

Reestruturação industrial na zona de colonização alemã catarinense: o caso do complexo têxtil*

Marcos Aurélio da Silva**

Resumo

O texto analisa a crise e reestruturação da indústria têxtil da zona alemã do nordeste catarinense nas décadas de 1980 e 1990 apoiado na categoria de formação sócio-espacial, entendida esta de um ponto de vista nacional e regional, na noção de dinâmica cíclica do desenvolvimento capitalista (Juglar e Kondratieff), e nas análises microeconômicas em que as firmas aparecem dotadas de história e comportamento estratégico.

Palavras-chave: formação sócio-espacial, zona alemã catarinense, estratégias empresariais, reestruturação industrial, reestruturação regional.

Abstract

This paper analyses the crisis and restructuring of textile industry in the zone of German settling in the northeast of Santa Catarina state (Brazil) supported in the category socio-spatial formation, understood of the a viewpoint national and regional, in the notion of dynamic cycles of development capitalist (Juglar and Kondratieff), and in the analysis microeconomics whereon the firms is portioned of history an strategic behaviour.

* Artigo elaborado em meados de 2000 nos quadros do projeto integrado de pesquisa *Santa Catarina: sociedade e natureza*, aprovado junto ao CNPq em julho de 1998.

** Prof. do Depto. de Geociências – CFH/UFSC (maurelio@cfh.ufsc.br).

Key words: socio-spatial formation, zone of German settling, entrepreneurial strategy, industrial restructuring, regional restructuring

Breve caracterização da região

A zona de colonização alemã catarinense pode ser delimitada pelo perímetro que segue “de Joinville até Rio Negrinho, no Planalto Norte e deste até Rio do Sul no Vale do Itajaí, continuando em direção a Brusque, no Vale do Itajaí Mirim, seguindo a Blumenau e daí até Joinville” (Mamigonian, 1986: 104).

Sua homogeneidade, mais do que ligada a fatores estritamente naturais, que certamente têm seu peso, muito se deve ao tipo de estrutura social que ali se instalou a partir do processo de colonização – francamente favorável a uma forte acumulação industrial que se difundiu por inúmeras cidades da região. No fundamental, “tratou-se do estabelecimento de milhares de pequenos agricultores independentes, artesãos, operários, pequenos comerciantes, que já praticavam uma significativa divisão social do trabalho (p. ex. os agricultores compravam tecidos, instrumentos de trabalho, etc.), a partir da origem européia, já em processo de industrialização” (Mamigonian, 1986: 104).

As condições de relevo também contribuíram para uma tal democratização espacial do capital. Afinal, a “compartimentação desta área em inúmeros vales de contato direto com o mar incentivou o desenvolvimento de centros comerciais independentes” – diferentemente por exemplo da capital gaúcha, “que sempre foi a única porta para o mar de toda a área centro-norte do Rio Grande do Sul” (Mamigonian, 1966: 38).

Referência conceitual: a noção de formação sócio-espacial e os estudos regionais

A homogeneidade genética dessa região industrial, marcada pela expansão de uma pequena produção mercantil que lembra aquela acumulação de capital realizada no interior do pequeno modo de produção de que fala M. Dobb (1977 [1962]) – processo aliás “presenciado em várias épocas em lugares muito diferentes do mundo” (Dobb, 1977: 106-7 [1962]) –, permite que se caracterize conceitualmente todo o conjunto regional como uma formação sócio-espacial peculiar – o que é tanto mais verdadeiro quanto mais essas características de origem se mostrem, pois, revelando uma forte dinâmica evolutiva histórico-dialética, projetadas no desenvolvimento presente de diversas esferas (econômica, social, política, cultural e outras) da vida regional (Silva, 1997).

Na verdade, podemos dizer que esta caracterização conceitual está mesmo na ordem do dia para a investigação dos processos de acumulação regionalizada do capital – ainda que a literatura pertinente não venha lhe dando a devida atenção.

Com efeito, os esforços recentes realizados na direção da superação de uma leitura neoclássica do espaço, se bem que meritórios por assinalarem a tendência a uma interpretação vazia de conteúdo histórico-social presente no neoclassicismo, fazendo, pois, o ente espaço aparecer destituído de qualquer papel ativo (Azais et al., 1997), não raro ignoram amplamente a relevância da categoria de formação sócio-espacial para a formulação desta crítica. Destarte, trata-se o tema da acumulação regional, invariavelmente trabalhando-se com a noção de economias de aglomeração, a partir das idéias de Distritos Industriais, Sistemas Industriais Localizados (SIL) ou mesmo Sistemas Regionais de Inovação (SRI), sem contudo fazer qualquer menção a esta categoria. Ora, é fácil notar que os elementos que constituem as economias de aglomeração (firmas, força de trabalho, infraestrutura, instituições políticas e culturais) são os mesmos que, presentes em uma formação social concreta, conferem a ela um caráter ativo, atuando, como destacou M. Santos (citando Marx),

como uma “pré-condição da produção social” (Santos: 1982:19 [1977]).

De fato, não é difícil perceber uma tal ausência da categoria de formação social nos estudos que buscam entender o êxito industrial da região em tela a partir da noção de Distrito (Storper, 1990), Sistema Industrial Local (Raud, 1995; Pimenta, 1995) e outros. E parece, pois, ser esta ausência, que justamente explica as conclusões de certo modo enviesadas sobre a acumulação regional; como a ênfase excessiva nas pequenas empresas para caracterizar o processo de acumulação (caso de Raud), ou mesmo a completa subestimação de seus vínculos com o processo nacional de substituição de importações – objetivando, pois, favorecer a tese de uma região industrial pós-fordista (caso de Storper).

Por certo algumas das variáveis presentes nessas conceituações do desenvolvimento regional auxiliam a entender o processo. Ora, mas o fundamental, como se assinalou acima, é tentar buscar os vínculos dessas caracterizações com a noção de formação sócio-espacial. É isso que pode permitir apreender as determinações históricas do desenvolvimento; aquelas, pois, que lhe conferem especificidade – bem como que dão ao espaço regional um caráter social ativo.

Veja-se o caso da rica noção de Sistemas Regionais de Inovação. Adaptada por L. Carleial a partir da noção de Sistema Nacional de Inovações desenvolvida por Freeman (1887) nos quadros do pensamento evolucionista, ela diz respeito a “um conjunto de práticas concretas a nível de firma, rede de firmas, agências governamentais, laboratórios de pesquisa, sindicatos, centros de treinamento, universidades, bancos, os quais devem se associar, interagir a partir de objetivos bem delineados ou até informalmente, de tal sorte a agilizar os fluxos de informação relevantes para implementar avanços tecnológicos” (Carleial, 1997:814). De fato, não faltam na região em foco os centros de treinamento do SENAI espalhados por várias cidades, as universidades que formam o corpo técnico-administrativo das empresas, a colaboração, sobretudo informal, entre as empresas (não

raro via o efeito cantina de que fala Courlet (1993)), os centros tecnológicos e laboratórios das grandes firmas que prestam serviços para as empresas menores (Silva, 1997), e mesmo os bancos de desenvolvimento (BRDE e BADESC), que muito embora não localizados no espaço regional, mas sim na capital catarinense, podem ser pensados como um elo institucional de um sistema regional de inovações da dinâmica zona alemã catarinense – e que ademais se liga fortemente com um sistema nacional através de instituições mantidas pelo Estado central com o mesmo caráter (BNDES p. ex.). Ora, nada disso, porém, pode ser pensado se se abstrair a gênese calcada na pequena produção, os efeitos dessa base genética na cultura e na política regional presentes ainda hoje.

Ainda mais, semelhante caracterização não terá utilidade se desconhecer os vínculos com a formação social brasileira em geral – as características de seu processo de industrialização, seus determinantes, etc.

Destarte, a inserção em uma formação social periférica acabou impondo limites ao sistema de inovação que marcou a formação regional. Com efeito, diferentemente do capitalismo avançado, a industrialização brasileira, ainda que bem-sucedida quanto ao enfrentamento das deficiências estruturais do subdesenvolvimento, ficou a meio caminho quanto a inovação tecnológica – o que leva a classificar o sistema brasileiro, nele incluído o sistema da formação regional que temos por apreço, como um sistema de inovações incompleto. Assim, por exemplo, com algumas poucas exceções, a absorção de tecnologia estrangeira durante o processo de substituição de importações não foi acompanhada de um esforço interno além da adaptação dessas tecnologias às condições locais e pequenas melhorias – logo, um tanto limitado às inovações incrementais de produtos e processos, não alcançando as inovações radicais; igualmente, as ligações técnicas externas às firmas sempre foram um tanto tênues – o que é tanto verdadeiro para as relações entre as empresas quanto para as relações entre estas e as universidades e instituições de pesquisa (Tigre et al., 1999).

Tendo em conta que o longo período recessivo dos anos 80, associado aos avanços tecnológicos registrados mundo afora, ou mesmo a fatores próprios às dinâmicas específicas de diferentes setores, colocou em xeque a competitividade de importantes segmentos da indústria brasileira – bem como que esse quadro de relativo atraso, abriu espaço, sobretudo nos anos 90, para um importante processo de reestruturação industrial que, para o bem e para o mal, tem implicado em decisivas mudanças; o texto que se segue busca, pois, à luz do referencial teórico acima assinalado, apreender quais os impactos (e os determinantes) destas transformações sobre o complexo têxtil da zona de colonização alemã catarinense.

Reestruturação industrial no complexo têxtil da zona alemã catarinense

Breve histórico do complexo têxtil regional

A indústria têxtil e de confecções da zona alemã catarinense surgiu nas décadas de 80 e 90 do século XIX em cidades como Blumenau (Hering), Joinville (Döhler) e Brusque (Renaux). Tratou-se de um processo de lançamento de excedentes da pequena produção mercantil para uma nova atividade lucrativa, já que a agricultura começava a dar mostras de rendimentos decrescentes (Mamigonian, 1960; 1965). Antes da Primeira Guerra Mundial (em 1910) as principais empresas já alcançavam o mercado nacional, para o que contribuía uma estrutura verticalizada (fiações) e a existência de importantes economias externas (energia e transporte), mobilizadas pelos próprios capitais regionais – sendo que o advento do conflito bélico consolidou tal inserção, que então passava a se fazer por meio de substituições de importações, processo também observado, e já integrado à uma dinâmica cíclica de média duração (Rangel, 1986 [1985]), nas conjunturas de 1929-30 e da Segunda Guerra Mundial, que permitiram, pois, um forte crescimento da produção, abrindo espaço mesmo para o surgimento de iniciativas de operários têxteis especializados (Artex, Sul Fabril), que não raro contavam com créditos, matérias-

primas e maquinário dos ex-patrões (Mamigonian, 1966b; Pimenta, 1995).

Seria difícil afirmar de modo categórico que no pós-Segunda Grande Guerra o maquinário se mostrasse obsoleto, provocando a perda dos mercados externos conseguidos durante a guerra, como se referiu Pimenta (1995). É preciso entender que, à época, a realização das vendas no mercado externo se fazia em conjunturas muito especiais. Por outro, se a obsolescência do maquinário era uma verdade para algumas firmas, é preciso notar que outras tantas conseguiram se equipar nos anos imediatamente anteriores ao conflito (Artex, em 1936-7), ou mesmo durante ele (Hering), além do que várias delas contavam com oficinas mecânicas que funcionavam como verdadeiras fábricas de máquinas no interior de suas instalações (Mamigonian, 1965), característica aliás comum a várias indústrias brasileiras da época (Rangel, 1986 [1985]). Igualmente, não parece correto dizer que a renovação do parque de máquinas foi lenta entre o pós-Segunda Guerra e os anos do “milagre” econômico (Pimenta, 1995). Esse argumento pode ser verdadeiro para o período 1954-60, quando o câmbio para a importação de máquinas chegou a 36,7 cruzeiros por dólar, mas não para o período 1947-53, quando ele situava-se na casa de 18,5 cruzeiros por dólar – o que viabilizou gastos com importações de máquinas em todo o país da ordem de US\$ 234,3 milhões, contra US\$ 79,2 milhões do período 54-60 (sempre em valores correntes) (Prochnik, 1991).

Ainda no pós 1965, sob a égide de variados incentivos do governo militar (Prochnik, 1991), que ademais se complementavam com incentivos fiscais concedidos na esfera estadual através do FUNDESC (Fundo de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina), o setor conheceu mais um ciclo de investimentos. Muitas empresas aproveitaram o período para realizar investimentos em direção à integração vertical, buscando maior autonomia no abastecimento de fios (as fiações *open-end*), como foi o caso da instalação da Confio pela Döhler, que contou com cerca de US\$ 2,9 milhões de incentivos do FUNDESC em 1973, bem como da Fiação Renaux, que absorveu

outros US\$ 6,4 milhões no ano de 1974 (Procape, 1978). Do mesmo modo, muitas tecelagens se modernizaram introduzindo os grandes teares a jato de ar (Pimenta, 1995).

A desaceleração dos investimentos fixos no setor parece datar na verdade da segunda metade dos anos setenta. Nesse período, mudando as prioridades da política industrial nacional, que passou a privilegiar a indústria de bens de capital, os incentivos fiscais e creditícios decrescem, só subsistindo aqueles ligados às exportações (como o sistema *draw-back*) – com o que os investimentos despencam, como demonstram as importações brasileiras de máquinas têxteis, que caem de US\$ 2,2 bilhões (1970-75) para US\$ 1,4 bilhões (1976-81) (Prochnik, 1991).

A década de 1980 vai reeditar de modo ampliado este processo de obsolescência, com a importação de máquinas sendo dificultada pelas tarifas, exames de similaridade e entraves burocráticos (Prochnik, 1991) – além das dificuldades encontradas com a maior concentração da renda por conta da longa recessão, variável que, afetando sobremaneira a demanda do complexo têxtil, acaba sancionando a produção de bens com baixos níveis de qualificação (Haguenauer et al., 1996). Aliás, este último fator sugere que as grandes empresas, fortemente capitalizadas dada a oligopolização do mercado, ingressaram em uma fase de absoluta lentidão quanto à modernização fabril, cujo lado reverso, era, pois, a aplicação dos excedentes de capital na chamada *ciranda financeira*.

Nos anos noventa, porém, a fase de elevados excedentes financeiros parece ter dado lugar a uma forte descapitalização – motivada pela perda de mercado decorrente da redução de tarifas e, sobretudo, pelo fraco desempenho no mercado externo provocado pela sobrevalorização cambial do Plano Real.

O processo de reestruturação industrial

Consoante com os efeitos financeiros acima assinalados, que tomaram não só as empresas do complexo têxtil, mas amplos setores da indústria do país, a década de noventa, marcada por profundas mudanças institucionais na economia nacional,

provocou também a adoção de um forte processo de reestruturação industrial por parte de diversas firmas brasileiras (ou instaladas em território nacional).

Em geral este processo seguiu três diferentes caminhos (não necessariamente consistentes entre si), a saber: a) busca de rebaixamento de custos, através da racionalização da produção – nela incluída a dispensa de mão-de-obra via aplicação de novas técnicas organizacionais ou de automação flexível e a redução do número de atividades, tanto pela terceirização quanto pelo abandono de linhas; b) mudança (ampliação) ou realocação de capacidade; c) redefinições patrimoniais/empresariais – aí incluídas a busca de novos sócios, o estabelecimento de parcerias, as fusões, e as transferências de controle (Castro, 1997).

Vejamos como esses diferentes caminhos se combinaram na reestruturação seguida pelas firmas do complexo têxtil regional, procurando, pois, a partir deles, definir a dinâmica geoeconômica (novas localizações, novos mercados, redefinições na divisão espacial do trabalho etc.) subjacente às mudanças.

Racionalização da produção

a) as seções de costura: terceirização e realocação

Na verdade, tomando o complexo têxtil da formação regional que temos por apreço, podemos dizer que algumas dessas mudanças, se são observáveis com nitidez nos anos noventa, remontam, pois, a anos anteriores, sendo adotadas à luz de um outro contexto regulatório nacional. Este parece ser bem o caso das mudanças em direção à racionalização da produção.

De fato, desde a década de 1970 é possível observar estratégias redutoras de custos calcadas num amplo processo de terceirização que atinge fortemente o ramo de malharia – o que certamente esteve associado a importantes movimentos de realocação espacial para as seções integradas do mesmo ramo.

Assim, grandes empresas têm investido, desde os anos setenta, em filiais integradas, em geral seções de costura, localizadas nos centros menores da rede urbana regional (como

Ascurra, Benedito Novo, Rodeio, Ibirama), ou mesmo espalhados pela zona rural (Brusque, notadamente) (Mamigonian, 1986), que se combinam com estratégias de desverticalização na busca da exploração da mão-de-obra das famílias de operários-colonos – mais precisamente através da terceirização das mesmas tarefas de costura, com o emprego de mulheres muitas vezes dispensadas pela empresa-mãe (tendência mais presente nos anos noventa) que então passam a trabalhar a domicílio, recebendo por produção, sem sindicalização, sem direitos previdenciários e submetidas a altas jornadas de trabalho (já que não abandonam o serviço doméstico, que pode incluir o trabalho agrícola) (Dieese, 1997)¹.

Este padrão encontra seu exemplo mais acabado na Hering, empresa que, enquanto conta com filiais integradas de seções de costura em cidades como Rodeio, Ibirama etc., encontra aí também bacias cativas de mão-de-obra para o trabalho a domicílio nas tarefas de costura, terceirizadas na empresa em praticamente 50% – processo aliás levado a efeito pelas próprias filiais integradas desde meados dos anos noventa, quando a empresa passa a trabalhar com as chamadas Unidades de Negócios (UN), dando liberdade decisória às diversas unidades para superar a lentidão da empresa única (Silva, 1999)².

¹ Há casos em que as operárias não são dispensadas, trabalhando então 8 horas na empresa e mais 5 no domicílio. Pode ocorrer da empresa demiti-la para recontratá-la um ou dois meses depois com salário mais baixo e oferta de trabalho a domicílio pago por produção (Dieese, 1997).

² Em alguns casos a empresa que contrata os serviços delega esta tarefa para empresas terceiras que então contratam as trabalhadoras pagando um salário mais baixo e/ou levando a efeito elas mesmas a contratação do trabalho a domicílio (Dieese, 1997). Certamente há que notar que dependendo da localização da empresa na grande região industrial que aqui temos em conta, esta estratégia não é facilmente aplicável. Uma empresa como a Döhler, localizada em Joinville, cidade de tradição mais metal-mecânica que têxtil, não logrou sucesso ao terceirizar a área de confeccionados (panos de copa) em meados dos anos noventa, com o que teve que partir para uma forte automação, que elevou sobremaneira a produtividade do trabalho (1300 a 1400 panos de copa/operário/hora

Buscando a lógica mais profunda desse processo de realocização de seções integradas associado à terceirização, diríamos que, de par com a procura de salários mais baixos, se está diante de investimentos em espaços onde a vida cultural e ideológica dos trabalhadores guarda, não obstante toda modernização, o que Marx chamou de “a superstição do campônio; ... o seu passado ...” (1989: 285 [1852]). Decerto isso bem representa o desenvolvimento dialético das relações salariais regionais com nítidas manifestações espaciais, já que nas cidades sede as empresas estão começando a conviver com um sindicalismo mais organizado – ainda que isso não implique no completo apagar do “velho” nas relações salariais das cidades pólo, uma vez que as relações capitalistas que têm trazido o novo sindicalismo convivem com práticas paternalistas que em boa medida representam a permanência, nos empresários, “da mentalidade aristocrático-patriarcal alemã do século XIX” (Mamigonian, 1960). Aliás, se fossemos definir as relações salariais regionais³, diríamos que, distando do modelo taylorista padrão, marcado pela imposição, bem como do modelo negociado do atual capitalismo alemão, as formas salariais aqui se aproximam mais àquelas do tipo incitativo observado no capitalismo asiático (Coriat, 1993), o que certamente se deve, num e noutro caso, à convivência com “certos vestígios, ainda não apagados” de relações sociais pretéritas (Marx, 1983: 223 [1859]).

contra 126 panos de copa/operário/hora dos processos manuais) (Silva, 1999). É certo que algumas empresas optaram pela combinação das estratégias. Assim, a Teka, não obstante utilizasse empresas terceiras para as seções de costura (estas certamente utilizando trabalho feminino a domicílio), partiu para um processo de automação (unidade de Blumenau) que resultou em um aumento de produtividade da seção de costura para algo em torno de 10 mil metros/dia, contra cerca de 2500 metros/dia do início da década de noventa, tendo o número de empregados da seção reduzido em 70% (Silva, 1999).

³ Por relações salariais entendemos a definição dada por R. Boyer: as “relações mútuas entre os diferentes tipos de organização do trabalho, o modo de vida e as modalidades de reprodução dos assalariados” (Boyer, 1990:74-5).

Outrossim, é preciso não descuidar do fato de que este processo está associado à lentidão da modernização fabril antes assinalada e a aplicação dos excedentes no circuito da especulação financeira. É claro que, ao ter início já nos anos setenta, o processo tem inicialmente sua explicação na tentativa de redução de custos frente a necessidade de enfrentar a concorrência nacional e internacional (esta via inserção exportadora) (Mamigonian, 1986) em meio a uma conjuntura nada favorável à importação de equipamentos. Todavia, nos anos 80, é indiscutível que sua vinculação mais imediata tenha migrado para as aplicações defensivas realizadas no mercado financeiro – dando lugar a investimentos *capital saving*.

b) as fiações: automação e terceirização

O forte impacto da abertura comercial dos anos noventa e a corrida para a rápida automação dos processos que lhe seguiram parece indicar que a estratégia voltada para a redução dos custos via extração de mais-valia absoluta afigurava-se como apenas uma forma, ademais não tão eficaz, de viabilizar a competitividade industrial.

De fato, com a liberalização comercial dos anos noventa e ainda mais com a valorização cambial do período 1994-1998, que afetou sobretudo o desempenho exportador, a produção têxtil regional foi fortemente ameaçada pela concorrência internacional (destacando-se entre os principais concorrentes, fabricantes localizados no continente asiático e na Europa mediterrânea).

Destarte, no mercado interno, nossa produção teve que suportar a entrada de produtos paquistaneses e tailandeses (os últimos vendendo pano de copa a R\$ 0,50 a unidade contra R\$ 1,30 da produção nacional), enquanto no mercado externo perdia-se concorrência para a Índia (nicho das toalhas e tecidos estampados), Turquia e o mesmo Paquistão (nicho dos tecidos planos), aliás justamente em áreas de venda que ofereciam uma certa resistência no mercado doméstico (Silva, 1999).

Essa pressão competitiva, associada à completa anulação de tarifas de importações de máquinas implementada já no início dos anos noventa, acabou favorecendo o começo de um processo de renovação do parque fabril – em geral através da introdução de equipamentos computadorizados, e isso notadamente nas seções insumidoras. Assim, por exemplo, na Döhler, isto permitiu um forte avanço de produtividade na produção de fios. Já em 1991, em apenas uma de suas três fiações, esta empresa lograva produzir 500 toneladas/mês empregando apenas cerca de 50 operários, enquanto entre 1976-84 esta marca era de 100 toneladas/mês para 150 operários (Silva, 1999).

Mas vale notar que para algumas empresas a pressão competitiva dos anos noventa não resultou exatamente na modernização dos elos da cadeia produtiva por elas trabalhados, mas antes na radicalização da desverticalização, que então avançou para além das atividades de costura. É este o exemplo da Artex e da Hering, que acabaram se desvencilhando de suas fiações. (Silva, 1999; Lima e Martinez, 1999). Aliás, a radicalização dessa opção na Hering sugere que se atente para a estratégia de longo prazo da empresa, qual seja, a de atuar como algo próximo de uma *hollow company* (empresa vazia), especializada apenas na comercialização da marca (Silva, 1999) – o que ademais se faz seguindo o mesmo caminho também na área de realização das vendas, através do desenvolvimento de uma estratégia de franquias.

Porém, é preciso notar que em casos como estes, onde a terceirização é levada ao extremo, os possíveis aumentos de produtividade nem sempre podem ser verdadeiros, já que, com a desverticalização, “parte daquilo que é registrado como ganho de produtividade não corresponde ao aumento do valor agregado por trabalhador (ou hora trabalhada)” (Castro, 1997: 112).

Modernização defensiva, reestruturação patrimonial e novas melhorias

a) modernização defensiva

De fato, não é pouco provável a presença de resultados como estes na reestruturação aqui tratada. Na verdade o processo de modernização do parque fabril, ainda que iniciado no início da década, não se completou de imediato, estendendo-se ao longo de toda a década⁴ – bem como, nem ao menos se fez de modo homogêneo, e isso mesmo no interior de uma mesma firma, o que torna legítimo, pois, falar, para o complexo em apreço, em modernização defensiva.

De algum modo, pode-se dizer que o ocorrido regionalmente durante toda a década dos noventa tem algo da tendência nacional, onde os produtores atrasaram-se em atentar para estratégias de modernização competitiva, e, mesmo, com alguma “exceção das empresas líderes, encontram-se estagnados no que se refere ao aumento de sua capacidade produtiva” (Haguenauer et al., 1996: 204). Esta característica bem ajuda a entender porque uma empresa como a Döhler moderniza sua produção de fios mas ignora a necessidade de estruturar internamente um programa de treinamento, o que é ainda mais grave quando se sabe que,

⁴ Deve-se registrar que as iniciativas de modernização empreendidas por volta de meados da década de noventa, se parecem consistentes com as medidas de cunho protecionistas que, sob pressão dos produtores, o governo acabou adotando, isso não passa, porém, de mera impressão. Afinal o mercado, por diversas vias, permaneceu amplamente aberto. Assim, por exemplo, se em 1995 foram elevadas as tarifas de importação de produtos têxteis para a casa dos 70%, bem como adotadas salvaguardas previstas na OMC, como no caso das cotas de importação para tecidos artificiais e sintéticos provenientes de Taiwan, China, Hong Kong, Coréia do Sul e Panamá (Boletim de Conjuntura, 1996 a; 1996 b), não se deve esquecer que a sobrevalorização cambial anulava esses mecanismos, enquanto que, ao mesmo tempo, conforme os reclames do setor empresarial, continuaram vigorando práticas de subfaturamento e mesmo contrabando (Lombardo e Sônego Jr., 2000).

diferentemente de Blumenau, o serviço de treinamento do SENAI da cidade de Joinville está voltado para a área metal-mecânica (Silva, 1999). Igualmente, parece ser o mesmo caráter defensivo que explica que uma empresa como a Buettner “tenha uma das confecções mais modernas da região” mas apresente 40% dos equipamentos da tecelagem obsoletos (Huscher, 1999 a), ou ainda que a terceirização na Artex seja consoante com um parque fabril cuja maioria dos teares estão com pelo menos 15 anos de uso, alto custo de manutenção e capazes de elaborar tão-somente artigos de segunda qualidade (Sônego Jr., 2000 a).

b) redefinições patrimoniais

Ora, parece ser justamente esta característica assimétrica e defensiva do processo de modernização que explica a presença, no complexo têxtil regional, das redefinições patrimoniais referidas no início da subseção – mas também a existência de um amplo espaço para melhorias, de que há indícios de aproveitamento neste final de década (certamente de modo ainda desigual no interior do complexo), e que não deve ser subestimado.

Vejamos os exemplos das redefinições patrimoniais.

Neste tipo de reestruturação aparecem com destaque as transferências de controle, que podem atingir, pois, toda uma firma ou então apenas alguns de seus negócios.

No primeiro caso, figura como emblemático o exemplo da Artex, cuja obsolescência do parque fabril deu lugar a uma enorme crise que resultou na transferência de seu controle para a empresa JP Investimentos em meados dos anos 90, tendo esta última operacionalizado, a partir de 1998, o controle da firma blumenauense pela Coteminas (na verdade os antigos sócios passam a participar acionariamente da Coteminas, mas apenas sob a forma de ações preferenciais) (Martinez, 1999a; Nogueira, 2000). Processo semelhante ocorreu com a Buettner, que operando com os já referidos 40% de obsolescência na área de tecelagem, acabou sendo vendida em meados de 1999 para capitais paulistas

organizados em torno da empresa de investimentos Empacom-Alfa (Souza, 1999 e Huscher, 1999a)⁵.

No exemplo da transferência de controle de apenas alguns negócios, em regra se está diante, pois, de um processo de fragilização financeira da empresa que não consegue realizar investimentos necessários para o enfrentamento dos grandes fabricantes do setor. É este o caso da Cremer, que em 1997 vendeu sua divisão de higiene infantil para a MPC (Mebesa-Paragon Corporation), uma associação de capitais mexicanos (Mebesa, 51%) e americanos (Paragon, 49%) (Wilke, 1999a e 1999 b) – processo aliás semelhante ao ocorrido com a Hering, que teve que se desfazer da Ceval.

Mas há que notar que a reestruturação patrimonial em foco não se faz apenas em desfavor do complexo têxtil regional. Há casos de absorção de firmas extra-regionais em dificuldades pelas têxteis catarinenses, como no exemplo da aquisição da firma paulista Texcolor, em 1995, pela blumenauense Teka (Silva, 1999).

c) a busca de melhorias

No que concerne às melhorias, podemos dizer que elas correspondem basicamente a investimentos em direção aos produtos de maior valor agregado, buscando abandonar a ingrata produção de *commodities* – estratégia que parte notadamente das empresas líderes, em geral as mesmas beneficiárias do processo de redefinição patrimonial acima referido, e que aliás tenta reeditar, à luz das mudanças tecnológicas em curso, um velho estilo de concorrer da indústria regional (Mamigonian, 1965).

São exemplos os tecidos com fibras derivadas da celulose da Renaux, as etiquetas tecidas de código de barras da Haco, os tecidos finos em cetim de algodão da Buddemeyer (Silvestrini, 1999; Huscher, 1999 c; Martinez, 1999 b), os tecidos com desenhos em alto relevo produzidos com os modernos teares

⁵ Pode-se ainda acrescentar aos casos acima o exemplo da Sul Fabril, malharia blumenauense fortemente endividada que abriu falência na conjuntura sob foco.

jacquard da Teka, Döhler e outras que chegam a valer R\$ 2,40 o metro, contra R\$ 0,40 dos estampados, ou ainda os tecidos e/ou malhas bordadas encontrados na Teka, Karsten, Hering etc (Silva, 1999; Sônego Jr., 1999 a).

Aliás, no caso dos bordados, a busca de melhorias tem dado lugar, desde pelo menos 1992, ao surgimento de diversas empresas subcontratadas em todo aglomerado do Vale e Alto Vale do Itajaí, notadamente em cidades como Indaial (firmas Caia e K.B.), Timbó (Proesa), Rio do Sul (Five), Brusque (Bip) e Blumenau (Jack's, Corda Bamba, Real, Veneto, Krefeld) (Silva, 1999; Sônego Jr., 1999), o que significa o adensamento das ligações técnicas externas na cadeia produtiva setorial-regional.

Decerto são estas melhorias que de algum modo estão na base da recuperação exportadora do setor que se ensaia no período pós-desvalorização cambial, bem como do movimento de substituição de importações aberto na mesma conjuntura – este último aliás sendo o que aparece de modo mais evidente⁶. Ademais, não deve causar surpresa que a capacitação para esta resposta competitiva tenha sido iniciada ainda na conjuntura de câmbio sobrevalorizado, quando as condições de mercado eram, pois, não obstante as medidas protecionistas arrancadas do governo pelos produtores, absolutamente adversas. No fundamental, a explicação para isso está em que, por oposição ao que advogam as teses convencionais, caras ao ideário neoliberal, as empresas não se pautam pelo “princípio da

⁶ Com efeito, trabalhando com dados do economista Maurício Mesquita Moreira, do BNDES, que destaca reduções, nos seis primeiros meses de 1999, no "coeficiente de penetração" (importação sobre consumo aparente) dos segmentos de fios e tecidos de fibras naturais (33,4%), fiações e tecelagem de fibras artificiais ou sintéticas (30%), bem como redução na importação de artigos de vestuário (33,7%) e ainda no agregado outras indústrias têxteis (30%), uma matéria do relatório da Gazeta Mercantil para o setor não hesitou em destacar que, "o período pós-desvalorização cambial, (...) desencadeou um processo generalizado de substituição de importações na economia, nitidamente observado também no setor têxtil" (Ferrari, 1999).

maximização dos lucros”, baseando-se apenas “nos dados da situação momentânea” (Schumpeter, 1984: 113-4 [1942]), mas antes “se estruturam de maneira a assegurar posições de longo prazo nos mercados que mais lhe interessam” (Castro, 1996: 12, citando Chandler e Nelson e Winter).

Todavia, mesmo que não se deva subestimar a capacidade de resposta do complexo têxtil regional aos desafios competitivos – o que aliás continua evidente em 1999, quando ele aparece liderando a captação dos recursos destinados pelo BNDES para o setor (75% de um total de R\$ 41 milhões) (Wilke, 2000) –, um olhar pelo conjunto das estratégias deixa algumas dúvidas.

O estabelecimento de uma determinada divisão espacial do trabalho

Em geral essas melhorias vêm acompanhadas de estratégias de exportação calcadas no chamado sistema *private label*, isto é, quando as vendas são feitas com a etiqueta do cliente, no mais das vezes grandes cadeias varejistas, sobretudo localizadas nos EUA (Wal-Mart, J. C. Penney) ou Europa (Otto Ferzenn), que ademais ditam o design das roupas – ou mesmo acompanhadas do amplo uso de licenciamentos de marcas (Salvador Dalí para a Teka, Disney para a Hering), através do pagamento de *royalties* que podem variar entre 3, 5 e 8% (Silva, 1999; Martinez, 1999 c; Lima e Martinez, 1999; Sônego Jr., 2000 b)⁷.

Numa palavra, estas formas de penetração no mercado externo parecem trazer a marca dos baixos investimentos em pesquisa e da baixa capacidade autóctone de inovações – que antes aparecem apenas na forma incremental, mediante a adaptação dos processos e produtos às condições ditadas pelos compradores

⁷ Chesnais destacou ser este um caso típico de deslocalização mundial da produção que resulta eminentemente “da atividade mercantil internacional”. Neste “‘amálgama entre deslocalização e importação proveniente de países de baixos salários’... Os grandes grupos de distribuição americanos... foram os primeiros, mas logo foram seguidos pelos grupos comerciais e lojas de departamentos populares europeus” (Chesnais, 1996:136 [1994]).

internacionais. Aliás, neste ponto a fuga da ingrata posição de exportadores de *commodities* não se confirma, já que a “melhor parte do valor da mercadoria, como marca e *desing*, fica na conta dos países desenvolvidos” (Háfez, 2000) (ver também Chesnais, 1996:136 [1994]) – o que significa o estabelecimento de uma divisão internacional do trabalho de certo modo perversa.

De fato, não se deve descuidar de tais efeitos. A esse respeito, basta notar, pois, a recente pressão que a ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil) vem realizando junto ao BNDES para a criação de uma linha de crédito destinada a financiar a aquisição no exterior de marcas conhecidas e canais de distribuição, a chamada “compra de mercado” (Lima e Martinez, 1999).

Ademais, não seria ocioso notar que uma tal inserção internacional está associada ao estabelecimento de uma determinada divisão espacial interna do trabalho. Nesta, o “cérebro” da empresa (que define os rumos estratégicos, o estabelecimento de relações internacionais, a contratação de consultorias etc.), permanece, pois, na cidade sede das firmas, onde os salários médios são em geral maiores, enquanto as tarefas mais banais e de salários menores ficam sob responsabilidade das áreas receptoras dos novos investimentos (Castro, 1998). O exemplo mais acabado do que estamos dizendo parece ser o dos investimentos realizados pela Marisol em Pacatuba, região metropolitana de Fortaleza-CE, cujo foco está predominantemente nas vendas *private label* feita aos Estados Unidos (Wilke, 1999 c), mas de algum modo poderíamos dizer o mesmo das inversões da Karsten em Lages-SC, da Teka em Passos-MG, da Hering em Anápolis-GO (Silva, 1999; Huscher, 1999 b; Lombardo e Sônego Jr., 2000)⁸.

⁸ Referindo-se aos investimentos realizados pela Hering em Anápolis-GO, Ulrich Kuhn, diretor superintendente de mercado internacional da empresa irá destacar: " O custo de mão de obra é vital. A confecção pula como um circo, ela vai onde houver melhores condições de custo de mão de obra e, em Anápolis, ela é infinitamente inferior a Blumenau e à região do Vale do Itajaí. Numa confecção esse custo varia de 25% a 30%. Para sermos competitivos, isso é de vital importância" (Lombardo e Sônego Jr., 2000).

Trata-se, enfim, de inversões que continuam alinhadas com a estratégia de superexploração da mão de obra dos anos setenta e oitenta. Agora, porém, o diferencial parece estar no fato de que as empresas já não estão capitalizadas como naqueles anos, quando podiam dispor de recursos para aplicações especulativas. O que está na ordem do dia é uma corrida contra a descapitalização e a obsolescência.

Conclusões

1 - Surgida de uma estrutura social do tipo pequena produção mercantil, o complexo têxtil da zona de colonização alemã catarinense venceu a concorrência nacional a partir de uma estrutura técnica verticalizada, de um recorrente esforço de modernização do parque fabril nas conjunturas favoráveis à importação de máquinas, da presença de oficinas anexas de reparação e cópia dos equipamentos importados e da existência de relações salariais que marcam um engajamento de tipo incitativo da mão-de-obra nas metas das empresas. Associados a fortes incentivos estatais às exportações, notadamente concedidos durante o regime militar, esses fatores viabilizaram a inserção bem-sucedida no mercado internacional.

2 - A mudança de prioridade da política industrial do Estado central a partir da segunda metade dos anos setenta, que passou a enfatizar a indústria pesada, bem como a oligopolização do mercado por parte das grandes indústrias, levou ao início de um processo de defasagem do parque têxtil regional que se agravou com a recessão brasileira dos anos oitenta e a revolução tecnológica e organizacional desencadeada nas principais economias industriais do planeta nas décadas de 1980 e 1990.

3 - O enfrentamento da elevação dos custos para manter a competitividade iniciou já nos anos setenta, com a busca de mão-de-obra barata para as seções de costura através da instalação de unidades integradas nas zonas rurais da região ou, mesmo, da terceirização espúria, marcada pelo uso do trabalho feminino sem registro legal – estratégia que evidencia a exploração dos

elementos de continuidade da formação sócio-espacial regional. A insuficiência dessa solução, evidente com a abertura comercial dos anos noventa e a valorização da moeda nacional do período 1994 - 1998, fez acrescer a ela o início de um processo de modernização tecnológica (mas também organizacional) que de algum modo foi viabilizado pela queda das tarifas e a própria valorização cambial.

4 - Não obstante assimétrico, isto é, sem atingir todas as empresas ou mesmo ocorrendo desigualmente no interior de um mesmo grupo industrial, essa modernização está na base da recuperação exportadora do setor, bem como de sua inserção em um movimento de substituição de importações que se abriu a partir de 1999 com a desvalorização da moeda nacional. A capacitação para essa resposta competitiva contudo, fora iniciada ainda na conjuntura de câmbio sobrevalorizado, demonstrando que em boa medida parte das empresas preserva estratégias de longo prazo.

5 - A lentidão e desigualdade do processo de modernização, marca distintiva não só do complexo têxtil regional, mas de toda a indústria tradicional brasileira, resultou em reestruturações patrimoniais sob a forma de transferências de controle, cessão de parte dos negócios etc. Nos casos mais extremos, as dificuldades decorrentes de uma tal lentidão na modernização resultaram mesmo na abertura de falências. Todavia, nem sempre esta reestruturação se faz em desfavor das indústrias da região em tela, podendo elas levar a efeito, por exemplo, aquisições de firmas em dificuldades localizadas noutros estados do país.

6 - A mudança no *mix* de produto das firmas que a modernização está proporcionando, em geral voltada para a fuga das *commodities*, não deve levar a crer que a resposta competitiva em curso não esteja destituída de problemas. A inserção em uma certa divisão internacional do trabalho, caracterizada pela determinação de design e etiqueta no exterior, pode estar revelando uma limitação da capacidade inovativa local às chamadas inovações incrementais que sempre marcaram o sistema nacional (e também regional) de inovações. Neste caso, poder-se-ia classificar a reestruturação em curso como defensiva.

7 - Acompanhada de deslocamentos espaciais dos investimentos, a estratégia de inserção na divisão internacional do trabalho acima destacada acaba por revelar que não está destituída de um certo desdobramento sobre o território nacional. Ele aparece, pois, na forma de uma divisão espacial interna do trabalho em que as funções mais nobres do processo de acumulação de capital (nelas incluídas as inovações, mesmo que incrementais), em geral portadoras de uma remuneração média do trabalho mais elevada, são controladas pelas cidades sedes das firmas – o que aliás sugere ser de algum modo exagerado pensar em desindustrialização do complexo têxtil regional.

Referências bibliográficas

a-) Livros, artigos e teses

AZAIS, C., CORSANI, A., NICOLAS, P. (1997) Indústria e território: o que a economia industrial e a economia espacial têm a nos oferecer? IN: **Revista ANPEC**, n. 1, ago., 1997.

BOYER, R. (1990) **A teoria da regulação: uma análise crítica**. Trad. Renée B. Zicman, São Paulo: Nobel, 1990.

CARLEIAL, L.M.F. (1997) Sistemas regionais de inovação e relação entre firmas: as “pistas” para um formato de desenvolvimento regional, IN: **Anais do VII Encontro Nacional da ANPUR**, vol. 2, Recife: UFPE, 1997.

CASTRO, A.B. (1996) O Estado, a empresa e a restauração neoclássica, IN: CASTRO, A.B., Possas, M.L. e Proença, A. (orgs.), **Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.

_____. (1997) O Plano Real e o reposicionamento das empresas, IN: VELLOSO, J.P.R. (coord.). **Brasil: desafios de um país em transformação**. Rio de Janeiro, José Olímpio, 1997.

_____. (1998) Limitações e potencialidades da nova safra de investimentos, IN: MINEIRO, A.S., ELIAS, L.A. e BENJAMIN, C. (orgs.). **Visões da crise**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1998.

CHESNAIS, F. (1994) **A mundialização do Capital**. Trad. S.F. Foá. São Paulo: Xamã, 1996.

CORIAT, B. (1993) Ohno e a escola japonesa de gestão da produção: um ponto de vista de conjunto. Trad. Rosaura Eichenberg. IN: HIRATA, H. (org.). **Sobre o “modelo” japonês: automatização, novas formas de organização e de relações de trabalho**. São Paulo: Edusp, 1993.

COURLET, C. (1993) Novas dinâmicas de desenvolvimento e sistemas industriais localizados (sil). IN: **Ensaio FEE**. Porto Alegre, vol. 1, n. 14, 1993.

DOBB, M. (1962) Do feudalismo para o capitalismo. IN: **A transição do feudalismo para o capitalismo**. Trad. Isabel Didonet, 4 ed.. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

FREEMAN, C. (1987) **Technology Policy and Economic Performance: lessons from Japan**. London: Pinter Publishers, 1987.

HAGUENAUER, L.; FERRAZ, J.C. e KUPFER, D.S. (1996) Competição e internacionalização na indústria brasileira. IN: BAUMANN, R. (org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campos: SOBEET, 1996.

MAMIGONIAN, A. (1960) A indústria em Brusque (Santa Catarina) e suas conseqüências na vida urbana. IN: **Boletim Carioca de Geografia**. Rio de Janeiro, n. 13, 1960.

_____. (1965) Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. IN: **Separata da Revista Brasileira de Geografia**. ano 27, n. 3, Rio de Janeiro, 1965.

_____. (1966) Vida regional em Santa Catarina. IN: **Orientação**. IG/USP, São Paulo, 1966.

_____. (1986) Indústria. IN: **Atlas de Santa Catarina**. Florianópolis: Gaplan, 1986.

MARX, K. (1859) **Contribuição à crítica da economia política**. Trad. Maria H.B. Alves, 2ed. São Paulo: Martins Fontes, 1983.

_____. (1852) O “Coup de Main” de Luís Bonaparte. IN: FERNANDES, F. (org.). **Marx e Engels – História**. São Paulo: Ática, 1989 (Col. Grandes Cientistas Sociais, 36).

PIMENTA, M.C. . (1995) O processo de expansão das indústrias têxteis e da confecção em Santa Catarina. IN: **V Encontro de Geógrafos da América Latina**. Havana, Cuba, 1995, mimeo.

PROCHNIK, V. (1991) A indústria têxtil e os descamisados. IN: CONCEIÇÃO TAVARES, M., TEIXEIRA, A. e PENA, M.V.J. (orgs.). **Aquarella do Brasil: (ensaio políticos e econômicos sobre o governo Collor)**. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1991.

RAUD, C. (1995) Potencialidades e modalidades da industrialização difusa no Brasil. IN: **Geosul**, ano 10, n. 19/20, Florianópolis: Ed. da UFSC, 1995.

RANGEL, I. (1985) **Economia: milagre e anti-milagre**. 2ed.. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1986.

SANTOS, M. (1977) Sociedade e Espaço: a formação social como teoria e como método. IN: **Espaço e sociedade: ensaios**. 2ed.. Petrópolis: Vozes, 1982.

SCHUMPETER, J.A. (1942) **Capitalismo, socialismo e democracia**. Trad. Sérgio G. de Paula. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SILVA, M.A. (1997) **A indústria de equipamento elétrico do nordeste catarinense: um estudo de geografia industrial**. Dissertação de Mestrado, DG/FFLCH-USP, 1997.

STORPER, M. (1990) A industrialização e a questão regional no terceiro mundo (lições do pós-imperialismo; perspectivas do pós fordismo). IN: VALLADARES, L. e PRETECEILLE, E. (coord.).

Reestruturação urbana: tendências e desafios. São Paulo: Nobel: Rio de Janeiro: IUPERJ, 1990.

TIGRE, P.B.; CASSIOLATO, J.E.; SZAPIRO, M.H.S. e FERRAZ, J.C. (1999) Mudanças Institucionais e tecnologia: impactos da liberalização sobre o Sistema Nacional de Inovações. IN: BAUMANN, R. (org.). **Brasil: uma década em transição.** Rio de Janeiro: Campos, 1999.

b-) Jornais

HÁFEZ, A. Industrializados exportados como commodities. IN: **Gazeta Mercantil**, 21 e 22. 06. 2000, p. A- 6.

HUSCHER, I. (1999 a) Buettner apura prejuízo de R\$ 10, 9 mi. IN: **Gazeta Mercantil**, 19.02.1999, p. D-1.

_____. (1999 b) Karsten lucra três vezes mais em 1998. IN: **Gazeta Mercantil**, 11.03.1999, p. D-3.

_____. (1999 c) Haco atende clientes e lança etiqueta com código de barras. IN: **Gazeta Mercantil**, 22.02.1999, p. D-3.

LIMA, M. e MARTINEZ, C. (1999) Desvalorização cambial tira têxteis do sufoco. IN: **Gazeta Mercantil**, 25.11.1999, p. C-3.

LOMBARDO, J.A. e SÔNEGO JR., D. (2000) A grande virada e os novos rumos da Hering (entrevista com Ulrich Kuhn). IN: **Gazeta Mercantil**, 22.05.2000, p. 5 (Caderno de Santa Catarina).

MARTINEZ, C. (1999 a) Têxteis retomam ofensiva no mercado externo. IN: **Gazeta Mercantil**, 30.08.1999, p. 1 (Caderno Santa Catarina).

_____. (1999 b) Luxo ajuda a Buddemeyer. IN: **Gazeta Mercantil**, 06.05.1999, p. C-8.

NOGUEIRA, A.P. (2000) Artex fecha a última fábrica. IN: **Gazeta Mercantil**, 15.05.2000, p. C-8.

SILVESTRINI, G. (1999) Mais volume e valor na venda de verão das têxteis. IN: **Gazeta Mercantil**, 06.07.1999, p. 1 (Caderno Santa Catarina).

SÔNEGO JR., D. (1999) Bordados agregam valor e criam novo nicho de atuação. IN: **Gazeta Mercantil**, 23.11.1999, p. 5, (Caderno Santa Catarina).

_____. (2000 a) Toália vai investir R\$ 56 mi em Blumenau. IN: **Gazeta Mercantil**, 17.05.2000, p. 3, (Caderno de Santa Catarina).

_____. (2000 b) Fábricas têxteis aderem às licenças. IN: **Gazeta Mercantil**, 09.02.2000, p. 3, (Caderno Santa Catarina).

SOUZA, P.H. (1999) Sob nova direção, Beuttner tenta reverter prejuízo. IN: **Gazeta Mercantil**, 10.06.1999, p. C-7.

WILKE, J. (1999 a) MPC é terceira em produção de fraldas na América Latina. IN: **Gazeta Mercantil**, 30.07.1999, p. 3 (Caderno Santa Catarina).

_____. (1999 b) Reestruturada, Cremer prepara os investimentos. IN: **Gazeta Mercantil**, 20.08.1999, p. 1, (Caderno Santa Catarina).

_____. (1999 c) Marisol prepara remessa para americana J C Penney. IN: **Gazeta Mercantil**, 19.02.1999, p. D-1.

_____. (2000) Ofensiva das têxteis para ganhar mercado. IN: **Gazeta Mercantil**, 08.02.2000, p. 1 (Caderno Santa Catarina).

c-) Relatórios e boletins

BOLETIM DE CONJUNTURA (1996 a), vol. 16, n. 1, Rio de Janeiro: IE/UFRJ, abr., 1996.

_____. (1996 b), vol. 16, n. 2, Rio de Janeiro: IE/UFRJ, jul., 1996.

DIEESE (1997). Reestruturação produtiva e emprego na indústria de Santa Catarina. IN: **Estudo Regional DIEESE**, n. 1, Florianópolis, jan., 1997.

FERRARI, L. (1999) Cai a importação de insumos. IN: **Relatório da Gazeta Mercantil: Indústria Têxtil**, 27.10.1999, p. 6.

PROCAPE (1978 ?) Demonstrativos analíticos das participações no período 1975-1978. IN: **PROCAPE**, Estado de Santa Catarina, 1978.

SILVA, M.A. Reestruturação industrial e organização espacial no nordeste catarinense. **Relatório parcial de pesquisa: notas de pesquisas de campo (projeto integrado de pesquisa “Santa Catarina: sociedade e natureza”)**. GCN/LABEUR/UFSC: Florianópolis, dez.1999.