramo e dentro das próprias empresas, convivendo aí diversas e diferentes gerações de máquinas e processos.

Por outro lado, semelhante ao que ocorreu com um grande número de empresas de outros setores, condicionados todos pela crise econômica e, em especial, pela crise financeira e pelo processo de especulação que o acompanha, as grandes empresas têxteis também assumiram estratégias defensivas ( de redução de custos, diminuição do pessoal e do custo médio do trabalho, repassando seus elevados custos financeiros para os preços). Ao mesmo tempo em que, ficando em compasso de espera relativamente à solução da recessão e da inflação, sem realizar planos de investimentos e de modernização, participavam, quando podiam, do processo de especulação financeira, acumulando financeiramente.

Paralelamente, aquelas mais fortes e inseridas no mercado externo cresciam e acumulavam capital, absorvendo subsídios fiscais e creditícios e, por vários anos, obtiveram os benefícios de uma política cambial generosa.

Nos anos 1990, um conjunto de fatores colocou por terra a competitividade do setor têxtil baseada naquelas formas de subsidiamentos e na mão-de-obra barata (que ainda continua como prática generalizada), tanto no mercado externo quanto no interno.

A abertura da economia, determinada por pressões mundializadas e proporcionada pela política neoliberal iniciada no período do governo Collor e seguida nos dois governos seguintes, é, provavelmente, o fator de maior impacto. Composta de uma valorização artificial do câmbio e de

rápida redução nas tarifas alfandegárias e do alongamento dos prazos para seis meses nas importações, fizeram os preços dos importados despencarem, provocando um crescimento extraordinário das importações de um lado, e, criando, por outro, entraves às exportações de um conjunto de produtos industriais, entre eles os têxteis.

Essa mesma abertura que impôs uma competição acirrada, exigiu, ao mesmo tempo que facilitou, uma certa modernização ou reestruturação produtiva, na medida em que barateava os bens importados e, portanto, também os bens de capital (máquinas e equipamentos tecnologicamente mais avançados).

A disponibilidade financeira internacional, com taxas de juros bem mais baixas que as internas, possibilitou de alguma forma, também, o alongamento dos prazos de financiamento das importações de bens de consumo e de bens de capital.

No entanto, há que se relativizar os resultados setoriais, visto que não revelam, evidentemente, o comportamento de algumas frações do grande capital que concentra o setor.

Como parte de grandes grupos econômico-financeiros ou como grandes empresas, suas inserções nos mercados interno e externo, seus fôlegos financeiros, suas capacidades de estabelecer e executar estratégias de enxugamento e racionalização, de terceirização e redução do quadro de pessoal, e de reestruturar-se produtiva e organizacionalmente, possibilitam que esses grandes capitais, quase sempre, tenham desempenhos operacionais diversos e superiores aos da média do setor.

Para MANDEL,

os esforços de reestruturação da produção tendem a elevar a taxa de lucros através das seguintes medidas : eliminação, absorção ou redução da atividade das empresas menos rentáveis ; substituição de técnicas menos produtivas por técnicas de produção mais avançadas; redução da fabricação de produtos cuja demanda parece estruturalmente em estagnação ou em declínio, favorecendo a fabricação de produtos cuja procura se revela estruturalmente em elevação; investimentos de racionalização, com economia de matérias-primas, de energia, de mão-de-obra e de emprego do capital fixo; crescimento da velocidade de circulação do capital; intensificação dos processos de trabalho e, em geral, esforços concentrados para aumentar duravelmente a taxa de mais-valia (( a taxa de exploração da força de trabalhado ( 1990, p. 197 ).

A política de expansão da produção para o interior de Santa Catarina ou do Brasil, adotada por empresas como Hering, Sulfabril, Teka, Buettner, Artex, durante as décadas de 1970 e 1980, e, mais recentemente, pela Karsten, encontra-se num contexto de intensificação da acumulação de capital.

Essa estratégia, visando aproveitar-se da mão-de-obra barata, constitui-se num processo de ampliação da mais-valia em função das diferenças espaciais. Trata-se de um fenômeno específico de transferência de valor, ou seja, de um “mecanismo ou processo através do qual uma parte do valor produzido em dada localidade, área ou região é realizada em outra, somando-se à base de acumulação localizada da região receptora” (SOJA, 1993, p.140)

Embora não se possa falar de desenvolvimento desigual como ação deliberada do capitalismo, tem ficado evidente nos últimos tempos de que os capitalistas utilizam-se das diferenças espaciais como parte de sua estratégia de acumulação (MANDEL, 1985).

O que tem mudado, a princípio, é forma de se aproveitar dessas diferenças na formação sócio espacial das regiões. Desta forma, no passado, a Hering e a Sulfabril, entre outras, transferiram para outros municípios a parte mais intensiva em mão-de-obra, que é a costura, típica da indústria de confecções do vestuário. Esse processo consistia na implantação de filiais próprias, quase sempre construídas com incentivos fiscais locais, mas que permaneciam dentro da mesma estrutura administrativa, ou seja, sujeitas aos métodos e processos de controle direto da grande empresa. Eram, na prática, uma extensão da planta principal, que eram instaladas mesmo em municípios onde não havia nenhuma tradição industrial, como foi o caso das unidades de Rodeio e Ibirama, mas que tinham um exército industrial de reserva, notadamente feminino, que só necessitava de um tempo mínimo de treinamento, tarefa aliás, que foi atribuída ao poder público municipal, para que pudesse ser mobilizado produtivamente. Nos dois casos, a empresa reduziu significativamente os custos com a costura, na medida em que o salário pago nas duas cidades a uma costureira, representava a metade do que se pagava a uma costureira nas unidades em Blumenau na época. Não obstante a diferença significativa em termos de salário, no caso de Rodeio, a instalação da unidade da Hering naquele município foi motivo de fortes conflitos familiares, abordados por MOSER (1985), na medida em que, apesar de tudo, as mulheres empregadas pela empresa, principalmente as casadas, passaram a ter uma renda maior do que a do marido, o que numa região de

fortes traços machistas, foi o suficiente para estabelecer fortes conflitos. Para a autora, as mulheres da região, a partir da implantação da unidade da Hering na região, passaram por uma nova submissão, agora representada na figura do gerente da unidade fabril, legítimo representante do capital industrial, não obstante a já existente nas relações com os maridos ou com os pais.

A reestruturação produtiva dos anos 1990, apresenta outras características, mas os objetivos são os mesmos. Neste sentido, vem aumentando de forma significativa, nos últimos anos, os processos de terceirizações, em praticamente todas as grandes empresas têxteis e de confecções da região. A partir das elevadas demissões ocorridas na região, observou-se o surgimento de um número expressivo de pequenos negócios na atividade têxtil, na forma de pequenas empresas, prestando serviços para as grandes empresas, principalmente na parte de costura. Estas atividades são conhecidas na região como facções. Muitas delas surgiram com o estímulo das grandes empresas aos empregados demitidos, inclusive fornecendo máquinas para estas pequenas confecções, na forma de comodato (DIEESE, 2003).

No entanto, há que se ressaltar, de que o processo de terceirizações foi levado a extremos, a tal ponto de surgir na região a terceirização de terceirizados, ou seja, pequenas empresas que aceitam grandes lotes para costura vindo das grandes empresas, para que também possam auferir um mínimo de receitas que lhes permitam sobreviver. No entanto, diante de modestas condições técnicas, para executarem as tarefas adicionais assumidas, acabam contratando outras pequenas e microempresas para vencerem as etapas assumidas com a grande empresa. Também nesse contexto, vem aumentando o trabalho a domicílio na região. Já existe um expressivo número de pequenas empresas que mobilizam um contingente expressivo de ex-costureiras, que executam trabalhos de costura em suas casas, com máquinas próprias, sendo remuneradas por cada peça costurada. Como o valor pago por estas pequenas empresas é baixo, visto que o valor que as mesmas recebem das grandes empresas também não é algo tão significativo, as costureiras acabam sendo impelidas a longas jornadas de trabalho, alternadas com a realização de atividades domésticas, o que torna as jornadas extenuantes.

Outra forma de organização produtiva que surgiu na região após a abertura comercial, são as cooperativas de trabalhadores, formadas por ex-funcionários das empresas da região, demitidos durante o auge da crise. Muitas delas também organizadas por iniciativa dos empresários, que viam

nessa forma de produção uma maneira de reduzir ainda mais os custos de transferência para terceiros de parte de sua produção, notadamente a parte de costura. No entanto, como bem frisou LINS (2001), na maioria dos casos, do ponto de vista de uma alternativa de trabalho para os trabalhadores, as cooperativas têm significado um aumento na precariedade do trabalho, um remendo temporário, que mais tem ajudado os capitalistas a recuperarem suas condições de acumulação, do que propriamente constituir-se numa alternativa efetiva e viável para a classe trabalhadora. A propósito do ressurgimento das cooperativas em outros espaços nacionais, também num contexto de reestruturação produtiva e forte precarização do trabalho, são apontadas em estudos de BRESCIANI (1997) e LIMA (1998).

Se de um lado a reestruturação produtiva desencadeada pelas grandes empresas implicou, num primeiro momento numa forte modernização do parque industrial, através da compra de máquinas e equipamentos, por outro, através da intensificação da terceirização de etapas da produção nas pequenas facções, significou o revigoramento de sistemas antigos de trabalho, como o *putting-out system*.

Se a modernização tecnológica correspondeu à face *high tech* da reestruturação protagonizada nas atividades têxteis e vestuaristas do Médio Vale do Itajaí, ou à sua vertente moderna, a subcontratação, com as suas particularidades e características assinaladas, pode ser considerada, por assim dizer, o seu lado arcaico.

De fato, o *putting-out system*, que para as empresas implica na criação de capacidades produtivas externas, em direção às quais são dirigidas atividades de fabricação, era a forma de organização já observada no período da manufatura na Europa no Norte, berço do capitalismo industrial.

Analisando a ascensão econômica da Holanda no século XVII, WALLERSTEIN (1984) relata que “ por volta de 1600, a estrutura de produção havia passado das associações de artesões à manufatura e ao sistema de trabalho em domicílio [ *putting-out* ]” (p.60).

O trabalho domiciliar caracterizava-se pelo uso de ferramentas e equipamentos próprios e pelo fornecimento de matérias – primas por comerciantes – empresários, os quais dispunham, a preços previamente definidos, das mercadorias fabricadas para vendê-las. Atuando só, com familiares ou com aprendizes, o produtor domiciliar, quase sempre, encontrava-se endividado com o comerciante – empresário e, frequentemente, era obrigado a contratar esse tipo de trabalho com outras

atividades econômicas.

Segundo (WALLERSTEIN, 1984 ),

o sistema de trabalho em domicílio era conhecido já na Idade Média, mas foi no século XVI que se difundiu de forma significativa (...) esse sistema foi frequentemente identificado com a indústria têxtil, porém foi utilizado em quase todos os ramos da produção industrial. Na situação de estagnação do século XVII, difundiu-se ainda mais do que no século XVI, com uma importante modificação. Em toda a Europa, as indústrias que utilizavam o trabalho em domicílio se deslocaram para as zonas rurais. O motivo principal era o aumento dos lucros do comerciante-empresário” ( p. 268 ).

Já no século XIX, em pleno regime de fábrica e incorporando trabalhadores domiciliares em grande medida, o *putting – out system* manteve-se como forma de organização da produção amplamente utilizada. Na Europa continental, em países com a França (WALLERSTEIN, 1998), essa modalidade de trabalho tanto configurou importante etapa da própria expansão industrial como se apresentou impulsionada por conta da sua participação no processamento de produtos ingleses semi-acabados ( LANDES, 1994).

Mesmo onde a produção fabril já havia alcançado difusão considerável, como no caso da Grã -Bretanha, o trabalho industrial em domicílio persistiu como modo de organização utilizado em larga escala. A massa de elementos para o trabalho, abrangendo matérias – primas e insumos, era fornecida pelas fábricas, e seu manuseio cabia aos expressivos contingentes de trabalhadores deslocados pelo regime fabril e pela agricultura capitalista, que também vinha se mecanizando na época.

MARX, por sua vez, refere-se a tal forma de utilização da força de trabalho, em regime de fábrica, com a expressão “moderno trabalho em domicílio” ( 1976, p. 444), fórmula para designar uma “ pretensa indústria doméstica que não tem nada em comum (...) com a antiga indústria doméstica, a qual supõe o ofício independente nas cidades e a pequena agricultura independente no campo” ( Ibid, p. 440-441).

O motivo do contraste é que o trabalho domiciliar em regime fabril

converteu-se em um departamento externo da fábrica, da manufatura ou da loja de mercadorias. Além dos operários de

fábrica, dos operários de manufatura e dos artesões, que concentra em grandes massas no interior de vastas oficinas, onde os comanda diretamente, o capital possui um outro exército industrial, disseminado nas grandes cidades e no campo, o qual dirige por meio de fios invisíveis ( MARX, 1976, p. 441).

Essa transformação do trabalho em domicílio foi observada, principalmente, na produção de artigos do vestuário, em que o advento da máquina de costura produziu importantes efeitos. ENGELS (1985), menciona a fabricação de espartilhos, por exemplo. No entanto, também se observou em outros casos de mecanização.

MARX, por sua vez, assinala que, em meados do século XIX, a partir da introdução da máquina de costura, o sistema de organização mais utilizado na indústria de vestuário Inglesa era aquele no qual “ o capitalista faz executar o trabalho na sua oficina por meio de máquinas e distribui os produtos resultantes, para a sua elaboração ulterior, no exército de trabalhadores em domicílio” (1976, p. 451).

Para MARGLIN (1980), a disseminação do *putting-out system* ao interesse dos capitalistas em, mediante a separação das tarefas e a especialização das funções, visava conservar o seu controle sobre a produção, ou seja, em assegurar o seu próprio papel econômico. MARX, por sua vez, havia apontado um aspecto básico da lógica subjacente à externalização de etapas da produção no período fabril destacando o “ desejo do capitalista em ter ao alcance da mão um exército proporcionado a cada flutuação da demanda e sempre mobilizado” (1976, p. 449), um problema relacionado à flexibilidade das respostas dos fabricantes às oscilações do mercado. Neste contexto, o trabalho domiciliar era uma fonte essencial para o recrutamento sistemático de um “ exército industrial de reserva sempre disponível, que sofre dizimação pelo exagero do trabalho forçado durante uma parte do ano e que é reduzido à miséria pelo desemprego forçado durante a outra” (1976, p. 456). Ele também evocou a motivação relacionada à redução dos gastos proporcionada pelo *putting-out system*, apontando que uma grande vantagem é que “ o capitalista economiza as despesas de oficina quando a fabricação é disseminada” (1976, p. 332). Os menores gastos possibilitados pela transferência da produção aparecem, igualmente, como objeto do seu comentário sobre o impulso a esse sistema representado pela legislação que regulamentava o uso de mulheres e crianças na grande indústria. Por não ser objeto dessa regulamentação, o trabalho domiciliar, tanto quanto a pequena indústria,

de forma geral, canalizava parcela considerável das atividades de produção, o que se dava em contexto de grande pressão sobre as mulheres e as crianças, devido à necessidade de cumprir prazos de entrega.

Esse fato nos remete, diretamente, ao problema das condições de trabalho no *putting-out system*. O estudo de ENGELS, ( 1985 ), sobre os trabalhadores de Manchester condensa importantes observações sobre isso, salientando a intensidade alucinante do trabalho e a situação de insalubridade generalizada, para não falar da alimentação. Igualmente, MANTOUX ( 1962 ), é enfático ao frisar que “foi em certas indústrias em domicílio que se perpetuaram os procedimentos de exploração mais impiedosos. Foi nelas que se levou à perfeição a arte de extrair de uma criatura humana a soma de trabalho mais abundante em troca do mais reduzido salário” ( p. 52 ).

Também em relação a esse assunto, as atividades enfeixadas na produção de artigos de vestuário revelam-se, historicamente, exemplos bem acabados, como bem descreveu MARX, em capítulo sobre a jornada de trabalho na indústria inglesa de meados do século XIX, momento em que o “capital estava em plena orgia” ( 1976, p. 270), deixando claro, em particular, que a produção domiciliar de artigos de vestuário não configura exceção à regra segundo a qual, nessa forma de trabalho a “exploração torna-se ainda mais escandalosa do que na manufatura porque a capacidade de resistência dos trabalhadores diminui em razão da sua dispersão” ( Ibid, p. 441).

Já BRAVERMAN ( 1987 ), entende que

Os primeiros sistemas de tarefas domiciliares e de sub contratação representavam uma forma de transição, fase durante a qual o capitalista não havia ainda assumido a função essencial de direção no capitalismo industrial e o controle sobre o processo de trabalho: por esta razão era incompatível com o desenvolvimento geral da produção capitalista, e sobrevive apenas em casos especiais [...], os sistemas de sub contratação e produção domiciliar eram afligidos de irregularidade da produção, perdas de material em trânsito e desfalques, lentidão no fabrico, falta de uniformidade e rigor na qualidade do produto [...]

A perspectiva de BRAVERMAN acerca da produção domiciliar parece não ter assimilado o fato de que as formas de gerenciar a produção

industrial, seja ela interna ou externa à fábrica capitalista, também passou por um longo processo de aprendizado, do qual resultaram vários mecanismos de controle e de submissão da força de trabalho aos interesses da classe capitalista.

Em visita realizada às grandes empresas têxteis do Médio Vale do Itajaí, todas alegaram que há toda uma rotina a ser seguida na hora de selecionar os seus fornecedores de serviços, como são chamados as inúmeras facções prestadoras de serviços. Todas alegam grande preocupação principalmente com a qualidade da produção. No entanto, na prática, essa preocupação parece estar restrita ao preço final que se paga por peça costurada.

Segundo informações obtidas junto às pequenas facções de costureiras, bem como junto a algumas costureiras que trabalham no regime de trabalho domiciliar, todas alegaram de que sempre que há qualquer problema que afete a qualidade da peça costurada, as grandes empresas, contratantes do serviço, simplesmente descontam dos terceirizados o valor daquela peça na hora de fazer o pagamento pelos serviços prestados. O grau de exploração é tão grande que até na hora de negociar preços por peça costurada, as grandes empresas já chegam com planilhas de custo praticamente prontas. Todas as grandes empresas sabem qual é tempo necessário para uma costureira para fazer aquele tipo de serviço de acabamento necessário, não importando tratar-se de uma calça, de uma toalha de banho ou de rosto. Os modernos departamentos de custos destas grandes empresas sabem exatamente quanto custaria para elas o trabalho de acabamento daquela peça. Neste contexto, não resta outra alternativa aos pequenos faccionistas a não ser intensificar a jornada de trabalho, para que também consigam sobreviver nesse processo de espacialização da exploração.

Outra importante característica do atual processo de reestruturação produtiva pelo qual vem passando a grande indústria têxtil, está relacionada a uma nova reorganização espacial da produção, apresentando uma aparente dicotomia entre verticalização e desverticalização ( ou externalização ) da produção como um todo ou em partes dela.

Considerado típico de indústrias intensivas em mão de obra barata, a externalização da manufatura abarca, hoje, setores da faixa superior de intensidade tecnológica e inovatividade. CHESNAIS ( 1996), apresenta de forma sucinta dois casos notáveis desse arranjo, o da norte americana Nike e o da italiana Benetton. As coleções da Nike são

concebidas na sede do grupo, em Oregon (EUA), onde está concentrada sua capacidade de concepção de produto, bem como os responsáveis pela definição da sua estratégia comercial. Os padrões dos novos modelos são transmitidos para Taiwan, onde são fabricados os protótipos que vão servir de modelo para a fabricação industrial em massa. Esta, por sua vez, é feita no Sudeste Asiático, seguindo a lógica de obter contratos de terceirização mais vantajosos. No caso da Benetton, o chamado centro nevrálgico do grupo fica sob controle interno da empresa, com funções como direção geral, finanças, criação de modelos, marketing, logística e informática. A sua rede de manufatura descentralizada era, até os anos 1990, constituída por 450 pequenas empresas subcontratadas, num total de 25.000 pessoas. A única fábrica interna à empresa, com 850 funcionários, tinha como função o tingimento e o controle de qualidade. Estes dois exemplos são também conhecidos como empresas "ocas", porque nessa rede de empresas que tanto a Nike como a Benetton montaram, as subcontratadas são inclusive responsáveis pela compra da matéria prima e posterior confecção do produto, conforme modelos e especificações recebidas por parte da contratante.

No Médio Vale do Itajaí, ainda não se chegou a este estágio. Pelo menos por enquanto. No entanto, o caso da Hering é ilustrativo do grau de externalização da produção em que se chegou. Com efeito, o que a empresa desverticalizou foi basicamente o setor de costura, montando uma verdadeira rede de empresas prestadoras de serviços de costura, com significativas implicações espaciais. Neste sentido, se durante os anos 1980 tanto a Hering como outras empresas da região optaram pelo processo de montagem de filiais nos pequenos municípios próximos a Blumenau, espacializando os setores de costura, o movimento mais recente partiu numa outra direção, conforme citado acima, possibilitando ganhos significativos à Cia Hering, principalmente, já que é a empresa que mais agressivamente vem utilizando desse expediente para recompor sua rentabilidade, criando uma enorme flexibilidade produtiva, que vem refletindo principalmente numa maior velocidade em termos de lançamentos de novas coleções para os mais diversos segmentos consumidores, principalmente para a faixa mais jovem da população consumidora.. Neste sentido, a empresa, que em 2005 lançou apenas três coleções diferentes, em 2007 conseguiu lançar seis coleções distintas. Essa maior rotatividade do capital, seguramente está correlacionada com esse amplo movimento de desconcentração espacial dos serviços de costura. Neste sentido, a empresa montou uma verdadeira rede de

prestadores de serviços, envolvendo desde municípios do Médio Vale do Itajaí, passando pelo Sul de Santa Catarina, chegando ao Centro Oeste e ao Nordeste brasileiro. Dentro dessa nova lógica produtiva, a empresa vem promovendo frequentemente o que poderíamos chamar de sub – ajustes. Senão vejamos. Ao iniciar o seu processo de desverticalização da produção, a partir de 1995, a empresa definiu inicialmente onde passaria a contratar os seus fornecedores de serviços de costura. Para tanto, uma série de critérios foram importantes, mas sem dúvida, a questão do preço da mão de obra foi determinante. Assim, parte expressiva da costura da confecção de jeans, foi transferida para o Sul de Santa Catarina, nos municípios de Criciúma, Treze de Maio, Morro da Fumaça e Tubarão, não obstante, bem próximo a Blumenau, no município de Rio do Sul, na região do Alto Vale do Itajaí, já existir uma indústria têxtil no ramo de confecção de jeans, há mais de 20 anos, o que significa a existência na região de um grande número de costureiras com experiência na costura desse tipo de tecido. No entanto, a Hering considerou os preços da mão de obra como sendo muito caros, optando pelas faccionistas do Sul de Santa Catarina. Mais recentemente, a partir do segundo semestre de 2007, a empresa promoveu um novo ajuste espacial na confecção de jeans, ao desativar gradativamente a rede de costura no Sul de Santa Catarina, deslocando praticamente toda a produção para o município de Parnamirim (RN). Lá segundo as informações obtidas na empresa, a Hering montou outra rede de subcontratados a preços mais baixos ainda, comparativamente ao Sul. Além disso, promoveu mudanças significativas na sua logística de distribuição. Enquanto as facções de jeans se concentravam no Sul de Santa Catarina, a própria empresa se encarregava de levar e buscar até os faccionistas as peças a serem costuradas. Depois de retornarem a Blumenau, a empresa faturava e enviava aos diversos clientes no país. Esse processo implicava num custo adicional. A principal mudança que ocorreu foi que, ao transferir para o Rio Grande do Norte a produção e distribuição dos produtos de jeans, a empresa fatura diretamente da sua unidade do nordeste, evitando trazer para Blumenau e depois ter que enviar da sua matriz para os principais clientes. Mas não é só a parte de jeans que a empresa terceirizou. Atualmente a empresa transfere para terceiros praticamente 90% dos serviços de costura. A parte de malhas e outros tecidos planos, que não seja o jeans, a empresa terceiriza numa rede de empresas localizadas basicamente em torno do Médio Vale do Itajaí, conforme pode ser observado no quadro nº 02 abaixo.

Para ficar no segmento de confecção do vestuário, a Sulfabril também vem utilizando o expediente de terceirizar parte de sua produção, notadamente a parte de costura. Segundo informações obtidas na empresas, hoje gira em torno de 30%, distribuída basicamente entre os municípios do Médio Vale do Itajaí.

**QuadroNº 02: Municípios que compõe a rede de terceirizações das grandes empresas do Médio Vale do Itajaí.**

<b>Empresas</b>	<b>Municípios onde buscam a contratação de terceirizados</b>
Coteminas	Ascurra (SC), Gaspar ( SC), Ibirama ( SC), Ilhota (SC),
	Itajaí ( SC ), Rodeio ( SC).
Karsten	Jaraguá do Sul ( SC), Lages ( SC), Papanduvas ( SC),
	Pomerode ( SC), Rodeio ( SC).
Teka	Brusque ( SC), Gaspar ( SC), Indaial ( SC), Pomerode ( SC).
Hering	Ascurra ( SC), Brusque ( SC), Criciúma ( SC), Gaspar ( SC),
	Ibirama ( SC), Itajaí ( SC ), Massaranduba ( SC ),
	Schroeder(SC)
	Morro da Fumaça ( SC), Rio do Sul (SC), Rodeio (SC),
	Treze de Maio (SC), Tubarão (SC).
Sulfabril	Gaspar (SC), Ascurra (SC), Rodeio (SC).
Buettner	Apiúna ( SC), Camboriú (SC), Canelinha (SC), Cianorte
	(PR),
	Gaspar (SC), Ilhota (SC), Itajaí (SC), Jaraguá do Sul (SC),
	Massaranduba (SC), São Paulo (SP), Schroeder (SC).

Fonte : Dados levantados juntos às empresas.

Por outro lado, no segmento de cama, mesa e banho,tal prática também vem sendo amplamente utilizada. Neste segmento também já se observa algumas medidas de intensificação da extração de mais valia, via espacialização da terceirização, como é o caso da Buettner de Brusque. A empresa vem ampliando a sua rede de faccionistas, chegando inclusive a incorporar o espaço metropolitano da cidade de São Paulo. Como a empresa percebeu de que parte significativa de suas vendas para o mercado externo estão na região sudeste do país, basicamente Rio de Janeiro e São Paulo, a empresa também inovou em termos de logística, através da ampliação da contratação de faccionistas em São Paulo, principalmente na região do Bom Retiro, onde segundo informações da própria empresa, os custos com faccionistas chegam a ser 30% inferiores aos que se pratica em Santa Catarina. Em todas as empresas que contratam serviços de faccionistas, constatou-se de que o custo de buscar e devolver as peças para a empresa contratante, cabe ao próprio faccionista, com exceção da

relação que a Hering tinha com os faccionistas de jeans no sul de Santa Catarina, onde o frete era assumido pela própria empresa. Como o preço pago aos faccionistas daquela região era extremamente baixo, a empresa teve uma certa compaixão em assumir o valor do frete, num claro sinal de que a exploração já havia chegado ao máximo, pelo menos naquela região. No entanto, a Buettner, ao buscar em São Paulo serviços de faccionistas, também achou uma solução criativa para tornar " viável " o negócio. Como a maior parte dos seus clientes já se encontram no sudeste do país, a empresa resolveu montar uma pequena sala comercial na capital paulista, para articular os serviços de faccionistas e o repasse das mercadorias para os seus clientes. Desta forma, como a empresa tem controle sobre seus pedidos em carteira, acaba selecionando aquele volume de mercadorias que serão faturados para os clientes do eixo Rio – São Paulo, para que sejam costurados em São Paulo. Depois de concluído o serviço, a empresa emite a nota fiscal através de sua matriz em Brusque ( SC), e envia para São Paulo, para que a mercadoria possa finalmente ser entregue aos clientes. O detalhe importante nesse processo é que, ao emitir a nota fiscal pela sua matriz, os impostos acabam contribuindo para que o município de Brusque possa se beneficiar nos recursos do governo federal, através do fundo de participação dos municípios, e o valor do ICMS, como é uma operação interestadual, acaba sendo menor (12%), do que seria se a nota fosse emitida a partir de São Paulo, onde é de 17%, para os clientes dentro do estado de São Paulo.

As demais empresas do setor de cama, mesa e banho, terceirizam os serviços de costura junto às fábricas localizadas basicamente no Médio Vale do Itajaí. Todas alegam de que não costumam ir além do Médio Vale, porque como o custo do frete cabe ao faccionista, estas acabam não encontrando quem queira se dispor a trabalhar pelos valores que são pagos pelas grandes empresas, que, diga-se de passagem, são extremamente baixos, variando de R\$ 0,07 ( sete centavos de real ), para serviços de acabamento de uma toalha de rosto, até R\$ 0,18 ( dezoito centavos ) pra uma toalha de banho, segundo informações obtidas junto à Karsten. A propósito da Karsten, vale ressaltar de que a empresa também vem procurando apropriar-se das diferenças entre as regiões para intensificar a acumulação. A empresa montou uma unidade de costura em Lages (SC), em 2005, mantendo naquela unidade apenas a parte de costura, com um número de 350 costureiras. A empresa também havia montado uma moderna fição no município de Maracanaú ( CE ), com equipamentos adquiridos na forma de leasing. No final de 2006, o conselho de

administração decidiu contratar um executivo externo para promover uma reestruturação. A nova direção da empresa decidiu desativar a unidade de costura de Lages, mantendo apenas algumas facionistas naquela cidade. Além disso, a moderna fiação do nordeste foi desativada, porque a empresa, em função da queda do preço do fio no mercado interno e também no externo, decidiu comprar de terceiros a parte de fios necessária e que não consegue ser suprida pela produção interna. A empresa, que historicamente sempre apresentou uma linha de produtos voltada para as faixas "A" e "B" da população, decidiu ingressar também no mercado voltado para as faixas de menor poder aquisitivo. Neste sentido, decidiu, depois de desativar a fiação do nordeste, transformar aquele espaço num local de produtos da linha de toalhas de mesa e roupa de cama para as pessoas de menor poder aquisitivo. A empresa importa tecidos da Índia e do Paquistão, e produz no nordeste, onde a mão de obra é mais barata do que no sul, e de lá envia diretamente para os seus clientes. Com relação às vendas do nordeste, a Karsten montou um esquema equivalente ao da Bueettner. Ou seja, depois de selecionar para onde, ou seja, para quais clientes irão aqueles produtos lá produzidos, a nota fiscal é emitida pela matriz em Blumenau, despachada para a filial do nordeste através dos serviços de Sedex, e de lá a mercadoria segue para o seu destino final. As empresas vem repetindo o que a Hering já havia feito na década de 1980 nos municípios de Rodeio e Acurra, no Médio Vale do Itajaí. Depois de receber vários incentivos fiscais dos dois municípios para lá instalar suas unidades de costura, a empresa, após concluída a etapa, mandava as mercadorias para a matriz em Blumenau, através de uma operação de transferência entre unidades da mesma empresa e a partir de Blumenau faturava para os seus clientes. Desta forma, as prefeituras de Rodeio e Acurra não tinham nenhum benefício deste processo, na medida em que para efeitos de arrecadação de ICMS, o valor era computado para o município de Blumenau. Tal comportamento por parte da empresa Hering, foi objeto, na época, de fortes críticas das administrações municipais que se instalaram nos municípios citados após a instalação da empresa. No entanto, a empresa utilizou-se do expediente clássico, alegando de que estava gerando vários empregos naquela região.

Como já abordado anteriormente, a ampla abertura comercial trouxe uma série de modificações espaciais do ponto de vista da realocação da produção. Para o caso de São Paulo, LEITE (2004), traz importantes contribuições para o entendimento do que vem ocorrendo naquela região, apontando uma série de consequências, inclusive uma

intensificação do trabalho a domicilio e do surgimento do que a autora chama de oficinas de costura, algo próximo do que no Sul são as facções. Além disso, a autora aponta uma queda violenta nos custos da mão-de-obra no setor têxtil paulista, constatando que essas pequenas oficinas, operam geralmente em condições de mais absoluto desrespeito às leis trabalhistas existentes. A existência de enormes contingentes de estrangeiros ilegais no país, dentre os quais a autora aponta bolivianos, peruanos e paraguaios, acabam constituindo a grande força de trabalho dessas pequenas oficinas na região de São Paulo, principalmente no Bom Retiro e Campos Elíseos, de acordo com a autora.

A questão das diferenças na formação sócio espacial tem sido fundamentais na recuperação das condições da acumulação de capital, em especial no caso da Hering, que encontrou no espaço a grande possibilidade de flexibilizar o seu processo produtivo. Tudo levar a crer de que a pequena parte da costura que ainda é interna à empresa, também deverá ser tercearizada. A grande explicação para o uso intensivo e extensivo deste expediente está no fato de constituir-se na parte mais flexível do processo industrial da Hering. Isto porque, na medida em houver uma queda nas vendas da empresa, a empresa não precisa mais arcar com o custo de costureiras que ficariam ociosas, e que significariam também um elevado gasto para a empresa se optasse por demitir o excesso num momento de queda nas vendas e na produção. Também implicaria num custo no momento de uma eventual recontração em caso de aumento nas vendas e na retomada da produção. Neste sentido, este custo acabou sobrando para os faccionistas que prestam serviços para a empresa. Porém, como estes geralmente são uma pequena empresa de no máximo 30 ou 40 funcionários, que geralmente recebe por peça costurada, o impacto numa eventual redução na produção acaba sendo menor. Além disso, tem se observado de que boa parte dos faccionistas não trabalha exclusivamente para a Hering, buscando outros clientes, ou seja, outras empresas para as quais também possam prestar serviços de costura, para não ficarem tão dependentes apenas de uma grande empresa. Além disso, são estes faccionistas que acabam recorrendo ao uso do serviço a domicílio. Todo esse processo acaba sendo uma espécie de just in time da mão – de – obra , algo equivalente ao just in time de fornecedores, que a indústria japonesa adota já desde meados da década de 1950, com uma agravante, na medida em que dessa relação não decorre nenhum benefício para a imensa rede de faccionistas e de prestadores de serviço a domicilio, levando a aquilo que ( LEBORGNE e LIPIETZ, 1990), chamam de Quase

Integração Vertical pobre, numa mera estratégia de flexibilidade defensiva.

Para as grandes empresas, essa estratégia significou não só a conversão de parte dos custos fixos em custos variáveis, como também a transferência de parte dos riscos e maior flexibilidade face às incertezas do mercado.

A compreensão da crise e de suas estratégias de saída da mesma, sob a perspectiva das espacialidades resultantes, é tratada entre os regulacionistas apenas de forma tangencial, à exceção de LIPIETZ ( 1988). Por outro lado, a abordagem de HARVEY (1995), está no centro da reflexão, na medida em que o autor assume o pressuposto marxista acerca do desequilíbrio estrutural no capitalismo para desenvolver sua análise espacial. No seu entender, da mesma forma que a intensificação da exploração do trabalho e o emprego de tecnologias superiores, a concorrência intercapitalista promove, num movimento associado, tanto as condições quanto os limites para a expansão da acumulação, utilizando os mais variados meios que é capaz de mobilizar : o invento humano, a criação e exploração do trabalho livre, o desenvolvimento de sistemas regulatórios e poder político, a expansão geográfica de mercados, a elevação ou redução de barreiras à livre circulação de fatores. Tais meios serão mais importantes, e sujeitos eles mesmos a intensificada concorrência, quanto mais em risco se apresentem os excedentes empresariais.

A busca de uma saída para a redução dos excedentes se dá em torno de novas combinações não só do trabalhado e da tecnologia, como também do espaço. O autor chama de solução espacial ( *spatialfix* ) o recurso à realocização com o intuito de defender seus ativos, repassando a terceiros os custos de desvalorizações necessárias para reativar as taxas de retorno aos níveis desejados. A empresa capitalista faz uso não só de novas combinações insumo – produto, que repercutem sobre a produtividade e o tempo de retorno do capital, mas também de realocizações no espaço.

Portanto, é neste contexto que deve ser entendido a aparente contradição entre o moderno e o arcaico neste amplo processo de reestruturação produtiva promovida pelas grandes empresas têxteis do Médio Vale do Itajaí.

## 5. Considerações Finais

O aprofundamento da crise que se instalou nos países do capitalismo central a partir de meados dos anos 1970, resultou num conjunto de medidas adotados por estes países visando recuperar as condições de acumulação, dentre os quais podemos inserir as constantes pressões para que os países periféricos abrissem as suas economias, resultando no chamado consenso de Washington, que estabeleceu um amplo receituário a ser adotado pelos países da periferia do capitalismo, visando resolver seus problemas de inflação e baixo crescimento. É nesse contexto que deve ser entendido a abertura comercial brasileira que data de começo dos anos 1990, no Governo Collor, e depois retomada com mais vigor no Governo FHC, que promoveu uma ampla importação não seletiva de bens de consumo, com forte impacto sobre as vendas e a produção nacional de vários setores industriais, notadamente sobre os bens de consumo finais. A pretexto de combater a inflação interna, promoveu-se um forte choque de concorrência externa sobre a indústria brasileira, que viu-se obrigada a um amplo processo de reestruturação produtiva e patrimonial. Dentre os inúmeros setores afetados encontra-se o têxtil – vestuarista, que, de forma geral, dado a sua enorme heterogeneidade, foi fortemente afetado pelo crescimento das importações. Como o país vinha de uma longa reserva de mercado para o setor, constatou-se de que tal fato criou no Brasil uma cadeia têxtil vestuarista extremamente heterogênea, onde havia empresas dos mais variados portes, com diferentes níveis tecnológicos, apresentando em média um parque de máquinas com elevada idade média dos equipamentos, técnicas gerenciais ultrapassadas e baixos níveis de especialização. Neste contexto, constatou-se de que os segmentos de tecelagem e fiações, notadamente os não integrados, foram os que mais sofreram em função das enormes importações de fios e tecidos, ocorrendo uma concentração da produção após a abertura. Além disso, considerando-se o fato de que ao longo dos últimos anos, a produção têxtil no Brasil acabou criando alguns pólos especializados de acordo com o tipo de matéria prima predominante no processo produtivo, como o caso do Estado de Santa Catarina, onde o uso do algodão como matéria prima é predominante, e de outro lado, o caso de americana, no interior do Estado de São Paulo, onde o pólo têxtil acabou especializando-se no uso de matérias primas de origem artificial ou sintética. E foi exatamente este pólo que mais acabou sendo afetado pelas importações de fios e tecidos à base de matérias primas artificiais ou sintéticas. Por outro lado, como a produção nacional de algodão passava por

dificuldades, a importação dessa importante matéria prima também cresceu, constituindo-se no período 1995 – 1998, no item que mais pesou nas importações da cadeia têxtil vestuarista. Como as condições cambiais alinhadas às condições externas, como preços e prazos de financiamento eram extremamente favoráveis, notou-se um crescimento nas importações de algodão em pluma, principalmente.

Como consequência da forte concorrência que a indústria nacional foi exposta, um amplo movimento de reestruturação foi desencadeado, resultando num aumento da produção de tecidos e fios, com forte queda nos preços finais destes produtos, criando condições para que a cadeia produtiva como um todo pudesse recuperar as suas condições de acumulação.

No Médio Vale do Itajaí, onde se localiza um importante pólo têxtil vestuarista, sede de grandes empresas verticalizadas do setor de cama, mesa e banho, responsáveis por cerca de 90% das exportações brasileiras desse segmento, também observou-se uma expressiva reestruturação produtiva, que passou por desativação de linhas de produtos menos ou não rentáveis, introdução de novos produtos, fechamento de unidades de produção em outros estados ou municípios, concentração da produção nas matrizes das grandes empresas, até chegar na desverticalização da produção, notadamente da parte mais intensiva em mão de obra. No entanto, constatou-se também de que esse processo não possui nenhuma correlação direta com as crescentes importações de têxteis, no sentido de que estas pudessem estabelecer uma concorrência direta com a produção das empresas do Médio vale do Itajaí. Aliás, como ficou patente, no segmento de cama, mesa e banho, as importações desse segmento não chegaram a constituir 10% da oferta interna. Mesmo no período mais recente, leia-se, 2005- 2007, onde vem ocorrendo uma forte valorização da moeda nacional frente ao dólar, as importações desse segmento também não chegaram a afetar a indústria nacional.

Percebeu-se também de que no bojo do processo de contenção da inflação, promoveu-se um forte processo de valorização da moeda nacional, que criou uma verdadeira armadilha para o crescimento da economia nacional, com fortes impactos sobre o desempenho das empresas brasileiras.

As transformações observadas nas grandes empresas do Médio Vale do Itajaí, estão associadas à queda na rentabilidade destas empresas, que no esforço de recuperar as condições trataram de promover um amplo ajuste, que apresentou dois aspectos distintos, a princípio contraditórios, mas que na verdade encontram-se no mesmo contexto, ou seja a recuperação das condições de acumulação de capital. Por um lado, observou-se, que desde o começo da década de 1990, antes mesmo da grande abertura

comercial, de que as grandes empresas aqui consideradas, já vinha fazendo grandes investimentos em máquinas e equipamentos industriais, leia-se, teares e filatórios mais modernos, além de outros equipamentos para a área industrial. Além disso, empresas como Hering, Sulfabril, Teka, Buettner, Artex, e mesmo outras grandes aqui não consideradas, já possuíam, desde começo dos anos 1990, os sistemas CAD/CAM, evidenciando claramente de que o empresariado da região, ao contrário do que tem-se dito em algumas estudos, não estavam defasados e que os mesmos vinham acompanhando e incorporando as mudanças técnicas que vinham ocorrendo em escala mundial. Diante de tal quadro, entende-se de que as amplas e significativas modificações introduzidas, do ponto de vista da reorganização da produção, estão diretamente relacionadas com a questão da queda de rentabilidade do setor. A propósito disso, o estudo do IEL/SEBRAE/CNI (2000), sobre a cadeia têxtil vestuarista, em seus anexos, apresenta uma análise em termos dos principais indicadores econômicos financeiros, como por exemplo, liquidez de curto e de longo prazo e também sobre a questão da rentabilidade do setor como um todo, apontando também para uma queda na rentabilidade, que segundo o estudo, girava em torno de 6% ao ano, quando o indicador ideal, segundo conclusões do referido estudo seria algo em torno de 15 a 18% ao ano.

No caso específico do Médio Vale do Itajaí, embora não se tenha elaborado indicadores econômicos de análise da rentabilidade, há claros sinais apontando nessa direção. Como parte dos investimentos realizados no começo dos anos 1990, foi realizada com empréstimos, os prazos de amortização destes empréstimos bem como os seus juros, passam a ter impactos significativos sobre o resultado financeiro final das empresas, ou seja, passam a afetar o lucro, gerando prejuízos após a contabilização destas despesas financeiras. Por outro lado, num contexto onde a política econômica do período afetou fortemente o crescimento da economia como um todo, houve a necessidade das empresas de se readequarem também em termos de preços, tendo que, num primeiro momento, reduzi-los, levando a afetar ainda mais as condições já precárias em termos de rentabilidade. Diante de tal situação, as empresas trataram de promover um amplo ajuste, que implicou em todas as medidas já apontadas ao longo do texto, que se situam claramente num contexto de recuperação da lucratividade. Esse período de ajustes coincidiu com a grande importação de têxteis. Na verdade, como se constatou, as importações em nada afetaram o mercado das grandes empresas locais. Elas apenas aproveitaram o momento histórico para promover o ajuste que se fazia necessário, jogando para o governo a responsabilidade do que estava ocorrendo. Em boa medida, constatou-se de

que a abertura, principalmente no período de mais intensa valorização cambial, ou seja, 1994 – 1998, foi favorável a estas grandes empresas, na medida em que tornava as importações mais baratas, contribuindo inclusive com estas empresas no sentido de reduzir custos de produção, o que foi importante para que num segundo momento estas também pudessem se readequar em termos de política de preços que as mesmas vinham adotando. Por outro lado, o crescimento expressivo na produtividade também foi importante, na medida em que também possibilitou promover parte desse ajuste. Neste sentido, para finalizar, cabe destacar de que o ajuste ainda não foi concluído, principalmente pelas empresas do segmento de cama, mesa e banho. Empresas como Kasten e Teka ainda terão que promover, por conta do crescimento da produtividade, grandes reduções nos seus quadros de funcionários, assim como tudo leva a crer de que as empresas deste segmento deverão também aprofundar a desverticalização da produção, principalmente a parte de costura, provavelmente seguindo o caminho que a Bueettner vem trilhando.

## 6. Referências Bibliográficas

ABIT – Associação Brasileira da Indústria Têxtil. **Carta Abit**. São Paulo, 2000. Disponível em : [www.abit.org.br](http://www.abit.org.br) . Acesso em : setembro/2005.

AGLIETTÁ, Michel. **Regulación y crises del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos**. Mexico : SigloVeintiuno Editores, 1979.

ANDERSON, P. **Balanço do Neoliberalismo**. In: SADER, Emir ( org. ). Pós neoliberalismo- As políticas Sociais e o Estado democrático. São Paulo : Editora Paz e Terra, 1998.

ANDRADE, José E. P. de. **Pólode Tecelagem Plana de Fibras Artificiais e sintéticas da Região de Americana**. Área de Operações Industriais. Setor Têxtil. BNDES, fevereiro de 2001.

AUBERT, N. e GAULEJAC, V. **Lê Coût de L'Excellence**. Paris : ÉditionsduSeuil, 1991.

AZEVEDO, Gustavo H. W. de . **A indústria têxtil brasileira : desempenho, ameaças e oportunidades**. Rio de Janeiro : UFRJ, 1997. ( Tese de Administração ).

BACEN – Banco Central do Brasil. **Censo de capitais estrangeiros 1995: atualizando os resultados**. ( Nota Técnica ). Brasília : Bacen – Firce, 2000.

BATISTA, Paulo. N. O consenso de Washington : a visão neoliberal dos problemas latino – americanos. **Caderno Dívida Externa**. São Paulo : Pedex, n. 6, set./1994.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo : Hucitec, 1996.

BIELSCHOWSKY, R. **Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real : o mini ciclo de modernizações, 1995 – 1997**. [ s. l ], 1997, mimeo.

BILSLAND, D. C. M. **Transições estratégicas numa empresa tradicional : as mudanças estratégicas mais recentes da Cia Hering**. Blumenau :

FURB, 1999. (Dissertação de Mestrado em Administração).

BOLETIM DIEESE – **Perfil Setorial da Indústria Têxtil**. (Estudos e pesquisas, nº 181). Abril de 1996.

BOYER, Robert. **A teoria da regulação : uma análise crítica**. São Paulo : Nobel, 1990.

BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX**. 3ª edição . Rio de Janeiro : LTC, 1987.

BRESCIANI, L. P. Flexibilidade e reestruturação : o trabalho na encruzilhada. **São Paulo em Perspectiva**. São Paulo : Fundação SEADE, v. 11, n. 1, p. 88-97, jan.-mar. 1997.

CAMPOS, Mabel J. C. de. **Processo de abertura econômica, competitividade e reestruturação produtiva na indústria têxtil brasileira : uma análise comparativa das regiões Nordeste e Sul ( 1985 – 1998)**. João Pessoa : UFPB/CME, 2000.

CAMPOS, R.R., CÁRIO, S.A.F. e NICOLAU, J. A. Arranjo produtivo têxtil – vestuário do Vale do Itajaí – SC. Nota Técnica 20. In: Cassiolato, J. E. e Lastres, H. M. M. **Arranjos e sistemas produtivos locais e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. Contrato BNDES – FINEP – FUJB. Rio de Janeiro : Universidade Federal do Rio de Janeiro ; Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, dez./ 2000.

CAMPOS, Roberto. **Além do cotidiano**. Rio de Janeiro : Record, 1985.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede. 4ª edição**. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 2000.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo : Xamã, 1996.

CIPOLLA, Francisco P. Trabalho em equipe como forma de subsunção real. **Estudos Econômicos**. São Paulo, v. 35, n. 1, jan. Mar/2005.

CLARKE, Simon. Crise do fordismo ou crise da social democracia ? **Lua Nova**, São Paulo, Marco Zero, n. 24, set. 1991.

CORIAT, B. Automação programável : novas formas e conceitos de organização da produção. In : SCHIMTZ, H. & CARVALHO, R. Q. ( orgs.). **Automação, competitividade e trabalho : a experiência internacional.** São Paulo : Hucitec, 1988.

COUTINHO, L. G. **A especialização regressiva : um balanço do desempenho industrial pós –estabilização.** In : VELLOSO, J. P. R. Brasil : desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro : J. Olympio, 1997.

COUTINHO, Luciano G. ; FERRAZ, João C. ( coords. ) **Estudo da competitividade da Indústria Brasileira.** Campinas : Papirus : Editora da Unicamp, 1994.

DIAS, M. De C. **Inovação tecnológica e relações interfirmas no cluster têxtil da região de Americana.** Tese ( mestrado ). Instituto de Geociências da Unicamp. Campinas : SP, 1999.

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio Econômicos. **Reestruturação Produtiva em Santa Catarina ; um olhar sobre o setor têxtil.** Estudo Regional nº 4. Florianópolis, junho de 2003.

ECCIB – Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil . **Impactos das zonas de livre comércio.** Cadeia : têxtil e de confecções. Nota Técnica Final. Campinas, dezembro de 2002.

ENGELS, F. **A situação da classe trabalhadora na Inglaterra.** São Paulo : Global, 1985.

FERRAZ, J. C., KUPFER, D. e HAGUENAUER, L. **Made in Brasil : desafios competitivos para a indústria.** Rio de Janeiro : Campus, 1997.

FIESC – Federação das Indústrias de Santa Catarina. **Santa Catarina em Dados.** Florianópolis, vários volumes.

FILHA, D. C. M. ; SANTOS, A. M. M. **Cadeia têxtil : estruturas e estratégias no comércio exterior.** Rio de Janeiro : BNDES Setorial, 2002.

FIORI, José. L. **Os moedeiros falsos.** Petrópolis : Vozes, 1997.

\_\_\_\_\_. Ajuste, transição e governabilidade : o enigma brasileiro. In :

TAVARES, M. da C.; FIORI, José L. (Des) **Ajuste Global e Modernização Conservadora.** São Paulo : Paz e Terra, 1993.

FRANCO, Gustavo H. B. **O desafio brasileiro : ensaios sobre desenvolvimento, globalização e moeda.** São Paulo : Editora 34, 1999.

\_\_\_\_\_. **O plano real e outros ensaios.** Rio de Janeiro : Francisco Alves, 1995.

\_\_\_\_\_. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política.** São Paulo : Editora 34, v. 18, n. 3, jul/set. 1998.

FRIGOTTO, G. Educação e Formação Humana : ajuste neoconservador e alternativa democrática. In : GENTILI, P. e SILVA, T. ( orgs.). **Neoliberalismo, qualidade total e educação : visões críticas.** Petrópolis : Vozes, 1996.

FURTADO, João. (org.) **Globalização das Cadeias Produtivas do Brasil.** São Carlos : EdUFSCAR, 2003.

GARCIA, O. L. Competitividade da Indústria Têxtil – Nota Técnica Setorial do Complexo Têxtil. ( Coords. ) COUTINHO L. et al. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, 1993.

GARCIA, R. **A indústria têxtil e do vestuário – reestruturação produtiva, política industrial e contrtacoes coletivas nos anos 1990 : as propostas dos trabalhadores.** Eixo 2: Estado, políticas públicas e financiamento ( COUTINHO, L. G. e BAPTISTA, M.A.C. – Coord. ) ( Relatório Final ), maio de 2000. ( Mimeo ).

GARCIA, R. C. e CRUZ – MOREIRA, J. Complexo têxtil, vestuário e calçados : um Cluster de atividades resistentes. Projeto CEBRAP/EMURB – **Estratégias de reestruturação da região central da cidade de São Paulo.** São Paulo, 2003, mimeografado.

GAZETA MERCANTIL. **Fibras Têxteis.** Panorama Setorial, 1997.

GEREFFI, Gary. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of International Economics.** Volume 48, n. 1, jun./ 1999.

GEREFFI, Gary. **The organization of Bruyer – driven Global Commodity Chain**. Westport, Connecticut : Praeger, 1994a.

\_\_\_\_\_. Global commodity chain. In: Gereffi, Gary & Korzentewicz, Miguel. **Commodity chain and global capitalism**. Westport, Connecticut : Praeger, 1994b.

\_\_\_\_\_ & APPELBAUM, Richard. Power and profits in the apparel commodity chain. In: BONACICH, Edna et alli. **Global production : the apparel industry in the Pacific Rim**. Filadélfia : Temple University Press, 1994c.

GOLDENSTEIN, L. , MENDONÇA DE BARROS, J. R. **Reestruturação industrial : três anos de debate**. In : VELLOSO, J. P. R. Brasil : desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro : J. Olympio, 1997.

GORINI, Ana P. F. Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectiva. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 12, p. 17-50, set. 2000.

GORINI, Ana P. F. & SIQUEIRA, Sandra H. G. de **Tecelagem e Malharia**. Área de Operações Industriais. Setor têxtil. BNDES – janeiro de 1998a.

\_\_\_\_\_. **O setor de cama, mesa e banho no Brasil**. BNDES, 1998b. ( Relato Setorial nº 8).

\_\_\_\_\_. **O segmento de fiação no Brasil**. Rio de Janeiro : BNDES, 1997.

HAGUENAUER, Lia; BAHIA, L. D. ; CASTRO, P. F. & RIBEIRO, M. B. **Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 90**. Brasília : IPEA/INPES, Texto para discussão nº 786, 2001.

HARVEY, David. **Condição pós moderna**. São Paulo : Edições Loyola, 1995.

HENSCHER, R. **A reestruturação do setor têxtil – vestuarista de Brusque diante das mudanças econômicas dos anos 1990**. Florianópolis : UFSC, 2002. ( Dissertação de Mestrado em Economia).

HOBSBAWM, Eric . **Era dos extremos : o breve século XX – 1914 – 1991**. São Paulo : Companhia das Letras, 1995.

IANNI, Octávio. **A globalização e o retorno da questão nacional**. Primeira Versão nº 90. Campinas : IFCH/Unicamp, 2000.

IEMI – Instituto de Estudos e Marketing Industrial. **Relatório setorial da Cadeia Têxtil Brasileira 2003**. São Paulo : v. 3, n. 3, setembro/2003.

\_\_\_\_\_. **Relatório Setorial da Indústria Têxtil Brasileira. Brasil Têxtil**. São Paulo, 2002.

INSTITUTO EUVALDO LODI ( IEL ). **Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira**. Brasília : IEL/CNA/SEBRAE, 2000. ( Estudo realizado pela FGV – RJ ).

JINKINGS, Isabella. **Reestruturação produtiva e mercado de trabalho na indústria têxtil catarinense**. Disponível em : [WWW.RACE.NUCA.IE.UFRJ/ABET](http://WWW.RACE.NUCA.IE.UFRJ/ABET). Acesso em 22/09/07.

KATZ, C. Crítica a la teoria de laregulación. **En defensa del Marxismo**. Buenos Aires, 1(3) : 24-37, abril de 1992.

KLAGSBRUNN, V. H. **Inserção internacional e emprego : uma perspectiva histórica**. In : CR – ROM XIII Congresso Brasileiro de Economistas. Rio de Janeiro, 13 a 17 de setembro de 1999.

KUPFER, David. **Padrões de concorrência e competitividade**. Texto para discussão nº 265. Rio de Janeiro : IEI, UFRJ, 1991.

LANDES, David S. **Prometeu desacorrentado**. Rio de Janeiro : Nova Fronteira, 1994.

LEBORGNE, Danielle e LIPIETZ, Alain. Flexibilidade defensiva ou flexibilidade ofensiva : os desafios das novas tecnologias e da competição mundial. In: **Reestruturação Urbana. Tendências e Desafios**. VALLADARES, Licia e PRETECEILE, Edmond ( coordenadores). São Paulo : Nobel ; Rio de Janeiro : Instituto de Pesquisas Universitárias do Rio de Janeiro, 1990 – ( Coleção espaços ).

LEIRIA, J. S. **Terceirização** : uma alternativa de flexibilização empresarial. Porto Alegre : DC Luzzatto, 1993.

LEITE, Márcia de Paula. **Tecendo a Precarização : Gênero, Trabalho e Emprego na indústria de confecções de São Paulo**. In : Anais do XXVIII Encontro Anual da ANPOCS. Caxambu ( MG ), 26 a 30 de outubro de 2004.

LIMA, J. C. **As artimanhas da flexibilização : o trabalho terceirizado em cooperativas de produção**. São Paulo : Terceira Margem, 2002.

\_\_\_\_\_. Cooperativas de produção industrial : autonomia e subordinação do trabalho. In: CASTRO, N. A. e DEDECA, C. S. ( orgs.). **A ocupação na América Latina : tempos mais duros**. São Paulo : Rio de Janeiro : Associação Latino – americana de Sociologia do Trabalho, 1998.

LINS, Hoyêdo N. Cooperativas de trabalhadores : opção frente à crise do emprego ou aspecto da crescente precariedade do trabalho ? **Nova Economia**. Belo Horizonte, v. 11, n.1, jul. 2001.

LIPIETZ, Alain. **Miragens e Milagres. Problemas da industrialização no Terceiro Mundo**. São Paulo : Nobel, 1988

LUCLKTENBERG, Isabela A. B. **A indústria têxtil catarinense e o caso da Cia Hering**. Dissertação de Mestrado. Presidente Prudente : UNESP, 2004.

LUPATINI, M. P. **As transformações produtivas na indústria têxtil – vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial**. Campinas ( SP) : Unicamp, 2004. ( Dissertação de Mestrado em Política Científica e Tecnológica ).

MANDEL, Ernest. **A crise do capital : os fatos e sua interpretação marxista**. São Paulo : Ensaio : Campinas : Editora da Unicamp, 1990.

\_\_\_\_\_. **O capitalismo tardio**. São Paulo : Abril Cultural, 1985 ( Coleção Os Economistas ).

MANTOUX, Paul. **La Revolución industrial em Siglo XVIII**. Madrid :

Aguilar, 1962.

MARGLIN, S. A. Origem e funções do parcelamento das tarefas : para que servem os padrões? In : GORZ, André ( org.). **Crítica da divisão do trabalho**. São Paulo : Martins Fontes, 1980.

MARX, Karl. **Le capital**. Paris : Editions Sociales, 1976.

MARX, Roberto. **Trabalho em grupos e autonomia como instrumentos de competência**. São Paulo : Editora Atlas, 1998.

MATTOSO, J. **A desordem do trabalho**. São Paulo : Scrita, 1995.

MELLO, João M. C. Consequências do neoliberalismo. **Economia e Sociedade**. Campinas : Unicamp, n. 1, ago. 1992.

MENDONÇA, A. A teoria da regulação e a crise dos paradigmas na ciência económica. In : Mendonça, Jorge P. De ; Nakatani, P. ; Carcanholo, Reinaldo A. ( orgs.) **Crise ou regulação. Ensaio sobre a teoria da regulação**. Vitória : Fundação Ceciliano Abel de Almeida, 1994.

MIRANDA, J. C., **Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 1990**. Textoparadiscussão n° 829. Brasília : IPEA, outubro de 2001.

MYTELKA, L. K. **Technological change and the global relocation of production in textiles and clothing**. In Studies in Political Economy 36, Fall, 1991.

MOREIRA, M. M., **Estrangeiros em uma economia aberta : impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior**. Rio de Janeiro : BNDES, março de 1999, mimeografado.

MOSER, Anita. **A nova submissão : mulheres da zona rural no processo de trabalho fabril**. Porto Alegre : Edipaz, 1985 ( Coleção Debate e Crítica ).

POSSAS, Maria S. **Concorrência e competitividade : notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista**. São Paulo : Hucitec, 1999.

POSSAS, Mario L. Competitividade : Fatores Sistêmicos e Política Industrial – implicações para o Brasil. In: CASTRO, Antonio Barros de. Et al. ( orgs.). **Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira : Discutindo Mudanças**. Rio de Janeiro : Forense Universitária, 1996.

PROCHNIK, V. Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil : impactos das zonas de livre comércio. Cadeia Têxtil e Confecções ( Nota Técnica Final), Dez. 2002.

PLIHON, Dominique. A ascensão das finanças especulativas. **Economia e Sociedade**. Campinas : Unicamp, n. 5, set. 1995.

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais. Brasília : Ministério do Trabalho, 2006.

REGO, José M. ( org. ). **Economia Brasileira**. São Paulo : Saraiva, 2000.

REVISTA TEXTÍLIA. São Paulo : EBT, n. 17, jul. - set., 1996.

ROSAS, C. A. & VIEYRA, A. Problemas delDesarrollo. **Revista Latinoamericana de Economia**, vol. 33, n. 13, México, IICE. UNAM, julio – septiembre, 2002.

SALERMO, Mário S. Essência e aparência na organização da produção e do trabalho das fábricas “reestruturadas”. **IV Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho**. São Paulo, setembro de 1995.

SINGER, Paul I. **O capitalismo : sua lógica e sua dinâmica**. São Paulo: Moderna, 1987.

SINTEX – Sindicato das Indústrias de Fiação , Tecelagem e do Vestuário de Blumenau. **Estatísticas de Domínio Público**. Vários anos. Disponível em : [www.sintex.org.br](http://www.sintex.org.br) . Acessado em outubro/2005.

SOJA, Edward W. **Geografias pós modernas : a reafirmação do espaço na teoria social crítica**. Rio de Janeiro : Jorge Zahar Editor, 1993.

TEIXEIRA, F. Modernidade e crise : Reestruturação capitalista ou Fim do

Capitalismo. In : Teixeira, F. e Oliveira, M. **Neoliberalismo e Reestruturação Produtiva : as novas determinações do Mundo do Trabalho**. São Paulo : Cortez ; Fortaleza : Universidade Estadual do Ceará, 1996.

VILLARREAL, R. **A contra revolução monetarista: teoria, política econômica e ideologia do neoliberalismo**. Rio de Janeiro : Editora Record, 1984.

WALLERSTEIN, I. **El moderno sistema mundial. La segunda era de granexpansión de la economía - mundo capitalista : 1730 – 1850**. Madrid : SigloVeintiuno, 1998.

\_\_\_\_\_. **El moderno sistema mundial; el mercantilismo y la consolidación de la economía – mundo europea : 1600 – 1750**. Madrid : SigloVeintiuno, 1984.

WOOD, J. S. Toyotismo e/ou japonização. In : HIRATA, H. S. ( org.). **Sobre o modelo japonês**. São Paulo : Edusp, 1993.

**ANEXO 01**

**Indicadores econômico financeiros de empresas selecionadas**

Empresa : Karsten S/A

( Valores expressos em R\$ Mil )

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	116.369	107.691	2.584	8.365	23.531	3.648	27.179
1997	120.257	111.548	700	8.976	20.064	2.495	22.559
1998	120.848	111.255	2.115	9.207	12.880	13.980	26.860
1999	165.757	153.649	8.810	46.556	12.443	19.907	32.350
2000	169.619	156.129	2.136	19.529	30.860	44.742	75.602
2001	202.984	188.189	8.412	33.889	58.572	24.448	83.020
2002	252.165	234.236	16.890	50.358	39.777	34.758	74.535
2003	293.960	271.337	11.189	36.400	32.259	41.767	74.026
2004	323.894	288.336	13.830	24.548	27.190	34.507	61.697
2005	288.384	249.613	4.194	21.586	18.600	34.336	52.936
2006	287.941	244.409	(30.435)	16.109	20.542	46.423	66.965
2007	286.910	238.917	10.964	15.178	11.844	42.550	54.394

Empresa : Teka S/A

( Valores expressos em R\$ Mil )

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	282.420	251.616	7.346	45.464	74.706	3.485	78.191
1997	291.681	256.913	(36.184)	52.618	39.381	64.970	104.351
1998	309.557	275.843	2.535	54.646	48.847	53.195	102.042
1999	347.051	314.083	(98.900)	134.704	10.779	31.678	42.457
2000	390.485	353.076	49.058	48.838	10.426	26.892	37.318
2001	438.541	394.947	8.334	60.424	15.843	42.483	58.326
2002	438.424	394.362	(49.902)	109.128	25.978	22.525	48.503
2003	237.793	216.631	(150.351)	62.351	45.416	12.547	57.963
2004	251.060	210.926	(103.599)	76.926	47.943	10.431	58.374
2005	303.391	260.703	(79.970)	81.278	74.889	5.606	80.495
2006	343.044	291.045	(99.559)	91.545	77.228	14.418	91.646
2007	367.541	300.401	(89.722)	88.393	83.441	17.335	100.776

**Cadernos Geográficos – Nº 31 Junho de 2014**

**Empresa : Cia Hering S/A**  
**( Valores expressos em R\$ Mil )**

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	292.307	254.370	2.984	34.161	99.720	103.940	203.660
1997	343.704	298.618	4.397	28.031	86.593	111.640	198.233
1998	330.011	292.430	724	33.700	41.136	120.870	162.006
1999	353.889	306.230	(158.150)	179.722	40.655	142.239	182.894
2000	398.879	347.927	725	67.701	55.244	160.666	215.910
2001	387.811	338.206	(58.566)	83.032	105.873	292.949	398.822
2002	359.909	312.612	(126.787)	284.527	52.035	474.992	527.027
2003	336.595	297.723	11.602	3.385	58.336	405.839	464.175
2004	391.347	334.190	(17.741)	49.931	63.740	412.839	476.579
2005	376.590	320.295	30.971	43.368	38.588	382.546	421.134
2006	389.610	329.976	6.780	1.460	44.600	148.600	193.200
2007	442.647	369.243	18.693	25.119	73.200	51.600	124.800

**Empresa : Têxtil Renaux S/A**  
**( Valores expressos em R\$ Mil )**

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	76.201	65.076	3.061	6.571	5.232	10.502	15.734
1997	89.618	74.606	3.260	6.537	4.620	10.053	14.673
1998	90.599	76.086	1.768	5.999	5.821	7.860	13.681
1999	97.354	79.849	(8.059)	22.168	9.794	11.209	21.003
2000	98.460	81.658	1.017	6.594	20.441	11.007	31.448
2001	93.568	77.279	1.245	9.834	29.889	6.611	36.500
2002	96.815	79.488	(24.095)	28.213	28.165	6.035	34.200
2003	94.809	80.197	(3.571)	16.448	7.218	25.683	32.900
2004	105.133	92.724	749	16.779	23.092	12.432	35.524
2005	93.964	80.064	(69.020)	36.262	20.039	13.150	33.189
2006	71.230	60.829	(36.908)	22.477	31.199	6.839	38.038
2007	90.677	71.680	(29.284)	25.574	50.316	227	50.543

**Cadernos Geográficos – Nº 31 Junho de 2014**

**Empresa : Buettner S/A**  
**( Valores expressos em R\$ Mil )**

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	59.477	50.089	(14.815)	18.679	14.756	2.605	17.361
1997	64.380	56.582	(8.962)	15.426	12.826	4.265	17.091
1998	66.790	58.527	(10.968)	18.818	14.296	2.968	17.264
1999	98.921	88.516	7.004	11.560	10.679	7.414	18.093
2000	120.719	106.973	76	20.908	13.952	5.709	19.661
2001	147.248	129.586	589	17.357	16.946	4.017	20.963
2002	173.957	151.280	(476)	21.719	14.431	2.688	17.119
2003	193.207	171.836	(1.457)	26.870	15.360	2.041	17.401
2004	222.174	192.087	(2.981)	22.449	26.688	3.102	29.790
2005	186.007	160.338	(6.300)	21.897	19.848	7.079	26.927
2006	164.626	139.446	(21.610)	26.125	26.970	1.220	28.190
2007	160.218	133.255	(14.843)	22.002	27.952	6.983	34.935

**Empresa : Fábrica de Tecidos Carlos Renaux ( FTCR )**  
**( Valores expressos em R\$ Mil )**

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	67.522	52.408	1.886	3.504	10.263	0.0	10.263
1997	79.817	60.230	2.039	3.243	7.785	0.0	7.785
1998	81.998	67.791	1.905	4.208	9.762	935	10.697
1999	88.650	72.198	(3.501)	12.991	11.297	628	11.925
2000	82.554	65.416	(2.642)	5.037	19.578	376	19.954
2001	77.742	60.019	(11.191)	9.966	26.791	97	26.888
2002	74.839	60.876	(17.659)	17.809	29.478	0.0	29.475
2003	89.299	74.279	(3.431)	12.725	20.316	6.232	26.548
2004	92.576	75.875	(28.730)	18.242	20.177	2.797	22.974
2005	79.401	65.119	(13.903)	21.740	20.559	7.611	28.170
2006	78.823	60.623	(27.485)	17.256	20.852	7.019	27.871
2007	80.326	65.486	(29.579)	18.200	22.596	9.124	31.720

**Cadernos Geográficos – Nº 31 Junho de 2014**

**Empresa : Cia Industrial . Schlosser S/A**  
**( Valores expressos em R\$ Mil )**

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1996	38.879	31.919	(13.077)	3.210	5.110	7.811	12.921
1997	38.091	31.133	(5.404)	3.654	9.354	6.129	15.483
1998	32.603	27.070	(3.663)	5.688	6.611	8.850	15.461
1999	32.365	26.831	(4.525)	8.243	4.659	15.692	20.351
2000	35.892	29.804	(3.339)	6.357	7.382	14.990	22.372
2001	45.198	37.439	(2.440)	5.315	7.780	11.857	19.637
2002	46.671	39.127	(12.906)	12.208	6.921	13.173	20.094
2003	43.725	36.551	(10.176)	8.381	9.986	12.000	21.982
2004	45.432	36.314	(16.581)	11.041	10.185	19.076	29.261
2005	43.038	34.030	(20.058)	12.150	12.044	21.152	33.196
2006	40.787	32.228	(16.036)	10.654	13.916	21.508	35.424
2007	40.220	31.854	(24.153)	14.082	14.468	35.774	50.242

**Empresa : Cremer S/A**  
**( Valores expressos em R\$ Mil )**

Anos	Receita		Resultado líquido Lucro ou (prejuízo)	Despesas financeiras	Endividamento		
	Bruta	Líquida			C. prazo	L. prazo	Total
1994	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
1995	123.976	97.668	(9.636)	9.739	n.d	n.d	n.d
1996	143.696	111.384	(45.353)	17.877	n.d	n.d	n.d
1997	126.396	104.875	(20.822)	20.332	n.d	n.d	89.443
1998	127.533	107.236	(2.489)	19.747	n.d	n.d	75.391
1999	142.235	117.944	8.989	32.421	n.d	n.d	68.021
2000	138.007	113.151	423	14.936	n.d	n.d	66.917
2001	149.845	121.438	(496)	18.295	n.d	n.d	82.945
2002	163.347	131.335	(30.539)	39.560	n.d	n.d	108.053
2003	179.342	144.876	3.922	13.655	n.d	n.d	103.511
2004	212.206	161.215	13.530	14.853	n.d	n.d	88.475
2005	262.053	197.581	(1.312)	11.343	n.d	n.d	62.281
2006	309.461	234.116	4.182	15.605	n.d	n.d	56.343
2007	356.498	269.041	(4.627)	18.104	n.d	n.d	12.725

### **Instruções para Publicações**

Os artigos enviados serão apreciados pelo Conselho Editorial e, caso aprovados, obedecerão a ordem de chegada. Para tanto, deverão obedecer as formatações abaixo:

- O artigo deve ser enviado em **Tamanho Personalizado – largura 16,4 cm, altura 23,7 cm**, com as seguintes margens: **Superior 1,7 cm; Inferior 1,7 cm; Esquerda 1,7 cm e Direita 1,7 cm**, elaborado em Word for Windows;
- O artigo deve ter entre 30 e 100 páginas, em espaço simples, fonte Souvenir Light Bt tamanho 11, com mancha de impressão de 13 cm de largura por 20,3 cm de altura;
- As páginas deverão ser enumeradas, assim como, tabelas, figuras e gráficos, que deverão estar prontas para publicação (13 cm de largura por 20,3 cm de altura);
- Solicita-se evitar notas e citações de rodapé;
- A bibliografia deverá ser apresentada em conformidade com as normas da ABNT

**Endereço para envio de artigos, aquisição de exemplares e informações:**

### **Cadernos Geográficos**

A/C Departamento de Geociências/Laboratório de Estudos Urbanos e Regionais  
Universidade Federal de Santa Catarina  
Campus Universitário – Trindade – Caixa Postal 476  
CEP 88.010-970 – Florianópolis – Santa Catarina

Telefone: (0xx48) 3721-8584 / 3721-8637

E-mail: [cadernosgeograficos@contato.ufsc.br](mailto:cadernosgeograficos@contato.ufsc.br)

Endereço eletrônico: [www.cadernosgeograficos.ufsc.br](http://www.cadernosgeograficos.ufsc.br)