



VANESSA FOLLMANN JURGENFELD

**Transformações dos Grandes Grupos Têxteis de
Blumenau e Brusque após 1970: a financeirização e os
novos espaços de acumulação**

**Campinas
2012**



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA**

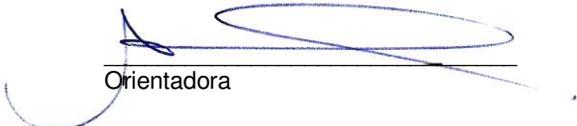
VANESSA FOLLMANN JURGENFELD

**Transformações dos Grandes Grupos Têxteis de
Blumenau e Brusque após 1970: a financeirização e os
novos espaços de acumulação**

Profa. Dra. Ana Lúcia Gonçalves da Silva – orientadora

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, área de concentração: Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas para obtenção do título de Mestra em Desenvolvimento Econômico, área de concentração: Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente.

**ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL
DA TESE DEFENDIDA PELA ALUNA VANESSA
FOLLMANN JURGENFELD E ORIENTADA PELA
PROFA. DRA. ANA LÚCIA GONÇALVES DA SILVA.**


Orientadora

**CAMPINAS
2012**

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA POR
Maria Teodora Buoro Albertini – CRB8/2142 –
CEDOC/INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP

J976t Jurgenfeld, Vanessa Follmann, 1979-
Transformações dos grandes grupos têxteis de Blumenau e Brusque após 1970: a financeirização e os novos espaços de acumulação/
Vanessa Follmann Jurgenfeld. Campinas, SP: [s.n.], 2012.

Orientador: Ana Lúcia Gonçalves da Silva.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas,
Instituto de Economia.

1. Indústria têxtil - Blumenau (SC). 2. Indústria têxtil – Brusque (SC) . I. Silva, Ana Lúcia Gonçalves da, 1955-. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia . III. Título.

12-056-BIE

Informações para Biblioteca Digital

Título em Inglês: Transformations of Blumenau and Brusque's major textile groups after 1970: the financialization and the new spaces of accumulation

Palavras-chave em inglês:

Textile industry – Blumenau (SC)

Textile industry – Brusque (SC)

Área de Concentração: Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente

Titulação: Mestra em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora:

Ana Lúcia Gonçalves da Silva

Fernando Cesar de Macedo Mota

Ivo Marcos Theis

Data da defesa: 14-12-2012

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico



DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

VANESSA FOLLMANN JURGENFELD

Transformações dos Grandes Grupos Têxteis de Blumenau e Brusque após 1970: a financeirização e os novos espaços de acumulação

Defendida em 14/12/2012

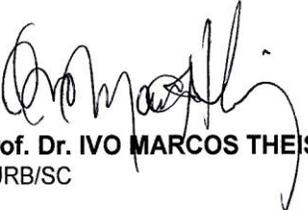
COMISSÃO JULGADORA



Prof.^a Dr.^a ANA LÚCIA GONÇALVES DA SILVA
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. FERNANDO CEZAR DE MACEDO MOTA
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. IVO MARCOS THEIS
FURB/SC

Aos meus pais: Lúcia Maria e Eduardo.
E ao meu irmão Alexandre

AGRADECIMENTOS

A vida é mesmo cheia de ciclos de transformação. Na minha vida especificamente essa palavra “transformação” ganhou uma dimensão enorme em 2012, quando encampava de forma concreta essa pesquisa, depois das aulas igualmente transformadoras que tive no Instituto de Economia da Unicamp, durante um sofrido (e rico) período de amadurecimento pessoal.

Esta pesquisa iniciou há muitos anos, mas foi ganhando novos contornos a cada confronto com a realidade. A história, em linhas breves, pode ser resumida assim: iniciou em 2003 quando decidi sair de São Paulo rumo a Santa Catarina, aos 23 anos e formada em jornalismo, e deparei-me com um emprego no jornal de Santa Catarina, em Blumenau, onde permaneci por um ano. Neste tempo, entendi um pouco mais da cultura de uma cidade têxtil de origem alemã, conheci empresários, trabalhadores e vivenciei diversos debates (alguns somente internos), que aos poucos foram se transformando em textos. Em 2004, retornei à imprensa paulista, tornei-me correspondente do jornal Valor Econômico em Santa Catarina, cobrindo o Estado e especialmente aquela região, ao mesmo tempo em que iniciava uma nova graduação, dessa vez em economia, na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Em 2009, aquela realidade, até então escrita por mim nas páginas dos jornais, viraria também meu primeiro grande projeto de pesquisa acadêmica. Ao entrar para o curso de mestrado da Unicamp em 2010, novas óticas se abriram a partir de outras leituras, descobertas e conflitos. E para essa realidade retornei em nova pesquisa que aqui é apresentada.

Apesar de não satisfazer a todos a contento, como costuma ocorrer no meio acadêmico (e na vida), esta pesquisa tenta ser uma contribuição ao debate e é representativa da continuidade de uma caminhada iniciada, portanto, quase 10 anos atrás. Claro que é importante advertir que nunca se pode deixar de lado as limitações do próprio olhar desta pesquisadora (economista e jornalista econômica) diante de um tema tão complexo como são as mutações do capitalismo, estudadas a partir de uma região do Brasil e em meio ao universo das grandes empresas têxteis daquele lugar.

Este estudo existe pelo contato que tive com bons profissionais das duas universidades públicas por onde passei – UFSC e Unicamp. É dedicado, sobretudo, a todos aqueles que levam a sério o ofício de professor, que iluminaram meus olhos com suas ótimas aulas e me deixaram com essa grande vontade de seguir no meio acadêmico, aprofundando questões.

Agradeço assim aos professores que tive no Instituto de Economia da Unicamp: Ana Lucia Gonçalves da Silva, pelas aulas, pela amizade e paciência na orientação; Wilson Cano e

Fernando Macedo, pelas importantes sugestões como membros da qualificação e da banca. Agradeço também a Alejandra Caporale, Carlos Brandão, Humberto Nascimento e Milena Domingues pelas reflexões proporcionadas.

Na UFSC, sou grata especialmente ao professor Hoyêdo Nunes Lins, pela leitura de uma primeira versão deste trabalho, e ao professor Armen Mamigonian (UFSC e USP), pelas diversas conversas sobre economia ao longo de uma vida. Agradeço também ao professor Micaelson Lacerda, da URCA, pela companhia durante a temporada em Campinas, quando dedicou parte do seu tempo debatendo o tema desta pesquisa comigo e pela leitura ao seu término.

Sou grata ao jornal Valor Econômico pelos dois anos de licença para este mestrado. Em especial, agradeço à secretária-executiva do Valor, Célia Franco, uma grande amiga, presente nas horas mais difíceis. Também no Valor sou grata a William Volpato Pedro, gerente do Valor Data, que auxiliou com informações estatísticas.

Em Blumenau, os agradecimentos envolvem as pessoas que me concederam entrevistas nos últimos 10 anos e à equipe do arquivo José Ferreira da Silva. Sou também grata ao membro da banca, Ivo Theis, professor da Universidade Regional de Blumenau (FURB), pelas importantes observações durante a defesa.

Àquela família que a gente escolhe, agradeço o ombro de: Alessandra Ogeda, Alice Forjaz, Gustavo Pinto, Felipe Bueno, Fernanda Steiner, Fernanda Veiga, Heloiza Canassa, Bianca Costa, Leonardo Mecchi, Mariana Mecchi, Patrícia Yakabe, Cristiane Santana, Marco Aurélio Santana, Adrian Follmann, Renata Follmann, Fabíola Follmann, Sandra Boccia, Luciano Máximo, Robinson Borges, Diego Viana, Cyro Andrade, Bruno Saito, Maria Luiza Furia, Amarílis Lage, Violeta Marien, Ângela Bittencourt, Lidia Brondi, Gabriela Weber, Alexandre Otuki, Ricardo Zanei, Juliana Ferrari, Camila Gasparetto, Felipe Gaiotto, Rafael Silva, Daniel Feldmann, Daniel Sampaio, Fábio Pimentel, Alexandre Berzagli, Jana Silverman, Yvone Jurgenfeld e Luziene Santos.

Aos meus pais, ao meu irmão e às minhas cinco “tias-mães”, a eterna gratidão pelo imenso carinho que me nutriu especialmente em todos os dias de 2012.

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS.....	XIII
LISTA DE QUADROS.....	XIII
LISTA DE TABELAS.....	XIII
INTRODUÇÃO.....	1
O SETOR TÊXTIL DE BLUMENAU E BRUSQUE E A IMPORTÂNCIA DOS GRANDES GRUPOS.....	7
CAPÍTULO 1. FORMAÇÃO SOCIOECONÔMICA: A ORIGEM DE BLUMENAU E BRUSQUE	11
1.1 NOTA INICIAL: AS ESPECIFICIDADES DA FORMAÇÃO DO VALE DO ITAJAÍ	11
1.2 CARACTERIZAÇÃO DA FORMAÇÃO SOCIOECONÔMICA	12
1.2.1 <i>A divisão da terra: as pequenas propriedades de policultivo</i>	12
1.2.2 <i>A divisão de classes</i>	16
1.2.3 <i>O sistema colônia-venda</i>	20
1.2.4 <i>A pequena produção mercantil</i>	22
CONCLUSÃO.....	26
CAPÍTULO 2. O SURGIMENTO DOS GRANDES GRUPOS TÊXTEIS DO VALE DO ITAJAÍ	29
2.1 NOTA INICIAL: UMA PERIODIZAÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL.....	29
2.2 A ORIGEM DO CAPITAL INDUSTRIAL TÊXTIL: DE 1880 À PRIMEIRA GUERRA MUNDIAL.....	31
2.2.1 <i>Desdobramentos da Primeira Guerra Mundial</i>	43
2.3 A CONSOLIDAÇÃO E AS DERIVAÇÕES DO CAPITAL INDUSTRIAL TÊXTIL PARA FORMAÇÃO DE NOVOS GRUPOS TÊXTEIS: PÓS-PRIMEIRA GUERRA ATÉ A CRISE DE 1929	45
2.4 O CAPITAL INDUSTRIAL TÊXTIL NA FORMAÇÃO DE OUTROS SETORES: DO FIM DA GRANDE DEPRESSÃO À SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.....	52
2.5 A EXPANSÃO DOS GRANDES GRUPOS DO VALE DO ITAJAÍ: DA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL ATÉ O INÍCIO DOS ANOS 1970.....	59
2.5.1 <i>Desdobramentos da Segunda Guerra Mundial</i>	59
CONCLUSÃO.....	65
CAPÍTULO 3. OS ANOS 1970 E 1980: TRANSFORMAÇÕES DE CAPITAL DOS GRANDES GRUPOS TÊXTEIS E A ACELERAÇÃO DE RELOCALIZAÇÕES ESPACIAIS	67
3.1 NOTA INICIAL: A RUPTURA DO PADRÃO DE ACUMULAÇÃO MUNDIAL	67
3.1.1 <i>O Brasil diante da ruptura do padrão de acumulação mundial</i>	70
3.2 O CAPITAL FINANCEIRO E O SEU PRIMEIRO GRANDE AVANÇO: A ABERTURA DE CAPITAL DAS TÊXTEIS NA BOLSA DE VALORES.....	77
3.3. O CAPITAL AGRÁRIO: AS EMPRESAS TÊXTEIS NA PRODUÇÃO DE SOJA E ALGODÃO	80
3.4 A IMPORTÂNCIA DE CIDADES VIZINHAS A BLUMENAU E BRUSQUE: A BUSCA DE NOVOS ESPAÇOS NA HINTERLÂNDIA	86
3.5 A CONSTRUÇÃO DE NOVOS ESPAÇOS FORA DA HINTERLÂNDIA.....	89
3.5.1 <i>A produção industrial no Nordeste</i>	89
3.5.2 <i>As primeiras lojas próprias e o avanço espacial por meio do capital comercial no Sudeste</i>	91
3.5.3 <i>As exportações</i>	93
3.6 CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO: OS GRANDES GRUPOS DOS ANOS 1980.....	95

CONCLUSÃO	101
CAPÍTULO 4. OS ANOS 1990 E 2000: A SUPREMACIA DO CAPITAL FINANCEIRO NAS TÊXTEIS E OS NOVOS ESPAÇOS DE ACUMULAÇÃO.....	103
4.1 NOTA INICIAL: A EXACERBAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO E O “NOVO” ROMPIMENTO DAS BARREIRAS GEOGRÁFICAS DE PRODUÇÃO.....	103
4.2 AS MUDANÇAS NO CAPITAL SOCIAL DAS TÊXTEIS DO VALE DO ITAJAÍ NOS ANOS 1990.....	110
4.2.1 Hering.....	111
4.2.2 Teka.....	113
4.2.3 Karsten.....	116
4.2.4 Buettner.....	118
4.2.5 Cremer.....	120
4.2.6 Renauxview.....	122
4.2.7 Fábrica de Tecidos Carlos Renaux.....	124
4.2.8 Schlösser.....	126
4.3 OUTROS ASPECTOS DA FINANCEIRIZAÇÃO: O NOVO MERCADO E OS NOVOS INSTRUMENTOS DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS (DERIVATIVOS).....	128
4.3.1 O Novo Mercado.....	129
4.3.2 Instrumentos Financeiros Derivativos.....	132
4.4 A CRIAÇÃO DE NOVOS ESPAÇOS PARA ALÉM DO VALE DO ITAJAÍ.....	134
4.4.1 Revisitando o Nordeste.....	135
4.4.2 A nova fronteira de produção no Centro-Oeste.....	139
4.4.3 A expansão da acumulação via “novo” capital comercial: a maior inserção no varejo próprio e a criação de franquias.....	143
4.4.4 A “nova” balança comercial têxtil: o avanço da produção na Ásia e do déficit comercial têxtil.....	147
4.5. CRISE NO EMPREGO, NA PRODUÇÃO E OS NOVOS PROCESSOS DE CONCENTRAÇÃO.....	154
4.5.1 Emprego têxtil em Blumenau e Brusque.....	155
4.5.2 A grande empresa têxtil em Blumenau e Brusque.....	158
4.5.3 A produção têxtil e o Valor da Transformação Industrial (VTI) do Estado.....	164
4.5.4 A recuperação judicial, a falência de grandes grupos têxteis e os processos de aquisição/fusão.....	166
CONSIDERAÇÕES FINAIS	175
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	187
ANEXO ESTATÍSTICO.....	199

Lista de gráficos

Gráfico 1. Balança Comercial Têxtil de Sant Catarina.....	144
Gráfico 2. Importação têxtil por Santa Catarina (Itens selecionados)	148
Gráfico 3. Exportação têxtil de Santa Catarina (itens selecionados).....	149
Gráfico 4. Balança comercial têxtil brasileira	150

Lista de quadros

Quadro 1. Primeiro ciclo: os pioneiros têxteis de Blumenau e Brusque.....	33
Quadro 2. Segundo ciclo: as empresas têxteis de Blumenau e Brusque criadas na década de 1920.....	45
Quadro 3. Derivações do capital industrial têxtil (1920-1940).....	52
Quadro 4. O terceiro ciclo: as têxteis dos anos 1930.....	54
Quadro 5. O quarto ciclo: as empresas têxteis do pós-Segunda Guerra Mundial	61
Quadro 6. Unidades produtivas da Cia Hering em SC na década de 80.....	84
Quadro 7: Empresas controladas pela Cia Hering na década de 80	94
Quadro 8. Principais empresas que compõem os grupos têxteis do Vale do Itajaí na década de 1980.....	95
Quadro 9. Controle acionário dos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí na década de 1980	96

Lista de tabelas

Tabela 1. Posição ocupada pelos grupos têxteis de capital aberto do Vale do Itajaí no ranking dos 300 maiores grupos do país	93
Tabela 2. Posição dos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí dentre os maiores de fiação, tecelagem e malharia do país na década de 1980	97
Tabela 3: Composição acionária da Hering: % de participação no total de ações	109
Tabela 4: Composição acionária da Hering: % de participação no total de ações ordinárias ..	110
Tabela 5: Composição acionária da Teka: % de participação nas ações totais	111
Tabela 6: Composição acionária da Teka: % de participação nas ações ordinárias.....	112
Tabela 7: Composição acionária da Karsten: % de participação no total de ações	114
Tabela 8: Composição de capital da Karsten: % de participação no total de ações ordinárias	115
Tabela 9: Composição acionária da Buettner: % de participação no total de ações.....	116
Tabela 10: Composição acionária da Buettner: % de participação das ações ordinárias	116
Tabela 11: Composição acionária da Cremer: % de participação no total de ações	117
Tabela 12: Composição acionária da Renauxview: % no total de ações	119
Tabela 13: Composição acionária da Renauxview: % de participação nas ações ordinárias ..	120
Tabela 14: Composição acionária da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux: % de participação no total de ações	122
Tabela 15: Composição acionária da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux: % de participação das ações ordinárias	123
Tabela 16: Composição acionária da Schlösser: % de participação no total de ações	124
Tabela 17: Composição acionária da Schlösser: % de participação nas ações ordinárias	125
Tabela 18: Valor de mercado da Hering	127

Tabela 19. Número de empresas têxteis (estabelecimentos).....	152
Tabela 20. Número de trabalhadores nas empresas têxteis	153
Tabela 21. Participação do emprego têxtil no total de emprego gerado	154
Tabela 22. Empresas têxteis por tipo de estabelecimento em Blumenau	156
Tabela 23. Empresas têxteis por tipo de estabelecimento em Brusque	156
Tabela 24. Emprego gerado por tipo de estabelecimento têxtil em Blumenau	157
Tabela 25. Emprego gerado por tipo de estabelecimento têxtil em Brusque	158
Tabela 26. Distribuição dos trabalhadores por faixa de remuneração média nas empresas têxteis em Blumenau	160
Tabela 27. Distribuição dos trabalhadores por faixa de remuneração média nas empresas têxteis em Brusque	160

RESUMO

Os grandes grupos têxteis são parte essencial da história socioeconômica de Blumenau e Brusque, municípios localizados no Vale do Itajaí (SC). Esta região começou a ser colonizada em 1850, e apenas 30 anos depois já iniciava a fabricação têxtil, tornando-se uma área de relevância no país, de modo que hoje não é compreendida sem que se entenda o desenvolvimento e as transformações de capital desta indústria. Esta pesquisa estuda as grandes empresas têxteis que ajudaram a formar e a transformar historicamente esta economia regional. Procura-se entender as especificidades desta formação socioeconômica, as origens do capital fundador deste ramo industrial e especialmente as mutações no pós-1970, diante da financeirização global e da busca de novos espaços para acumulação de capital.

Palavras-chave: indústria têxtil – Blumenau (SC), indústria têxtil – Brusque (SC).

ABSTRACT

Large textile groups are an essential part of the social and economic history of Blumenau and Brusque, cities located in the Vale do Itajaí region in the southern state of Santa Catarina. The region was first colonized in 1850, with textile production beginning just 30 years later. It became one of the key manufacturing areas in Brazil, in a way that cannot be recognized without understanding the development and transformation of the textile industry. This research is focused on the major textile companies that helped create and transform this regional economy. It attempts to examine the social and economic specificities of this area, the groups' founding capital and, most importantly, its transformations after the 1970s amid global financialization and the search for new places for capital accumulation.

Keywords: textile industry – Blumenau (SC), textile industry - Brusque (SC).

Introdução

A história socioeconômica de Blumenau e Brusque, no Vale do Itajaí, região Nordeste de Santa Catarina, se mistura à história dos grandes grupos têxteis que ali se instalaram. O início da colonização desta região ocorre em 1850 e apenas 30 anos começa a fabricação têxtil. Esta região aos poucos se tornara uma área de relevância no país neste tipo de manufatura e sua compreensão depende essencialmente do entendimento do desenvolvimento e das transformações de capital deste ramo industrial.

A problemática proposta é de um estudo das grandes empresas têxteis que ajudaram a formar e a transformar historicamente essa economia regional, como Hering, Karsten, Buettner, Renaux, dentre outros grupos.

Uma análise deste tipo joga luz não só na compreensão desta economia regional como também sobre o debate das mudanças do sistema capitalista sob o foco da grande corporação¹. Esta se tornou o mais importante agente do capitalismo moderno, sendo ator fundamental nas últimas décadas, principalmente, no que diz respeito à financeirização e à reorganização espacial capitalista (CORRÊA, 1996; BRAGA, 1997).

O pós-1970, período histórico de foco desta pesquisa, representa o início de uma crise no capitalismo mundial, ainda que suas repercussões no Brasil sejam sentidas mais tardiamente, a partir da metade dos anos 1980 em diante, com grande evidência no setor têxtil nacional, especialmente nos anos 1990, sob efeitos da abertura econômica, em meio a uma política econômica de cunho neoliberal.

Os momentos de crise sistêmica, como é este o caso, representam fases de queima e destruição organizada de riqueza não socialmente sancionada pelos mercados, e como são períodos perturbadores das trajetórias, estes revelam a lógica maior que preside a dinâmica do sistema capitalista. São, portanto, bons momentos para analisar os movimentos expansivos do capital dinheiro D-D' (BRANDÃO, 2010).

As crises forçam também algum tipo de racionalização arbitrária no sistema capitalista, com diversas conseqüências que se apresentam por meio de um custo social na forma de falências,

¹ O uso da expressão grande corporação deve ser relativizado nesta pesquisa: quando tratamos dos grupos têxteis do Vale do Itajaí estamos tratando de grande corporação para a área regional e para o mercado nacional. São empresas que possuem mais de 500 funcionários. As têxteis do Vale do Itajaí, bem como as demais empresas têxteis do país de grande porte, não são grandes corporações multinacionais. Como na maior parte das vezes na literatura econômica a expressão “grande corporação” está relacionada a um grupo multinacional, é importante relativizar o termo diante do que estamos classificando como grande corporação têxtil do Vale do Itajaí.

colapsos financeiros, desvalorização forçada de ativos fixos e poupanças pessoais, inflação, concentração crescente do poder econômico e político em poucas mãos, queda dos salários reais e desemprego. Uma análise durante o período de crise permite entender que, tudo o que precisará ocorrer para sustentar o sistema capitalista, ocorrerá a partir da criação de condições para a renovação da acumulação (HARVEY, 2005).

Há como parâmetro para essa pesquisa a idéia de que o sistema capitalista não tem outra escolha a não ser crescer² continuamente para sua própria sobrevivência. O que move os capitalistas é a busca de lucro, de maneira sempre ampliada, em luta contra a tendência de decréscimo da taxa de lucro, dada, ironicamente, pelo próprio movimento do capitalismo, mas recorrentemente contrarrestada.

Na sua própria caminhada “evolutiva”, observada basicamente pelos processos de concentração e centralização do capital, o sistema capitalista rompe sempre com qualquer tendência ao equilíbrio e cria as bases para a sua própria destruição.

A concentração seria o crescimento do capital por meio da capitalização da mais-valia produzida por esse mesmo capital. Nas palavras de Rodolsky (1968): o acúmulo de trabalhadores em determinados pontos junto com seus instrumentos, porém, mais do que isso, trata-se de uma junção de braços e instrumentos sob o domínio do capital. Já por centralização³ entende-se a reunião de diversos capitais em um só. Os dois processos, contudo, agem constantemente um sobre o outro.

Em busca de um lucro cada vez maior e em meio ao processo de concentração e centralização, o capital se transforma. Ou melhor, as diversas frações (as diversas partes) que compõem o capital se transformam. Observar essas frações significa entender o capital nas suas mais variadas apresentações (como, por exemplo, capital produtivo, mercantil-financeiro,

² Como observa Harvey (2005): “A teoria de Marx do crescimento sob o capitalismo situa a acumulação de capital no centro das coisas. A acumulação é o motor cuja potência aumenta no modo de produção capitalista. O sistema capitalista é, portanto, muito dinâmico e inevitavelmente expansível; esse sistema cria uma força permanentemente revolucionária, que, incessante e constantemente, reforma o mundo em que vivemos” (HARVEY, 2005, p. 43).

³ Para compreensão do processo de centralização, ajuda a definição de Bukharin (1915), que observa dois tipos de centralização do capital: o primeiro, quando uma unidade econômica absorve outra similar (centralização horizontal). O segundo, a centralização vertical, quando uma unidade econômica assimila outra pertencente a um ramo estranho. Ainda conforme este autor, o processo de centralização no século XIX expressou-se na absorção dos pequenos capitalistas e no desenvolvimento das grandes empresas individuais. Seguindo o ritmo de desenvolvimento das grandes empresas, houve redução do número de concorrentes paralelamente ao processo de centralização. Porém, a intensidade da concorrência cresceu, dado que um número menor de grandes empresas passou a competir pelo mesmo mercado. Em vez de uma concorrência entre vários capitalistas individuais, nesta fase mais moderna do capitalismo, podemos entender que ela se tornava uma concorrência entre certas associações de capitalistas, e mal ela cessa em um ramo inteiro, parte para outro.

mercantil-comercial, agrário etc) e a predominância de cada uma delas em cada fase do movimento histórico da acumulação.

A fim de entender essa lógica capitalista, portanto, é importante um olhar sobre as diferentes formas de “apresentação” do capital dominante – mercantil⁴ (comercial e usurário), produtivo e agrário –, pois ele dá pistas de como se dá a reprodução do capital (e das relações sociais).

Para tanto, a pergunta que norteia esta pesquisa é: por que e como o rompimento do padrão de acumulação mundial após 1970 alterou as frações de capital e a organização espacial de grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí?

Parte-se da hipótese de que o capital industrial têxtil do Vale do Itajaí se transformou nas últimas décadas cada vez mais em um capital mercantil financeiro e mercantil comercial, com ampliação de sua espacialidade, adaptando-se às mudanças do capitalismo nesta etapa mais moderna, marcada por uma financeirização exacerbada das grandes empresas e pela criação de novos espaços de produção e reprodução do capital.

No intuito de validar (ou não) essa hipótese, percorrem-se três etapas de pesquisa:

1) o entendimento do Vale do Itajaí, discutindo o processo de formação das classes sociais e a hierarquia/hegemonia de uma classe detentora dos meios de produção sobre a classe que, ao longo da história, passa a ser despossuída dos meios que detinha para produção de sua vida. Parte-se, portanto, de uma análise breve da formação socioeconômica do Vale do Itajaí. Essa

⁴ Cano (2010) observa que o capital mercantil pode compreender as formas comercial e usurária. A origem deste capital é anterior à acumulação primitiva, que é a etapa do capitalismo originário. O capital mercantil inicia-se com as trocas mercantis de bens e serviços e estaria restrito à órbita da circulação. Com o avanço do capitalismo, sua forma inicial não desapareceria, mas, segundo este autor, “algumas frações (do capital mercantil) se transformariam em três partes: 1) em capital produtivo, ao penetrar a órbita da produção”; 2) uma segunda parcela deste capital permaneceria como comercial – porém agora subordinada pelo novo, o capital industrial; 3) outras parcelas assumiriam o que Cano denominou de funções especializadas, como, por exemplo, a do capital imobiliário (CANO, 2010). Segundo este mesmo autor, o capital mercantil será dominante numa região nos primórdios de seu desenvolvimento capitalista. Depois, é “superado” pelo poder do capital industrial. Mas nunca perde de todo sua importância. O capital mercantil antigo reaparece em formas “modernizadas”.

De acordo com Cano (2010), “tomando algumas ilustrações históricas, podemos afirmar que muitas das antigas fortunas familiares, de proprietários de grandes fábricas têxteis (e também de alguns outros setores), em pleno período de industrialização, eram, na realidade, capitais mercantis que não se haviam convertidos plenamente em capitais industriais. Seus ativos – onde a terra urbana tinha alta participação – guardavam muito mais relação com o comportamento de um capital mercantil do que com o de um capital industrial. É preciso entender que, a despeito de ter se convertido em industrial, a mentalidade e cultura de seus titulares é ainda predominantemente mercantil: são comumente arcaicas suas idéias e reivindicações junto ao Estado, sobre temas como tarifas, tributação, contratos de trabalho, progresso técnico etc. [...] Assim, nossa história econômica mostra – até mesmo no Nordeste – várias conversões de capital mercantil arcaico em capital agrário, industrial (em geral nas indústrias leves e de menor porte) –, bancário (os antigos e pequenos bancos regionais privados) – ou em serviços modernos. Ainda assim ele manterá seus condicionamentos sobre as estruturas de poder local” (CANO, 2010, p. 6).

categoria foi usada por diversos pesquisadores⁵ tanto da economia quanto da geografia para apreender a totalidade de diversas esferas – econômica, política, cultural e social - de uma sociedade;

2) analisa-se a transformação de capital dos grandes grupos do complexo industrial têxtil-vestuarista do Vale do Itajaí, percorrendo, por meio de uma periodização histórica, as origens do capital fundador deste ramo e os desdobramentos de capital deste setor até o fim da década de 1960. Esta análise busca entender as mudanças nas diversas frações de capital (mercantil, agrário, industrial, financeiro) que compõem os grandes grupos têxteis locais; e

3) busca-se discutir e analisar o ciclo econômico mais recente, que teria se iniciado pelo rompimento do padrão de acumulação mundial capitalista na década de 1970, com as novas transformações dele decorrentes no Brasil, especialmente após a abertura econômica nos anos 1990, em relação à exacerbação da financeirização e ampliação dos horizontes espaciais para produção e reprodução capitalista do setor têxtil da região, sobretudo, dos grandes grupos de Blumenau e Brusque.

Há outras questões adjacentes que também serão percorridas. Afinal, em busca de uma “nova” integração mundial, diversas mudanças feitas por grandes grupos não necessariamente trouxeram benefícios regionais e nacionais, podendo ter contribuído para um processo de desindustrialização relativa⁶? Não teriam um caráter regressivo tais transformações?

Esta pesquisa percorre fatores externos e fatores internos que são simultâneos e servem para o entendimento da dinâmica do desenvolvimento capitalista. Não se assume a interpretação de uma dinâmica interna própria ao Vale do Itajaí desvinculada dos importantes desdobramentos do capitalismo mundial e do capitalismo brasileiro, ainda que existam diversos elementos que são específicos dessa formação socioeconômica.

O olhar para o Vale do Itajaí, portanto, não é apenas endógeno a ele, como costumam fazer os estudos de distritos industriais, mas há um esforço para se contemplar suas inter-regionalidades (estaduais, nacionais e internacionais).

⁵ A categoria “formação socioeconômica” é usada por autores como: Celso Furtado (1959), Ignácio Rangel (1987), Milton Santos (2005), dentre outros.

⁶ A desindustrialização é relativa porque se manifesta em dados relativos e não nos dados absolutos. Há um intenso debate sobre esse termo e sobre se de fato isso ocorre no país e desde quando; se além de relativa, ela também seria precoce em países subdesenvolvidos, como o Brasil, que começam a sentir perda de participação da indústria na atividade econômica do país antes do seu amadurecimento. Entende-se nesta pesquisa que há diversos indicadores que podem ajudar a auferir um processo de desindustrialização relativa, como a perda de participação da indústria no PIB; o “desadensamento” das cadeias produtivas pelo Valor de Transformação Industrial (VTI); queda relativa na participação do emprego industrial; queda relativa da participação da manufatura na balança comercial. Sobre a questão de desindustrialização, consulte: IEDI (2005) e UNCTAD (2003).

Neste estudo, analisam-se as frações de capital que compõem tais grupos em cada momento histórico e sob quais condições histórico-geográficas e socioeconômicas houve as “metamorfoses” desses grupos.

Tenta-se entender como as grandes empresas têxteis de Blumenau e Brusque sedimentam o terreno para as suas transformações a fim de ampliar a acumulação, de forma que preservem seu espaço (ou algum espaço) no jogo competitivo global.

Ao percorrer as diversas frações de capital, não significa dizer que esta pesquisa tenha intenção de fazer uma tipologia do capital, mas salientar que há diversas formas de reprodução. E esta reprodução ao longo da história ocorre associada a transformações sociais e espaciais. Entende-se que uma contém a outra, pois as relações de produção gerais são simultaneamente sociais e espaciais.

Na análise em questão, os grandes grupos com capital aberto – pelas informações disponíveis em bolsa de valores – permitem uma visão mais precisa das transformações, pelo próprio detalhamento disponível em termos de acionistas, composição do capital social, endividamento, subsidiárias etc. Sempre que possível, grandes grupos de capital fechado também foram contemplados nesta pesquisa, mas não com a mesma intensidade de informações.

Não se trata de uma análise de estratégias para identificar qual grupo foi mais bem sucedido, nem mesmo se pretende meramente contar a história de cada grupo, mas persegue-se o objetivo de mostrar os grandes movimentos deste capital têxtil ao longo da história, apropriando-se dos grandes grupos para explicar, em alguma medida, também o desenvolvimento do capitalismo histórico (e vice-versa).

Pretende-se, dessa forma, uma interpretação do processo histórico da formação e transformação das principais forças produtivas têxteis do Vale do Itajaí, especialmente no pós-1970.

Para isso, esta pesquisa baseia-se em informações históricas coletadas em fontes secundárias e primárias, além de contemplar uma pesquisa de campo, com entrevista qualitativa.

O estudo está dividido em quatro capítulos. Os aspectos mais importantes na constituição das classes sociais de Blumenau e Brusque, o contexto em que tais cidades surgem no país, a origem da indústria têxtil regional e as principais transformações de capital dos grandes grupos têxteis até 1960 serão abordados nos Capítulos 1 e 2.

Para entender o que ocorreu com as diversas frações de capital (suas derivações para outros setores e espaços geográficos) que compõem o setor têxtil do Vale do Itajaí, especialmente analisando os grandes grupos têxteis de Blumenau e Brusque após os processos de transformação do capitalismo contemporâneo (pós-1970), os capítulos 3 e 4 percorrem os seguintes temas: a financeirização via bolsa de valores e os novos sócios do mercado financeiro; a apropriação de outras áreas de produção como Goiás e alguns Estados do nordeste brasileiro e da Ásia; as mudanças na importância dos grandes grupos em número de empresas e empregos gerados na região de origem; a queda relativa do setor têxtil no Valor de Transformação Industrial (VTI) do Estado; as transformações na balança comercial deste setor e os principais processos de falência e recuperação judicial.

Abordam-se nesta pesquisa algumas questões socioespaciais, mas não sua totalidade, pois não são estudadas todas as mudanças socioespaciais pertinentes à região, o que certamente valeria uma nova pesquisa específica apenas sobre isso. São analisadas, contudo, algumas relocalizações geográficas e transformações na produção, no emprego regional e no comércio exterior do setor têxtil, apontando aspectos que ajudam a entender alterações recentes vividas pelas cidades em questão, não esgotando obviamente o assunto.

Esta pesquisa entende que a sobrevivência do capitalismo tem dependido “da produção e ocupação distintas de um espaço fragmentado, homogeneizado e hierarquicamente estruturado, da diferenciação entre os centros e as periferias em escalas múltiplas” (LEFEBVRE *apud* SOJA, 1989, p. 115). Por isso, não se prescinde como base a interpretação do tipo “centro-periferia”. Ainda que alguns autores possam insistir no fim da dicotomia centro-periferia, essa espacialização marxista é de fundamental importância, pois permite a percepção de uma relação exploratória no controle dos meios de produção, por meio de uma apropriação do valor pela classe social dominante (SOJA, 1989).

O setor têxtil de Blumenau e Brusque e a importância dos grandes grupos

A importância do setor têxtil de Blumenau e Brusque é histórica. Além de estar na formação dessa região, ela pode ser “traduzida” para os dias atuais a partir de alguns números.

Esse setor é constituído por quase 2 mil empresas e aproximadamente 50 mil trabalhadores (Rais, 2010). Em termos relativos, esses dois municípios representam 4,73% do emprego têxtil nacional e 3% das empresas têxteis do país. Em Santa Catarina, a indústria têxtil dessas localidades representa nos dias de hoje 21,4% dos estabelecimentos têxteis do Estado e 28,26% do emprego têxtil (Rais, 2010).

Das exportações têxteis nacionais, atualmente menos de 1% significa produção de Santa Catarina enquanto o Estado responde por quase 30% das importações têxteis nacionais (Aliceweb, 2011). No fim dos anos 1990, o quadro era diferente: sua representatividade em termos de exportação ficava entre 2% e 3%, enquanto na importação nacional tinha uma participação próxima a 0,1% (Aliceweb, 2011; Rais, 2010).

Em termos regionais, além de representar o começo da produção de manufaturados no Vale do Itajaí e no Estado de Santa Catarina – cuja indústria se inicia pelo ramo têxtil e pelo ramo de alimentação -, o têxtil ao longo dos anos foi o maior empregador de Blumenau e Brusque, representando mais da metade dos empregos nesses municípios.

Como exemplo, podem ser observados os dados históricos de Blumenau: em 1958, o setor têxtil abrigava 66% dos trabalhadores desta cidade⁷. Em 1985, representava quase 40% dos empregos gerados. Em 2010, caiu para 25%. Mas, apesar de um declínio de sua participação, é um setor que ainda tem sua relevância, respondendo por um quarto dos empregos locais.

Dentro do setor têxtil, observa-se que os grandes grupos que surgiram em Brusque e Blumenau – foco desta pesquisa – possuem bastante importância na geração de emprego e renda e na movimentação econômica local. A grande empresa têxtil – classificada neste estudo as que possuem mais de 500 funcionários –, além de ter sido um elemento decisivo na formação socioeconômica desta região, ao longo de sua história teve papel ativo no crescimento da economia local.

⁷ Dados retirados de Singer (1968).

Das grandes empresas têxteis surgiram outras empresas de diferentes setores industriais na região do Vale do Itajaí, além de bancos e atividades agrícolas, estando as têxteis muitas vezes na origem da diversificação produtiva local. Além disso, estão na origem de diversas pequenas e médias empresas na região no próprio ramo têxtil.

Nos seus tempos áureos, a grande empresa têxtil respondia por cerca de 85% do emprego têxtil em Blumenau (em 1985) e por quase 65% do emprego têxtil de Brusque. Em 2010, embora com uma participação relativa menor – 45% em Blumenau e próximo a 20% em Brusque - ainda possuía um papel de destaque.

Quatro grandes empresas têxteis do Vale do Itajaí - Hering, Karsten, Buettner e Teka - estiveram dentre os maiores grupos empresariais do país, segundo ranking Balanço Anual⁸, publicado pelo jornal Gazeta Mercantil, nos anos 1980. Em 1994, das 12 empresas brasileiras com maior faturamento, cinco eram do Vale do Itajaí: Teka, Artex, Karsten, Cremer e Hering (BNDES *apud* SIEBERT, 2006). Outro dado interessante é que dentre as 10 maiores empresas de Blumenau em número de funcionários no início dos anos 2000 todas eram têxteis⁹ (SIEBERT, 2006).

Esta magnitude concedeu às grandes empresas têxteis um poder decisório relevante. E não apenas econômico. Os dirigentes das grandes empresas são também representantes de instituições locais, como sindicatos patronais e associações de classe. As famílias fundadoras das grandes empresas geralmente possuem alguns membros na política catarinense e estão envolvidos com a cultura local. Não são raros, por exemplo, livros históricos sobre o local escritos por membros dessas famílias. Também não são raros documentos do poder público municipal ressaltando a importância dessas empresas e a concessão de benefícios como infraestrutura para a melhor acomodação deste capital no local. Ou seja, trata-se de um poder que se estende para as mais diversas esferas sociais e políticas¹⁰.

⁸ A Gazeta Mercantil publicou ranking das maiores empresas do país até 2008, quando o jornal encerrou suas atividades. Outros veículos de comunicação, como o jornal Valor Econômico, ocuparam tal lacuna com anuários similares. Nessas publicações, é possível constatar que as têxteis de Santa Catarina não estão contempladas entre os maiores grupos do país até 2010, quando a Hering rompeu esse cenário, sendo a única da região a voltar a aparecer na lista (Valor 1000, Valor Econômico; Ano 12, n. 12, agosto de 2012; Valor 1000, Valor Econômico, Ano 11, n. 11, agosto de 2011; Valor 1000, Valor Econômico, Ano 10, n. 10, agosto de 2010).

⁹ Ver: Tabela 1, Anexo Estatístico.

¹⁰ Ver mais sobre a discussão do poder local em: Tomio (2000) e em Simão (2000)

Apesar de importantes na realidade local e de alguma maneira também relevantes no âmbito do setor têxtil nacional, o faturamento anual dessas empresas não é mais tão expressivo na atualidade nem mesmo sua lucratividade¹¹.

Portanto, pondera-se que, ao mesmo tempo que possuem uma importância histórica na realidade regional e setorial-nacional, há mudanças recentes, dadas pelo novo padrão de acumulação mundial do pós-1970, que alteraram a realidade desses grupos e dessa região. Em especial, após a abertura econômica brasileira dos anos 1990 e a adesão do país ao receituário neoliberal, evidencia-se o fato de que as cartas do jogo são cada vez menos dadas por grupos locais e sim por uma realidade maior, configurada pelas empresas globais dos países centrais e pelas políticas econômicas do centro do sistema.

Existe, portanto, uma nova ordem mundial, novos padrões de concorrência, nos quais estes grupos do Vale do Itajaí passam a estar inseridos. A partir dos 1990, há novos determinantes, que solapam, em grande medida, o poder do local e o poder dos grandes grupos de Blumenau e Brusque.

¹¹ Ver: Tabela 2, Anexo Estatístico.

Capítulo 1. Formação socioeconômica: a origem de Blumenau e Brusque

1.1 Nota inicial: As especificidades da formação do Vale do Itajaí

A região do Vale do Itajaí, que tem Blumenau como a principal cidade, começou a ser ocupada em 1850. Apenas dez anos depois, inicia-se a ocupação de Brusque. Trata-se, em ambas, de um tipo de ocupação feito por imigrantes alemães, e realizado tardiamente em relação à colonização de portugueses na maior parte do território brasileiro. Ela ocorre somente em meados do século XIX, quando a colonização lusitana já estava em consolidação no litoral do país, incluindo a capital do Estado de Santa Catarina, Florianópolis, ocupada por açorianos ainda no século XVII e naquele momento recebendo o nome de Desterro.

Blumenau e Brusque, portanto, fazem parte de um segundo momento de colonização do país. Elas são contemporâneas ao nascimento de outros núcleos alemães de Santa Catarina, como Joinville, e de parte do Rio Grande do Sul. Suas formações ocorrem quando já há um governo imperial instalado no Brasil e que pretende ocupar as terras devolutas para assim evitar a invasão de nações inimigas.

Os imigrantes alemães se estabeleceram em uma área então conhecida como de floresta densa, entre o litoral e o planalto catarinense, portanto, longe geograficamente das propriedades latifundiárias de luso-brasileiros. Ao se estabelecerem em tais localidades, ficaram, por algum tempo, em áreas relativamente isoladas, gozando de certa autonomia, com um comércio em pequena escala não especializado, dominado por alguns comerciantes que eram proprietários de pequenas lojas nos principais centros coloniais (SEYFERTH, 1974).

O relativo isolamento inicial aumentou o poder daqueles que detinham o capital local. Em boa medida, pode-se dizer que o isolamento, por exemplo, permitiu a criação de núcleos coloniais etnicamente homogêneos. E isso evitou grandes conflitos que comprometessem a aceleração da acumulação de capital. Somente após 1870 pode-se afirmar que começa alguma miscigenação com os alemães pioneiros a partir da imigração de italianos para Blumenau e Brusque, mas que não chegou a alterar fundamentalmente o sistema colonial vigente (SEYFERTH, 1974).

Pela ordem cronológica, após a colonização de Blumenau, em 1850, houve a colonização por alemães das seguintes colônias: Dona Francisca (atual Joinville), em 1851, Brusque, em 1860, e Ibirama, em 1899¹².

Esta pesquisa concentra-se em Blumenau e Brusque, as duas principais colônias da região do Vale do Itajaí, pois é a partir delas que se forma a região em questão. Joinville, apesar de ser colonizada antes de Brusque, ainda em 1851, e de ter também um núcleo têxtil, está em outra região, não compreendida como Vale do Itajaí, tendo desenvolvido, ao longo de sua história, uma produção industrial metal-mecânica, prioritariamente.

A seguir, abordam-se as questões principais que ajudam a entender essa formação socioeconômica - a partir da divisão da terra, do capital e do trabalho -, o que dá base para a compreensão das condições para o surgimento da indústria têxtil regional.

1.2 Caracterização da formação socioeconômica

1.2.1 A divisão da terra: as pequenas propriedades de policultivo

A ocupação de Blumenau é um dos raros casos brasileiros e catarinenses em que se trata de uma colonização privada¹³, conduzida por um colonizador alemão chamado Hermann Blumenau, que posteriormente será conhecido apenas como “Dr. Blumenau”¹⁴. Aos 31 anos, ele soube do projeto do governo imperial brasileiro de ocupação de terras devolutas quando veio à América do Sul em missão de uma empresa colonizadora da Alemanha. Na ocasião, conheceu Santa Catarina e associou-se a Ferdinand Hackradt, que já estava há algum tempo em Santa Catarina (mas logo desistiria da sociedade). Dr Blumenau fez uma proposta de colonização ao governo imperial e, ao conseguir terras (uma parte dela doada pelo governo e outra parte comprada), decidiu iniciar sozinho, com recursos próprios, a colonização de Blumenau, em 1850,

¹² O ciclo de colonização no Vale do Itajaí, embora tenha se iniciado por Blumenau e Brusque, não se encerrou por aí. Outras pessoas, como Emílio Odebrecht, Otto Wille, Victor Gaertner, Gottlieb Reiff e Luis Bertoli, além da Companhia de Colonização Hanseática, realizaram a colonização do alto Rio dos Cedros, Benedito Novo e Rio do Sul, municípios que recebem este nome no século XX após desmembramento de Blumenau. Eram terras localizadas no chamado Alto Vale do Itajaí, vendidas aos “alemães novos”, que chegaram após o primeiro ciclo de colonização, e aos italianos (HERING, 1987).

¹³ Há registro de uma outra tentativa de colonização privada em Santa Catarina, em 1845, portanto, antes da iniciativa do Dr. Blumenau. Charles van Lede teria feito a fundação da colônia belga de Ilhota, “empreendimento que teve fracasso parcial alguns anos depois, motivado principalmente por disputas de terras. Em consequência, muitos colonos belgas abandonaram a área com suas famílias indo para a capital da província ou para outras colônias do Vale (Gaspar e Blumenau)” (SEYFERTH, 1974, p. 38).

¹⁴ Ele é conhecido como Dr. pelos seus estudos na área de química em Erlangen, na Alemanha. Além de química, Dr. Blumenau também estudou filosofia (DEEKE, 1917)

em uma área àquela época que totalizava 9,5 mil km¹⁵. Esse local compreendia diversos municípios que hoje estão desmembrados como Indaial, Gaspar, Rio do Sul, Ascurra, Apiúna, dentre outros.

Já a Colônia Brusque foi instalada pelo presidente da Província de Santa Catarina chamado Francisco Carlos de Araújo Brusque, que mais tarde deu nome à cidade. Esta colônia, portanto, de cunho estatal, era bem menor em extensão do que a Colônia Blumenau, com 1,9 mil km², englobando quatro distritos: além de Brusque, contava com o que hoje é Guabiruba, Nova Trento e Porto Franco.

Apesar de ter sido colonizada 10 anos depois do início da colonização de Blumenau e de forma estatal, Brusque¹⁶ tem características bastante semelhantes a Blumenau, no que diz respeito ao tipo de propriedade que foi estabelecida, descendência da imigração, agricultura e também no que se refere ao processo de industrialização, assunto que será aprofundado mais adiante.

Em Blumenau, a data de 2 de setembro de 1850 é o marco histórico da chegada de dezessete colonos emigrados¹⁷ da Alemanha, que ocupariam lotes demarcados ao longo dos rios e ribeirões. Já a fundação de Brusque ocorrera com 59 colonos alemães, em 1860. Ambas as colônias tornam-se municípios no início da década de 1880¹⁸.

A colonização tanto de Blumenau como de Brusque foi inspirada em alguns modelos de planejamento de organização espacial que vinham sendo adotados na Alemanha para a conformação de uma cidade. A característica mais importante guardava relação com a divisão de terras em lotes alongados, que fez do sistema de povoamento do Vale do Itajaí similar, em parte, ao *Waldhufendorf*¹⁹. Ele teria sido usado na colonização medieval da Floresta Negra, Odenwald,

¹⁵ Em 2010, a área que compreendia Blumenau era bem menor, de 519,8 km² (IBGE, 2010).

¹⁶ Apesar de a data oficial de colonização de Brusque ser 1860, Seyferth (1974) destaca que, antes de 1860, havia já alguns habitantes em Brusque. Próximo à atual sede do município, havia algumas serrarias, que foram instaladas anos antes por Pedro José Werner, Franz Sallentien e Paulo Kellner, que teriam saído de outras áreas de colonização alemã anteriores à colonização de Brusque.

¹⁷ Antes dos primeiros imigrantes, a mata virgem e semitropical em que se constituíam Blumenau e Brusque era habitada por índios Kaigangs, Xoklengs e Botocudos. Há diversos relatos sobre a luta desses primeiros imigrantes com índios e a ocorrência frequente de saqueamentos do núcleo colonial pelos indígenas; questões que foram resolvidas em boa medida pelo uso da arma de fogo pelo imigrante branco (DEEKE, 1917; SEYFERTH, 1974).

¹⁸ Importante destacar que antes de se tornar município, em 1880, a colônia de Blumenau havia sofrido uma outra transformação: teria voltado às mãos do Estado. Em 1860, Dr. Blumenau decidiu negociar com o governo imperial para que a maior parte de suas terras voltasse a ser do Estado porque estava com dificuldades financeiras para mantê-la e para fazê-la crescer, com obras de infraestrutura. Assim, Dr. Blumenau concedeu parte de suas terras ao governo e passou a ser administrador da colônia, prestando contas ao governo imperial dos seus serviços. Portanto, a partir de 1860, Blumenau e Brusque eram, ambas, colônias estatais (DEEKE, 1917; SEYFERTH, 1974)

¹⁹ *Waldhufendorf* significa o sistema que foi usado para a divisão de terras de uma região de floresta. Em alemão, *Wald* quer dizer floresta, *Hufe* refere-se à propriedade alongada que foi distribuída e *Dorf* significa aldeia (SEYFERTH, 1974).

leste da Mittelgebirge, e em parte das florestas de terras baixas do norte da Alemanha ainda feudal (HERING, 1987; MAMIGONIAN, 1960).

Esse sistema foi importante porque ajudou a definir a pequena propriedade como característica da localidade, inclusive diferenciando essa formação socioeconômica da maior parte do território brasileiro, marcado pelo latifúndio privado e monocultor.

No Vale do Itajaí, a demarcação foi de uma parcela de 20 a 30 hectares, sendo 2/3 constituídos de terras montanhosas. A localização em zonas montanhosas e ao longo de um vale fez com que a distribuição das terras em lotes alongados a partir do curso do rio garantisse uma certa paridade na distribuição das terras de várzea e permitiu que o proprietário de cada lote tivesse um meio de comunicação, seja pela picada ou pelo curso d'água.

Alguns relatos da época do início da colonização (1850) sugeriram, no entanto, que a intenção do Dr. Blumenau era a criação de um grande latifúndio agrário privado, para o qual traria mão de obra da Alemanha para trabalhar em suas terras por meio de pagamento de salários. Mas ele teria recuado nesta opção por conta dos altos custos de uma iniciativa deste tipo justamente por se tratar de uma área de floresta densa, difícil de ser desmatada para formação de um núcleo colonial²⁰. Então, teria partido para a repartição de terras em pequenos lotes para venda²¹ a pequenos produtores emigrantes da Alemanha (DEEKE, 1917).

A pequena propriedade local tem ainda outras interpretações complementares. Singer (1968) observa que o tipo de terreno e que a falta de recursos foram fatores determinantes para isso no Vale do Itajaí:

²⁰ É interessante observar que o núcleo colonial, tanto em Blumenau quanto em Brusque, deu significado ao que seria a futura cidade, interferindo na sua organização espacial. Diferentemente de uma típica colonização portuguesa, nesses municípios não há uma igreja na área central, mas sim este núcleo, que abrigava serviços básicos de atendimento ao colono. Essa área chamava-se *Stadtplatz* (em alemão *Stadt* significa cidade e *Platz* significa lugar). Ela vai determinar a configuração espacial porque para este núcleo também convergiam as estradas e onde um pequeno porto fluvial possibilitaria a articulação desta economia com o seu entorno nas fases iniciais (LAGO, 1978; SEYFERTH, 1974).

²¹ Mas nem tudo era terra necessariamente comprada do Dr. Blumenau. De acordo com Deeke (1917), houve quem chegou antes de Dr. Blumenau nessas áreas. Parte do que hoje é o bairro Ponta Aguda é um exemplo, tendo o Dr. Blumenau adquirido terra de terceiros para formar a colônia. E, até 1850, quem quisesse terreno para o estabelecimento de uma propriedade agrícola, sem que tivesse que comprá-la, escolhia terra devoluta e lá se instalava. Se fossem terras de grande área territorial, teria que requerer concessão do governo para impedir invasão de terceiros, e em seguida demarcar seus limites de acordo com o título concedido. A partir da colonização privada, em 1850, as regras mudaram. Um decreto imperial sustou a aquisição arbitrária de terras devolutas e regulamentou a distribuição delas e dos serviços demarcatórios. Só se tornava a partir de então proprietário aquele que pagava taxas. Nem todos os posseiros conseguiam se enquadrar às novas regras, nem pagar taxas, e aqueles que não cumpriam as regras, perdiam a posse. Assim, novos posseiros surgiam e adquiriam direitos sobre as terras (DEEKE, 1917).

A terra apropriada à produção de artigos de exportação era muito menos acessível que a terra adequada à produção de subsistência. Além disso, o imigrante alemão não possuía meios suficientes para iniciar um sistema de plantações, que exigia uma imobilização financeira bem grande em mão-de-obra escrava. Por outro lado, seria temerário procurar concorrer com o latifúndio escravocrata, na monocultura de café, por exemplo, baseado em pequenas propriedades do tipo familiar. Tudo isto forçava a colonização como Blumenau a praticava, a se isolar da única economia de mercado viável, a de mercado externo, e a se inserir no setor de subsistência (SINGER, 1968, p. 98).

Na obra de Seyferth (1974), encontram-se dentre outras explicações para a formação da pequena propriedade também uma imposição do próprio governo imperial. Destaca-se que houve interesse do governo imperial em povoar uma área de florestas com pequenos proprietários agricultores em virtude da pressão dos grandes proprietários de café quanto à concessão de terras a estrangeiros em São Paulo. Sendo o café uma das principais fontes de divisas para o país, argumentava-se no Senado que pequenas propriedades, policultoras ou não, encravadas nas áreas cafeeiras seriam extremamente prejudiciais, então este tipo de povoamento tinha que ser em outro local, como a área do Brasil meridional, que compreende a região sul. Também havia uma razão estratégica para que o governo imperial destinasse essas áreas à colonização de imigrantes: era preciso abrir vias de comunicação entre o litoral e o planalto do país. Tanto foi assim que as primeiras colônias foram estabelecidas em pontos estratégicos entre o planalto e o litoral do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, a fim de garantir de alguma forma as vias de penetração. “Em Santa Catarina, principalmente, não havia comunicação entre a capital Desterro e o planalto e foi com esta finalidade que se deu estímulo à colonização alemã no Vale do Itajaí” (SEYFERTH, 1974, p. 31).

Ora, independentemente dos variados motivos, o importante a reter para esta pesquisa é que, como resultado do tipo de colonização feita, ocorre no Vale do Itajaí uma repartição de terras em pequenas unidades produtoras e a estrutura fundiária é relevante porque ajuda – embora não seja o único fator - na compreensão de uma realidade regional, uma vez que pelo perfil da concentração da propriedade são estabelecidas a renda e a demanda, com impactos sobre a formação socioeconômica do local. Alguns estudos apontam que, geralmente, quando a propriedade da terra está muito concentrada (bem como o excedente econômico) nas poucas mãos de grandes proprietários de terras, a instalação de indústrias ocorre em plantas de vultosas dimensões, para atender à demanda regional ou multi-regional. Em regiões como o sul do país,

em que a propriedade da terra historicamente é mais desconcentrada, ocorre uma “formação industrial radicalmente diferente, calcada na pequena e média indústria” (CANO, 1985, p. 65)²².

1.2.2 A divisão de classes

A primeira onda imigratória alemã²³ para Santa Catarina como um todo começou em 1820, para a formação de São Pedro de Alcântara, uma cidade fora do Vale do Itajaí, localizada nas proximidades de Florianópolis. Essa primeira leva de alemães, segundo Singer (1968), constituía fruto da ausência de desenvolvimento em determinadas localidades da Alemanha. O perfil do imigrante alemão naquele momento era, majoritariamente, dado por filho de camponeses provenientes de minifúndios, cujas propriedades não poderiam mais ser divididas e manterem-se lucrativas. Além destes, era comum a imigração de artesãos.

Com o desenvolvimento da grande indústria na Alemanha no último quartel do século XIX, porém, um outro tipo de imigrante começou a chegar a Santa Catarina e é mais este perfil que ocupará Blumenau, Brusque e o seu entorno. Era um conjunto composto por trabalhadores e artesãos da indústria doméstica alemã que se viam arruinados pela concorrência das grandes empresas, proletários que ficaram desempregados por crises econômicas e “camponeses tornados redundantes pela revolução agrícola” (SINGER, 1968, p. 87).

²² Duas questões merecem ponderação. No caso específico do Vale do Itajaí, pode-se observar que apesar dos minifúndios e uma grande formação industrial caracterizada por pequenas e médias indústrias, isso não significa que várias empresas não crescessem e não pudessem se tornar grandes grupos nacionais, mesmo que gestados a partir de uma pequena empresa. Também deve ser ponderado que a propriedade da terra e suas conseqüências para a formação industrial, apesar de sua importância, não pode ser vista como uma regra geral, pois há outros núcleos do país em que não necessariamente a propriedade desconcentrada levou ao surgimento de uma pequena e média indústria.

²³ Sobre a saída de pessoas da Alemanha, é importante observar que se trata de um período de grandes crises que antecederam a unificação alemã, sob a hegemonia da Prússia, a partir de 1871. As causas dessa emigração são tanto políticas quanto econômicas. Seyferth (1974) observa que o período de dominação francesa na Alemanha provocou reformas políticas e econômicas que, em teoria, serviriam para benefício dos camponeses. No entanto, elas acabaram, na prática, por beneficiar ainda mais os nobres, tornando a situação no campo insustentável para o camponês alemão. Isso porque os altos recursos que os camponeses tinham que pagar aos nobres para permanecer como donos de suas terras eram excessivos, passando assim a fazer com que tivessem um alto endividamento, resultando em perda total ou parcial de suas terras.

Havia outros fatores de expulsão do camponês, como a mecanização da lavoura, na segunda metade do século XIX, e o início da indústria. Somado a isso, há uma série de guerras entre 1848 e 1870, período prévio à unificação alemã. Seyferth (1974) aponta ainda outra questão: a legislação sobre herança da terra nos vários Estados, que também funcionava como um mecanismo de expulsão. Havia dois sistemas de herança: o *Realerbteilung* e o *Anerbenrecht*. O primeiro significava a partilha dos bens de forma igualitária entre os filhos com a morte do progenitor. Assim, ocorria a atomização da propriedade. E quanto menor ficava, pior era para servir como sustento para todos. O segundo significava que, com a morte do progenitor, o filho que herdava a terra – geralmente o mais velho – dispunha dela sem compromissos com os irmãos. Passava a empregá-los em sua terra ou estes passavam a procurar ocupação em outras terras, de terceiros, ou mesmo passavam a procurar empregos na indústria recém-constituída nas cidades. Passavam assim a formar uma massa de proletariado não qualificado para o trabalho na indústria. A América, em contraposição a essa conjuntura alemã, aparecia como uma oportunidade aos camponeses europeus de se tornarem proprietários de terras e ao mesmo tempo uma fuga da proletarianização.

Na obra de Hering (1987), porém, é feita uma distinção mesmo dentre aqueles imigrantes que chegaram ao Vale do Itajaí, dependendo da data que aportaram. Esta autora observa que os primeiros imigrantes de 1850 não deram início ao processo industrial de criação de manufaturas, ainda que suas iniciativas tenham levado à criação de companhias de navegação, hidrelétricas e beneficiamento da matéria-prima local (laticínios, por exemplo). Somente os que chegariam, principalmente, por volta de 1870 e 1880, é que darão início às manufaturas, em parte porque teriam vivido parte de tal processo na Alemanha.

Excluídos os excessos da obra de Hering sobre a importância do empresário inovador, o qual teria dado início a um “modelo catarinense de desenvolvimento”²⁴, esta autora tem razão quanto ao fato de que os imigrantes mais tardios teriam chegado de zonas européias já industrialmente desenvolvidas e puderam trazer para o Vale do Itajaí conhecimento técnico²⁵, que ajudaria no estabelecimento de empresas, a partir de 1880. Não à toa, o Vale desenvolveu uma especialização em artigos mais complexos de se fazer, como os artigos de malharia, em vez de tecidos planos (que era o mais comum na maior parte do Brasil nesta época), o que ao longo do tempo lhe ajudou a garantir um espaço importante nacionalmente.

Os colonos alemães que chegavam a Blumenau eram, principalmente, do norte da Alemanha (Saxônia), enquanto os que chegavam a Brusque eram provenientes do Sudeste alemão (Baden).

O interesse pela América crescia dentre os alemães a partir de anúncios nos jornais da Alemanha sobre a fartura de terras sem dono no “novo mundo”. Dr. Blumenau chegou a fazer um manuscrito com informações sobre como emigrar²⁶ e quais os benefícios de emigrar para tal área para atrair candidatos na Alemanha.

Relatos da organização da colônia (BLUMENAU, 1855) indicam que além da preferência pela emigração de famílias alemãs, Dr. Blumenau, por exemplo, incentivava a vinda de pessoas que tinham algum capital e/ou algum ofício. Ele limitava a emigração de pessoas cujas funções

²⁴ Ver críticas sobre o modelo catarinense de desenvolvimento em Silva (2006) e Cécile Raud (2000).

²⁵ Cabe ressaltar que Hering (1987) credita em grande medida o crescimento econômico de Blumenau ao empresário “inovador” no sentido schumpeteriano e não é essa a principal argumentação desta pesquisa. Ainda que não se possa desconsiderar as aptidões técnicas e o espírito de iniciativa do imigrante alemão, não é dessa condição apenas que decorre o processo industrial. O argumento aqui tratado para isso é muito mais relacionado a outros condicionantes históricos como: processo imigratório, sistema “colônia-venda” e a pequena produção mercantil. Além de outros condicionantes internos, que vão além de aptidões técnicas, embora essas também estejam incluídas dentre as diversas características do local.

²⁶ O fluxo de emigração tanto para Brusque quanto para Blumenau era feito por companhias de transporte marítimo, recrutadores de imigrantes e companhias de colonização estatais e privadas (GOULARTI FILHO, 2007).

não precisava naquele momento na colônia, descrevendo como, por exemplo, a não-importância de homens cultos, mas de homens com braços para trabalhar na lavoura.

Determinados ofícios só eram bem vindos se, de fato, tais colonos chegassem com capital para comprar terras:

Farmacêuticos, ajudantes de comércio, impressores, encadernadores, latoeiros, cesteiros e demais profissões não encontrarão serviço na colônia se não tiverem os meios para adquirir uma propriedade a fim de lavrá-la (BLUMENAU, 1855, p. 33).

Dr. Blumenau tentava incentivar uma vinda qualitativa de pessoas mostrando as benesses dessas novas terras. Dentre essas, cita uma certa facilidade de se conseguir a própria terra. Dizia que o imigrante, ao trabalhar de diarista (para terceiros), poderia em dois anos ou três anos comprar sua própria terra. Caso chegasse com recursos, poderia vender e comprar terras onde quisesse. Havia pagamento de salários na colônia e o preço da terra era relativamente baixo. Além disso, Dr. Blumenau fazia certa propaganda de que no Brasil seriam introduzidos língua, cultura e costumes alemães, como de fato foi feito em Blumenau e região a partir de 1862, com as primeiras escolas (SIMÃO, 2000).

Para as famílias que gostariam de emigrar e até jovens casais, Dr. Blumenau tinha regras mais frouxas do que para solteiros. Às famílias, ele concedia crédito e cedia um pedaço de terra por um período de três anos, como forma de apoio e de demonstração de sua preferência por este tipo de imigrante. Até porque, na colônia, as mulheres eram em menor número do que homens – praticamente uma mulher para 10 homens – e o solteiro, quando imigrava, já se sabia que ficaria fragilizado pela situação e não agüentaria permanecer muito tempo na colônia, como ocorria com as famílias já formadas que emigravam. Para Blumenau, os solteiros²⁷ tinham que provar um capital maior, não só para compra da terra, mas também uma reserva para contratar trabalhadores e providenciar suas instalações.

²⁷ Sobre os solteiros, é interessante um escrito de Dr. Blumenau: “há muito tempo, e em praticamente todos os meus relatos, eu já chamava atenção para o fato de que as pessoas solteiras não são compatíveis de modo algum com uma colônia agrícola independente. Mesmo que às vezes eu seja apontado como mediador de casamentos, ficando exposto à zombaria [...]. Um homem solteiro que precisa dedicar-se à cozinha, à roupa e às tarefas domésticas, enfim, a tudo isso ao mesmo tempo, não consegue fazer progressos na agricultura. É difícil conseguir empregadas domésticas, pois raramente elas aceitam trabalhar para um homem solteiro, isto sem levar em consideração o salário relativamente alto que precisaria ser pago. Assim sendo, o solteiro precisa contratar um empregado ou trabalhar sozinho, sua cozinha fica mal administrada, a casa pior ainda e as roupas acabam estragando por falta de cuidados, enfim, o desconforto toma conta de tudo e de todos. Ao invés de progredir, ele regride, torna-se mal humorado e precisa ser uma pessoa de caráter forte para não se degradar ou ficar desleixado, sucumbindo física e moralmente” (BLUMENAU, 1855, p. 111).

A imigração de famílias inteiras, como acabou majoritariamente ocorrendo, foi uma característica importante deste local, pois essas famílias se tornaram, muitas vezes, empresas, pois foi a partir primeiramente do emprego da mão de obra dos membros da própria família que se formaram os primeiros grupos.

Com este tipo de imigrante, observa-se que a maioria da população, não só de Blumenau, mas de todo o Estado de Santa Catarina, será constituída de “brancos puros”, com a mestiçagem passando para segundo plano, principalmente porque a imigração era de famílias inteiras. Esse núcleo branco no sul do país – conferindo certa unidade a esta sociedade - tornou-se proporcionalmente maior do que o de qualquer outro ponto da colônia (Brasil) já no século XVIII (PRADO JR., 1969).

A divisão de classes sociais que vai se construindo ainda nesta origem da imigração também fica clara quando se observam os depoimentos do colonizador em relação ao pagamento de salários para aqueles que chegavam sem recursos, em um período, deve-se salientar, que no Brasil ainda imperava o sistema escravista:

Aos recém-chegados que dependem de emprego, concedo trabalho em meu próprio empreendimento, principalmente na construção de caminhos ou conduzo-os para pessoas conhecidas e honradas. A remuneração será de acordo com o salário comumente pago, que muda conforme o trabalho e o rendimento: por empreitada, como diarista ou mensalista, com ou sem refeição, sendo que o empregado recebe o que lhe é de direito e eu não posso determinar além do que é praxe no país. (BLUMENAU, 1855, p. 102).

Seyferth (1974) ao analisar Brusque relata que a maioria dos imigrantes chegava sem recursos significativos. Ela observou que, em geral, os poucos recursos que traziam, acabavam, muitas vezes, sendo gastos na instalação, quando os colonos eram levados à sede da Colônia e ali esperavam pela demarcação de suas terras:

[...] os imigrantes alemães entravam na área de colonização trazendo recursos materiais insignificantes. A maioria deixava o seu país de origem exatamente por causa das dificuldades econômicas. Por outro lado, os vales (papel que tinha a função de troca em mercadorias) postos à disposição de cada família pela direção da colônia a fim de facilitar a instalação nos lotes não eram suficientes em virtude da própria desorganização na implantação das colônias. Os imigrantes se encontravam em uma região inexplorada, sem recursos, impossibilitados de retornar, à espera de que os lotes a serem distribuídos fossem demarcados. Eram alojados em ranchos e durante meses permaneciam sem trabalho (apenas ocasionalmente trabalhavam em obras públicas), à espera das terras, gastando os poucos recursos disponíveis. É nesse período que começam a depender do vendeiro: terminados os vales fornecidos pela administração, o imigrante obtém alimentos para sua família empenhando nas vendas da sua futura produção agrícola. Para se instalar na sua propriedade, vai novamente depender do vendeiro – precisa de ferramentas, utensílios domésticos, armas e alimentos a fim de dar início à exploração agrícola e construir sua casa. O imigrante começava suas atividades como colono e pequeno proprietário devendo ao vendeiro. Devia também ao governo da província o financiamento da sua propriedade que deveria ser amortizado em alguns anos (SEYFERTH, 1974, p. 102).

O relato ajuda a entender a divisão de classes que se construirá nessas duas colônias tão logo era iniciada a ocupação, havendo distinções entre trabalhadores, colonos proprietários de pequenas terras, colonos com mais recursos e vendeiros.

A formação das classes sociais, conforme argumentado até aqui, guarda relação, portanto, com os diversos tipos de imigrantes (os com capital e os descapitalizados) que formaram Blumenau e Brusque e com as famílias inteiras que emigravam. Embora exista uma aparente homogeneização dada pela “raça branca pura” e pelo fato de virem da Europa, havia aqueles que chegavam com alguma posse e os que já chegavam para trabalhar para terceiros, por salários.

1.2.3 O sistema colônia-venda

A posse de recursos prévios era um diferencial para o colono que aportava no Vale do Itajaí. Em geral, os imigrantes que conseguiam criar uma venda (casa comercial) tinham alguns recursos de poupança já proveniente da Alemanha ou haviam conseguido se estabelecer nas colônias de Brusque e Blumenau já com uma atividade que havia gerado um bom excedente econômico rapidamente (serrarias, engenhos etc.).

Segundo Seyferth (1974):

Ao que tudo indica, aqueles que se tornaram vendeiros mais importantes da sede da colônia começaram suas atividades com serrarias. Eram também imigrantes alemães que, comerciando em Itajaí com madeira proveniente das serrarias por eles instaladas, acabaram se dedicando ao comércio com produtos agrícolas em geral, instalando na vila de Brusque suas casas comerciais (SEYFERTH, 1974, p. 99).

As casas comerciais mantinham uma relação constante com a Alemanha e também eram importantes para realização da comunicação do local com outras áreas da própria região do Vale do Itajaí, para onde mandavam o excedente da colônia. Basicamente, o colono depositava na venda sua produção excedente e a trocava por outro produto ou recebia recursos monetários por isso. Ao longo dos anos, a venda passou também a desempenhar a função de banco, com os colonos depositando um valor na venda apenas para que este fosse guardado em segurança e não em suas casas, que poderiam sofrer saqueamento dos indígenas.

A partir da relação entre o colono produtor de alimentos e o vendeiro, que faria a comercialização dessa produção e atuaria como banco, criou-se, portanto, o “sistema colônia-venda”²⁸. É neste momento que se desenvolve mais amplamente o capital mercantil no Vale do Itajaí: a partir dos capitalistas locais, que iniciam com a expropriação do produtor agrícola.

Os comerciantes, geralmente alemães de nascimento, não ficavam restritos a Blumenau. Possuíam barcos para ir até Itajaí, o porto marítimo mais próximo, e também tomavam outras iniciativas como a produção de eletricidade.

Os vendeiros dominavam o transporte local, salvo raras exceções. Como a colônia estava isolada, o colono dependia desse transporte para comercializar o seu excedente em outras praças. O deslocamento para o porto de Itajaí levava de uma semana a 15 dias, período longo para o afastamento do colono de suas atividades na lavoura, fora a necessidade de ter bons animais de carga e viajar por uma “picada” em péssimas condições.

Seyferth (1974) observou que na relação colono-venda havia um sistema claramente desvantajoso para os colonos, uma vez que os vendeiros controlavam mais do que a infraestrutura nascente: também (e fundamentalmente) controlavam os preços da localidade:

²⁸ Ver mais sobre sistema colônia-venda em: Mamigonian (1965) e em Silva (2006).

[...] havia uma grande disparidade entre o preço das mercadorias que ele vendia aos colonos e o preço das mercadorias que adquiria dos colonos: o aumento desses últimos nunca era proporcional ao aumento dos primeiros. Os colonos não tinham idéia dos preços vigentes fora da colônia, nem mesmo em Itajaí. Ficavam, portanto, sujeitos às oscilações dos preços conforme eram determinados pelos vendeiros (SEYFERTH, 1974, p. 108).

Quando se adentra mais profundamente a caracterização da venda também enquanto banco, há dupla desvantagem ao colono porque este pagava para que seus recursos ficassem depositados na venda e, quando necessitava de crédito, era obrigado a pagar juros altos (SEYFERTH, 1974; HERING, 1987).

Os vendeiros poderiam ser, enfim, considerados os “reguladores” da economia local ou os “donos do poder local”:

o vendeiro não apenas ditava os preços aos colonos isolados nessas comunidades, por assim dizer no meio da floresta, mas era também “facheiro da civilização” com as novidades que trazia de fora, verdadeiras preciosidades do mundo moderno que tornavam difícil avaliar uma troca justa, sem falar que a noção de capital e dinheiro, clara aos vendeiros, era muito abstrata para quem estava envolvido na luta primitiva pela sobrevivência, frente à natureza (BUGGENHAGEN *apud* HERING, 1987, p. 46).

Pode-se argumentar que todas as transações comerciais e as articulações dessas colônias até a primeira década do século XX, eram controladas pelos vendeiros da vila e, assim, conseqüentemente, um poder era colocado nas mãos dos vendeiros²⁹.

1.2.4 A pequena produção mercantil

Os comerciantes tiveram, como relatado até aqui, um papel importante na formação do Vale do Itajaí. Hering (1987) considerou tão relevantes esses agentes que afirmou que foram, em grande medida, os responsáveis pelo desenvolvimento local³⁰:

²⁹ O capital comercial, de fato, no Vale do Itajaí acabou gerando uma concentração do excedente em suas mãos. Ainda que não tenha com isso inicialmente criado grandes indústrias, ajudou a criar pequenas e médias empresas têxteis que mais tarde se constituiriam grandes grupos nacionais, como será aprofundado mais adiante.

³⁰ A autora, contudo, não destrincha o que entende por desenvolvimento.

Ainda que muitos comerciantes não gozassem de bom conceito devido ao caráter exploratório de sua atividade, não se pode negar sua importância no desenvolvimento da economia colonial [...] eram os responsáveis pela articulação das unidades produtoras isoladas no conjunto do sistema colonial. Cabia-lhes dar orientação ao colono na sua plantação individual, a fim de fazê-los compreender seu papel no conjunto da atividade econômica. E cabia-lhes, também, prover a colônia com bens, pois ninguém melhor que os vendedores conhecia suas necessidades (BUGGENHAGEN *apud* HERING, 1987, p. 47).

Não é possível considerar como regra a formação industrial de uma região como a do Vale do Itajaí a partir do capital artesanal ou comercial. Há, na realidade, diversas origens para o capital industrial nesta área, que vai desde o capital comercial, que se consolida por meio do sistema “colônia-venda”, até o capital artesanal, que se desenvolve para um capital industrial, com ajuda de recursos das mais variadas fontes.

Independentemente (e mais do que), se capital comercial ou artesanal, pode-se melhor entender a formação industrial do Vale do Itajaí a partir da formação da pequena produção mercantil (MAMIGONIAN, 1986; HERING, 1987; SILVA, 2006).

Conforme Mamigonian (1986), a principal característica desta pequena produção mercantil, que dá especificidades a essa formação industrial, seria:

O estabelecimento de milhares de pequenos agricultores, artesãos, operários, pequenos comerciantes, que já praticavam uma significativa divisão social do trabalho a partir da origem européia já em processo de industrialização (MAMIGONIAN, 1986, p. 104).

A pequena produção mercantil, portanto, seria a gênese do capital industrial em Blumenau e Brusque e teria contribuído para o processo de industrialização do Vale do Itajaí, a partir de 1880, de diversas maneiras.

Podem ser citados como condicionantes do surgimento do capital industrial: a existência de excedente agrícola, que proporcionou a base da acumulação de capital local, principalmente, pelos vendedores, a partir do sistema de crédito colônia-venda³¹; o mercado consumidor dado,

³¹De acordo com Mamigonian (1960), em áreas coloniais de mesma idade que Brusque e Blumenau e onde o sistema colônia-venda persistiu, ele foi a causa do fracasso da colonização. Segundo ele, a condição primordial da dinâmica do sistema é o aumento constante de superfícies agrícolas, o que nem sempre é possível. Desde que a área cultivada permaneça relativamente constante chega o tempo em que os excedentes agrícolas tornam-se irrisórios, devido ao esgotamento dos solos pela aplicação do sistema de rotação de culturas numa velocidade desproporcional.

inicialmente, pelos próprios colonos, e uma agricultura capaz de abastecer a mão de obra operária com alimentos, e ao mesmo tempo incapaz de prover ao dono da pequena propriedade e sua família o completo sustento. Isso se deveu ao fato da característica montanhosa e à beira de um grande rio, que, em parte, prejudicaria um grande desenvolvimento da agricultura de Blumenau e Brusque. Em primeiro lugar pela dificuldade natural do plantio em áreas de montanhas. Em segundo, porque a agricultura inicialmente concentrava-se no leito do rio Itajaí-Açu³², que corta todo o Vale. Assim, a agricultura sempre corria o risco de enchentes, que ao longo da história desta formação socioeconômica foram recorrentes. Essa caracterização demonstrará, com o tempo, uma certa fraqueza agrícola local, a qual era adicionado o de fato de ser uma propriedade policultora, cujo solo sofria com a alta rotação de culturas, e ainda a questão de ser uma pequena propriedade, que ficava ainda menor quando existia repartição da herança na morte do patriarca. Isto é, essa propriedade ficava cada vez menor para um número maior de pessoas que dela dependiam.

Outro aspecto que merece atenção para a constituição do capital industrial é o papel do vendeiro. Segundo Mamigonian (1960), havia uma superioridade “natural” do vendeiro porque toda a vida material, social e política decorria das relações entre colonos e vendeiros: “No primeiro período da vida de Brusque, eram os vendeiros que tinham condições de explorar o lucrativo negócio da madeira [...] como também eram eles que tinham dinheiro para as primeiras tentativas de produção industrial de tecidos” (MAMIGONIAN, 1960, p. 384).

Ainda que os comerciantes tenham sido detentores da maior fração de capital e responsáveis pela articulação das colônias com o resto do mundo, alguns colonos também acumulavam, só que não nas mesmas proporções que os comerciantes, e também tiveram seu quinhão na constituição dos grupos empresariais.

Hering (1987), por exemplo, observa que diversos colonos (mais prósperos) participaram do processo industrial. Às vezes, aplicando capital nos negócios nos quais acreditavam que dariam certo, como forma de resguardar seus recursos, praticamente como investidores. Houve também colonos que se tornariam prósperos tendo iniciado o cultivo de alimentos em sua propriedade, e, com o passar do tempo, transformaram tais produções em alimentos em

³² A bacia rio Itajaí-Açu é a maior bacia do Estado de Santa Catarina. Cerca de 90% dos terrenos da área da bacia são acidentados. Apesar de localizado numa área de clima temperado, o Vale apresenta muita precipitação, que causam as enchentes periódicas. O rio só é navegável por pequenas embarcações no seu curso inferior. Possui entulhos (de pedras) e estrangulamentos (SEYFERTH, 1974, p. 34-36).

conservas³³. Ou mesmo colonos que, originários de oficinas mecânicas artesanais dentro de empresas têxteis, criaram suas próprias empresas têxteis³⁴ anos depois.

Afora o capital propriamente dito proveniente da pequena produção mercantil, do qual decorre o sistema colônia-venda, também se deve ressaltar que ela foi responsável pela constituição da mão de obra do processo industrial, que forma o mercado consumidor local. Inicialmente, a mão de obra era familiar, mas passada a etapa de formação das empresas, contudo, era necessária a contratação de mão de obra de operários, sendo característica do Vale do Itajaí a figura do “colono-operário”³⁵, que dedicava parte do seu tempo à lavoura e outra parte ao trabalho na indústria nascente.

Com o desenvolvimento do comércio e o monopólio exercido pelos comerciantes imigrantes em sua grande maioria, a depauperação de vários colonos aumentara e a ida para a indústria era um caminho natural, ainda que o salário pago não fosse suficiente para que o agricultor, em muitos casos, abandonasse de forma definitiva a plantação que lhe fornecia alimentos. Muitos mantiveram as propriedades em paralelo ao novo trabalho.

Com a sedimentação da agricultura (mesmo que muitas das propriedades formassem uma base frágil para acumulação), a consolidação do capital comercial e o surgimento das primeiras indústrias, a estratificação socioeconômica do Vale do Itajaí tornou-se mais complexa. Assim como destacado por Mamigonian e Singer, nos seus escritos dos anos 1960, e reforçado por Vidor (1995), fica claro que dentro de um período curto a hierarquia proveniente da divisão social do trabalho estava implantada pela oposição cidade/campo no Vale do Itajaí. E, obviamente, isso ganha outros contornos com o passar dos anos. Afinal, não será só a dicotomia cidade-campo que existirá. Muitas outras dicotomias aparecerão com o aprofundamento da divisão social e técnica do trabalho: rural-urbano; urbano-urbano; gerentes-operários etc.

³³ Dentre as mais famosas empresas de alimentos em conserva desta região está a empresa Hemmer, criada em 1915.

³⁴ Por exemplo, é o que ocorreu na formação da empresa têxtil Buddemeyer, em 1951. Ela foi criada por Fritz Buddemeyer, um ex-funcionário da Hering e da Carlos Renaux, que começou com uma oficina de teares chamada Mecano Buddemeyer, em Itajaí, e depois criou uma empresa de fabricação de felpudos, sediada em São Bento do Sul (SC). Ver: www.buddemeyer.com.br.

³⁵ Os trabalhadores tornam-se colonos-operários por diversas razões. A manutenção da atividade agrícola reflete, sem dúvida, a insegurança do colono no que diz respeito à sobrevivência com base num salário. O trabalho na lavoura, mesmo em tempo reduzido, dá segurança principalmente porque há acumulação de renda, embora pequena, pela família, a partir de outras fontes que não a indústria. O preço dos alimentos é outra razão para se manter a pequena propriedade em funcionamento. “A pequena propriedade rural, mesmo atomizada, oferece a base física, a moradia, que mesmo distante da fábrica libera o colono-operário de pagar alugueis ou se endividar comprando terra e construindo casa na área urbana. O número de pessoas que se ocupam apenas do trabalho nas fábricas nestas primeiras três décadas do século XX é reduzido. A sociedade se mantém em grande parte com características camponesas, uma vez que a indústria representa muito mais um trabalho suplementar do que uma atividade exclusiva (SEYFERTH, 1974, p. 144).

Conclusão

O Vale do Itajaí representa uma formação socioeconômica específica. Ela deriva de condicionantes históricos externos à região, dados, por exemplo, pela imigração de alemães que chegavam às principais colônias do Vale em razão do movimento de expulsão dado pela Revolução Industrial e pela Unificação da Alemanha, e, por outro lado, pela atração exercida pelo Vale do Itajaí, devido à possibilidade de se conseguir terras próprias para produção agrícola.

Mas, ao mesmo tempo, há condicionantes internos dados pelos imperativos do governo imperial no Brasil, além de determinações da própria região. Dentre esses, podem ser citados: a forma como se processou a imigração, o estabelecimento de uma relação salarial precocemente em relação a diversas partes do Brasil e a divisão de terras em pequenas propriedades, bem como a formação do sistema colônia-venda e posteriormente a formação industrial de Blumenau e Brusque.

O estabelecimento de imigrantes “pré-selecionados” pelas empresas de colonização e alocados nas propriedades, conforme a função que teriam na colônia, o capital que traziam e o conhecimento prévio, formou uma base geográfica para as relações sociais. A estrutura de minifúndios – tão diferente em relação à formação mais comum no Brasil, dada pelo latifúndio monocultor – permitiu algum acúmulo de excedente no início pelos colonos. Mas, via de regra, os produtos e os recursos da pequena propriedade foram, em grande medida, explorados por outra classe, a dos vendeiros. A ascensão do capital comercial como agente dominante do capitalismo local permitiu, em grande medida, a distinção de classes e em pouco tempo fomentou a criação da indústria.

O fato de no Vale do Itajaí ter sido formado um sistema de pequenas propriedades, de 20 a 30 hectares, vendidas aos imigrantes, implicou ainda o estabelecimento do tipo de trabalhador que seria explorado pela indústria nascente, o “colono-operário”. Com uma pequena propriedade, o colono conseguia produzir nas suas próprias terras uma agricultura de subsistência, mas, ao mesmo tempo, a partir de 1880 passou a complementar sua renda com o salário na indústria. No longo prazo, por meio da partilha da terra entre herdeiros e o próprio desgaste natural da rotação de culturas, essa terra será cada vez mais pobre e o trabalhador dependerá cada vez mais do trabalho assalariado na indústria.

Dessa maneira, vai aumentando a dissolução do seu vínculo com a terra e aumenta a dissolução das relações nas quais será proprietário dos instrumentos de trabalho, uma vez que o controle dos meios de produzir a vida ficará cada vez mais nas mãos de alguns capitalistas.

Não se afirma nesta pesquisa que o capital comercial tenha sido o único tipo de capital na formação das empresas, embora tenha sido de fundamental importância. O vendeiro, claro, é importante condição para o desenvolvimento do capitalismo porque sua existência pressupõe uma produção para o comércio. Ou seja, existe um agente que não compra meramente para satisfação de suas necessidades, mas que no seu ato de compra concentra o ato de compra de muitos outros.

O vendeiro em si, contudo, não significa capitalismo, mas sim a carência de propriedade que possa prover satisfatoriamente a vida, levando trabalhadores a vender seu trabalho na indústria. O que se tem, com o passar do tempo, é, portanto, também uma alteração do uso da terra: ela não desapareceu, mas tem agora outra função.

É apropriado entender o capital industrial do Vale do Itajaí como alternativa à situação precária da lavoura de pequeno porte e como derivado da pequena produção mercantil, proveniente de diferentes capitais.

A formação industrial do Vale do Itajaí, a partir de 1880, provém deste contexto histórico e dos condicionantes acima explicitados.

Capítulo 2. O surgimento dos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí

2.1 Nota inicial: uma periodização da indústria têxtil

É possível entender a estruturação da indústria têxtil de Blumenau e Brusque a partir de uma periodização que leva em consideração as questões específicas do local, mas está também relacionada a importantes mudanças estruturais na economia nacional e mundial.

Toma-se como base para esta periodização os grandes ciclos de acumulação do capital mundial, a macroeconomia brasileira e o processo de industrialização do Vale do Itajaí, no período que vai do último quartel do século XIX até o fim da década de 1960. A intenção é que esta periodização contribua no entendimento dos seguintes pontos: a formação do capital têxtil, as transformações das frações de capital que o compõem e as mudanças espaciais engendradas no âmbito deste processo.

Sendo assim, esta periodização contempla as seguintes fases:

1) De 1880 até a Primeira Guerra Mundial: este período representa o ciclo de expansão do capitalismo monopolista mundial a partir de 1880 (HILFERDING, 1910; HOBSON, 1908) e sua importância como emissor de imigrantes ao Vale do Itajaí. É o início do setor têxtil (e dos que seriam, no futuro, os grandes grupos) e da industrialização do Vale do Itajaí. Trata-se de uma fase de domínio do capital agrário e de nascimento do capital industrial regional;

2) Do fim da Primeira Guerra Mundial até 1929: este período está relacionado com a substituição de importação pelo país e com o aumento no número de imigrantes no Vale. Há novas empresas têxteis, principalmente a partir da década de 1920. É uma fase de expansão do investimento também das empresas já instaladas com os lucros acumulados na Primeira Guerra. Esse período de novos investimentos em empresas têxteis que se tornariam no futuro grandes grupos vai até 1929, quando a crise cessa tais desdobramentos;

3) Do fim da crise da Grande Depressão até a Segunda Guerra Mundial: esta fase representa o fim da crise mundial, que internamente é contornada com as políticas do governo de Getúlio Vargas em defesa do café. A indústria passa a ser o principal caminho para o crescimento do país. Novas empresas têxteis são constituídas nos anos 1930 na região e novos investimentos em ampliação ocorrem, principalmente a partir de 1933, quando a crise econômica diminui. É uma fase de consolidação do capital industrial têxtil como dominante na região e de nascimento

do capital financeiro (bancos), como derivação do capital industrial têxtil local. Há o início das exportações do setor e uma entrada maior dos produtos também em grandes praças do mercado nacional, como São Paulo e Rio de Janeiro.

4) Do fim da Segunda Guerra Mundial até o fim da década de 1960: este período é marcado pelos impulsos dinâmicos decorrentes após a Segunda Guerra Mundial, pela consolidação de um setor de bens de capital no país, por investimentos do Estado, o advento da industrialização pesada e maior integração entre as regiões brasileiras. Novas empresas têxteis surgem no Vale do Itajaí. Depois de 1957, não surge mais nenhuma empresa têxtil de grande porte.

Esse capítulo contempla, portanto, uma periodização que vai até o fim dos anos 1960. A partir dos anos 1970, na fase mais moderna do capitalismo, há o rompimento do padrão de acumulação mundial, com avanço da financeirização e dos ajustes espaciais das grandes empresas multinacionais no globo, induzindo transformações também na estrutura de capital e na organização espacial das têxteis do Vale do Itajaí. Essas mudanças mais recentes serão analisadas nos Capítulos 3 e 4.

Cada período apresenta predominância de elementos que ajudam a entender e a situar o tema desta pesquisa, mas não significa que aspectos de um período não existam em outro, apenas consideramos a sua predominância.

Obviamente, existem periodizações nacionais, como a feita por João Manuel Cardoso de Mello³⁶, e a específica sobre Santa Catarina, realizada por Alcides Goularti Filho³⁷, a sobre industrialização do sul do Brasil, feita por Silva (2006)³⁸, também utilizada, anteriormente, por Mamigonian (1960; 1965), e a de Stein³⁹ (1957), para análise do setor têxtil nacional. Mas, ainda que bem expliquem seus objetos específicos – o Brasil, o Estado de Santa Catarina, a indústria na Região Sul do Brasil e o setor têxtil nacional, respectivamente –, não são suficientes para o tema

³⁶ A periodização usada por Mello (1982) é baseada em padrão de acumulação para análise da economia brasileira. Sendo assim, seus recortes são: nascimento e consolidação do capital industrial (1880-1933), industrialização restringida (1933-1955), industrialização pesada 1ª etapa (1956-1966) e industrialização pesada 2ª etapa (1967-1980).

³⁷ Goularti Filho (2002) elaborou uma periodização para explicar a formação econômica de Santa Catarina a partir do padrão de crescimento: origem e crescimento do capital industrial (1880-1945), diversificação e ampliação da base produtiva (1945-1962), integração e consolidação do capital industrial (1962-1990) e desarticulação política e reestruturação econômica (pós-1990).

³⁸ Tanto Silva (2006) quanto Mamigonian (1960; 1965) ao discutir a industrialização de regiões alemãs do sul do país, como é o caso do Vale do Itajaí, utilizam a periodização que vai de 1880 até a Primeira Guerra Mundial; o período entre guerras (da Primeira Guerra até a Segunda Guerra Mundial) e o período pós-Segunda Guerra Mundial. Esses autores baseiam-se nos ciclos de Kondratieff e discordam da abordagem de industrialização restringida para análise da economia brasileira.

³⁹ Stein (1957) realizou uma periodização para análise do setor têxtil brasileiro. Sua análise contempla o período de 1850-1950. Seus recortes são: de 1840 a 1892, de 1892 a 1930 e de 1930 até 1950.

central desta pesquisa, que é a indústria têxtil do Vale do Itajaí, com ênfase na formação e desenvolvimento dos grandes grupos deste segmento.

2.2 A origem do capital industrial têxtil: de 1880 à Primeira Guerra Mundial

Durante todo o século XIX e até as primeiras três décadas do século XX, o território brasileiro poderia ser considerado um arquipélago, de várias ilhas que precariamente se conectavam via portos e ferrovias. Entre as regiões, portanto, havia pouca relação do ponto de vista econômico (RANGEL, 1987).

Os complexos regionais tinham sua própria economia, fato que era reforçado pela quase ausência de meios ágeis de comunicação terrestre. O próprio frete caro derivado do transporte de cabotagem – que era o mais comum neste período - também era um empecilho para os fluxos inter-regionais, ainda que não impedisse necessariamente a competição de produtos importados nas diversas regiões. Assim, neste contexto, as indústrias mais expressivas de cada região sobreviveram sem a contestabilidade dos demais concorrentes nacionais, podendo crescer e se concentrar protegidas pela barreira da distância (CANO, 1985).

As distâncias acabavam favorecendo a implantação de empresas de “caráter regional”, algumas até mesmo de “caráter nacional”. Elas pertenciam, em sua maioria, à indústria leve, que é o caso do setor têxtil, que se instala no país nas últimas duas décadas do século XX (CANO, 1985).

O setor têxtil em Santa Catarina nascia em 1880, praticamente no mesmo momento do surgimento do setor têxtil nacional. Interessante observar que a sua origem representou também o início da industrialização do Vale do Itajaí e de Santa Catarina.

Ainda que o capital industrial têxtil do Vale do Itajaí não derive do capital do café – como se entende o início da industrialização de São Paulo (CANO, 1985; SILVA, 1973; MELLO, 1982) -, observa-se que o têxtil regional se desenvolve em um período em que o governo brasileiro começa a dar prioridade a este setor com auxílios⁴⁰, principalmente, de proteção tarifária. Altas tarifas começaram a ser praticadas sobre a produção têxtil estrangeira, com

⁴⁰ O auxílio do governo ao setor industrial, segundo Stein (1957), guardava relação com o encerramento do primeiro ciclo cafeeiro, entre 1880 e 1890, que trazia incertezas sobre o futuro deste tipo de cultivo no Brasil. Havia novas regras do governo que auxiliavam na formação de capital do setor, como o afrouxamento nos critérios para formação de sociedades por ações e intensificação de emissão de papel-moeda.

revisões periódicas de 1860 até 1930, o que levou Stein (1957) a considerar tal período como “anos dourados” do setor têxtil nacional como um todo.

Até a Primeira Guerra Mundial, apesar do nascimento da indústria têxtil, ainda predominava no Vale do Itajaí o capital agrário, principalmente relacionado à exploração da madeira. A têxtil crescerá muito na década de 1920 e a madeira terá sua liderança disputada pelo setor têxtil como principal produto econômico do Estado de Santa Catarina, principalmente, entre os anos 1930 e 1940⁴¹.

A formação de empresas têxteis no Vale do Itajaí ocorria, em parte, devido ao empobrecimento do solo da região, depois de 20 a 30 anos de rotação de culturas, e a necessidade de se buscar uma produção, principalmente por parte dos vendedores, que tivesse seu lugar no mercado regional. Assim, entende-se que a fraqueza econômica da pequena propriedade agrícola no interior do sistema colônia-venda foi uma das responsáveis por fornecer um dos principais elementos ao desenvolvimento das indústrias (MAMIGONIAN, 1965).

Inicialmente, a indústria têxtil será suprida pela mão de obra familiar. Mas, em pouco tempo, haverá a necessidade de contratação de empregados, buscados na área rural (MAMIGONIAN, 1965; SIEBERT, 2006).

Há, a partir da indústria, a formação de um sistema de produção e de circulação, em que a separação entre o trabalhador e os meios de produção se explicita, tornando-se uma realidade técnica. Ainda que o assalariamento em Blumenau surja antes das empresas têxteis, a indústria é, sobretudo, responsável por acentuar a divisão técnica e social do trabalho, pois ela é a unidade de produção tipicamente capitalista.

De modo geral, a criação da indústria têxtil no Vale do Itajaí tem como base os industriais e recursos locais⁴². A constituição dos negócios industriais em Blumenau era iniciada por pequenas empresas, em grande medida, porque “os empréstimos bancários, especialmente os do Banco do Brasil, que contribuíram após a guerra de 1939-1945 para o aumento das grandes firmas industriais principalmente, não existiam no início da maior parte das indústrias” (MAMIGONIAN, 1965, p. 73).

⁴¹ Ver mais em: Bossle (1988).

⁴² Tais capitais possuíam uma ligação de cooperação, que foi retratado por Tomio da seguinte forma: “Um número reduzido de sobrenomes se repete com prenomes diferentes nas diversas fases do desenvolvimento do município, que se confunde com as gerações de algumas famílias. Isto indica que a elite econômica blumenauense foi restritiva e pouco permeável ao ingresso de novos membros” (TOMIO, 2000, p. 77).

Como regra geral, as empresas nasciam com um ou dois teares, como foi o caso da Mafisa, da Teka, da Hering e da Buettner. As empresas não utilizavam eletricidade (esta chegou à região somente em 1908), importavam da Alemanha máquinas usadas, como teares, e o principal insumo, fio de algodão, e vendiam os tecidos fabricados em Blumenau e vizinhanças. Portanto, não é uma indústria que surge para abastecer o Sudeste brasileiro nem como complemento ao aparato industrial existente no Sudeste, (embora anos após o seu nascimento o Sudeste passe a ganhar importância).

A origem do capital desta indústria é bastante variada. Além do capital comercial, a formação do capital industrial têxtil local se valeu do capital de colonos mais prósperos, que colocavam seus recursos na formação de empresas. Também se deve observar a existência de algum capital proveniente de recursos acumulados, ainda que em pequena monta, por alguns imigrantes enquanto poupança na Alemanha.

Conforme Hering (1987), a falta de bancos⁴³ fazia com que colonos oferecessem capital proveniente do excedente da sua lavoura aos novos empreendimentos pela confiança que neles depositavam. Além deste empréstimo direto às empresas, havia colonos que depositavam os recursos nas casas comerciais⁴⁴ e estas repassavam o dinheiro para o industrial. Como a quantia acumulada por colono não era alta, geralmente, quando os empresários utilizavam tais recursos, recorriam a um grupo de colonos para ter um capital suficiente para dar início a uma manufatura.

Esse capital mercantil de diferentes origens, ao formar as primeiras empresas, estaria formando uma associação de capitalistas, majoritariamente, da própria região e dando início a um processo de centralização e concentração de capital ainda embrionário, que se acelerará com o passar do tempo, pelos próprios desdobramentos do processo de acumulação, que prescinde desses dois mecanismos, ao mesmo tempo que é simultâneo a eles.

Historicamente, há a seguinte linha do tempo a respeito do nascimento das primeiras têxteis do Vale do Itajaí. Em Blumenau, surgiu primeiro a Hering, em 1880, pelo comerciante alemão Hermann Hering. Depois, em 1882, surgia a Karsten, pelas mãos do imigrante alemão

⁴³ Somente em 1907 foi criada a primeira instituição de crédito na região, por iniciativa de colonos e comerciantes. Ela era uma caixa econômica e de empréstimos, anexa ao sindicato agrícola blumenauense. Em 1936, pela reforma do estatuto deste sindicato, foi criado o primeiro banco: Banco Agrícola e Comercial de Blumenau (HERING, 1987).

⁴⁴ É importante ressaltar que as casas comerciais eram as famosas casas de importação e exportação. E assim como é registrado em boa parte do Brasil, eram comércios dominados por imigrantes que, graças às suas origens sociais, encontram lugar nesta atividade controlada em parte por empresas estrangeiras. O comércio, portanto, se constitui como importante base de apoio para o início da acumulação. E em razão do controle do capital comercial, muitas vezes o importador está na origem das empresas industriais que se constituem no país como um todo após 1880 (SILVA, 1973)

Johann Karsten, que já tinha experiência no setor têxtil na Alemanha. Em 1885, foi a vez da criação da Empresa Industrial Garcia, por um técnico têxtil também alemão. Poucos anos depois, em Brusque⁴⁵, foi formada a Indústria Têxtil Carlos Renaux, em 1892, criada pelo comerciante alemão Carlos Renaux⁴⁶, e então a Buettner, criada pelo também imigrante alemão Edgard Von Buettner, em 1898. Em 1911, foi criada a Schlösser, em Brusque, por imigrantes poloneses. Esse grupo constituiu o primeiro ciclo de empresas têxteis no Vale do Itajaí, que vai do fim do século XIX até a Primeira Guerra Mundial.

A diversidade dos pequenos capitais que formam as primeiras empresas pode ser verificada pelo Quadro 1:

⁴⁵ Chegou a existir uma empresa têxtil, então pertencente ao comerciante Bauer, que logo fechou, voltando este empresário a apenas se dedicar à área comercial.

⁴⁶ Carlos Renaux teria sido o vendeiro que iniciou a operação com os colonos por meio de relações monetizadas, bem como teria introduzido operações de empréstimo aos colonos (“Um cônsul ativo”. Revisão Expressão. Ano III, n. 36, set. 1993, p. 23-25).

Quadro 1. Primeiro ciclo: os pioneiros têxteis de Blumenau e Brusque

Empresa	Ano de fundação	Localização	Capital fundador	Breve histórico
Buettner	1898	Brusque	COMERCIAL; ARTESANAL	Empresa criada pelo imigrante alemão Eduardo von Büettner. Antes de ir para o setor têxtil e aproveitar-se do talento de familiares que faziam bordados artesanamente, ele primeiramente criou uma casa de secos e molhados, moagem de café e serrarias
Empresa Industrial Garcia	1885	Blumenau	INDUSTRIAL	A Garcia surge por iniciativa do imigrante Gustav Roeder, que anteriormente havia criado a Karsten juntamente com outros sócios
Indústria Carlos Renaux	1892	Brusque	AGRÍCOLA, COMERCIAL	A Renaux surge por iniciativa do imigrante Carlos Renaux, que primeiramente foi caixeiro em uma casa comercial em Blumenau e depois partiu para Brusque onde montou sua própria casa comercial, em 1890. Da casa comercial e da associação com colonos agrícolas da região, montou a empresa têxtil Renaux

Fonte: Elaboração própria a partir de Broos, H.; Socorro, F (1980); Hering (1950); Hering (1987); Mamigonian (1965); Seyferth (1974); Vidor (1995).

Quadro 1. Primeiro ciclo: os pioneiros têxteis de Blumenau e Brusque – Continuação

Empresa	Ano de fundação	Localização	Capital fundador	Breve histórico
Hering	1880	Blumenau	COMERCIAL	Imigrante Hermann Hering, com experiência no ramo têxtil. Primeiramente montou uma casa comercial de exportação e importação e um botequim. Depois de alguns anos, trouxe sua família e montou a Gebrueder Hering
Karsten	1882	Blumenau	COMERCIAL; POUPANÇA INDIVIDUAL	Imigrante alemão Johann Karsten, dono de uma serraria, uniu-se ao imigrante alemão Herinrich Hadlich e ao técnico da área têxtil Gustav Roeder para montar a então chamada Tecelagem Roeder, Karsten e Hadlich, que mais tarde se chamaria apenas Karsten
Schlösser	1911	Brusque	POUPANÇA INDIVIDUAL; AGRÍCOLA	A empresa foi criada pelo imigrante alemão Gustavo Schlösser, que primeiramente trabalhou na fábrica têxtil Renaux como operário, já com algum conhecimento do ramo têxtil. Em 1911, por meio de recursos provenientes do trabalho, experiência acumulada e ajuda de filhos e colonos fundou a firma G.Schlösser & filhos

Fonte: Elaboração própria a partir de Broos, H.; Socorro, F (1980); Hering (1950); Hering (1987); Mamigonian (1965); Seyferth (1974); Vidor (1995).

Conforme mostra este quadro, o capital mercantil comercial esteve na constituição original de quatro das maiores empresas têxteis do Vale do Itajaí: Hering, Renaux, Buettner e Karsten. Na maior parte desses quatro casos, ele, porém, se associa a outros capitais para formar a empresa.

No caso da Hering, Hermann Hering era imigrante da Saxônia, tendo chegado em 1870 com algum capital e algum conhecimento prévio de comércio e indústria. Tão logo definiu que havia possibilidade de bons negócios no Vale do Itajaí, enviou carta a seu irmão Bruno para que viesse e trouxesse parte da família, que havia ficado na Saxônia.

Hermann Hering exerceu diversas funções antes da criação de uma manufatura, inclusive tendo aberto uma pequena casa comercial, que seria o principal capital para o início da empresa. A sua venda era no *StadtPlatz*, hoje o que seria a principal rua de Blumenau, chamada XV de Novembro⁴⁷. Nos fundos deste comércio, teria sido instalado o primeiro tear, adquirido “com as economias trazidas e guardadas pelo patriarca” (HERING, 1987, p. 93).

Não se tratava de uma fortuna acumulada, mas de algum capital proveniente de poupança prévia feita na Alemanha. Tanto é assim que a compra foi de apenas um tear circular, que foi adquirido juntamente com um caixote de linhas, em 1879, na cidade vizinha de Joinville. “Um imigrante suíço, abandonado pelos sócios, fizera-lhe a oferta de um pequeno tear circular manual de madeira e uma caixa de fios, de procedência francesa. Adquiriu-os por 250 mil-réis” (HERING, 1987, p. 89).

Auxiliado por um alemão que tinha conhecimento em construção de máquinas, Hermann Hering conseguiu montar o tear. Chamou seu irmão Bruno Hering e pediu à esposa que enviasse dois filhos mais velhos - um homem e uma mulher - para ajudar na manufatura, primeiramente na costura de meias. Conforme trecho abaixo:

⁴⁷ Essa localidade transformou-se no que é hoje o shopping Hering, no centro de Blumenau.

No princípio, bastavam as forças dos membros da família para transformar o que se produzira no tear circular em tecidos aproveitáveis. Mas, ao serem adquiridos o segundo e o terceiro teares, teve de procurar novos operários. Já não bastavam os espaços estreitos. Foi construído um simples rancho de madeira no pátio, a que se chamou de casa de máquinas (Maschinenhaus), em cujo interior estavam três teares circulares, algumas máquinas de costura, uma prensa, algumas máquinas de tecer meias e a mesa de corte. Mas em breve nem isto era mais suficiente, nem o terreno atendia às exigências do crescimento. Procurou-se um lote que também dispusesse de força motriz hidráulica (HERING, 1950, p. 24-25).

A experiência no ramo têxtil por parte desta família vinha de muitos anos: desde 1675 consta em documentos em poder da família que alguns eram tecelões e mestres de tecelagem na Alemanha. “Mesmo o pai de Hermann Hering, que, além de Hermann e do seu irmão Bruno, teve mais três filhos e três filhas, era proprietário de uma tecelagem, a qual, após o seu falecimento prematuro, continuou sendo dirigida pela sua esposa e pelos filhos mais novos” (HERING, 1950, p. 24).

A idéia de Hermann Hering era fazer uma fabricação própria de têxteis no Vale do Itajaí para concorrer com similares importados.

Em pouco tempo, a empresa, que operava nos fundos da casa comercial, mudou-se para uma área própria, na zona rural, próxima à queda d’água do Ribeirão Bom Retiro, a três quilômetros do centro. A transferência permitia a expansão física dos negócios e uma aproximação aos trabalhadores rurais, que viriam a ser seus operários.

Em 1893, a Hering tinha 15 empregados⁴⁸. Em 1900, chegou a 30 e passou a 300 empregados em 1914.

De 1880 a 1914, o crescimento da Hering resumia-se ao seu capital próprio, no qual estava originalmente o capital mercantil comercial, mas também a alguns empréstimos, como do próprio Dr. Blumenau, que lhe emprestou recursos por ocasião da destruição causada pela enchente de 1880, e também empréstimo feito pelo comerciante Ricardo Voigt (HERING, 1987).

⁴⁸ Trata-se do “colono-operário”, que, conforme relatado anteriormente nesta pesquisa, trabalha parte do tempo na empresa e parte na sua lavoura própria. Conforme Hering (1987), essa condição geralmente lhe colocaria em uma vida modesta porque tinha escolaridade, em geral, de apenas três anos, e porque havia afinal, duas atividades as quais deveria se dedicar. As possibilidades de aperfeiçoamento e mobilidade social eram poucas em uma terra com lavoura estagnada e indústria nascente. “O limite da carreira era chegar a ser mestre de tecelagem, de fiação, ou de qualquer outro ramo dentro da indústria. Os objetivos materiais adaptaram-se a essa realidade e consistiam na compra de um terreno, na construção de uma casa e na aquisição de uma bicicleta” (HERING, 1987, p. 156).

Pode-se, portanto, observar que o capital comercial representa em grande medida a origem deste grupo.

A cerca de 20 quilômetros da *StadtPlatz* surgia, alguns anos depois da Hering, a tecelagem Karsten, em 1882. Essa família, composta por Johann Friedrich Christian Karsten, Maria Saps Karsten e seis filhos, teria emigrado inicialmente para o Rio de Janeiro, como convidados do imperador e fariam a administração de uma fazenda de café em Petrópolis (RJ), o que durou apenas um ano (História da empresa, disponível em: www.karsten.com.br). Depois disso, a família mudou-se para Blumenau. O primogênito Johann Karsten é quem teria dado início ao processo manufatureiro no Vale do Itajaí. Ele herdou do pai terras em Blumenau, que dedicava à agricultura, tendo instalado neste local um moinho de fubá movido por uma roda d'água. Em seguida, em 1869, anexou uma serraria ao negócio, mas perdeu seu patrimônio com a grande enchente, em 1880. “Com a ajuda de amigos e pessoas da região, recupera-se tudo”(História da empresa, disponível em: www.karsten.com.br). Houve então a criação da Tecelagem Roeder, Karsten & Hadlich, com os sócios Herinrich Hadlich (pequeno comerciante) e Gustav Roeder, técnico têxtil, ambos também imigrantes alemães.

A tecelagem iniciou suas atividades com teares adquiridos na Alemanha e uma pequena fiação, voltada à produção de tecidos de vestuário. Hering (1987) relata que, de acordo com tradição oral da família Karsten, houve empréstimo de capital de colonos para as atividades da empresa.

Em 1885 e 1886, Roeder e Hadlich, respectivamente, retiraram-se da sociedade e Johann Karsten deu continuidade aos negócios.

A saída de Roeder representou a criação de uma outra empresa têxtil, como derivação do capital da Karsten e a primeira relação observada de capital industrial têxtil criando um novo negócio têxtil na região.

De acordo com Hering (1950):

O mesmo Gustav Roeder, tendo-se desligado da firma Karsten, que, então assumiu a razão social de Karsten & Hadlich, fundou em 1884 outra tecelagem no Vale do Garcia (hoje distrito de Blumenau), a qual, depois de diversas modificações da razão social, chegou à atual Empresa Industrial Garcia (HERING, 1950, p. 11).

Deeke (1917) destaca que Roeder, como era comum na região, não fundou a empresa sozinho. Associou-se ao antigo cervejeiro H. F. Schmidt.

A Garcia começou a operar com apenas três teares, uma vez que essa era a (pequena) parte de Roeder na antiga sociedade. Em 1889, Roeder a vendeu a um comerciante de Itajaí chamado Nicolau Malburg. Depois, a empresa foi novamente vendida para comerciantes locais: H. Probst, Luís Sachtleben e F. Busch. “Em 1918, passaria para as mãos de capitalistas blumenauenses e curitibanos” (HERING, 1988, p. 109).

A realidade de Brusque não foi muito diferente do processo histórico de formação da indústria têxtil de Blumenau. Numa linha do tempo, a primeira fábrica têxtil foi a do vendeiro Bauer; em seguida, houve tentativa de um comerciante chamado Rodolfo Tietzmann; e então veio a fábrica do comerciante Carlos Renaux, chamada Fábrica de Tecidos Carlos Renaux. Na sequência, a do comerciante Edgard Buettner e, depois, a empresa Schlösser, fundada por ex-operários da Renaux.

Nem todas ficaram muitos anos em atividade. A empresa do vendeiro Bauer logo fechou. Ele instalou, em 1890, teares circulares de madeira manuais e máquinas para trabalhar com malhas e tricotagem. Mas o negócio não deu certo e ele desistiu do ramo. Rodolfo Tietzmann, que saiu de Blumenau a Brusque, em 1896, comprou outras instalações e criou a Cia Industrial Tricot, mas após a sua morte, a empresa incendiou-se em 1938 (MAMIGONIAN, 1960).

Dentre as iniciativas que “vingaram” em termos de manufatura têxtil em Brusque, esteve primeiramente a empresa de Renaux, imigrante alemão que teria chegado à colônia em 1882, já encarregado da gerência da filial de uma casa comercial em Blumenau. Renaux nasceu no Grão Ducado de Baden e teria assistido à industrialização têxtil desta área. Renaux tinha estudo de “nível médio”, tendo “trazido ao Brasil diploma e certificado de que trabalhara no banco de sua cidade natal” (HERING, 1987, p. 111). Além disso, a bem da verdade, Renaux casou-se com a filha do Dr. Blumenau, tendo assim facilitado o seu bom relacionamento na região. Depois de ser acolhido pelos comerciantes locais, que lhe deram trabalho, ele criou sua própria venda em Brusque e daí derivou o capital para uma manufatura têxtil⁴⁹:

⁴⁹ O grupo Renaux, contudo, não é apenas voltado ao setor têxtil. Ele também possui feccularia e continuou atuando com lojas comerciais na região (MAMIGONIAN, 1960).

Adquiriu essa venda no ano seguinte (da sua chegada ao Brasil) que, embora não fosse a mais importante da vila, tinha uma clientela segura. Num período de apenas 10 anos já havia conseguido acumular capital suficiente para permitir a aplicação dos seus negócios numa outra direção: a indústria têxtil. [...] Associado com mais duas pessoas adquiriu 30 teares usados na Inglaterra, a fim de equipar a fábrica. Os dois sócios, porém, se retiraram da empresa logo depois (SEYFERTH, 1974, p. 128).

A obra de Hering (1987) adiciona que Renaux teria iniciado seus negócios de manufatura porque “após dez anos de atividade comercial em Blumenau e Brusque, financeiramente sua situação não alcançara o nível das casas tradicionais de comércio e exploração agrícola, tais como a de Krieger, Bauer e Buettner” (HERING, 1987, p. 111).

A tecelagem Carlos Renaux é um outro exemplo de negócio que começou com vários sócios:

Constam como sócios iniciais no negócio, um agricultor de Brusque, de nome Augusto Klappoth – ao mesmo tempo comerciante no caminho em direção à capital, Desterro, e proprietário de uma cervejaria no centro de Brusque – e Paulo Hoepcke⁵⁰, comerciante no Desterro, que, após a morte de Augusto Klappoth, assumiu o capital deste e propôs-se a fornecer meios para a ampliação da tecelagem até 56 teares e a instalação de uma tinturaria a vapor. Outros moradores do interior do município [...] de sobrenome Wilke, Yeske, Klahn, Willrich, Haffermann também fizeram parte da sociedade, fornecendo pedras e madeira para a construção da fábrica e, posteriormente, lenha para a caldeira a vapor. Também um colono próspero, do distrito do Cedro, onde ficam as terras mais férteis de Brusque, é citado como credor de Carlos Renaux, a quem emprestara dinheiro por ser mais seguro do que guardar em casa ou dar para outro vendeiro guardar. Poucos anos depois faleceu o sócio Klappoth e os moradores do interior que colaboraram na construção da fábrica, a quem Carlos Renaux restituiu a parte que investiram na sociedade, acabaram também por se retirar do empreendimento (HERING, 1987, p. 116, 117).

A fábrica não conseguiu se sustentar apenas com seus próprios recursos financeiros. O déficit nos primeiros anos de existência não podia também ser coberto pelos recursos da área comercial, que Renaux ainda mantinha. O vendeiro então recorreu a alguns colonos mais prósperos e solicitou empréstimos à fábrica (SEYFERTH, 1974).

⁵⁰Hoepcke tornou-se um dos maiores grupos de Santa Catarina. Além de comércio, atuando na distribuição de produtos têxteis para várias firmas do Vale do Itajaí, também, com o passar dos anos, passou a atuar em outras áreas, como bordados.

Para vender tecidos (Renaux inicialmente se especializou em cortinas), começou a oferecer diretamente aos colonos, com alguns empregados da fábrica levando os tecidos de carroça. Muitas vezes, ocorria a troca de alimentos por tecidos.

A segunda manufatura têxtil de Brusque foi uma empresa de bordados finos, a Buettner, que durante algum tempo manteve em paralelo aos negócios têxteis o beneficiamento de produtos coloniais (álcool, arroz e café).

A empresa de bordados surgiu em 1898, também fundada por um vendeiro, cujo filho Eduardo Von Buettner tinha aprendido a técnica de bordados na Alemanha (SEYFERTH, 1974). A sua origem, contudo, guarda relação com a produção artesanal de aventais e toalhas bordadas pela mulher e pela nora do comerciante, cujo trabalho teria sido motivador da ida do filho do fundador à Alemanha, para aprender sobre o assunto. Inicialmente, os recursos eram apenas do fundador Edgard Von Buettner, que depois de alguns anos teria sua mãe e seus dois irmãos como sócios. A empresa, assim como as demais iniciativas no Vale do Itajaí, começou pequena: “a maquinaria com que pôde contar inicialmente foram duas máquinas a pedal nas quais se confeccionava sombrinhas, aventais, cortinas, mosquiteiros e pano de bordar” (HERING, 1987).

A Buettner funcionava com matéria-prima importada – o tule – da Inglaterra, cuja importação, por ser de luxo, era sobretaxada no Brasil. Mais tarde, passou também a importar da Alemanha. De acordo com Hering (1987), até a Primeira Guerra Mundial, a Buettner não tinha concorrente no mercado nacional. Sua primeira empresa rival foi a Vieira, do Rio de Janeiro, que surgiu apenas depois da Primeira Guerra Mundial:

Durante alguns anos, a fábrica de bordados deu bons lucros e funcionava paralelamente a toda uma série de empreendimentos ligados à exploração de produtos coloniais (venda, engenhos e bebidas). Mas havia muitas dificuldades para este tipo de atividade: falta de operários especializados (o treinamento levava tempo), o alto custo do material importado, pois não havia fábrica de filó no país, os impostos extorsivos sobre os bordados, considerados artigos de luxo, e o alto preço dos artigos motivado pelo custo da produção. Por isso, em 1915 foi anexada à fábrica de bordados uma parte de tecelagem, tinturaria e alvejantes. Em 1921 já funcionava uma tecelagem completa (embora a fiação só tivesse sido instalada em 1936) e a partir daí a produção de bordados foi decaindo, assim como também as atividades ligadas ao beneficiamento de produtos coloniais (excluindo a casa comercial) (SEYFERTH, 1974, p. 133).

A terceira grande empresa têxtil a iniciar operações em Brusque foi a Schlösser. Ela foi fundada em 1911 por Gustavo Schlösser, um tecelão de Lodz (Polônia), e seus dois filhos, Hugo e Adolpho. O fundador chegou a Brusque em 1896, e teria sido contratado como técnico têxtil por Carlos Renaux. Ele esperava, com o dinheiro do seu trabalho, comprar uma propriedade e trabalhar na lavoura, algo que não havia conseguido na Polônia. Mas, quando chegou a Brusque, já era difícil encontrar bons terrenos para produção agrícola disponíveis e por isso foi trabalhar na empresa nascente.

Cerca de 15 anos depois de trabalho para Carlos Renaux, Gustavo Schlösser decidiu formar sua própria empresa, juntamente com seus filhos, que chegaram a trabalhar como tecelões também para a Renaux, em 1908, mas também teriam tido uma experiência em empresa têxtil do Rio de Janeiro. O capital inicial da empresa era de 6 contos. A tecelagem teve início com dois teares manuais e crédito concedido por Carlos Renaux, que também fornecia fios e distribuía os produtos em sua venda (HERING, 1987).

Em suma, das quatro principais casas comerciais do período colonial de Brusque – Krieger, Bauer, Buettner e Renaux -, as duas últimas se tornaram importantes empresas têxteis (HERING, 1987). Aquelas que mantiveram as atividades comerciais mesmo depois de iniciado o processo de manufatura – Buettner e Renaux -, aproveitavam ainda para usar suas próprias casas comerciais como distribuidora dos seus produtos. A Schlösser teve uma história diferente em termos de capital que lhe originou por ter sido formada, prioritariamente, por capital de poupança de ex-operários.

Como característica mais geral das empresas têxteis nesta fase inicial de estruturação estava a centralização das operações, com fiações importadas da Alemanha e a criação de suas próprias oficinas mecânicas, para consertos e cópias de máquinas⁵¹.

2.2.1 Desdobramentos da Primeira Guerra Mundial

A Primeira Guerra Mundial interrompeu por dois anos o período de crescimento do setor têxtil nacional em geral, de 1913 até 1915, e cessou por um tempo o surgimento de novas

⁵¹ Alguns autores, como Mamigonian, consideram que tais oficinas são representativas da industrialização e da produção de bens de capital, já no início da industrialização, portanto, sendo contrário à idéia de uma industrialização restringida.

empresas têxteis no Vale do Itajaí, mas não funcionou como limitador propriamente dito do desenvolvimento de todo o setor têxtil.

Ela dificultou a importação das matérias-primas e estrangulou o fluxo de capital estrangeiro ao país não só aos governos estaduais e federal, mas também às empresas. Este capital externo era importante para as empresas do Vale do Itajaí⁵². Além disso, fez com que algumas fábricas reduzissem horas de trabalho e outras fechassem as portas⁵³.

Mas, por outro lado, a Primeira Guerra acabou se tornando um momento de oportunidade para alguns fabricantes têxteis, especialmente aqueles que já tinham mais tempo de existência, como era o caso de algumas empresas do Vale do Itajaí:

Era-lhes oferecida a chance de abastecer os consumidores de um largo cinturão ao longo de toda costa do Brasil, de Belém, no norte, ao Rio Grande, no sul. Os trabalhadores rurais, os operários fabris, os empregados domésticos, os artesãos e inúmeras outras categorias de trabalhadores urbanos mal remunerados – todos precisavam dos brins, casimiras de algodão, cassinetas, zefires, panos brancos para camisas e outros tecidos de algodão para a confecção de calças e paletós para os homens, saias, blusas, jaquetas e roupas íntimas para as mulheres. Uma verdadeira fome de produtos de algodão grassava por todo Brasil, e nem o pior tecido era recusado (STEIN, 1957, p. 116).

De fato, o crescimento mais forte da indústria têxtil no Vale do Itajaí, que ocorreu justamente durante e após a Primeira Guerra Mundial, não só pela substituição de importação durante o conflito, mas também em razão de um elemento indireto: a derrota da Alemanha no conflito e a conseqüente crise do marco (desvalorização) permitiram o pagamento mais

⁵² Boa parte da intermediação de compra de maquinaria importada pela Hering, no início da sua constituição, se deu por meio do banco alemão Vereinsbank, pela ausência de bancos no Vale do Itajaí. Na Buettner, o seu primeiro crédito bancário, em 1912, ocorreu através do Banco Alemão Transatlântico, além de obter financiamento de longo prazo com a companhia Hamburguesa de Freitas e outra de nome Petersen (HERING, 1987). O capital alemão também ajudou nas operações de centralização, como a de Carlos Renaux. Esta empresa instalou a primeira fiação de Santa Catarina (em 1906) a partir de dois empréstimos com firmas alemãs e obteve crédito com a empresa intermediária desta negociação, a Freitas, de Hamburgo, porque Renaux tinha fama de “comerciante bem sucedido” (SEYFERTH, 1974, p. 131).

A firma Freitas de Hamburgo era não somente credora de Renaux, mas também intermediária na exportação de máquinas e peças requisitadas pela empresa de Brusque. Toda a transação era feita através do banco alemão – Brasilianische Bank für Deutschland -, com sede no Rio de Janeiro, e pelo Banco do Comércio, de Porto Alegre, que abriu filial em Florianópolis (HERING, 1987).

⁵³ Parte da indústria têxtil brasileira, porém, sofreu menos porque estava preparada para atender a demanda nacional quando o conflito eclodiu. Stein demonstra que alguns empresários haviam importado fios e máquinas ainda em 1913, como apontado anteriormente em relação a algumas empresas catarinenses. Essa importação de equipamentos antes da guerra e a capacidade ociosa com a qual as empresas trabalharam nos anos 1913-1915 facilitaram um desempenho mais positivo, após o fim do conflito. O governo auxiliou a indústria nacional com emissão de papel-moeda em 1914. “O papel-moeda e o crédito fácil financiaram, durante a guerra, a operação dos fabricantes de tecidos que, obtendo grandes lucros, procuravam agora preencher o vazio deixado pela interrupção das importações” (STEIN, 1957, p. 116).

facilmente de empréstimos que empresas têxteis do Vale do Itajaí haviam contraído com alemães (SEYFERTH, 1974).

O conflito foi especialmente positivo para as empresas que conseguiram também se preparar antecipadamente, com um fluxo de importação de maquinários⁵⁴.

Como caso ilustrativo da importância da Primeira Guerra, há o fluxo comercial da empresa Hering. De 1880 até 1890, ela fornecia para Blumenau e sua zona rural. Depois, passou a fornecer para todo o Vale do Itajaí e pouco a pouco a todo o Estado de Santa Catarina. Em 1910, ela inicia vendas ao Rio Grande do Sul e a São Paulo, e em 1913-1914 também começa a fornecer para o Rio de Janeiro, devido à substituição de importação da Primeira Guerra Mundial (MAMIGONIAN, 1965).

Mas nem todas as empresas do Vale do Itajaí estavam já na Primeira Guerra Mundial fornecendo para o Sudeste brasileiro. Hering (1987) observa que, de 1913 em diante, conforme acesso ao arquivo da companhia Schlösser, constatam-se vendas para Florianópolis (SC), Blumenau (SC), Joinville (SC), Jaraguá do Sul (SC), Curitiba (PR) e Pelotas (RS). “Nessa fase, até 1915, não há qualquer registro de vendas diretas da fábrica para Rio de Janeiro e São Paulo” (HERING, 1987, p. 174).

Como outro aspecto positivo, a Primeira Guerra Mundial facilitou uma entrada maior de imigrantes com experiência industrial e comercial no Vale do Itajaí (SINGER, 1968; MAMIGONIAN, 1965; VIDOR, 1995).

2.3 A consolidação e as derivações do capital industrial têxtil para formação de novos grupos têxteis: pós-Primeira Guerra até a crise de 1929

Depois de 1915, o setor têxtil brasileiro em geral ingressou em um período de crescimento que iria se prolongar até o final da década de vinte, quando surgiram no horizonte os primeiros sinais da Grande Depressão de 1929.

Havia um clima geral de prosperidade no país no começo dos anos vinte – tanto para as empresas têxteis como para o café - e, com a retomada das importações de máquinas têxteis à sua

⁵⁴ A Hering, por exemplo, importou uma fiação nova da Alemanha em 1913, um pouco antes da eclosão do conflito (MAMIGONIAN, 1965). Assim, ela se deu muito bem porque, quando há interrupção das importações em razão do conflito, ela tem mais condições de atender a demanda do mercado interno.

normalidade, após a suspensão dessas importações por ocasião da guerra, essa indústria retomava projetos de expansão da produção (STEIN, 1957)⁵⁵.

Houve melhoria de infraestrutura. Na década de 1920, mais estradas foram construídas, como a rodovia Itajaí-Blumenau-Lages, concluída em 1923, e também a estrada de ferro que conectava Blumenau a Hansa-Hammonia (atual Ibirama), que foi iniciada em 1907 e chegaria ao alto da serra do Vale do Itajaí, em Rio do Sul, na década de 1930.

Ainda que não se vincule diretamente os processos do café com o desenvolvimento da indústria têxtil do Vale do Itajaí, é preciso considerar a relevância do café para a indústria nacional em geral⁵⁶. Essa importância estava, principalmente, no fato de ele gerar divisas de exportação e assim permitir importações de máquinas pelo setor industrial. Não por acaso, os anos 1920 são marcados pela entrada maciça de máquinas têxteis no país:

De 1921 a 1927, entrou no país grande quantidade de máquinas de fiação, tecelagem, estamperia e outros equipamentos acessórios. Após 1925, ano em que os preços do café atingiram o seu auge, as importações de máquina começaram a declinar. No período de 1922-1927, ingressou no país um volume de máquinas têxteis – medido pelo seu peso – quase três vezes maior que nos sete anos anteriores (STEIN, 1957, p. 119).

O Vale do Itajaí não esteve de fora desse movimento de importação de máquinas e nem esteve alheio ao fato de que os altos lucros desta fase começaram a atrair muitos novos empresários para o setor e a impulsionar as empresas existentes para expansão.

A partir do fim da Primeira Guerra Mundial e durante a década de 1920 é o período em que a indústria têxtil vai definitivamente assumir um papel significativo no interior da economia estadual. Esta década resultou em um novo ciclo de investimentos industriais no Vale do Itajaí, pelo menos até 1929, momento da crise mundial, e que por alguns anos cessou as expansões, principalmente, de 1930 a 1933.

A década de 1920 foi marcada por novos investimentos no setor têxtil. São deste período as empresas Altenburg; Haco; Fábrica de Chapéus Clesen & Weege; Malhas Thiemann; Indústrias Renaux; Mafisa e a Teka (Quadro 2).

⁵⁵ Dentre os elementos que também contribuíam para a expansão mais geral do setor têxtil brasileiro, Stein (1957) destaca que parcela considerável da renda gerada pelas exportações de café disseminou-se, sob a forma de salários, pela vasta população rural de São Paulo, ocorrendo mais ou menos o mesmo nas regiões produtoras de cacau e algodão no nordeste e norte do Brasil. Assim, criava-se um maior mercado consumidor.

⁵⁶ Sobre a importância do café para a indústria nacional são obras de referência: Furtado (1959) e Silva (1973).

Quadro 2. Segundo ciclo: as empresas têxteis de Blumenau e Brusque criadas na década de 1920

Empresa	Ano de fundação	Localização	Capital fundador	Breve histórico
Fábrica de Acolchoados Altenburg	1922	Blumenau	ARTESANATO	A imigrante alemã Johanna Altenburg fazia artesanalmente acolchoados até criar a então empresa Altenburg
Fábrica de Bordados e Cadarço Haco	1928	Blumenau	INDUSTRIAL	Família Conrad veio da Europa com alguns recursos e tão logo se estabeleceu adquiriu uma pequena empresa de cadarços, a Haco. O fundador, Heinz Conrad, era fabricante de sabonetes e perfumes na Silésia. Comprou a fábrica de cadarços de um blumenauense que havia visitado a Silésia
Fábrica de Chapéus Clesen & Weege	1925	Blumenau	INDUSTRIAL	A fábrica de chapéus surge por iniciativa de Hermann Weege, nascido em Blumenau, e que já tinha criado uma indústria de laticínios anteriormente na região
Indústria de Malhas Thieman	1927	Blumenau	POUPANÇA INDIVIDUAL	A firma foi criada por J. Thielman, ex-oficial do exército alemão, que aprendeu tecelagem por meio de leituras técnicas e abriu uma pequena empresa com sua esposa

Fonte: Elaboração própria a partir de Bossle (1988); Hering (1950); Hering (1987); Kuehnrich (1995); Mamigonian (1965); Seyferth (1974); Vidor (1995).

Quadro 2. Segundo ciclo: as empresas têxteis de Blumenau e Brusque criadas na década de 1920 – continuação

Empresa	Ano de fundação	Localização	Capital fundador	Breve histórico
Indústrias Renaux S/A	1925	Brusque	INDUSTRIAL	A empresa surge como desdobramento do capital da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, quando seu fundador decide dividir as operações em empresas diferentes. Em anos mais recentes, essa empresa será chamada Renauxview
Malharia Blumenau (Mafisa)	1929	Blumenau	INDUSTRIAL	Dois netos do fundador da Hering, Ralph Gross e Ulrich Steinbach, fundaram essa empresa com apoio financeiro da Hering. Introduziram a malharia fina do tipo jérsei e charmeuse a partir da criação da Mafisa
Teka	1926	Blumenau	POUPANÇA INDIVIDUAL, AGRÍCOLA	O imigrante alemão Paul Fritz Kuehnrich chegou a Blumenau em 1924, foi trabalhar em uma olaria da família Haertel. Casou-se com a filha do dono, chamada Marta, e com ela iniciou confecção na sua própria residência. Conseguiu recursos com vários colonos para iniciar o negócio da Teka. No começo, produzia acolchoados e camisaria

Fonte: Elaboração própria a partir de Bossle (1988); Hering (1950); Hering (1987); Kuehnrich (1995); Mamigonian (1965); Seyferth (1974); Vidor (1995)

Os novos investimentos provêm tanto daqueles que já possuíam algum conhecimento do ramo como por aqueles que decidiram arriscar as suas primeiras investidas em um setor que começava a crescer.

Dentre os exemplos daqueles que começam a investir no ramo estão Hermann Weege⁵⁷, que era do setor de laticínios em Blumenau e havia chegado a Blumenau em 1868. Ele investiu, em 1925, na fábrica de chapéus Klasen & Weege, juntamente com dois sócios: Starretz e R.Klasen. Este último era dono de uma fundição. Já Starretz era diretor de uma empresa química alemã, teria trazido a idéia de montar tal fábrica da Alemanha, atuando posteriormente no fornecimento de tintas para os chapéus. Depois de alguns anos, quando nova diretoria assumiu, a empresa passou para o nome de Fábrica de Chapéus Nelsa (junção dos nomes de duas filhas de um diretor: Nelly e Elsa). Mais tarde, em 1930, essa fábrica passou para as mãos da filha de Weege, Cecília, cuja mãe – Paulina Karsten – era uma das filhas do fundador da Karsten. Cecília ampliou as atividades, juntamente com seu marido, e criou uma malharia, a Maju Indústria Têxtil Ltda (HERING, 2002).

Outro exemplo é o de um ex-oficial do exército alemão chamado J. Thiemann, que também se “aventurou” no setor e criou a Fábrica de Malhas Thiemann S/A, depois que aprendeu tecelagem por meio de leituras técnicas.

Nos anos 1920, também havia sido criada a Fábrica de Cadarços e Bordados Haco S/A, cujos negócios foram adquiridos logo em seguida pela família Conrad (Johanna e Henrich Conrad e seu filho Carl Heinz Conrad), que era fabricante de sabonetes e perfumes na Europa. No início, a empresa produzia apenas cadarços de algodão em um rancho de madeira e em teares convencionais. “A fábrica foi adquirida pela família Conrad, em 1928, quando Johanna Conrad veio ao Brasil visitar o irmão Karl Hanke, exportador de madeira no norte de Santa Catarina” (“Haco comemora 75 anos de fundação”. informe comercial, jornal de Santa Catarina, 02 de maio de 2003).

Outra empresa que surge por iniciativa de pessoas de fora do ramo foi a Tecelagem Kuehnrich (Teka), fundada por Paul Fritz Kuehnrich.

Os Kuehnrich emigraram em família. Paul Fritz, o filho caçula, foi, no entanto, o único membro que permaneceu em Blumenau e iniciou os negócios no ramo têxtil. Ele começou a trabalhar como ajudante numa venda da família Volkert e um tempo depois teria ido trabalhar com o pai de Martha (sua futura esposa), Louis Haertel, que era dono de uma serraria. O início da

⁵⁷ A família Weege será conhecida, nos anos 1960, pela fundação da empresa têxtil Malwee, que se localizará em Jaraguá do Sul, cidade no Vale do Itapocu (SC), conforme história da família contada no site da Malwee. Essas empresas têxteis fora do Vale do Itajaí representam efeitos irradiados pela ascensão da industrialização têxtil de Blumenau e Brusque. Além da Malwee, há na década de 1960 a criação da Marisol, também em Jaraguá do Sul.

Teka decorreu de uma oferta de um negócio enquanto Fritz trabalhava para Haertel. Segundo Kuehnrich (1995), lhe ofereceram uma fábrica de acolchoados, que consistia de uma máquina de preparar mantas, uma de costura de matelassê e duas de costura reta. “Depois de casar-se com a filha do dono da serraria, Paul iniciou (em 1926) com Martha uma confecção, com ajuda inicial de recursos do sogro, fabricando primeiramente acolchoados, depois camisas” (KUEHNRIK, 1995, p. 9).

Em 1928, a fábrica passava a produzir camisas e tinha 18 empregados. Comprou dois teares usados e começou a produção do próprio tecido (“Teka comemora seus primeiros 50 anos trabalhando para os próximos cinquenta”, Folheto da empresa Teka, s/d).

Mais tarde, em 1929, em Blumenau surgiria um outro novo negócio no ramo têxtil, que futuramente se constituiria em uma grande empresa. Esta teria sido uma iniciativa de pessoas que já estavam no ramo têxtil. A nova empresa surgiria com o nome Malharia de Artefatos Finos S/A, com sete operários e dois teares. Anos depois, se chamaria Malharia Blumenau (Mafisa). Dentre os sócios havia netos de Hermann Hering, que haviam feito estudos na área têxtil na Saxônia, e a própria Cia Hering⁵⁸ foi uma das sócias do novo negócio, com uma participação de 25%. A linha de produtos inicial era artigos de lingerie com a malha charmeuse. Depois, passou a camisolas, camisas, calças, pijamas etc. (“A etiqueta que tem nome de moda faz 50 anos”, folheto da empresa Mafisa, Mafisa S/A, Ano 50, s/d).

Observados os novos investimentos no Vale do Itajaí na década de 1920, inclusive entre 1928 e 1929, é possível dizer que a crise de 1929 não foi sentida de forma aguda pela região, mas também não se pode dizer que nada foi sentido porque houve redução dos investimentos, principalmente entre 1930-1933, conforme depoimento dado por Paul Hering, então um dos administradores da empresa Hering (HERING, 1987).

⁵⁸ Outras empresas nasceram na década de 1920 e duas delas costumam levar a alguma confusão por receberem o nome Hering, caso da Fábrica de Gaitas Alfredo Hering e a Cristais Hering. Por terem o nome da família Hering, facilmente o leitor associa tais empreendimentos à empresa Hering, por isso faz necessária a observação de que em 1923 surgia a Fábrica de Gaitas Alfredo Hering, mas o surgimento desta empresa não tinha a ver com capital da Cia Hering diretamente. Alfredo era neto de Hermann Hering e trabalhava de mecânico na estrada de ferro em Blumenau. Seu estímulo para criar a fábrica veio de seu sogro, que era representante das gaitas de boca Hohner, produzidas na Alemanha. Depois de produzir gaitas, essa empresa passou para acordeons e pequenos órgãos. Com a morte de Alfredo, sua esposa Alice Husadel Hering deu continuidade aos negócios e investiu parte do capital numa fábrica de cristais que também levaria o nome da família: Fábrica de Cristais Hering, à qual foi anexada uma indústria de brinquedos (HERING, 1987). Mais recentemente, a Cristais Hering, por ocasião de seu fechamento, teve sua marca adquirida pela empresa têxtil Hering.

Houve ainda derivações do capital têxtil relacionado com a Cia Hering para outros segmentos já na década de 1920. Em 1924, por exemplo, foi fundada a Fábrica de Chocolates Saturno, que em 1928 foi adquirida por Max Hering. Em 1928, também foi criada pela família Hering a Indústria de Chocolates Sander S/A.

No Brasil, de forma geral, os primeiros indícios da Grande Depressão de 1929 surgiram em 1926 e eram dados pela queda dos preços das mercadorias em razão da crise de superprodução mundial. Contudo, “após 1929, o desequilíbrio econômico dos países centrais difundiu-se rapidamente para o Brasil, atingindo, com a mesma intensidade, tanto a população urbana como a rural, tanto as empresas agrícolas quanto as industriais” (STEIN, 1957, p. 123).

Diante da iminência da crise, os industriais têxteis em geral tentaram produzir outros tipos de tecidos, a fim de manter suas margens e chegaram a eliminar intermediários (atacadistas)⁵⁹ para que seus lucros fossem mantidos altos. A Hering foi uma das empresas que, nos anos 1930, começou uma política de redução da importância dos seus intermediários. O mesmo ocorreu no grupo Renaux, que criou em 1928 uma distribuidora dos seus produtos em Blumenau e outra em Porto Alegre.

Apesar de 1929-1930 representar uma crise do café e não da indústria diretamente, ambos estavam inter-relacionados:

As cotações dos produtos de exportação regulavam o poder aquisitivo dos trabalhadores rurais e suas famílias que, por sua vez, eram os consumidores dos tecidos grossos produzidos pela maioria das fábricas brasileiras. Era, portanto, inevitável que o declínio dos preços do principal produto de exportação brasileiro, o café, abalasse a manufatura têxtil de algodão (STEIN, 1957, p. 124).

A crise levou à falência algumas têxteis do Sudeste, mais sujeitas diretamente à crise do café pela proximidade com o cultivo deste grão. Alguns de seus concorrentes – diante das restrições para importar – acabaram comprando equipamentos dessas falências, portanto, equipamentos de segunda mão, conseguidos dentro do próprio país. Isso teria favorecido as empresas do “interior” do país, que compravam equipamentos do Rio de Janeiro e São Paulo, locais que mais sofriam com a Depressão de 1929-1930. Um dos exemplos de empresas que foram comprar capital em São Paulo foi, justamente, a catarinense Hering, que irá reativar tal empresa, em 1943, sob o nome de Meias Hering.

⁵⁹ Entre as primeiras fábricas brasileiras a comercializar a sua produção através de escoadouros próprios estava a Companhia Tecidos Paulista, dos irmãos Lundgren, localizada em Recife. Em 1920, a companhia mantinha cerca de duzentas lojas varejistas espalhadas por todo o Nordeste do Brasil, nas quais vendia a sua própria produção e a de outras fábricas (STEIN, 1957, p. 128).

2.4 O capital industrial têxtil na formação de outros setores: do fim da Grande Depressão à Segunda Guerra Mundial

O período que vai do fim da Grande Depressão até a Segunda Guerra Mundial representa a derivação do capital industrial para outros ramos e um novo salto das empresas têxteis do Vale do Itajaí.

A década de 1920, em todo o país, constituiu a transição para o surgimento de uma formação industrial mais ampla, a chamada industrialização “restringida”⁶⁰, que nasceria a partir da recuperação da crise de 1929 e se estenderia a 1955⁶¹. Na década de 1930, destaca-se especialmente a mudança do papel do Estado⁶².

O isolamento relativo das várias regiões brasileiras começava a mudar. A Revolução de 1930, que colocou Getúlio Vargas no poder, daria início a um período de integração nacional. Em termos logísticos, há uma opção pelas rodovias e aumento gradativo das inter-relações entre regiões.

No período 1929-1933, sobretudo, altera-se o caráter principal do antigo padrão de acumulação brasileiro, dado pelo modelo primário-exportador, e a partir de então seria a indústria

⁶⁰ Baseado em Mello (1982), Cano destaca que: “só a partir de 1933, quando a economia nacional se recupera da crise e o movimento de acumulação industrial é o motor determinante da economia, é que se pode falar de industrialização. A rigor, de 1933 a 1955, ela será uma industrialização restringida, dada a incipiente produção nacional de bens de produção e a continuidade, em grande parte, da dependência do setor primário-exportador em determinar a capacidade para importar aqueles bens. De 1956 em diante, com a implantação de alguns setores industriais pesados (de consumo durável, intermediários e de capital se alteraria o padrão de acumulação” (CANO, 1985, p. 52-53).

⁶¹ Tavares também utiliza essa periodização, pois entende que “o ciclo de industrialização que se inicia com a recuperação econômica de 1933 e se assegura pela aceleração do crescimento industrial até 1937, e posteriormente pelas condições de proteção econômica da Segunda Guerra Mundial, se dá com o desenvolvimento mais que proporcional do setor de bens de produção em todo o período. Entenda-se, no entanto, que este não é ainda o setor dominante do processo de acumulação industrial, porque sua capacidade produtiva, nos principais ramos de bens de produção, é insuficiente para atender sequer às necessidades correntes de funcionamento da economia a uma taxa de acumulação mais alta. Muito menos é capaz de manter a capacidade produtiva crescendo a um ritmo sustentado à frente da demanda final. A dinâmica do crescimento continua, pois, a depender, basicamente, do crescimento do setor de bens de consumo assalariado previamente instalado, e se estende daí para o setor de bens de produção, ambos devidamente protegidos da competição externa pelo estancamento da capacidade para importar que se manteve até o fim da Segunda Guerra Mundial” (TAVARES, 1998, p. 132-133).

⁶² “O Estado brasileiro também passava por algumas reformulações em sua forma de atuar e nas pressões que sofria. Por um lado, aumentavam e diversificavam as pressões setoriais pela presença cada vez maior de novas frações da classe dominante. Por outro, a expansão do mercado de trabalho e a “questão social” movia-o no sentido de preparar institucionalmente a economia para que pudesse se defrontar com as reivindicações da crescente classe operária: daí vieram várias regulamentações para o trabalho instituídas pelo Estado, além, como se sabe, da ampliação do aparelho repressivo. Mais ainda, a estrutura tributária do país ao final da década já mostrava importância mais significativa dos tributos sobre a produção nacional: o imposto sobre o consumo, que no início do século perfazia pouco mais de dez por cento da arrecadação federal, ao final da década de 1920 perfazia mais de um quarto (CANO, 1985, p. 161, 162).

⁶³ o principal determinante do nível de atividade do país. Aprofunda-se, com a indústria mais consolidada, a divisão social do trabalho dentro do país, na própria região e dentro da empresa (divisão técnica do trabalho).

A dificuldade para importar dada pela crise⁶⁴ e o encarecimento dos produtos importados tornou o mercado nacional cativo para a indústria nacional (CANO, 1985).

O Vale do Itajaí se aproveita disso e vai gradativamente avançando para o Sudeste. Essa situação é diferente do vivido até os anos 1930, quando a estrutura regional industrial do Vale do Itajaí desenvolvia-se baseada em recursos acumulados localmente, “a partir da mais-valia gerada no município e região, com relativa independência do processo de acumulação que vinha tendo lugar em nível nacional (o que, porém, não implicou em isolamento)” (THEIS, 2000, p. 173).

Ao mesmo tempo, o setor têxtil do Vale do Itajaí transformara-se, na década de 1930, em uma máquina capitalista hegemônica regional, investindo seus lucros acumulados em outros segmentos. O Quadro 3 demonstra os principais agentes do capital industrial na criação de novos capitais industriais: Hering e Renaux.

⁶³ Dentre diversos elementos para o crescimento industrial pós-1930 podemos citar que em 1938 um importante avanço se deu com o fim dos impostos interestaduais. Desde 1904, o governo federal tentava proibir tais impostos “que faziam com que uma mercadoria produzida no Estado “x” e vendida no estado “y” fosse por este novamente tributada, aumentando-lhe o preço final de venda e, com isso, criando maior margem de proteção à eventual produção similar do estado “y” (CANO, 1985, p. 187). No entanto, esses impostos eram importantes para a arrecadação fiscal de vários Estados e só foram extintos em 1938, com redução gradativa anual, e um completo término em 1943. Além disso, como outro fator de impulso, na década de 1940, há uma maior integração nacional pelas rodovias que conectavam o país.

⁶⁴ Faz-se a ressalva que, para Cano (1985), a crise internacional teria reforçado um processo de crise interna que já estava em andamento e deu aceleração a uma industrialização que já era gestada nos anos 1920.

Quadro 3. Derivações do capital industrial têxtil (1920-1940)

Empresa	Derivação de capital industrial-industrial
Hering	<p>Do capital da Hering, nasceu a Companhia de Força e Luz. A Hering que comprou parte da empresa em 1923;</p> <p>Do capital da Hering, também saiu parte da compra da Industrial Garcia. A Hering se tornou acionista majoritária a partir de 1918 desta empresa</p> <p>Do capital da Hering, em parte saíram recursos para a constituição da Cremer, em 1935, uma vez que Victor Hering foi um dos sócios na sua formação</p> <p>Do capital da Hering, entre 1930 e 1940, saiu também investimento para criação de empresa de beneficiamento de madeira e papel, a Companhia Fábrica de Papel Itajaí;</p> <p>Da Hering saiu parte do capital para constituição da Malharia Blumenau (Mafisa), em 1929;</p> <p>Do capital da Hering, nasceu, em parte, a Electro Aço Altona, em 1933. O fundador Paul Werner havia sido contratado por Curt Hering para instalar rede telefônica em Blumenau e teve apoio financeiro de Curt Hering, segunda geração da família Hering, para começar empresa de aço;</p>
Indústria Carlos Renaux	<p>Do capital da Renaux, também saiu parte dos recursos para compra da Companhia de Força e Luz, em 1923;</p> <p>Do capital da Renaux também saiu parte dos recursos para a formação da Electro Aço Altona, pois Otto Renaux, segunda geração da família Renaux, apoiou financeiramente o empreendimento;</p> <p>Do capital da Renaux, surgiu uma segunda empresa da família chamada de Indústrias Renaux S/A. Ela foi constituída em 1925, com capital de Otto Renaux, com apoio de seus cunhados Walter Buckmann e Augusto Bauer, além de amigos como Aloys Moritz, Fernando Boettger, Victor Konder, e ainda comerciantes de Brusque: Luiz Strecker e Guilherme Niebuhr;</p> <p>Do capital da Renaux, em associação com Irineu Bornhausen, surgiu a Empresa Catarinense de Cimentos Portland, em 1943.</p>

Fonte: Elaboração própria a partir de Bossle (1988); Broos, H.; Socorro, F (1980); Hering (1950); Hering (1987); Mamigonian (1965); Seyferth (1974); Vidor (1995).

Mesmo com algum capital fluindo para outros setores, conforme Quadro 3, o têxtil continuaria predominante na economia local. Tanto que, em Blumenau, a segunda metade da década de 1930 foi o período de constituição de duas empresas importantes deste ramo: a Cremer e a Artex. Além disso, em Gaspar⁶⁵, houve, em 1938, a fundação da Indústria de Linhas Leopoldo Schmalz, que mais tarde se chamaria Linhas Círculo (Quadro 4).

⁶⁵ Gaspar era parte de Blumenau, mas foi desmembrado em março de 1934. Conforme Tomio (2000), o período de 1924 e 1937 marca a redução do território de Blumenau com a criação não só do município de Gaspar, mas também de Rio do Sul, Indaial, Timbó e Ibirama. Posteriormente, ainda seriam desmembrados o atual município de Pomerode e o de Massaranduba.

Quadro 4. O terceiro ciclo: as têxteis dos anos 1930

Empresa	Ano de fundação	Localização	Capital fundador	Breve histórico
Artex	1936	Blumenau	COMERCIAL; POUPANÇA INDIVIDUAL	Essa fábrica surgiu por união do capital do comerciante de Brusque, Ricardo Peiter, com o capital de um representante de firmas comerciais em Blumenau chamado Teófilo Zadrosny e o de um mestre-tecelão da Empresa Industrial Garcia chamado O. Huber
Cremer	1935	Blumenau	INDUSTRIAL; COMERCIAL; POUPANÇA INDIVIDUAL	Essa firma foi criada por um imigrante alemão chamado W.Cremer, que era representante comercial de uma fábrica alemã de gases medicinais. Associou-se com o comerciante Alwin Schrader e com o industrial Victor Hering para formar o capital inicial da empresa
Indústria de Linhas Leopoldo Schmalz	1938	Gaspar	COMERCIAL; INDUSTRIAL	A fábrica de linhas surgiu de uma sociedade entre Júlio Schramm (comerciante local), Willy Schossland (comerciante de São Francisco do Sul) e Leopoldo Schmalz (industrial em SP), cunhado de ambos

Fonte: Elaboração própria a partir de Bossle (1988); Hering (1950); Hering (1987); Mamigonian (1965); Seyferth (1974); Vidor (1995).

A formação da empresa Cremer guarda relação com o comerciante Alwin Schrader. Terceiro filho de um imigrante alemão, ele herdou uma casa comercial fundada por seu pai em

1859, chamada “Casa Comercial Schrader”. Mas, em 1923, Schrader assumiu a gerência da Empresa Industrial Garcia, na qual permaneceu até 1931, e foi lá que conheceu o imigrante alemão Werner Cremer, começando a pensar sobre um novo negócio:

As têxteis catarinenses já gozavam de certa fama, e eram constantemente visitadas pelo imigrante alemão Werner Siegfried Cremer. Profundo conhecedor das técnicas de confecção de material curativo, Cremer produzia gazes em Porto Alegre e comprava matéria-prima em Blumenau. A distância significava grandes despesas, que acabavam recaindo sobre os preços dos produtos. Schrader, por sua vez, participava do conselho de administração do hospital Santa Catarina, sempre necessitado de produtos cirúrgicos e medicinais. Os interesses dos dois empresários obviamente se encontraram. Para Schrader, portanto, não foi difícil convencer Cremer a se transferir para Blumenau. Também não foi difícil conseguir o capital necessário. Ex-prefeito, diretor de empresas e ainda presidente da Caixa Agrícola, ele sabia quem na cidade tinha dinheiro disponível para aplicar num novo negócio (“Tecelão de negócios”. Revista Expressão, Ano III, n. 36, 1993, p. 13).

Na obra de Hering (1950), consta que a Hering também se interessou pelo negócio enquanto sócia.

Um ano depois, em 1936, surgia outra empresa têxtil, a Artex. Essa empresa é fruto de um mestre-tecelão que trabalhava na Empresa Industrial Garcia, Otto Huber, que se associou a Teófilo Zadrosny, representante de firmas comerciais em Blumenau, e a Ricardo Peiter, comerciante local. O capital inicial da Artex, contudo, foi conseguido com 17 sócios, todos do meio comercial e industrial do Vale do Itajaí. A produção da empresa começou com dez teares jacquard e maquinaria. As instalações foram construídas próximas à Empresa Industrial Garcia.

Quase no mesmo momento, em 1938, nascia a fábrica de linhas Leopoldo Schmalz, na cidade de Gaspar. Ela resulta de uma sociedade entre Júlio Schramm (comerciante local), Willy Schossland (comerciante de São Francisco do Sul) e Leopoldo Schmalz (industrial em SP, nascido em Joinville), cunhado de ambos (LINHAS Círculo – 60 anos Indústria de Linhas Leopoldo Schmalz, s/d).

Os avanços após 1930, e especialmente na década de 1940, têm a ver com o mercado do Sudeste, especificamente São Paulo, que, com a Segunda Guerra Mundial, e a restrição de importações e aumento da integração nacional, se tornava a “locomotiva industrial” do país. Para Cano (1985), “Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Guanabara receberam impactos

positivos via complementaridade industrial⁶⁶ num sentido amplo, isto é, não apenas pela oferta de bens de produção, mas também de consumo” ao Sudeste (CANO, 1985, p. 207- 208).

Os anos 1930 podem também ser caracterizados pelo avanço dessas empresas regionalmente sobre uma série de outras atividades, como o setor de madeira e o setor bancário⁶⁷.

⁶⁶ Na visão de Cano, a integração nacional, considerando São Paulo o principal *locus* de reprodução do capital, pode proporcionar efeitos de estímulo, de inibição ou bloqueio e, até mesmo, de destruição. No caso de Santa Catarina e inclusive da têxtil catarinense, a integração teve mais a ver com efeitos de estímulo. Os efeitos de estímulo podem decorrer: 1) a demanda anteriormente satisfeita por importações do exterior e que agora é cativa à indústria nacional; 2) pela expansão da demanda urbana (regional e /ou nacional) que se dá pelo processo de recuperação e crescimento (CANO, 1985, p. 191).

⁶⁷ A exploração da madeira historicamente existiu desde o início da colonização do Vale do Itajaí. Ela guarda relação direta com a família Odebrecht, a partir de Emílio Odebrecht, engenheiro alemão contratado por Dr. Blumenau para medição de terras para divisão na região. Esse imigrante também foi responsável, anos mais tarde, pelo levantamento topográfico para linhas de comunicação em Blumenau. Mas foi seu filho, Rodolpho Odebrecht, quem de fato iniciou os negócios no ramo da madeira, quando criou uma fábrica de esquadrias para exportação, em Rio do Sul, cidade no Alto Vale do Itajaí, nos anos 1930. A Rodolpho Odebrecht logo se associaram empresários do setor têxtil, Max e Curt Hering. Poucos anos depois, houve a entrada de Otto Renaux, da Fábrica Renaux, nos negócios.

Durante a Segunda Guerra Mundial, contudo, as reservas de madeira começaram a se esgotar no Vale do Itajaí, assim como o fornecimento de máquinas para essa atividade, que também eram importadas e sofriam, como o maquinário têxtil, de restrições por conta da paralisação do comércio mundial em razão do conflito. Com o fim das reservas, a atividade madeireira transferiu-se do Vale do Itajaí para a região de Lages. Essa área, que era conhecida por sua reserva de araucárias, passou a ser explorada por um cultivo comercial dado pela espécie *pinus elliotti* e *pinus taeda*, de alta produtividade. Nesta época, houve investimentos da Hering novamente no ramo, a fim de explorar a produção de papel, por meio da Companhia Fábrica de Papel de Itajaí (HERING, 1950, p. 391).

O ramo da madeira também acabou atraindo Irineu Bornhausen, que futuramente se tornaria governador de Santa Catarina. Ele se tornou sócio da empresa Gropp S/A, que foi fundada em Rio do Sul. Bornhausen associou-se com Otto Renaux, em Rio do Sul, por meio das atividades da madeira, e dessa união também houve a idéia de criação de um banco catarinense, o Banco INCO (Banco Indústria e Comércio de Santa Catarina). O Banco INCO, contudo, não é o primeiro banco da região. O primeiro banco da região foi o Banco Nacional do Comércio de Porto Alegre. O Banco do Brasil só surge na região como emprestador de recursos após a Segunda Guerra Mundial. O Banco do Brasil tinha duas agências no Estado (Joinville e Florianópolis), mas que se limitavam a transações oficiais e serviços de cobranças até 1945, quando assume a característica de banco de desenvolvimento (MAMIGONIAN, 1965). O INCO tinha sede em Itajaí, local pelo qual era escoada historicamente a produção da região. Várias pessoas da área de comércio e transporte da região do Vale do Itajaí entraram no negócio bancário criado por Renaux e Bornhausen como sócios: Bonifácio Schmidt, Victor Konder, Rodolfo Renaux Bauer, Fritz Schneider, Nestor Schieffler, Arno Bauer, Augusto Voigt, Antonio Ramos, Francisco Almeida e José Menescau do Monte (HERING, 1987).

O Banco INCO representou a entrada do setor têxtil no ramo financeiro de maneira explícita, como uma forma de acelerar a acumulação. Ele também foi uma tentativa preencher um vazio financeiro bancário no qual vivia boa parte do interior de Santa Catarina (“O banco INCO e sua contribuição”, jornal “O Vale do Itajaí: Lavoura, Indústria e Comércio, 1950, s/n).

O INCO viveu um grande salto justamente no período da Segunda Guerra Mundial, quando comércio e crédito em geral tornaram-se mais difíceis de ser conseguidos. Em 1942, o banco comandava um início de processo de centralização financeira com a incorporação da Caixa Agrícola e Comercial de Blumenau, que em parte pertencia à empresa Hering.

A formação do capital financeiro local guarda relação principalmente com desdobramentos do capital industrial. Tanto Hering quanto Renaux são grupos importantes nesta questão.

Do capital da Hering, em associação com o capital da Renaux, saíram recursos para a compra de parte das ações do Banco de Crédito Agrícola de Bella Aliança (em Rio do Sul), que também, anos depois, foi incorporado pelo INCO. Do capital da Hering, também derivou parte do dinheiro para a criação do Banco Agrícola e Comercial de Blumenau, fundado em 1936, e incorporado pelo INCO em 1942. Este banco já havia encampado a Caixa Agrícola, que havia sido fundada em 1907.

O Banco INCO tornou-se assim a principal instituição de crédito em Santa Catarina. Ele atuou inclusive no financiamento de obras públicas em municípios.

O Banco INCO acabou incorporado em 1968 pelo Bradesco. Ou seja, apesar de sua centralização no Estado de Santa Catarina, com diversas incorporações, o INCO também fazia parte, obviamente, de um sistema maior, o sistema bancário nacional, no qual outros concorrentes tinham mais poder de fogo e, em meio também a um movimento de centralização, adquiriram o Banco INCO, dentre outros bancos regionais.

2.5 A expansão dos grandes grupos do Vale do Itajaí: da Segunda Guerra Mundial até o início dos anos 1970

A Segunda Guerra Mundial, apesar de um colapso nas importações, pode ser vista de um ponto mais positivo do que negativo, especialmente, para o fato de que as economias regionais se integrarão mais ao mercado nacional e passarão a suprir outras regiões do país e do mundo via exportações.

Em 1941, os produtos europeus e japoneses desapareceram do mercado mundial. Os têxteis brasileiros entram então na América Latina, Europa e África do Sul (STEIN, 1957).

As empresas têxteis do Vale do Itajaí⁶⁸ neste momento começam a exportar e assumiram uma posição importante no Sudeste brasileiro. Além disso, aproveitavam para realizar aquisição de empresas.

Conrad, da empresa Haco, teria usado os lucros acumulados durante o conflito para comprar quatro concorrentes: uma firma em Joinville (em 1942, a Haco adquiriu a empresa Fernandes, o que incluiu quatro teares convencionais para produção de etiquetas tecidas), três outras concorrentes em São Paulo, transformando-se na maior empresa de etiquetas da América do Sul.

A empresa comprada pela Hering em São Paulo, nos anos 1930, foi reativada em 1943 e passou a fabricar artigos de esporte e moda. Em 1944, a Hering também adquiriu uma fábrica no Rio Grande do Sul que estava inativa. Além disso, neste mesmo período, a Hering comprou a empresa dos Irmãos Eckardt, um concorrente de pequeno porte, localizado em Indaial (SC), que fabricava malhas (BROOS, SOCORRO, 1980; HERING, 1987).

2.5.1 Desdobramentos da Segunda Guerra Mundial

Após a Segunda Guerra Mundial, há uma nova série de mudanças estruturais importantes no Brasil e no mundo que afetarão o desenvolvimento do setor têxtil do Vale do Itajaí. O pós-guerra é o período de constituição de forças produtivas especificamente capitalistas no Brasil, isto

⁶⁸ Nem tudo foi positivo durante a Segunda Guerra Mundial para as têxteis do Vale do Itajaí. Segundo Hering (1987), a declaração de guerra entre o Brasil e o eixo Alemanha-Itália fez com que industriais e comerciantes de origem alemã fossem retirados de seus cargos por terem seus nomes numa “lista negra”. Dentre as empresas que sofreram intervenção, há o caso, por exemplo, da Hering e da Teka. Após o conflito, contudo, eles voltaram a assumir a administração das empresas.

é, capazes de afiançar a dominância do capital industrial no processo global de acumulação, com importância ainda maior do Estado e das empresas internacionais (TAVARES, 1998).

O Estado faz investimento em estatais de infraestrutura das mais diversas áreas e cria um setor de bens de capital que serve de alavanca para o desenvolvimento dos demais setores industriais. Deste período constam a criação de empresas siderúrgicas e mineradoras (CSN e Vale do Rio Doce), de petróleo (Petrobrás) e o avanço na área de transportes, com a criação de grandes eixos rodoviários, que servem ao desenvolvimento da indústria automobilística, em instalação no país (CANO, 1985).

Há duas medidas cambiais de grande impacto neste período: Instrução 70 da SUMOC, editada em 1953, que estabeleceu o regime de taxas múltiplas de câmbio, o que remunerou melhor o exportador, e a instrução 113, editada em 1955, dando vantagens ao capital estrangeiro.

Sobre a Instrução 70, ressalta-se que ela produziu três efeitos importantes. Conforme Lessa (1975): 1) consolidação de uma reserva de mercado por conta do encarecimento relativo de algumas importações; 2) concessão de subsídios, através de uma taxa mais baixa de câmbio, para que fossem internalizados bens de capital; 3) Estado voltou a participar das rendas de intercâmbio.

Já em relação à Instrução 113, Lessa (1975) destaca que ela permitiu à Carteira de Comércio Exterior (CACEX) conceder uma taxa cambial favorecida para remessas de rendimentos e amortizações de investimento direto estrangeiro até o teto de 10% do capital registrado da empresa. Além disso, era uma regra mais frouxa com relação a financiamentos estrangeiros. Desde que a liquidação dessas operações não ultrapassasse cinco anos, assegurava-se taxa de câmbio mais favorável para amortizações e juros que não ultrapassassem 8% do principal.

O pós-Segunda Guerra Mundial significaria, de acordo com Cano (1985), uma fase em que se reforçaria o processo de concentração industrial, na medida em que se instalam as chamadas indústrias “pesadas”, principalmente em São Paulo.

Cano (1985) divide o período 1956-1970 em duas partes: 1956-1961 e 1962-1970. O primeiro subperíodo compreende a fase áurea de inversões decorrentes do Programa de Metas de Juscelino Kubstichek; o segundo, os anos da crise de 1962-1967, e estendido até o censo de 1970, inclui também os primeiros anos da recuperação.

O primeiro subperíodo é de efeitos regionais diversos, explicado por Cano da seguinte forma:

O amplo programa de inversões privadas e públicas que se realiza entre 1956 e 1961, quando se implanta a indústria pesada e a de bens de consumo durável no país, modificaria o padrão de dominação do mercado nacional. De um lado, reforçaria ainda mais a concentração industrial que se verificava em São Paulo e secundariamente em regiões vizinhas. Isto geraria novos e importantes efeitos de bloqueio à periferia nacional, mas, ao mesmo tempo, por exigir maior grau de complementaridade agrícola e industrial, imprimiria a essa periferia substanciais efeitos de estímulo (CANO, 1985, p. 252).

Em termos nacionais, contudo, o enorme esforço de inversão a que foi submetido o país até 1961, devido à sua estreita base técnica industrial, ao desajuste entre oferta e demanda industriais, concomitantemente ao nível e à distribuição da renda e à deficiência do sistema financeiro, conduziriam a economia a uma crise de realização entre 1962 e 1967. Conforme Cano, a crise teve relação com a implantação de setores de ponta com grande capacidade ociosa, inflação e queda do gasto público. A sua superação teve a ver com a implantação de diferenciação de produtos para atingir camadas sociais de médio para alto nível de renda e foi devida também aos incentivos às exportações.

Além disso, ele destaca que, no período 1965-1966,

as reformas institucionais (principalmente a fiscal e a financeira), a alteração da política econômica, assim como a política de arrocho salarial logo imposta pelo governo, concentrando ainda mais a distribuição da renda, desencadearam efeitos cumulativos que propiciaram o início da recuperação a partir de 1967 (CANO, 1985, p. 92).

O período inicial da crise coincidirá com o início do sistema de incentivos fiscais, especialmente, para o desenvolvimento da região Nordeste, via SUDENE. Entre 1962 e 1967, tais incentivos foram ampliados a outras regiões como a Amazônia, com a instalação da Zona Franca de Manaus.

Em Santa Catarina, este período é a fase do PLAMEG⁶⁹, criado em 1961, no Governo de Celso Ramos, que serviu de incentivo para o desenvolvimento industrial do Estado como um todo⁷⁰. Aliado a ele, criou-se o Banco de Desenvolvimento do Estado (BDE), que teria

⁶⁹ Ver: Schmitz (1982).

⁷⁰ Nos anos 1960, não por acaso, ocorre uma grande ascensão do ramo metal-mecânico em Joinville, que começou a ser criado anos antes.

viabilizado os investimentos do PLAMEG I e II e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), que teria um papel fundamental no desenvolvimento do setor industrial, incluindo o setor têxtil do Vale do Itajaí.

Lago (1978) observa que após 1960 as indústrias mais dinâmicas do Estado até então – o que incluiria têxteis e o setor metalmeccânico localizado em Joinville e Jaraguá do Sul, principalmente – se “libertam” da necessidade exclusiva de recursos locais, tanto de mão de obra quanto de matérias-primas, pela maior conexão que estabelecem com as economias do Sudeste brasileiro. Assim, é como se essas empresas se integrassem cada vez mais a um sistema espacialmente dilatado, de forma que há efeitos de indução sobre o emprego e o investimento, dentre outros fatores, que não necessariamente ocorrem na localidade.

Em termos de formação de novo capital têxtil, no primeiro subperíodo definido por Cano, três grandes empresas têxteis nascerão no Vale do Itajaí: a Sul Fabril (1947); a Maju (1953) e a Dudalina (1957), conforme Quadro 5.

Quadro 5. O quarto ciclo: as empresas têxteis do pós-Segunda Guerra Mundial

Empresa	Ano de fundação	Localização	Capital fundador	Breve histórico
Sul Fabril	1947	Blumenau	POUPANÇA INDIVIDUAL	A empresa surgiu por iniciativa de dois funcionários (Paul Fritzche e Maurício da Graça) da fábrica de camisas Rodolfo Kander, localizada em Blumenau, que então se associaram para criar uma nova empresa de vestuário na região
Maju Indústria Têxtil	1953	Blumenau	INDUSTRIAL	A Maju surgiu do capital da Chapéus Nelsa, como uma alternativa mais rentável de negócios da família Weege
Dudalina	1954	Blumenau	COMERCIAL	Antes de criar a Dudalina, o casal Duda e Adelina de Souza possuía um armazém de secos e molhados, do qual derivou recursos para iniciar a fábrica têxtil

Fonte: Elaboração própria a partir de Hering (2002); “O Radar”, órgão de comunicação e divulgação dos funcionários da Sul Fabril S/A ano 33 – 408 – Fev. 1997; Revista Expressão “Tesoura mágica”. Ano III, n. 31, 1993, p. 55-58.

Em 1947, a fábrica de camisas Sul Fabril foi criada por dois então funcionários da fábrica de camisas blumenauense, de médio porte, Rodolpho Kander: Paul Fritzche e Maurício Ramos da Graça. Esses dois sócios forneceram todo o capital inicial do negócio, que começou com produção de camisas (HERING, 1987).

Os dez primeiros anos da Sul Fabril foram destinados à aquisição de imóveis, ampliação e renovação de máquinas, equipamentos e expansão do parque fabril.

Seis anos depois, nasceria a Maju. Esta empresa foi criada depois de uma viagem a Alemanha feita por Cecília Weege, que estava em busca de uma alternativa para os negócios de sua família, a fábrica de Chapéus Nelsa. A moda dos chapéus estava mais fraca.

A Maju, derivada do capital industrial da Chapéus Nelsa, acabou se tornando o principal negócio da família. Tanto foi assim que em 1965, a chapéus Nelsa encerrou suas atividades. De acordo com entrevista de Cecília Weege concedida a Hering (2002), isso ocorreu porque “as revistas americanas alertavam sobre a caída em desuso dos chapéus”. Segundo Cecília, as fábricas de automóveis estiveram por trás disso porque os carros eram construídos com o teto cada vez mais baixo e os homens não podiam mais usar chapéus. Após alguns anos, começaram a ser usados chapéus Panamá, ou de palha, mas não os chapéus de lã e feltro, como eram os produzidos pela empresa. Então, a Chapéus Nelsa não resistiu e foi vendida para a Hering em 1965 (HERING, 2002).

Em 1957, foi então criada outra empresa têxtil importante na região do Vale do Itajaí. Por iniciativa do casal Duda (Rodolfo Francisco de Souza Filho) e Adelina Souza foi fundada a Dudalina. O casal tinha um armazém de secos e molhados na cidade de Luis Alves, no Vale do Itajaí. Em uma ocasião, em São Paulo, Duda decidiu comprar tecido de seda para vender no armazém, mas não houve demanda, e então Adelina decidiu transformá-lo em camisas. (“Tesoura mágica”. Revista Expressão, ano 3, n. 31, 1993, p. 55-58).

Portanto, é do capital comercial e da produção artesanal de camisas que se origina o grupo Dudalina.

No segundo subperíodo (1962-1970), não há novas empresas têxteis que serão criadas e transformadas em empresas de grande porte. Será uma fase, principalmente, caracterizada pela pequena e média empresa. Dentre as empresas nascentes estavam: Indústria de Tecidos Loureiro Bauer (1945); Mesteiral Tecelagem Ltda (1945); Tecelagem Santa Luiza (1946); Tecelagem São Luiz (1947); Indústria Têxtil Wippel S/A (1947); Têxtil Unida Ltda (1949). “Quase todas elas frutos da iniciativa de técnicos e funcionários das quatro grandes indústrias” (MAMIGONIAN, 1960, p. 389). Essas empresas dificilmente superavam a marca de 100 operários cada uma. Muitas nasceram para produzir parte do processo produtivo das maiores empresas.

A partir principalmente da década de 1960, adentrando, portanto, o segundo subperíodo definido por Cano, as modificações do capital industrial têxtil que podem ser observadas dizem respeito a uma maior concentração e centralização de capital. As empresas têxteis já de grande porte de Santa Catarina continuaram como agentes ativos do processo, adquirindo empresas na própria região do Vale do Itajaí ou comprando equipamentos de empresas falidas do Sudeste, até meados da década de 1980.

Conclusão

É possível entender a origem e os desdobramentos de capital dos grandes grupos do setor têxtil do Vale do Itajaí dividindo-os em ciclos de acumulação. Tais ciclos estão inter-relacionados com os movimentos do capitalismo histórico mundial e cada ciclo expressa o predomínio de uma fração de capital, ainda que as demais frações também estejam presentes.

Para ilustrar os ciclos de acumulação do setor têxtil regional, houve a divisão em quatro períodos históricos. Observou-se em cada um a importância da macroeconomia do país, os conflitos mundiais e o papel que cabia à região na dinâmica de acumulação.

O capital industrial ganha impulso a partir do capital derivado da pequena produção mercantil. O Vale do Itajaí é caracterizado por empresas têxteis que nascem pequenas e com recursos provenientes de uma pluralidade de capitais. Do processo de acumulação do capital industrial têxtil há, em um primeiro momento, nascimento de outras empresas têxteis, e, posteriormente, uma diversificação para outros setores industriais.

Essas derivações podem ser consideradas restritas (em sua grande maioria) a setores de baixa intensidade tecnológica, como o ramo de chocolates, agrário (madeira e celulose), o próprio têxtil e um setor financeiro que não conseguiu de solidificar a partir do Banco Inco, que nos anos 1960 foi vendido ao Bradesco.

Em termos de criação de novas empresas, destaca-se o papel, principalmente, dos grupos Hering e Renaux. No entanto, é preciso destacar que não houve um grande salto para setores que colocassem tais grupos em um nível muito elevado de acumulação.

Houve uma cooperação histórica entre a burguesia de Blumenau e região no processo de formação de outros grupos, iniciando um processo de associação, concentração e centralização de capital. Em parte, poderia ser citado como contribuição para tal processo, conforme Tomio (2000), uma marginalidade durante um vasto período histórico dessa economia local em relação à economia nacional. Além disso, podem ser condicionantes dessa cooperação outras questões, como identidade étnica e relativa ausência do Estado como propulsor do desenvolvimento econômico pelo menos até 1930.

Após a Segunda Guerra Mundial, é possível notar que os têxteis de Santa Catarina se tornaram grupos nacionais de fato, sendo agentes ativos na compra de empresas em crise não só na sua hinterlândia como também no Sudeste (em menor proporção).

Após a década de 1960, não há criação de mais empresas têxteis no Vale do Itajaí que se tornarão grandes grupos de relevância nacional. Os anos 1950 foram os últimos fatos neste sentido. Após este período, nascem pequenas empresas que se tornam, no máximo, médias empresas. Ou, pode-se melhor dizer, que são raros e constituem mais exceção do que regra aquelas que conseguem chegar a ser grandes grupos de importância nacional.

Fica claro que a dinâmica de acumulação do setor têxtil envolveu questões regionais específicas, mas não estiveram alheias às determinações nacionais e externas, como as mudanças políticas e econômicas do governo brasileiro e os grandes conflitos mundiais.

Em determinado momento histórico, atender à região de origem e seu entorno -ter o domínio do local - era suficiente para a sobrevivência das empresas têxteis. Mas, após a Segunda Guerra Mundial, há a necessidade e uma oportunidade de expansão nacional, além das primeiras inserções internacionais via exportação. O local começa a mostrar suas diversas limitações, enquanto mercado, e enquanto “fazedor” de políticas locais suficientes para expansão da empresa, que segue na sua tendência inexorável de crescer para continuar na briga dentro do sistema capitalista.

Capítulo 3. Os anos 1970 e 1980: transformações de capital dos grandes grupos têxteis e a aceleração de realocações espaciais

3.1 Nota inicial: a ruptura do padrão de acumulação mundial

Os anos 1970 caracterizam-se pela ruptura no padrão de acumulação da economia mundial, com a crise do dólar, posteriormente revertida pelo processo de retomada⁷¹ da hegemonia americana (TAVARES, 1997). Este período constitui um marco para o entendimento do sistema capitalista nesta etapa mais moderna pela desregulamentação de mercados, com o rompimento do padrão de Bretton Woods (1971), pelas duas crises do petróleo (1973 e 1979), pelo caos que o ajuste americano⁷² a partir de 1979 estabeleceria no sistema financeiro internacional, tendo consequências sobre o aumento da dívida externa dos países subdesenvolvidos e, certamente, sobre a elevação do risco sistêmico mundial.

Esta década também representa um período singular no que diz respeito à alteração da estrutura produtiva capitalista, permeada pela facilitação dos transportes e das comunicações por conta da Terceira Revolução Industrial. Em termos de produção industrial, trata-se de uma maior repartição da produção capitalista pelo globo, em um movimento de busca do capital por novos espaços e novas formas de valorização dado o fim dos impulsos dinâmicos do setor industrial no pós-Segunda Guerra Mundial (TEIXEIRA, 1983; 1999).

A corrida, de maneira geral, voltou-se, em grande medida, para a financeirização⁷³, que adentraria a partir de então com mais vigor a estrutura de capital das empresas, das famílias e dos

⁷¹ Duménil e Lévy (2005) preferem chamar o processo de retomada da hegemonia americana de “golpe de 1979” porque se tratou de uma violência política. Após esse golpe, houve controle dos salários, erosão gradativa do sistema de proteção social, deslocalização das empresas, desemprego, crescimento lento e crises nas periferias, elevação das tensões internacionais e um novo militarismo.

⁷² O ajuste americano iniciou com a subida da taxa de juros no fim de 1979, o que obrigou os demais países desenvolvidos a obter superávits comerciais para financiar déficits da conta de capital e a políticas monetárias e fiscais restritivas. O resultado disso foi um menor dinamismo econômico em relação ao imediato pós-Segunda Guerra Mundial. Em seguida, os Estados Unidos decidiram desvalorizar sua moeda combinada com uma política fiscal contracionista. Como a moeda americana constitui neste período a principal reserva de valor da riqueza global, todo o movimento de política macroeconômica acompanhado da desregulamentação e da liberalização dos mercados financeiros atraíram fluxos de recursos para os Estados Unidos. Em contrapartida, os países periféricos perderam recursos e tiveram suas dívidas em dólar elevadas em patamares extremos devido à desvalorização da moeda americana, adentrando a América Latina na chamada crise da dívida (CARNEIRO, 2002).

⁷³ Observa-se que financeirização aqui se usa no sentido de uma exacerbação desse elemento na estrutura de capital das empresas. Isso não quer dizer que discordemos da ideia de que a financeirização é algo que adentrou a estrutura corporativa no fim do século XIX, como bem retrataram Hilferding (1910) e Hobson (1908). Apenas entende-se que há essa característica de maneira mais acentuada até pela facilitação dada pela Terceira Revolução Industrial.

Estados⁷⁴, portanto, sendo considerada como um padrão sistêmico. Isso significaria dizer que a lógica financeira passou a ser o princípio básico da dinâmica capitalista moderna (BRAGA, 1997).

É neste momento que surgem diversas denominações como “globalização⁷⁵ financeira” e “mundialização do capital” (CHESNAIS, 2005), entre outros tantos termos que tentam resumir – ainda que com deficiências e carregados de ideologia - a complexidade do período. Os atores dessa finança liberalizada são, principalmente, os fundos, as seguradoras e demais empresas financeiras, que começaram também a fazer parte do capital da grande empresa produtiva. E esta, por sua vez, passou a aplicar, em contrapartida, mais recursos no mercado financeiro via fundos e/ou outros mecanismos, de forma que esse sistema encontrou uma forma de se “retroalimentar”.

O surgimento deste capital portador de juros não pode ser dissociado das contradições clássicas do modo de produção capitalista mundial, como a superprodução e o sobreinvestimento. Mas, nesta etapa mais moderna de que se trata aqui, é preciso considerar que o avanço do capital financeiro se dá a partir da liberalização do fluxo de capitais por meio da constituição do mercado de eurodólares. A formação dos euromercados possibilita novas formas de valorização puramente financeiras. Não à toa, os euromercados são considerados por Chesnais “o primeiro elo no nascimento dos todo-poderosos mercados financeiros de hoje” (CHESNAIS, 1994, p. 251).

Esse movimento se inicia com a ida das empresas americanas e dos bancos americanos para a Europa, migração que se tornou um fator de desestabilização e destruição da ordem monetária em vigor no pós-guerra⁷⁶. O Plano Marshall, que ajudou na reconstrução das economias da Europa, teve o efeito de ampliar a competição global, pois as empresas européias,

⁷⁴O Estado teve um papel relevante por conta da reciclagem de dívida externa via emissão de títulos. “É a partir dos anos 70 que a reciclagem dos petrodólares começa a gerar fluxos importantes de dívidas. Esse tipo de financiamento constitui a primeira forma de inserção financeira para uma maioria de países com economia em desenvolvimento” (CAMARA; SALAMA, 2005, p. 201).

⁷⁵ Conforme Belluzzo, globalização é um conceito “demasiado impreciso, enganoso e carregado de ideologia. Ainda assim, se pretendemos avançar na análise e compreensão dos processos de transformação que sacodem a economia e a sociedade contemporânea, não há como ignorá-lo. O uso generalizado desse conceito, a sua ampla aceitação nos meios de comunicação e no ambiente acadêmico deve ser compreendido como um indício de que mudanças relevantes vêm ocorrendo no mercado mundial, nas formas de organização empresarial, nas normas de competitividade, para não falar das transformações na órbita financeira e monetária, de longe as mais significativas” (BELLUZZO, 1997, p. 184). Além de Belluzzo (1997), as diversas controvérsias sobre este termo estão em outras duas outras obras interessantes: Smith (2005) e Mariutti (2011).

⁷⁶ Arrighi faz uma boa síntese desse momento ao observar que este período, mais precisamente, “começou em 1968, quando os fundos mantidos líquidos no mercado de eurodólares, centrado em Londres, experimentaram um aumento súbito e explosivo. [...] Em 1973, a Reserva Federal norte-americana e os bancos centrais associados tiveram que reconhecer sua derrota na luta para deter a maré de especulação crescente contra o regime de taxas de câmbio fixas que havia dominado as altas finanças durante a fase de expansão material das décadas de 1950 e 1960. A partir de então, o mercado – ou seja, primordialmente o mercado de eurodólares – assenhorou-se do processo que estipulava os preços das moedas nacionais umas em relação às outras e ao ouro [...]. Desenvolveu-se, pois, uma estrutura organizacional que, para todos os fins práticos, estava fora do controle do sistema de bancos centrais, que regulava a oferta de dinheiro no mundo de acordo com o regime de taxas de câmbio fixas estabelecido em Bretton Woods” (ARRIGHI, 1994, p. 310-311).

como, por exemplo, as alemãs, ressurgiram com força, em um curto período de tempo, e partiram para investimentos diretos no exterior, passando a exercer grande pressão competitiva. Tratava-se de um movimento concomitante à invasão das empresas americanas na Europa a partir da ajuda do próprio governo americano, e quando também buscavam novos locais de produção pelo mundo.

A intensa transnacionalização do capital e o aumento da competição inter-capitalista fizeram reduzir os lucros e, como forma de reverter essa tendência natural, muitos capitalistas não investiram em uma nova fase de expansão do comércio e produção, procurando uma saída na financeirização.

As mudanças financeiras ocorriam, portanto, simultaneamente a alterações nas estratégias de concorrência entre as empresas dominantes. A grande empresa direcionava-se para uma internacionalização do tipo multimercados e multimoedas⁷⁷, o que significava que, aliados a uma maior mobilidade do capital financeiro, ocorriam processos simultâneos de “relocalização” espacial e de intensa centralização do capital em escala mundial (BELLUZZO, 2005).

O mundo ficaria mais oligopolizado, ainda que aparentemente o capital estivesse mais espreado. Pode-se destacar que há, a partir das alterações estruturais da economia mundial no pós-1970, uma maior homogeneização dos espaços (heterogêneos e desiguais) sob a lógica do capital e um domínio cada vez maior do capital e do espaço por um número cada vez menor de capitalistas. Significa, portanto, que a dinâmica do capitalismo, principalmente no pós-1970, representa oligopolização exacerbada, na qual estão conformadas várias estruturas monopólicas e que implicam mudanças no padrão de concorrência de vários setores (BRANDÃO, 2007; TAVARES, 1998).

Nesta etapa do capitalismo histórico, consolida-se a chamada produção flexível⁷⁸ em substituição à produção em massa (fordismo), dominante após 1950. A flexibilização na

⁷⁷ Ou como bem colocou Chandler (1990) ao pesquisar sobre a grande corporação americana, a empresa se tornara multifuncional, multirregional e multiprodutos.

⁷⁸ A produção flexível envolve flexibilização do capital e do trabalho e também pode ser chamada de toyotismo porque se trata de um modelo de organização industrial inaugurado pela Toyota, no Japão. Nos anos 1970 e, sobretudo, nos anos 1980, o Japão estava golpeando os mercados domésticos da América do Norte e Europa Ocidental por meio de um caminho alternativo de industrialização, que escapou da crise estagflacionária mundial dos anos 1970, quando dos choques do petróleo e do fim dos impulsos dinâmicos do setor industrial do pós-guerra. Conforme Storper (1990): A nova produção é baseada na flexibilidade, que pode ser resumida em: pronto deslocamento de uma configuração de preços e/ou produto para outra (flexibilidade dinâmica) e de ajuste de quantidades de produção para cima ou para baixo num curto período sem qualquer efeito deletério nos níveis de eficiência (flexibilidade estática). Dentre os recursos para se obter a flexibilidade estão: fragmentação do processo de produção (desintegração vertical e horizontal), criando divisão social do trabalho entre empresas.

produção, nas relações de trabalho e na localização das atividades produtivas dá a aparência (apenas a aparência) de uma ordem diferente de controle e responsabilidade do que havia na produção em massa, que, no fundo, representa redução do capital constante e abreviação do ciclo de reprodução do capital.

Embora o capitalismo financeiro não seja essencialmente uma novidade dos tempos modernos, como mostra Arrighi no livro “O longo século XX” ao pontuar suas origens bem mais para trás, sua predominância no pós-1970 é relevante por ser “sinal de outono dos grandes desenvolvimentos capitalistas” (BELLUZZO, 2009, p. 145).

E o que é ainda mais importante: todas as mudanças mais recentes terão reflexos específicos nas economias periféricas⁷⁹, pelo alargamento do espaço econômico do centro e inserções distintas da periferia, que determinarão, por sua vez, o deslocamento das cadeias produtivas, com ampliação e redefinição regional dos fluxos de comércio (BELLUZZO, 2005).

Obviamente, esse avanço do capital pelo globo também se fez possível pelo avanço tecnológico. São inequívocas a importância da mudança na microeletrônica e sua relevância nos processos produtivos, inclusive sendo fundamental para a dispersão produtiva (*global sourcing*) pelo globo sob comando da matriz.

3.1.1 O Brasil diante da ruptura do padrão de acumulação mundial

O período de 1967 a 1973, marcado pelo investimento estatal em transporte, energia e telecomunicações, levou o país ao famoso “milagre econômico”, com crescimento expressivo do PIB e do setor industrial. Como efeito desta fase, o Brasil viveu o que Cano denominou de desconcentração produtiva “virtuosa”. O termo refere-se à desconcentração da produção industrial nacional, havendo deslocamento de unidades produtivas de São Paulo para demais áreas do país, mas com ampliação geral da produção industrial nacional. “Nesse período,

A subcontratação é a forma que assume essa divisão em um processo agora dado por uma cadeia de produção. “Ao mesmo tempo, os mercados de trabalho associados aos sistemas flexíveis de produção são caracterizados por altas taxas de rotatividade e pela proliferação do trabalho temporário e de meio período, tanto quanto por trabalho em domicílio” (STORPER, 1990, p. 134). Ver mais sobre produção flexível em Benko (1995).

⁷⁹ Na comparação de Ásia e América Latina, por exemplo, há situações opostas. Na América Latina, de forma breve, podem ser citados os problemas de longo prazo de sucateamento dos Estados, nos anos 1980, pela questão do aumento da dívida pública externa com a valorização do dólar. Na Ásia, economias que também se endividaram, houve, no entanto, uma política de Estado forte (política seletiva de promoção das exportações e substituição intra-regional de importações mediante financiamento, redes de comercialização e assistência técnica) e um auxílio do Japão (CARNEIRO, 2007; FAJNZYLBER, 1983; TAVARES e FIORI, 1993).

agricultura, indústria e serviços apresentaram altas taxas de crescimento, gerando efeitos dinâmicos de encadeamento recíprocos” (CANO, 2008, p. 226).

São Paulo perdia, mas o resto do país ganhava na mesma intensidade. E mesmo o crescimento que ocorria no restante do país também beneficiava São Paulo, portanto, o país como um todo ganhava. “O espetacular crescimento nacional e periférico (todas as regiões exceto São Paulo) ampliou os nexos inter-regionais com São Paulo, notadamente com seus segmentos mais complexos, com destaque para o produtor de bens de capital” (CANO, 2008, p. 226).

A taxa de investimento crescia de 17% do PIB no final da década de 1960 para 22% na década de 1970 e para 25% em 1975 (CANO, 2008). Tal crescimento havia sido em grande medida possível por conta de empréstimos internacionais. A eclosão do euromercado originou um ciclo de crédito em fontes privadas e em bancos transnacionais, financiando em parte as contas correntes deficitárias dos países subdesenvolvidos. O crescimento desses empréstimos esteve vinculado a inovações financeiras como juros flutuantes, empréstimos sindicalizados e o desenvolvimento do mercado interbancário e estavam se perpetuando até a metade dos anos 1970 (CARNEIRO, 2002).

Neste período, o governo brasileiro tentava segurar seu vultoso crescimento a partir do lançamento, em 1975, do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), também ancorado em endividamento externo. O II PND - programa com ênfase semelhante ao Plano de Metas - se preocupava, especialmente, com quatro eixos: modificações na matriz industrial, com vistas ao aumento da indústria pesada; incrementar a importância da empresa privada nacional; desconcentração regional da produção; melhoria na distribuição de renda (LESSA, 1998).

O plano tinha como objetivo corrigir desequilíbrios da estrutura industrial e no setor externo. Propunha inversões em segmentos de bens de capital e bens intermediários, elegendo setores prioritários, e também queria transformar as matrizes de energia e de transporte do país, que, juntamente com a implantação de uma indústria de bens intermediários, ajudaria a criar uma demanda para viabilizar novas inversões em bens de capital.

Apesar das boas intenções, o II PND também estava ancorado em financiamentos internacionais, ficando bastante comprometido em razão da situação externa adversa. Além de o país se deparar com preços do petróleo quatro vezes mais altos, houve aumento generalizado de preços de bens produzidos nos países centrais (sem que houvesse aumento dos bens exportados pelo Brasil) e os juros internacionais representados pela Libor subiram significativamente no

período. “Os juros nominais evoluem do patamar pré-choque de 5% para uma faixa entre 8% e 10% de 1974 a 1978, acelerando-se a partir daí até atingir o pico de 19% em 1981” (CARNEIRO, 2002, p. 54).

Portanto, o cenário com o qual o Brasil se deparou neste período envolveu: desaceleração do PIB dos países centrais e redução do comércio internacional, perda nas relações de troca, encarecimento do crédito externo, que se tornou também mais instável porque agora se utilizava juro flutuante, que significaria aumento dos riscos.

Ainda assim o Brasil crescia no fim da década de 1970 e início da década de 1980 em decorrência da maturação de investimentos estatais feitos em anos anteriores e que demorariam para ser finalizados pelas suas próprias características, uma vez que boa parte deles estava vinculado a demoradas obras de infraestrutura. Isso postergou problemas da crise mundial dos anos 1970 para meados dos anos 1980 no país, quando os efeitos encadeadores dos investimentos já haviam passado e quando – como agravante – iniciou uma submissão à política econômica neoliberal.

No início dos 1980, a transferência de dívida privada para o Estado e as minidesvalorizações cambiais ainda possibilitaram algum efeito positivo de crescimento de lucros para os capitalistas no Brasil. Mas o Estado, por sua vez, ficou atolado em um alto endividamento.

O país esteve submetido à crise da dívida devido, em grande medida, a taxas quatro vezes maiores de juros, que faziam crescer o serviço da dívida, ao mesmo tempo em que se deparava com um drástico racionamento do financiamento externo. O que era racionamento de crédito no início dos anos 1980 – geralmente recursos caros e de curto prazo - vai se tornar uma supressão absoluta de novos financiamentos depois de 1985, pois bancos comerciais estrangeiros que financiavam o país se retiram dessas operações.

O financiamento adicional que se conseguia apenas era permitido quando houvesse aval de instituições multilaterais, em especial, o Fundo Monetário Internacional, que estabeleciam suas “condições”: privatização, desregulamentação financeira e produtiva, diminuição do Estado e a abertura econômica de forma rápida e sem proteção ao setor industrial.

A dificuldade em realizar o pagamento da dívida pelo país era dada pelos sucessivos desequilíbrios do balanço de pagamentos. Primeiro em razão da dívida junto ao setor bancário privado, que passava a ser rolada com novos empréstimos advindos de órgãos multilaterais.

Segundo porque a dívida velha se soma à nova dívida a juros mais altos e flutuantes. Além disso, há a crescente remessa de lucros das multinacionais presentes no país para o exterior, que a fim de “proteger” seus recursos agravam o balanço de pagamentos, e, por fim, há a absorção pelo governo da dívida do setor privado, ampliando a participação da dívida pública no total da dívida externa em franco crescimento. O país chega a decretar moratória em 1987. Em 1989, em razão das dificuldades cambiais, novamente são suspensos os pagamentos da dívida (CARNEIRO, 2002).

A partir desta década, o Estado brasileiro sofria as conseqüências da perda de sua capacidade de investir e de ser promotor/organizador do capitalismo. O período tornou-se conhecido como “década perdida”, representando um grande contraste em relação aos anos 1970, marcado por dinamismo.

Não só foi um período de crise da dívida, mas também quando se iniciou a desindustrialização relativa, com um menor peso na indústria na produção nacional, na geração de emprego, como componente das exportações etc. (CANO, 2008).

Em decorrência da “falência” do ente federal como investidor, da retração dos investimentos privados e públicos e da ausência de políticas estatais de desenvolvimento regional, Estados e municípios começaram a desenvolver, por conta própria, formas de “desenvolvimento”, avançando na prática da guerra fiscal⁸⁰.

Ainda que se possa argumentar que a guerra fiscal tenha iniciado anos antes – em 1967 quando a reforma tributária flexibilizou o então Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), permitindo aos Estados definirem alíquotas entre os entes de uma determinada região, com Estados coligados utilizando incentivos para atração de investimentos –, a partir de meados dos anos 1980 ela ganha novos contornos, adentrando os mais variados incentivos, não só o imposto estadual, mas passando também por isenção de impostos municipais como Imposto Predial, Territorial e Urbano (IPTU), doações de terrenos por prefeituras e entrega de facilidades como obras de infraestrutura viária que ajudassem na logística da indústria, dentre outros.

A briga por abrigar os investimentos privados levou governos locais (estaduais e municipais), como medida de defesa – mas também por acreditarem no poder do local –, a verdadeiros leilões de localização industrial. Concedia-se assim uma maior abertura para a

⁸⁰ Sobre guerra fiscal no Brasil ver: Prado; Cavalcanti (2000) e Cardozo (2010).

legitimação das políticas comandadas pela lógica do capital privado, com o Estado a seu serviço, uma vez que este também é um agente ativo da acumulação de capital porque interfere na dinâmica de acumulação por suas ações (CANO, 2008; CARDOZO, 2010).

Os casos mais notáveis do início da guerra fiscal foram a implantação da Fiat em Minas Gerais e a transferência de empresas de som e imagem para a Zona Franca de Manaus.

Esse movimento, de maneira geral, mostrava que o que antes era mais uma competição entre empresas pela melhor localidade, se alterava para localidades que competem entre si para atrair empreendimentos, com flexibilização de normas reguladoras e concessão de subsídios fiscais, como se isso fosse significar desenvolvimento regional.

Em Santa Catarina, na década de 1970, observa-se que o Estado colocava em prática uma política regional – com a criação da Companhia de Desenvolvimento de Santa Catarina (1975) - em associação a políticas de infraestrutura capitaneadas pelo governo federal. A intenção era uma maior integração com o Sudeste, Sul e as demais regiões dentro do próprio Estado. Segundo Siebert (1997), havia uma significativa melhoria do sistema estadual de transporte, com integração do oeste e do planalto serrano ao leste do Estado. Mas, nos anos 1980, assim como ocorreu na esfera nacional, o Estado catarinense, contudo, também perdia sua capacidade de realizar investimentos.

O próprio setor têxtil nacional dava sinais de desaceleração em meados dos anos 1980. Neste sentido de particularidade setorial, é importante a consideração de Tavares (1972) que explica que o setor de bens-salário (que é o caso do setor têxtil) tem um comportamento particular diante dos ciclos da economia brasileira. Ele depende da taxa de crescimento do emprego e dos salários porque atende, em grande medida, o mercado de massas, com baixo poder de compra unitário. No auge do ciclo de acumulação, portanto, possui forte demanda, mas na reversão do ciclo, também acompanha a queda, não sendo capaz de se manter em direção diferente da economia como um todo, sendo arrastada por ela. Não se trata de um setor dinâmico, uma vez que seus efeitos de encadeamento interindustrial são baixos sobre o setor de bens de produção, assim como sua capacidade de gerar seu próprio mercado por meio de emprego e efeitos intra-setoriais.

O setor têxtil teve um período de investimento e crescimento forte até 1975, especialmente, quando ainda também se tratava de uma fase de crescimento, de maneira geral, da economia nacional. Nos anos 1980, alguns autores entendem que o efeito negativo sobre o setor

veio da irregularidade do consumo interno provocada pelas oscilações nas taxas de crescimento da renda (HAGUENAUER, 1990; MACARINI e BIASOTO, 1985; COUTINHO e FERRAZ, 1995).

No entanto, deve ser ressaltado que muito mais que uma crise de subconsumo, tratava-se de uma crise estrutural do país. O crescimento do PIB brasileiro que entre 1970 e 1980 foi de uma média anual de 8,7%, entre os anos 1980-1989 cairia para 2,2% (CANO, 2008).

A orientação exportadora durante os anos 1980 a fim de escapar do elevado grau de ociosidade dado pelo sobre-dimensionamento de projetos do II PND e da recessão de parte desta década não foi capaz de substituir o investimento autônomo. No caso do setor têxtil, o resultado era um encolhimento evidente. Em 1970, esse ramo industrial representava 9,2% do Valor de Transformação Industrial (VTI) brasileira, caindo para pouco mais de 7% em 1975. Em 1985, sua participação ficaria em 6,2% (HAGUENAUER, 1990).

No Vale do Itajaí, as grandes empresas do setor têxtil, contudo, aceleravam nos anos 1970 e 1980 em várias frentes: buscavam exportar mais; abriam capital na bolsa de valores, começavam a atuar em outros setores como o agrícola; expandiam operações comerciais no Sudeste; e realizavam uma busca de locais de custos mais baixos para sua expansão espacial. Isso envolvia instalação de fábricas em municípios próximos a Brusque e Blumenau e uma ida para o Nordeste, utilizando-se justamente da guerra fiscal.

A guerra fiscal fazia não só com que as empresas migrassem de Estado, mas também virava barganha dentro do próprio Estado onde estavam já instaladas. A realocação da Altenburg, dentro do município de Blumenau, serve como exemplo. Constata-se um pedido de subsídios para a prefeitura de Blumenau, como infraestrutura básica do imóvel (construção de trevo de acesso da BR-470; iluminação pública no trevo e na rua Arnoldo Hemmer, que seria os fundos do imóvel da empresa); complementação de terraplanagem; construção e pavimentação do arruamento interno, com instalação de esgoto e águas pluviais. A Altenburg ainda pedia “isenção de impostos e taxas municipais pelo prazo de 10 anos” e “redução do ICM a recolher em 80% no prazo de 5 anos, prática adotadas a outros Estados para incentivo de implantação ou ampliação de indústrias” (“Projeto de solicitação de incentivos e estímulos à prefeitura municipal de Blumenau”, documento timbrado da empresa, 02 de dezembro de 1986).

A abertura de fábricas em Estados do Nordeste era fomentada pelos incentivos fiscais da SUDENE, que eram difíceis de ser rebatidos com incentivos em Santa Catarina para a realização

de novos investimentos por essas empresas neste mesmo Estado. Além do Nordeste, partiam também para a produção no interior de outros Estados como São Paulo e Paraná, além da expansão na sua própria hinterlândia.

Os novos espaços⁸¹, em todos os sentidos do termo, são inseridos na dinâmica capitalista de maneira diferenciada porque isso é um pressuposto do capitalismo, pois este tem como parte vital o desenvolvimento geograficamente desigual e combinado⁸². Neste sentido, não é demais lembrar que as novas áreas geográficas farão parte de uma espacialização complexa e distintiva que marca, em suma, o desenvolvimento do capitalismo histórico. Haverá, portanto, uma uniformidade dos espaços no sentido de que se integrarão a um mesmo processo de acumulação do capital, mas será justamente essa uniformidade sob a lógica do capital que levará à diferenciação desses mesmos espaços (SOJA, 1989; BRANDÃO, 2007).

A procura deste capital por novas áreas não se restringia a espaços de produção. Locais de comercialização e consumo, ambos processos importantes da acumulação, também eram foco do setor. Tanto era assim que a expansão geográfica era complementada, neste período, pela abertura de escritórios regionais de vendas no Sudeste do país, e por novos mercados consumidores no exterior. Na década de 1970, foram ampliadas as exportações⁸³ de empresas como Buettner, Teka, Linhas Círculo e Mafisa.

Fica claro que a ampliação da financeirização, por sua vez, permearia a construção dos novos espaços de acumulação, que, no fundo, representavam a retirada de barreiras pelo próprio capital para continuidade da sua reprodução. Há, a partir de então, um capital financeiro em ascensão na estrutura de capital das empresas, que pode ser observado pela abertura de capital em

⁸¹ Ajuda no entendimento da expansão para novos espaços a interpretação de Harvey (2005) de que ela significa a criação de nova oportunidade para a acumulação pelo próprio capitalismo. Segundo ele, a acumulação de capital se destina a ser geograficamente expansível e faz isso pela progressiva redução do custo de comunicação e transporte. A expansão espacial é produto necessário para o processo de acumulação. Harvey, reproduzindo Marx, diz que “o aumento da “velocidade de circulação do capital” contribui para o processo de acumulação. Nessas condições, até a distância espacial se contrai em relação ao tempo: o importante não é a distância do mercado no espaço, mas a velocidade [...] pela qual o mesmo pode ser alcançado. Assim, há um grande estímulo para a redução do tempo de circulação a um mínimo, pois isso minimiza “o período de perambulação” das mercadorias. Desse modo, uma necessidade dual, tanto para reduzir o custo quanto o tempo envolvidos no movimento, origina-se do imperativo da acumulação (HARVEY, 2005, p. 50-51).

⁸² Essa expressão é originária de Trotski, embora também tenha sido de certa forma trabalhada por Marx. Foi utilizada nas primeiras teorias do imperialismo por diversos autores. Sobre desenvolvimento desigual e combinado, como bem observa Theis e Butzke (2012), baseado em Trotsky e Marx, é importante reter que a existência simultânea e dinâmica de espaços economicamente mais e menos pujantes é resultado do desenvolvimento geograficamente desigual. E, ao mesmo tempo, é condição para o processo de continuada valorização de capital.

⁸³ Há outras experiências de exportação dessas mesmas empresas, em menor quantidade, que ocorreram antes, nas décadas de 1940, 1950 e 1960. Mas o período mais significativo se inicia nos anos 1970.

bolsa de valores. A bolsa e os novos sócios “investidores” representavam uma nova forma de obtenção de recursos para investimentos e financiamento das próprias expansões.

O capital financeiro dava fôlego para outras frações como o capital agrícola e o capital mercantil comercial nesses grupos têxteis. O primeiro tem relação com a produção de algodão, alguns grãos e até mesmo alimentos, como carnes. O segundo tem a ver com um primeiro movimento de abertura de escritórios de vendas e lojas próprias, voltando-se assim à atuação na etapa de circulação do capital.

As transformações do capital industrial têxtil do Vale do Itajaí em outras frações de capital e seus desdobramentos socioespaciais devem ser entendidas como parte do processo do desenvolvimento do próprio capitalismo, que é dado por “formação e reformulação irrequietas da paisagem geográfica”⁸⁴. Isso significa dizer que o Vale do Itajaí em si acaba sofrendo transformações a partir das mudanças de um dos seus principais agentes locais, o setor têxtil.

Como será visto a seguir, o setor têxtil do Vale do Itajaí não estava ainda nos anos 1970 e 1980 no centro de uma crise, mas certamente caminhava nesta direção, o que ficará evidente nos anos 1990, debate que será tratado no Capítulo 4.

Por ora, neste Capítulo 3, analisam-se as alterações nas frações de capital do setor têxtil do Vale do Itajaí nos anos 1970 e 1980 – momento de grande centralização do capital - e os ajustes espaciais nele inseridos.

3.2 O capital financeiro e o seu primeiro grande avanço: a abertura de capital das têxteis na bolsa de valores

Nos anos 1930, a principal característica do capital financeiro que estava relacionada com o capital industrial têxtil regional havia sido a iniciativa de grupos têxteis de criar bancos no Vale do Itajaí, ainda no início do século XX. Tal processo de fomento foi, de certa maneira, encerrado com a centralização e concentração dos bancos da região nas operações do Banco Inco, que posteriormente foi vendido ao Bradesco, em 1968. Até então, as empresas têxteis utilizavam mecanismos financeiros tradicionais, como empréstimos, e faziam associações de capital, vendendo participações para sócios. A maioria era Sociedade Anônima, mas de capital fechado. Como exemplos, pode-se citar que a Karsten e a Schlösser fizeram a mudança para sociedade

⁸⁴ Este trecho foi apropriado de Harvey *apud* Soja (1989), nas suas considerações sobre o processo de acumulação no capitalismo.

anônima em 1933. A Teka fez o mesmo em 1935. A Buettner havia se tornado sociedade por ações em 1953. A Fábrica de Tecidos Carlos Renaux se tornara sociedade anônima em 1918. Já a Dudalina transformara-se, em 1962, em sociedade anônima de capital fechado.

A partir dos anos 1960, e, principalmente, dos anos 1970, porém, um novo mecanismo financeiro se tornou mais comum dentre elas: passaram a abrir o capital em bolsa de valores.

Dessa forma, a financeirização adentrava de forma mais intensa a estrutura de capital e permitia aumentar a rotatividade do capital (aumento do capital variável) e, conseqüentemente, facilitava o processo de acumulação. Isso porque o desenvolvimento das sociedades anônimas permite o emprego do capital de vários empresários em um único local e cria condições para formação dos grandes monopólios. Assim, o ritmo de acumulação se acentua. Ou, em outras palavras, conforme esclarece Bukharin sobre o significado dessas sociedades: “Massas consideráveis de mais-valia, que ultrapassam amplamente as necessidades de um ínfimo grupo de capitalistas, convertem-se em capital para iniciarem novo ciclo de circulação” (BUKHARIN, 1986, p. 110).

Stein (1957) observa que esse movimento em direção à bolsa de valores fazia parte de um processo histórico, pois, perto do fim da Segunda Guerra Mundial, os fabricantes tradicionais têxteis que abasteciam os mercados externos nos quais o Brasil agora entrara, estavam preparados a retomar tais mercados, com preços mais baixos do que os praticados pelas empresas têxteis brasileiras. Neste momento, as empresas brasileiras tentaram apelar à ajuda do governo, como era costumeiro, para modernização de suas fábricas porque os preços das novas máquinas, necessárias para fazer frente a um novo período de forte concorrência no pós-guerra, haviam disparado. O governo não acenou com grandes possibilidades de ajuda e como uma alternativa para levantar recursos de forma mais rápida, buscaram a emissão de ações:

A emissão de ações e bônus certamente possibilitaria levantar os fundos necessários para a modernização das fábricas. Infelizmente, as ações das fábricas têxteis eram, de modo geral, controladas pelos membros de uma família ou, pelo menos, por um grupo fechado, hostil à admissão de novos acionistas. As fábricas tampouco seriam capazes de oferecer, sobre uma possível emissão de debêntures, juros que rivalizassem com os 11% das obrigações do governo, ou com os 8% dos depósitos à vista. Além disso, aqueles que poderiam subscrevê-las não tinham interesse em investir nas fábricas têxteis, pois a sua natureza hermética impedia-os de conhecer a sua real situação financeira (STEIN, 1957, p. 183).

Alguns grupos do Vale do Itajaí, que já tinham se transformado em sociedade anônima de capital fechado, decidiram abrir seu capital. À exceção da Renaux, que abriu seu capital nos anos 1940, a grande parte abriu nos anos 1960 e 1970. Nos anos 1960, isso ocorreu com a Hering, em 1960, com a Teka, em 1966, e com a Buettner, em 1969. Posteriormente, um novo conjunto de empresas têxteis tornou-se S/A de capital aberto. Em 1974, a Malharia Blumenau (Mafisa) transformou-se em Sociedade Anônima de capital aberto, mesmo ano em que a Cremer também abriu capital (“Cremer 50 anos”, Folheto Institucional, s/d). A Dudalina manteve o capital fechado.

Havia por parte do governo federal uma política de estímulos fiscais às aplicações em ações e à abertura de capital das empresas, contribuindo para esse mercado fosse veículo fácil para a especulação. Conforme Tavares, nos anos 1970 “o mercado de capitais tornou-se, assim, eufórico, através da especulação realizada com ações de empresas já existentes, dos lançamentos de novas ações e, mais recentemente, com a intensificação do processo de abertura de empresas” (TAVARES, 1974, p. 242).

Para as empresas, a vantagem era uma captação de recursos mais barata do que se pegassem crédito nos bancos. De outro lado, a contrapartida é que a valorização das ações as fazia cada vez mais dependentes dos novos desdobramentos do capital para seu processo de acumulação, aumentando seus riscos, pois possuíam a partir de então o compromisso de pagamento de dividendos para os seus muitos novos acionistas.

Na década de 1970, já era possível observar, de fato, um acentuado processo de especulação financeira no Brasil. Constatava-se um distanciamento entre preços das ações e lucro das empresas brasileira, de maneira geral, de forma que não havia possibilidade de se manter uma base real para a acumulação financeira. Bem como já era observável um processo de concentração e centralização de capitais entre bancos/e ou investidores para fins de especulação financeira e raramente com vistas a competir ou redividir o mercado interno de bens e serviços. Este argumento de Tavares (1974) faz parte de uma discussão ampla sobre a não associação do capital financeiro, de fato, às empresas no Brasil, como ocorreu em outras experiências em países centrais como a Alemanha, mas que não cabe aqui aprofundar.

A busca pela abertura de capital e, conseqüentemente, pelos recursos de investidores também era uma forma de as empresas se adaptarem às novas regras do jogo mundial, guiado pela financeirização em larga escala. Ao dependerem mais do capital financeiro, contudo, as

empresas produtivas subordinavam suas operações comerciais e industriais a uma gama de monopolistas do setor bancário, que vão exercer influência sobre o destino da empresa⁸⁵.

Como lembra Tavares (1974), a especulação ocorria no Brasil, justamente, em um período de aumento da concentração bancária no país⁸⁶, que tem como efeito colateral para as empresas a restrição do crédito, aumentando a sua dependência de um número cada vez mais reduzido de grupos bancários.

O risco é que com o avanço da financeirização há um estado de poder do rentista e da oligarquia financeira sobre todos os demais grupos da sociedade⁸⁷.

Isso pode ser visto, na prática, em documento de 1968, intitulado “Artex S/A Fábrica de Artefatos Têxteis, apresentação do Sr. Carlos Curt Zadrozny”. Neste documento da própria Artex, está relatado que a empresa vive para criar riquezas, entendidas como: “lucro para o investidor, boa remuneração para o colaborador; recursos para a comunidade e riqueza para a nação” (Artex S/A Fábrica de Artefatos Têxteis, apresentação do Sr. Carlos Curt Zadrozny, 1968, p. 34). Nota-se que o lucro para o investidor aparece em primeiro lugar.

3.3. O capital agrário: as empresas têxteis na produção de soja e algodão

Algumas empresas têxteis, já de grande porte nos anos 1970, aproveitaram os lucros acumulados nas últimas duas décadas e o avanço da financeirização para uma maior centralização do capital. Realizaram investimentos no ramo agrícola/ alimentos. O capital industrial têxtil do Vale do Itajaí que a partir de então se transformava também em capital agrário era proveniente, principalmente, dos grupos Teka e Hering⁸⁸.

⁸⁵ Ver: Hobson (1908); Hilferding (1910) e Lênin (1916), que trabalham este aspecto dos bancos e seu novo papel.

⁸⁶ Sobre as instituições financeiras brasileiras, Cano aponta as principais razões para o seu crescimento na década de 1980: 1) por conta da taxa anual de inflação ter crescido 110% em 1980 para 1.320% em 1989, elevando juros reais e nominais; 2) crescente desintermediação financeira, contração do crédito ao sistema privado e aumento das operações com dívida pública; 3) a dívida pública mobiliária do país passa de 5% para quase 29%, gerando altos gastos com juros. Em resumo, “a inflação da década de 1980, a crise financeira do Estado nacional e a elevação das taxas de juros, de um lado, e a queda do investimento privado, de outro, estimularam o rentismo do sistema financeiro, das empresas e das famílias de altas rendas, promovendo elevada concentração desse setor, em particular na cidade de São Paulo, tornando-a a “capital financeira” do país. Esse fenômeno, mais a expansão do mercado financeiro e de capitais, ali mais concentrado, fez com que, a partir de meados da década de 1970, grandes bancos e instituições financeiras, antes sediados em outros estados – em especial em Minas Gerais e no Rio de Janeiro – fossem gradativamente transferindo suas sedes e centros de operações para a capital paulista” (CANO, 2008, p. 120).

⁸⁷ Ver: Lênin (1916).

⁸⁸ A Artex também optara pela produção de algodão, de forma que estivesse totalmente verticalizada, centralizando desde o plantio até a confecção final do produto, conforme comunicado da empresa Artex (“Artex - dados para a imprensa”, 1972). Mas são poucas as informações disponíveis sobre a investida dessa empresa neste ramo a que se teve acesso.

O foco da Hering passou a ser o complexo soja, que era a *commodity* pela qual o país passaria a ser reconhecido internacionalmente anos depois. Da soja, partiu para produção de frangos e suínos.

Dentre as empresas do Vale do Itajaí, a Hering é responsável por inaugurar o movimento direcionado ao setor de grãos quando em 1972 criou a Cereais do Vale do rio Itajaí-Açu (Ceval). Um empresário do setor, em entrevista à autora, explicou que a entrada no ramo de grãos ocorreu porque surgiu uma “oportunidade”. “Havia ligação entre as partes. O Ivo Hering era amigo pessoal de Vilmar Schurmann, que se tornou o superintendente da Ceval. O Vilmar tinha um projeto e o Ivo entrou no projeto. Saiu do zero a empresa”.

Siebert (2006) relata certos bastidores desse movimento. A Hering teria manifestado interesse inicialmente no processamento de açúcar e arroz, aproveitando-se do fechamento da usina USATI, que fazia isso na região. A Hering teria enviado um projeto ao Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) para captar financiamento, onde o engenheiro químico blumenauense Schurmann teria analisado o projeto. Amigo pessoal de Ivo Hering, Schurmann havia adquirido experiência no ramo da soja na empresa Samrig S/A Moinhos Riograndenses e sugeriu a mudança do projeto da Hering para o ramo da soja.

A própria empresa dá uma explicação. A Ceval, com sede na cidade de Gaspar (SC), segundo folheto da própria empresa, “nasceu da necessidade de diversificação produtiva e de negócios da centenária Hering” (“Nasce a Ceval”, folheto institucional. Julho de 1992, 2ª edição revisada, p. 4).

A Ceval representava beneficiamento de soja dos três estados do sul. Com ela, também houve investimentos em infraestrutura de escoamento da produção via porto de São Francisco do Sul, criação de uma “*trading*” no exterior para comércio e meios de transporte próprios. Também através da Seara Industrial S/A, a Hering era responsável por produção, abate e comercialização de suínos e aves em Seara, Xanxerê, Itapiranga (FILHO, 1995).

A Ceval chegou a ter no início dos anos 1990 unidades instaladas em 14 Estados brasileiros e em quatro províncias argentinas, com cerca de 15 mil empregados, tendo “relacionamento” com 40 mil produtores rurais brasileiros, argentinos, paraguaios e bolivianos,

que lhe forneciam milho, soja, frangos e suínos pelo sistema de integração⁸⁹, principalmente. Dentre as marcas que ela comercializava estavam: Soya, Ville, Mileto, Bonna, All Day, Seara, entre outras.

Dentre todos os ramos de atuação da Ceval, o negócio da soja, contudo, era o mais relevante, segundo a própria empresa:

Com a soja, a Ceval saiu de Gaspar (SC) e expandiu-se para o oeste de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, Centro-oeste, aos cerrados do Nordeste e, recentemente, à Argentina. Foi também em consequência da soja que a Ceval iniciou a sua participação no negócio da industrialização das carnes de aves e suínos, em 1980, e nos produtos à base de milho, em 1988. (“Nasce a Ceval”, folheto institucional. Julho de 1992, 2ª edição revisada, p. 8).

O negócio de carne surgia justamente porque a empresa nos anos 1980 produzia farelo de soja para rações animais e via possibilidade de transformar a proteína vegetal em proteína animal. Bastava para isso “dar uma forma de consumo a uma commodity para que se tornasse um produto para o consumidor final” (“Nasce a Ceval”, folheto institucional. Julho de 1992, 2ª edição revisada, p. 32). Assim, a empresa começou a comprar frigoríficos na área de frangos e suínos em Santa Catarina.

A Ceval era uma das líderes no movimento de concentração de capital do setor agropecuário nacional. Em 1995, adquiriu a empresa Guipeba, uma das maiores processadoras de soja da Argentina, que detinha, além de fábricas para processamento de grãos, terminais portuários e silos de armazenagem. No segmento de carnes, também buscou a concentração ao adquirir nos anos 1990 a Agroeliane⁹⁰, indústria de alimentos que tinha unidades em Forquilha (SC) e Sidrolândia (MS).

A Ceval, portanto, representava um negócio importante da Hering e uma de suas principais frentes de expansão. Para se ter idéia do tamanho das operações da Ceval em comparação com as operações do setor têxtil do mesmo grupo, um empresário, em entrevista à autora, disse que “a Ceval não era maior em número de funcionários do que a Hering, mas ela era

⁸⁹ Pelo sistema de integração, os produtores são como terceirizados da empresa. Produzem conforme as especificidades dadas pela Ceval, mas em sua própria propriedade. Há uma série de regras e investimentos que devem ser cumpridos pelo produtor, e, geralmente, há contrato de exclusividade no fornecimento.

⁹⁰ A Agroeliane pertencia à empresa Eliane, hoje conhecida mais pela produção de pisos e revestimentos cerâmicos, localizada em Cocal do Sul (SC).

algumas vezes maior do que a Hering em faturamento”. Mas relatou que não havia sustentação do negócio têxtil pelo negócio de grãos, sendo operações mantidas separadamente.

Em 1996, a Ceval também começava a implantação de um complexo produtivo no Nordeste. Sua dimensão pode ser observada a partir da produção de aves e suínos. Em 1994, ela era a terceira maior empresa de aves do Brasil, ficando atrás somente da Sadia e da Perdigão no volume de aves abatidas por ano, bem como na sua capacidade anual de abates de suínos. Assim como Sadia e Perdigão, a Ceval organizava todo o sistema de criação, abate e distribuição de forma integrada, obtendo o controle da cadeia produtiva (CAMPOS, 2001).

Nem todas as empresas têxteis do Vale do Itajaí que adentraram o setor agrícola foram diretamente ao ramo de grãos, como foi o caso da Hering.

A Teka, inicialmente, tinha seu foco voltado à aquisição de usinas para fabricação de algodão, que pudesse ser usado no seu próprio processo fabril de produção de tramas para fabricação de produtos de cama, mesa e banho, aumentando a centralização (ou encadeamento para trás no processo produtivo). Coincidentemente, os anos 1970 são marcantes no Vale do Itajaí pela criação de diversas empresas de fiação, atuando, portanto, no beneficiando do fio, o que demonstra que muitas estavam de olho nas etapas para trás, mas cada qual com suas prioridades. É deste período a construção de fiações, por exemplo, pela Sul Fabril, e pela Karsten, por meio da empresa Fiovale.

O caminho da Teka na produção agrícola começou pela aquisição de uma usina de beneficiamento de algodão, em 1973, no município de Assai, no Paraná. Para a Teka, centralizar ainda mais o capital, adentrando a produção de matéria-prima era essencial para os seus negócios em expansão latente na década de 1970. No entanto, com os avanços na cotação da soja no mercado internacional, a Teka também passou a utilizar a mesma usina de beneficiamento da fibra têxtil para o beneficiamento da soja.

Além de Assai (PR), a Teka, logo em seguida, adquiriu usina em Arthur Nogueira, no interior de São Paulo, em 1974, para produção de algodão, mas que anos depois foi transformada em uma fábrica têxtil. Além da unidade de Arthur Nogueira e de Assai, em 1973 a empresa chegou à Bahia com a aquisição de uma usina em Juazeiro. Em 1980, houve reforço no ramo de usinas com a compra de uma nova unidade em Nova Cruz, no Rio Grande do Norte. “Essa usina tinha também um pequeno extrator com deslintadeiras para o esmagamento do caroço do algodão.

Foi uma das filiais que, no auge do preço do óleo, nos trouxe, por muitos meses, o melhor resultado” (KUEHNRICH, 1995, p. 49).

Em 1985, a empresa adquiriu outra usina, dessa vez em Cuiabá, no Mato Grosso, tendo criado a Teka-Agroindustrial, aumentando a concentração no ramo. Kuehnrich faz um interessante relato detalhado desta aquisição:

Quando em 1985 e 1986, após a recuperação das duas enchentes (*de 1981 e 1982*⁹¹, em Blumenau), a nossa empresa apresentou resultados satisfatórios, resolvemos também diversificar, aplicando os nossos incentivos do imposto de renda num projeto de beneficiamento de algodão, de esmagamento de soja, do próprio caroço de algodão e do coco do babaçu na região da Sudam, em Cuiabá, já que a nossa pequena extração de óleo em Nova Cruz (RN) dava resultados excelentes. Escolhemos Cuiabá porque o Estado do Mato Grosso produzia mais algodão por metro quadrado, por ser um grande produtor de soja e por ter grandes áreas de babaçu, cujo fruto não era aproveitado. Em meados de 1987, constituímos então a firma: Teka Agro-industrial S/A, com sede em Cuiabá, Mato Grosso.

Imediatamente elaboramos um projeto para esmagar 250 toneladas de grãos por dia, que logo foi encaminhado à Sudam, sendo aprovado em seguida. Também foi aprovado, nessa ocasião, o Prodeí, incentivo fiscal estadual.

Inicialmente, transferimos os nossos dois conjuntos descarçadores de Arthur Nogueira (SP) para o distrito industrial de Coxipó (MT), a 10 km de Cuiabá, onde adquirimos um terreno de 500 mil metros quadrados [...] Como não tínhamos recursos suficientes provenientes dos incentivos do IR, havemos por bem procurar um parceiro para este projeto. Falei, então, com meu amigo Eggon da Silva, presidente do grupo WEG, para saber se não estariam dispostos a aplicar os incentivos do Imposto de Renda no nosso projeto de algodão e soja na área da Sudam. Após consultar seus sócios e seu Conselho deu ele o seu ok.

Depois que a usina de beneficiamento passou a funcionar, foi instalado o extrator de óleo de 250 to/dia para esmagar o caroço de algodão proveniente da nossa unidade durante a safra. Posteriormente, continuaria em ação, pois esmagaria soja [...] (KUEHNRICH, 1995, p. 66-67, *grifos meus*).

Pelo trecho acima fica clara a associação de capitalistas locais – WEG (grupo do setor metalmeccânico, localizado em Jaraguá do Sul - SC) e Teka – em torno do novo projeto na área do

⁹¹ Há enchentes na região também nos anos 1983 e 1984. A empresa Teka foi beneficiada neste período com a construção de um muro de contenção das cheias com recursos públicos.

capital agrário e também a associação que o capital agrário realizou com o Estado, por meio de incentivos.

Entretanto, as liberações de recursos não saíram conforme a expectativa da empresa, que acabou redirecionando o projeto para o setor de alimentação: azeite, margarina e outros derivados da soja, do milho e do algodão.

Tanto Teka quanto Hering, contudo, saíram do setor de alimentos, grãos, algodão entre os anos 1980 e 1990. A Teka começou a se desfazer de parte desses ativos (com exceção da unidade de Arthur Nogueira que se transformou em fábrica têxtil), em 1986, e justificou sua retirada em razão da praga do bicudo no Nordeste. Em 1987, se desfez dos ativos no Centro-Oeste, negociando com a Ceval, que primeiramente arrendou a usina e depois a adquiriu. A Hering saiu no fim dos anos 1990, como será visto mais adiante nesta pesquisa.

O bicudo, de fato, atacou as lavouras de algodão a partir de 1982, disseminando-se por todo o país e comprometendo a autosuficiência no suprimento da indústria têxtil nacional, tornando a produção de algodão um grande problema. A partir de 1989, ficava clara a insuficiência da produção interna, com forte aumento das importações (COUTINHO; FERRAZ, 1995). Neste mesmo período, constata-se que o algodão começava a perder espaço dentre os insumos para a produção têxtil. De 1970 a 1985, houve no Brasil um aumento de substituição das fibras naturais pelas fibras sintéticas, o que também pode ser creditado como um motivo a mais a favorecer o desinteresse das empresas têxteis pelo cultivo do algodão.

A produção de fibras sintéticas guarda relação com o avanço do setor petroquímico, principalmente na segunda metade dos anos 60. A fibra sintética (nylon, lycra⁹², fibras de poliéster etc.) foi introduzida no Brasil pelas multinacionais, tendo se concentrado em cerca de 10 empresas produtoras, como a Rhodia. A consolidação deste setor, coincidentemente, ocorreu nas décadas de 1960 e 1970, e isso modificou significativamente o setor têxtil, em especial, o ramo de vestuário, que a partir dos anos 1980 passou a usar com mais intensidade os fios sintéticos em substituição ao algodão. Embora a têxtil algodoeira ainda fosse dominante, conseguindo manter no início da década de 80 uma participação superior a 60%, “nos últimos 15 anos ela jamais voltou a atingir o pico de produção verificado em 1969” (MACARINI; BIASOTO, 1985, p. 25).

⁹² Lycra é uma marca cuja licença de produção hoje pertence ao grupo Invista.

3.4 A importância de cidades vizinhas a Blumenau e Brusque: a busca de novos espaços na hinterlândia

Ao mesmo tempo em que aumentavam a financeirização e experimentavam novos setores, as empresas têxteis do Vale do Itajaí estavam reorganizando a produção, com desintegração das etapas de fabricação. Em termos socioespaciais, durante a década de 1970, começaram a ganhar importância as cidades do entorno de Blumenau e Brusque.

A expansão da atividade têxtil para fora das cidades originárias é acompanhada por alterações nas formas organizativas do trabalho industrial, que permitiu a dispersão espacial e a intensificação dos fluxos entre as etapas produtivas. Isso seguia uma tendência no setor têxtil mundial, que passava a se organizar desta forma, em grande medida pelo avanço da microeletrônica, que permitia que os processos fossem separados (desverticalizados), sob comando à distância da matriz.

Os municípios vizinhos a Blumenau e Brusque recebem neste período etapas da produção muito relacionadas à necessidade de uso intensivo de mão de obra no processo produtivo, como corte e costura. Blumenau e Brusque, onde já estavam as matrizes, recebem também novas unidades, mais ao interior dessas cidades, onde concentram também processos de uso intensivo de mão de obra.

A Hering cria neste momento filiais na própria cidade de Blumenau: as confecções dos bairros de Água Verde e de Itororó. Ao mesmo tempo, os municípios vizinhos de Indaial (antigo Encano), Ibirama e Rodeio receberam novas confecções da Hering (SIEBERT, 2006).

O Quadro 6 dá uma idéia de como ficou organizada a produção da Cia Hering em Santa Catarina na década de 1980.

Quadro 6. Unidades produtivas da Cia Hering em SC na década de 1980

Localização	Função
Blumenau - Bairro Bom Retiro	Matriz
Blumenau - Bairro Bom Retiro	Fiação
Blumenau - Bairro Bom Retiro	malharia
Blumenau - Bairro Itororó	corde, estampa, bordado, embalagem, beneficiamento
Blumenau - Bairro Itoupava	lavanderia, acabamento
Blumenau - Bairro Água Verde	Confecção
Indaial - Bairro Encano	Confecção
Rodeio - Bairro Gávea	Confecção
Ibirama - Bairro Ponto Chic	Confecção

Fonte: Lucklenberg (2004).

No caso da Hering, observa-se que Indaial, Rodeio e Ibirama justamente se integram à cadeia produtiva da empresa por meio da etapa da confecção, ou seja, aquela em que a tecnologia ainda é apenas da máquina de costura, cuja automação não evoluiu a ponto de dispensar a costureira. A matriz continuará concentrada em Blumenau.

Neste período, também ocorreu deslocamento da Sul Fabril na hinterlândia. A empresa colocou unidades dedicadas à costura no município vizinho de Ascurra, inaugurada em 1976, com 56 funcionários. Essa fábrica concentrava costureiras que produziam T-shirts, shorts e camisetas. Em 1988, essa unidade chegava a responder por 52% da produção da Sul Fabril e tinha 724 funcionários. Em 1979, a Sul Fabril criou uma unidade em Rio do Sul, também voltada à costura, para produção de pijamas, cuecas, calcinhas, camisolas e T-shirt. Em 1997, a filial tinha 290 funcionários e respondia por 18% da produção da empresa. (“O Radar”, órgão de comunicação e divulgação dos funcionários da Sul Fabril S/A ano 33 – 408 – Fev. 1997).

Com matriz em Blumenau, a Teka, nos anos 1980, expandiu-se para Indaial. A fim de atender suas exportações, comprou uma empresa naquele município. “Como a nossa produção de felpudos em *jacquard* aveludado era limitada e os dois clientes americanos nos exigissem sempre maiores quantidades, vimo-nos forçados a comprar a Tecelagem e Malharia Indaial S/A, que estava paralisada e à venda” (KUEHNRIK, 1995, p. 64). A venda da Malharia Indaial ocorreu em 1983. Houve acordo com os bancos, que eram os principais credores da empresa. Estes ficaram com imóveis enquanto a Teka assumiu passivo e ativo sem praticamente desembolsar dinheiro para a compra da empresa.

Algumas empresas não se expandiram para as cidades vizinhas, mas fizeram realocações dentro de Brusque ou Blumenau, para áreas de menor custo de aluguel ou aquisição de terreno, e onde fosse mais facilmente possível sua expansão física. A Renaux se expandiu por Brusque mesmo, onde criou três parques fabris. Em 1979, a Buettner começou a adquirir terras e a programar sua transferência do centro da cidade de Brusque para o bairro Bateas, mas direcionando-se mais ao interior. Essa mudança, de fato, se realizou ao longo dos anos 1980.

A Mafisa, cuja localização era no centro de Blumenau, numa área de 4.750 metros quadrados de área construída, abriu mais uma filial no que era então o “interior de Blumenau”, no bairro Itoupava Central⁹³, com 6.500 metros quadrados de área construída, mas muito maior em terreno do que a unidade do centro. Por isso, era na direção para o “interior de Blumenau” que se daria a expansão da empresa posteriormente. A unidade do interior tinha as seguintes etapas de produção: urdume, malharia, tinturaria, alvejaria, estamparia, secagem, talharia e costura. A unidade do centro contava com: embalagem, administração e expedição (“A etiqueta que tem nome de moda faz 50 anos”, folheto da empresa Mafisa, Mafisa Ano 50, s/d).

A Karsten passava a produzir em três unidades diferentes, duas em Blumenau e uma terceira em Pomerode.

A Altenburg, nos anos 1980, também inaugurava uma filial justamente às margens da BR-470, em Blumenau. Essa unidade estaria focada em manta de poliéster resinadas – que servem de recheio para almofadas, acolchoados, travesseiros, colchas etc. – aproveitando-se do advento das fibras sintéticas no país. Também faria neste local uma estamparia (“Projeto de solicitação de incentivos e estímulos à prefeitura municipal de Blumenau”, documento timbrado da empresa, 02 de dezembro de 1986).

A Linhas Círculo, que já estava sediada em Gaspar⁹⁴, uma cidade adjacente a Blumenau, durante a década de 1970, com um crescimento acentuado dos negócios, passou a fazer aquisição de áreas próximas à fábrica para sua expansão. Isso tornava-se possível com a ajuda da tecnologia como a própria empresa relata: “As transformações estenderam-se à modernização e automatização do parque industrial”. (LINHAS Círculo – 60 anos Indústria de Linhas Leopoldo Schmalz, p. 31, s/d).

⁹³ A Itoupava Central é um dos bairros da margem esquerda do rio Itajaí-Açu. Isso significa que ela é mais tardiamente ocupada porque começou a ser habitada depois de esgotados os espaços na margem direita do rio, local de mais fácil acesso.

⁹⁴ Até 1934, Gaspar fazia parte de Blumenau. A Linhas Círculo, portanto, se instala num local que já seria mais distante das principais cidades – Brusque e Blumenau – não tendo necessidade de realocação.

Apoiando-se em Soja (1989), pode-se dizer que o movimento dos grandes grupos deixa nítido que existe uma polarização dos espaços de produção, conforme realocação produtiva na hinterlândia do complexo têxtil-vestuarista do Vale do Itajaí. E mais do que isso: demonstra que a polarização ocorre em muitos níveis e escalas. Isto é, não está restrita a centro e periferia apenas no sentido do sistema capitalista global, havendo situação deste tipo na região. Isso significa dizer que Blumenau e Brusque podem ser vistas neste período como centros irradiadores de produção nas cidades ao seu redor, que se tornam satélites deste centro, dependendo do seu comando.

3.5 A construção de novos espaços fora da hinterlândia

3.5.1 A produção industrial no Nordeste

Para além da hinterlândia, nos anos 1970 o Nordeste também aparecia como uma das opções de expansão da produção para as têxteis do Vale do Itajaí.

De um lado, o governo federal promovia esse direcionamento, pois acenava com uma política de descentralização industrial, com promoção de incentivos fiscais por meio, principalmente, da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE). De outro, o entendimento dos empresários do Sul é que, se havia o interesse de realizar um maior crescimento econômico do Nordeste com “transferência de recursos” do Sul e Sudeste do país, que fossem as próprias empresas do sul e Sudeste que liderassem tal processo, instalando fábricas locais. Ou seja, atuavam, na sua visão, mais como uma medida de proteção diante de uma possível nova concorrência em condições fiscais vantajosas.

Apesar de ganharem mais força nos anos 1970, deve-se ressaltar que essas políticas de desenvolvimento regional foram institucionalizadas a partir do fim da década de 1950. Além da SUDENE, por exemplo, houve a criação da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM). De acordo com Cano, a importância de SUDENE e SUDAM refere-se ao fato de que:

essas instituições puderam centralizar e utilizar de modo mais produtivo não só os recursos financeiros públicos anteriormente atribuídos pela Constituição de 1946, como sobretudo os decorrentes da política de incentivos fiscais regionais criados na década de 1960 [...] Quanto aos incentivos fiscais, eles consistem em isenções parciais de imposto de renda, para aplicação em investimentos privados regionais aprovados pela Sudene ou pela Sudam, exigindo uma contraparte de recursos pelo investidor privado (CANO, 2008, p. 39).

Os incentivos, de fato, fizeram com que houvesse uma forte migração do capital produtivo para aquelas regiões, acelerando transformações em suas estruturas produtivas, com alterações em pautas exportadoras, refletindo, também, na desconcentração da produção nacional (CANO, 2008).

Quanto ao deslocamento do capital do setor têxtil catarinense rumo ao Nordeste, a primeira iniciativa foi a Têxtil Catarinense do Nordeste (Tecanor), uma união de Artex, Teka e Hering, que instalou uma fábrica têxtil em Paulista (PE), ainda em 1966. Mas diversos sócios se retiraram do negócio. A Hering adquiriu as fatias dos sócios retirantes.

Em 1976, a SUDENE aprovou projeto de implantação em Paulista, no Estado de Pernambuco, transformando a Tecanor em uma unidade Hering, que a partir de então criava a Hering Nordeste.

Essa primeira investida serviu como base de um movimento mais firme anos depois. Em 1979, foi criada, por sua vez, a Sul Fabril Nordeste, no Rio Grande do Norte. Em 1980, a Artex constituiria a Artex Nordeste para produção de fios, tecidos lisos, felpudos, tinturaria e confecções. Em 1980, a Teka, por meio de incentivos fiscais, adquire o controle da empresa Natecia Cia Têxtil de Natal (Rio Grande do Norte), que posteriormente se chamará Teka do Nordeste.

Os avanços para o Nordeste não representaram deslocamento dos centros de comando dessas empresas, que permaneceram no Vale do Itajaí. Assim como aconteceu com os espaços ao redor de Brusque e Blumenau, tais regiões do Nordeste foram inseridas de uma determinada forma na cadeia produtiva das têxteis do Vale do Itajaí, recebendo um papel específico dentro da dinâmica capitalista maior em que estas estão colocadas. Isso significa, na prática, que receberam, principalmente, as etapas de produção que mais precisavam de mão de obra, como é o caso da costura. Isso ajuda a explicar por que “a geografia específica do capitalismo pode ser

reestruturada, mas nunca é desestruturada ou inteiramente liberta de uma polarização sócio-espacial fundamental”⁹⁵.

Com a crise dos anos 1990, as unidades no Nordeste foram fechadas. A Hering vendeu a unidade de Paulista para o grupo Vicunha, como será discutido no próximo capítulo.

Um novo movimento rumo ao Nordeste, contudo, será feito anos depois, conforme também será abordado mais adiante nesta pesquisa.

3.5.2 As primeiras lojas próprias e o avanço espacial por meio do capital comercial no Sudeste

Enquanto a hinterlândia e o Nordeste eram buscados como novos espaços de produção, o Sudeste era procurado pelas empresas para ampliação das vendas, tido neste período como um espaço aberto, com aumento de consumo. Havia uma outra frente de expansão espacial e expansão, portanto, via avanços do capital mercantil, a partir da abertura de escritórios regionais de vendas (e às vezes, de *marketing*) nas principais capitais do país.

Adentrar a etapa da comercialização significaria dominar a circulação do capital, de forma que a grande empresa têxtil também poderia ter algum “controle” sobre os meios de consumo e reprodução, além do que já teria sobre os meios de produção (SOJA, 1989). E isso fazia sentido diante da maior pressão competitiva pós-1970.

Em algumas empresas, o movimento de comercialização no Sudeste já se mostrara importante nos anos 1950, ainda que ganhe maior força nos anos 1970 e 1980. Em dados de 1953 e 1954, já era possível verificar que a Hering se tornara uma empresa nacional, com o Rio Grande do Sul sendo sua maior praça de vendas, seguida de perto por São Paulo, e então Rio de Janeiro, Minas Gerais e Pernambuco (HERING, 1987).

O interesse em dominar agora a cadeia para frente, a partir da centralização, era tamanho que a Hering avançava com escritórios montados pelo país, com viajantes-empregados, para incentivar vendas diretas, principalmente no interior, sistema que no Norte e Nordeste passou a funcionar de forma quase exclusiva pelas mãos da Comercial Hering, criada ainda nos anos 1950⁹⁶ (HERING, 1987).

⁹⁵ Apropriação de uma colocação de Soja (1989, p. 137).

⁹⁶ Neste mesmo ano, foi criada a primeira Loja Hering, em Blumenau (HERING, 1987).

Na Artex, nos anos 1960 contratavam-se pessoas para a Distribuidora Catarinense de Tecidos, uma empresa da Artex direcionada a realizar as vendas diretas dos seus produtos, saindo das mãos dos intermediários atacadistas, como faziam já os irmãos Lundgren, de Recife, detentores da Casas Pernambucanas (HERING, 1987). Nesta fase, a Artex já possuía como principais mercados: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife, Curitiba, Porto Alegre, Brasília (“Artex S/A”, 1965). Ela também vendia para Campo Grande, Manaus e Belém e tinha escritórios regionais em São Paulo e Rio de Janeiro. Portanto, já estava com força no Sudeste brasileiro.

O movimento rumo à comercialização se intensifica nos anos 1970 e 1980, protagonizado também por outras empresas. Em 1984, a Mafisa transferiu a área de marketing e comercial para São Paulo, no bairro de Moema, enquanto mantinha escritórios regionais no Rio de Janeiro, Bauru e Porto Alegre. Em 1985, a Cremer tinha subsidiárias comerciais nas cidades de Rio de Janeiro, Recife e Salvador e um escritório e um depósito em São Paulo. A Schlösser também já possuía em 1986 escritório comercial no Rio de Janeiro e em São Paulo (“Schlösser – 75 anos, 1911-1986”, Folheto institucional do grupo Schlösser, comemorativo dos seus 75 anos, 1986).

A Teka seguia na mesma direção. Conforme Kuehnrich (1995), a empresa reviu todo o seu sistema de comercialização entre 1981 e 1982, abrindo cinco escritórios de vendas. Os locais privilegiavam o Sudeste: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte. Mas também estavam em Porto Alegre e Recife.

Dados da Altenburg sobre o mercado de vendas de sua empresa em 1986 davam conta que São Paulo respondia por 42% das vendas no mercado interno, a maior fatia dentre os Estados. Era seguido por Santa Catarina, com 15%, e então aparecia o Rio de Janeiro, com 13%. Rio Grande do Sul contava com participação de 10%, o Paraná com 7% e os demais estados somavam outros 13% (“Projeto de solicitação de incentivos e estímulos à prefeitura municipal de Blumenau”, documento timbrado da empresa, 02 de dezembro de 1986).

Alguns diretores das empresas têxteis do Vale do Itajaí também passaram a residir em São Paulo (ou viajavam semanalmente para SP), pela proximidade maior com os principais fornecedores e clientes, ainda que não tenha havido um deslocamento físico da matriz.

3.5.3 As exportações

As exportações das têxteis do Vale do Itajaí, embora esporadicamente já ocorressem durante os anos da Segunda Guerra Mundial e logo após este conflito, ganharam maior importância na década de 1970, sendo os principais mercados fora do país a partir de então a Europa, os Estados Unidos e alguns países latinos.

As empresas têxteis brasileiras, em geral, tentavam ocupar espaços que haviam sido deixados por concorrentes internacionais que estavam mais diretamente envolvidos na guerra. As catarinenses, em especial, avançaram bastante, principalmente no ramo de cama, mesa e banho.

A Artex se autodenomina pioneira no processo de exportações dentre as têxteis do Vale do Itajaí, tendo iniciado em 1958 as vendas externas (“Dedicamos os 50 anos da Artex à comunidade blumenauense, jornal de Santa Catarina, 25 e 26 de maio de 1986, p. 25). Em 1964, a Hering, por sua vez, se autodenomina a primeira empresa têxtil exportadora do país (SIEBERT, 2006). No entanto, em 1950, há informações de que a Cremer já exportava artigos para Argentina, Chile e Uruguai (“Cremer 50 anos”, Folheto Institucional s/d.). Assim, esta pode ter sido a empresa pioneira em exportações do Vale do Itajaí no ramo têxtil.

Mas, independentemente de quem foi o pioneiro, entre o fim dos anos 1960 e início dos anos 1970 o movimento de exportação ganha força entre as têxteis do Vale do Itajaí. Em 1972, a política do governo federal de incentivo às exportações, chamada de Benefícios Fiscais à Exportação (Befiex) permite novos avanços. Este plano concedia reduções de imposto de renda, isenções de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), crédito-prêmio, dentre outros incentivos no âmbito do I Plano de Desenvolvimento Nacional (PND) (SIEBERT, 2006).

Em 1968, a Teka começava a vender ao exterior. Sobre as exportações, Kuehnrich traz um importante relato sobre os mercados da Europa e Estados Unidos:

Na década de 1970, exportávamos grandes quantidades da nossa produção, cerca de 25% para a Europa e alguns países da América Latina, mas ainda não tínhamos achado um cliente distribuidor em potencial nos Estados Unidos.

Em 1978, através de um conhecido meu, tive o primeiro contato com a firma Home Fashion da Família Grossfeld, de Miami. Depois de acertados os detalhes de peso, medida e definidos os desenho *Jacquard*,

iniciamos as vendas de toalhas, principalmente aveludadas para este cliente.

Também nessa época tivemos contato com a firma Host Aparel, de Nova York, o maior distribuidor de roupões dos EUA. Com ela também acertamos tipos e desenhos e começamos a exportar grandes quantidades de roupões aveludados na sua maioria *Jacquard* (KUEHNRICH, 1995, p. 64).

Entre 1971 e 1972, foi a vez de a Buettner ingressar no comércio exterior, exportando para: Alemanha, Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, África do Sul, Austrália, Suécia, Grécia e Paraguai (“Evolução histórica da empresa Buettner”, s/d). Também nos anos 1970, os produtos da Mafisa e da Linhas Círculo começaram a ser exportados.

A Teka, a Buettner, a Karsten, a Schlösser, entre o fim dos anos 1970 e 1986, estavam classificadas entre as maiores empresas têxteis exportadoras do país (CACEX *apud* SANTOS, 1993). Segundo Haguenaer (1990), entre 1970-1985 consolidaram-se, de fato, dois importantes grupos da indústria têxtil nacional: Artex e Teka. Essas empresas se destacavam na produção e exportação de toalhas.

Da metade dos anos 1970 em diante, o Estado indiretamente dava um impulso a mais à exportação pelo fim da maior parte dos incentivos do Estado para o setor na parte de modernização industrial, tendo restado apenas o apoio à exportação. Macarini e Biasoto (1985) destacam que apesar de a política industrial para o setor têxtil ter sido forte entre 1970 e 1974, com grande volume de projetos aprovados e fartos incentivos fiscais, de 1975 até 1979 houve acelerado decréscimo do apoio ao setor, tendo perdido os incentivos, exceto os ligados à exportação.

A exportação se tornara, portanto, um negócio de porte entre os anos 1970 e 1980. A Schlösser, em 1986, por exemplo, destacava que estava presente no exterior, nos seguintes mercados: Estados Unidos, Alemanha, Canadá, Itália, Holanda, entre outros mercados. (“Schlösser – 75 anos, 1911-1986”, Folheto institucional do grupo Schlösser, comemorativo dos seus 75 anos, 1986).

A Buettner exportava nos anos 1980 para: Alemanha Ocidental, Suécia, Áustria, Nova Zelândia, Estados Unidos, Canadá, França, Holanda, Austrália, Noruega e Suíça. Já a Artex relatava como principais mercados: Estados Unidos, Mercado Comum Europeu, África do Sul, países escandinavos e Nova Zelândia (“Evolução histórica da empresa Buettner”, s/d).

3.6 Concentração e centralização: os grandes grupos dos anos 1980

A importância dos novos espaços de produção bem como do maior domínio dos espaços de circulação de capital refletirá em uma nova estrutura organizacional nos grandes grupos no Vale do Itajaí. A maior escala dada pela concentração e centralização dos negócios exigirá a formação de grandes grupos, com criação de *holding* e subsidiárias, responsáveis pelas mais diversas divisões, tanto regionais quanto setoriais.

Para se ter idéia do gigantismo a que chegaram algumas das empresas têxteis do Vale do Itajaí, as empresas de capital aberto deste setor começavam a aparecer no *ranking* Balanço Anual, publicado pelo jornal Gazeta Mercantil, dentre os maiores grupos privados nacionais⁹⁷ (ressalta-se que essa análise inclui os mais diferentes setores e não só o têxtil) dos anos 1980 (Tabela 1).

Tabela 1. Posição ocupada pelos grupos têxteis de capital aberto do Vale do Itajaí no ranking dos 300 maiores grupos do país

Grupo	1980	1985
Hering	86 ^a	66 ^a
Artex	-	103 ^a
Renaux	168 ^a	214 ^a
Karsten	-	215 ^a
Cremer	-	196 ^a

*Algumas empresas como Artex, Karsten e Cremer ainda não constam nos anos 1980 dentre as 300 maiores, mas aparecem nos dados de 1985.

Fonte: Elaboração própria a partir de Balanço Anual 1980 e 1985.

Em 1980, duas empresas têxteis do Vale do Itajaí estavam entre as maiores do país: Hering e Renaux. Cinco anos depois, contudo, houve significativo avanço: Hering, Artex, Renaux, Karsten e Cremer apareciam entre as 300 maiores empresas do país, sendo a Hering com a melhor posição dentre essas, constituindo-se na 66^a maior empresa do Brasil em 1985.

O crescimento das empresas têxteis de forma horizontalizada – no sentido de entrada em diversos ramos distintos do seu negócio inicial – exigiu a criação, muitas vezes, de *holdings*, que

⁹⁷ São diversos os critérios usados pela publicação para classificação dos maiores grupos privados nacionais, havendo diferentes cruzamentos de dados. Ver mais em: Balanço Anual, ano IV, n. 4, 22 set 1980 e Balanço Anual, Ano IX, n. 9, 31 jul. 1985.

* A publicação de 1980 faz um *ranking* das 250 maiores empresas privadas do país. A de 1985 refere-se às maiores 300 empresas privadas nacionais.

pudessem organizar o grupo com as suas mais diversas subsidiárias, como foi o caso da Cia Hering.

O tamanho⁹⁸ do grupo Hering na década de 1980 pode ser observado no Quadro 7, que mostra algumas das empresas controladas pela *holding*.

A Hering passou a ter a marca significativa de 32 empresas controladas. Dentre elas, havia algumas exclusivamente voltadas à área frigorífica, principalmente no ramo de aves, conhecida pela marca Seara. Além disso, ela passou a ter empresas no ramo de óleo, além de empresa de genética, empresa de informática (Equipel), empresa de corretagem (Fibranor), principalmente voltada à área de negociação de insumos como soja e algodão, além do ramo têxtil. No têxtil, há subsidiárias tanto na parte industrial quanto na sua parte comercial.

⁹⁸ O tamanho do grupo Hering também pode ser conferido em: Atlas Financeiro do Brasil, Interinvest Editora e Distribuidora. Rio de Janeiro, 1984.

Quadro 7. Empresas controladas pela Cia Hering na década de 1980

1	Agropecuária Virapuru
2	Ceval Agrícola
3	Ceval Florestal
4	Ceval Export
5	Ceval Internacional
6	Soya Transportes
7	Ceval Agroindustrial
8	Ceval Óleo Vegetais
9	Seara Brascarne Participações
10	Seara Industrial
11	Seara Industrial Cotia
12	Seara Avícola Xanxerê
13	Seara Paulista Comércio e Importações
14	Seara Rio Comércio e Importações
15	Seara Brasília Comércio e Importações
16	Frigorífico Itapiranga
17	Frigoaves Itapiranga
18	Frigorífico Rio da Luz
19	Matadouro Frigorífico Oeste
20	Sagenética Reprodução Animal
21	Equipel
22	Hering do Nordeste
23	Hering Confeções
24	Tecanor
25	Indústria Ouro Branco
26	Brasblue Indústria e Comércio
27	Hering Malhas
28	Comercial Joto
29	Companhia Têxtil Santa Catarina
30	Garema Malhas
31	Fibranor Corretagens e Representações
32	Comercial Hering

Fonte: Vieira Filho (1986) *apud* Lucklenberg (2004).

Sobre a estrutura de subsidiárias, o Quadro 8 ajuda na compreensão ao destacar as principais empresas que compõem os grupos, embora não destaquem todas as empresas.

Quadro 8. Principais empresas que compõem os grupos têxteis do Vale do Itajaí na década de 1980

Grupo	1980	1985
Hering	Cia Hering; Tecanor; Hering do Nordeste Malhas; Omino Hering S/A Confecções; Ceval Agro Industrial; Ceval Export	Cia Hering; Ceval; Comercial Hering; Hering do Nordeste; Omino Hering; Tecanor; Indústria Ouro Branco e Equitel
Artex		Artex Fabricante de Artefatos Têxteis; Artex Participações; Artex Têxtil Nordeste; Empresa Florestal Garcia
Renaux	Fábrica de Tecidos Carlos Renaux; Indústria Têxtil Renaux; Fiação Renaux; Confecções Renaux; Renaux Corretora de Seguros e Administração de bens	Indústrias Têxteis Renaux; Fiação Renaux; Fábrica de Tecidos Carlos Renaux;
Karsten		Cia Têxtil Karsten; Fiovale
Cremer		Cremer Produtos Têxteis e Cirúrgicos; Plásticos Cremer; Cremer Bahia Representações; Representações Cremer

Fonte: Elaboração própria a partir de Balanço Anual 1980 e 1985.

Fica claro pelo Quadro 8 que as empresas não só criaram diversas divisões por setores (fios, agronegócios, plásticos e até mesmo informática), como também criaram uma subsidiária própria para atuação no Nordeste brasileiro ou mesmo para exportações e atividades comerciais.

Outro ponto interessante é o movimento na área financeira, que pelo quadro acima é dado pela Renaux, com a criação de uma empresa de seguros própria. Mais tarde, algo similar será feito por outras empresas, como será discutido mais adiante.

Pelo *ranking* Balanço Anual, é possível verificar que ainda são as famílias e os fundadores que detêm o controle acionário nos anos 1980 (Quadro 9). Essa tendência não permanecerá nos anos 1990 em todos os negócios, como será discutido mais adiante.

Quadro 9. Controle acionário dos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí na década de 1980

Grupo	1980	1985
Hering	Família Hering	Família Hering
Artex		Empresa Administração Comercial
Renaux	Carlos Renaux	Carlos Renaux
Karsten		Cia Têxtil Karsten
Cremer		Heinz Schrader

Fonte: Elaboração própria a partir de Balanço Anual 1980 e 1985.

Pelo Quadro 9, nota-se que as famílias continuaram detendo o controle, mesmo depois da inserção na bolsa de valores.

Se adentrarmos o *ranking* Balanço Anual apenas nos dados relativos ao setor têxtil, a lista dos grandes grupos do Vale do Itajaí amplia-se acentuadamente (Tabela 2). A maioria das empresas do Vale do Itajaí aparece entre as 100 maiores do setor.

Tabela 2. Posição dos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí dentre os maiores de fiação, tecelagem e malharia do país na década de 1980

Fiação e Tecelagem:		
Grupo	1980	1985
Teka	6 ^a	5 ^a
Tecanor	14 ^a	11 ^a
Cremer	16 ^a	13 ^a
Carlos Renaux	21 ^a	24 ^a
Schlösser	33 ^a	27 ^a
Linhas Círculo	46 ^a	35 ^a
Renaux	47 ^a	58 ^a
Toalia	81 ^a	57 ^a
Fiação Renaux	134 ^a	209 ^a
Buettner	-	28 ^a
Artex	-	82 ^a
Fiovale	-	94 ^a
Teka Rio Grande do Norte		133 ^a
Malharia:		
Grupo	1980	1985
Hering Nordeste	-	2 ^a
Mafisa	-	8 ^a
Malhas Hering SP	6 ^a	-

- significa sem informação

Fonte: Elaboração própria a partir de Balanço Anual 1980 e 1985.

Nota-se pela Tabela 2 que, além de grandes, algumas ficaram em uma posição melhor em 1985 do que tinham em 1980. Estes são o caso de Teka, Tecanor (empresa catarinense, embora sediada no Nordeste), Schlösser, Cremer, Linhas Círculo e Toalia (empresa pertencente à Artex, embora sediada na Paraíba).

Conclusão

O crescimento das principais empresas do setor têxtil do Vale do Itajaí torna-se evidente a partir de um movimento crescente, principalmente, de centralização e concentração do capital. Este envolveu a ida para novos setores (soja, algodão e carnes), novos espaços geográficos (Nordeste e municípios vizinhos a Blumenau e Brusque), além de novas etapas de produção e etapas da circulação do capital (lojas), de forma a acelerar seu processo de acumulação.

A necessidade de uma constante expansão envolveu o Sudeste brasileiro de maneira mais consolidada na área comercial, o Nordeste como área de produção industrial e um avanço com exportações para o mercado internacional. Essas etapas constituem um movimento que está na essência do capitalismo, uma vez que o capitalista precisa sempre criar novos espaços de acumulação (enquanto destrói outros) em busca da valorização ampliada.

Os novos espaços foram criados sob a ótica de homogeneização do capital, mas mantêm suas diferenças, dado que a polarização dos espaços é inerente ao processo de desenvolvimento do capitalismo histórico. Portanto, cada espaço teve um determinado papel. Na prática, a hinterlândia e o Nordeste foram incorporados ao processo de expansão dos grandes grupos têxteis a partir das etapas da produção, como a costura, nas quais há uma necessidade maior de mão de obra. Enquanto o Sudeste e o exterior foram inseridos por meio da comercialização, com a montagem de uma estrutura de escritórios regionais de venda e distribuição, além de empresas comerciais e de exportação (*tradings*).

A anexação de novos espaços veio concomitantemente às transformações nas frações de capital que compõem tais empresas: a abertura de capital em bolsa de valores ampliou sua financeirização; houve avanço do capital agrário – que permitiu a entrada desses grupos na área de grãos, algodão e de carnes, e com isso, promoveu sua inserção em outras regiões do país –, bem como do capital comercial, a partir da criação das primeiras lojas, que os conduziu a um maior domínio do processo de circulação de capital nos espaços consumidores do Sudeste.

É importante salientar que o capital industrial transformado em capital mercantil comercial representaria, de alguma maneira, um retorno da importância do capital comercial dentro da estrutura de capital das empresas têxteis. Cabe lembrar que, conforme retratado no Capítulo 1, o capital comercial foi elemento crucial no início da formação do complexo têxtil-vestuário do Vale do Itajaí. Obviamente, esse capital comercial volta com outra roupagem, mais

moderna, que, em anos posteriores, ganhará outros desdobramentos como a criação de rede de lojas de marca própria e rede de lojas franquizadas, conforme será discutido no Capítulo 4.

O Estado teve um papel importante nas mudanças pontuadas. Nos anos 1970, há incentivos fiscais e uma política de desenvolvimento, ajudando na ida das empresas para outras regiões do país, como o Nordeste. Também deu contribuição para que os grupos abrissem capital em bolsa de valores, através de legislação. Obviamente, sua ausência como promotor/organizador do capitalismo, especialmente, a partir da década de 1980, em razão da crise da dívida e da falta de políticas de desenvolvimento na prática, também é importante para entender as modificações nos grandes grupos, especialmente na década posterior, dos anos 1990.

Portanto, há uma mudança nacional importante que difere os anos 1980, pois as possibilidades de acumulação a partir de então não serão mais as do passado. Neste período, os capitalistas se alicerçarão nos investimentos vinculados ao II PND ou em ramos nos quais o país se mostrasse “facilmente competitivo”, como a exploração de ramos agrícolas (soja, por exemplo).

Mas, apesar dessas transformações, até o fim dos anos 1980, no entanto, não se pode dizer que o setor têxtil do Vale do Itajaí vivia uma grande ruptura, mas que esta se amadurecia para ocorrer, sobretudo, na década posterior.

Nos anos 1980, existia um setor têxtil no Vale do Itajaí que era composto por alguns dos maiores grupos privados nacionais e do próprio setor têxtil nacional, conforme *ranking* Balanço Anual, da Gazeta Mercantil. Tal quadro não se perpetuaria nas décadas posteriores, como será discutido no capítulo a seguir.

Capítulo 4. Os anos 1990 e 2000: a supremacia do capital financeiro nas têxteis e os novos espaços de acumulação

4.1 Nota inicial: a exacerbação do capital financeiro e o “novo” rompimento das barreiras geográficas de produção

Na economia mundial, a passagem para os anos 1990 constitui um período de aprofundamento da financeirização. É quando fica clara a imbricação entre as dimensões produtivas e financeiras decorrentes da mundialização do capital que se tornou parte integrante do funcionamento cotidiano dos grandes grupos manufatureiros.

A financeirização representará uma alta mobilidade de capital. Ao se financeirizar, a grande empresa conseguirá, com mais facilidade, se mover pelo globo, buscando áreas geográficas que mais lhe interessem em termos de maior lucratividade na esfera produtiva e de circulação⁹⁹. Esta situação permite que ela possa expandir seu controle territorialmente sem que isso necessariamente seja feito via ativos imobilizados, mas sim pelo poder financeiro dos interesses que representa.

Assim, a financeirização e o rompimento de fronteiras geográficas para produção e circulação do capital são dois movimentos impossíveis de serem dissociados. É como se a financeirização¹⁰⁰ fomentasse uma “desregionalização” do capital. E vice-versa.

A esfera financeira não cria valor e se alimenta da riqueza gerada pelo investimento e pela mobilização da mão de obra. Essa riqueza é captada e canalizada em proveito da esfera financeira, e, depois desta transferência, já dentro do circuito fechado da esfera financeira, ocorrem processos de valorização, em boa parte, fictícios, que inflam o montante dos ativos financeiros. Neste momento, o capital D consegue se tornar D' sem passar necessariamente por um processo produtivo ou de comercialização de mercadorias. No entanto, a autonomia do setor financeiro nunca pode ser senão uma autonomia relativa, pois, como destaca Chesnais (1994, p. 241), “os capitais que se valorizam na esfera financeira nasceram – e continuam nascendo – no setor produtivo”.

⁹⁹ Como bem colocado por Harvey, “quanto mais uma indústria depende de equipamentos de vida relativamente longa – ou seja, capital fixo e imobilizado -, menos facilmente essa indústria poderá se transferir sem desvalorização” (HARVEY, 2005, p. 148).

¹⁰⁰ Segundo Harvey, a importância do crédito está no fato de que “o sistema de crédito possibilita a expansão geográfica do mercado por meio do estabelecimento da continuidade onde antes não existia continuidade alguma. A necessidade de anular o espaço pelo tempo pode, em parte, ser compensada pelo surgimento de um sistema de crédito” (HARVEY, 2005, p. 51).

As mudanças na financeirização representam uma espécie de “reificação” dos fundos de pensão e dos fundos mútuos de investimentos que serão os grandes detentores de poder financeiro ao adentrar o capital da grande empresa. Adquiririam, a partir de então, um duplo poder: o de proprietários e o de também credores do setor industrial, de forma que mudam o foco principal da empresa, que passa a ser gerar lucro para distribuir dividendos a seus acionistas. E, para isso, não importa mais se sua principal atividade é a industrial.

Os fundos fazem isso porque são agentes preocupados, acima de tudo, com a rentabilidade financeira de seus títulos. Participam das aplicações financeiras operando uma arbitragem constante entre rendimentos e riscos. Dessa forma, são movidos pelas antecipações de ganhos e pela realização de ganhos do capital. Segundo Sauviat:

Mesmo quando fazem aplicações de longo prazo, comportam-se mais como *traders* concentrados nas oportunidades de lucro financeiro decorrentes dos movimentos da evolução dos títulos, em vez de serem investidores preocupados com a capacidade da empresa de engendrar um fluxo de lucro durável: eles pouco resistirão, por exemplo, à oportunidade de um prêmio de aquisição por ocasião de uma oferta pública de compra (OPC) ou ainda irão se retirar sem problemas de uma empresa, mesmo sendo ela “sadia”, com bom desempenho e bem cotada em Bolsa, se não houver perspectiva de excedente bursátil no curto prazo. Eles sempre consideram os títulos adquiridos como ativos negociáveis, jamais como ativos imobilizados (SAUVIAT, 2005, p. 118).

Em alguns casos, os fundos acabaram destronando as famílias dos postos de comando das empresas, assim como também substituíram os bancos (quando não os representavam) como os principais credores por meio da “titulização” das dívidas, ou seja, a sua conversão em títulos. Com tanto poder, conseguirão exigir cada vez níveis mais elevados de retorno sobre a aplicação e também a primazia do seu interesse sobre qualquer outro interesse da companhia.

Hobson (1908) já tratava de boa parte dessas mudanças relativas à gestão a partir da virada do século XIX para o XX, ao observar as empresas americanas. Embora, de fato, o germe desta financeirização e desta mudança de perfil que acaba ocorrendo na administração das empresas americanas – não mais geridas por seus proprietários e sim por gestores vinculados ao mercado financeiro - possa ser creditado a este período, sua abrangência mundial é mais recente, como apontou Chesnais (1994).

No capitalismo moderno, especialmente no pós-1970 (para alguns autores, isso é visto ainda no pós-1960), a grande corporação será um ator-chave na financeirização global. Ela terá uma capacidade financeira tão grande que isso a colocará em condições de desempenhar papel determinante na valorização e desvalorização de ativos, inclusive das moedas de reservas internacionais. As grandes empresas mundiais ocuparão “posições determinantes na circulação monetário-financeira mundial, ao lado dos grandes bancos e demais organizações” (BRAGA, 1997, p. 221).

Não à toa, o incremento da financeirização mundial se dá após a política de retomada da hegemonia americana, no fim dos anos 1970. Com a combinação de juros altos e dólar valorizado, os países periféricos entraram na chamada crise da dívida dos anos 1980. Na tentativa de financiar aquilo que já estava em andamento e em busca de novos recursos, os países da periferia passaram a emitir novos títulos e o setor privado começou a “reciclar” dívidas. Os fundos, por sua vez, foram compradores de papéis dessa dívida do governo bem como os grandes compradores de papéis emitidos por empresas.

No Brasil, ficará evidente a importância desses atores principalmente nos anos 1990. A abertura econômica do Brasil, iniciada em 1989, deu margem para a entrada maciça de fundos internacionais no país pela desregulamentação e liberalização de mercados, além da elevação das taxas de juros, usada no controle da inflação (no fim dos anos 1980, o país vivia inclusive a hiperinflação), que aumenta as oportunidades de aplicação rentista.

Há a adesão a ideias neoliberais defendidas, principalmente, por Ronald Reagan (EUA) e Margareth Thatcher (Inglaterra), no fim dos anos 1980, como uma saída para a crise mundial.

O Consenso de Washington, referência para regras neoliberais a serem adotadas por diferentes nações em crise a partir de então, incluiu privatização, desregulamentação financeira e produtiva, mudança no papel do Estado e a abertura econômica de forma rápida e sem proteção ao setor industrial. As alterações foram feitas sob tutela do FMI e do Banco Mundial:

Os Estados Unidos, o FMI e seus aliados e representantes locais formados nas universidades norte-americanas segundo o credo e as receitas neoliberais trabalharam para obter dos governos a descompartmentalização dos mercados financeiros dos NICs (*New Industrialized Countries*), a titulização da dívida pública e a formação, nesses países, de mercados de obrigações domésticos interconectados com os mercados financeiros dos países do centro do sistema (CHESNAIS, 2005, p. 47).

Na esteira deste processo, descartam-se as políticas de desenvolvimento regional na periferia de fato e adere-se ao discurso de busca de eficiência, que nada tem a ver com equidade ou aumento do bem-estar econômico compartilhado por diferentes nações.

Ainda que o Brasil tenha sido mais tardio na adoção do neoliberalismo do que outros países da América Latina, como Argentina e Chile, que começaram os primeiros passos nesta direção ainda nos fim dos anos 1970 e início dos anos 1980, a adesão a essas políticas neoliberais foi igualmente perversa.

Como bem lembra Carneiro (2002), quanto mais aprofundada a liberalização, mais a lógica especulativa toma conta dos agentes:

Ou seja, com mercados amplos e líquidos, o objetivo de qualquer investimento não é o de adquirir ativos que possam produzir um fluxo de rendimentos que, capitalizados à taxa de juros corrente, superem o valor inicial desembolsado. Essa diferença entre preço de compra e valor de mercado é determinada pela variação de curto prazo no valor de mercado desses ativos que, no mais das vezes, ocorre independente da evolução dos fundamentos. A questão essencial é que a riqueza dos vários agentes adquire uma liquidez crescente, aproximando-a da forma mais líquida e abstrata, o dinheiro. Decorre daí que a lógica da sua valorização também passa a ser a da forma mais líquida, ou seja, D-D' (CARNEIRO, 2002, p. 228).

O novo modelo entendia que a proteção do setor industrial havia gerado uma estrutura produtiva ineficiente com muita diversificação, mas pouca competitividade internacional. Assim, a abertura econômica contestaria as empresas mais deficitárias e promoveria as mais eficientes, indicando que a concorrência seria o motor primordial do novo modelo de crescimento do país.

O discurso era de que a abertura seria uma via de mão dupla: ao mesmo tempo em que levaria a uma maior concorrência nos mercados locais, ela também permitiria acesso aos mercados externos. No entanto, com valorização cambial, não houve como acessar de forma intensa os mercados externos pelas empresas brasileiras.

Dessa forma, o governo brasileiro, a partir da segunda metade da década de 1980 e principalmente durante a década de 1990, praticamente deixava de fazer política industrial. Ou, como pontuado por Cano e Silva (2010), realizava uma política industrial às avessas. Reservava à política macroeconômica a função de também ser uma política industrial, porém esta era

contraditória às necessidades industriais, sendo marcada pelo câmbio instável e pelos altos juros reais, contribuindo, assim, para o aprofundamento da financeirização e para a desindustrialização relativa (CANO, 2008).

A “política industrial” consistia em redução da tarifa alfandegária para facilitar a entrada de importados, diminuição dos regimes especiais de importação para as empresas instaladas no país, restando apenas alguns, como Zona Franca Manaus e incentivos para o setor de tecnologia da informação. Tudo isso aliado ao câmbio valorizado, que impedia um grande volume de importação de bens de capital pelas empresas brasileiras para modernização do parque fabril, ao mesmo tempo em que prejudicava, de outro lado, as exportações, que ficavam menos competitivas. Assim, a abertura produziu farta elevação do coeficiente importado do país de 5,7% em 1990 para 20,3% em 1998. Nos bens de capital, as importações saem de 20% para 100% no mesmo período de comparação. E o mais grave é que não houve uma compensação do coeficiente exportado, que se elevou muito menos: de 8% em 1990 para 14,8% em 1998. Assim, a abertura provocou uma perda de elos das cadeias produtivas (CARNEIRO, 2002).

A perda de elos significaria uma especialização regressiva da economia nacional: aumento da importância dos setores intensivos em mão de obra e recursos naturais e queda (com algumas exceções) dos ramos intensivos em capital e tecnologia:

Essa especialização, cujo significado maior foi a perda de densidade produtiva nos setores responsáveis pela reprodução do capital, marca um antagonismo claro com o processo histórico de crescimento da economia brasileira cuja trajetória, até os anos 80, havia sido a diversificação e a redução da dependência de importações, incluindo os setores de meio de produção. Significa também que o crescimento da economia nacional passa a depender mais fortemente das importações e, portanto, da qualidade de sua inserção externa (CARNEIRO, 2002, p. 316).

As mudanças significavam redução significativa da presença do Estado na economia (pouco investimento em infraestrutura, privatização das então estatais etc), como é observada no Brasil e em vários países da América Latina¹⁰¹.

¹⁰¹ Como comparação, na Ásia, contudo, será diferente o papel do Estado. Países do leste da Ásia – como Cingapura, Hong Kong, Coreia do Sul –, apesar do alto endividamento e de também estarem diante de uma política de abertura econômica, contemplarão políticas de Estado com intervenção direta na economia a fim de proteger seus setores industriais diante das empresas estrangeiras (FANJZYLBBER, 1983; CARNEIRO, 2007). A partir dos anos 1990, e mais visivelmente nos anos 2000, os países asiáticos viriam a se tornar uma grande ameaça para a produção têxtil nacional, inclusive para as empresas do Vale do Itajaí.

Nos anos 1990 ficará evidente a menor função política e social do Estado-nação, com redução de sua soberania, estando cada vez mais voltado aos interesses corporativos como se estes fossem os interesses gerais da sociedade. A própria política econômica brasileira perdia grande parte da sua autonomia diante da internacionalização do capital e das finanças.

O setor têxtil nacional e, mais especificamente, o setor têxtil do Vale do Itajaí, que é o objeto desta pesquisa, durante os anos 1990, deparou-se com uma crise estrutural.

Diversas pesquisas¹⁰² já mostraram que nos anos 1990 há aumento da terceirização do trabalho, perda de competitividade diante da concorrência do produto importado no próprio mercado nacional e uma deterioração das finanças de várias empresas que se endividaram em dólar e desde então enfrentavam uma nova realidade cambial, dada pelo câmbio flutuante e por momentos de ruptura repentina de um período de valorização cambial para um período de desvalorização cambial.

Os anos 1990 representaram um momento de inflexão no crescimento dos grandes grupos, que em grande medida se desfaziam de ativos para fechar seus balanços e começavam a escolher um único ramo como sua atividade, deixando a atuação em tantos setores distintos¹⁰³. Dessa maneira, revertiam a escala produtiva de grande magnitude – e um provável crescimento sem foco - que os caracterizou nos anos 1980.

Em certa medida, as grandes empresas têxteis de Blumenau e Brusque tentavam seguir o movimento das grandes empresas dos países centrais¹⁰⁴ (detentoras do grande capital), com aumento da financeirização e da desregionalização. Esses processos tornavam-se cada vez mais

¹⁰² Ver, por exemplo, Lins (2000); Magheli (2001); Dieese (2003); Theis e Bagattolli (2005) e Siebert (2006)

¹⁰³ Como exemplo, em 1997 o grupo Hering - que estava descapitalizado - optou por vender a Ceval ao grupo argentino Bunge (hoje grupo Cargill). Um empresário próximo à negociação justificou a venda da seguinte forma: “Chegou-se num ponto em que este tipo de atividade ou você é muito grande ou você é muito grande. O tamanho da Ceval não era uma posição muito grande, já havia grandes multinacionais maiores que ela. A Ceval não foi vendida, ela foi comprada. Essa foi a coisa boa. Nesta mesma ocasião, se pensava que ou você alavancava financeiramente de forma bruta e correria maiores riscos e aí a família pensou: ou crescemos ou ficaremos vulneráveis nesta operação. Neste mundo de *commodities* se ganha pouco pelo cultivo do grão em si; é uma operação financeira, um outro mundo, com compra antecipada etc. O risco de alavancar, triplicar a empresa com milhões e milhões de dólares era alto e por isso se optou pela venda”.

Contribuiu para isso a questão de os anos 1990 também representarem um período de entrada maciça do capital estrangeiro no país, além de exacerbação de diversos problemas financeiros que fizeram com que o movimento de venda de vários negócios no ramo do agronegócio fosse intensificado, ampliando a concentração e a centralização do capital.

Campos (2001) cita várias vendas do ramo do agronegócio brasileiro para empresas estrangeiras. Além da Ceval, ocorre naquela década a compra do frigorífico Chapecó (SC) pelo grupo argentino Macri; a mudança do controle acionário da Perdigão para um pool de instituições, o que incluía bancos e fundos de pensão; e a compra da Frangosul pelo grupo francês Doux.

A venda da Ceval, por valores não revelados, ajudou a Hering nos anos 1990, em sua pior crise. O mesmo ocorreu com a Teka, que também saiu dessas operações de grãos, na segunda metade dos anos 1980 vendendo seus ativos para a Bunge.

¹⁰⁴ Na luta concorrencial, sempre há empresas que se destacam por ser pioneiras em novos processos, como apontou Steindl (1952). E é possível que seus métodos sejam de fato imitados mais tarde por outras empresas, mas nem todas as firmas serão capazes de adotar tais métodos.

comuns pelas facilidades também dadas pela tecnologia, com os avanços da microeletrônica, as mudanças nos transportes – com aumento da rapidez e de novos meios – e com o progresso da informática de maneira geral, que permitem, enfim, um rigoroso controle das operações em diversas filiais no mundo a partir do comando da matriz.

Claramente, algumas têxteis catarinenses as seguirão, justamente ampliando sua financeirização, vendendo ativos que não faziam mais parte do seu negócio principal, e tentando produzir de forma mais barata possível, rompendo limites geográficos existentes até então. Obviamente, nem todas conseguirão imitá-las. Muitas, aliás, ficarão pelo caminho. E, neste sentido, não cabe uma análise meramente de competências de um grupo ou de outro, mas de um olhar que as entenda como inseridas em uma lógica maior do capitalismo mundial, sendo parte de uma economia dependente/reflexa, que tem suas limitações estruturais.

Manter-se no jogo competitivo global desde a abertura econômica dos anos 1990 significará para as então grandes empresas do Vale do Itajaí a necessidade de se criar uma nova forma de existir. Isso acarretará alterações importantes na estrutura de capital societário dos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí, com aumento dos sócios do “mercado” financeiro; alteração da capitalização dessas empresas, que passaram a recorrer cada vez mais à bolsa de valores; e na prioridade dada ao atendimento das exigências desses novos sócios; no aumento de riscos como um todo da operação da empresa, com uma submissão ao capital financeiro dominante.

No que diz respeito à desterritorialização, as têxteis de Blumenau e Brusque procuraram operações produtivas no Nordeste, agora revisitado depois das primeiras experiências entre os anos 1960 e 1970, criação de novas áreas de produção no centro-oeste brasileiro, além de novas áreas para o avanço de rede de lojas e franquias, cada vez mais se expandindo para fora da sua região de origem.

Claramente, este também não foi um processo unânime dentre todas as têxteis de grande porte de Blumenau e Brusque. Nem todas avançarão nesta direção.

4.2 As mudanças no capital social das têxteis do Vale do Itajaí nos anos 1990

Em várias empresas têxteis do Vale do Itajaí, é possível observar uma maior substituição do capital industrial por outras frações de capital, em especial, o capital financeiro, a partir dos anos 1990. Do fim dos anos 1990 ao fim dos anos 2000, especificamente, essa característica fica ainda mais acentuada.

Em certa medida, não há como não elevar o grau de financeirização dado que este movimento aparece como um determinante global dos negócios, uma espécie de novo “formato” de atuação.

Esse acréscimo de fatia do capital financeiro dentro dos negócios representará, em alguns exemplos, um total “curvamento” da empresa ao rentismo dos acionistas. Isto é, as decisões do gestor serão tomadas a partir de então tendo em vista a perspectiva de aumento de dividendos a serem distribuídos entre seus acionistas, que não estão preocupados com o crescimento do negócio industrial, mas no aumento do lucro a qualquer preço.

Na década de 2000, a ampliação da financeirização também resultou, em alguns grupos têxteis do Vale do Itajaí, uma diluição da fatia que cabia aos antigos controladores – principalmente as famílias fundadoras – em benefício do capital financeiro. Em alguns casos, o capital financeiro exercerá, de fato, o comando majoritário explicitamente.

Em outros grupos, há uma pulverização entre vários acionistas do mercado financeiro, indicando uma presença maciça de minoritários do setor financeiro, mas que, apesar de minoritários, juntos podem constituir a maior força percentual dentro do grupo, podendo, em razão disso, ter um grande poder, quando organizados coletivamente¹⁰⁵.

Comparados com outros setores da economia brasileira, como o da mineração, metal-mecânico, petrolífero, o setor têxtil do Vale do Itajaí não representa um grau tão significativo de financeirização, mas de toda forma, trata-se da análise de um movimento que vem, claramente, se aprofundando nos últimos anos e modificando estruturalmente um ramo da economia nacional e regional.

¹⁰⁵ Um exemplo do que se quer dizer de organização em conjunto e poder de minoritários pode ser visto no caso da falência da Buettner. A empresa teve sua falência decretada em 28 de fevereiro de 2012 pela Comarca de Brusque, em uma sentença em que a juíza destacava reclamações feitas por acionistas minoritários, justamente fundos de pensão e fundos mútuos de investimentos, que queriam contabilizar a validade de seus votos, para que a empresa não continuasse com um processo de recuperação judicial e sim viesse a ser decretada sua falência. Ver mais. “Buettner tenta reverter falência decretada em SC”. *Jornal Valor Econômico*, 9 de março de 2012. s/p.

Embora existam outros grandes grupos têxteis no âmbito deste estudo, como pontuado nos capítulos 2 e 3, a análise a seguir será das modificações na composição acionária das empresas com capital aberto, que deixam tais informações mais claras. Além disso, são as mais relevantes do ponto de vista da financeirização, além de serem algumas das empresas mais importantes em faturamento nesta região.

As empresas analisadas nesta sessão são: Hering, Buettner, Teka, Karsten, Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, Renauxview, Schlösser e Cremer. O período de análise vai do fim da década de 1990 até 2010. Rachuradas estão as informações das fatias das famílias fundadoras a fim de melhorar a visualização das mudanças e das perpetuações. Todas as análises contemplam duas tabelas¹⁰⁶, uma sobre o total das ações da empresa e outra somente sobre as ações ordinárias (com direito a voto).

4.2.1 Hering

A Tabela 3 mostra uma redução do controle exercido pela família fundadora. A Cia Hering detinha uma participação de 62,59% das ações em 1998. Nos anos 2000, o que era Cia Hering, ou seja, a união das ações da Inpasa, Ivo Hering e da empresa IPE investimentos e participações, passou a corresponder a 32,72%. Ao mesmo tempo em que ocorria a redução da fatia do controlador, era nítida a ampliação da fatia do acionista denominado “outros” (acionistas minoritários) de 17,47% para 62,84%.

Dez anos depois, em 2008, as empresas que compõem a companhia e representam os interesses dos membros da família fundadora decrescem para 16,34% e há quatro novos acionistas com fatias significativas, todos representantes do mercado financeiro, na forma de fundos. Há a entrada do fundo Tarpon, de um fundo do grupo HSBC, de um fundo estrangeiro e de um fundo cuja denominação se dá em várias letras: THE M T B O J T F H BR MOT FD. Somando as fatias desses fundos, eles possuíam em 2008, 41,18% do capital acionário total da Hering.

¹⁰⁶ A exceção fica por conta da análise da Cremer, que contempla apenas a tabela com as ações ordinárias. Como esta empresa entrou para o Novo Mercado em 2007 e teve seu capital reaberto em 2005 em bolsa, todas as ações preferenciais têm o mesmo status das ações ordinárias, não havendo, portanto, diferença nas comparações mesmo entre 2005 e 2006, sendo desnecessário o uso de duas tabelas.

Em 2010, há um recuo na participação desses fundos, que é compensada com aumento da fatia de outros acionistas minoritários, que cresce significativamente, representando 57,6% das ações. As empresas representantes dos membros fundadores têm a partir de então menos de 20% do capital total.

Tabela 3. Composição acionária da Hering: % de participação no total de ações

Acionista	1998	2000	2005	2008	2010**
Cia Hering	62,59				
Inpasa		16,18	16,8	9,08	9
Ivo Hering		11,26	11,81	7,26	7,2
Ipe Inv e participações		5,28	5,48		
Total da família	62,59	32,72	34,09	16,34	16,2
Caixa Previdência Func Banco do Brasil	19,94	4,24	4,24		
Tarpon				18,37	6
HSBC Global Investment Fund Ltd				11,23	5,9
Federated Kaufmann Fund *				4,99	4,5
THE M T B O J T F H BR MOT FD				6,59	
Amundi Asset Management					5
Target Investment Fund					4,8
Outros***	17,47	62,84	61,67	37,45	57,6
Total geral	100	100	100	100	100

*fundo de investimento com sede no exterior.

**Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

No caso da Hering, considerando que ela adentrou o Novo Mercado em 2007, os dados de 2008 e 2010, tanto de ações totais quanto de ações ordinárias, não se alteram, pois no Novo Mercado, tanto as preferenciais quanto as ordinárias passam a ter o mesmo poder. De toda forma, pode-se observar, no âmbito das ações ordinárias, que analisando dados anteriores à entrada no Novo Mercado há alguns desdobramentos interessantes (Tabela 4).

Tabela 4. Composição acionária da Hering: % de participação no total de ações ordinárias

Acionista	1998	2000	2005	2008	2010**
Cia Hering	81,26				
Inpasa		22,76	22,76	9,08	9
Ivo Hering		15,27	15,21	7,26	7,2
Ipe Inv e participações		7,43	7,43		
Total da família	81,26	45,46	45,4	16,34	16,2
Caixa Previdência Func Banco do Brasil	16,72	5,75	5,75		
Tarpon				18,37	6
HSBC Global Investment Fund Ltd				11,23	5,9
Federated Kaufmann Fund*				4,99	4,5
THE M T B O J T F H BR MOT FD				6,59	
Amundi Asset Management					5
Target Investment Fund					4,8
Outros***	2,02	48,79	48,85	37,45	57,6
Total geral	100	100	100	100	100

*fundo de investimento com sede no exterior.

** Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Na Tabela 4, é possível ver, por exemplo, queda na participação dos fundadores no controle da empresa: era de 81,26% em 1998 e passou para 16,2% em 2010. Os acionistas minoritários detinham somente 2% das ações e passam a deter quase 60% em 2010, em um processo que o “mercado” financeiro costuma denominar de “pulverização” do controle. Também é interessante notar que os fundos, como já observado anteriormente, detêm fatia significativa no controle, sendo suas ações em 2010 superiores, em conjunto, às ações detidas pelas empresas da família Hering.

4.2.2 Teka

A família dos fundadores da Teka, os Kuehnrich, é representada por duas empresas: A Monteclaro e a Cell Participações. Na década de 2000, nota-se a presença inicial de fundos de investimento e de previdência na composição de seu capital, conforme Tabela 5. Há o fundo de

previdência do Banco do Brasil, o clube de investimento Sol, o fundo Pictet e Cie nos dados de 2005. Em 2008, nota-se também a presença adicional do fundo do UBS.

De maneira geral, as empresas que representam os interesses da família Kuehnrich mantiveram ao longo dos anos sua participação em torno de 45% das ações totais. A partir de 2005, ocorre um período mais exacerbado de novos acionistas e de financeirização, com entrada de fundos de investimento, sediados no exterior, e essa fatia da família reduz um pouco, de forma não-expressiva (Tabela 5).

Tabela 5. Composição acionária da Teka: % de participação nas ações totais

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010**
Montecarlo Participações e Serviços S/A	29,5	29,5	29,54	29,54	29,54
Cell Participações e Administração Ltda			14,76	16,86	12,94
Total da família	29,5	29,5	44,3	46,4	42,48
Administradora John Ltda	1,84	1,84	1,84	1,84	
Caixa de Prev. Funcionários do BB			14,85	14,54	0,85
Clube de Investimentos Sol			8,75	10,61	4,03
Pictet e Cie*			6,44		
Simão Azulay			3,41	3,01	
Reskalla Tuma				1,29	
UBS Ag Zurich*				1,72	
Silvia Maria Stefoni Mroz				2,39	
José Oswaldo Morales Jr.				2,6	
Outros***	68,66	68,66	20,45	15,6	52,64
Total geral	100	100	100	100	100

* sede no exterior.

** Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Os fundos são menos expressivos nas ações ordinárias da Teka. Ao analisarmos a estrutura de ações ordinárias, verifica-se que a família segue sendo a acionista majoritária, com participação pequena de fundos (Tabela 6)

As empresas da família mantêm ao longo dos anos mais de 80% do controle em suas mãos representado pelas ações ON. São poucos os demais acionistas representando fundos que possuem alguma participação ordinária: apenas o fundo de previdência do Banco do Brasil. Há

outros dois acionistas pessoas físicas que possuem alguma fatia de ações com poder de voto (Silvia Mroz e José Jr), mas com um percentual de pouca representatividade, menor do que 2%.

Tabela 6. Composição acionária da Teka: % de participação nas ações ordinárias

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010**
Montecarlo Participações e Serviços S/A	84,48	84,48	84,6	84,6	84,6
Cell Participações e Administração Ltda			0,8	0,8	0,8
Total da família	84,48	84,48	85,4	85,4	85,4
Administradora John Ltda	5,52	5,52	5,52	5,52	
Caixa de Prev. Funcionários do Banco do Brasil			1,67	1,67	1,67
Clube de Investimentos Sol			0	0	0
Pictet e Cie*			0		
Simão Azulay			0	0	
Reskalla Tuma				3,88	
UBS Ag Zurich*				0	
Silvia Maria Stefoni Mroz				0	
José Oswaldo Morales Jr.				1,34	
Outros***	10	10	7,41	2,19	12,93
Total geral	100	100	100	100	100

*sede no exterior.

** Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

No entanto, esse quadro estava previsto para sofrer alterações. Em 2012, a Teka começou uma operação financeira por meio da qual pretendia fazer um aumento de capital de forma que pulverizasse as ações que hoje são detidas pelos membros da família para outros acionistas que já fazem parte do quadro societário (inclusive os fundos). Também informou que estava fazendo uma operação de aumento de capital com o fundo Global Emerging Market (GEM), que passaria a deter uma fatia minoritária nos negócios, além de ter contratado o Banco Bradesco como formador de mercado, uma espécie de “especulador” oficializado pela Bovespa para dar visibilidade aos papéis fazendo compra e venda de ações. A intenção da empresa seria assim se capitalizar, com recursos mais baratos do que o capital de giro de bancos (“Teka reestrutura operação para sair do prejuízo, jornal Valor Econômico, 09 de março de 2012, s/p).

Dessa forma, nota-se que, embora não seja ainda visualizado nas estatísticas com que se trabalha nesta pesquisa, a Teka tinha intenção de aumento ainda maior da sua financeirização,

ressaltando-se os movimentos de 2012. Porém, essa operação de incremento da financeirização não deu certo e a empresa entrou com um pedido de recuperação judicial ainda em 2012.

4.2.3 Karsten

A composição acionária da Karsten mostra que são três as empresas que representam a família fundadora (Ralf Karsten; GT Participações; Edelsa Participações). A Luca Emp. Part. Cons pertence à família Schrader, históricos comerciantes do Vale do Itajaí. Eles ajudaram também na fundação da Cremer e fazem parte dos acionistas da Karsten. Somando essas quatro participações, que seriam de membros familiares/fundadores, há uma participação estável deste grupo no total de ações da empresa, ao longo dos anos 1990 e 2000, não tendo a financeirização ainda alterado também o controle, que segue sendo familiar.

Nota-se, contudo, que há uma entrada mais forte de acionistas do setor financeiro em anos mais recentes. Ela começa em 2005 e se acentua em 2010 (Tabela 7).

Tabela 7. Composição acionária da Karsten: % de participação no total de ações

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010
Ralf Karsten	11,27	12,85	13,08	13,71	13,71
GT Participações	9,74	11,49	11,56	12,04	12,04
Edelsa Participações	9,09	10,29	11,81	12,39	12,4
Luca Empre. Part. Consult.		2,18	3,51	3,51	3,51
Total da Família	30,1	36,81	39,96	41,65	41,66
Clube de Investimento Orbe Value			12,26	16,55	
Admst. Bens Schwanke			6,15	6,15	6,15
Schwanke Ind. Têxtil			4,13	4,13	4,13
Orbe Balance Fundo de Inv				3,51	
Orbe Value Master Fia					8,82
José Claudio Pagano					1,98
Orbe Balance 90 FIM					0,001
Maxima Fundo de Investimento Multimercado					0,69
Maxima Advanced Fundo de Investimento					0,2
Maxima Participações Institucional Fia					4,38
Tecoma LLC(EUA)				4,89	3,5
Outros	69,9	63,19	37,5	23,12	28,46
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

**Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Até 2005, os fundos de investimentos eram representados apenas pela Orbe, que aparece com três denominações diferentes. Mas em 2008, também a Máxima entra na composição acionária. No entanto, mesmo somando as fatias de Orbe e de Máxima nos anos de 2008 e 2010, quando se apresentam de forma mais forte, elas não chegam ao total que pertence à família fundadora. Orbe e Máxima detinham um pouco mais que 12%. As empresas dos familiares/fundadores: pouco mais de 40%.

A estrutura acionária somente das ações ordinárias apresentada na Tabela 8 mostra ainda que o capital financeiro representado pelos fundos não tem ações com direito a voto na Karsten, sendo a família majoritária em toda a série histórica, com ligeiro aumento de participação na década de 2000. Em 2010, familiares/fundadores detinham um pouco mais que 90% das ações ON.

Tabela 8. Composição de capital da Karsten: % de participação no total de ações ordinárias

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010
Ralf Karsten	25,51	25,66	25,67	27,05	27,04
GT Participações	26,06	26,04	26,04	27,17	27,16
Edelsa Participações	25,08	24,21	26,26	27,39	27,39
Luca Empre. Part. Consult.		5,02	8,12	8,12	8,12
Total da família	76,65	80,93	86,09	89,73	89,71
Clube de Investimento Orbe Value			0	0	
Admst. Bens Schwanke			0,16	0,16	0,17
Schwanke Ind. Textil			0,1	0,1	0,1
Orbe Balance Fundo de Inv				0	
Orbe Value Master Fia					0
José Claudio Pagano					0,05
Orbe Balance 90 FIM					0
Maxima Fundo de Investimento Multimercado					0
Maxima Advanced Fundo de Investimento					0
Maxima Participações Institucional Fia					0
Tecoma LLC (EUA)				0	0
Outros	23,35	19,07	13,65	10,01	9,96
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa

4.2.4 Buettner

No caso da Buettner, as empresas que representam as famílias Erbe e Pastor estão representadas na estrutura acionária pelo nome ERPA (Tabela 9). Em 2005, a ERPA passa a ser da família Mansour, que adquire a Buettner.

Observa-se que há também a partir de 2005 a entrada de um fundo internacional chamado Harcus. Ele deterá 33,08% do capital total da empresa, a segunda mais importante fatia, só não sendo superior às empresas que pertencem à família Mansour.

Tabela 9. Composição acionária da Buettner: % de participação no total de ações

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010
Erpa Adm de Bens e Part. S/A	34	Não apresentada à Bovespa	64,38	64,38	64,38
Erpa Corretora de Seguros Ltda	12				
Erpa Cons Asse Repres Ltda	3				
Total da família	49		64,38	64,38	64,38
Harcus Internacional Corporation*			33,08	33,08	33,08
Outros	51		2,55	2,55	2,55
Total geral	100		100	100	100

*sede no exterior

** Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os, sem distinção, na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Apesar de significativa na participação acionária total, a fatia do fundo de investimento passa a inexistir quando analisamos a estrutura acionária somente em função das ações ordinárias (Tabela 10).

Tabela 10. Composição acionária da Buettner: % de participação das ações ordinárias

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010
Erpa Adm de Bens e Part. S/A	40	Não apresentada à Bovespa	65,28	65,28	65,28
Erpa Corretora de Seguros Ltda	34		33,08	33,08	33,08
Erpa Cons Asse Repres Ltda	8				
Total da família	82		98,36	98,36	98,36
Harcus Internacional Corporation*					
Outros	18		1,64	1,64	1,64
Total geral	100		100	100	100

*sede no exterior

** Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Além disso, na Tabela 10 verifica-se que as empresas da família possuem quase 100% das ações com direito a voto e há pouca ação entre minoritários: menos de 2%, indicando a baixa pulverização das ações dessa empresa.

4.2.5 Cremer

A Cremer representa um caso particular dentro do grupo das têxteis do Vale do Itajaí. Não há informações na Bovespa sobre a estrutura do seu capital anterior a 2005. Além deste detalhe estatístico importante, ela não tem mais os fundadores nem família dos fundadores dentre seus acionistas.

Seus negócios foram comprados por um *pool* de fundos de investimentos, dentre eles alguns fundos da Merrill Lynch¹⁰⁷. A Merrill Lynch, instituição financeira sediada nos Estados Unidos, estava entre as donas da Cremer Holdings nos anos 2000. A Cremer Holdings nos anos 2000 era composta por: ML Global Private Equity Fund LP; Breckland Management Ltd; F.I International Ltd; SZS International Ltd. Até 2008, eles detinham quase 100% do capital acionário da empresa. Em 2005, a Merrill Lynch “reabriu” o capital da Cremer (Tabela 11) e novas mudanças ocorreram.

Tabela 11. Composição acionária da Cremer: % de participação no total de ações

Acionista	2005	2008	2010**
Cremer Holdings LLC (EUA)*	99,98	99,98	
Ações em tesouraria	0,01	0,01	
Guepardo Investimentos			5
Poland FIA			10,6
Aberdeen Assei Management PLC			10,4
Hedging-Griffo Corretora de Valores S/A			10,8
Tarpon Investimentos S/A			30,9
M&G Investment Management Limited			5,3
Outros***	0,01	0,01	27

* sediada nos Estados Unidos, a Cremer Holdings é composta pelas seguintes empresas: Merrill Lynch Venture LP; ML Global Private Equity Fund LP; Breckland Management Ltd; F.I International Ltd; SZS International Ltd.

** Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

*** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de

¹⁰⁷ De acordo com informações do relatório financeiro de 2005, no ano de 2004 foi concluída a negociação que resultou na mudança do controle acionário e houve cancelamento do registro de companhia aberta da Cremer. Ou seja, antes de 2005 a Cremer chegou a ter ações em bolsa, mas as informações desse histórico não estão disponíveis na bolsa.

5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Em 2010, contudo, a Tabela 11 mostra que há um surpreendente aumento de participação de diversos fundos de investimentos na estrutura acionária da empresa: Poland Fia, Hedging Griffó, M&G e Tarpon, que já fazia parte também da estrutura acionária da Hering. Em 2010, não é mais a Cremer Holdings a dona da empresa.

Uma reportagem no jornal Valor Econômico tentou traduzir quem eram os novos acionistas, classificando-os como velhos conhecidos do mercado:

O Poland é o fundo que reúne os investimentos de Luiz Alves Paes de Barros, que está entre os maiores investidores do mercado local (nacional), um dos fundadores da corretora Griffó e tio de José Carlos Magalhães, um dos principais sócios da Tarpon. Essa última, por sua vez, praticamente nasceu dentro da Hedging-Griffó, no início desta década (2000) (“De minoritário a majoritário”, jornal Valor Econômico, 23 de março de 2009, s/p, grifos meus).

A Tarpon Investimentos passou a deter praticamente um pouco mais que um quarto da companhia, cujo capital é pulverizado. A mudança na fatia da Tarpon, segundo a mesma reportagem, elevou a soma da participação de diversos fundos que investem na companhia para algo superior a 51%. Portanto, juntos os fundos passaram a deter mais da metade da empresa e assim passava a Cremer a ser forte candidata a um primeiro caso no mercado brasileiro de uma formação de controle por “minoritários organizados” nas últimas duas décadas. “O último exemplo mais relevante foi a tomada de poder da cervejaria Brahma pelo trio Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Carlos Alberto Sicupira” (“De minoritário a majoritário”, jornal Valor Econômico, 23 de março de 2009, s/p).

A Cremer Holdings não fazia a partir de 2010 mais parte dos acionistas, tendo atuado mais como um fundo de private equity, isto é, entrou para fazer uma “reestruturação” na empresa e, após sua conclusão, saiu do negócio.

Como a Cremer faz parte do Novo Mercado desde 2007, sua estrutura de ações ordinárias se equivale à composição acionária dada pelas ações totais, assim não se faz necessária uma segunda tabela com dados de ações, pois tanto ações totais quanto ON são equivalentes.

O acionista controlador em 2010 passou a ser a Tarpon, com 30,9% das ações. O segundo acionista com maior participação é a empresa Hedging-Griffó Corretora de Valores.

4.2.6 Renauxview

A Renauxview é o nome dado a uma das partes da empresa Renaux. A Renaux, então fundada por Carlos Renaux ainda no século XIX, havia sido dividida entre Fábrica de Tecidos Carlos Renaux e outra empresa chamada apenas Renaux, que passou no fim da década de 2000 a ter outra denominação: Renauxview.

A análise da composição acionária da Renauxview mostra uma perda de participação gradativa da família Renaux no total de ações e uma repartição das ações entre herdeiros Renaux até 2005 (Tabela 12).

Em 2008, observa-se a entrada de um fundo de investimentos, a Investpar, com cerca de 5% das ações totais e Armando Hess de Souza com cerca de 60% das ações totais. Há ainda importante participação da empresa D&D a partir de 2008. Essa empresa pertence a Dilnei Henzen e a Dilva Rejane Stangelin, que não apareciam entre os acionistas anteriores. Já a Breda Participações, que também aparece a partir de 2008, pertence a Armando Hess de Souza e a Marcio Luiz Bertoldi.

Tabela 12. Composição acionária da Renauxview: % no total de ações

Acionista	1998	2000	2005	2008	2010*
Fab de Tecidos Carlos Renaux	20	20			
Américo F. R Bréia	8,25	8,28	7,64		
Herbert Carlos Renaux	1,95	1,95			
Gilberto Renaux			6,86		
Paulo Renaux			8,09		
Iris Renaux Piragibe			3,51		
Total da família	30,2	30,23	26,1		
Tecidos Muarre Ltda	3,03	3,03			
Soc Benef Cult. Consul Carlos Renaux	3,73	3,73			
Armando César Hess de Souza			10,91		
D&D Participações Ltda				60,7	
D&D Adm de Bens Ltda					60,69
Breda Participações				10	
Investpar S/A				5,77	
Outros**	63,04	63,01	62,99	23,53	39,31
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Américo, que não tem sobrenome Renaux, também entra como “membro da família”, pois foi eleito em 1999 como representante de acionistas minoritários, dentre eles, Erna Orthmann Bueckmann, também acionista, mãe e madrasta de diretores e controladores da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, controladora da Têxtil Renaux.

Nos dados de 2005, a Fabricao de Tecidos Carlos Renaux, um acionista histórico da Renauxview, deixa de fazer parte dos acionistas. É neste ano que o controle muda de mãos e se justifica a saída de todos os herdeiros no quadro de acionistas a partir das informações de 2008.

A análise das ações ordinárias (Tabela 13) permite entender que houve a venda do seu controle acionário em 2005 para Hess de Souza. Em 2010, o controle acionário vai para a empresa D&D, que também pertence a Hess de Souza.

Houve, portanto, uma reorganização da estrutura acionária, onde Hess de Souza deixa de deter ações no seu nome individualmente e cria uma empresa para isso. Hess de Souza é filho da fundadora da empresa têxtil Dudalina, Adelina Hess. A Dudalina tem como presidente a irmã de Armando, Sônia Hess de Souza.

Tabela 13. Composição acionária da Renauxview: % de participação nas ações ordinárias

Acionista	1998	2000	2005	2008	2010
Fab de Tecidos Carlos Renaux	42,67	42,67			
Américo F. R Bréia	11,37	11,46	11,48		
Herbert Carlos Renaux	5,11	5,11			
Gilberto Renaux			16,79		
Paulo Renaux			20,08		
Iris Renaux Piragibe			5,85		
Total da família	59,15	59,24	54,2		
Tecidos Muarre Ltda	6,02	6,02			
Soc Benef Cult. Consul Carlos Renaux	10,83	10,83			
Armando César Hess de Souza			26,83		
D&D Participações Ltda				60,69	
D&D Adm de Bens Ltda					60,69
Breda Participações				25,04	
Investpar S/A				0	
Outros	24	23,91	18,97	14,27	39,31
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Pode-se notar que a Investpar, fundo que entrou na empresa em 2008, não detém ações com direito a voto e que em 2010, o capital ordinário da empresa está concentrado na D&D Adm de Bens Ltda, que detém 60,69%.

4.2.7 Fábrica de Tecidos Carlos Renaux

O caso da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux também é representativo porque é uma das empresas de grande porte que não apresenta fundos de investimentos na sua composição acionária (Tabela 14).

Nota-se que a família e suas “ramificações” – a partir de casamentos – está representada pelas pessoas físicas, principalmente, de sobrenome Renaux. A família detinha cerca de 30% no fim dos anos 1990, mas em meados da década de 2000 passou a deter mais de 50% das ações totais.

Tabela 14. Composição acionária da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux: % de participação no total de ações

Acionista	1998	2000	2005	2008	2010
Carmen Renaux	5,41	5,42			
Carlos Renaux Jr	7,58	12	13,76	13,76	11,67
Herbert Carlos Renaux	3,53				
Gilberto Renaux	3,55	3,55			
Paulo Renaux	3,31	3,31			
Rolf Dieter Bückmann	2,92	3,07	11,22	11,13	11,13
Iris Renaux Piragibe		4,65	8,51	8,51	8,51
Ingo Arlindo Renaux	2,39	2,39			
Astrid Renaux			4,08	4,08	4,09
Walter Bueckmann		2,94	12,77	12,83	12,83
Maria Luiza Renaux					3,9
Total da família	28,69	37,33	50,34	50,31	52,13
Soc. Cult. Benef. Carlos Renaux	3,27	3,28	4,62	4,62	
Outros	68,04	59,39	45,04	45,07	47,87
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Além dos representantes do Renaux, os Bueckmann (ou Bückmann) são descendentes do técnico em fiação Gustav Walter Bueckmann, que trouxe os primeiros teares da Renaux da Inglaterra e os instalou na empresa, sendo um dos criadores da Renaux, por assim dizer. Hoje, Walter Bueckmann é quem preside a empresa e quem detém, desde 2000, fatia majoritária no total das ações.

Na Tabela 15, observa-se que em termos de controle, ele também se mostra majoritariamente concentrado dentre os membros da família.

Tabela 15. Composição acionária da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux: % de participação de ações ordinárias

Acionista	1998	2000	2005	2008	2010
Carmen Renaux	14,25	14,26			
Carlos Renaux Jr	11,05	11,06	15,38	15,38	15,38
Herbert Carlos Renaux	9,31				
Gilberto Renaux	9,18	9,18			
Paulo Renaux	8,72	8,73			
Rolf Dieter Bückmann	7,14	7,38	17,45	14,17	14,17
Iris Renaux Piragibe		12,25	14,73	14,73	14,73
Ingo Arlindo Renaux	6,17	6,18			
Astrid Renaux			6,96	6,95	6,96
Walter Bueckmann		5,9	12,48	12,48	12,48
Maria Luiza Renaux					6,54
Total da família	65,82	74,94	67	63,71	70,26
Soc. Cult. Benef. Carlos Renaux	8,24	8,25	8,99	8,99	
Outros	25,94	16,81	24,01	27,3	29,74
Total geral	100	100	100	100	100

*Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Na tabela acima, também não se observa a presença de fundos de investimentos. Há apenas variações de percentuais detidos pelos próprios membros da família em relação à tabela anterior. Por esses dados, fica claro que o controle – dado pela maior fatia de ações ON – é ainda do filho do fundador, Carlos Renaux Jr, com 15,38% das ações ordinárias. Os Renaux detêm juntos um pouco mais que 40%, enquanto os Bückmann, perto de 30%, perfazendo um total de 70% das ações ON nas famílias.

4.2.8 Schlösser

Na Schlösser, a estrutura acionária é similar à Fábrica de Tecidos Carlos Renaux porque nesta empresa não há participação de fundos (Tabela 16).

Os membros da família estão representados por: W Schlösser Part, Herique Brenner, Dorly Schlösser, Brusque Participações Adm Hugo Schlösser e Adm Industrial Agrícola, além de Marcus Schlösser. A Busque Participações, que apesar de não contar com um sobrenome da família na sua denominação, pertence a Marcus Schlösser, o presidente da empresa em 2011 e um dos herdeiros do grupo. O mesmo ocorre com a Adm Industrial, que também pertence a essa família.

Tabela 16. Composição acionária da Schlösser: % de participação no total de ações

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010
W Schlösser Part. Societárias					
Ltda	10,86	10,86	10,86	10,86	10,87
Henrique Brenner	25,39	28,85	33,76	33,8	33,8
Dorly Schlosser	8,14	8,14	8,3	8,3	8,31
Brusque Participações Ltda	8,31	8,33	8,24	8,28	8,29
Adm Indl Coml e Agrícola S/A	4,64	4,64	4,65	4,65	4,65
Adm Hugo Schlösser S/A	3,81	3,81	3,81	3,81	3,81
Marcus Schlosser	2,51	2,51	2,51	2,51	
Total da família	63,66	67,14	72,13	72,21	69,73
Outros	26,34	32,86	27,87	27,79	30,27
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

Se analisarmos a estrutura de ações ordinárias (Tabela 17), veremos que o controle pertence à W. Schlösser Part. Societárias Ltda e que a família detinha perto de 90% das ações ON ao longo da década de 2000.

Tabela 17. Composição acionária da Schlösser: % de participação nas ações ordinárias

Acionista	1997	2000	2005	2008	2010
W Schlösser Part. Societárias					
Ltda	21,32	21,26	21,26	21,26	21,26
Henrique Brenner	16,8	16,76	16,76	16,76	16,76
Dorly Schlosser	16,31	16,32	16,32	16,32	16,33
Brusque Participações Ltda	16,07	16,03	15,89	15,98	15,98
Adm Indl Coml e Agrícola S/A	8,85	8,83	8,83	8,83	8,83
Adm Hugo Schlösser S/A	7,61	7,6	7,6	7,6	7,6
Marcus Schlosser	5,02	5,02	5,02	5,02	
Total da família	91,98	91,82	91,68	91,77	86,76
Outros	8,02	8,18	8,32	8,23	13,24
Total geral	100	100	100	100	100

* Para os dados de 2010 não se utiliza IAN, que deixou de ser publicado e passou a ser substituído pelo ENET, formulário de referência, também enviado à Bovespa.

** Por lei, as empresas não são obrigadas a informar quem são os acionistas que possuem acima de 5% de suas ações, reunindo-os na denominação “outros”.

Fonte: Elaboração própria a partir de Informações Anuais (IAN), enviados à Bovespa.

A composição das ações ordinárias mostra que há poucas ações com minoritários no mercado financeiro, constituindo historicamente um percentual próximo a 8% e passando a somente 13,24% em 2010. Também se observa que existe certo equilíbrio entre as fatias dos principais acionistas, não sendo superiores a 20%.

Em resumo, as empresas têxteis de Blumenau e Brusque – algumas mais, outras menos – apresentaram mudanças no seu capital social, em que passa a pesar a fatia de sócios do mercado financeiro. A financeirização, contudo, não ficará restrita a análise de tais fatias nesta pesquisa. Há outros desdobramentos intrínsecos a este processo que merecem atenção.

4.3 Outros aspectos da financeirização: o Novo Mercado e os novos instrumentos de captação de recursos (derivativos)

Há pelo menos dois outros indicativos relevantes que ajudam a demonstrar o avanço da financeirização nas grandes empresas do setor têxtil do Vale do Itajaí. O primeiro seria a entrada de algumas empresas para o chamado Novo Mercado¹⁰⁸, tendo aumentado significativamente o

¹⁰⁸ Novo Mercado, segundo a Bovespa, é um segmento especial de listagem de ações, implantado em dezembro de 2000, com o objetivo de proporcionar um ambiente de maior interesse dos investidores e uma valorização das companhias. O Novo Mercado é direcionado à listagem de empresas que venham a abrir capital, enquanto os Níveis Diferenciados 1 e 2, também implantados em 2000, destinam-se a empresas que já possuem ações negociadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&FBOVESPA). No Novo Mercado, há maiores compromissos de governança corporativa pelas empresas, adicionais aos existentes na legislação

seu valor de mercado. Além disso, podemos citar uma das mudanças mais importantes na forma de financiamento das operações do dia a dia da empresa: o uso de instrumentos financeiros derivativos, um dos mais modernos mecanismos de valorização do capital fictício.

Esses dois aspectos serão abordados a seguir.

4.3.1 O Novo Mercado

Em 2007, a Hering entrou para o Novo Mercado, mesmo ano em que a Cremer também aderiu. A própria Hering definiu em seu relatório financeiro de 2007 que o significado prático de entrar para o Novo Mercado era participar mais ativamente no mercado de capitais: “Em julho, a companhia realizou nova emissão de ações e, desde então, a Cia Hering ampliou sua base de acionistas, com maior *free float*, e tem participado ativamente do mercado de capitais” (Relatório financeiro da Hering, 2007).

A justificativa da empresa era ter uma “estrutura de capital mais sólida”, que, aliada ao fortalecimento da estrutura organizacional, permitiria a consolidação dos investimentos dos próximos anos: abertura de lojas próprias, tecnologia de informação e tecnologia industrial.

O Novo Mercado aumentou a participação de ações negociadas em bolsa (*free-float*) para aproximadamente 60%. Com esta emissão de ações, a empresa atraiu investidores estrangeiros, que em 2008 já representavam 38,7% de seu capital social (Relatório financeiro da Hering, 2007).

Após adentrar o Novo Mercado, a Hering demonstrava a necessidade de se fazer, principalmente, rentável de forma a preservar os seus novos sócios. Tanto que colocava como principal meta para 2008 “o aumento na liquidez das ações, estreitando o relacionamento com o mercado de capitais e apresentando, de forma consistente e transparente, todas as ações tomadas com a finalidade de rentabilizar os negócios” (Relatório financeiro da Hering, 2007).

A Hering indicava que estava atendendo aos anseios dos acionistas ao dizer que iniciava “o ano de 2008 com a aprovação do pagamento de juros sobre capital próprio sobre os resultados de 2007” (Relatório financeiro da Hering, 2007).

atual, como prestação de informações que facilitam o acompanhamento e a fiscalização dos atos da administração e dos controladores da companhia e adoção de regras societárias que melhor equilibram os direitos de todos os acionistas, independentemente da sua condição de controlador ou investidor (Folder Novo Mercado, disponível em www.bmfbovespa.com.br/empresas/.../Folder_NovoMercado.pdf).

Dentre os resultados dessa ampla financeirização, a Hering passou a ter um valor de mercado bem distante dos seus resultados.

Em 31 de dezembro de 2009, as ações da Hering, por exemplo, estavam cotadas a R\$ 29,35, chegando durante o último trimestre a patamares inéditos (acima dos R\$ 34,00) na história da companhia. Seu valor de mercado chegou próximo a US\$ 1 bilhão (“A fórmula básica”, jornal o Estado de S. Paulo, 09 de abril de 2012. s/p).

O valor¹⁰⁹ de mercado da Hering tem sido nos últimos anos extremamente maior do que os seus resultados. Para comparação, o lucro líquido da empresa em 2011 era de US\$ 158,5 milhões e sua receita operacional líquida de 2011 chegava a US\$ 721,4 milhões. Seu valor de mercado era quase quatro vezes superior à sua receita, chegando próximo a US\$ 3 bilhões (Tabela 18).

Tabela 18. Valor de mercado da Hering*

	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Receita líquida operacional	145.753	103.047	136.837	208.459	414.052	721.416
Lucro líquido/prejuízo líquido	-25.240	4.006	13.231	10.553	65.790	158.479
Valor de mercado	46.199	44.216	38.958	319.671	910.723	2.828.094

* valores em US\$ milhares.

Fonte: Economática

Nota-se que o valor de mercado da Hering triplica de 2007 – ocasião que entrou para o Novo Mercado – para 2009 e novamente triplica de 2009 para 2011. Outro aspecto importante é que antes de 2007 o seu valor de mercado não era superior às suas receitas. Em 2005, por exemplo, ele perfazia US\$ 39 milhões enquanto sua receita líquida operacional chegava a US\$ 136,8 milhões.

Esse valor representa a percepção que o mercado financeiro possui da empresa e mostra o descolamento entre aquilo que é resultado de operações de fato e o quanto a mais esta empresa estaria “valendo” para uma venda, por exemplo.

¹⁰⁹ O desempenho da Hering a levou de volta ao ranking das maiores empresas do país depois de mais de uma década longe deles. Em 2011, entrou no ranking Valor 1000, do jornal Valor Econômico.

Outro aspecto importante do Novo Mercado é que ele estabelece uma relação mais estreita com os demais acionistas, inclusive, os minoritários e um diálogo mais constante com fundos de pensão, também sócios do negócio. Assim, ao mesmo tempo em que ampliavam sua capitalização, as empresas no Novo Mercado se tornam ainda mais moldadas (dependentes) pelo “mercado”.

Isso pode ser observado pela declaração de um dos membros do Conselho de Administração da Cremer, que falava sobre a proximidade dos fundos (e dos minoritários, mais especificamente) na gestão e demonstrava a união dos minoritários como forma de aumento de influência na administração das empresas. O presidente da Rio Bravo Investimentos, Mário Fleck, que integra os conselhos da Cremer e da Eternit, chegava a afirmar: “Não queremos ficar na cadeira do carona”. Para ele, os ganhos obtidos com a gestão ativista compensam, por isso o fundo da Rio Bravo procura influir nas companhias por meio de participações minoritárias, geralmente em associação com outros gestores com o mesmo perfil (“Fundos defendem atuação em empresas”, jornal Gazeta Mercantil, 2009. s/p).

Guilherme Affonso Ferreira, que seria um outro minoritário na Cremer, também afirmava que sua forma de atuação envolvia ser um minoritário com “voz ativa” na gestão. Ele busca ter, pelo menor, 5% do capital de forma que possa ser ouvido pelos controladores e alterar estratégias a partir do seu ponto de vista (“Um minoritário da pesada”, Revista Isto É, n. 608, ano 12, 3 de junho de 2009).

Mais um elemento importante sobre a importância que gestores de fundos passaram a ter na Cremer:

Hoje, metade do conselho é composta por membros eleitos pelos gestores, e essa proporção pode aumentar após o movimento da Tarpon. O colegiado pode ter até oito participantes, mas possui seis eleitos, sendo três representantes dos fundos – José Alexandre Borges (Tarpon), Mario Fleck (Rio Bravo) e Sergio Lisa Figueiredo (Guepardo). (“De minoritário a majoritário”, jornal Valor Econômico, 23 de março de 2009. s/p)

Apesar de Hering e Cremer serem as mais avançadas no que diz respeito ao Novo Mercado, há outras empresas do Vale do Itajaí que manifestaram interesse mais recentemente. Em 2012, a Teka informava seus planos de também entrar para o Novo Mercado, como explicitado anteriormente nesta pesquisa.

Ainda que se justifique a entrada no Novo Mercado para captação de recursos para investimentos produtivos, nem sempre os recursos vão nesta direção, pois a empresa – quanto mais líquida em bolsa - também passa a ter mais possibilidades de uso de recursos financeiros para especulação e obter bons resultados no seu balanço proveniente meramente da esfera financeira (outras aplicações). Não são raras as empresas que após aderirem ao Novo Mercado começam a ter departamentos voltados à “tesouraria”, antes mais comuns em bancos.

A perspectiva de ganhos puramente financeiros numa direção D-D’ por empresas do Vale do Itajaí se evidencia também quando buscam operações de derivativos, conforme a seguir.

4.3.2 Instrumentos Financeiros Derivativos

O uso de Instrumentos Financeiros Derivativos (NDFs, da sigla em inglês) ficou mais conhecido no Brasil após a crise de 2008, iniciada nos Estados Unidos. A partir de então, como num efeito dominó, várias operações que estavam atreladas ao capital financeiro sem um lastro no capital produtivo (sem lastro porque se entende que toda operação financeira tem algum lastro no produtivo, mesmo que a grandes distâncias), começaram a aparecer nos relatórios financeiros das empresas brasileiras, que, até então, sequer informavam seus acionistas da existência de tais operações.

Em várias entrevistas com empresários do setor, a autora ouviu que a operação era ofertada por bancos privados no Brasil como forma de *hedge* cambial. A empresa exportadora se protegia em uma aposta sobre o que ocorreria no futuro com a moeda brasileira. Por conta da crise que estourou a partir dos Estados Unidos, o câmbio se alterou significativamente e o cassino a que as empresas estiveram expostas via operações de derivativos veio à tona.

A partir de 2008, portanto, as informações sobre o uso de instrumentos financeiros derivativos ficaram claras nos relatórios financeiros das empresas brasileiras de capital aberto, até por obrigação legal, imposta pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

As empresas do setor têxtil do Vale do Itajaí não foram, dentre as empresas brasileiras, as que mais se mostraram expostas a esse tipo de instrumento, mas duas companhias têxteis do Vale do Itajaí informaram em seus balanços que utilizavam as operações: Hering e Karsten.

A Hering justificou o uso de derivativos da seguinte forma:

A companhia tem por política efetuar operações com instrumentos financeiros derivativos com o objetivo de mitigar ou de eliminar riscos inerentes à sua operação. Os contratos se referem a operações de swap, bem como contratos futuros de dólar que são utilizados, principalmente, como instrumentos para hedge dos fluxos financeiros decorrentes de importações, exportações e pagamentos de empréstimos e financiamentos. A administração da companhia mantém monitoramento permanente sobre os instrumentos financeiros derivativos contratados por meio dos seus controles internos (relatório financeiro da Hering, 2008).

O impacto dos derivativos pode ser positivo ou negativo. No caso desta empresa, não houve impactos negativos. Em 2009, aliás, a Hering reportou que teve um resultado positivo de R\$ 24,8 milhões referentes à reversão de parte do valor provisionado em 2008 sobre o valor justo dos Instrumentos Financeiros Derivativos. Ou seja, o encerramento de tais operações foi melhor do que o anteriormente esperado.

São comuns os seguintes derivativos: contratos futuros de venda de dólares; contratos futuros de compra de dólares; contratos de swap de dólar por CDI; contratos de swap de CDI por dólar.

Cada empresa determina aquilo que entende como valor justo dessas operações e as precifica. Assim como determina o momento de liquidação das operações. Conforme a Hering:

O valor justo estimado para os instrumentos financeiros derivativos contratados pela companhia foi determinado por meio de informações disponíveis no mercado e de metodologias específicas de avaliações. Entretanto, considerável julgamento foi requerido na interpretação dos dados de mercado para produzir a estimativa do valor justo de cada operação (Relatório financeiro da Hering, 2008).

A Hering contratou operações de venda futura de dólares sob a modalidade NDF a fim de proteger a rentabilidade das suas exportações. O saldo em 31 de dezembro de 2007 era de US\$ 16 milhões, com vencimento de janeiro de 2007 a agosto de 2008. Em 31 de dezembro de 2008, apresentou operações de compra futura de dólares em aberto, no valor de US\$ 43,5 milhões, com objetivo de proteger parcialmente as suas operações de derivativos no curto prazo.

A Karsten também fez operações de derivativos, mas com conseqüências mais negativas do que positivas em suas “apostas”. As operações somaram um total de R\$ 33 milhões em 2008 e

seus vencimentos foram antecipados porque a Karsten, diante da crise de 2008, tinha pressa em sair dessas operações de alto risco.

Para se ter idéia do tamanho dos problemas, em 2011 a Karsten ainda sofria efeitos dessas operações no seu resultado financeiro e tentava alongar seu endividamento, que a partir de então concentrou-se muito mais no curto prazo do que no longo prazo. A empresa ainda enfrentava resultados ruins no seu demonstrativo financeiro: prejuízo de R\$ 70,4 milhões e queda de 64% no seu patrimônio líquido, que encerrou 2011 menor do que o valor de seu prejuízo: R\$ 38,8 milhões (“Karsten tenta aumentar prazo de pagamento de dívida”, jornal Valor Econômico, 02 de abril de 2012. s/p).

4.4 A criação de novos espaços para além do Vale do Itajaí

Como frisado anteriormente, a financeirização não vem desacompanhada de uma desregionalização do capital. São processos que caminham lado a lado. Nos anos 1990, período de inserção mundial do país a partir da abertura econômica, houve grandes mudanças na produção têxtil nacional, e também do Vale do Itajaí.

Até então, em grande medida, o parque industrial brasileiro era marcado por empresas com equipamentos obsoletos e que agora estavam sem proteção do Estado¹¹⁰ diante de rivais internacionais, com grande capacidade de competição e tecnologia.

A hegemonia do capital financeiro e o rompimento de barreiras geográficas representaram, na prática, uma diminuição da escala produtiva própria dos grandes grupos, mudando a forma de se produzir¹¹¹. As empresas brasileiras desmobilizarão ativos e deixarão a sua estrutura o mais flexível possível, de forma que sua parte operacional seja rápida de remodelar, seguindo, o quanto mais de perto puder a rapidez do mundo financeiro.

¹¹⁰ Durante o governo de Fernando Collor de Mello, no início dos anos 1990, a política industrial nacional, basicamente, tinha como base colocar as empresas nacionais frente a frente com as empresas internacionais melhor preparadas, de forma que a pressão da concorrência levasse as empresas nacionais a buscar maior competitividade por meio de tecnologia, produtividade e demais indicadores de eficiência, desconsiderando o grande buraco existente na comparação das empresas nacionais com as de países centrais.

No primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso (1994-1998) há mudanças na questão cambial, com adoção de câmbio flutuante, e aumento exacerbado da taxa de juros básica da economia (Selic), além de um programa de estabilização de preços. No entanto, continuou a não existir uma política industrial de efeitos práticos, com o setor industrial contando neste momento com uma política macroeconômica contrária ao avanço do setor manufatureiro.

¹¹¹ Diversos autores abordam as empresas em rede, as empresas modulares e outras novas formas de produzir a partir de então. Dentre as referências para isso ver, por exemplo, Sturgeon (2002).

Dentre as grandes empresas do setor têxtil catarinense, é o período de busca de novos locais para produção (em especial, via produção de terceiros) e de avanços do capital comercial, no sentido, de migrarem para o domínio do varejo. Antigamente, este era um canal a parte (fora das suas operações próprias), que vendia seus produtos. Agora priorizam a escala com lojas próprias ou franqueadas e não uma escala produtiva própria. Algumas viraram verdadeiras varejistas, que, por acaso, possuem uma manufatura.

Fica evidente que há uma opção por se deixar a produção de algodão e fios (etapas para trás na cadeia produtiva) e passa-se a pensar em domínio de rede de lojas e canais de franquias, que representam ganhos de aluguéis, royalties e aumento rápido de sua capilaridade mundial. Com o domínio da circulação do capital, as empresas estão ancoradas em transações financeiras o tempo todo, sem necessidade de mobilizar ativos próprios para a produção fabril.

As empresas têxteis de Santa Catarina correm em três direções a partir dos anos 1990 em termos produtivos. Realizam uma nova ida para o Nordeste brasileiro, depois de terem retirado suas operações dos anos 1970 de lá e tratam de abrir outras fronteiras de produção, que, na prática, são dadas, especialmente, pelo Centro-Oeste brasileiro, e, mais recentemente, por uma produção terceirizada na Ásia. Esta produção na Ásia já foi objeto de outro estudo¹¹², mas aqui destacaremos alguns outros pontos. Observa-se neste momento um grande avanço da terceirização produtiva, o que eleva a importância do capital mercantil – aquele que somente irá comprar produção pronta de terceiros e revendê-la - dentro de alguns grupos têxteis.

4.4.1 Revisitando o Nordeste

Depois de se inserirem no Nordeste com uma produção de fios, dada pela Têxtil Catarinense do Nordeste (Tecanor), as empresas repensaram as operações nesta região. A Tecanor havia sido criada para atender a demanda, unicamente, de fios, das empresas do sul. À época, entendia-se como um processo vantajoso pelos incentivos fiscais.

Sediada em Paulista (PE), a Tecanor virou Hering do Nordeste, uma vez que a Hering foi, aos poucos, adquirindo as participações dos demais grupos catarinenses que decidiram sair dessas operações. Mas não durou muito enquanto Hering Nordeste e uma fiação. A empresa montou logo uma fábrica de confecção em razão do forte período de crescimento que vivia o país nos

¹¹² Ver: Jurgenfeld (2009).

anos 1970. Mas, mesmo essa fábrica, não resistiu diante das mudanças dos anos 1990, e foi vendida para a Vicunha.

A unidade no Nordeste foi vendida por duas razões: “a Hering já tinha claro, mas não de forma organizada na sua cabeça, de que tinha que se desvincular de capital intensivo e mudar seu foco. Àquela época, era mais instintivo do que plano estratégico já discutido”, disse um empresário do setor em entrevista à autora. Ele complementou:

Na mudança do Brasil, em 1994, você passou a ter um cenário completamente diferente. O mundo começou a mudar. Começaram a proliferar – o que não existia antes – os incentivos fiscais em todo lugar e a informalidade cresceu de forma grande. Virou uma festa. Então, ficou claro que aquela operação ia se tornar cada vez mais inviável. E tinha que investir também violentamente na fiação e não fazia sentido ter uma fábrica montada para fazer produto básico, que era o cenário no Nordeste. E aí se achou um parceiro (para a venda da unidade). Mas mesmo a Vicunha operou essa fábrica muito pouco, logo fechou.

Após as experiências iniciais dos anos 1970, uma nova ida para o Nordeste começou a ser executada entre meados dos anos 1990 e 2000. Estava baseada em uma nova fase de competição entre as unidades federativas para atração de investimentos por meio de incentivos fiscais, numa nova etapa da guerra fiscal.

Os Estados - para fazer frente à queda dos investimentos produtivos estatais - partiram para uma prática de concessão de subsídios ao capital privado, financiando uma parcela do imposto que deveria ser recolhido, amparados na maior autonomia que lhes era concedida pela Constituição de 1988 (CARDOZO, 2010).

Nos anos 1990, há intensificação da disputa entre os Estados com criação de fundos voltados ao financiamento de investimento fixo e ao capital de giro das empresas. Observa-se, portanto, que a guerra fiscal também significa um novo tipo de “funding” para as têxteis, pois com recursos do Estado passam a financiar suas novas operações.

Cada Estado passa a criar um ou mais programas de atração de empresas, com diversas reformulações ao longo do tempo, a fim de que sejam eleitos pelo capital produtivo, numa clara submissão das unidades federativas à lógica da acumulação de capital privado, com conseqüências perversas para as finanças do país¹¹³.

¹¹³ Cardozo (2010) destaca que Estado e município atraentes deixam de ganhar uma receita potencial e Estado e município que antes abrigavam tais empresas perdem receita real.

Gorini e Siqueira (2002) citam que no caso do Nordeste, além dos incentivos dados aos projetos implantados na área sob a influência da SUDENE, o que significaria, por exemplo, a isenção do Imposto de Renda por 10 anos, alguns Estados também passaram a dar postergação do pagamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Aliados aos incentivos, ainda faziam parceria com as empresas para treinamento da mão de obra e criação de cooperativas de trabalhadores subcontratados na confecção, isentos de encargos sociais e remunerados de acordo com a sua produção.

A adoção de cada vez mais concessões ocorre em meio a um ideário de desenvolvimento local endógeno; em um momento em que as finanças dos Estados e municípios estavam debilitadas¹¹⁴; e sem necessariamente garantias de que a empresa receptora do incentivo induziria novos investimentos de fornecedores ou prestadores de serviços naquela unidade da federação. Basicamente, eram políticas meramente fiscais, sem um conjunto de estratégias para uma real ampliação do investimento e redistribuição de renda (CARDOZO, 2010).

Nem todas as empresas catarinenses que fazem parte desta pesquisa implantaram operações no Nordeste, mas é nítido que um movimento maior de retomada dessa área para produção se iniciou após 1995 e aprofundou-se nos anos 2000.

Na mudança de parte da produção para outros Estados, houve a criação de uma produção da etapa de confecção (costura), em uma área na qual, além de incentivos fiscais, houvesse mão de obra em abundância e mais barata. Em linhas gerais, onde se pudesse produzir mais com menos recursos.

A busca tinha um direcionamento: uma produção industrial com valores mais próximos ao que as grandes empresas têxteis de países desenvolvidos – e que competiam no Brasil e no mundo com as têxteis de Santa Catarina - já conseguiam, ao se desfazer de suas fábricas na Europa e Estados Unidos e migrarem para a Ásia a partir dos anos 1970, quando esta região começou a despontar como zona de produção mundial, a custos mais baixos¹¹⁵.

São quatro os grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí que se mobilizaram rumo ao Nordeste até 2011: Hering, Altenburg, Karsten e Sul Fabril.

¹¹⁴ Em 1994, a situação complica ainda mais, com a estabilização da inflação, pois há uma perda do mecanismo de financiamento inflacionário pelos Estados. Além disso, foram implantadas medidas pela União para controle de gastos e de endividamento dos Estados, o que ampliou a guerra dos lugares (CARDOZO, 2010)

¹¹⁵ Sobre as mudanças na Ásia, ver, por exemplo: Gereffi & Korzeniewicz (1994); Gereffi (2005); Medeiros (1997).

Em comum, elas implantam a mesma forma de produzir de Santa Catarina: realizam uma parte da produção terceirizada e outra própria (que é cada vez menor em magnitude do que a produção em terceiros). Na terceirizada, contratam pequenas oficinas de costura a baixos custos e na própria, conseguem colocar mais turnos em suas unidades, pela maior oferta de mão de obra a baixo custo. Em geral, operam unidades no Nordeste com dois turnos enquanto no Vale do Itajaí o mais comum tem sido a operação em apenas um turno.

A Hering foi uma das pioneiras nesta nova ida para o Nordeste dentre as têxteis do Vale do Itajaí¹¹⁶. Ela implantou uma fábrica no Rio Grande do Norte, em Parnamirim, no ano de 2000 e uma segunda unidade em 2009. A empresa passou a produzir tecido plano para calça e camisaria a baixos valores.

Sobre a ida maciça ao Nordeste ressaltam-se alguns motivadores:

Os custos (no Nordeste) são mais baixos porque se ganhou uma massa crítica de costureiras, facções e lavanderias e se criou uma área em nível de excelência neste tipo de produção. Com treinamento, você consegue uma qualidade na fabricação e a um preço cerca de 30% mais barato do que no Vale do Itajaí. (Presidente do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (Sintex)).

Ele refere-se principalmente ao preço da mão de obra. Diz que o valor de salário na região catarinense passou a não ser “adequado” para produção. “Não há mão de obra a um custo compatível com o negócio. A grande razão da mudança (para outras regiões, fora de Santa Catarina) foi por isso. Essa foi a primeira razão e a segunda foram os incentivos fiscais estaduais. Mas a razão-mãe básica foi mão de obra”. E complementa:

Existe um certo momento em que as regiões mudam sua posição socioeconômica e as pessoas não querem mais ser operárias na fábrica têxtil. O Vale do Itajaí está neste ponto. E já se via, lá atrás, uma tendência disso, e de não se colocar todos os ovos numa cesta só. O crescimento físico da produção no mercado nacional não é aqui em Santa Catarina porque não tem mão de obra. Uma região socioeconômica quando cresce, a mãe diz para sua filha para não fazer aquilo que ela fazia: “filha, não vire operária” (Presidente do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (Sintex)).

¹¹⁶ Outras empresas têxteis de Santa Catarina, mas que não estão no Vale do Itajaí, também destacam-se em suas operações no nordeste, como é o caso do Marisol. A Marisol, contudo, não faz parte desta pesquisa, pois ela é sediada na cidade de Jaraguá do Sul, onde compreende o Vale do Itapocu.

No Vale do Itajaí, as empresas, em geral, costumam apontar a falta de costureiras ao salário que é oferecido já desde os anos 1990. Neste período, fica evidente o descompasso: no que as empresas têxteis querem pagar e no que os trabalhadores querem receber pelo trabalho de costura¹¹⁷.

A segunda empresa a instalar operações no Nordeste foi a Sul Fabril, em 1997. A empresa abriu uma malharia no Rio Grande do Norte, ao mesmo tempo em que fechava uma fiação em Joinville (SC) e a unidade em Gaspar (SC).

A Karsten foi a terceira a se mobilizar para o Nordeste. Em 2008, inaugurou uma unidade localizada em Maracanaú, no Ceará. Essa fábrica significou a entrada da empresa na confecção da linha de artigos para cama. No Vale do Itajaí, passou a concentrar a sua produção de felpudos e de artigos para mesa.

A operação no Nordeste se relacionava com um posicionamento da empresa, antes mais exportadora, agora se direcionando ao mercado doméstico. A unidade envolveu transferência de máquinas de Blumenau para o Ceará e teve relação com incentivos fiscais, dados principalmente pela isenção de ICMS por 10 anos. Além disso, pesou o salário mais baixo pago no Nordeste: “A mão de obra é, em média, entre 25% e 30% mais econômica do que no Sul e, em alguns casos, sua produtividade é maior”, chegou a declarar o então presidente da Karsten, Luciano Eric Reis (“Karsten muda para ganhar mercado em roupas de cama”, jornal Valor Econômico, 04 de maio de 2008, s/p.)

A quarta operação no Nordeste de empresas têxteis do Vale do Itajaí foi a da Altenburg, que se instalou em 2009, em Sergipe, na cidade de Nossa Senhora do Socorro.

4.4.2 A nova fronteira de produção no Centro-Oeste

Além do Nordeste, outra área passou a ser buscada como região para produção têxtil nos anos mais recentes, o centro-oeste brasileiro. A Hering, por enquanto, é a única de Santa Catarina neste local.

¹¹⁷ Ver sobre achatamento salarial têxtil no Vale do Itajaí em Jurgensfeld (2009). Como será apontado adiante, o salário no setor têxtil no Vale do Itajaí e no país como um todo concentra-se entre 1 e 4 salários mínimos. Nos últimos anos, numa situação pior ao trabalhador têxtil, aumentou o volume daqueles que recebem entre 1 e 2 salários apenas.

Nesta área, mais especificamente em Goiás, ela reproduz o tipo de operação que faz em Santa Catarina, tendo uma rede de empresas terceirizadas que trabalham para ela, e fazendo com que quatro cidades do Estado - Anápolis, Goianésia, Santa Helena de Goiás e Paraúna - estejam sob sua “tutela” e não somente a área onde originalmente se instalou.

A expansão da empresa em Goiás envolveu municípios do interior do Estado, com pouca atividade econômica – na maior parte dependentes de agricultura - e população que não ultrapassa 50 mil pessoas (à exceção de Anápolis).

Goiás já representa a maior cadeia de produção da empresa em todo o território brasileiro. “A Hering não está em Goiás, ela é de Goiás” chegou a dizer o presidente da Hering, Fábio Hering, na mesma ocasião. (Disponível em: <http://www.goianiabr.com.br/2011/04/lancada-fabrica-hering-em-parauna.html>).

A empresa está presente em aproximadamente 40 municípios do Estado – o que mostra o avanço da terceirização produtiva, uma vez que as unidades produtivas próprias só estão em quatro cidades - e trabalha com 315 facções parceiras.

Assim como o deslocamento produtivo ao Nordeste se deu mediante incentivos fiscais, o mesmo ocorreu em relação a Goiás.

A relação “próxima” estabelecida entre a empresa e o poder local fica evidente em uma reportagem em que citava o gerente e procurador da Cia. Hering em Goiás, Cláudio Schwaderer, justificando que a empresa optou pelo município de Paraúna, “devido ao pronto atendimento que o prefeito Vicente Coelho ofereceu para a empresa, atendendo todas as demandas solicitadas”. Além disso, cita a reportagem, que teria pesado na decisão “a facilidade de mão de obra na região, uma vez que existem várias cidades próximas à Paraúna, formando um pólo de trabalho”. Antes de talhar peças em Paraúna, a empresa trazia as peças já cortadas de Blumenau para Goiás (Disponível em: <http://www.empalmeirastem.com.br/hering-tera-unidade-em-parauna>).

Já a unidade de Anápolis e as negociações com o poder local via incentivos chegaram a ser citadas pela própria empresa em seu relatório financeiro, entregue à Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) em 1997.

A Hering informava que havia sido aprovado nos órgãos oficiais do Estado de Goiás e do município de Anápolis o projeto de implantação de uma fábrica. Era, inicialmente, composto por uma confecção, uma estamperia e um setor de embalagem e distribuição. A empresa tratava essa expansão como forma de aumentar sua competitividade:

Essa fábrica, que deverá entrar em operação no primeiro trimestre de 98, aproveita os incentivos fiscais¹¹⁸ e a disponibilidade de mão de obra da região para poder alavancar ainda mais nossa competitividade” (Relatório financeiro da Hering, 1997).

De acordo com Siebert (2006), a ida da Hering para Anápolis resultou em fechamento de setores de costura das cidades de Blumenau (SC) e Indaial (SC). Esta mesma autora cita que em termos de custo de mão de obra, naquela época, uma costureira em Anápolis recebia um salário de R\$ 140 enquanto em Blumenau o salário médio ficava em R\$ 450.

Diante dos avanços da grande empresa Hering, o governo local mostrava-se satisfeito, equivocado pela idéia de que tal realocização, por si só, seria capaz de trazer desenvolvimento à região. “Estamos todos ansiosos, pois a Hering poderá propor a formação de um polo têxtil no município, o que seria sensacional para a região”, afirmava, em 2011, Lucivaine do Prado Silva, facilitadora do Projeto Empreender, uma ação do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) em Goiás. Ela lembrava que a empresa havia enviado 30 máquinas para o treinamento dos trabalhadores em Santa Helena de Goiás, dentre as mais recentes cidades abordadas pela empresa. Nesta mesma reportagem, destacava-se que as “facções da Hering” (na verdade, as facções contratadas pela empresa), num total de 12 que haviam sido registradas, empregariam cerca de 130 pessoas em um município de cerca de 35 mil habitantes (Disponível em: <http://www.sebraego.com.br/site/site.do?idArtigo=3981>).

Como se observa pela cifra de 130 pessoas num universo de 35 mil, a contratação era pequena. Para a empresa, de fato o que interessava não era uma geração maciça de empregos, mas que Goiás se integrava ao seu modelo de negócios “híbrido”, em que uma parte do produto era feita “em casa” e outra parte por terceiros. Como anos antes já destacava como diretriz estratégica dos seus negócios: “Esse modelo híbrido representa um diferencial competitivo para a empresa trazendo maior velocidade e flexibilidade operacional” (Relatório financeiro da Hering, 2007).

¹¹⁸ Siebert (2006) cita dentre os benefícios recebidos pela Hering em Goiás a cessão de um galpão em regime de comodato (isto é, um empréstimo) por três anos, além de isenção de 70% do ICMS por um período de 15 anos. Fora isso, há negociações particulares com cada cidade. Em Paraúna, por exemplo, a prefeitura cederia uma área com galpão por 30 anos para Hering, isentando a empresa do IPTU pelo mesmo período (<http://www.empalmeirastem.com.br/hering-tera-unidade-em-parauna>).

A terceirização era colocada como algo que ocorreria tanto em fases do processo produtivo (malharia, corte, confecção, acabamento) quanto na totalidade da produção por meio da compra de produtos acabados (*outsourcing*).

Desde os anos 1990, a empresa já vinha deixando claro que dava continuidade a um processo de desverticalização e ampliava o processo de terceirização, com contratação de empresas homologadas para o fornecimento de produtos e serviços. Em 1997, mais de 40% das atividades de confecção já eram terceirizadas. Esse número vai crescer gradativamente e em, 2008, a produção terceirizada, entre as diversas etapas de produção da companhia, respondia por aproximadamente 50% (Relatório financeiro da Hering, 2009).

Dentro dessa estratégia, portanto, é que se verificava o avanço goiano da Hering. Em março de 2007, foi ampliado o pólo produtivo de Goiás em 10 mil peças/dia, chegando a 50 mil peças/dia. Goiás chegava cada vez mais perto da produção da Hering em Santa Catarina, que neste período era de 80.000 peças/dia. No Rio Grande do Norte, sua capacidade produtiva em meados dos anos 2000 somava 6 mil peças/dia.

Ela não informou mais em relatórios a partir de 2009 quanto de sua produção passou a ser terceirizada. Apenas relatou que, ao final de 2009, alcançou 39,7 milhões de peças produzidas (internamente e por terceirização).

Em 2011, o presidente da empresa, Fabio Hering, disse que essa relação estava em: 30% em fábricas próprias, 45% terceirizados e 25% importados, principalmente da China. Somando, portanto, importação e terceirização no país, 70% dos produtos seriam em 2011 produzidos fora da Hering (“A fórmula básica”. jornal O Estado de São Paulo, 09 abril 2012, s/p).

Os avanços produtivos da Hering, claramente, nos últimos anos têm o foco em Goiás. Em abril de 2011, a empresa anunciou uma nova unidade em Paraúna, no sudoeste do Estado, para talharia (cortes de tecidos). Os investimentos foram de R\$ 5 milhões e a promessa era de emprego de 450 pessoas em dois anos. A produção era prevista em dois turnos com perspectiva de futuramente a empresa produzir os cortes de tecidos em três turnos (Disponível em: <http://www.goianiabr.com.br/2011/04/lancada-fabrica-hering-em-parauna.html>).

Até então, a Hering produzia só em Goiás 140 mil peças/dia e com a nova unidade passou a 200 mil peças diárias no Estado. Em 2011, 60% da produção da Hering estava já em Goiás (“A fórmula básica”, jornal O Estado de S. Paulo, 09 de abril 2012, s/p). Assim, a

produção em Goiás ultrapassava a produção feita em Santa Catarina, mesmo existindo em solo goiano um número menor de fábricas próprias.

A empresa totalizava em 2011 nove unidades de produção, localizadas em Santa Catarina (5), Rio Grande do Norte (1) e Goiás (3), além de dois centros de distribuição, um em Goiás e outro em Santa Catarina.

A ida para Goiás mostrou-se uma aposta bem-sucedida na avaliação da empresa e deve continuar aumentando em razão da mão de obra disponível a um “custo compatível com a operação” (custos de salários mais baixos). Enquanto as fábricas no Vale do Itajaí operam somente em um turno, em Goiás, por exemplo, a Hering consegue achar mão de obra disponível em abundância, a um custo menor e que considera “compatível com a operação”, conseguindo operar suas unidades em dois turnos.

Goiás muitas vezes é vista como uma área ainda mais interessante para os negócios da empresa do que o Nordeste. Além de reunir as características do Nordeste – custos mais baixos de mão de obra e incentivos fiscais -, Goiás possui a vantagem de estar mais próxima geograficamente do Sudeste, principal mercado consumidor do país.

4.4.3 A expansão da acumulação via “novo” capital comercial: a maior inserção no varejo próprio e a criação de franquias

Além da terceirização da produção, nos anos 1990 e 2000 há um aumento de importância do capital mercantil comercial, a partir do qual se criam novos espaços de acumulação via redes de lojas próprias e franqueadas das empresas têxteis. Há uma busca para frente nos elos da cadeia do setor. O movimento, que também representa centralização do capital, é totalmente distinto do que as empresas fizeram nos anos 1970, quando o mais comum era uma ida para trás, quando iniciavam a produção de insumos. Essa mudança é explicada no trecho a seguir:

A verticalização exige uma gama de capital de giro fantástica. Já houve época em que se plantava algodão e se queria estudar genética e tudo mais. Mas tudo isso passou por causa do alto custo financeiro, pela atenção que tem que ser dada a essa atividade. É mais rentável ir para frente na cadeia – indo para o varejo – do que ir para o insumo (para trás). Quanto menos uma empresa tiver de capital de giro na atividade produtiva e gastar recursos em marketing e inovação, mais saudável é o futuro em um país como o Brasil, onde o dinheiro custa muito caro. Em cama, mesa e banho, é histórico que esse setor em todo o mundo parta da produção da fiação em diante, porque uma toalha tinta precisa de um fio absolutamente regular e difícil de comprar etc. Mas há um pouco de folclore nisso. Hoje, em vestuário, no mundo todo, você não tem praticamente mais fiação integrada à produção. Ninguém consegue mais ter. Porque vou me preocupar em me encaminhar mais pra ponta, para entender o varejo. Produzir um fio exige investimento, uma massa de giro que posso colocar numa tinturaria e em outras áreas e ganhar mais. E eu posso comprar o fio de terceiros (Presidente do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (Sintex)).

No relatório sobre o seu desempenho financeiro de 1997, em outras palavras, a Hering já colocava a ida ao varejo como prioritária:

Durante o ano que passou, teve seqüência o processo de mudanças estruturais iniciado em 1996. Consolidaram-se as Unidades de Negócios, descentralizando as decisões e dotando a empresa de maior flexibilidade e agilidade. Focou-se na construção de marcas e na busca do incremento no valor agregado, na qualidade percebida e no design de nossos produtos. A busca na excelência na distribuição e no serviço ao cliente foi marcante bem como a ênfase no desenvolvimento de franquias e de licenças (Relatório financeiro da Hering, 1997).

Em 1998, dava mais pistas do que isso significaria, ao informar que seu foco estava cada vez mais voltado “às etapas mais rentáveis do processo de produção e distribuição de produtos de vestuário”.

Em meio a esse processo, em 1998, não por acaso, a Hering criava a rede de franquias de lojas Hering chamada Hering Store. Já em 1998, elas seriam 63 lojas. Neste mesmo ano, abria a primeira franquia de sua marca para crianças chamada PUC e abria 33 lojas da marca Dzarm, que foi adquirida em 1997.

As franquias chegaram também à Argentina, mas em 2000, o número de lojas franqueadas na Argentina foi reduzido de 57 no início de 2000 para 9 em razão já da crise argentina, que

explodiria entre 2001 e 2002. Houve descontinuidade das operações da Hering Têxtil da Argentina S/A em 2001.

Em 2002, a Hering decidia definitivamente pelo varejo, quando traçou um plano estratégico com foco em suas marcas-chave e em “canais de distribuição mais rentáveis e qualificados”, o que representou a saída do grande varejo, como supermercados e grandes lojas de departamento, locais onde vendia seus produtos. Seus esforços eram para garantir rentabilidade e geração de caixa (Relatório financeiro da Hering, 2006).

Além disso, dentre seis pontos do seu plano estratégico a partir deste período, cinco tinham a ver com o varejo, conforme exposto a seguir:

(i) aceleração na abertura de lojas próprias; (ii) ampliação e qualificação do varejo multi-marcas; (iii) interiorização dos canais de distribuição; presença em centros menores, para aumentar a já considerável capilaridade e atingir uma maior gama de classes sociais; (iv) maior ênfase ao cartão Hering, para potencializar as vendas e relacionamento com os clientes; (v) manutenção de uma retaguarda industrial atualizada para potencializar as vantagens competitivas do modelo verticalizado, no conceito *fast-fashion*, por meio do qual a atuação no varejo se tornará cada vez mais flexível e rápida; (vi) Redução do endividamento (Relatório financeiro da Hering, 2006).

Em 2006, a empresa dizia que estava “definitivamente focada no varejo” (Relatório financeiro da Hering, 2006).

No final de 2006, a companhia tinha 190 lojas, sendo 151 lojas Hering Store e 39 da marca PUC, 90% localizadas em shopping centers de 20 Estados brasileiros. No mesmo período, o varejo multimarcas consistia de 14.500 pontos de vendas. No final de 2006, a empresa contava com 19 lojas franqueadas entre diversos países da América Latina e no Oriente Médio contra 16 lojas no final do ano de 2005.

Em 2010, o plano de expansão previa fechar o ano com 325 lojas na rede Hering Store e 76 lojas PUC (mais que o dobro do que tinha em 2006), atingindo, portanto, uma grande massa crítica. A empresa também encerrava 2010 com um total de 15 lojas franqueadas no exterior, sendo cinco no Uruguai, três no Paraguai, duas na Bolívia, quatro na Venezuela e uma nas Antilhas Holandesas. Essas franquias se somavam aos clientes de varejo multimarcas presentes em diversos países latino-americanos.

Além da grande dimensão que tomou as operações de varejo da Hering, a rede de varejo passou a ser também uma prioridade para outras empresas, que, de certa forma, se basearam no modelo lançado pela Hering no Brasil: Dudalina, Karsten, Altenburg e, mais recentemente, a Teka.

A Altenburg e a Karsten começaram um teste com lojas próprias em 2008 e 2011, respectivamente. Em 2012, informaram que já pensam em franquias. A Altenburg deve fechar 2012 com um total de 20 lojas. Já a Karsten planeja 25 lojas entre próprias e franqueadas até o fim de 2013 (“Karsten e Altenburg planejam franquias e mais lojas próprias”, jornal Valor Econômico, 13 de maio de 2012, s/p).

A Dudalina em 2012 contava com 63 lojas. Até 2010, a empresa estava especializada na produção de camisas masculinas, mas naquele ano decidiu entrar no ramo de camisas femininas e realizar sua expansão via varejo próprio.

A Teka em 2012 anunciou que faria investimentos em lojas-conceito, começando por uma loja-piloto na própria cidade de Blumenau, além de reiniciar vendas porta a porta e vendas pelo seu site. Essa diretriz comercial era chamada de “revolução comercial” pela própria empresa:

Os desafios mais recentes, que apontam os rumos do futuro, têm em comum tentar atingir os consumidores diretamente, utilizando para isso todos os canais de comunicação não utilizados até hoje. O primeiro desses canais é a criação de uma rede de lojas próprias – as “lojas conceito”. O segundo, a venda em domicílio. E o terceiro, a realização de vendas virtuais. (Teka, 85 anos tecendo uma história de sucesso, p.110, 2012)

A justificativa das empresas para o varejo é a busca da lucratividade, “rebatendo” um movimento do varejo brasileiro, que nos anos recentes passou a depender menos da indústria nacional têxtil para se abastecer, com o lojista indo buscar direto na Ásia os produtos para venda nas lojas no Brasil. Não sendo raras as lojas de pequeno e médio porte se juntarem para compras coletivas, de forma a reduzir ainda mais seus custos.

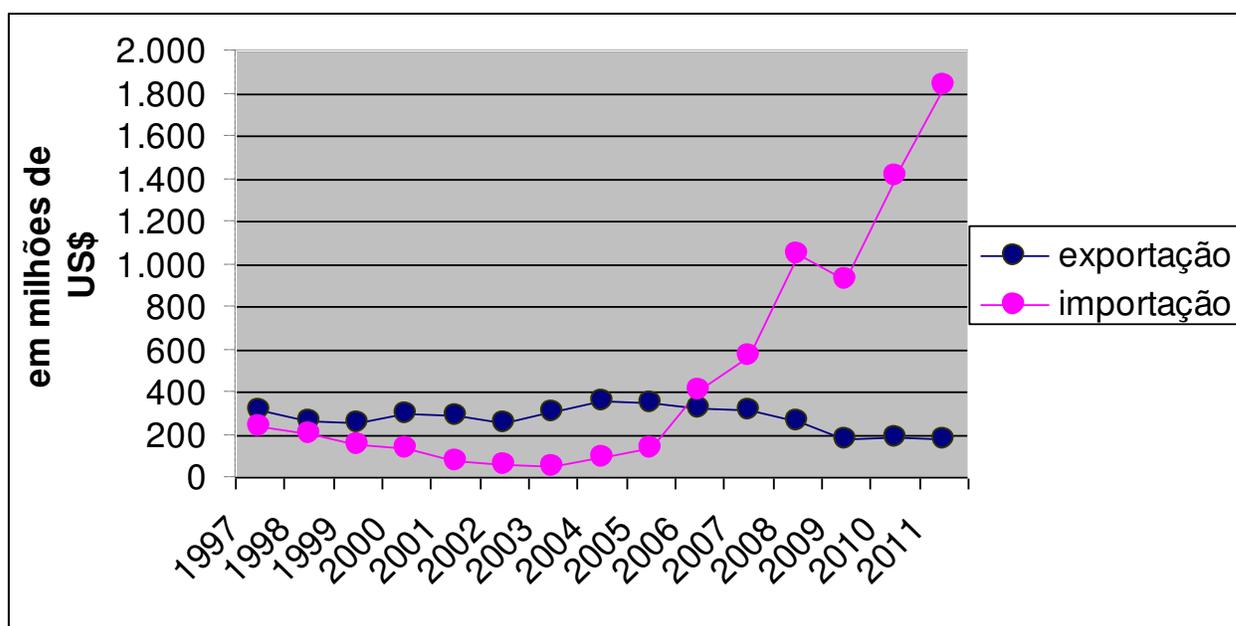
Os avanços e as relações estabelecidas com a Ásia pelo setor têxtil de Blumenau e Brusque são abordados a seguir.

4.4.4 A “nova” balança comercial têxtil: o avanço da produção na Ásia e do déficit comercial têxtil

A balança comercial têxtil do Estado de Santa Catarina¹¹⁹ iniciou um processo de mudança importante principalmente na segunda metade da década de 2000.

Havia, no fim dos anos 1990, um certo equilíbrio entre importação e exportação deste ramo e um superávit comercial que se estendeu até 2006. Algumas ajudas foram dadas para que se mantivesse algum equilíbrio como cotas de importação para tecidos asiáticos em 1996 (SIEBERT, 2006). Em 2006, porém, a balança comercial têxtil catarinense se tornou deficitária, por conta de um salto expressivo das importações. As exportações também caem, mas mais do que o recuo nas exportações, a mudança de direção para um déficit guarda relação com o volume significativo de importações, que atingem um pico de quase US\$ 2 bilhões em 2011 (Gráfico 1).

Gráfico 1. Balança Comercial Têxtil de Santa Catarina



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Aliceweb (MDIC)

¹¹⁹ Não dispomos de dados de balança comercial municipal, mas os dados estaduais sobre o setor têxtil em grande medida refletem a realidade de Brusque e Blumenau, pois grande parte das empresas do setor está sediada nessas localidades.

É possível verificar que o volume de importações têxteis em 2011, ano de recorde, jamais foi atingido pelas exportações têxteis do Estado, mesmo quando analisados mais de 10 anos de história, como permitem observar os dados disponíveis no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC)¹²⁰.

O déficit comercial têxtil catarinense em 2011 chegou ao pico de US\$ 1,6 bilhão. Observa-se que o superávit – quando existia – não superava US\$ 300 milhões, mesmo nos anos em que ele era mais forte historicamente, como 2004 e 2005.

Obviamente, uma mudança de direção da balança comercial têxtil catarinense – em que passa a pesar a importação muito mais do que a exportação – é determinada, em boa medida, pela realidade cambial do país. Enquanto a moeda nacional (real) esteve desvalorizada em relação ao dólar, houve mais exportação do que importação: caso do fim dos anos 1990 e início dos anos 2000. Quando a moeda passa a estar valorizada, a importação desponta de maneira drástica (ANDRADE, 2002; MAGHELI, 2001).

Mas observa-se que o déficit fica maior num período em que também se evidenciam para o setor têxtil nacional as possibilidades de produção em outros locais do mundo a custos mais baixos, seguindo um movimento já feito por países do centro. A Ásia, em particular a China, já era conhecida nos anos 1990 como área de produção para diversos setores industriais da Europa e Estados Unidos, mas para o têxtil regional, de Blumenau e Brusque, os movimentos neste sentido são iniciados justamente na segunda metade dos anos 2000, após algumas pesquisas iniciais em 2003 e 2004. E o avanço disso foi significativo, como demonstra o Gráfico 1.

Em alguma medida, as alterações para um déficit comercial de grande magnitude tiveram relação com a busca de produção na Ásia por várias empresas têxteis de Santa Catarina, inicialmente pelas do ramo vestuário, principalmente em compras de itens com bastante costura – como as bermudas cargo – e em produtos feitos a partir de fios sintéticos, nos quais os asiáticos possuem maior *expertise* a custos baixos, como jaquetas de nylon. Grandes empresas como Hering, Teka, Karsten buscaram na Ásia uma produção a custos mais baixos para vender no Brasil e também, em alguns casos, chegaram a enviar essa produção para venda em países do centro do sistema capitalista (JURGENFELD, 2009).

¹²⁰ Para mais detalhes sobre volumes exportados e importados de Santa Catarina, tanto em dólares quanto em toneladas, consulte também tabelas 3, 4, 5 e 6 do Anexo Estatístico.

Há também varejistas que atuam no setor têxtil que passaram a adquirir mercadorias na Ásia e a vender nas suas lojas, substituindo o papel que antes era reservado à indústria nacional (JURGENFELD, 2009).

Nenhuma empresa catarinense do ramo têxtil montou fábrica própria na Ásia, mas terceirizaram produção em fornecedores, previamente analisados. Algumas chegaram a colocar equipe de controle de qualidade na Ásia. Mas, em geral, elas estabeleciam uma empresa de comércio e distribuição no Brasil para fazer a “ponte” com a fabricação de produtos na Ásia e a venda que realizariam em outros mercados. A Karsten, por exemplo, criou a Karsten Distribuidora, em 2007, justamente no mesmo período em que passou a visitar a Ásia e a trazer itens importados, especialmente, no ramo de artigos para cama.

Mas, embora esse movimento das empresas catarinenses seja importante, ele sozinho não pode ser a justificativa para a ampliação do déficit comercial de forma tão extrema no ramo têxtil de Santa Catarina. Há mudanças tributárias importantes que merecem atenção.

Em 2007, ocorre uma alteração na legislação catarinense, que além de expansão dos incentivos do Prodec¹²¹ - o percentual do incentivo poderá ser ampliado para 90% para empreendimentos localizados em municípios com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) igual ou menor que 95% do IDH médio do Estado -, passa a contar com o programa Pró-emprego¹²², em mais um capítulo da guerra fiscal entre Estados.

O Pró-emprego, como destacado na própria legislação estadual, surgiu com o objetivo de geração de emprego e renda por meio de tratamento tributário diferenciado do ICMS aos “empreendimentos considerados de relevante interesse socioeconômico situados no Estado ou que nele venham a instalar-se” Dentre esses estariam: projetos de implantação, expansão, reativação, modernização tecnológica que “resultem em geração ou manutenção de empregos, bem como os que consolidem, incrementem ou facilitem exportações e importações” (<http://www.sef.sc.gov.br/servicos-orientacoes/proem/programa-pr%C3%B3-emprego>). Com a justificativa de que esse programa desenvolveria o Estado, o governo catarinense passou a dar

¹²¹ Sobre o Prodec, inicialmente Santa Catarina começou com incentivos específicos para cada setor, dentre eles o têxtil foi contemplado com o Prodec Têxtil, lançado em 1997, concedendo recursos - até 75% do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) gerado pela empresa, inclusive na exportação, com juros mais baixos do que o mercado em geral (naquele ano, de 6% ao ano) e prazo longo para pagamento (até cinco anos). Em 1999, houve a unificação dos vários Prodecs e foi ampliado o financiamento para até 100% do valor de ICMS, a fim de que o programa ajudasse e desconcentrar a indústria no Estado, diversificar a economia, gerar emprego e renda e melhorar a tecnologia do setor (SIEBERT, 2006).

¹²² Para mais informações, consultar a legislação do pró-emprego, Lei 13992-2007. Disponível em: http://200.19.215.13/legtrib_internet/html/Leis/2007/Lei_07_13992.htm

descontos para as importações feitas pelos portos de Santa Catarina e isso gerou uma gama de novas empresas no Estado, especialmente, as do tipo *trading*.

Várias empresas que importavam por outros portos do país passaram a importar por Santa Catarina, mesmo que para abastecer com mercadorias outros Estados que não o catarinense. Geralmente, as importações feitas em qualquer porto do país tinham uma alíquota de 12%. Com o incentivo de Santa Catarina, no entanto, o importador pagava um ICMS de apenas 3% a 4%, o que dava uma vantagem de 8 a 9 pontos percentuais em relação ao concorrente que importasse fora dos incentivos (por outros Estados).

Em 2011, a agressão de programas como este – feito também por outros Estados como Goiás e Espírito Santo – levou à proibição pelo governo federal pelo ônus que estaria provocando na indústria nacional. Diversas entidades representativas de indústrias apoiaram o fim dos incentivos, como a própria Associação Brasileira da Indústria Têxtil e Vestuarista (ABIT).

Com a aprovação da chamada Resolução 72¹²³, houve uma equalização das taxas de importação nos portos do país em 4%, não podendo mais ser concedidos incentivos neste tipo de operação.

Como observado anteriormente, foi significativo o volume das importações têxteis por Santa Catarina, culminando no pico em 2011, mesmo ano em que passaram a representar cerca de 30% das importações têxteis de todo o país.

Ainda que o argumento do governo estadual seja de que a medida foi positiva para o Estado pela atração de empresas de comércio exterior (*trading*), ela tinha como contrapartida uma contribuição para a desindustrialização relativa do próprio Estado, inclusive do próprio setor têxtil catarinense, e, conseqüentemente, também do país.

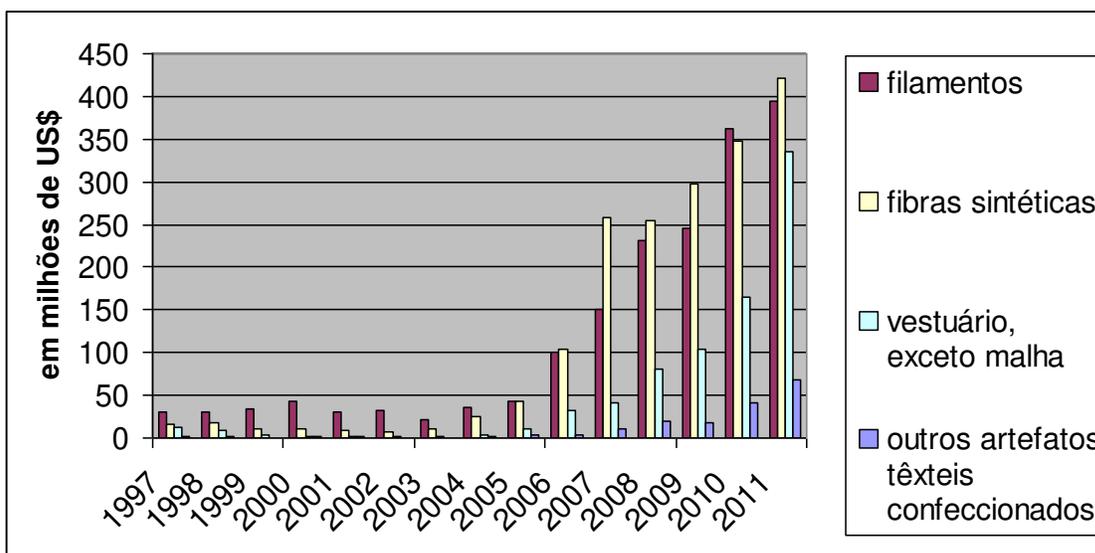
Josué Gomes da Silva, presidente da Coteminas, principal empresa do setor têxtil nacional, com fábrica em Blumenau, chegou a fazer essa relação em uma entrevista ao jornal Valor Econômico. “O próprio Estado que pratica isso – que abre mão de 9%, mas ganha 3% - tem uma visão míope e imediatista, porque acredita que não teria esses 3% de outra maneira, mas está prejudicando a longo prazo o emprego no (próprio) Estado” (“Presidente da Coteminas espera medidas anti-importação”, jornal Valor Econômico, 08 de março de 2012, s/p).

¹²³ O projeto de Resolução 72/2010 foi convertido na Resolução do Senado Federal 13/2012 como parte da reforma tributária, proposta pelo Governo Federal e publicada no Diário Oficial da União no dia 24 de abril de 2012

Pelos dados mais detalhados da balança comercial têxtil catarinense, é possível verificar um pouco mais do que Gomes da Silva ressalta.

As importações nos anos 1990 – quando a balança era superavitária - se concentravam em fibras e filamentos, ou seja, insumos para o processo produtivo que ocorria no Vale do Itajaí. No entanto, nos anos 2000, ainda que fibras e filamentos também cresçam – em parte pela substituição do algodão por fios sintéticos no processo produtivo – chama a atenção o crescimento expressivo da importação de produtos prontos têxteis ou semi-acabados. Esses produtos podem ser apenas etiquetados nas empresas têxteis sediadas no Estado ou podem ter sido importados por empresas têxteis de outros estados, interessadas nos incentivos portuários de Santa Catarina, e também podem ser reflexo de uma importação de varejistas brasileiros que trabalham com produtos têxteis, trazendo mercadorias prontas diretamente da Ásia (Gráfico 2).

Gráfico 2. Importação têxtil por Santa Catarina (Itens selecionados)



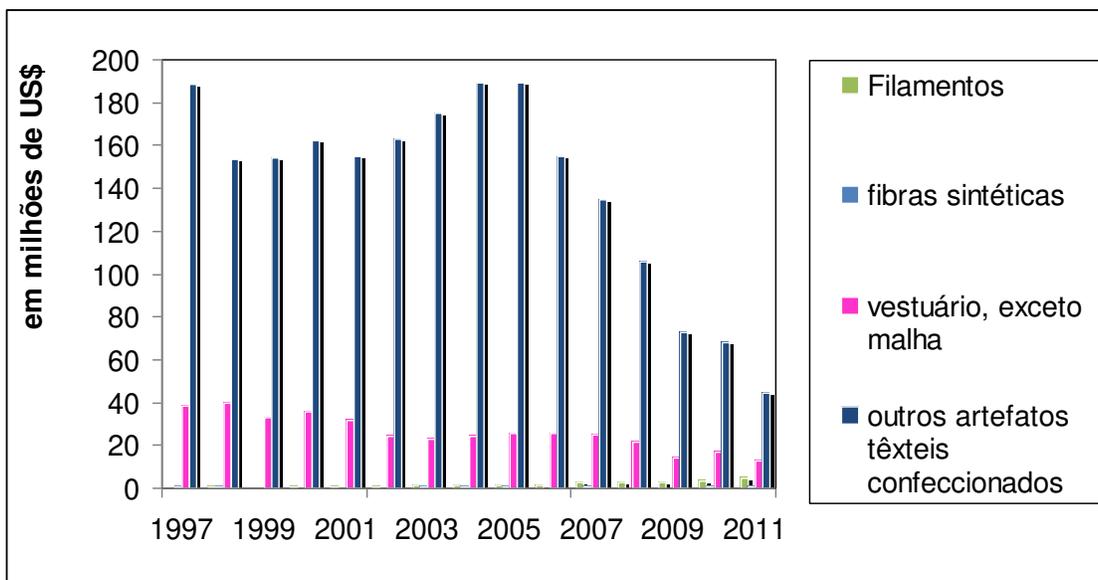
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Aliceweb (MDIC)

O avanço gradativo das importações de vestuário e de outros artefatos têxteis confeccionados contribui para redução do processo de transformação industrial na região e no país e coloca uma pá de cal na argumentação recorrente do governo estadual de que as importações por Santa Catarina seriam concentradas em insumos que não seriam prejudiciais ao

processo produtivo do setor têxtil nacional. Portanto, pode-se dizer que o Pró-emprego seria um programa de desenvolvimento industrial às avessas.

De outro lado, em uma análise mais detalhada sobre as exportações têxteis de Santa Catarina, se verifica que há encolhimento justamente das exportações de itens prontos, como vestuário e artefatos têxteis confeccionados, o que também representa um elemento a mais na desindustrialização, pois o Estado deixa de vender manufatura, que contém processos industriais e alguma tecnologia empregada, para vender outros itens, que derivam menos de processo industrial e mais de uso de mão de obra de pouca qualificação e de exploração de recursos naturais (Gráfico 3).

Gráfico 3. Exportação têxtil de Santa Catarina (itens selecionados)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Aliceweb (MDIC)

O item “outros artefatos têxteis confeccionados” chegava ao fim dos anos 1990 e em meados dos anos 2000 a quase US\$ 200 milhões em exportação. Em 2011, não passava de US\$ 50 milhões. A mesma tendência segue o item “vestuário, exceto malha”.

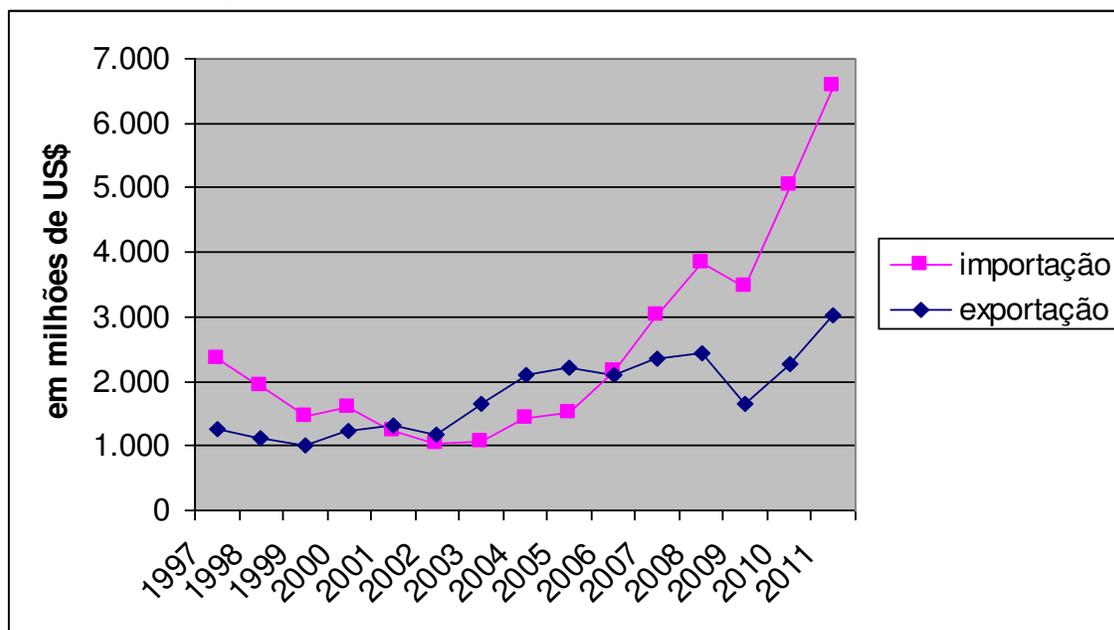
Observa-se ainda que a Ásia, em especial a China, tornou-se o principal local de onde o Estado de Santa Catarina importava produtos na década de 2000. A China e outros países asiáticos, como Índia, Indonésia, Coreia do Sul e Taiwan substituem o que antes era, principalmente, Argentina e Paraguai (Tabela 7, Anexo Estatístico).

De outro lado, outra questão importante advém da análise dos países para os quais Santa Catarina mais exporta. Observa-se que há uma mudança importante dentre os maiores compradores de têxteis do país. Os Estados Unidos eram os principais compradores têxteis de Santa Catarina até 2007, mas são ultrapassados pela Argentina em 2009, e caem ainda mais uma posição em 2011. A Alemanha, que era um mercado importante para os têxteis de Santa Catarina, em 2007 não aparece mais entre os principais parceiros comerciais dos anos mais recentes. Não há, aliás, qualquer país europeu entre 2009 e 2011 (Tabela 8, Anexo Estatístico).

Em parte, isso reflete o fato de que os americanos e europeus também estão com o foco voltado para compras mais vantajosas da Ásia. Houve, além disso, uma “opção” (ou falta de opção) das empresas brasileiras de diminuir as exportações que seriam menos lucrativas e neste bolo estavam as vendas para os americanos e para os europeus, mercados em que geralmente as empresas catarinenses atendiam grandes varejistas, cujo poder de barganha na negociação aumentou muito dado o próprio avanço da produção asiática.

Apesar de sua relevância, a situação da balança comercial têxtil catarinense, invertendo a direção nos últimos anos, não foi um caso isolado no país. Os dados da balança comercial têxtil brasileira denotam que essa tendência ocorreu nos últimos anos em todo o país (Gráfico 4).

Gráfico 4. Balança comercial têxtil brasileira



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do Aliceweb (MDIC)

Observa-se que houve a mudança de superávit para déficit em 2006 e um crescimento expressivo do déficit desde então e de forma consistente. Diferentemente da balança comercial têxtil de Santa Catarina, no entanto, a do país já era deficitária entre 1997 e 2001, tendo sido superavitária entre 2002 e 2006. Assim como a balança comercial têxtil de Santa Catarina, porém, em 2006 há início de um novo déficit que se torna expressivo, superando US\$ 6 bilhões em 2011¹²⁴.

4.5. Crise no emprego, na produção e os novos processos de concentração

A financeirização ocorre concomitantemente a mudanças importantes no emprego gerado pelo setor têxtil de Blumenau e Brusque e no Estado de Santa Catarina como um todo. Há avanços na terceirização produtiva, em novas áreas de exploração de mão de obra que impactam no recuo do emprego gerado na região deste estudo e na importância relativa da produção industrial têxtil desta área. Tudo isso, não por acaso, ocorre ao mesmo tempo em que novos sócios entram no negócio têxtil.

Diversos autores, como Cano (2008), entendem que em meados dos anos 1980 há indicações de uma desindustrialização relativa a que indústria do Brasil como um todo passou a sofrer, e obviamente o emprego é um componente nesta análise. Alguns estudos também evidenciaram este processo de desindustrialização especificamente em Santa Catarina, como CARIO (2012).

A financeirização – embora para muitos pesquisadores possa ser vista como sinônimo de “progresso” - neste caso (e em muitos outros) levou a mudanças profundas na produção e no emprego, com impactos negativos (e regressivos) sobre a região em questão, como poderá ser verificado a seguir.

Na análise a seguir, por conta de limitações estatísticas, contemplam-se dados de 1985 a 2010 sobre emprego, salários e número de estabelecimentos de Brusque e Blumenau. Além disso, é feita uma análise da produção estadual têxtil por meio do Valor de Transformação Industrial (VTI), de 1996 até 2009.

¹²⁴ Para mais detalhes sobre exportação e importação têxtil brasileira em dólares e em toneladas, consulte as Tabelas 9, 10, 11 e 12, Anexo Estatístico.

4.5.1 Emprego têxtil em Blumenau e Brusque

As cidades de Blumenau e Brusque possuíam em 2010 um total de 1.992 estabelecimentos têxteis. Blumenau é uma cidade mais expressiva em número de estabelecimentos do que Brusque, tendo quase o dobro de empresas, chegando a 1.085 firmas (Tabela 19).

Tabela 19. Número de empresas têxteis (estabelecimentos)

Localidade	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Blumenau	136	312	440	689	870	1.085
Brusque	110	298	497	579	786	907
Total (Brusque + Blumenau)	246	610	937	1.268	1.656	1.992
Santa Catarina	956	2.509	3.953	5.226	6.854	9.310
Brasil	21.976	40.307	41.305	44.200	52.859	66.206

*utilizou-se o indicador Subseção IBGE para fabricação têxtil na Rais.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

O total de empresas de Brusque mais Blumenau representava um quinto de todas as empresas têxteis de Santa Catarina em 2010 e 3% dos estabelecimentos têxteis de todo o país (Tabela 19).

Em 1985, o quadro era similar. Elas somavam 246 empresas têxteis em Blumenau e Brusque, que representavam 25% das empresas deste ramo de toda Santa Catarina e 1,1% das empresas têxteis do país.

Ou seja, entre 1985 e 2010, pode-se dizer que Blumenau e Brusque seguem sendo cidades importantes para o setor têxtil estadual, mas de pouca relevância em termos nacionais.

Mas é curioso que, embora não seja em número de estabelecimentos muito relevante, a importância de Brusque e Blumenau cresce quando analisamos os dados de emprego têxtil (Tabela 20).

Tabela 20. Número de trabalhadores nas empresas têxteis

Localidade	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Blumenau	26.587	23.786	25.524	22.278	26.426	31.185
Brusque	7.934	8.848	9.512	10.482	14.952	17.846
Total	34.521	32.634	35.036	32.760	41.378	49.031
Santa Catarina	71.215	83.513	92.174	103.379	131.136	173.530
Brasil	744.208	831.414	688.275	702.094	833.365	1.036.949
Participação do setor têxtil (número de trabalhadores)						
Santa Catarina/Brasil	9,57%	10,04%	13,39%	14,72%	15,74%	16,73%
Blumenau e Brusque/Santa Catarina	48,47%	39,08%	38,01%	31,69%	31,55%	28,26%
Blumenau e Brusque/Brasil	4,64%	3,93%	5,09%	4,67%	4,97%	4,73%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

Pode-se notar que Blumenau e Brusque geravam em 2010 perto de 50 mil empregos têxteis, sendo 31 mil em Blumenau e perto de 18 mil em Brusque. Essa cifra representava em 2010 cerca de 30% do emprego têxtil catarinense e 4,73% do emprego têxtil nacional.

Em 1985, observa-se que Blumenau e Brusque geravam perto de 35 mil empregos têxteis, um volume absoluto menor do que em 2010, mas extremamente mais representativo em termos estaduais. Esse total respondia por 50% do emprego têxtil de toda Santa Catarina e representava 4,64% do emprego têxtil nacional.

Nota-se, portanto, que entre 1985 e 2010 houve um recuo significativo na importância dessas duas cidades como geradoras de empregos têxteis em Santa Catarina, possivelmente perdendo empregos para outros municípios.

Ainda sobre a geração de emprego têxtil, pode-se ressaltar outros elementos importantes que demonstram uma perda de participação.

Em 1985, de todo o emprego gerado em Blumenau, perto de 40% era gerado nos estabelecimentos do setor têxtil. Em Brusque, 52% de todo emprego gerado era neste ramo. Em 2010, para efeito de comparação, essas participações caíram para 24,20% e 38,82% (Tabela 21).

Tabela 21. Participação do emprego têxtil no total de emprego gerado

Localidade	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Blumenau						
Emprego total	68.344	78.567	74.123	77.630	98.315	128.888
Emprego têxtil	26.587	23.786	25.524	22.278	26.426	31.185
Emprego têxtil/emprego total	38,90%	30,27%	34,43%	28,70%	26,88%	24,20%
Brusque						
Emprego total	15.254	19.453	20.666	24.666	34.994	45.975
Emprego têxtil	7.934	8.848	9.512	10.482	14.952	17.846
Emprego têxtil/Emprego total	52,01%	45,48%	46,03%	42,50%	42,73%	38,82%
Santa Catarina						
Emprego total	743.443	861.523	908.745	1.077.929	1.486.969	1.969.654
Emprego têxtil	71.215	83.513	92.174	103.379	131.136	173.530
Emprego têxtil/Emprego total	9,58%	9,69%	10,14%	9,59%	8,82%	8,81%

*utilizou-se o indicador Subseção IBGE para fabricação têxtil na Rais.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

No próprio Estado de Santa Catarina, há um recuo da importância relativa do emprego têxtil em relação aos demais empregos, de 9,58% em 1985 para 8,81% (Tabela 21).

Nota-se, portanto, que há uma queda de importância do emprego gerado pelos estabelecimentos têxteis de Blumenau e Brusque em nível estadual, que não vem acompanhada no recuo no número de empresas. Pelo contrário, em termos absolutos, o número de empresas têxteis nesta região cresceu.

Essa queda do emprego ocorre com mais intensidade na virada da década de 1990 para a década de 2000. Deve-se considerar que ela reflete, em parte, uma mudança de localização de algumas empresas para cidades vizinhas a Blumenau e Brusque, como retratado anteriormente, por expansão das grandes companhias para municípios com custos mais baixos (aluguel e mão de obra, prioritariamente).

A realocação geográfica dentro do próprio Estado poderia ser um dos argumentos para entender que, ainda que Blumenau e Brusque apresentem redução de participação relativa em Santa Catarina, nota-se que a fatia do Estado em termos de geração de emprego têxtil aumentou de 9,57% no país, em 1985, para 16,73%, em 2010. Houve também ampliação em cerca de três

vezes da importância de Santa Catarina nos dados relativos ao número de estabelecimentos têxteis em todo o país, de 4% para 14%.

Pode-se entender, portanto, que, apesar da crise do setor têxtil nessas cidades tradicionais no ramo, houve provavelmente um aumento do emprego em outras cidades – com mão de obra mais barata e custo de terreno mais baixo, dentre outros fatores que levaram a uma realocação dentro do próprio Estado, como já pontuado por essa pesquisa.

4.5.2 A grande empresa têxtil em Blumenau e Brusque

A grande empresa¹²⁵ têxtil constitui a menor parcela das empresas têxteis de Blumenau e Brusque. Nos últimos anos, esses municípios têm sediado, prioritariamente, pequenas e médias empresas têxteis, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Mas a grande empresa possui um papel histórico relevante, como retratado nos Capítulos 1 e 2 e também são representativas em termos de emprego e atividade econômica local.

Do total de 136 estabelecimentos têxteis em Blumenau somente 11 eram grandes empresas em 1985. Em 2010, o número de grandes empresas quase não se alterou: somavam 12, enquanto o total crescia para 1.085 empresas sediadas no município. Em Brusque, algo similar ocorreu: de 110 empresas no total em 1985, somente 5 eram grandes empresas. Em 2010, as grandes diminuem para 4, ainda que o total de empresas cresça significativamente, para 907 (Tabelas 22 e 23).

¹²⁵ Considera-se grande empresa aquela que possui 500 ou mais empregados.

Tabela 22. Empresas têxteis por tipo de estabelecimento em Blumenau

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
0 empregado	12	38	75	59	66	106
De 1 a 4 empregados	48	132	160	264	321	435
De 5 a 9 empregados	21	51	59	124	198	216
De 10 a 19 empregados	11	29	55	120	132	137
De 20 a 49 empregados	14	22	39	75	88	112
De 50 a 99 empregados	8	12	19	19	33	32
De 100 a 249 empregados	7	14	17	13	18	24
De 250 a 499 empregados	4	5	4	6	5	11
De 500 a 999 empregados	1	0	5	3	4	7
1000 ou Mais empregados	10	9	7	6	5	5
Total	136	312	440	689	870	1.085
Participação da grande empresa no total	8,09%	2,88%	2,73%	1,31%	1,03%	1,11%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

Tabela 23. Empresas têxteis por tipo de estabelecimento em Brusque

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
0 empregado	4	37	97	43	81	70
De 1 a 4 empregados	39	141	245	281	357	403
De 5 a 9 empregados	15	40	56	98	132	167
De 10 a 19 empregados	16	37	37	70	83	105
De 20 a 49 empregados	18	21	34	51	82	99
De 50 a 99 empregados	6	6	12	19	22	29
De 100 a 249 empregados	6	9	10	12	21	18
De 250 a 499 empregados	1	3	2	2	4	12
De 500 a 999 empregados	3	2	2	2	3	4
1000 ou Mais empregados	2	2	2	1	1	0
Total	110	298	497	579	786	907
Participação da grande empresa no total	4,55%	1,34%	0,80%	0,52%	0,51%	0,44%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

A análise dos dados sobre emprego mostra que a grande empresa, embora seja ainda um ator relevante enquanto empregadora local, tem diminuído sua importância relativa. Nos anos 1980, certamente, era a maior empregadora tanto em Blumenau quanto em Brusque, respondendo por mais da metade dos empregos têxteis gerados, respondendo por 84,62% dos empregos deste tipo em Blumenau e 63,34% em Brusque. Em 2010, sua fatia se alterara para

baixo, representando 44,64% dos empregos têxteis de Blumenau e apenas 16,94% dos empregos têxteis de Brusque.

Em números absolutos, significa que dos 26,6 mil empregos têxteis gerados em Blumenau em 1985, a grande empresa respondia por quase 23 mil empregos. Em 2010, dos 31 mil empregos, perto de 14 mil eram nas grandes empresas têxteis (Tabela 24).

Tabela 24. Emprego gerado por tipo de estabelecimento têxtil em Blumenau

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
De 1 a 4 empregados	89	270	323	548	723	952
De 5 a 9 empregados	150	330	402	816	1.326	1.478
De 10 a 19 empregados	170	375	778	1.620	1.827	1.842
De 20 a 49 empregados	464	702	1.237	2.421	2.724	3.536
De 50 a 99 empregados	627	851	1.448	1.412	2.277	2.279
De 100 a 249 empregados	1.278	2.304	2.660	2.336	3.037	3.732
De 250 a 499 empregados	1.312	1.625	1.253	1.873	2.063	3.445
De 500 a 999 empregados	917	0	3.437	2.149	2.457	4.977
1000 ou Mais empregados	21.580	17.329	13.986	9.103	9.992	8.944
Total	26.587	23.786	25.524	22.278	26.426	31.185
Participação da grande empresa no total	84,62%	72,85%	68,26%	50,51%	47,11%	44,64%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

Em Brusque, dos quase 8 mil empregos gerados em 1985, a grande empresa perfazia mais de 5 mil empregos. Em 2010, dos quase 18 mil empregos, apenas perto de 3 mil eram gerados na grande empresa (Tabela 25).

Tabela 25. Emprego gerado por tipo de estabelecimento têxtil em Brusque

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
De 1 a 4 empregados	94	281	450	574	777	901
De 5 a 9 empregados	106	263	354	645	882	1.090
De 10 a 19 empregados	214	519	511	941	1.118	1.417
De 20 a 49 empregados	589	607	1.018	1.547	2.482	2.883
De 50 a 99 empregados	458	493	821	1.337	1.526	1.967
De 100 a 249 empregados	1.128	1.622	1.604	1.910	3.329	2.551
De 250 a 499 empregados	320	1.199	725	796	1.659	4.013
De 500 a 999 empregados	2.271	1.527	1.445	1.412	1.846	3.024
1000 ou Mais empregados	2.754	2.337	2.584	1.320	1.333	0
Total	7.934	8.848	9.512	10.482	14.952	17.846
Participação da grande empresa no total	63,34%	43,67%	42,36%	26,06%	21,26%	16,94%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

Enfim, pode-se argumentar que, em 1985 a grande empresa representava cerca de 8% dos estabelecimentos têxteis de Blumenau e respondia por um universo grande do emprego: 85% da mão de obra. Em 2010, passou a representar somente 1% do total de estabelecimentos e gerava 44,64% do emprego têxtil local. Em Brusque, a grande empresa representava em 1985 perto de 5% dos estabelecimentos têxteis e quase 65% dos empregos têxteis. Em 2010, passou a ser menos de 1% do total de empresas e respondia por apenas 16,94% da mão de obra têxtil local.

Em parte, a perda de importância relativa da grande empresa se deu pelo aumento das empresas de outro porte, as pequenas e médias, uma questão que tem a ver com a própria distribuição das atividades das grandes empresas: uso da terceirização de parte da produção em empresas de menor porte, que acabam funcionando como empresas-satélites da maior. Isso faz sentido quando se observa que as empresas de menor porte estiveram em grande expansão principalmente a partir dos anos 1990 (período de forte terceirização produtiva), uma tendência não só na região, bem como no Estado e no país (Tabelas 13,14, 15 e 16, Anexo Estatístico).

Outro aspecto importante para entender a menor importância da grande empresa é que também há compra ou falência de grandes grupos, como a falência da Sul Fabril, compra da Artex pela Coteminas, compra da Maju pela Marisol - todas realizadas nos anos 1990 -, e ainda desdobramentos da crise nos anos 2000, com diversas empresas entrando em processo de recuperação judicial (antiga concordata), como será discutido mais adiante nesta pesquisa.

Os dados de Blumenau e Brusque não diferem do que ocorreu nos últimos anos no setor têxtil do Estado de Santa Catarina como um todo e de uma análise do setor têxtil em termos nacionais: também nesses dois casos há um recuo significativo na importância da grande empresa como geradora de empregos e no número de estabelecimentos de grande porte em relação aos demais.

Em número de estabelecimentos, nos dados de Santa Catarina, ela representava perto de 4% de todas as empresas têxteis existentes em 1985 e detinha uma participação próxima a 65% do emprego têxtil, em 1985. Em 2010, contudo, a grande empresa encolhe para 0,40% das empresas têxteis e passa a representar 24% do emprego deste ramo (Tabelas 13 e 15, Anexo Estatístico).

No Brasil, a grande empresa têxtil detinha uma participação de 1,20% das empresas têxteis do Estado e uma fatia de 37% no emprego têxtil, em 1985. Contudo, sua representatividade cai para 0,24% do total de empresas e para 17% do emprego têxtil em 2010 (Tabelas 14 e 16, Anexo Estatístico).

A diferença que merece ressalva é que, no caso dos dados do país, a grande empresa têxtil teve uma participação, mesmo nos anos 1980, menos significativa do que no Estado de Santa Catarina e nas cidades de Blumenau e Brusque à mesma época. Isto é, não foi representativa de mais da metade dos empregos têxteis no país, como foi no Estado e nas cidades catarinenses em questão. Portanto, desde os anos 1980, já não era a principal geradora de emprego, perdendo para pequenas e médias empresas. Isto quer dizer que a transformação no ramo têxtil em Santa Catarina neste sentido foi maior nos anos mais recentes.

Contudo, assim como hoje ocorre na região deste estudo, no Brasil também fica evidente que existe uma maior concentração de estabelecimentos têxteis de pequeno e médio porte, com avanço destes nos anos 1990 especialmente (Tabela 14 e 16, Anexo Estatístico).

Os dados sobre faixa de remuneração média indicam que o emprego têxtil – em sua maioria – concentrou-se entre 1 e 4 salários mínimos desde os anos 1985 a 2010 em Blumenau e Brusque (Tabelas 26 e 27).

Tabela 26. Distribuição dos trabalhadores por faixa de remuneração média nas empresas têxteis em Blumenau

Faixa Salarial	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Até 0,50	3	1	8	19	38	59
0,51 a 1,00	141	45	30	51	116	399
1,01 a 2,00	7.461	528	153	5.193	10.935	14.808
2,01 a 3,00	8.279	2.652	3.219	6.978	7.542	9.221
3,01 a 4,00	4.880	5.982	5.428	4.096	3.445	2.641
4,01 a 5,00	2.137	6.195	5.907	2.205	1.585	1.120
5,01 a 7,00	1.746	4.273	5.683	1.942	1.120	859
7,01 a 10,00	836	2.019	2.605	866	596	375
10,01 a 15,00	386	1.067	1.261	444	274	195
15,01 a 20,00	151	282	400	152	105	65
Mais de 20,00	310	482	575	189	141	85
Não classificados	257	260	255	143	529	1358
Total	26.587	23.786	25.524	22.278	26.426	31.185

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

Tabela 27. Distribuição dos trabalhadores por faixa de remuneração média nas empresas têxteis em Brusque

Faixa Salarial	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Até 0,50	1	1	0	8	6	16
0,51 a 1,00	178	17	17	56	63	100
1,01 a 2,00	3.571	93	167	1.727	5.363	6.909
2,01 a 3,00	1.651	1.721	1.936	3.160	4.541	5.864
3,01 a 4,00	898	1.912	2.076	2.172	2.348	2.287
4,01 a 5,00	509	1.367	1.671	1.408	1.189	852
5,01 a 7,00	567	1.794	1.927	1.140	774	516
7,01 a 10,00	255	1.152	977	472	326	187
10,01 a 15,00	114	448	400	182	107	49
15,01 a 20,00	47	117	120	60	25	17
Mais de 20,00	84	147	155	49	35	18
Não classificados	59	79	66	48	175	1031
Total	7.934	8.848	9.512	10.482	14.952	17.846

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Rais.

Não houve, portanto, alterações significativas, mantendo-se estável a média salarial do setor (Tabelas 26 e 27). Mas dentre as cidades, contudo, vale ressaltar, há diferenças no volume

de trabalhadores que estão em uma faixa ou em outra, ainda que a concentração fique entre 1 e 4 salários.

Em Blumenau, por exemplo, há um crescimento expressivo das pessoas que ganham entre 1 e 2 salários. Observa-se entre 1985 e 2010 que há aumento de 98% no número de trabalhadores que recebem entre 1 e 2 salários. Ao mesmo tempo, recua em 45% os trabalhadores que recebem entre 3,01 a 4 salários. A fatia dos que ganham entre 2,01 e 3 cresceu num patamar pequeno, de 11% (Tabelas 26 e 27).

Esse movimento, de acordo com o sindicato têxtil laboral (Sintrafite), tem relação com um achatamento salarial. As empresas, neste período de crise, demitiam trabalhadores mais antigos e que ganhavam mais e contratavam outro para a mesma função pelo piso salarial (JURGENFELD, 2009).

Em Brusque, nas categorias salariais em questão há sempre crescimento entre 1985 e 2010. O mais expressivo ocorre na faixa entre 2,01 até 4 salários (Tabela 27). O mesmo quadro é verificado no Estado (Tabela 17, Anexo Estatístico).

Já os dados da faixa salarial do setor têxtil no Brasil indicam uma situação mais similar a Blumenau. Há o dobro de trabalhadores na pior faixa salarial, entre 1 e 2 salários entre os anos de 1985 e 2010. De outro lado, há uma queda em salários maiores, indicando também um achatamento salarial (Tabela 18, Anexo Estatístico).

4.5.3 A produção têxtil e o Valor da Transformação Industrial (VTI) do Estado

A produção têxtil do Estado de Santa Catarina medida pelo Valor de Transformação Industrial (VTI) de forma relativa reflete em parte a situação de Brusque e Blumenau. Como visto até aqui, não são apenas esses dois municípios que são produtores de têxteis no Estado. No entanto, dada a importância dessas duas localidades, uma análise do VTI têxtil, mesmo que seja um dado estadual, indica em alguma medida o que ocorre nesses locais.

O VTI corresponde à diferença entre o Valor Bruto da Produção Industrial (VBPI) e o custo das operações industriais, sendo uma medida de valor da produção “líquida”, por assim dizer.

O VTI da indústria de transformação em Santa Catarina veio em tendência de queda numa linha histórica entre 1996-2009 (únicos anos disponíveis, medidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE), apesar de alguns momentos de melhora.

A indústria de transformação detinha uma participação de 98,4% no VTI total do Estado em 1996. A fabricação têxtil correspondia a 10,6% da indústria de transformação enquanto a confecção detinha uma fatia de 11,07% em 1996. O ano de 2005 merece destaque porque foi quando houve o pior momento para a fabricação têxtil, que passou a ter uma participação de 7,1%. Já para a confecção, o pior ano foi 2003, quando sua fatia caiu para 6,69% da indústria de transformação catarinense (Tabela 19, Anexo Estatístico).

Em 2009, último ano com dados disponíveis, a indústria de transformação catarinense passou a representar 98,2% do VTI do Estado. Deste total, a fabricação têxtil ficou em 8,52% enquanto a confecção detinha com 10,19%. Houve, portanto, alguma reação no último ano na comparação com o ano de 2005, mas ainda distante do desempenho de 1996 (Tabela 19, Anexo estatístico).

O comportamento apresentado na tendência de recuo do VTI catarinense não difere muito do VTI nacional, ainda que o nacional apresente queda ainda mais significativa.

A indústria de transformação brasileira representava 97,77% do VTI total do país em 1996. Em 2009, sua participação caiu para 90,1%, apresentando, portanto, uma queda de 7,6 pontos percentuais. A fabricação de têxteis detinha uma participação de 3,26% na indústria de transformação nacional em 1996, mas esta caiu para 1,85% em 2009. Já a confecção, nesta mesma comparação, saiu de 2,3% para 1,84% (Tabela 20, Anexo Estatístico).

À esteira do processo de avanço da financeirização e da criação de novos espaços para acumulação, houve, portanto, redução do emprego têxtil regional. Também se verificou a menor importância relativa da produção têxtil no Estado, o que muito diz sobre Blumenau e Brusque. Esses aspectos contribuem para entender a perda de dinamismo do setor têxtil desta região.

Na seção a seguir, aborda-se um outro reflexo de tais transformações: a desvalorização de ativos locais.

4.5.4 A recuperação judicial, a falência de grandes grupos têxteis e os processos de aquisição/fusão

Apesar de algumas empresas do Vale do Itajaí terem crescido, seguindo os desdobramentos da nova ordem global – com financeirização e aumento da produção flexível – este movimento não envolveu todas as firmas. A grande massa - como mostram as mudanças a partir dos anos 1990 - ficou à margem deste processo: ou foram adquiridas por outras maiores ou faliram ou entraram com pedido de recuperação judicial (a nova versão da antiga concordata) para não terem sua falência decretada. Vale lembrar que essa descrição em nada lembra o que ocorria com essas empresas nos áureos anos 1970 e boa parte dos anos 1980.

No início dos anos 1990, no ramo de vestuário, a Mafisa, para não quebrar, foi adquirida pela Hering. A Hering já tinha uma participação nesta empresa, de 25%. A Marisol, sediada em Jaraguá do Sul, adquiriria em 1995 a Maju e depois, em 2002, optaria pelo seu fechamento (SIEBERT, 2006).

Já no ramo de cama, mesa e banho, a Teka comprava também uma empresa da região vizinha chamada Malharia Indaial, localizada na cidade de Indaial. A Teka também dava passos em SP: adquiriu em 1995 a empresa Texcolor, de Sumaré, interior de São Paulo, para tinturaria e estampanaria.

A Artex, que já havia incorporado as operações da sua vizinha Empresa Industrial Garcia em 1974, vinha surpreendendo no início dos anos 1990 com aquisições de grande monta: ela adquiria empresas na Argentina, São Paulo (caso da divisão Lar da empresa Moinhos Santista) e na Paraíba.

Em meados dos anos 1990, as empresas do Vale do Itajaí também passaram a ser, contudo, alvo de outras maiores, e de fora da região. Ou seja, de agentes ativos dos anos 1970 e 1980, algumas viraram alvo (agentes passivos) dos processos de fusão e aquisição 10 anos depois.

A aquisição mais expressiva dos anos 1990 foi justamente a compra da Artex pela Coteminas (de Minas Gerais), inaugurando a entrada de investidores de fora na área têxtil do Vale do Itajaí e transferindo o centro de decisão desta empresa para fora de Santa Catarina.

A situação financeira da Artex se deteriorou em pouco tempo, sendo a associação com a Coteminas uma saída. Houve primeiro uma *joint venture* de 50% da subsidiária da Artex chamada Toália. Além disso, a Artex licenciou as marcas Artex, Calfat, Garcia e Santista, no

Brasil, e as marcas Arco-íris e Fantasia na Argentina. No momento desta transação, a Artex era controlada pelo grupo financeiro Garantia (“Artex cria 1300 novos empregos com expansão, jornal de Santa Catarina, 13 de abril de 1995, p. 7A; “Artex se associa à Coteminas, jornal de Santa Catarina, 01 de outubro de 1997, p. 09A).

A venda total da Artex ocorreu em 1997, transformando a Coteminas em fabricante de felpudos. Antes, esta era uma empresa apenas de tecidos e produtora de algodão.

Nesta mesma toada, outra operação relevante foi a compra da Cremer pela instituição financeira Merrill Lynch. O processo de compra da Cremer foi bem complexo: envolveu primeiro a venda para um investidor chamado José Fagundes. Depois, houve venda para esta instituição financeira americana¹²⁶, que mudou toda a gestão e, em seguida, se retirou da operação, passando mais recentemente esta empresa ao comando do fundo de investimentos Tarpon.

Aquelas que não foram alvo de compra e estavam em uma situação frágil, começaram um movimento de falência ou de pedidos de recuperação judicial. A primeira crise grave dentre os grandes grupos têxteis e que percorreu esta direção foi a Sul Fabril, cuja autofalência foi decretada em 1999. Seus problemas eram verificados, contudo, anos antes, desde 1996, conforme trecho abaixo:

[a crise iniciou] quando o mercado foi aberto e aumentou sua concorrência [...] e se agravou em 1997 quando a empresa parou de depositar o FGTS e 50% das ações foram vendidas para a norte-americana Meridel [...]. Em 1999, a empresa deu sinais de que a situação estava piorando ao atrasar a folha de pagamento. (“Sul Fabril pede autofalência, jornal de Santa Catarina, 18 de setembro de 1999, p. 08A).

A Sul Fabril durante anos foi, juntamente com a Hering Têxtil, uma das maiores fabricantes de malha do país, ultrapassando a marca de mais 4 mil empregados nos tempos mais gloriosos do setor, entre os anos 1970 e início dos anos 1980. (“Decretada autofalência da Sul Fabril pela Justiça, Jornal A Notícia, 18 de setembro de 1999, p. A10).

Entre os anos de 2010 e início de 2012, uma nova onda de recuperação judicial ocorreu na região. As maiores empresas têxteis da região de Brusque entraram com este pedido na justiça.

¹²⁶ A venda da Cremer a investidores de fora do país foi uma das raras exceções de compra de estrangeiros dentro do setor têxtil nacional. Em geral, este setor não foi alvo maciço de compra por estrangeiros, diferentemente do que ocorreu no setor de alimentos brasileiro, por exemplo.

Dentre elas, estavam: Buettner, Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, a Schlösser, Jovitex (dentre essas, a única empresa de capital fechado) e Teka (“Teka pede recuperação judicial”, jornal Valor Econômico, edição online, 26 de outubro de 2012. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/2882066/teka-pede-recuperacao-judicial>).

Para algumas pessoas do setor, essas empresas estavam indo mal há anos e esperaram alguma “justificativa boa” para entrar com a recuperação, buscando uma alternativa para comunicar a situação aos acionistas e à sociedade em geral, uma vez que quase todas possuíam capital aberto.

As empresas que pediram recuperação judicial, no entanto, preferiram vincular o processo também a aspectos negativos de anos mais recentes, ainda que também reconhecessem (numa escala visivelmente menor) sua situação financeira frágil há mais tempo, desde os anos 1990.

A justificativa da Buettner serve como exemplo pois foi repetida em dois outros processos de recuperação judicial, o da Schlösser e o da Jovitex. Conforme documento da recuperação judicial da Buettner, os motivos para tal atitude foram:

(i) redução do faturamento em função da concorrência externa; (ii) dificuldade de adaptação do custo fixo à nova realidade mercadológica; (iii) corrosão do capital próprio em decorrência do acúmulo de resultados econômicos negativos e conseqüente aumento do endividamento e redução da capacidade de pagamento; (iv) impossibilidade de acesso a fontes de financiamento de baixo custo, pela ausência de crédito; e (v) alta do preço do algodão e a crise do setor têxtil (documento da recuperação judicial da Schlösser, da Buettner e da Jovitex. Disponível em: www.gilsonsgrott.com.br).

Fica claro pelo trecho acima a importância do capital financeiro, que permeia todos os cinco itens citados na justificativa da empresa. Ora, é o capital financeiro (especulativo) que levou ao pico de preços histórico da commodity algodão. Também é ele que está por trás do novo ambiente de concorrência. E é pela falta dele que a empresa não tem acesso a fontes de financiamento e não consegue honrar compromissos.

O documento da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux adiciona outros elementos, ainda que também fique notório o grande papel do capital financeiro. Não por acaso, as justificativas para a recuperação judicial são dadas, dentre outras, ao alto custo do dinheiro de *factorings*, conforme trecho a seguir:

Alguns fatores pontuais foram cruciais para impedir o desenvolvimento e a continuidade da prosperidade da Fábrica de Tecidos Carlos Renaux S/A, tais como a concorrência desleal com produtos asiáticos juntamente com a desvalorização do dólar, a retração do mercado mundial a partir de 2008, a política protecionista da Argentina e, mais recentemente, a supervalorização do algodão e a crise na Europa e Estados Unidos [...] Todos esses fatos acumulados ao longo do tempo implicaram no esgotamento das reservas financeiras da requerente, fazendo com que esta buscasse o capital necessário junto às instituições financeiras, fundos e *factorings*, implicando deste modo, na criação de nova despesa que impactou, diretamente, no custo do produto, o pagamento de juros. Assim agindo, a integralidade dos títulos decorrentes do faturamento da requerente vem sendo, sistematicamente descontado em bancos, fundos e *factorings*, implicando no desconto, em média, do percentual de 9% do valor de face do título, tendo em vista o prazo médio de faturamento em 60/90 dias. (documento da recuperação judicial da Carlos Renaux. Disponível em: www.gilsonsgrott.com.br).

Outro elemento relevante foi o poder do capital financeiro em alguns processos de recuperação no âmbito judicial.

A recuperação da Buettner constituiu-se emblemática neste sentido. Ela, por exemplo, não foi aprovada por todos os credores; os que se posicionaram contrários foram justamente credores do mercado financeiro, como a Fundação Celos, que representa recursos da previdência de funcionários da Celesc (empresa estadual de energia), e a Previ, fundo de pensão dos funcionários do Banco do Brasil. Ao contestarem a recuperação, a Buettner teve sua falência decretada (“Buettner tenta reverter falência decretada em SC, jornal Valor Econômico, 08 de março de 2012, s/p).

Com essa “estratégia da não-aprovação”, esses credores, que possuem garantia real (móveis e equipamentos), almejavam ter seus recursos mais rapidamente recuperados. Em caso de colapso da empresa, estes possuem prioridade para receber o que lhes é devido. Para estes investidores, o mais importante era ter assegurado a devolução dos seus investimentos e a falência seria um caminho mais fácil de isso ocorrer, por isso votaram contra a recuperação. A questão envolveu diversos processos judiciais – ora com ganho para um lado, ora com ganho para outro lado ao longo de 2012.

No caso da Teka – cuja recuperação judicial foi protocolada na justiça em outubro de 2012 –, também se verificou a grande importância do capital financeiro.

A direção da empresa informou como justificativa para a recuperação o fato de que não conseguiu captar em uma operação financeira na bolsa de valores os recursos necessários para ter capital de giro (“Teka pede recuperação judicial”, jornal Valor Econômico, edição online, 26 de outubro de 2012. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/2882066/teka-pede-recuperacao-judicial>).

Com um alto volume de dívidas, perto de R\$ 500 milhões, preferiu pedir a recuperação judicial a ter sua falência decretada por algum credor. Mas a situação financeira da empresa já era complicada desde o início dos anos 2000, tendo apenas se agravado nos anos mais recentes.

Os planos de recuperação não significam que as empresas tentarão voltar a ser o que eram. A Schlösser, por exemplo, pretende criar uma empresa imobiliária para administrar compra e venda de imóveis que possui na região. A Jovitex, por sua vez, planeja se tornar uma faccionista, ou seja, prestadora de serviços para outras empresas têxteis da região. Esse movimento merece atenção porque representa uma forma de sobrevivência via capital mercantil.

A reflexão de Harvey (2004) no livro “The new imperialism” faz sentido para o entendimento deste processo de destruição no Vale do Itajaí, quando este autor afirma que o movimento espacial do capital em busca da continuidade do seu processo de acumulação procurará sempre novas áreas, até chegar a um determinado momento em que esta expansão chegará num limite e significará destruir o que foi construído:

[...] capitalism perpetually seeks to create geographical landscape to facilitate its activities at one point in time only have to destroy it and build a wholly different landscape at a later point in time to accommodate its perpetual thirst for endless capital accumulation. Thus is the history of creative destruction written into the landscape of the actual historical geography of capital accumulation (HARVEY, 2004, p. 101).¹²⁷

Este mesmo autor, como já colocado na introdução desta pesquisa, destaca que o sistema criará dessa forma condições apropriadas para sua renovação, mesmo que a um custo social, como é o caso das falências e colapsos financeiros.

¹²⁷ Em tradução feita pela autora: “O capitalismo eternamente procurará criar novas paisagens geográficas para facilitar suas atividades até chegar num momento em que terá que apenas destruí-las e construir uma paisagem totalmente diferente desta para acomodar sua perpétua sede por acumulação de capital infinita. Assim é a história da destruição criativa escrita na geografia histórica da acumulação de capital”.

Conclusão

A financeirização adentrou praticamente todas as grandes empresas têxteis de Santa Catarina, a partir da abertura de capital em Bolsa de Valores. Mas algumas se inseriram mais fortemente neste processo, abrindo seu capital para que fundos participassem como acionistas no seu capital social, e em alguns casos passassem a ser majoritários. Outras resistiram um pouco mais. Na observação dos diferentes grupos, verifica-se que o ritmo da financeirização é distinto, mas a tendência está presente.

A financeirização levou a operação produtiva a ser quase tão flexível quanto as operações financeiras.

A flexibilidade produtiva se deu pela redução da produção própria pelas fabricantes e ampliação da terceirização de boa parte da produção em diferentes lugares do mundo. Já a “flexibilização” financeira é vista pelo uso cada vez maior da bolsa, de direcionamentos para aumento da participação de novos sócios via Novo Mercado e uso de instrumentos especulativos, como derivativos que representam claramente um mecanismo do tipo D-D’. O capital financeiro que na origem dessas representava um capital para alavancar os negócios, por meio de operações de financiamento para o processo produtivo, agora passam, em alguns casos, a ser o negócio também por si mesmo dos grupos manufatureiros.

Também se observa que em vários grupos o aumento do capital financeiro significou uma mudança no poder de mando das empresas, saindo famílias-fundadoras para que novos gestores do “mercado” financeiro ocupem os seus lugares. Em outros, há ainda famílias no controle, mas nota-se o poder de fogo dos novos sócios representantes do capital financeiro.

Em termos de mudanças espaciais, estas envolveram, primeiramente, a busca de novas áreas na própria hinterlândia. Depois, outras áreas no país para produção, revisitando um Nordeste onde haviam já estado mais timidamente.

Aos poucos e em um movimento aparentemente sem volta, as empresas estão se desvinculando de forma acentuada de sua região de origem (o Vale do Itajaí). Criam novos vínculos com outras áreas geográficas, como a região Nordeste e o Centro-Oeste do país. Reproduzem nessas “novas” localidades a mesma lógica das relações de produção que possuem em Santa Catarina. Em todas essas novas áreas, elas influenciam as relações sociais não em uma

cidade, mas sim em grandes áreas. O exemplo da Hering em Goiás é emblemático, pois ela já produz em 4 municípios diferentes deste Estado, por meio da terceirização da sua produção.

Ao mesmo tempo que se expandem pelo país, há um avanço espacial que chega até mesmo a outras partes do globo, com as empresas apropriando-se da produção terceirizada na Ásia.

O capital financeiro não foi o único meio para o aumento da acumulação nesta etapa mais moderna do capitalismo. Ele vem acompanhado também de um “novo” capital comercial, com abertura de lojas próprias e franquias, ampliando assim também sua presença espacial.

Esse tipo de operação passou a ser tão ou mais importante nas empresas quanto a produção industrial flexível. Com o capital comercial, algumas avançaram também no domínio da circulação do capital. Unindo a produção terceirizada e a importância maior das operações comerciais, as empresas ficaram com uma “estrutura mais leve” e facilitaram sua mobilidade pelo espaço, já que passaram a ter menos capital fixo e imobilizado. As franquias são um exemplo concreto disso, cujos recursos para abertura de unidades dependem de terceiros que usam sua marca e não de recursos imobilizados pela empresa produtiva em si.

À esteira do processo de avanço da financeirização e da criação de novos espaços que permitissem intensificação da acumulação, um rastro de destruição foi deixado no Vale do Itajaí pelo próprio movimento expansivo do capital. Há redução significativa no emprego têxtil de Blumenau e Brusque. Em parte, há realocização para outros municípios, mas em grande medida há uma preferência por terceirizar a produção em locais mais atrativos, mesmo que longínquos como Nordeste, Centro-Oeste ou Ásia.

A abertura econômica aliada às políticas neoliberais impetradas no país entre o fim dos anos 1980 e, sobretudo, a partir da década de 1990 tiveram um forte impacto negativo sobre o setor têxtil de Blumenau e Brusque, afetando as grandes empresas, que são objeto desta pesquisa.

Ao longo deste período, constatou-se redução do emprego têxtil regional, o encolhimento da importância das grandes empresas têxteis em termos de geração de emprego e renda e a menor importância relativa da produção têxtil no Estado de Santa Catarina por meio do Valor de Transformação Industrial (VTI) - ainda que o VTI sinalize alguma melhora em 2009, mas sem recuperação dos números de 1996. Somado a isso, também se constatou uma inversão na balança comercial têxtil de Santa Catarina, com déficit comercial a partir de 2006, com um aumento ainda mais significativo nos anos mais recentes de 2010 e 2011.

Esses aspectos ajudam a entender a perda de dinamismo do setor têxtil e também sua contribuição à desindustrialização relativa da região, do Estado e do país.

A crise evidenciada no setor fez com que diversas empresas têxteis que chegaram a ser grandes grupos no Vale do Itajaí fossem compradas ou tivessem sua falência decretada ou pedissem recuperação judicial para não ter a sua falência decretada. Artex, Sul Fabril, Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, Buettner, Schlosser e, mais recentemente, a Teka são nomes que fizeram parte desses processos.

Há, portanto, uma dupla face do capital da grande empresa: ele tem um papel relevante na produção de um espaço social, organizando toda uma nova divisão regional do trabalho e inserindo uma região dentro do processo dinâmico de acumulação (com um determinado papel), e tem também o poder de alterar esta paisagem quando decide deixar este local. Assim, ao se mover e construir novos espaços mais interessantes para sua valorização, deixa como sobra no local que não mais lhe serve a destruição e a desvalorização de ativos. E é com esta nova realidade que a região passa a ter de lidar.

As famílias-fundadoras de alguma maneira tentam sair ilesas desse processo de “falência” de um setor indo para outros, de forma a conservar parte do seu patrimônio como exemplificou-se neste capítulo com a recuperação judicial da Schlosser, que criará uma empresa imobiliária, um ramo conhecido nos últimos anos pela sua forte valorização e pelos seus processos especulativos/ rentistas do tipo D-D’.

Considerações finais

O Vale do Itajaí estudado nesta pesquisa a partir das cidades de Blumenau e Brusque tem sua história marcada pelos desdobramentos do setor têxtil, em especial da grande empresa que ali se formou. Analisaram-se mudanças importantes que ocorreram com esses grandes grupos a partir, principalmente, da ruptura do padrão de acumulação e da exacerbação da financeirização no pós-1970, com impactos sobre o padrão de concorrência do setor têxtil, transformando assim as frações de capital das grandes empresas da região e sua forma de produção e reprodução, com repercussões sobre a região em questão.

A financeirização mundial, marcada pelos processos de globalização, com profundas mudanças relacionadas à desterritorialização do capital, permeou alterações nos grandes grupos têxteis deste local. Essas vão desde realocização de unidades para fora da região de origem, em busca de custos mais baixos de reprodução do capital à flexibilização do trabalho via terceirização produtiva, além de alterações societárias, que inclui avanço das fatias do capital comercial e do capital financeiro na composição acionária dos grandes grupos, e uma nova forma de operar, que aumenta a importância do capital mercantil comercial em detrimento ao capital industrial.

Esta pesquisa iniciou discutindo as origens deste capital têxtil, tentando mostrar os principais elementos que condicionaram a formação das classes sociais nesta região, e, conseqüentemente, os determinantes centrais para a criação de um setor têxtil de relevância nacional.

Foram evidenciados aspectos internos e externos que se combinaram naquela formação socioeconômica, pois embora ela deva ser vista nas suas particularidades, está sempre inter-relacionada com seu Estado, seu país e com os desdobramentos do capitalismo histórico mundial.

Tratava-se de uma região de colonização alemã, inicialmente isolada de outros núcleos de povoamento de Santa Catarina, com certa homogeneidade no tipo de cidadão que se estabelecia em termos étnicos. Guardava relação intensa com a Alemanha, o que lhe permitia financiamento de obras e ajuda às empresas, bem como intercâmbio de conhecimento técnico e de pessoas. Por experiência prévia na Alemanha que vivia a Revolução Industrial, esses imigrantes estabeleceram neste local uma forma de organização social que contemplava, desde seu início (1850 em Blumenau e 1860 em Brusque), o pagamento de salários para trabalhadores. Estes eram

imigrantes que chegavam sem grandes recursos e trabalhavam para terceiros. O pagamento de salários a diferenciava de boa parte do resto do Brasil que neste mesmo período ainda vivia o sistema escravista.

Essa região estabeleceu logo em sua origem uma organização espacial parecida ao que havia em algumas regiões da Alemanha, com uma divisão de terras em minifúndios, que eram traçados tendo o núcleo colonial como área central e não uma igreja, como era comum nas cidades de colonização portuguesa no Brasil. As pequenas propriedades representavam diferenciais em relação à boa parte do território nacional constituída por latifúndios monocultores (com raras exceções como parte do Rio Grande do Sul, do Paraná e Espírito Santo).

Não que os pequenos lotes significariam que ali se estabeleceria uma sociedade de iguais, mas foram importantes para diversos desdobramentos históricos. Por serem terras pequenas (de 20 a 30 hectares), nas quais se realizava policultivo, ocorria desgaste natural do solo em poucos anos. Assim, a terra em pequenos lotes acabou servindo de impulso para o estabelecimento da indústria, dada a sua fraqueza para se perpetuar como fonte de renda para as famílias com o passar dos anos.

Por outro lado, essa pequena propriedade permitiu que vários colonos, principalmente no início da colonização, conseguissem tirar algum sustento das terras próprias e algum excedente agrícola comercializável. Esse excedente foi importante para ascender uma outra classe, a dos comerciantes, que eram donos de vendas, e realizavam o comércio desse excedente, atuando como intermediários. Com o tempo, os vendeiros se tornavam controladores da vida econômica, bem como da vida política e parte da vida social porque a venda passou a ser o contato daquela região com o resto do mundo. Os colonos, por sua vez, com alguns recursos resultantes da venda do excedente, se tornavam o primeiro mercado consumidor para a indústria que ali se criaria.

Uma distinção social de classes logo se estabeleceria, formando uma classe detentora de meios para reprodução de sua vida e outra sem meios próprios suficientes para isso. Em parte, a estratificação social pode ser notada desde o processo de imigração. Primeiro pelo estabelecimento de imigrantes na colônia em regiões diferenciadas (mais próximos ou mais distantes do centro) de Blumenau e Brusque de acordo com função/ofício que desempenhavam. Depois, porque o capital e o conhecimento técnico que alguns traziam da Alemanha também os diferenciavam em relação aos demais, que aportavam sem capital e sem conhecimento. Os com mais capital – ainda que não haja relatos de que seriam de grande monta – geralmente abriam

vendas. Os com pouco ou quase sem capital, por sua vez, iam viver da agricultura ou trabalhar para os demais por salários.

Os vendeiros acabaram tomando a iniciativa de constituição das primeiras empresas naquela região em 1880, até porque tinham mais condições para isso dado o controle local que exerciam e por terem mais recursos financeiros. Em geral, eles reuniram capitais de diversas fontes – capital de colonos ou capital próprio ou de outros vendeiros – e criaram fábricas têxteis, um ramo no qual muitos imigrantes já detinham algum conhecimento prévio trazido da Alemanha.

Como argumentado nesta pesquisa, seria apropriado entender a formação do capital industrial do Vale do Itajaí, portanto, como derivado de diversas pequenas produções mercantis que deram condições para o seu desenvolvimento, em uma área em que já ficava desde o início nítida uma intensa divisão do trabalho.

A industrialização local se deu por um setor de baixa tecnologia (bens de consumo duráveis), o mesmo ramo pelo qual se iniciou a industrialização brasileira e praticamente no mesmo período histórico, portanto, não havendo nascido para abastecer outras áreas do país e sim inicialmente para abastecimento local. Posteriormente, há avanço para outras áreas e o Sudeste, de fato, se torna seu principal mercado consumidor.

Em Blumenau e Brusque, as empresas têxteis nasceram pequenas e muitas delas se tornaram grandes empresas nacionais. A origem dos grupos se dava com poucos teares, pouco capital e empregando muitas vezes apenas membros da família do imigrante, em fabriquetas muitas vezes improvisadas em fundos de estabelecimentos comerciais, como foi o caso relatado da origem da Hering. Reuniu-se, com raras exceções, capital essencialmente regional na formação dessa indústria, ainda que não possa ser menosprezada a ajuda de bancos da Alemanha com crédito para tais empresas nos anos subsequentes ao seu nascimento ou durante crise, como retratado.

Com o passar dos anos, contudo, iniciar pequeno não impediu que essa região ficasse conhecida por abrigar alguns dos maiores grupos têxteis do país, como constatado pelo *ranking* das maiores empresas brasileiras do início dos anos 1980 da Revista Balanço Anual.

Como mostrado, todos os grandes grupos foram criados antes dos anos 1960 e todos originaram-se como pequenas empresas familiares: Hering, Karsten, Teka, Buettner, Schlösser, Dudalina, Altenburg, Fábrica de Tecidos Carlos Renaux, Renauxview e Cremer.

Além dessa característica de pequenos que se tornam grandes nacionalmente, há a pluralidade de capitais na sua origem, não podendo ser creditado apenas ao capital comercial ou somente ao capital artesanal a formação da indústria têxtil de Blumenau e Brusque.

Seu processo de acumulação – assim como todos os processos de acumulação no capitalismo - ocorreu por meio da concentração e centralização de capital e se acelera após a Segunda Guerra Mundial.

Em termos de centralização, observou-se que essa indústria têxtil sediada em Brusque e Blumenau deu origem a outras empresas têxteis e empresas de outros setores industriais regionais, além de adentrar o setor agrário (madeireiro, papel e celulose) e se unir na criação dos primeiros bancos locais, com destaque para o Banco INCO, que nos anos 1960 foi comprado pelo Banco Bradesco, um dos principais grupos financeiros privados do país. Em termos de concentração, ela vai se apropriar dos imigrantes que viviam da terra (que aos poucos será pouca para prover o sustento de toda a família), mas que passarão a ser “colonos-operários”: parte do tempo se dedicarão ao trabalho nas fábricas nascentes e parte do tempo à lavoura. Serão pessoas que receberão o salário da indústria, mas não deixarão a terra que será importante para complemento do sustento.

Nos anos 1960 e 1970 era comum essas empresas crescerem ao desbravar novos setores, para se tornar grandes grupos, até mesmo “inchados”, nos quais se perdia sua *expertise* – afinal, não se consegue ser muito bom em tudo. Nos anos 1970, elas iniciam, inclusive, um processo de avanço para soja e algodão, adentrando etapas para trás na cadeia produtiva do segmento (ou centralizando ainda mais a produção). Havia o foco em ganho de escala e poder econômico.

Neste mesmo período, começam também a desbravar o amplo mercado consumidor do Sudeste, cativo para sua produção especialmente pela substituição de importação nacional que se deu pela Segunda Guerra Mundial. Deve-se ressaltar, contudo, que o espaço que essas empresas encontraram no Sudeste também teve relação com o tipo de produção que faziam. São poucos os locais no país que tinham a produção confeccionada de malharia encontrada em Santa Catarina. Além disso, eram raras as produções de felpudos no país e ali se consolidou um amplo setor de empresas especializadas em cama, mesa e banho. Além disso, empresas como a Buettner, que trabalhavam com tule, por exemplo, demoraram a ter seu primeiro concorrente no país. Havia uma dificuldade técnica neste tipo de produção e não havia escala para tratar disso em outros locais do país.

A partir dos anos 1970, assim como ocorria em outros setores, o têxtil nacional também passou a buscar mercados no exterior via exportações. As empresas de Santa Catarina se tornaram algumas das maiores exportadoras nacionais do segmento, especialmente as empresas de cama, mesa e banho. Também perfaziam nesta época o caminho de abertura de capital em bolsa de valores, como forma alternativa de capitalização.

Após 1973, quando ocorre o rompimento do padrão de acumulação (dólar) e há mudanças nos padrões de concorrência de diversos setores, não mais ocorre no Vale do Itajaí nascimento de novos grupos têxteis que se tornariam grandes empresas nacionais. A maioria será pequena ou média empresa (ancorada no desenvolvimento da que se tornou grande, muitas vezes nascida exclusivamente para fabricar para as maiores) e dificilmente se tornará grande grupo, com mais de 500 empregados ou ostentando mais de 1 mil trabalhadores, como era o caso de alguns grupos de grande porte.

No período conhecido pela globalização financeira e produtiva, há o avanço da financeirização das empresas, dos países, das famílias e a queda de diversas barreiras para o fluxo do capital. A financeirização significa uma alta mobilidade do capital e, justamente por isso, vem junto com uma “desterritorialidade” desenfreada, originando uma fase marcada pela repartição da produção propriamente dita pelo globo.

Essa mudança estrutural permeada pela microeletrônica e, em grande medida, capitaneada pela grande corporação capitalista mundial transformaria a indústria mundial, com suas conseqüências para indústria têxtil nacional e do Vale do Itajaí.

Essas alterações rebateriam na periferia latina, de maneira geral, em diversos aspectos. Um dos mais importantes deles: sob a forma de adesão dos países da periferia ao receituário neoliberal. Essas ideias eram promovidas pelos países centrais como se saída fosse para a crise da dívida que vivia a periferia dadas as políticas de retomada da hegemonia americana.

O Brasil aderiu a tais preceitos em 1990, quando viverá as agruras de uma abertura econômica à globalização em meio a uma valorização cambial e sem políticas de proteção ao seu setor industrial. Este estava defasado tecnologicamente para concorrer com as grandes empresas mundiais, alvoroçadas pelo mercado consumidor nacional.

Decorre deste momento a crise no setor têxtil nacional e a crise no têxtil do Vale do Itajaí, que se soma à crise do Estado nacional, que se evidenciaria ainda nos anos 1980.

Na década de 1990, todos os setores industriais nacionais passariam a ter que lidar com as mudanças nos padrões de concorrência mundial, que ocorrem na esteira da ruptura do padrão de acumulação, sendo o têxtil um dos grandes prejudicados.

Novos sócios do mercado financeiro foram então buscados pelos grandes grupos têxteis do Vale do Itajaí como saída para a crise. Tais sócios, contudo, transformarão a gestão de algumas empresas, interferindo de forma direta nos seus desdobramentos. Em outras empresas, não se pode negar, esses agentes terão a interferência indireta, mesmo enquanto sócios minoritários.

A financeirização das empresas do Vale do Itajaí caminhará de par com as mudanças na forma de produção. Seguindo um movimento já feito por grandes empresas do setor têxtil dos países centrais anos antes, os grandes grupos catarinenses vão acabar alterando não só a gestão, mas a forma de operação da empresa em si. O foco é torná-la “mais leve” em termos operacionais. Isso implicará incrementar os ativos circulantes em detrimento aos ativos fixos. A produção, em parte delas, será majoritariamente terceirizada, e serão buscados (e criados) novos espaços que melhores custos lhe ofereçam para uma produção própria, redesenhando assim a paisagem onde estavam originalmente inseridas e criando outras sob a mesma lógica. Ou seja, reproduzirão em todos os locais um sistema de produção que, especialmente, flexibiliza trabalho e prioriza capital de outros para expansão. É o que farão no Nordeste e no Centro-oeste brasileiros e na Ásia, com algumas poucas diferenciações.

Os grandes grupos do Vale do Itajaí estarão atrás de novas formas de reprodução via avanço do capital comercial, adentrando com mais ênfase a etapa de circulação do capital. Assim, formarão, em alguns casos, redes varejistas próprias e um sistema de franquias, que significará expandir-se sem que precisem também empregar capital próprio para isso. Significará também receber de volta – sob a forma de *royalties* – recursos apenas pelo uso de sua marca por terceiros. O sistema de franquias, é bom frisar, prova que sem capital uma empresa pode ter um domínio sobre um setor, sendo uma forma de apropriação bastante espoliatória.

A escala de produção própria – com o crescimento dos grupos de forma horizontal, indo para diversos setores fora do têxtil – foi, portanto, como mostrado nesta pesquisa, revista nos anos 1990, quando as grandes empresas do Vale do Itajaí voltam-se novamente seu foco somente para o têxtil. Mas esse direcionamento no têxtil não será necessariamente voltado à produção têxtil. Há interesse a partir de então, principalmente, em etapas para frente na cadeia têxtil (com

as tais lojas próprias e franquias), o que resulta em um movimento bastante distinto ao que esses grupos faziam nos anos 1970, por exemplo, quando tentavam adentrar etapas para trás. Em outras palavras, o capital comercial – que originalmente fez parte da constituição desses grupos – retomava sua importância nos anos 1990 (e ainda mais intensamente nos anos 2000), mas com uma nova “roupagem”.

Pode-se observar que, nas décadas de 1990 e 2000, o capital industrial têxtil do Vale do Itajaí se transformava, de fato, cada vez mais em capital financeiro e capital mercantil comercial, com ampliação de sua espacialidade.

Sua movimentação nesta direção acabou levando a uma regressão na importância do capital industrial têxtil na região desta pesquisa, além de reforçar o processo de desindustrialização relativa a que o país está exposto desde a segunda metade da década de 1980. Como retratado, haverá avanço de importações têxteis, redução relativa de emprego e empresas têxteis em Blumenau e Brusque, além de queda relativa de importância da indústria têxtil estadual no Valor de Transformação Industrial (VTI) total catarinense.

Ao longo da história desses grupos temos, portanto, que parte do capital mercantil originário chegou a virar capital industrial e outra parte virou capital financeiro e/ou capital comercial. Aqueles que ainda não se tornaram capital comercial mesmo em 2012 (ano de conclusão deste estudo) em grande medida estão com isso em seu radar, como demonstram os relatos de empresas como Teka, Karsten e Altenburg, que, de alguma maneira, pretendem seguir o que a Hering vem fazendo há mais tempo.

Esse processo histórico de transformações do capital das grandes empresas têxteis do Vale do Itajaí aparentemente poderia ser interpretado como uma metamorfose progressiva, pois há a impressão de que esses capitais crescem, se multiplicam, se modernizam e então viram capital financeiro e capital mercantil comercial. Mas é preciso observar que não passam a ser capital financeiro por si só: houve penetração de capital financeiro estrangeiro, via bolsa de valores e na compra de parte delas, o que mudou as formas de financiamento bem como impetrou mudanças relativas à modernização produtiva, dada pela terceirização do capital e do trabalho, com contratação de empresas menores (subcontratadas a baixos preços) e exploração de mão de obra mais barata. Sendo assim, portanto, em vez de progressivo, os desdobramentos desse capital indicam uma regressão. Ou melhor, podem ser progressivos apenas para o interesse dos

capitalistas que representam – uma vez que tentam homogeneizar sob sua lógica os locais por onde passam –, mas não para o todo da sociedade.

Ora, havia um capital industrial que cresceu até onde pôde e, pelas limitações dele próprio, cresceu horizontalmente, sem conseguir, obviamente, se manter ótimo em todos os segmentos já que sempre chegarão novos, pequenos, médios e grandes que vão concorrer com ele.

Tais grupos, com raras exceções, portanto, conseguiram dar grandes saltos até 1980, enquanto este processo de concorrência não se exacerbava. Mas, nos anos 1990, diante do novo padrão de acumulação mundial e prejudicados também pela política econômica nacional que não priorizou o setor industrial, as empresas têxteis regridem, em grande medida, de capital industrial para capital comercial. De indústrias, se tornarão “comerciantes”, em certos casos, “comerciantes” que por acaso ainda possuem uma manufatura têxtil.

Isso fica latente ao se pensar que, quando terceirizam a produção, as empresas têxteis estão atuando como intermediários comerciais, comprando e vendendo produtos prontos ou semiprontos. No setor de franquias, se tornaram meras administradoras e controladoras de negócios privados e não produtivos: não produzem nada, mas extraem lucros de seus franqueados. Quando criam empresas de distribuição e *trading* – para fazer a triangulação da produção na Ásia para venda no mercado nacional ou fora dele – também se constituem comerciantes.

Outro aspecto importante é que também não há grandes ganhos mesmo para as regiões onde passam a se instalar como novas áreas de produção, como nos casos mais recentes do Nordeste e Centro-oeste brasileiro e Ásia. Como mostrado, elas reproduzem um modelo mercantil, prioritariamente, nesses locais, passando a adquirir grande parte da produção de terceiros subcontratados. Não contribuem assim para melhora de qualidade no emprego, mas para uma reprodução do sistema exploratório vigente.

Tais mutações na produção para novas áreas e na predominância do capital mercantil comercial e financeiro ocorrem, diga-se de passagem, com as empresas ainda “consideradas ganhadoras” desse processo porque assim ainda se mantêm no jogo competitivo global, em grande medida percorrendo um movimento que é mundializado e que foi feito pelas empresas têxteis dos países centrais anteriormente, cabendo às têxteis da periferia segui-las. Mas há também aquelas que nem capital mercantil comercial ou financeiro conseguiram se tornar e entraram para a lista dos grupos que partem para recuperação judicial ou têm sua falência decretada ou são adquiridos por outras empresas maiores.

O problema da “migração” para o capital mercantil comercial e para o capital financeiro é que, embora alguns grupos se sintam “ganhadores”, estes contribuem para o desequilíbrio e desigualdades regionais, uma vez que sua composição é, essencialmente, de cunho especulativo e rentista. Não há compromissos com a região ou com a criação de emprego e investimento nesta região, mas, sobretudo, com os dividendos pagos aos acionistas, via aumento do lucro. Este deve vir de maneira sempre crescente, independentemente se proveniente de operações industriais, comerciais ou meramente financeiras, do tipo D-D’ (sem criação de valor).

No caso de Brusque e Blumenau, as conversões do capital ao longo do tempo vão distanciando-o da geração de valor de fato, especialmente no local, pois sua produção muda de mãos (terceiros), sua gestão passa a ser voltada aos dividendos dos novos sócios do mercado financeiro e ele também muda de região, para espaços que se mostram mais interessantes em custos. Há um descolamento deste capital da sua região de origem; uma perda de vínculos. Estar hoje nesta região, aliás, já pouco importa a essas empresas. Há outras áreas que concorrem com ela em melhores condições de reprodução da mais-valia, inclusive.

Mas, paradoxalmente, será este “novo” capital metamorfoseado, contudo, que terá domínio sobre as estruturas de poder local.

O local está entregue aos desdobramentos de um capital que agora sequer pertence à região. Como exemplo, o capital da Hering está pulverizado em bolsa de valores entre os aplicadores do mercado financeiro. Assim também está o capital da Cremer, empresa hoje nas mãos de fundos de investimentos. Trata-se de um capital que agora muda de área com a facilidade com que a financeirização e o avanço tecnológico permitem, amparado na falta de controle que quase todos os Estados-nação possuem sobre o seu fluxo de transações.

O governo local está “rendido” não só pelo não-pertencimento do capital, mas porque o local, quando muito, passa a fazer políticas de atração de um capital que se revelam, no máximo, como políticas de desenvolvimento contrárias a si mesmo. Um exemplo disso vem do próprio Estado de Santa Catarina. Como mostrado, ao reforçar nos últimos anos importações por meio de políticas fiscais, como o programa Pro-emprego, o Estado contribuiu para a sua desindustrialização relativa. Com elas, prejudicou, inclusive, grandes empresas têxteis do Vale do Itajaí e a geração de emprego local em prol de *tradings* e empresas meramente comerciais, voltadas a realizar a triangulação de uma produção manufaturada na Ásia para venda no Brasil. O Estado com isso beneficiou uma ou outra grande empresa têxtil catarinense que se tornou forte

importadora de produto pronto, mas não a maioria, que passou a estar constrangida por esse avanço de importados.

A bem da verdade, há uma lógica exógena à localidade que atua como seu determinante. Tem restado à região “administrar” uma redução brusca do emprego têxtil (histórica atividade de importância regional), uma não ampliação das empresas produtivas têxteis locais e pior: um “fechamento” do que antes eram grandes grupos têxteis, principalmente entre os anos de 2010 e 2012, com pedidos de recuperação judicial de Buettner, Schlösser, Jovitex, Teka e Fábrica de Tecidos Carlos Renaux.

Essas recuperações se somam a um quadro que já vinha ruim desde a década de 1990. Essa área teve que conviver já naquela década com o enxugamento dos grupos, que envolveu desde venda de suas operações de grãos e alimentos para multinacionais (operações vendidas por Hering e Teka), além da autofalência de empresas de porte como Sul Fabril (1997), sediada em Blumenau, e a venda da Artex para o grupo mineiro Coteminas (capital de fora da região). Além disso, no início da década de 2000, registra-se a venda da Cremer para a instituição financeira americana Merrill Lynch, hoje já famosa por sua iminente quebra, impedida apenas pela sua venda ao Bank of America em meio à crise econômica mundial de 2008.

Tratou-se, portanto, nesta pesquisa de uma demonstração, através de um retrato regional e setorializado, da agonia do capital industrial.

Mostrou-se que pela ótica das grandes empresas a desvalorização do seu capital precisa ser evitada e, para isso, novos caminhos lucrativos também necessitaram ser encontrados. Dentre esses caminhos estiveram a expansão geográfica, a reorganização espacial, a reorganização industrial e as transformações das frações de capital dentro dos próprios grupos.

Fica evidente que os principais agentes do capitalismo moderno tentaram assim (e seguem tentando) escapar da própria contradição dada pelos processos de centralização e concentração do capital, pelos quais o sistema capitalista rompe com qualquer tendência ao equilíbrio e ao mesmo tempo cria sua própria destruição.

A financeirização e a construção de novos espaços, claramente, não se mostraram (e tampouco se mostram) uma opção aberta para todos, deixando uma margem de destruição na região analisada, observada pelas falências de diversos grupos e a redução de importância do setor têxtil em Brusque e Blumenau.

Fica como flanco aberto a novas pesquisas entender como essa região vem se adaptando a tais transformações; quais os impactos para as cidades em si dessas mudanças tanto em termos de população, migração, conflito urbano, dentre outros aspectos que não foram possíveis de ser abordados aqui.

Referências Bibliográficas

ANDRADE, G. Dinâmica competitiva das micro e pequenas empresas no cluster indústria têxtil-vestuário do Vale do Itajaí. Florianópolis, UFSC. Dissertação de Mestrado (economia), 2002.

ARRIGHI, G. (1994). O longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo. Editora UNESP. São Paulo, 1996.

BELLUZZO, L.G.M. Prefácio. In: CHESNAIS, F. A finança mundializada. Boitempo Editorial, São Paulo, 2005.

_____. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: Poder e dinheiro: uma economia política da globalização. Org. Fiori, J. L. e Tavares, M. C. Editora Vozes, Petrópolis, 1997.

_____. Finança Global e ciclos de expansão. In: Os antecedentes da tormenta, origens da crise globa. Editora UNESP. Campinas, 2009.

BENKO, G. (1995). Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI. Editora Hucitec. São Paulo, 1999.

BLUMENAU, H. (1855). A colônia alemã Blumenau na província de Santa Catarina no sul do Brasil. Relatório até junho de 1855 e convocação para adesão. Observações gerais sobre a colonização teuto-brasileira, descrição do Vale do Itajaí e um mapa da região. Editora Cultura em Movimento. Instituto Blumenau 150 anos. Blumenau, 2002.

BOSSLE, O. História da industrialização catarinense: das origens à integração no desenvolvimento. Edição comemorativa: Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc). Florianópolis, 1988.

BRAGA, J.C.S. Financeirização global: o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo. In: Poder e dinheiro: uma economia política da globalização. FIORI, J.L. e TAVARES, M.C. (Orgs.). Editora Vozes. Petrópolis, 1997.

BRANDÃO, C. Producción social del ambiente construído y sus escalas espaciales: notas para uma teoría acerca de las acciones y decisiones de sujetos concretos. In: FERNANDEZ, V.R; BRANDÃO, C. (Orgs.). Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina, Universidade Nacional Del Litoral, Facultad de Ciências Econômicas. Miño y Dávila Editores. Abril, 2010.

_____. Território e Desenvolvimento, as múltiplas escalas entre o local e o global. São Paulo, Editora Unicamp, 2007.

BROOS, H.; SOCORRO, F. A Hering de Blumenau: um século (1880-1980). Blumenau, 1980.

BUKHARIN, N. (1915). A Economia mundial e o Imperialismo. Coleção os economistas. Nova Cultural, 1986.

CAMARA, M.; SALAMA, P. A inserção diferenciada – com efeitos paradoxais – dos países em desenvolvimento na mundialização financeira. IN: CHESNAIS, F. A Finança mundializada. Boitempo Editorial. São Paulo, 2005.

CAMPOS, R. Mudança e capacitação tecnológica em setores industriais selecionados de Santa Catarina: um estudo sobre as condições locais de aprendizagem e efeitos sobre a competitividade. Relatório final. Universidade Federal de Santa Catarina. Centro Socioeconômico. Florianópolis, Março, 2001. p. 18-34.

CANO, W. Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil (1930-1970). Global Editora. Campinas (SP), 1985.

_____. Desconcentração produtiva regional do Brasil: 1970-2005. Editora UNESP São Paulo, 2008.

_____. Reflexões sobre o papel do capital mercantil na questão regional e urbana do Brasil. Texto para Discussão. IE/Unicamp, Campinas n. 177, maio de 2010.

_____; SILVA, A.G. Política industrial do governo Lula. In: Governo Lula – Essência e Aparência: Um Balanço Crítico. Org: João Paulo de Almeida Magalhães, Corecon/RJ, 2010.

CARDOZO, S. A. Guerra Fiscal no Brasil e alterações das estruturas produtivas estaduais desde os anos 1990. Tese de Doutorado. IE/Unicamp. Campinas, 2010.

CARNEIRO, R. M. Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX. Editora UNESP. IE, Unicamp. Campinas, SP, 2002.

CARNEIRO, R.M. Globalização e integração periférica. Texto para Discussão, n. 126 IE. Campinas, SP, 2007.

CHANDLER, A. Scale and Scope, the dynamics of industrial capitalism. The Belknap Press of Harvard University press. Cambridge, Massachusetts, London, England, 1990.

CHESNAIS, F. A Finança mundializada. Boitempo Editorial. São Paulo, 2005.

_____. (1994) A mundialização do capital. Editora Xamã. São Paulo, 1996.

CORRÊA, R.L. (1996). Trajetórias geográficas. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 2010.

COUTINHO, L; FERRAZ J.C. (coords.). Estudo da competitividade da indústria brasileira. Papirus. Campinas (SP), 1995.

DEEKE, J. (1917) O município de Blumenau e a história do seu desenvolvimento. Nova Letra Editoração e Impressão. Blumenau, 1995.

DIEESE. Reestruturação produtiva em SC: um olhar sobre o setor têxtil. N. 04, Florianópolis, junho/2003.

DUMÉNIL, G; LÉVY; D. O neoliberalismo sob a hegemonia norte-americana. IN. CHESNAIS, F. A Finança mundializada. Boitempo Editorial. São Paulo, 2005.

FAJNZYLBBER, F. La industrializacion trunca de La America Latina. Centro de Economia Transnacional: Editorial Nueva Imagem. México, 1983.

FILHO, A.V. As raízes da industrialização, grupos empresariais catarinenses: origem e evolução (1880-1985). Edição do autor. Florianópolis, 1995.

FURTADO, C. (1959). Formação econômica do Brasil. Biblioteca Universitária de Ciências Sociais. Série 2. Cia Editora Nacional, 32ª edição, 2004.

GEREFFI, G. The new offshoring of jobs and global development. Jamaica: ILO Social Policy Lectures, 2005.

_____ ; KORZENIEWICZ, M. *Commodity chains and global capitalism: Contributions in Economics and Economic History*. Number 149: Greenwood Press, 1994.

GOULARTI FILHO, A. (2002). Formação Econômica de Santa Catarina. Editora da UFSC, Florianópolis, 2007.

HAGUENAUER, L. A indústria têxtil. Centro de estudos de relações econômicas internacionais. Núcleo de economia industrial e da tecnologia. Coord. Coutinho, L; Suzigan, W. Unicamp, 1990.

HARVEY, D. A produção capitalista do espaço. Annablume, São Paulo, 2005.

_____ The new imperialism. Oxford University Press. NY, 2004.

HERING, I. Desenvolvimento da indústria blumenauense. IN. Centenário de Blumenau, 1950.

HERING, M.L.R. Colonização e indústria no Vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento, 1987.

_____ História de vida Sra. Cecília Lischke. Blumenau em Cadernos. Tomo XLIII. N. 07/08. jul/ago 2002.

HILFERDING, R. (1910). O capital financeiro. Nova Cultural, São Paulo, 1985.

HOBSON, J.A. (1908). A Evolução do capitalismo moderno. Ed. Abril, SP, 1993.

JURGENFELD, V. Transformando ameaça em vantagens: novos acenos da indústria têxtil-vestuarista do Vale do Itajaí com a Ásia. Monografia, Centro Socioeconômico. Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Florianópolis, 2009.

KUEHNRIK, R. Teka: minhas recordações. Livraria Acadêmica. Blumenau, 1995.

LAGO, P.F. Santa Catarina: dimensões e perspectivas. Florianópolis, UFSC, 1978.

LENIN, V. (1916). O imperialismo: fase superior do capitalismo. Global. São Paulo, 1979.

LESSA, C. A Estratégia de Desenvolvimento, 1974/76; sonho e fracasso. Unicamp, IE. Campinas, SP, 1998.

LESSA, C. Quinze anos de política econômica. Cadernos IFCH- Unicamp. Editora Brasiliense. Campinas, SP, 1975.

LINS, H.N. Reestruturação industrial em Santa Catarina: Pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90. Editora da UFSC, Florianópolis, 2000.

LUCLKTENBERG, I. A indústria têxtil catarinense e o caso da Cia. Hering. Dissertação de Mestrado em Geografia. UNESP, Presidente Prudente (SP), 2004.

MACARINI, J.P.; BIASOTO JR, G. “A indústria têxtil brasileira”. Diagnóstico Setorial. Conselho Estadual de Política Industrial, Comercial e Agroindustrial – Coinco. Unicamp – IE, outubro de 1985.

MAGHELI, F. Desverticalização produtiva e relações interfirmas no aglomerado têxtil-vestuarista do Vale do Itajaí. Dissertação de Mestrado. UFSC, Centro Socioeconômico. Pós-graduação em economia. Florianópolis, 2001.

MAMIGONIAN, A. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. Revista Brasileira de Geografia – julho/setembro de 1965.

_____ Indústria de Santa Catarina. Atlas de Santa Catarina, Florianópolis:GAPLAN, 1986.

_____ Brusque: Estudo de geografia urbana e econômica. Álbum do Centenário de Brusque (1860). Edição da Sociedade Amigos de Brusque, 1960.

MARIUTI, E. Ordem e desordem internacional: tendências do capitalismo contemporâneo. Observatório da Economia Global. Cecon-Unicamp, 2011.

MEDEIROS, C. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e América Latina. In: Tavares, M.C; Fiori, J. L. Poder e dinheiro, uma economia política da globalização. Editora Vozes. Petrópolis, 1997.

MELLO, J.M.C. (1982) O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira. Unicamp. Campinas, 1998.

PRADO JR, C. (1969) Formação do Brasil contemporâneo. Biblioteca luso-brasileira, Série Brasileira, Vol. III. Editora Aguilar, Rio de Janeiro, 2002.

PRADO, S.; CAVALCANTI, C.E.G. A Guerra Fiscal no Brasil. São Paulo: Fundap: FAPESP; Brasília: IPEA, 2000.

RANGEL, I. Economia brasileira contemporânea. Editora Bional. São Paulo, 1987.

RAUD, C. A industrialização do Vale do Itajaí: uma nova leitura a partir da experiência italiana. In: Theis, I; Mattedi, M.A; Tomio F (Org). Nosso passado (in) comum. Editora da Furb. Blumenau, 2000.

RODOLSKY, R. (1968) Gênese e estrutura de O Capital de Karl Marx. Ed. UERJ-Contraponto. Rio de Janeiro, 2001.

SANTOS, M. (2005) Da totalidade ao lugar. Edusp. São Paulo, 2008.

SANTOS, J. A posição da indústria têxtil brasileira no mercado internacional. Monografia. Departamento de Economia, UNESP. Araraquara (SP), 1993.

SAUVIAT, C. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. IN. CHESNAIS, F. A Finança mundializada. Boitempo Editorial. São Paulo, 2005.

SCHMITZ, S. Planejamento governamental: uma avaliação empírica do Plano de Metas do governo – Plameg (1961-1968). Dissertação de mestrado. UFSC, Centro Socioeconômico. Florianópolis, 1982.

SEYFERTH, G. A colonização alemã no Vale do Itajaí-Mirim: um estudo de desenvolvimento econômico. Editora Movimento. Brusque (SC), 1974.

SIEBERT, C. Estruturação e desenvolvimento da rede urbana no Vale do Itajaí. Editora da Furb. Blumenau, 1997.

_____. Indústria e Estado: a reestruturação produtiva e o reordenamento territorial do Médio Vale do Itajaí. Tese de Doutorado. UFSC, Programa de pós-graduação em Geografia. Florianópolis, 2006.

SILVA, M. A. O processo de Industrialização no sul do Brasil. Cadernos Geográficos. Publicação do Departamento de Geociências – CFH-UFSC. Florianópolis, n. 15, maio de 2006.

SILVA, S. (1973) Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil. Alfa-Omega. São Paulo, 1986.

SIMÃO, V.M. Da Hegemonia Passiva à Hegemonia Ativa. In: Theis, I; Mattedi, M.A; Tomio F (Org). Nosso passado (in) comum. Editora da Furb. Blumenau, 2000.

SINGER, P. (1968). Desenvolvimento econômico e evolução urbana. S. Paulo, 2 edição, Cap. 3 – Blumenau. Companhia Editora Nacional, 1977.

SMITH, N. The endgame of globalization. Routledge, Nova Iorque, 2005.

SOJA, E. (1989). Geografias pós-modernas: A reafirmação do espaço na teoria social crítica. Jorge Zahar Editor. Rio de Janeiro, 1993.

STEIN, S. (1957). Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil – 1850-1950. Editora Campus. Rio de Janeiro, 1979.

STEINDL, J. (1952). Maturidade e estagnação no capitalismo americano. Nova Cultura. São Paulo, 1986.

STORPER, M. A industrialização e a questão regional no Terceiro Mundo (lições do pós-imperialismo; perspectivas do pós-fordismo). In: Reestruturação urbana: tendências e desafios. Valadares, Lícia; Preteceille, Edmond (Orgs.). Nobel/ IUPERJ. Rio de Janeiro, 1990.

STURGEON, T. Modular production networks: a new american model of industrial organization. In: Industrial and Corporate Change, Vol. 11, N. 3, 2002, p. 451-496.

TAVARES, M.C. (1978). Ciclo e Crise: o movimento recente da industrialização brasileira. Campinas, SP. Unicamp/IE, 1998.

_____. A retomada da hegemonia americana norte-americana. In Tavares, M.C. e Fiori, J.L (Org.) Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Vozes, Petrópolis, 1997.

_____. (1972) Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre a economia brasileira, 1974.

_____. (1974) Acumulação de capital e Industrialização no Brasil. 30 anos de economia. Campinas, SP. Unicamp – IE, 1998.

_____; FIORI, J.L. Desajuste Global e modernização conservadora. Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1993.

TEIXEIRA, A., O Movimento da Industrialização nas Economias Capitalistas Centrais no Pós-Guerra. RJ, IEI/UFRJ, Texto para Discussão, nº 25, 1983.

_____. Estados Unidos: a curta marcha para a hegemonia. In Fiori (Org.) Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Vozes, Petrópolis, 1999.

TEKA, 85 anos tecendo uma história de sucesso. Blumenau, 2012.

THEIS, I. O processo de acumulação em Blumenau. In: Theis, I; Mattedi, M.A; Tomio F (Org). Nosso passado (in) comum. Editora da Furb. Blumenau, 2000.

_____ e BUTZKE, L (2012). O paradoxo da geografia no capitalismo mundializado: revisitando a lei do desenvolvimento desigual e combinado. In: Galvão, A; Amorim, E; Souza, J; Galastri, L (Orgs). Capitalismo: crises e resistências. Cemarx, Unicamp, 2012.

_____ e BAGATTOLLI, C. (2005). O desenvolvimento recente do sistema produtivo regional de Blumenau. In: Blumenau em Cadernos. Tomo XLVI – N. 11/12. Novembro/Dezembro, 2005.

TOMIO, F. Breve história da burguesia industrial têxtil blumenauense (constituição, ação política e organizações de classe). In: Theis, I; Mattedi, M.A; Tomio F (Org). Nosso passado (in) comum. Editora da Furb. Blumenau, 2000.

VIDOR, V. Indústria e Urbanização no Nordeste de Santa Catarina. Editora da Furb. Blumenau, 1995.

Documentos do Arquivo Histórico José Ferreira da Silva (Arquivo de Blumenau)

Altenburg

“Projeto de solicitação de incentivos e estímulos à prefeitura municipal de Blumenau”, documento timbrado da empresa, 02 de dezembro de 1986.

Artex

Artex S/A Fábrica de Artefatos Têxteis, apresentação do Sr. Carlos Curt Zadrozny, 1968, p. 34

“Artex - dados para a imprensa”, 1972.

“Artex S/A”, texto oficial da empresa, 1965.

Buettner

“Evolução histórica da empresa Buettner”, s/d

Cremer

“Cremer 50 anos”, Folheto Institucional s/d.

Ceval

“Nasce a Ceval”, folheto institucional. Julho de 1992, 2ª edição revisada, p. 4.

Círculo

LINHAS Círculo – 60 anos Indústria de Linhas Leopoldo Schmalz.

Mafisa

“A etiqueta que tem nome de moda faz 50 anos”, folheto da empresa Mafisa, Mafisa Ano 50, s/d.

Schlösser

“Schlösser – 75 anos, 1911-1986”, Folheto institucional do grupo Schlösser, comemorativo dos seus 75 anos, 1986.

Sul Fabril

“O Radar”, órgão de comunicação e divulgação dos funcionários da Sul Fabril S/A ano 33 – 408 – Fev. 1997

Teka

“Teka comemora seus primeiros 50 anos trabalhando para os próximos cinquenta”, Folheto da empresa Teka, s/d.

Anuários

Atlas Financeiro do Brasil, Interinvest Editora e Distribuidora. Rio de Janeiro, 1984.

Revista Balanço Anual, Gazeta Mercantil; ano IV, n. 4, 22 de setembro de 1980.

_____ ; ano IX, n. 9, 31 de julho de 1985.

Valor 1000, Valor Econômico; Ano 12, n. 12, agosto de 2012.
_____; Ano 11, n. 11, agosto de 2011.
_____; Ano 10, n. 10, agosto de 2010.

Jornais e revistas

Jornal A Notícia “Decretada autofalência da Sul Fabril pela Justiça, 18 de setembro de 1999, p. A10.

Jornal Valor Econômico “Buettner tenta reverter falência decretada em SC, 08 de março de 2012, s/p.

Jornal Valor Econômico “De minoritário a majoritário”. 23 de março de 2009, s/p.

Jornal Valor Econômico “Indústrias são a favor do ICMS interestadual único para importados”, 7 de março de 2012, s/p.

Jornal Valor Econômico “Karsten e Altenburg planejam franquias e mais lojas próprias, 13 de maio de 2012, s/p.

Jornal Valor Econômico “Karsten muda para ganhar mercado em roupas de cama”, 04 de maio de 2008, s/p.

Jornal Valor Econômico “Karsten tenta aumentar prazo de pagamento de dívida”. 02 de abril de 2012. s/p.

Jornal Valor Econômico “Presidente da Coteminas espera medidas anti-importação”, 08 de março de 2012, s/p.

Jornal Valor Econômico “Teka pede recuperação judicial”, edição online, 26 de outubro de 2012. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/2882066/teka-pede-recuperacao-judicial>).

Jornal Valor Econômico “Teka reestrutura operação para sair do prejuízo”, 09 de março de 2012, s/p.

Jornal de Santa Catarina “Artex cria 1.300 empregos com expansão”, 14 de abril de 1995, p. 7 a.

Jornal de Santa Catarina “Artex se associa à Coteminas”, 01 de outubro de 1997 p. 09/a.

Jornal de Santa Catarina “Decretada autofalência da Sul Fabril pela justiça”, 18 de setembro de 1999. p. 10 a.

Jornal de Santa Catarina “Dedicamos os 50 anos da Artex à comunidade blumenauense, 25 e 26 de maio de 1986, p. 25.

Jornal de Santa Catarina “Haco comemora 75 anos de fundação”. Informe comercial, 02 de maio de 2003.

Jornal de Santa Catarina “Sul Fabril pede autofalência”, 18 de setembro de 1999, p. 08 a

Jornal de Santa Catarina “Sul Fabril fecha as portas após 52 anos”, 17 de setembro de 1999, p. 15 a.

Jornal de Santa Catarina “Teka fica ainda maior com a compra da Texcolor S/A”, 14 de abril de 1995, p. 7 a.

Jornal Gazeta Mercantil “Fundos defendem atuação em empresas”, 2009. s/p.

Jornal o Estado de S. Paulo “A fórmula básica”, 09 de abril de 2012. s/p.

Jornal O Vale do Itajaí: Lavoura, Indústria e Comércio “O banco INCO e sua contribuição”, 1950, s/n.

Revista Expressão “Tecelão de negócios”. Ano III, n. 36, 1993, p. 13.

Revista Expressão “Tesoura mágica”. Ano III, n. 31, 1993, p. 55-58.

Revisão Expressão “Um cônsul ativo”. Ano III, n. 36, set. 1993, p. 23-25

Revista Isto É “Um minoritário da pesada”. n. 608, ano 12, 3 de junho de 2009 s/p.

Sites

Buddemeyer. Disponível em www.buddmeyer.com.br. Acessado em setembro de 2012.

CARIO, S. Estrutura industrial brasileira e de Santa Catarina: há evidências de desindustrialização? Florianópolis, abril de 2012. Disponível em: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:ZC0NNPTMKhwJ:www2.fiescnet.com.br/web/uploads/recursos/f6b4002fb73cad85d814121efad4d970.pdf+SILVIO+CARIO+desindustrializa%C>

[3%A7%C3%A3o+de+santa+catarina&hl=pt-BR&gl=br&pid=bl&srcid=ADGEEsG5sFtkRqWHHZpjVu-pQvDPbCynP8VdMSCHkLWGPVye19YSWmyWS8pcIx-U1mALbO7hmEGQf4cF30uhcy0BijYwej-BVsOf3FFTfC5JMbK mzUCwfl4eA0SKP7hDSgrOLUZv_t98&sig=AHIEtbTGLQnJ6VLBunhesMs-fqbRufUjIQ](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Complexo_Textil/). Acessado em julho de 2012.

GORINI, A. SIQUEIRA, S. Complexo Têxtil Brasileiro, 22 de janeiro de 2002. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Complexo_Textil/. Acessado em setembro de 2012.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – Pesquisa Industrial Anual (PIA) para os anos: 1996 a 2009. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industria/pia/empresas/2010/defaultempresa.shtm>. Acessado em novembro de 2011.

_____ - base do censo demográfico, 2010. Acessado em abril de 2012.

Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) “Ocorreu uma desindustrialização no Brasil”? – novembro de 2005. Disponível em: www.iedi.org.br/admin_ori/pdf/20051129_desindustrializacao.pdf. Acessados em agosto de 2010.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), Pesquisa de comércio exterior Aliceweb para os anos: 1997 a 2011. Disponível em: <http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br/>

Ministério do Trabalho (MTE), Pesquisa de emprego e estabelecimentos Rais (Relação Anual de Informações Sociais) para os anos: 1985; 1990; 1995; 2000; 2005 e 2010. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/portal-mte/>.

Relatórios financeiros (1997, 1998, 1998, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011) para as seguintes empresas: Buettner; Fábrica de Tecidos Carlos Renaux; Hering; Karsten; Teka; Schlösser; Renauxview. Para Cremer, relatórios financeiros de 2005 a 2011. Disponível em www.bovespa.com.br. Acessado em junho de 2012.

SEBRAE-GO “Hering planeja pólo têxtil em Santa Helena”. Disponível em: <http://www.sebraego.com.br/site/site.do?idArtigo=3981>. Acessado em setembro de 2011.

Site da BM&F para informações sobre o Novo Mercado: www.bmfbovespa.com.br/empresas/.../Folder_NovoMercado.pdf.

Site da Karsten para consulta sobre a história da empresa. Disponível em www.karsten.com.br. Acessado em fevereiro de 2012.

Site da Malwee para consulta sobre a história da empresa. Disponível em: www.malwee.com.br. Acessado em fevereiro de 2012.

Site da Secretaria da Fazenda de Santa Catarina para informações sobre Pró-emprego. Disponível em: <http://www.sef.sc.gov.br/servicos-orientacoes/proem/programa-pr%C3%B3-emprego>. Acessado em agosto de 2012.

Site de notícias de Goiânia “Lançada fábrica Hering em Paraúna” . Disponível em: <http://www.goianiabr.com.br/2011/04/lancada-fabrica-hering-em-parauna.html>. Acessado em setembro de 2011.

Site de notícias de Palmeiras de Goiás “Hering terá unidade em Paraúna”. Disponível em: <http://www.empalmeirastem.com.br/hering-tera-unidade-em-parauna>. Acessado em setembro de 2011.

Site do administrador judicial Gilson Sgrott para acesso aos documentos de recuperação judicial de Buettner, Schlösser, Renaux e Jovitex. Disponível em www.gilsonsgrott.com.br. Acessado em fevereiro de 2012.

UNCTAD. Informe sobre el comercio y el desarrollo. La acumulación de capital, el crecimiento económico y el cambio estructural. Conferencia de las naciones unidas sobre comercio y desarrollo. Ginebra, 2003. Disponível em: unctad.org/es/docs/tdr2003_sp.pdf. Acessado em agosto de 2010.

Anexo Estatístico

Tabela 1. As maiores empresas de Blumenau nos anos 2000

Posição	Empresa	Número de funcionários
1	Teka	2.316
2	Karsten	1.803
3	Artex	1.800
4	Cremer	1.171
5	Sul Fabril	978
6	Hering	994
7	Haco	952
8	Altenburg	589
9	Maju	578
10	Marisol	560

Fonte: Siebert (2006)

Tabela 2. Faturamento e lucro dos grupos têxteis de SC com capital aberto*

Grupos	1986	1990	1995	2000	2005	2010
Buettner						
Faturamento	24.184	32.605	68.501	54.706	68.500	65.502
Lucro	1.614	-1.529	-13.507	39	-2.692	-36.270
Cremer						
Faturamento					87.630	225.291
Lucro					-561	19.326
Fáb.Tecidos C. Renaux						
Faturamento	27.083	34.235	43.038	33.452	27.820	30.361
Lucro	1.795	-3.509	918	-1.351	-5.940	-13.461
Hering						
Faturamento	157.371	1.431.533	2.531.704	178.954	136.837	608.262
Lucro	5.861	-45.223	46.288	371	13.231	127.243
Karsten						
Faturamento				99.211	129.084	214.819
Lucro				-2.394	1.424	10.300
Linhas Círculo						
Faturamento				26.875		
Lucro				-1.219		
Renauxview						
Faturamento				41.741	34.167	64.840
Lucro				520	-29.487	-11.085
Schlosser						
Faturamento	30.871	37.555	39.168	15.242	14.538	24.037
Lucro	3.810	-1.233	-3.616	-1.708	-8.569	-15.670
Teka						
Faturamento				181.078	111.949	196.546
Lucro				25.088	-34.147	-83.022

Fonte: Elaboração própria a partir de Economática.* valores em US\$ milhares; ** Em 2010, começaram a ser aplicadas no Brasil regras da

International Financial Reporting Standards (IFRS). A alteração pode interferir na comparação com anos anteriores.

Tabela 3. Exportação têxtil de Santa Catarina (em US\$ mil)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2009	2011
Seda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,18	0,00	0,00
Lã	0,00	0,00	0,00	75,71	3,77	5,99	1,80
Algodão	18.484,34	11.256,19	9.517,08	20.027,47	20.980,79	9.434,38	8.887,66
Outras fibras têxteis vegetais	3,71	1,52	0,54	65,43	145,31	152,08	144,48
Filamentos sintéticos ou artificiais	33,20	320,35	875,11	1.344,96	2.401,71	2.934,48	4.899,01
Fibras sintéticas ou artificiais	409,88	231,30	208,46	433,28	862,70	113,21	507,97
Pastas e Feltros	1.292,63	1.369,18	980,03	1.388,87	1.754,86	1.986,54	2.644,31
Tapetes	217,30	24,23	43,85	107,44	308,29	215,52	375,05
Tecidos especiais	4.364,46	4.600,17	4.218,77	9.415,16	40.632,07	21.191,15	37.482,17
Tecidos revestidos	1.579,34	773,02	1.336,50	3.835,71	7.274,78	10.163,43	14.466,92
Tecidos de malha	199,65	898,54	625,75	3.990,17	7.490,87	5.782,51	10.457,53
Vestuário e seus acessórios, de malha	57.801,21	52.223,41	80.542,55	96.664,33	71.923,68	36.528,78	39.400,56
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	38.429,82	33.092,08	31.612,58	25.628,02	24.856,11	14.130,05	12.880,59
Outros artefatos têxteis confeccionados	188.268,09	153.908,79	155.207,43	189.003,07	135.008,59	73.053,49	44.295,43
Total	311.083,62	258.698,77	285.168,65	351.979,63	313.643,70	175.691,62	176.443,46

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 4. Exportação têxtil de Santa Catarina (em toneladas)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2009	2011
Seda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Lã	0,00	0,00	0,00	2,34	0,27	0,17	0,13
Algodão	1.800,97	1.291,52	1.198,52	2.892,63	3.111,17	950,62	933,21
Outras fibras têxteis vegetais	0,44	0,23	0,08	10,95	57,72	17,03	12,22
Filamentos sintéticos ou artificiais	28,93	50,13	212,32	230,67	343,95	480,40	790,43
Fibras sintéticas ou artificiais	47,87	18,59	128,95	58,76	226,45	15,88	69,77
Pastas, Feltros e falsos tecidos; Fios especiais	841,90	854,26	914,04	882,98	923,37	1.018,68	905,12
Tapetes e outros revestimentos para pavimentos	23,20	6,00	10,03	14,23	32,04	20,36	26,11
Tecidos especiais (tufados, rendas e tapeçarias)	413,97	514,00	435,53	1.794,46	7.603,98	3.717,91	5.944,42
Tecidos revestidos	48,68	33,09	95,48	190,86	116,93	143,42	226,86
Tecidos de malha	17,83	121,27	94,37	639,53	873,94	762,99	956,13
Vestuário e seus acessórios, de malha	2.942,97	3.532,30	6.367,69	5.547,09	3.049,27	1.380,61	1.166,76
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	2.382,12	2.433,32	2.691,25	1.654,63	1.166,96	547,04	261,00
Outros artefatos têxteis confeccionados	18.586,83	17.461,67	19.804,80	28.100,56	18.238,44	9.503,03	4.093,89
Total	27.135,71	26.316,39	31.953,03	42.019,69	35.744,51	18.558,12	15.386,07

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 5. Importação têxtil de Santa Catarina (em US\$ mil)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2011
Seda	15,29	83,57	4,39	62,24	74,62	1.875,35
Lã	705,55	565,92	542,73	71,38	231,95	564,98
Algodão	163.725,77	93.103,14	25.528,73	21.034,17	40.576,78	209.021,92
Outras fibras têxteis vegetais	5,64	42,42	61,40	150,54	322,27	3.860,32
Filamentos sintéticos ou artificiais	30.212,30	33.932,10	30.371,06	42.904,57	149.992,53	393.708,83
Fibras sintéticas ou artificiais	16.345,98	11.581,29	9.397,44	42.357,76	258.387,31	421.817,83
Pastas, Feltros e falsos tecidos; Fios especiais	1.664,56	1.826,75	2.370,27	2.726,38	5.397,22	43.434,46
Tapetes e outros revestimentos para pavimentos	614,67	1.227,72	476,29	716,66	2.285,78	15.122,34
Tecidos especiais (tufados, rendas e tapeçarias)	2.087,28	1.996,48	511,03	7.572,92	5.151,96	25.685,62
Tecidos revestidos	4.865,44	3.420,05	3.097,04	5.026,86	27.580,21	47.461,81
Tecidos de malha	5.464,11	3.786,15	666,65	978,71	17.316,37	78.586,31
Vestuário e seus acessórios, de malha	2.799,68	509,10	1.085,54	2.506,99	12.788,73	195.742,39
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	11.676,17	3.505,02	2.689,16	9.871,29	41.308,41	335.336,64
Outros artefatos têxteis confeccionados	2.153,92	862,06	1.554,68	2.885,62	11.205,07	67.510,44
Total	242.336,37	156.441,76	78.356,41	138.866,09	572.619,21	1.839.729,24

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 6. Importação têxtil de Santa Catarina (em toneladas)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2011
Seda	0,43	11,66	0,36	4,29	0,88	20,77
Lã	54,02	52,29	62,89	3,88	11,98	26,10
Algodão	81.305,49	58.068,94	17.283,71	6.513,18	12.006,01	45.564,18
Outras fibras têxteis vegetais	0,29	17,39	11,82	9,66	66,69	1.510,32
Filamentos sintéticos ou artificiais	10.429,06	16.138,89	17.776,40	22.203,46	59.321,23	125.126,68
Fibras sintéticas ou artificiais	4.286,39	4.088,33	4.644,25	20.658,72	99.272,95	120.920,39
Pastas, Feltros e falsos tecidos; Fios especiais	97,89	230,37	360,00	537,36	725,60	9.589,89
Tapetes e outros revestimentos para pavimentos	204,73	314,33	213,38	323,91	1.043,92	4.020,22
Tecidos especiais (tufados, rendas e tapeçarias)	441,55	743,25	38,74	2.563,61	1.199,14	3.026,09
Tecidos impregnados; revestidos	144,22	96,53	114,12	766,17	8.652,31	16.737,50
Tecidos de malha	1.994,62	717,67	116,53	221,19	3.398,65	16.103,28
Vestuário e seus acessórios, de malha	141,49	103,23	322,09	314,13	988,04	12.250,70
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	431,59	119,85	534,89	1.655,49	3.087,83	18.735,58
Outros artefatos têxteis confeccionados	349,14	261,15	360,68	2.361,65	4.715,85	11.567,48
Total	99.880,91	80.963,86	41.839,84	58.136,68	194.491,07	385.199,16

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 7. Principais países dos quais Santa Catarina importa itens têxteis

1997	1999	2001	2005	2007	2009	2011
Argentina	Paraguai	Indonésia	Indonésia	China	China	China
Benin	Benin	Paraguai	China	Indonésia	Indonésia	Índia
Paraguai	Argentina	Taiwan	Argentina	Índia	Índia	Indonésia
EUA	Taiwan	Argentina	Índia	Tailândia	Tailândia	Coréia do Sul
Uzbequistão	Indonésia	Benin	Taiwan	Coréia do Sul	Coréia do Sul	Taiwan

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 8. Principais países para os quais Santa Catarina exporta itens têxteis

1997	1999	2001	2005	2007	2009	2011
EUA	EUA	EUA	EUA	EUA	Argentina	Argentina
Argentina	Argentina	Argentina	Argentina	Argentina	EUA	Paraguai
Alemanha	Alemanha	Alemanha	Alemanha	México	Paraguai	EUA
Paraguai	Uruguai	Uruguai	Espanha	Paraguai	México	México
Uruguai	Paraguai	Chile	Chile	Espanha	Uruguai	Uruguai

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 9. Exportação têxtil brasileira (em mil US\$)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2011
Seda	77.868,44	52.260,76	41.531,98	33.570,37	36.999,69	33.421,87
Lã	44.331,46	22.260,05	24.447,62	21.741,13	29.811,62	40.676,26
Algodão	246.735,12	202.509,38	410.039,20	779.409,08	830.272,54	1.791.217,71
Outras fibras têxteis vegetais	30.788,18	18.595,14	16.840,80	47.570,92	52.480,41	49.431,29
Filamentos sintéticos	78.751,87	53.915,59	57.366,35	125.162,06	109.251,10	96.325,25
Fibras sintéticas	60.536,00	58.854,26	46.930,84	125.341,79	185.361,49	130.876,59
Pastas e Feltros	142.791,64	102.992,55	69.699,74	135.579,19	202.253,86	300.920,58
Tapetes	22.806,18	19.543,94	21.887,47	22.269,76	22.381,76	21.218,55
Tecidos especiais	57.567,60	21.517,87	19.484,25	34.099,97	105.904,98	54.383,80
Tecidos revestidos	36.030,86	37.406,54	34.952,43	86.147,57	94.871,88	150.061,28
Tecidos de malha	22.361,31	21.852,45	27.923,51	52.406,90	62.801,44	51.778,62
Vestuário e acessórios de malha	101.024,99	107.694,91	168.532,33	201.809,97	162.243,92	106.860,82
Vestuário e acessórios, exceto de malha	98.415,55	59.170,29	107.106,31	150.568,26	106.658,25	73.363,41
Outros artefatos têxteis confeccionados	246.449,80	231.317,77	262.798,87	405.808,56	362.916,07	112.417,54
Total	1.266.459,02	1.009.891,49	1.309.541,69	2.221.485,51	2.364.208,99	3.012.953,57

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 10. Exportação têxtil brasileira (em toneladas)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2011
Seda	3.052,26	2.246,85	1.627,88	1.534,71	1.523,95	609,24
Lã	10.260,52	7.622,78	9.476,72	5.401,79	8.117,96	7.737,18
Algodão	52.734,29	58.451,32	219.947,84	479.296,25	496.924,71	780.448,97
Outras fibras têxteis vegetais	32.686,96	30.880,99	40.607,51	68.364,80	63.061,68	48.885,29
Filamentos sintéticos	17.701,15	12.686,71	13.602,80	25.195,05	19.520,19	13.909,28
Fibras sintéticas	20.023,26	23.480,12	18.389,54	48.123,02	51.945,45	24.262,65
Pastas e Feltros	98.294,21	73.335,78	65.532,06	73.856,34	91.661,26	98.286,34
Tapetes	6.358,29	6.608,61	8.932,39	7.326,42	5.701,71	4.445,29
Tecidos especiais	4.876,32	2.307,51	2.770,90	5.072,89	23.142,83	8.035,44
Tecidos revestidos	6.633,10	7.878,67	8.343,84	19.423,10	15.746,02	16.202,77
Tecidos de malha	1.614,78	2.121,31	3.396,41	8.155,19	7.736,56	4.211,22
Vestuário e seus acessórios de malha	4.856,65	7.786,39	14.747,53	10.161,56	5.515,53	2.355,91
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	5.750,25	3.678,83	8.280,88	7.948,37	3.984,38	1.450,97
Outros artefatos têxteis confeccionados	27.144,39	29.853,54	39.854,30	72.951,80	61.488,53	14.302,17
Total	291.986,40	268.939,41	455.510,59	832.811,29	856.070,77	1.025.142,71

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 11. Importação têxtil brasileira (em US\$ mil)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2011
Seda	3.809,27	3.055,89	4.168,71	6.680,76	8.016,83	19.549,80
Lã	33.856,87	19.926,93	16.135,02	16.903,35	20.372,26	24.408,91
Algodão	866.650,14	402.516,03	125.980,99	96.408,04	274.993,12	932.147,62
Outras fibras têxteis vegetais	32.134,41	16.557,93	8.156,36	6.978,50	9.708,60	43.041,29
Filamentos sintéticos	414.391,02	390.823,51	514.797,92	568.082,90	808.513,33	1.416.512,22
Fibras sintéticas	210.362,52	140.807,11	127.772,47	251.305,09	610.691,90	924.924,85
Pastas e Feltros	95.787,12	64.598,78	73.515,80	83.735,29	147.470,90	257.109,47
Tapetes	33.236,94	23.166,42	20.228,72	15.345,14	30.837,26	86.406,10
Tecidos especiais	53.890,17	43.038,96	22.275,52	48.655,88	60.133,71	158.068,63
Tecidos revestidos	111.791,30	104.871,19	101.326,37	134.609,91	205.133,55	303.235,30
Tecidos de malha	78.096,31	44.898,78	39.765,97	29.489,04	255.252,95	447.496,68
Vestuário e acessórios de malha	130.363,71	52.280,09	59.197,24	72.606,02	168.126,38	721.614,14
Vestuário e acessórios, exceto malha	236.569,85	107.906,91	94.803,80	154.551,06	319.036,75	999.538,23
Outros têxteis confeccionados	49.336,46	28.501,50	24.690,45	32.578,15	91.858,97	233.201,24
Total	2.350.276,09	1.442.950,01	1.232.815,35	1.517.929,13	3.010.146,51	6.567.254,48

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 12. Importação têxtil brasileira (em toneladas)

Produto	1997	1999	2001	2005	2007	2011
Seda	348,62	263,61	142,09	218,48	180,23	238,94
Lã	3.297,05	2.356,19	1.456,09	1.403,34	1.490,51	1.463,56
Algodão	467.912,71	292.046,76	90.886,51	52.369,38	136.920,70	236.201,15
Outras fibras têxteis vegetais	21.784,41	13.700,43	13.998,84	5.031,22	5.761,96	19.428,80
Filamentos sintéticos	107.175,79	138.747,32	198.396,45	249.184,87	307.319,15	409.252,51
Fibras sintéticas	91.225,43	73.293,99	70.306,09	128.213,49	236.071,98	265.855,84
Pastas e Feltros	13.799,86	14.091,32	15.467,75	18.730,30	29.196,22	48.180,33
Tapetes	10.371,88	7.967,35	7.163,64	5.671,67	10.148,57	25.369,51
Tecidos especiais	8.411,95	11.550,71	2.150,92	12.471,89	14.613,02	17.803,99
Tecidos revestidos	16.456,33	21.017,41	20.475,93	29.202,97	42.278,35	51.982,48
Tecidos de malha	31.263,18	12.313,90	10.282,76	8.034,49	58.454,91	93.785,90
Vestuário e acessórios de malha	19.372,90	5.138,60	7.002,84	9.669,39	15.887,26	44.845,08
Vestuário e acessórios exceto de malha	17.303,15	8.543,92	10.515,21	22.507,12	24.207,82	51.569,02
Outros artefatos têxteis confeccionados	14.159,57	12.138,43	8.954,49	17.860,74	31.853,11	47.739,20
Total	822.882,84	613.169,94	457.199,61	560.569,35	914.383,77	1.313.716,30

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do sistema Aliceweb/MDIC. *Pesquisa feita com NCMs ref. aos capítulos 50 a 63.

Tabela 13. Empresas têxteis por tipo de estabelecimento em Santa Catarina

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
0 empregado	76	298	725	498	620	879
De 1 a 4 empregados	345	1224	1775	2272	2895	3780
De 5 a 9 empregados	129	330	522	924	1268	1852
De 10 a 19 empregados	119	246	372	679	920	1280
De 20 a 49 empregados	147	186	297	542	737	951
De 50 a 99 empregados	48	96	113	153	229	311
De 100 a 249 empregados	38	63	85	95	118	164
De 250 a 499 empregados	18	31	30	37	36	56
De 500 a 999 empregados	18	15	21	15	19	24
1000 ou Mais empregados	18	20	13	11	12	13
Total	956	2509	3953	5226	6854	9310
Participação da grande empresa no total do Estado	3,77%	1,39%	0,86%	0,50%	0,45%	0,40%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados

Fonte: Elaboração própria a partir da Rais.

Tabela 14. Empresas têxteis por tipo de estabelecimento no Brasil

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
0 empregado	1.487	4.200	6.280	4.220	4.941	6.143
De 1 a 4 empregados	8.008	18.435	18.527	19.504	22.306	27.902
De 5 a 9 empregados	4.128	7.061	6.765	8.192	9.999	12.702
De 10 a 19 empregados	3.270	4.688	4.478	5.896	7.444	9.181
De 20 a 49 empregados	2.783	3.405	3.095	4.224	5.373	6.760
De 50 a 99 empregados	1.045	1.191	1.021	1.159	1.628	2.116
De 100 a 249 empregados	693	751	690	631	786	982
De 250 a 499 empregados	298	312	262	243	260	260
De 500 a 999 empregados	162	164	135	85	75	105
1000 ou Mais empregados	102	100	52	46	47	55
Total	21.976	40.307	41.305	44.200	52.859	66.206
Participação da grande empresa no total	1,20%	0,65%	0,45%	0,30%	0,23%	0,24%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados

Fonte: Elaboração própria a partir da Rais.

Tabela 15. Emprego gerado por tipo de estabelecimento têxtil em Santa Catarina

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
De 1 a 4 empregados	719	2.476	3.555	4.673	6.250	8.224
De 5 a 9 empregados	833	2.161	3.468	6.136	8.399	12.368
De 10 a 19 empregados	1.679	3.328	5.152	9.262	12.511	17.393
De 20 a 49 empregados	4.699	5.706	9.202	16.670	22.120	28.744
De 50 a 99 empregados	3.382	6.875	7.771	10.718	15.783	20.900
De 100 a 249 empregados	6.831	10.190	13.537	14.993	18.009	25.560
De 250 a 499 empregados	6.199	11.084	10.628	12.997	13.325	18.958
De 500 a 999 empregados	13.092	9.825	14.817	10.535	12.365	17.632
1000 ou Mais empregados	33.781	31.868	24.044	17.395	22.374	23.751
Total	71.215	83.513	92.174	103.379	131.136	173.530
Participação da grande empresa no total	65,82%	49,92%	42,16%	27,02%	26,49%	23,85%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados

Fonte: Elaboração própria a partir da Rais.

Tabela 16. Emprego gerado por tipo de estabelecimento têxtil no Brasil

Tipo de estabelecimento	1985	1990	1995	2000	2005	2010
De 1 a 4 empregados	17.819	39.016	38.377	41.558	47.720	59.562
De 5 a 9 empregados	27.414	46.542	44.682	54.555	66.410	84.734
De 10 a 19 empregados	44.922	63.530	61.019	80.169	101.325	124.598
De 20 a 49 empregados	85.335	102.695	94.517	127.407	161.476	204.432
De 50 a 99 empregados	72.730	81.879	70.668	79.792	111.862	145.066
De 100 a 249 empregados	109.808	115.686	107.985	96.813	117.714	149.104
De 250 a 499 empregados	106.946	109.915	91.269	85.083	91.713	89.076
De 500 a 999 empregados	116.315	113.033	92.138	59.744	53.121	69.385
1000 ou Mais empregados	162.919	159.118	87.620	76.973	82.024	110.992
Total	744.208	831.414	688.275	702.094	833.365	1.036.949
Participação da grande empresa no total	37,52%	32,73%	26,12%	19,47%	16,22%	17,39%

*Foi considerada grande empresa a com 500 ou mais empregados

Fonte: Elaboração própria a partir da Rais.

Tabela 17. Distribuição dos trabalhadores por faixa de remuneração média nas empresas têxteis em SC

Faixa Salarial	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Até 0,50	19	23	24	59	102	149
0,51 a 1,00	2.183	719	821	1.297	1.774	2.100
1,01 a 2,00	31.393	8.450	9.513	34.507	66.052	103.449
2,01 a 3,00	19.442	18.283	21.026	33.410	34.676	40.374
3,01 a 4,00	8.188	21.716	20.669	15.200	13.040	11.550
4,01 a 5,00	3.514	14.513	14.303	7.694	6.116	4.447
5,01 a 7,00	3.006	10.058	14.270	5.926	3.950	3.397
7,01 a 10,00	1.445	5.027	5.962	2.747	2.033	1.419
10,01 a 15,00	708	2.347	2.829	1.264	842	662
15,01 a 20,00	265	709	953	402	256	203
Mais de 20,00	453	941	1145	477	367	284
Não classificados	599	727	659	396	1.928	5.496
Total	71.215	83.513	92.174	103.379	131.136	173.530

Fonte: Elaboração própria a partir da Rais.

Tabela 18. Distribuição dos trabalhadores por faixa de remuneração média nas empresas têxteis no Brasil

Faixa Salarial	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Até 0,50	1.819	474	436	305	897	1.893
0,51 a 1,00	61.358	23.049	18.100	17.231	27.260	51.153
1,01 a 2,00	396.071	289.098	193.029	316.014	535.396	754.048
2,01 a 3,00	135.074	215.202	194.366	199.360	149.919	126.595
3,01 a 4,00	54.801	111.413	106.711	71.319	50.808	40.397
4,01 a 5,00	28.310	61.029	54.886	34.535	23.372	17.022
5,01 a 7,00	27.436	56.606	53.567	30.023	18.914	14.836
7,01 a 10,00	14.755	31.904	29.756	16.026	10.440	6.971
10,01 a 15,00	8.269	17.240	17.226	8.508	5.017	3.270
15,01 a 20,00	3.379	6.374	6.144	2.922	1.677	1.066
Mais de 20,00	3.914	8.836	7.972	3.679	2.163	1.324
Não classificados	9.022	10.189	6.082	2.172	7.502	18.374
Total	744.208	831.414	688.275	702.094	833.365	1.036.949

Fonte: Elaboração própria a partir da Rais.

Tabela 19. VTI de Santa Catarina (participação percentual, anos selecionados)

	1996	1999	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Indústrias de Transformação	98,54	98,26	97,85	98,52	98,65	98,59	98,47	98,23	98,24
Fabricação de produtos têxteis	10,57	9,13	10,03	8,5	7,25	7,57	7,29	7,54	8,52
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	11,07	9,63	8,92	7,27	7,03	7,29	8,39	8,69	10,19

Fonte: PIA/IBGE

Tabela 20. VTI do Brasil (participação percentual, anos selecionados)

	1996	1999	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Indústrias de Transformação	97,77	96,99	97,22	96,85	96,55	95,99	96,02	90,07	90,12
Fabricação de produtos têxteis	3,26	3,06	2,84	2,45	2,17	1,96	1,88	1,86	1,85
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	2,3	1,95	1,76	1,48	1,29	1,49	1,82	1,85	1,84

Fonte: PIA/IBGE