

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS
CURSO DE MESTRADO EM GEOGRAFIA**

ÁREA: DESENVOLVIMENTO REGIONAL E URBANO

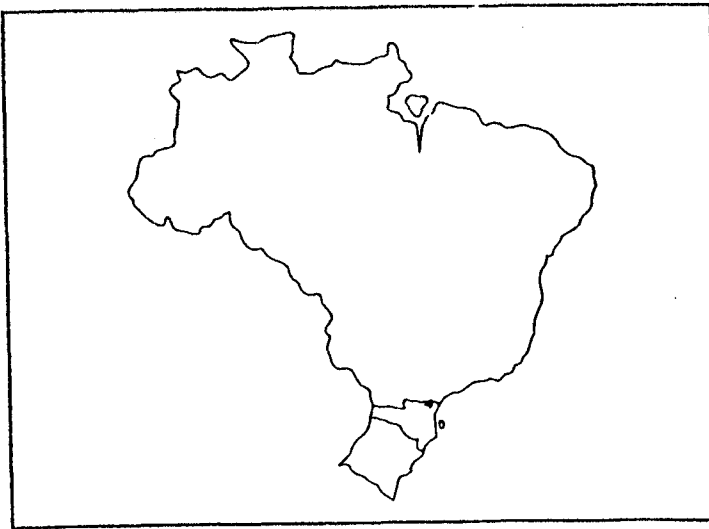
**A DINÂMICA E A COMPLEXIFICAÇÃO URBANA DE SÃO BENTO DO SUL
PÓLO INDUSTRIAL MOVELEIRO**

**DISSERTAÇÃO PARA A OBTENÇÃO
DO TÍTULO DE MESTRE EM
GEOGRAFIA**

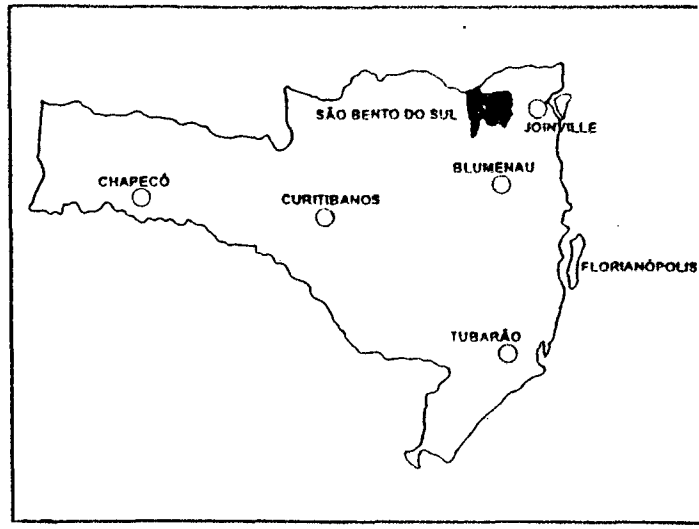
**MESTRANDO: Juraci Paulo Brancaloneo
ORIENTADOR: Prof. Luís Fugazzola Pimenta**

**FLORIANÓPOLIS – SANTA CATARINA
AGOSTO - 1999**

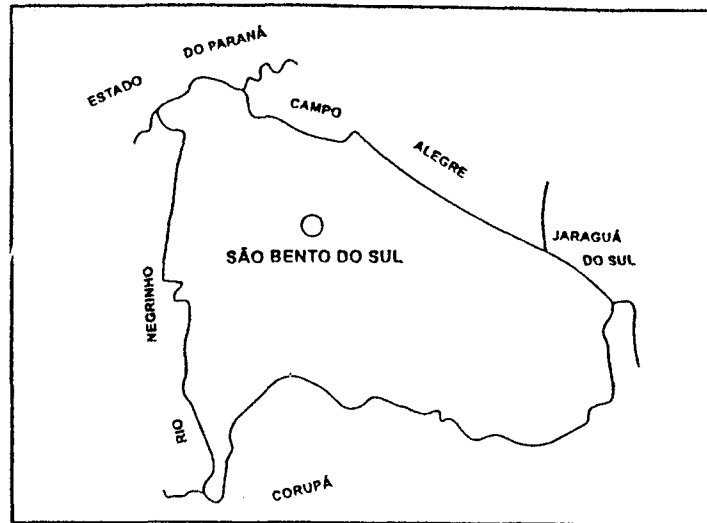
SÃO BENTO DO SUL NO BRASIL



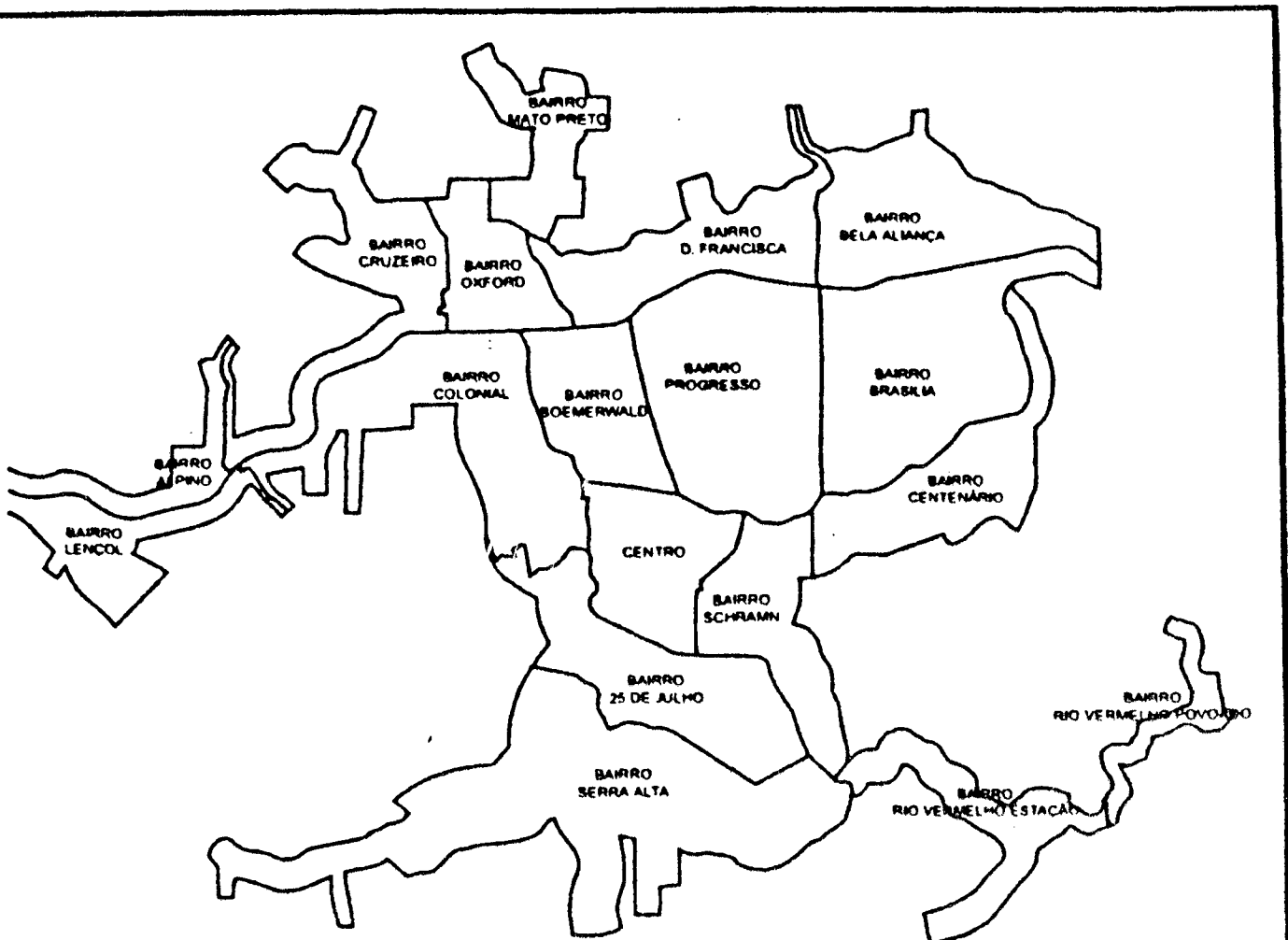
SÃO BENTO DO SUL EM SANTA CATARINA



MUNICÍPIO DE SÃO BENTO DO SUL



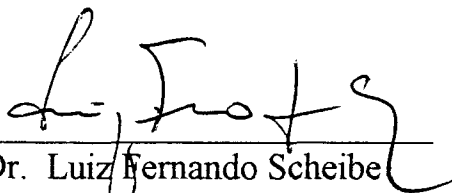
PERÍMETRO URBANO E DIVISÃO DE BAIRROS



"A dinâmica e a complexificação urbana de São Bento do Sul – pólo industrial moveleiro."

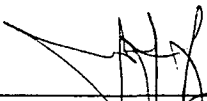
Juraci Paulo Brancaleone

Dissertação submetida ao Curso de Mestrado em Geografia, área de concentração em Desenvolvimento Regional e Urbano, do Departamento de Geociências do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da UFSC, em cumprimento aos requisitos necessários à obtenção do grau acadêmico de Mestre em Geografia.

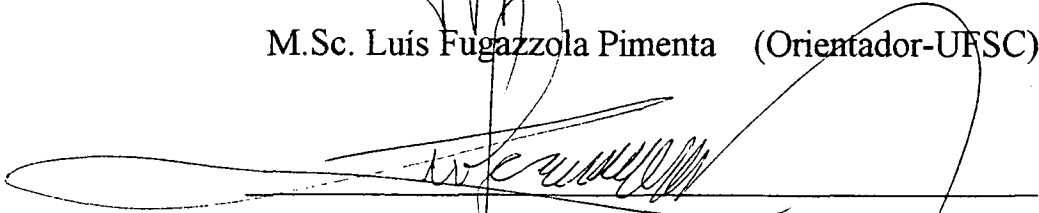


Prof. Dr. Luiz Fernando Scheibe
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Geografia

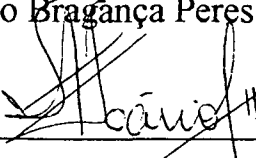
APROVADO PELA COMISSÃO EXAMINADORA EM: 13/09/1999



M.Sc. Luís Fugazzola Pimenta (Orientador-UFSC)



Dr. Lino Fernando Bragança Peres (Membro-UFSC)



Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário (Membro-UFSC)

Florianópolis - 1999

A Gilian, esposa, amiga e incentivadora.
Aos filhos Janaina, Thiago e Livia que souberam
com seu carinho e compreensão, dar forças
para que este trabalho se realizasse.
A meus pais e a Deus pelo dom da vida.

AGRADECIMENTOS.

Sempre que alguma coisa acontece em nossas vidas, lembramos de que alguém está ou esteve ao nosso lado e que, com sua presença, sugestão e participação, proporcionou a concretização desse momento. É assim que durante o percurso deste caminho, houveram presenças, sugestões e participações de muitas pessoas amigas e até desconhecidas que possibilitaram este trabalho. Procuo neste espaço fazer lembrar a todos, porém, algumas pessoas ou entidades ou empresas contribuíram de forma direta e significativa para que este trabalho se tornasse realidade.

Certamente este trabalho contou com uma pessoa especial em seu desenvolvimento; o Professor Orientador Luís Fugazzola Pimenta, um amigo que nos mostrou caminhos para que pudéssemos compreender melhor a dinâmica e a complexificação do espaço urbano através suas orientações e sugestões.

Igualmente a Universidade Federal de Santa Catarina, especialmente aos professores e funcionários do Departamento de Pós - Graduação em Geografia.

À Secretaria de Educação do Estado de Santa Catarina, Secretaria Municipal de Educação de São Bento do Sul e à CAPES, que nos proporcionaram condições para a realização deste curso.

Aos Professores M.Sc. Ivo Sostisso, Dr. Armando Lisboa, Dr. Sílvio Antônio Ferraz Cário e ao colega Marcos Broietti, presentes nas bancas de qualificação pelas observações, sugestões, questionamentos e bibliografias que em muito nos ajudaram a pensar e a repensar o espaço no contexto da indústria e, ao Professor Dr. Lino Fernando Bragança Peres, presente na banca examinadora da Defesa de Dissertação.

Aos meus colegas de turma, de desconhecidos a verdadeiros amigos.

À Professora Maria de Fátima Stratmann Techio pela disposição em nos ajudar na revisão gramatical e ao Professor Ricardo Oberdan Pereira pela ajuda na formatação dos mapas.

Muitas pessoas colaboraram fornecendo dados, mapas, estatísticas, etc. em especial: Rosangela Mettegang, Pedro Paulo Sgrott, Francisco Tambosi e Fúlvio Joel Baptista Fragoso.

Às empresas e órgãos que contribuíram e se dispuseram a nos fornecer informações e materiais indispensáveis para a realização deste trabalho de dissertação.

Enfim, ao nominar alguns órgãos e empresas estou referenciando a todos como: Prefeitura Municipal de São Bento do Sul -SC, Arquivo Histórico Municipal de São Bento do Sul -SC, Biblioteca Municipal, Bibliotecas Setorial e Central da UFSC, Sistema Nacional de

Emprego – SINE/SBS, Centro Tecnológico Moveleiro – SENAI/FETEP, UNIVILLE Campus II Oxford, SESI, SENAC, Centro de Gestão Empresarial – CGE, Centro Internacional de Negócios – CIN, Sindicato da Indústria do Mobiliário e da Construção de São Bento do Sul, Sindicato Patronal da Indústria do Mobiliário e da Construção de São Bento do Sul, Sindicato dos Trabalhadores da Fiação e Tecelagem de São Bento do Sul, Associação das Pequenas e Médias Empresas Moveleiras – ARPEM, Condomínio Empresarial, Orgasul, Adriática, Terra Brasil, RHBrasil, Kastrup&Junqueira, Indústrias Augusto Klimmek S/A, Rápido Sunorte, Tecmatic, Krafftmatic, Lampe, Móveis Leopoldo, Indústrias Zipperer, Indústrias Artefama, Móveis Weihermann, Móveis Katzler, Móveis Imperial, Móveis Kaiser, Móveis e Estofados 25 de Julho, Grupo Rudnick, Fiação São Bento, Buddmeyer S/A, Herplast, Ecoflex, W. Wind, Grupo Tuper, Sinlac, Cafon, Tawber Comercial Exportadora, Dieter Comércio Importação Exportação, Components Importação Exportação, Planor/Primex, RM Associados Importação e Exportação de Manufaturados, Compass Comércio Ltda, Pacific Resoucer Export Ltda. – Prel, Zipperer Comercial Exportadora e Promosul.

RESUMÉ

Le but de cette dissertation c'est d'analyser le processus de formation de l'espace urbain de la ville de São Bento do Sul, à partir du phénomène productif et de la dynamique urbaine déterminée par le processus d'industrialisation.

La ville cherche des manières pour être un espace de reproduction économique-sociale insérée dans le processus productif mondial. Les industries et ses processus économiques techniques sont les moteurs responsables pour les demandes qu'exigent des réponses du espace urbain produisant des changements et le rendant plus complexes.

La ville qui fait part de la zone de colonisation germanique, a été fondée pour être une ville agricole, mais très tôt a développée des activités avec tendances industrielles. Dans la décennie de 1960, elle s'est consolidée comme pôle mobilier/industriel.

Ainsi, nous cherchons montrer, dès la fondation à nos jours, que les nouvelles fonctions urbaines créent une nouvelle réalité occupationnelle, un nouveau espace, en composant une nouvelle peinture urbaine et créant une nouvelle réalité économique. La ville de São Bento do Sul cherche à donner de la compétitivité à ses activités, créant des espaces pour la production et diffusion de techniques, pour le marketing de produits, organisant un espace urbain nécessaire pour répondre aux exigences techniques-scientifiques qui accompagnent le processus de production contemporaines, enfin, un espace avec des caractéristiques spécifiques des exigences du capital industriel.

RESUMO

A presente dissertação tem por objetivo analisar o processo de formação do espaço urbano de São Bento do Sul, a partir do fenômeno produtivo e da dinâmica urbana provocada pelo processo de industrialização.

A cidade procura formas para ser um espaço de reprodução econômico-social inserido no processo produtivo mundial. As indústrias e seus processos econômicos e técnicos são os motores responsáveis pelas demandas que exigem respostas do espaço urbano provocando mudanças e tornando-o mais complexo.

A cidade que faz parte da zona de colonização alemã, foi fundada para ser uma colônia agrícola, mas muito cedo desenvolveu atividades com tendências industriais. Na década de 1960, consolida-se como pólo moveleiro/ industrial.

Assim, procuramos mostrar, desde a fundação até os dias atuais, que as novas funções urbanas criam uma nova realidade ocupacional, um novo espaço, compondo um novo quadro urbano e uma nova realidade econômica. A cidade de São Bento do Sul procura dar condições de competitividade a suas atividades, criando espaços para a produção e difusão de técnicas, para divulgação de produtos, organizando um espaço urbano necessário para responder às exigências técnico-científicas que acompanham os processos de produção contemporâneos, enfim, um espaço com características específicas das exigências do capital industrial.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Produção da Indústria e lavoura e seus respectivos valor na Colônia Agrícola São Bento no ano de 1894.....	39
Tabela 2: Produção das Indústrias Zipperer S/A – 1998.....	63
Tabela 3: Faturamento das Indústrias Zipperer S/A – 1990 a 1998.....	65
Tabela 4: Posição das Indústrias Zipperer S/A no Setor Móveis e Artefatos de Decoração segundo patrimônio líquido e o número médio de empregados nas décadas de 30 a 90.....	65
Tabela 5: Crescimento das vendas entre 1990 e 1998 – Móveis Weihermann S/A.....	68
Tabela 6: Fábrica de Móveis Leopoldo S/A – Faturamento em R\$ mil.....	75
Tabela 7: Investimentos da Móveis Leopoldo S/A de 1993 a 1997 em R\$ mil.....	76
Tabela 8: Evolução da Máquina Automática.....	89
Tabela 9: Mudanças observadas após a introdução de automação e novas técnicas organizacionais.....	92
Tabela 10: Número de Empregados do Setor Moveleiro de São Bento do Sul.....	101
Tabela 11: Pedidos e Demissões entre 1992 e 1998 na Indústria Moveleira em São Bento do Sul.....	103
Tabela 12: Exportações Brasileiras de Móveis – Total Geral Anual de 1990 a 1998.....	106
Tabela 13: União Européia: Produção/Exportação/Importação de Móveis em 1996.....	107
Tabela 14: Estados Unidos da América: Produção/Exportação/Importação de Móveis em 1996.....	108
Tabela 15: Japão: Produção/Exportação/Importação de Móveis em 1996.....	108
Tabela 16: Principais países de destino: Exportação Brasileira de Móveis – 1996 e 1997.....	109
Tabela 17: Principais Estados Exportadores de Móveis.....	110
Tabela 18: Comparativo das novas inscrições e as baixas de São Bento do Sul em 1997.....	115
Tabela 19: Evolução das inscrições e baixas em todos os setores da economia de São Bento do Sul de 1991 a 1998.....	116
Tabela 20: Associados da ARPEM: Número de empregados, faturamento anual e porcentagem destinada para exportação.....	121
Tabela 21: Coeficiente de localização da Indústria de Mobiliário na região da AMUNESC (1959-1970).....	129
Tabela 22: Distribuição da População de São Bento do Sul (1970, 1980, 1991 e 1996).....	130
Tabela 23: Número de estabelecimentos e pessoal ocupado no Setor Secundário de São Bento do Sul (1970,1980, 1986 e 1997).....	131

Tabela 24: Maiores atividades de São Bento do Sul.....	131
Tabela 25: Maiores empresas de São Bento do Sul e sua posição entre as 250 maiores de Santa Catarina nos anos de 1995 e 1996	132
Tabela 26: Evolução da mão-de-obra da Tecmatic Máquinas e Equipamentos Ltda. (1985 a 1999).....	140
Tabela 27: Mercado de atuação da Tuper Móveis.....	152
Tabela 28: Produção acumulada da Oxford S/A Indústria e Comércio. Período de 1954 a 1997	154
Tabela 29: Evolução das exportações da Oxford S/A Indústria e Comércio no período de 1976 a 1997.....	154
Tabela 30: Média do número de associados no Sindicato dos trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de São Bento do Sul nos anos de 1995 a 1998	156
Tabela 31: Média do número de empregados no Setor Têxtil de São Bento do Sul nos anos de 1995 a 1998	156
Tabela 32: Loteamentos oficiais de São Bento do Sul no período de 1955 a 1996	172
Tabela 33: Imobiliárias de São Bento do Sul- SC	176
Tabela 34: Unidades do Sistema de alimentação do SESI e o número de refeições/dia – abril de 1999.....	191
Tabela 35: Flutuação do emprego formal por setor econômico em São Bento do Sul. Período de Janeiro a Novembro de 1998.....	195
Tabela 36: Evolução do Seguro Desemprego entre os meses de Jan/98 e Fev/99 no posto do SINE/São Bento do Sul.....	195
Tabela 37: Exportação brasileira e catarinense nos períodos de Jan/Dez de 1998 e 1997	207
Tabela 38: Destino das exportações catarinenses (dez principais países).....	208
Tabela 39: Países destino das exportações brasileiras	208
Tabela 40: Estados exportadores de móveis em 1998.....	209
Tabela 41: Brasil – Pólos Moveleiros.....	209
Tabela 42: Comércio Mundial de Móveis. Principais países importadores. Importação por país de 1993 a 1996 (em US\$ milhões)	210

ÍNDICE

Introdução	1
Capítulo I	
PEQUENO HISTÓRICO DO MUNICÍPIO DE SÃO BENTO DO SUL	
1. Antecedentes da formação de São Bento do Sul.....	6
2. A fundação da Colônia Agrícola São Bento.....	10
3. A Estrada Dona Francisca, a erva-mate e a madeira.....	16
4. A Estrada de Ferro – Ramal Porto União/São Francisco.....	23
5. O Artesanato – passo inicial para a industrialização.....	26
6. Aspectos Gerais de São Bento do Sul.....	30
Capítulo II	
A FORMAÇÃO DO PÓLO MOVELEIRO DE SÃO BENTO DO SUL	
1. A estruturação da atividade industrial.....	44
2. Vocação Moveleira de São Bento do Sul.....	54
2.1. Indústrias Zipperer S/A.....	55
2.2. Móveis Wheihermann S/A.....	66
2.3. Fábrica de Móveis Leopoldo S/A.....	73
2.4. Indústrias Artefama S/A.....	79
Capítulo III	
CONFIGURAÇÃO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA	
1. Competitividade da Indústria Moveleira.....	86
1.1. Organiza�o e Gestão Empresarial.....	91
1.2. Capacita�o para Inova�o.....	91
1.3. Capacita�o e Desenvolvimento Produtivo.....	91
1.4. Estratégias de Vendas.....	94
1.5. Recursos Humanos.....	95
2. Setor Moveleiro em Expansão?.....	95
3. Análise da Competitividade da Indústria Moveleira.....	96
3.1. Mercado Interno.....	97
3.2. Dinâmica do Mercado.....	99

3.3. Nível Tecnológico dos Produtos.....	100
4. Configuração da Indústria Moveleira.....	100
5. Caracterização da Indústria Moveleira.....	105
6. As economias de aglomeração e a eficiência coletiva.....	110
7. Pequenas e médias empresas.....	116
8. A Arpem – Associação Regional da Pequena Empresa Moveleira.....	119
9. O papel das redes de subcontratação/terceirização na reestruturação industrial.....	124

Capítulo IV

OS OUTROS SETORES INDUSTRIAS DE SÃO BENTO DO SUL

1. Os setores complementares da Indústria Moveleira	129
1.1. Indústrias de Espuma	133
1.2. Indústria de Tintas.....	135
1.3. Indústria Metalúrgica	136
1.4. Indústria Mecânica.....	138
1.5. Setor de Embalagens.....	144
1.6. Setor de Plásticos.....	146
2. Outras Principais Indústrias do Pólo Industrial de São Bento do Sul.....	147
2.1. Indústrias Augusto Klimmek S/A.....	147
2.2. Grupo Tuper.....	150
2.3. Setor Cerâmico - Oxford S/A Indústria e Comércio.....	153
2.4. Setor Têxtil.....	155
2.4.1. Buddemeyer S/A.....	156
2.4.2. Fiação São Bento S/A.....	158
2.5. Setor de Alimentos.....	162

Capítulo V

O ESPAÇO URBANO DE SÃO BENTO DO SUL E AS INSTITUIÇÕES LOCAIS

1. O espaço urbano de São Bento do Sul.....	163
2. CTM – Centro de Tecnologia do Mobiliário – SENAI/FETEP – SC.....	179
3. O CGE – Centro de Gestão Empresarial.....	184
3.1. Promóvel – Programa Brasileiro de Incremento à Exportação de Móveis.....	186
4. O SESI – Serviço Social da Indústria.....	189

5. O SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.....	191
6. A UNIVILLE – Campus II – Oxford.....	192
7. Condomínio Empresarial ou Associação de Fomento?.....	194
8. A atuação dos agentes de exportação como um dos geradores da expansão industrial e urbana do pólo de São Bento do Sul.....	201
8.1. Components Importação e Exportação	210
8.2. Planor Comércio e Exportação	211
8.3. RM Associados Importação e Exportação de Manufaturados	212
8.4. Zipperer Comércio e Exportação.....	213
8.5. Tawber Comércio e Exportação Ltda.	214
8.6. Compass Comercial Ltda	214
CONCLUSÃO	213
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	218
ANEXOS	226

1. INTRODUÇÃO

Na época da fundação da Colônia Agrícola São Bento (segunda metade do século XIX), a Europa, de maneira geral, e a Alemanha, em especial, estavam inseridos em um processo de industrialização, o qual provocou intensas mudanças socioeconômicas e intensificou a urbanização na Alemanha e países vizinhos pois, ao mesmo tempo, os melhoramentos técnicos na agricultura geravam excedentes de mão-de-obra no campo.

A urbanização vai significar também mudanças no homem, especialmente nas suas relações sociais e no seu habitat, o que implica num desenvolvimento social econômico, na medida em que se desenvolvem as forças produtivas e variam as relações de produção.

Assim, os imigrantes que vieram construir um novo espaço no Brasil são fruto dessas mudanças.

Na Colônia Agrícola São Bento, inicialmente, o contingente era formado em sua maioria por excedentes do campo, porém, com a intensificação da industrialização na Alemanha e melhorias nos processos produtivos, os imigrantes que vieram posteriormente já possuem conhecimentos técnicos (são artesãos, marceneiros, carpinteiros, cervejeiros, serralheiros, funileiros entre outros), que aqui desenvolvem atividades industriais.

O ponto de partida deste trabalho, tem como eixo indutor a dinâmica e a complexidade urbana que adquire São Bento do Sul, uma cidade que faz parte da colonização alemã em Santa Catarina e que hoje procura formas para ser um espaço de reprodução econômico- social inserido num processo produtivo global, a partir da própria dinâmica e complexificação produtiva das indústrias locais. Nessa caminhada, alguns autores nos foram fundamentais na busca de caminhos teóricos para a compreensão da dinâmica do crescimento e da complexidade do espaço urbano, a partir da atividade industrial. O trabalho de campo, porém, é que nos mostrou essa realidade.

A formação inicial do espaço teve pouca participação do Estado, uma vez que a região onde está situada a cidade de São Bento do Sul fazia parte de um espaço destinado pelo governo para ser uma área de colonização estrangeira através de empresas particulares de colonização. A participação inicial do Estado se fez notar por intermédio da Companhia Colonizadora como patrocinador da abertura de estradas de ligação entre a área da Colônia e a Colônia Mater Joinville e, posteriormente, com o Paraná - ligação via Rio Negro, com a conclusão daquela que seria conhecida como a *Via do Mate, Estrada da Serra e Dona Francisca*.

Assim, o espaço urbano e o rural foram inicialmente construídos para atender aos interesses imediatos da Sociedade Colonizadora de 1849, em Hamburgo e, posteriormente, da Companhia Hanseática.

Desde sua fundação, desenvolveu, ao lado das atividades agropecuárias de auto-sustentação, atividades artesanais ligadas ao comércio de importação/exportação da colônia, cuja acumulação seria futuramente destinada à indústria, juntamente com a acumulação do comércio da erva-mate e da madeira. As atividades industriais foram se transformando em pequenas indústrias antes mesmo do final do século.

Para melhor compreensão de nosso objeto de estudo, exporemos a seguir algumas características do município. O município de São Bento do Sul está localizado na região hidrográfica do Planalto de Canoinhas. A cidade possui como coordenadas geográficas a Latitude de 26°, 14', 49" Sul e Longitude de 49°, 22', 48" Oeste. São Bento do Sul tem como limites ao Norte os municípios de Rio Negro -PR e Campo Alegre -SC, ao Leste, Jaraguá do Sul -SC, ao Sul, Corupá -SC e a Oeste Rio Negrinho -SC. Possui uma área de 484,1 quilômetros quadrados que está sendo revista com a definição de limites entre os municípios de Corupá e Jaraguá do Sul.

Quanto às características físicas, apresenta um relevo ondulado e forte ondulado em direção ao planalto, relevo plano e suave próximos aos rios e fortemente ondulado e montanhoso em direção à Serra do Mar.

Sua vegetação primária era representada pela Floresta Ombrófila Mista no planalto cuja vegetação incluía o pinheiro (*Araucária Angustifolia*), a erva-mate, a imbuia, variedades de canelas, bracatinga entre outras. A região da Serra do Mar é uma área formada por encostas íngremes, formando vales profundos e estreitos. Nessa área, a formação vegetal era representada pela Floresta Ombrófila Densa aparecendo a canela preta, a canela sassafrás, peroba vermelha, pau-óleo, entre outras. Sendo neste tipo de floresta encontrados ainda consideráveis remanescentes da floresta original, por se encontrar em terreno bastante acidentado e de difícil acesso. Em São Bento do Sul, existe ainda elevado percentual de área ocupada com vegetação primária e secundária cerca de 40%, e com reflorestamento em torno de 15% da área total.

A Temperatura Média Anual é de 16,31°C e Umidade Relativa Anual de 85,95%, estando inserido no clima denominado Mesotérmico Úmido com Verão Fresco (Cfb). A Precipitação Média Anual é de 1,570,80 mm.

Com relação à rede hidrográfica, por sua localização peculiar próximo da Serra do Mar, é um divisor de águas ao norte do Estado de Santa Catarina. Assim possui um sistema de

drenagem ligado à Vertente do Interior através da sub-bacia do rio Negro, onde está localizada a cidade. O outro sistema de drenagem está ligado à Vertente do Atlântico principalmente através da bacia do rio Itapocu.

O rio Negro nasce na Serra do Mar, no município de Campo Alegre, e serve de divisa entre o Paraná e Santa Catarina e dirige-se para oeste desembocando 200 quilômetros após, no rio Iguaçu. O rio Iguaçu nasce nas proximidades do oceano (Região de Curitiba) e tem suas águas dirigidas para o interior, vindo a constituir um dos principais afluentes do rio Paraná. Quanto à qualidade dos recursos hídricos da sub-bacia do rio Negro apresenta no geral um comprometimento bastante aceitável comparada a outras bacias, mas com alguns pontos críticos, como o próprio rio São Bento altamente poluído devido à concentração urbano-industrial.

Diferente dos outros municípios que fazem parte da região do Planalto de Canoinhas que possui uma concentração urbana com percentual quase que equivalente à população rural, o município de São Bento do Sul é bastante urbanizado, possuindo uma população urbana em torno de 94% do total.

O presente estudo referente à industrialização de São Bento do Sul abrange alguns estabelecimentos, desde as pequenas marcenarias de fundo de quintal do século passado até as grandes empresas que compõem a estrutura industrial atual. Procuramos mostrar a dinâmica da indústria local que, se dá, por processos específicos, como a concentração setorial moveleira, uma das geradoras das economias internas e externas, a especialização no processo produtivo e, na competição que busca qualidade e preço.

Assim, para falar geograficamente da cidade, a História nos fornece alguns subsídios que possibilitam sua compreensão no contexto atual. Portanto, o capítulo I, é uma breve história que nos propomos buscar sobre a formação do espaço geográfico de São Bento do Sul, e as diferentes formas de seu uso em sua evolução histórica.

A sociedade local que estava organizada inicialmente para produzir valores-de-uso para consumo próprio e, mercadorias para o comércio de importação-exportação vai deixando de lado essa função, ao ponto do Historiador Antonio Dias Mafra falar em “colônia agrícola que não deu certo”. O fato é que a produção familiar vai dando lugar à uma nova estrutura social de produção, na qual o urbano, adquire papel central. O “novo” modo capitalista de produção, que se manifestou, montou sua estrutura produtiva centrada na atividade industrial e, a acumulação de capital passa a ser baseada na exploração do trabalho assalariado. Isso vai representar uma grande transformação em todos os aspectos da vida social e econômica local. Na ordem econômica anterior, os colonos centravam sua força de trabalho em seus próprios “meios de

produção” (produção familiar). No entanto, na ótica da atividade industrial que se impunha, os detentores de capital concentravam os “meios de produção” e a força de trabalho. A indústria moveleira surge até mesmo, como uma forma de aproveitamento das sobras oriundas das serrarias que exportavam madeira serrada.

A realidade urbano-industrial que se manifesta distingue um novo espaço social em construção. Portanto, é na História que buscamos variáveis, que nos possibilitam perceber as diferentes formas de produção existentes no seio da sociedade, para que possamos então perceber as mudanças que ocorreram. Assim, o antigo (cidade velha) não atende mais aos requisitos da indústria e vai tomando novas formas ou sendo substituído, pois a cidade é dinâmica, não pára, assume novas funções. Conforme a tendência, algumas dessas funções deixam de ser importantes e são substituídas, adquirindo novas características. Associada ao aumento numérico da população urbana, a cidade é então acompanhada de múltiplas mudanças condicionando novas estruturas, que exigem novas formas de utilização do solo urbano. O capítulo I, portanto, foi elaborado a partir de aspectos históricos que consideramos importantes apontar para melhor compreensão das mudanças que se inserem no espaço e que vão proporcionar a estruturação do atual urbano de São Bento do Sul.

O capítulo II, têm a preocupação de mostrar a formação do parque industrial moveleiro de São Bento do Sul, desde a década de 1930 até o “boom” dos anos 70, período em que o urbano vai sofrer as maiores transformações. A expansão e reestruturação industrial iniciada na década de 1970, têm como fio condutor a dinâmica exportadora inserida na política de Governo da época, para superar a crise internacional que se manifestava. O Governo brasileiro adotou programas que vão gerar a expansão da exportação, para pagar dívidas, por meio de incentivos fiscais e financeiros, câmbio, salários etc.. Nessa época, a cidade passa a conviver com alguns problemas urbanos, caracterizados pela falta de infra-estrutura (problemas de abastecimento de água, luz, saneamento, transportes) e o aparecimento de áreas carentes com habitações precárias. Nesse capítulo, também procuramos fazer com um breve histórico da Indústrias Zipperer S/A, Móveis Weihermann S/A, Móveis Leopoldo S/A e Indústrias Artefama S/A, mostrar o processo evolutivo do setor moveleiro, caracterizado por uma marcante concentração setorial, contextualizando essas empresas no atual processo de internacionalização da produção e sua inserção no mercado mundial.

A configuração da indústria moveleira será mostrada no capítulo III. No capítulo procuramos mostrar com maiores detalhes a dinâmica da indústria moveleira e, sua inserção no mercado regional, nacional e internacional, as estratégias competitivas, a flexibilização do

processo produtivo, a especialização do setor e as diferentes especializações à ela associados. Mostramos que o que distingue o setor moveleiro em especial, é o processo de reestruturação produtiva, via automação e, novas formas de gestão, visando a competitividade do setor, que vai se refletir em melhoria de produtividade, qualidade e na relação custo/benefício. As indústrias locais ligadas ao setor moveleiro, também promovem, o surgimento de “economias de aglomeração”, tanto internas ao processo produtivo, quanto externas e as de urbanização, pela oferta de serviços gerais, na localidade.

Certamente, outros setores industriais se fazem presentes no parque industrial são-bentense. Eles estão contemplados no capítulo IV.

O urbano atual e as instituições nele inseridas estão incluídas no capítulo V. No capítulo, procuramos enfatizar o papel das instituições no processo de formação do setor industrial, comercial e de serviços. Destacamos o papel do “agente de exportação” como um dos responsáveis pela atual dinâmica industrial com a inserção de micro, pequena e média empresas no mercado internacional. Apesar de ser uma cidade com modesta expressividade populacional (aproximadamente 60 mil habitantes), São Bento do Sul é sede da maior concentração de estabelecimentos industriais do setor moveleiro em Santa Catarina, destacando-se como o maior centro exportador de móveis, em nível nacional (51% do total das exportações de móveis de madeira do Brasil). Isso liga a cidade aos mais diferentes espaços mundiais o que lhe confere por si só o interesse de pesquisadores.

As respostas ao tema proposto são sem dúvida uma tarefa enorme. Sabe-se muito bem das limitações do trabalho que buscou mostrar a indústria local como um todo. Porém, esse trabalho pode ser ampliado, o que exigiria uma pesquisa muito mais ampla e, uma abordagem mais minuciosa.

CAPÍTULO I

PEQUENO HISTÓRICO DO MUNICÍPIO DE SÃO BENTO DO SUL –SC

1. Antecedentes da fundação de São Bento do Sul

Falar da cidade, dizer o que ela é, o que ela foi, como ela surgiu, é contar sua história. No entanto, existem várias formas de se pensar e de ver a cidade, de dizer o que ela é e como será. Assim, uma das formas para se falar de São Bento do Sul-SC, é aquela que nos remete à história na qual procuramos compreender o que aconteceu em épocas remotas, especialmente no século passado, para chegarmos à compreensão da atualidade.

Conseqüentemente, o processo que deu origem à cidade de São Bento do Sul, iniciou-se muito antes de sua fundação, ainda na Europa, com as grandes transformações ocorridas no Século XIX, conforme se percebe na citação escrita pelo Professor Américo Augusto da Costa Souto (CEAG, 1980:72):

“o ano de 1848 é o ponto de guinada histórica no contexto internacional. Uma crise econômica, caracterizada sobretudo por uma depressão em torno dessa data, provoca conseqüências de natureza política e social que podem ser verificadas na série de agitações revolucionárias na Europa (o mesmo podendo ser observado no Brasil). Essas perturbações contribuirão para a emigração européia”.

Neste contexto, Ficker (1973:13) diz que:

“o desajustamento social do século XIX, o crescimento excessivo da população desproporcional ao desenvolvimento dos meios de produção, os elevados impostos, barreiras alfandegárias entre os numerosos Estados da Alemanha, a dependência dos latifundiários e outros problemas sociais concorriam para a intensificação da emigração alemã para os países livres da América”.

O Capitalismo Industrial, ao se instalar na Alemanha unificada, que era predominantemente agrária, transformou-se num “capitalismo excludente” (se assim o podemos chamar) para a grande massa trabalhadora. A Alemanha, que já era grande produtora de carvão, desenvolveu a siderurgia (para atender a demanda das ferrovias em expansão), a indústria têxtil e a indústria química, usando técnicas que permitiam alto grau de racionalização na produção.

A industrialização alemã, nos moldes de racionalidade em que foi implantada, tornou seus produtos competitivos no mercado mundial. Os baixos preços e a qualidade das mercadorias alemãs fizeram aumentar o comércio entre o Brasil e a Alemanha, como exemplo.

Portanto, o capital industrial na Alemanha passa a dominar o conjunto da produção, distribuição e circulação das mercadorias. O trabalho assalariado substituiu o sistema vigente, separando o grande contingente de trabalhadores dos possuidores do capital e dos meios de produção. O artesão, que era detentor de suas próprias ferramentas, aos poucos passa a ser absorvido pelas fábricas onde passa a trabalhar com máquinas que não são mais dele. Entretanto, não havia, para a grande maioria, condições de sobrevivência, nem de adaptação aos novos tempos. Sem perspectivas de um futuro melhor na Europa, poucas alternativas sobravam. Uma das principais era a imigração.

De fato, os livros de História nos contam que naquela época havia grande interesse das populações migratórias européias dirigirem-se para países da América. Porém, o maior interesse estava centrado nos Estados Unidos e Argentina que realmente possuíam terras livres.

Munford (1965:614) escreveu, ainda que não relacionado diretamente com a emigração para a América, mas, que aqui cabe para identificar o espírito das emigrações, que *“para os que eram mais inquietos e ousados, havia a conquista e a colonização de novas terras, mistura com o romântico chamado dos desertos virgens;...”*.

Entretanto, no Brasil, que ainda convivia com a escravidão, existiam terras devolutas em apenas pequenas porções na parte meridional, o que foi suficiente para dar início ao processo de colonização. Uma vez que a colonização possuía caráter capitalista, como garantia, as companhias colonizadoras não permitiam o trabalho escravo nas terras em processo de ocupação colonizadora. Ou seja, para o capitalismo industrial daquele período em que o sistema capitalista consistia na produção em grande escala e na busca de ampliação do mercado, a escravidão era um obstáculo para o capital industrial, pois o escravo, dentro do sistema vigente no Brasil, não era um elemento consumidor. Assim, o escravo não se enquadrava na ótica puramente capitalista das companhias colonizadoras e não era interessante para esse tipo de empreendimento.

A Alemanha, que não possuía colônia(s) própria(s), procurava, ao mesmo tempo, um mercado para os produtos de sua crescente industrialização.

“Existiam relações comerciais entre Alemanha e o Brasil desde 1827, e diversas companhias de navegação enviavam seus veleiros para os portos brasileiros, trazendo produtos industrializados e levando café, peles, madeira e matéria-prima” (Ficker, 1973:13).

Nessa época,

“com o aumento do número de indivíduos desejosos de emigrar, crescia o negócio dos armadores e agentes de navios, pois a emigração, com seu movimento de passageiros e carga, proporcionava enormes lucros, e as companhias de navegação prosperavam (Ibidem :13).

Entre os armadores de Hamburgo, estava o Senador Cristian Mathias Schroeder que, além de integrar uma firma comercial em Hamburgo, mantinha no Rio de Janeiro uma agência comercial própria e fazia, ele também, parte da *Sociedade de Proteção aos Imigrantes no Sul do Brasil*, fundada em 1842, com a finalidade de regularizar a emigração espontânea para cá e desenvolver as relações comerciais hanseáticas com o Brasil, mediante a introdução de imigrantes alemães e o estabelecimento de colônias agrícolas. *“Essa sociedade confiou, em 1846, ao Dr. Hermann Blumenau a missão de estudar as condições no Brasil e relatar sobre a possibilidade de adquirir terras para a futura colonização no sul do país” (Ficker, op.cit.:14)*

Nesse contexto, iniciam-se as primeiras conversações entre o Senador Schroeder e o francês Léonce Aubé enviado especial do Príncipe de Joinville François D’Orleans. O Príncipe de Joinville e a princesa Dona Francisca, irmã do Imperador do Brasil, D. Pedro II, casaram-se em 1843. Como dote nupcial, receberam grandes extensões de terras devolutas (25 léguas quadradas) na Província de Santa Catarina, as quais foram anexadas à Comarca de São Francisco do Sul.

Após a Revolução de 1848 na França quando houve a queda do Rei Louis Phillipe, pai do Príncipe de Joinville, este refugiou-se com sua família na Inglaterra.

“ Exilado e sem meios, o Príncipe ofereceu parte de suas terras (8 léguas quadradas) ao Senador Schroeder. Foi firmado contrato em 1849 para colonização em grande escala com encargos assumidos pelo próprio Senador ou por uma sociedade a ser firmada” (Ficker,op.cit.:14)(grifo nosso).

Diferente de outros estados, em Santa Catarina, a colonização particular tem uma importância relativamente maior. Com poucos recursos para desenvolver a colonização por conta própria, esta é entregue às Companhias Colonizadoras. A colonização em Santa Catarina é encarada como um ramo de negócio com conotação puramente capitalista.

Surge então, uma empresa por ações chamada *Kolonisations-Verein von 1849 in Hamburgo* (a Sociedade Colonizadora de 1849, em Hamburgo). Já em 1850, a sociedade recebe o título de posse das terras dotais do Príncipe de Joinville. Para atrair imigrantes para a Nova

Colônia, a Sociedade de Hamburgo desenvolve intensa campanha de propaganda no continente europeu. Como resultado, em março de 1851, 118 pessoas (homens, mulheres e crianças) já se encontram estabelecidas nos ranchos de recepção.

É nesse contexto que se vai desenvolver a instalação e a fundação da Colônia Agrícola Dona Francisca, nas terras dotais do Príncipe de Joinville.

“A Colônia D. Francisca e a futura cidade de Joinville, estavam nascendo”.

A história revelou que os primeiros anos da nova colônia foram problemáticos. Contudo, no ano de 1868, a população da Dona Francisca atingia mais de 5 mil pessoas e esgotaram-se os lotes rurais disponíveis para os colonos recém-chegados.

“A falta de terras para colonização e o aumento considerável do afluxo de novos contingentes de imigrantes obrigou a Direção da Colônia a recorrer, em ofício, ao Governo Imperial e solicitar permissão para ocupar 247 quilômetros quadrados no Planalto”. (Ficker, *op.cit.*:29)

Iniciaram-se, assim, os primeiros trabalhos para fundar uma colônia no Planalto. No entanto, o Governo Imperial só firmou contrato com a Sociedade no final de 1871. As primeiras demarcações aconteceram em 1872 e, no mesmo ano fundou-se a Colônia São Miguel, no Planalto. Para decepção da Sociedade, os primeiros colonizadores dos campos de São Miguel tiveram de desistir, pois as terras não prestavam para a agricultura. Contudo, no vale do Rio São Bento havia terras de boa qualidade, entretanto, não era possível transferir o local da colonização de imediato. As terras do vale do Rio São Bento já haviam sido demarcadas, em 1863, pelo engenheiro do Paraná, Theodor Ochs.

Deve-se lembrar que desde a criação da província do Paraná, em 1853, os limites estabelecidos com Santa Catarina foram questionados. Os dirigentes paranaenses consideravam as terras localizadas entre os rios Iguaçu e Uruguai, hoje regiões Sudoeste do Paraná, Oeste de Santa Catarina, Leste da Argentina e a Serra Geral, ao Leste brasileiro, como sendo pertencentes àquela província. Essa divergência foi suficiente, entre outros fatores (fatores estes estudados em diversas obras de autores catarinenses e paranaenses em especial), para o surgimento da Questão do Contestado.

A direção da Colônia D. Francisca solicitou permissão ao Ministério da Agricultura para transferir a área colonial concessionada (São Miguel) para o vale do Rio São Bento. Como a resposta da Corte não veio com presteza e a situação na Colônia exigia uma solução imediata, a Direção da Sociedade assumiu a responsabilidade da transferência. No local porém, encontram

séria resistência de brasileiros residentes na região e do Governo do Paraná que havia vendido terras na área contestada com grandes facilidades de pagamento.

Neste ponto, recorremos novamente à História. Na Alemanha, a unificação frustrada de 1848 só aconteceria em 1871, paralelamente ao processo de superação do feudalismo e da industrialização extraordinariamente acelerada na segunda metade do século.

A Alemanha, como vimos, vivia um processo de transição da antiga ordem reinante e começava a viver uma era em que as mudanças aconteciam muito rapidamente.

“A supressão do feudalismo, na zona rural, se fará sentir na imigração para nosso Estado (Santa Catarina), o mesmo ocorrendo com a industrialização – urbanização. A superação da servidão liberava mão-de-obra que se dirigia para as indústrias e aumentava os contingentes urbanos. Deve-se dizer que esta supressão do regime de servidão não tornou melhor a sorte do camponês, apenas proletarizou-o. Nas cidades, onde buscava melhor sorte, ele vinha engrossar a massa do proletariado urbano” (CEAG, 1980:73). (Grifo nosso).

Neste contexto, Mafra (1993:14) comenta que *“a industrialização atingia também os países limítrofes da Alemanha”*, e as mesmas conseqüências (principalmente o excedente de mão-de-obra) passaram a ser sentidas nesses países, os quais vieram a fornecer imigrantes urbanos em grande quantidade, expulsos do sistema produtivo europeu. Muitos dos que tentaram a sorte na emigração já possuíam conhecimentos industriais, pois eram operários, técnicos e até pequenos empresários. Portanto, emigrar era uma das soluções e a oportunidade estava aí, porque esses países incentivavam a emigração e o Brasil necessitava dela.

A oportunidade de acesso à terra no Brasil era um grande atrativo. Talvez, a possibilidade de um grande número de imigrantes que poderiam por aqui aportar, confirme a pressa em regularizar, por parte da Sociedade Colonizadora, a situação das terras no planalto.

Se o ano de 1848 foi importante nas transformações em nível mundial, o ano de 1873 é o ponto de partida de nosso estudo, quando é fundada a Colônia Agrícola São Bento por imigrantes europeus.

2. A Fundação da Colônia Agrícola São Bento

Diferente das colonizações alemãs anteriores (São Pedro de Alcântara, Blumenau, Joinville, entre outras) que visavam à ocupação do território, a colonização do Planalto Norte

Catarinense, nas terras contestadas pelo Paraná, está inserida num contexto de complexas contradições econômicas e políticas.

De um lado, havia o interesse do Governo da Província de Santa Catarina em promover a ocupação e o desenvolvimento das terras contestadas; e de outro, a Sociedade Colonizadora, interessada no novo mercado de terras e na exploração das matérias-primas.

Entretanto, havia interesses maiores nos quais estavam inseridos os colonizadores (pioneiros e os que vieram depois). Havia, além do mercado das terras pela Companhia Colonizadora, o interesse de empresários e produtores pela erva-mate, comum no planalto, e que fazia parte da pauta de exportação tanto do Paraná (pelo porto de Paranaguá) como de Santa Catarina (pelo porto de São Francisco) e o início da comercialização intensiva da madeira. Visava ainda à formação de um mercado consumidor de gêneros de primeira necessidade.

Assim, prevendo a expansão das atividades em terras catarinenses,

“em 1854, a Diretoria da Colônia Dona Francisca propôs ao Presidente da Província a construção de uma estrada de rodagem que tomasse o rumo do Rio Negro, no Estado do Paraná, mostrando as vantagens de tal ligação, e quatro anos mais tarde, iniciava-se a construção da projetada rodovia, que recebeu o nome de Estrada Dona Francisca, embora se tornasse mais conhecida por Estrada da Serra”. (Cabral, 1987:231)

Há que se colocar, que além da necessidade de novas terras e do espírito empreendedor da Sociedade Colonizadora em ocupar o Planalto Norte, havia também o caráter essencialmente capitalista e de grande e rigoroso planejamento, empreendido para a ocupação e comercialização das terras, com a introdução de imigrantes que pagariam para possuí-las. Isto é, no contexto da época, o colono deveria ser capaz (com seu trabalho) de pagar suas dívidas ou dispor de recursos para fazê-lo. Portanto, era feita uma cuidadosa seleção.

Sendo excedentes do mercado de trabalho em seus países de origem, a maioria dos colonos não dispunham de muitos recursos, além dos necessários à subsistência imediata. Por isso, para a maioria, o pagamento das terras na Colônia São Bento para a Sociedade Colonizadora seria feito em trabalho prestado na abertura de picadas e estradas que seriam feitas na região, necessárias para a integração dos colonos e escoamento da produção e matérias-primas.

Na época, muitas povoações se espalhavam pelo Planalto Norte Catarinense, no entanto, a região destinada para a Colônia nos sertões de São Bento, nada possuía de comunicação ou povoações (vilas) próximas. Um ponto a considerar era a necessidade da construção de uma rede de estradas, que ao mesmo tempo facilitasse um certo controle sobre o colono e, a este, o

acesso ao mercado. Foi grande a atenção dada para esse importante elo de comunicação, aparecendo em informe da Sociedade Colonizadora para o Governo Imperial, já em 1877, que em São Bento existiam cinquenta quilômetros de caminhos carroçáveis. Na virada do século, existiam mais de duzentos quilômetros de estradas transitáveis.

Assim, ao que parece, para a Sociedade, o que interessava era o povoamento compacto de lotes contíguos, de preferência (daí o tamanho relativamente pequeno dos lotes em média de 30 a 35 hectares um ao lado do outro, muito bem demarcados para evitar desperdícios de terras ocupáveis).

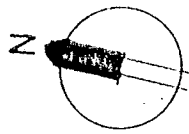
As trocas comerciais, no início, se faziam todas através do vendeiro. É a ele que o colono “vendia” seus produtos, e dele que adquiria os utensílios e outros gêneros indispensáveis. Ternes ressalta em a História de Joinville que:

“...a colonização de São Bento, ou melhor a instalação do núcleo colonial agrícola São Bento significava nova e interessante fonte de lucros para a Sociedade Colonizadora, (que) ...reverteria em benefício de Joinville, núcleo que já não dispunha de terras devolutas para serem vendidas (?), ou, as existentes já estavam na área da especulação imobiliária, com significativa valorização das mesmas, notadamente as que se localizavam no centro urbano”(Ternes,1981:142). Grifo nosso.

Com relação às terras do planalto Ficker (1973: 66) comenta que: *“a povoação de São Bento com imigrantes europeus trouxe um movimento decisivo ao desenvolvimento do planalto. As terras, antes despovoadas e sem valor, tornaram-se agora objeto de especulação desenfreada e cada vez mais intensa”*.

Assim, em 23 de setembro de 1873, foram distribuídos os primeiros lotes na então Colônia Agrícola São Bento (figura 01). *“Os primeiros imigrantes de São Bento vieram da Prússia Ocidental e Oriental, da Boêmia, Pomerânia, Áustria e poloneses de língua alemã..., todos católicos, de etnia e religião diferente da população original da Colônia D. Francisca – na maioria alemães do Norte e Ocidentais protestantes”* (Ficker,ibidem:54). Isso originou divergências e uma certa separação entre Joinville e São Bento, na primeira fase da colonização em termos religiosos.

Em São Bento, sob a orientação do engenheiro August Heeren, os colonos (70 homens – levaram dois dias de viagem entre Joinville/São Bento – transportando em lombos de burros suas



CIDADE

Lotes demarcados e distribuidos em São Bento do Sul em 1873
 Original: Arquivo Histórico de São Bento do Sul

ferramentas, sementes e mantimentos) trabalhavam em conjunto – turmas de 20 a 30 homens – conforme relata Ficker (*op.cit.*:59),

“trabalhavam em um lote, depois em outro e assim sucessivamente – em tempo reduzido foram derrubadas grandes áreas de floresta virgem. (...)Em novembro começaram a queimar as roças e fazer as primeiras plantações de milho, feijão eaipim. Ao mesmo tempo iniciou-se a construção dos ranchos e casas individuais para as famílias e inicia-se, definitivamente, a povoação de São Bento”.

Os pioneiros eram instalados em pequenos lotes de 25 a 35 hectares com 200 metros de frente. Sua primeira tarefa era de derrubar a floresta (“abrir a roça”) para construir sua casa provisória e instalar um campo de cultura. Assim, cada lote colonial era trabalhado por uma família (economia familiar), isto é, todas as atividades ou tarefas eram divididas entre os membros incluindo até as crianças (divisão familiar do trabalho na propriedade). O lote colonial era a unidade de produção e de consumo inserido no sistema de colonização constituída pela família¹.

Na realidade, tudo estava por fazer: abertura de estradas, preparo das terras, pagamento do transporte e instalações . Tudo isso se transformou num esforço desesperado para lutar contra todas as dificuldades e não havia, para a maioria, como recuar.

“Ao belo anseio dos pioneiros, de construir uma vila em sua colônia de férteis terras, se sobrepunha o contrato e os compromissos assumidos com a Colonizadora: tinham que criar condições mínimas para o tráfego em estradas carroçáveis, abrir picadas e desmatar; derrubar árvores; aproveitá-las para fazer pontilhões, serrar para fazer ranchos e suas próprias casas. Todos trabalhavam em serviços duros, sem descanso”.(São Bento do Sul, Edição Comemorativa, 23/09/73).

Com base em Ficker (1973), Ternes (1989) e Pfeiffer & Vasconcellos (1991), podemos concluir que os imigrantes, inicialmente, desenvolveram uma agricultura voltada ao auto-abastecimento. Além de plantar a roça (inicialmente a criação de animais não fazia parte da economia familiar), geralmente as famílias, com o intuito de melhorar suas condições de subsistência e aumentar a poupança para novos investimentos, e conseqüentemente, aumentar o capital, exerciam atividades de transformação da produção agrícola (pequena indústria doméstica), para consumo próprio e para a venda; isto é, intercalavam atividades artesanais com as atividades agrícolas. A necessidade de sobrevivência fazia com que cada família produzisse a maior quantidade possível de produtos e artigos de consumo em sua própria propriedade dando

¹ A unidade de produção familiar é definida por Thorner, citado por Seiferth (1974:55) como “uma unidade socioeconômica que planta roças principalmente pelos esforços físicos dos membros da família”.

origem a uma espécie de “artesanato doméstico”. Com o tempo e esse aumento da poupança, os colonos substituíam a residência provisória por casas mais resistentes de tábuas ou tijolos e cobertura geralmente de placas de madeira. Essa cobertura, por sua vez, também era substituída depois por telhas de barro (geralmente, do tipo “rabo de castor”). A poupança servia também para comprar animais que, aos poucos, iam sendo introduzidos nas propriedades, novos equipamentos e até outras porções de terras.

Além dessas atividades como fonte suplementar de recursos, os pioneiros trabalhavam na abertura de picadas e na construção da Estrada Dona Francisca (Joinville/ São Bento) estendendo-se posteriormente até Rio Negro – PR.

Cabral, em História de Santa Catarina, salienta que:

“os colonos alternavam os trabalhos da preparação das terras e das culturas com os da construção da estrada, cuja ponta ainda se achava distante da sede, obtendo assim, nos primeiros tempos, enquanto não pudessem produzir, os ganhos necessários à sua subsistência”.
(Cabral,1987:231).

Nessa época, também a erva-mate com grande concentração natural na floresta do planalto e que já era comercializada e exportada pelo porto de Paranaguá no Estado do Paraná, passou a ser explorada mais intensamente, o que permitiu que os colonos mantivessem desde o início um padrão de vida mais ou menos regular. No entanto, a erva-mate para o colono era uma atividade sazonal paralela às atividades rotineiras de sua propriedade. A erva-mate desempenhou importante papel na economia local, influenciada por comerciantes externos, principalmente do Paraná e Joinville, como veremos adiante.

A estrada Dona Francisca, com o tempo, transformou-se na “*via do mate*” e permitiu a integração com novas áreas no Planalto. O binômio erva-mate/madeira foi, em grande parte, o processo inicial de acumulação de capital que impulsionou posteriormente as indústrias pioneiras.

A primeira estatística de São Bento publicada pela Direção da Colônia D. Francisca em 31 de março de 1874, acusava o estabelecimento de 50 famílias na nova Colônia Agrícola São Bento, com 310 pessoas.

3. A Estrada Dona Francisca, a erva-mate e a madeira

Para iniciar este comentário sobre um dos mais importantes caminhos em direção ao interior do Brasil, e das principais atividades econômicas da época, referenciamo-nos a uma citação encontrada em várias obras e jornais comemorativos referentes a São Bento do Sul.

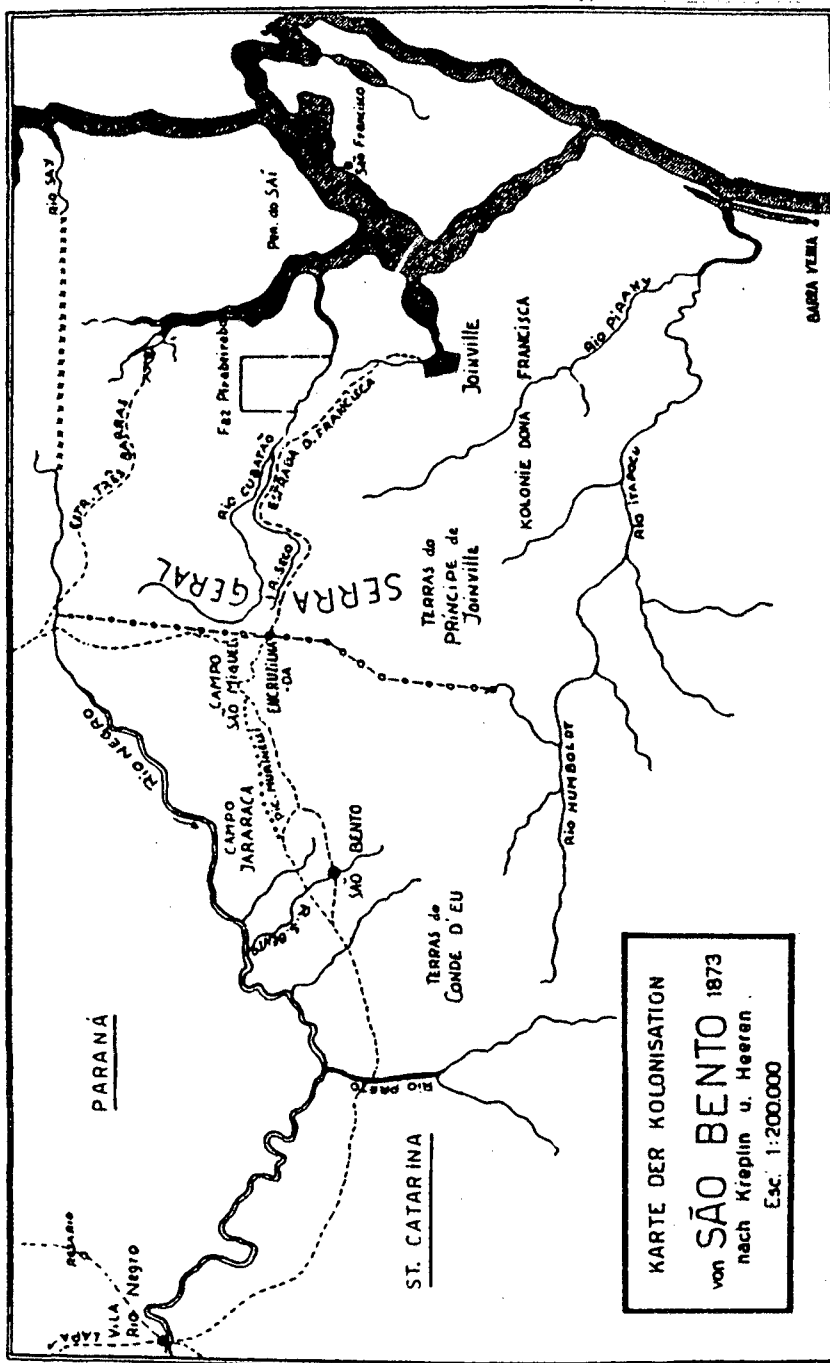
A citação refere-se à visita à Colônia Agrícola São Bento do então Presidente da Província de Santa Catarina, Dr. Alfredo D'Escagnolly Taunay, em 1876, cujas impressões foram deixadas nestes termos:

“A povoação de São Bento impressionou-me muito. Com efeito, abriram-se aí, no meio dos pinhais gigantescos, planícies à cultura, nas quais medram abundantemente todos os cereais da Europa. A isto acresce o belo panorama, a estrada Dona Francisca, que, com suas curvas traçadas magistralmente convida, por assim dizer, para o trânsito e movimento, e assim se declara a satisfação e a esperança no futuro que anima os moradores daquela zona tão favorecida pela excelente estrada e pela natureza”.

Assim, no ano de 1877, em junho, a estrada já proporcionava condições normais de tráfego e a primeira carroça carregada com erva-mate de São Bento chega à Dona Francisca (Joinville), percorrendo 80 quilômetros em um dia e meio de caminhada. Abrem-se as portas para uma nova era de progresso. Portanto, em torno da atividade ervateira, surgiram outras atividades para lhe dar suporte, além de movimentar o comércio local. Esta importante via de comunicação teve sua construção iniciada em 1858 e, como já comentado, foi fonte suplementar de renda para os primeiros imigrantes de São Bento a partir de 1873 até sua conclusão em 1883 (detalhes na figura 02). A abertura da estrada Dona Francisca para o tráfego de carroças até Joinville, centro colonial situado próximo ao porto de São Francisco do Sul, tornou a cidade importante entreposto comercial, absorvendo a produção do Planalto e mantendo um fluxo de fornecimento de mercadorias. Isto foi vital para o desenvolvimento da região. Com a chegada do primeiro carregamento de erva-mate e do retorno de produtos industrializados, estabelece-se um importante canal comercial com Joinville, o que permitiu uma aproximação com o Paraná, desenvolvendo intenso intercâmbio comercial. Neste sentido, Curitiba e Joinville, que já mantinham relações comerciais desde os primeiros anos de fundação, tiveram fundamental importância para o desenvolvimento da colônia São Bento. Quase todo o comércio da erva-mate produzida no Planalto Norte passava por São Bento via, estrada Dona Francisca, com destino a Joinville.

Figura 02

Estrada Dona Francisca
 Fonte: Ficker, 1973



Mapa de São Bento e Joinville de Kreplin e Heeren, 1873.

A importância que o mate representou para a região de São Bento do Sul se reflete nas palavras de Soares, quando diz:

“A base econômica da Colônia D. Francisca e São Bento era a extração da erva-mate, em 1882 quase mil carroções movimentavam-se na Estrada da Serra; em São Bento era feita a industrialização básica da erva-mate e na Colônia D. Francisca os engenhos de beneficiamento da erva-mate continuavam o trabalho, de onde seguiam para o porto de São Francisco.” (Soares, 1992)

Sintetizando informações encontradas em Pfeiffer & Vasconcellos (1991), percebemos que ao longo da Estrada da Serra (Dona Francisca), distante cerca de 4 quilômetros do centro da vila, e que se tornou uma via de trânsito contínuo de carroças e carroções, foram se instalando, entre Campo Alegre, Oxford e Lençol, engenhos de erva-mate, serrarias, negócios (vendas), cervejarias, escolas, salões de baile, etc.. A localidade de Lençol tinha, naquela época, um comércio superior ao do centro urbano da vila e de Oxford. Possuía hotel, pensões, estábulos para abrigar animais, oficinas e ferreiros para conserto e fabricação de troles e carroções, tanoeiros (pequenos fabricantes de barricas para acondicionar erva), etc. No caso particular do mate, cujo transporte da área de produção no planalto à de beneficiamento e exportação no litoral, de início, feito em lombo de burro, conforme Souto,

“passou a ser feito em carroças de quatro rodas e exigindo barricas para o acondicionamento. [...] Isso requeria em Joinville principalmente, mas também, em São Bento do Sul, a presença de carpinteiros, ferreiros, mecânicos, para a fabricação desses veículos e seus acessórios, ferraduras para os animais, bem como tanoaria para a fabricação de barricas”. (CEAG, 1980:88). Grifo nosso.

A presença de artesãos ligados a essas atividades ao longo da estrada seria, como vimos, pois, evidente, surgindo ferrarias, selarias, marcenarias, carpintarias, tanoarias, etc., como forma de apoio à atividade principal, representada pelo mate.

A região começa a sentir melhorias no padrão de vida e há uma evolução em vários setores da economia local, conforme Kaesemodel (1990:25) *“uma nova dinâmica surgiu envolvendo o trabalho e o capital, modificando inclusive a paisagem da região”.*

A estrada era percorrida por comboios de carroções, com cargas que variavam em média de 1.200 a 2.000 quilos. Normalmente os comboios compunham-se de 6 a 15 carroções, que eram fabricados na região por carpinteiros e ferreiros que possuíam habilidades industriais.

Eram os famosos “São Bentowagen” (carroças de São Bento) que faziam o transporte de erva-mate ligando o sul do Paraná (Rio Negro e Região da Lapa) com Joinville, formando pelos

condutores um verdadeiro sindicato. Vasconcellos & Pfeiffer (1991), sobre o assunto, comentam fatos interessantes e até mesmo pitorescos com relação a esse período:

“responsáveis pela entrega de suas cargas em perfeitas condições e pelo amor ao seu trabalho, seus proprietários, geralmente mais que simples carroceiros, passavam a ser amigos e companheiros, dos quais muitos dependiam. Já em 1897 se sindicalizaram, criando o Die Vereinigten Fuhrleute (Os Carroceiros Unidos). Mas também davam trabalho às autoridades. À deliberação municipal escrita, que obrigava o porte de uma lâmpada à noite responderam pendurando a lanterna na parte interna, embaixo do toldo ou mesmo embaixo da viatura, presa a um dos eixos das rodas. Alegavam que o Código de Posturas não dizia onde a lanterna deveria ser fixada”.

O comércio ervateiro dependia da exigência dos preços cobrados pelos carroceiros pois, para eles, o que interessava era a taxa paga pelos engenhos para cada fardo de erva transportado na perigosa descida da serra e o preço do milho para os cavalos. Várias vezes o comércio e a exportação do mate ficaram prejudicados com greves declaradas pelos carroceiros.

Ficker (1973:209/210) comenta que *“no planalto, a indústria básica da região a extração e o preparo da erva-mate para o transporte dependiam dos preços cobrados pelos carroceiros. (...) Todos (o ervateiro, o secador, o separador...) dependiam, economicamente, do preço da erva-mate industrializada no mercado internacional e do volume vendido”*(grifo nosso).

Além da erva-mate e da madeira, os carroceiros transportavam a produção excedente da agricultura como o feijão, milho, batatas, ervilhas, frutas, etc., retornando com produtos que não eram produzidos na Colônia, como o sal, melado, combustível, tecidos, cachaça e outros produtos industrializados. A intensa comercialização de produtos e o trânsito de colonos e comerciantes pelas estradas que ligavam tanto a Joinville como Curitiba no Paraná, fortalecem a integração da Colônia São Bento na divisão regional do trabalho na qual estava inserida.

De 1890 até 1905, esteve em atividade a Sociedade Industrial Catarinense, empresa sediada em Joinville, a qual possuía numerosas filiais. A empresa surgiu da fusão dos exportadores de mate de Joinville e São Bento do Sul, *“exportadores que conheciam o comércio do mate, dominavam as áreas de colheita, o beneficiamento e a exportação do mate para o mercado externo”*(Almeida, 1979:1).

A Companhia Industrial deteve, durante seus quinze anos de atividade, praticamente o monopólio na exploração do mate no planalto norte catarinense. A forma de gerenciamento possibilitava uma integração entre a exploração, beneficiamento e a exportação do mate, através

de sua estrutura organizacional que envolvia fábrica, armazéns e depósitos. A Companhia possuía em São Bento do Sul, armazéns-depósitos (Lençol, Oxford, São Bento), mais um em Porto União, um em Lucena e um em Campo Alegre, além de outros quatro no Paraná e mais a sua matriz em Joinville (Ficker,1973; Almeida,1979). Em seus armazéns-depósitos *“pré-processavam o mate, enviando-o posteriormente para Joinville para uma industrialização mais sofisticada e embalagens com destino então para o exterior”*. (Almeida,1979:33).

A empresa dominou o comércio da região através de seus armazéns no interior e seu monopólio de exportação em Joinville, com um esquema de importação e pela facilidade de aquisição de divisas externas conseguidas pelas exportações.

Neste contexto Almeida comenta que:

“No mercado externo adquiria as manufaturas com as quais supria tanto a praça de Joinville como seus depósitos-armazéns – filiais em que a exportação do mate lhe proporcionava os recursos necessários às importações. [...] No mercado interno, além das manufaturas estrangeiras e nacionais, os produtos coloniais ocupavam lugar de destaque, pois quando o litoral não produzia, o planalto o fazia e vice-versa. Assim, o mercado nacional era-lhe importante, principalmente, o planalto, onde a mesma mantinha sempre contato com a região de pecuária, onde fornecia o sal para a alimentação do gado”. (Almeida,1979:35)

Através da navegação de cabotagem, a companhia mantinha contato direto com as fontes produtoras de matérias-primas.

De fato, nas regiões produtoras de mate desenvolve-se uma intensa movimentação entre produtores coloniais, comerciantes e exportadores de mate, pois *“o colono-produtor desejando produtos manufaturados dizia que não possuía dinheiro, oferecendo a erva-mate em pagamento, e o comerciante mandava seus emissários junto aos exportadores e se a transação convinha, fechava-se o negócio”* (Almeida,1979:14). Assim, os comerciantes e principalmente os exportadores também desenvolvem o comércio a fim de atender a demanda de artigos para os colonos-produtores. Enfim, os comerciantes europeus, da região pouco a pouco, mesmo sem ter conhecimento do produto “mate”, foram aprendendo a ganhar dinheiro envolvendo a venda de seus produtos com as transações da erva-mate.

No entanto, como vimos, os imigrantes pouco participavam das decisões políticas locais e *“o pequeno colono continuava ignorante, semi-analfabeto e passivo, somente interessado no bem-estar individual”*. [...] *A indústria, a colheita, o transporte e a exportação deste ramo de*

negócio encontravam-se quase que exclusivamente, em mãos de brasileiros que também dominavam a política". (Ficker, 1973:202).

Almeida, complementando as colocações de Ficker , comenta que:

"A produção do mate no planalto catarinense e seu conseqüente semi-beneficiamento se processava através da mão- de- obra do elemento caboclo lá residente, o qual conhece as técnicas primitivas da colheita e do sapeco. Entretanto, o transporte do mesmo através dos carroções conhecidos como Sãobentowagen, se faz por elementos teuto- brasileiros, a industrialização na cidade de Joinville, pólo de industrialização do produto faz-se por elementos luso-brasileiros, utilizando a mão-de-obra teuto-brasileira" (Almeida,1979:24).

No final do século passado e início deste século, grandes empresas possuíam filiais em São Bento, por onde exportavam o mate através do porto de São Francisco, via Joinville. Além destes, muitos outros comercializavam o mate, industrializando-o ou remetendo para a industrialização final em Joinville.

Conforme Almeida (1979:27), a verificação que se fez nos livros de Receita de São Bento do Sul, nos anos de 1899 a 1904 existia uma lista de onze grandes empresas ligadas ao mate:

1. *Ignácio Fischer*
2. *Companhia Industrial Catharinense – filial Oxford*
3. *Francisco G. Kaminski*
4. *Emydio Afonso Cubas*
5. *Companhia Industrial Catharinense – filial Lençol*
6. *Domingues V. Tabalipa*
7. *Fischer, Wordell & Cia.*
8. *Antonio Francisco Caldeira*
9. *Carlos Urban & Cia.*
10. *Luis Wolf*
11. *João Wordell.*

Almeida complementa que, nos anos de 1900 até 1904, *"todas estas empresas continuavam seus negócios com o mate, comprando-o no planalto e exportando-o através do porto de São Francisco"*. A Companhia Industrial Catarinense possuía duas filiais na área. Pela importância que o mate possuía na época, nota-se que envolvia um grande número de empresas

que viam neste produto uma forma de aumentar suas vendas e carrear recursos para suas atividades comerciais.

Além da erva-mate, a madeira em toras ou serrada era outra fonte de riqueza junto com a agricultura de auto-abastecimento. Dentre as madeiras, destacou-se o pinho (*Araucária Angustifolia*), encontrado em grande quantidade na região e muito usado nas construções de casas (tábuas e vigas), caixaria, móveis, cabos, etc.; a imbuia, que foi a madeira mais utilizada na fabricação de móveis (até a década de 1980), além de sua utilização na construção de casas, cercas, pontes, dormentes (estrada de ferro) entre outros variados usos, além do cedro e uma grande variedade de canelas, na produção de esquadrias, caixaria e outros usos.

Conforme Ficker (1973), no final da década de 1890, São Bento exportava madeira de imbuia e pinho para os Estados Unidos. Essa madeira era transportada por carroções através da Estrada Dona Francisca até Joinville e o porto de São Francisco do Sul, seguindo após de barco para a América do Norte.

A indústria e o comércio já demonstravam um desenvolvimento espontâneo. Começava a desenvolver-se a “indústria moveleira” (os móveis eram produzidos em marcenarias de fundo de quintal, como veremos adiante) e a fabricação de artefatos e objetos de madeira.

Como pudemos perceber, todo o movimento comercial se dava pela estrada Dona Francisca, que ligava Joinville -SC a Rio Negro -PR. Portanto, ao longo dessa estrada é que vai localizar-se toda a infra-estrutura disponível para a época, visando atender à demanda. Assim, surgiram pousadas e estábulos em Lençol, São Miguel, Pirabeiraba, entre outros, para descanso das pessoas e também para troca ou descanso dos cavalos. Além das já mencionadas ferrarias, as marcenarias, as carpintarias, o comércio e serviços em geral.

Com a inauguração da estrada de ferro em 1913, a situação começa a mudar. Iniciou-se então a exportação de madeira em toras e erva-mate pela via férrea, reduzindo drasticamente o movimento de carroções que transitavam pela Dona Francisca (o preço do frete tornou-se muito caro), desaparecendo também pequenas hospedarias e comerciantes que existiam ao longo da estrada, fazendo com que estes procurassem outros meios de vida.

4. A Estrada de Ferro São Paulo/Rio Grande – Ramal Porto União / São Francisco.

O ramal da estrada de ferro trecho Porto União/São Francisco teve seu início em 1905, ligando inicialmente São Francisco a Joinville. O referido trecho fazia parte de um sistema maior que ligaria São Paulo ao Rio Grande do Sul e segundo Silva (1978:69)

“refletia a política econômica em nível nacional e regional, associada ao modelo agro-exportador (envolvendo o café paulista, o mate e a madeira do Paraná e Santa Catarina, bem como produtos de subsistência fornecidos pelo Rio Grande do Sul) e o capital estrangeiro, então interessados na construção de ferrovias”.

A ferrovia, além de atender a interesses do governo brasileiro e do capital internacional, vai beneficiar o capital que virá com as indústrias instaladas em São Bento do Sul, sendo o elo de ligação da produção local com as outras regiões do país, e em especial, com São Paulo, que representava o “centro” da economia brasileira.

Em 1910, a ferrovia já atinge o planalto quando é dado o início da construção do trecho entre São Bento até Rio Preto. O referido trecho foi construído pela Empresa Varela, subcontratada pela empresa anglo-canadense Brasil Railway Company (que havia sido contratada e assumido a construção da Estrada de Ferro São Paulo – Rio Grande do Sul). A empresa instala-se em Rio Negrinho -SC (primeira estação depois de São Bento em direção a Rio Negro -PR) dando mais vida à pequena povoação até a conclusão das obras, e abrindo caminho para a movimentação e ocupação das terras para oeste de São Bento do Sul. As terras de Rio Negrinho já eram habitadas desde 1875 por algumas famílias procedentes do município de São José dos Pinhais, no Estado do Paraná. Assim, no ano de 1913 é concluído parcialmente o ramal da Estrada de Ferro São Paulo/Rio Grande do Sul² – trecho Porto União/ São Francisco, com estação de Serra Alta em São Bento do Sul, que vai dar um novo dinamismo para toda a região.

Conforme, Thomé (1980), somente em setembro de 1917, a Companhia Estrada de Ferro São Paulo – Rio Grande completou a ligação de Porto União ao Porto de São Francisco (figura 03). *“O Ramal Porto União - São Francisco passou assim a ter tráfego normal com o tronco principal São Paulo - Rio Grande do Sul”.*

Com a inauguração da Estrada de Ferro, vão se produzir profundas modificações e transformações econômicas no município de São Bento do Sul. A principal ligação com Joinville e da qual em muitos aspectos São Bento do Sul dependia até aquele momento, era a

Estrada Dona Francisca. Naquela época, quase todo o transporte da produção de São Bento do Sul e região era feito por carroções e carroças. O transporte era precário e muito demorado e portanto, atrapalhava setores da vida econômica da cidade. Assim, com as vantagens do transporte ferroviário, os carroceiros perderam o frete e tiveram que se adaptar ou procurar outras atividades comerciais. Alguns passaram a fazer o frete do local de produção até a estação ferroviária de Serra Alta ou de Rio Vermelho, onde os produtos eram embarcados nos vagões. O transporte de toras de madeira, da erva-mate, despachos de outras cargas e a distribuição de encomendas passou a ser realizado pelos carroceiros.

Isso ocasionou um intenso movimento de cargas ao longo da estrada Argolo, elo de ligação entre as áreas até então produtoras ao longo da Estrada da Serra e a estação ferroviária, no Bairro de Serra Alta. Tanto a Estrada da Serra ao norte como a estação ferroviária ao sul distam em torno de quatro quilômetros do centro da vila de São Bento, por onde começou a passar quase todo o movimento. Entretanto, como vimos, apesar das vantagens do transporte ferroviário ele é limitado ao traçado específico da linha de trem, restringindo sua mobilidade espacial, por isso, ele tem que ser auxiliado por outros meios de transporte. Foi assim que a atividade dos carroceiros subsistiu até a chegada do caminhão, mais rápido e ágil, o que acabou com a categoria.

Outros aspectos socioeconômicos merecem consideração com a abertura da estrada de ferro, como o declínio das atividades comerciais ao longo da Estrada da Serra e o conseqüente fechamento de hotéis, pousadas e vendas e, uma certa estagnação da vila de Campo Alegre e da localidade de São Miguel. As terras ao longo da Estrada da Serra também perderam valor provocando a evasão de muitos moradores daquela região que se mudaram para outros locais mais promissores.

A Estrada da Serra praticamente foi abandonada e ficou por muito tempo intransitável, somente voltando a ser considerada importante via de acesso com a introdução do transporte rodoviário, feito por caminhões alguns anos mais tarde. Os tanoeiros aos poucos também vão desaparecendo, pois as barricas para acondicionar a erva-mate são substituídas por outras embalagens mais apropriadas para o transporte em vagões.

Ao longo do caminho Argolo, que acompanha o vale do rio São Bento, várias casas foram sendo construídas. Como o caminho Argolo acompanha o vale, e em sua margem direita temos a presença do morro do "Buschle", que o acompanha desde o centro no sentido norte, nesta margem as construções tornaram-se difíceis, na margem esquerda, onde a topografia é menos acidentada, houve maior concentração das casas. No percurso da Estrada das Neves, com

a topografia bastante acidentada, representada pelo morro 25 de Julho, o mesmo não aconteceu, ficando o caminho de cerca de quatro quilômetros com poucas construções nessa época.

Com a inauguração da estrada de ferro, abrem-se novas oportunidades de movimentação populacional. Essa movimentação realmente vai ocorrer em direção de Rio Negrinho, com a abertura de novas áreas de colonização e as novas frentes no Oeste do Estado e para o Paraná.

5. O Artesanato – o passo inicial para a industrialização.

No Brasil, até o século passado, o desenvolvimento maior se dá no eixo Rio de Janeiro – São Paulo – Minas Gerais, e são também os estados que mais recebem imigrantes. Em Santa Catarina, a imigração vai adquirir algum significado somente quando são instaladas as colônias de Blumenau, no Vale do Itajaí, e Dona Francisca, no norte, nas terras do Príncipe de Joinville. É importante salientar que essas colônias deveriam ser apenas agrícolas, porém, em pouco tempo, transformaram-se em núcleos urbanos com forte inclinação para a indústria. Foi também o que aconteceu com a Colônia Agrícola São Bento.

Deve-se considerar que na Colônia Agrícola São Bento bem como em muitas das Colônias criadas, a agricultura e a pecuária na maioria das propriedades eram atividades separadas. Segundo Vasconcellos & Pfeiffer (1991), os colonos deixaram de lado o costume que tinham na Europa de guardar o estrume das estrebarias (no início, os colonos não possuíam animais - vacas ou cavalos), para depois do inverno renovar a fertilidade da terra, e conseguir boas colheitas. Aqueles que aqui ainda o adotaram, conseguiram ficar e progredir. Poucos foram os que passaram a cultivar plantas forrageiras, a construir estábulos onde pudessem recolher o leite e proteger o gado do frio do inverno, e o mais importante, que lhe possibilitaria a armazenagem do esterco.

Quando os primeiros sinais de esgotamento do solo (devido à não-adubação, à pouca rotação de culturas ou a rotação em espaço muito curto de tempo) se manifestaram e as colheitas começaram a ser menos compensadoras; observou-se uma certa estagnação e decadência na vida econômica e social desses colonos. Em São Bento, muitos colonos contornaram essa situação por meio da instalação de indústrias e/ou como empregados das mesmas; outros ainda, procuraram regiões novas, onde pudessem reiniciar suas vidas. Esses dois fenômenos se manifestaram simultaneamente em São Bento.

Para essa situação, Valverde (1957:154) com base em informações de Waibel cita três causas:

1. *“Quase todos os colonos [...] eram pobres e sem experiência agrícola”.*
2. *“Foram, em sua maior parte, colocados em áreas remotas, longe de qualquer mercado urbano. Isto os compeliu a praticar uma lavoura de subsistência e a empregar sistemas agrícolas primitivos”.*
3. *“Levando em conta que os colonos empregariam uma rotação de terras, as autoridades deveriam dar-lhes lotes maiores. Não obstante, os departamentos de terras estabeleceram arbitrariamente um padrão de 35 hectares, sem que até hoje se tenha encontrado para isto justificção aceitável. De qualquer forma, os lotes são, em geral, excessivamente pequenos para a rotação de terras”.*

Assim, o resultado imediato era a redução das colheitas e o êxodo dos colonos, especialmente nas áreas montanhosas.

Valverde (idem:254), diz que *“uma das conseqüências culturais da colonização alemã e do regime de propriedade vigente [...] foi a industrialização das cidades”.* Valverde complementa a colocação acima fazendo a seguinte observação:

“De fato, o colono alemão representa uma mão-de-obra especializada, de importância fundamental para a indústria. Ele trazia, desde o início da colonização, uma tradição industrial. Nas relações dos primeiros colonos chegados [...] encontram-se, entre os lavradores, ferreiros, funileiros, carpinteiros, marceneiros, oleiros, etc.

*Assim, [...] muitos cedo acrescentaram a função industrial à de simples **Stadtplatze** (lugar da cidade). Além disso, numerosos eram os colonos que intercalavam atividades artesanais com atividades puramente agrícolas”.* Grifo nosso.

Com mão-de-obra especializada e conhecimentos em trabalhar a madeira existente entre os próprios colonos, muitos foram atraídos para as marcenarias e carpintarias e outras pequenas fábricas, na expectativa de trabalharem por um salário, uma vez que havia uma certa carência de terras e a perda da fertilidade das mesmas, ao mesmo tempo em que as estradas e picadas já haviam sido construídas, não havendo mais esta opção para conseguir acumular capital.

Na formação do excedente para a futura industrialização da Colônia, o imigrante estava inserido em um sistema altamente elaborado, planejado e complexo do qual faziam parte o comércio de “importação/exportação” e do sistema “colônia/venda”. O colono “vendia” seus produtos permutando-os por outros bens de que necessitava através do “vendista”. No caso de São Bento, o primeiro vendista foi Karl Friedrich Reusing.

*“Reusing abriu a primeira venda em São Bento, localizada no futuro **stadtplatz** em terrenos reservados pela direção da Colônia Dona Francisca para o centro*

da cidade. Todas as mercadorias e mantimentos eram trazidos de Joinville(Dona Francisca), a lombo de burro.[...] o transporte caro influiu, depois, no preço de venda em São Bento. E os colonos que não tinham outra fonte para satisfazer suas necessidades em produtos essenciais reclamavam contra o abuso praticado pelo vendista” (Ficker, 1973:69).

Assim, iniciou-se o processo de industrialização, e a formação socio-espacial de São Bento, baseada sobretudo, numa pequena produção mercantil. Com a acumulação prévia de capital oriundo da agricultura, da erva-mate, da madeira e do artesanato, e alguns conhecimentos técnicos adquiridos no país de origem ou através da própria literatura, vai se montando em São Bento do Sul, uma estrutura industrial e mercantil baseada na produção.

Desde os primeiros anos da formação de São Bento do Sul, a produção mercantil representada pelo artesanato e excedentes agrícolas comercializados principalmente com Joinville -SC e Curitiba -PR, junto com a atividade ervateira para o mercado platino e a extração de madeira comercializada via porto de São Francisco e atingindo os centros como Rio de Janeiro, São Paulo e exterior, insere e integra a região na divisão territorial do trabalho em nível nacional e internacional através da articulação entre produtores e comerciantes e vice-versa.

No caso específico das marcenarias, na grande maioria, estavam instaladas em “fundos de quintal”, estruturadas sob o sistema familiar. Produziam móveis sob medida ou não e atendiam basicamente o mercado local, favorecido pelos negócios com a erva-mate e madeira e também pela poupança individual que aumentava o poder aquisitivo e em vista disso, o incentivo de mobiliar a casa. Segundo Kaesemodel (1990:42)

“as marcenarias e carpintarias, embora tenham desenvolvido papel de complementaridade de renda de muitos colonos artesãos, atendiam o consumo do mercado local e regional [...],estimando-se em torno de trinta a quarenta marcenarias, somente em São Bento do Sul, até a década de 40 e 50”.

Em alguns casos, as marcenarias se localizavam junto a serrarias, visando ao aproveitamento de rejeitos e a ampliação de renda. Assim as marcenarias já possuíam a matéria-prima beneficiada no próprio local e bastante mão-de-obra, enquanto que as de fundo de quintal dependiam das serrarias para o beneficiamento da matéria-prima e, dispunham geralmente apenas da mão-de-obra familiar. De modo geral conforme Kaesemodel (op.cit:42)

“nos dois tipos de estrutura, usavam-se recursos ociosos, naturais e de força de trabalho familiar, aparecendo também a tendência acentuada com relação à herança profissional, onde o filho segue a profissão do pai e assim sucessivamente, o desenvolvimento deste segmento é muito rico de exemplos[...]”.

Portanto, a fase inicial da industrialização de São Bento do Sul caracteriza-se pelo predomínio do artesanato e das pequenas iniciativas individuais. Numa fase posterior, formaram-se as pequenas fábricas.

O processo relativamente lento de urbanização dá-se, em parte, porque os colonos, mesmo trabalhando nas fábricas que estão espalhadas pela cidade, não abandonam a exploração de sua propriedade. O processo é semelhante ao de quando dedicava parte de seu tempo em atividades complementares quando participava das frentes de trabalho, como as de abertura de picadas, estradas, pontes, etc. porém, o contexto era outro. Assim sendo, supomos, que o trabalho na fábrica era encarado por ele como uma derrota, já que o “pioneiro”, aqui, era livre e dono de suas terras. Assim, no início da industrialização, o “colono-operário” encara o trabalho na fábrica como uma atividade complementar ao seu trabalho na propriedade agrícola. Por outro lado, ele só aceitava essa nova condição desde que tivesse incentivos monetários. Para conseguir mão-de-obra para atuar nas fábricas, o que era bastante difícil no período embrionário da industrialização de São Bento do Sul, encontramos em Ternes (1989:92), uma fórmula para convencer o possível candidato, referindo-se à fábrica de Augusto Klimmek quando comenta que: *“Augusto primou em pagar bons salários e soube estabelecer princípios de motivação permanentes”*. Em contatos com moradores mais antigos, soube-se que as marcenarias também pagavam bons salários para a época. Realmente, o colono continuava residindo em seu lote (que é seu “capital”), deslocando-se diariamente a pé, a cavalo ou bicicleta de sua casa até a fábrica.

Ocorre, no entanto, uma nova divisão do trabalho na “colônia”, pois enquanto um ou mais membros da família trabalham na fábrica, os outros permanecem na propriedade, desenvolvendo atividades agrícolas. Mesmo assim, além de trabalhar na fábrica, dedicava algum tempo ajudando os outros membros da família na lavoura. O colono, mesmo recebendo rendimentos fixos, tem a preocupação de manter a sua propriedade, até mesmo como garantia do sustento familiar, não precisando comprar alimentos e como acúmulo de renda fora da indústria.

O município cada vez mais se destaca na produção de artefatos e objetos de madeira beneficiada. Em 1905, produtos torneados em madeira (mesas e outros objetos), produzidos por Gustavo Keil, foram premiados com medalha de cobre na exposição de São Luís nos Estados Unidos da América e, em 1908, além de artefatos de madeira, participaram da mesma exposição vinhos e licores.

A indústria tomou corpo no início do século, principalmente após a Primeira Guerra Mundial, com a eletrificação e o fornecimento regular de energia.

As empresas, inicialmente pequenas, foram criadas a partir do capital local e geralmente familiar. As empresas cresceram com sua inserção no mercado, investindo grande parte dos lucros no próprio empreendimento, como fez Augusto Klimmek desde a fundação de sua empresa em 1929. *“Augusto reinvestia os lucros permanentemente em novas máquinas, em treinamento de pessoal, na pesquisa de novos produtos, enfim, na criatividade”* (Ternes,1989:92).

Ainda hoje (1999) grande parte do controle acionário das empresas entrevistadas se caracteriza por ser familiar e são-bentense.

6. Aspectos gerais de São Bento

O fato mais marcante para a Colônia provavelmente ocorreu em 1875, quando se iniciaram os trabalhos de estaqueamento e abertura das primeiras ruas. O mesmo se deu de acordo com a primeira “planta” do Centro de São Bento, cujo esquema básico urbano (*stadtplatz* – lugar da cidade) foi esboçado pelos engenheiros Augusto Heeren e Alberto Kroehne, antes mesmo da chegada dos primeiros imigrantes. Esse esboço sofreu pequenas modificações introduzidas pelo Diretor da Companhia Colonizadora Frederico Brüestlein (Figura 04). Vasconcellos & Pfeiffer(1991) em “São Bento – Cousas do Nosso Tempo” dizem que *“as ruas, à proporção que eram estaqueadas, recebiam logo nomes. Estes foram escolhidos entre os maiores da Companhia de Hamburgo, na Alemanha”*.

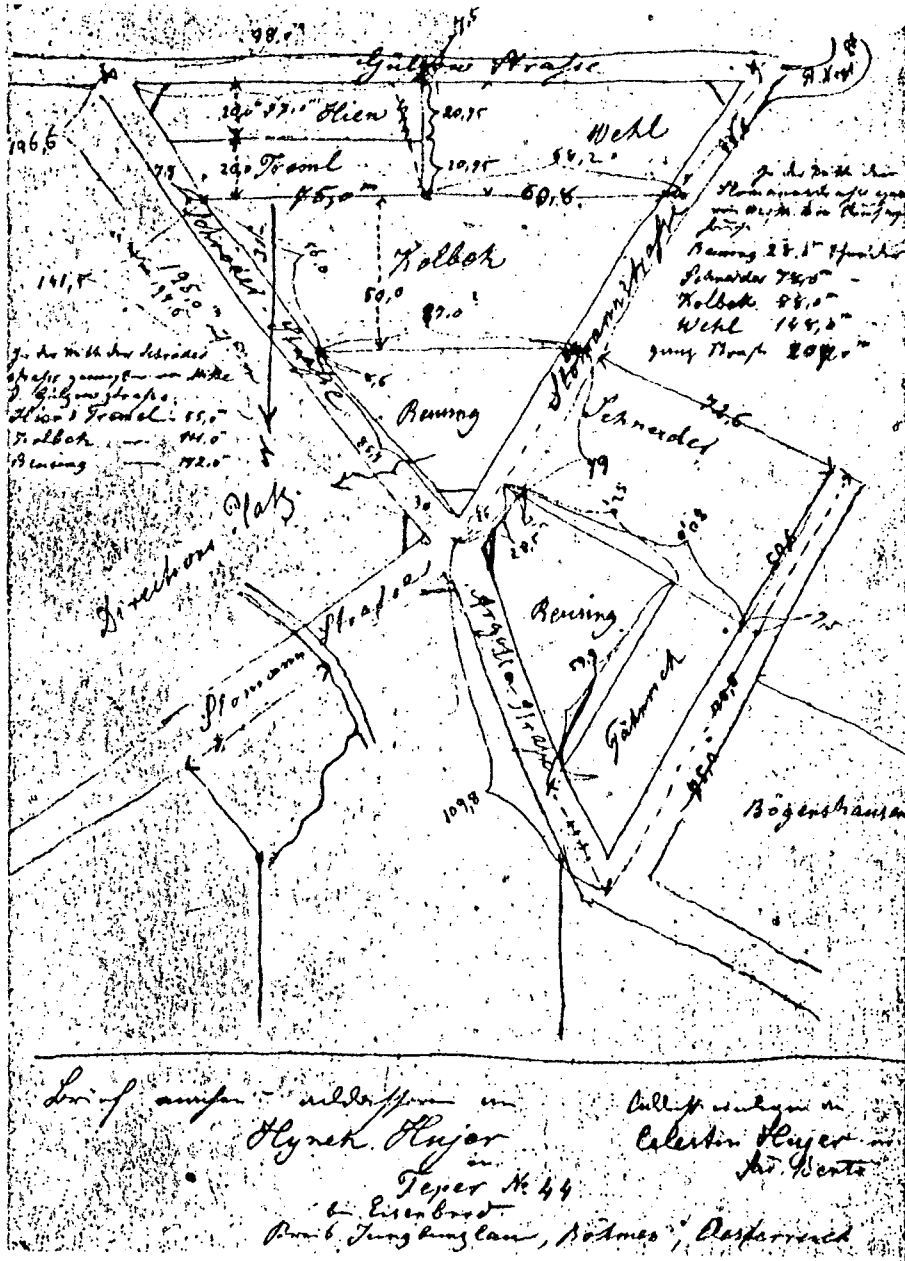
O lugar escolhido para a instalação da vila e pertencente à Companhia provavelmente era residual da demarcação dos lotes agrícolas (*kolonie* – área colonial), terras certamente impróprias para a agricultura. As terras ao longo do rio São Bento eram pantanosas e cheias de pequenos afluentes. As dificuldades topográficas eram incontestáveis.

Percebem-se essas dificuldades topográficas na seguinte colocação: *“o local, ainda que de boas terras, era acidentado, formado de pequenas colinas entremeadas de alguns terrenos alagadiços, custando boa soma de trabalhos à localização do centro da Colônia”*. (Cabral, 1987:231)

Essa colocação de Cabral é complementada por Vasconcellos & Pfeiffer (1991: 46) quando comentam sobre o *“árido trabalho”* que Heeren e Kroehne tiveram, em *“delinear um centro urbano com ruas retílineas, esboçando o futuro centro da cidade, num terreno tão irregular”*.

Figura 04

Esboço do "stadtplatz" da vila de São Bento do Sul
 Fonte: Ficker, 1973, pg. 113.



Primeiro esboço do "Stadtplatz" da futura vila de São Bento, feito no livro de campo do engenheiro Heeren, pelo Diretor Bruestlein.

A irregularidade do terreno continua a ser o maior problema até hoje para a expansão urbana, no tocante às ligações viárias para facilitar o trânsito no centro urbano.

Os engenheiros, segundo Vasconcellos & Pfeiffer

“optaram pela única solução viável, tomando como base a Rua Schroeder (hoje Visconde de Taunay), de orientação Norte-Sul e desenvolvendo para leste, um retângulo e para oeste um triângulo de ruas (Ibiden: 46).

O arquiteto Pereyra (s.d. mimeo:44) ao fazer uma análise mais técnica do núcleo urbano na década de 1870, conclui que:

“não foi uma prioridade para a Sociedade Colonizadora, a criação de uma cidade na Colônia Agrícola de São Bento. Primeiro pela escolha do local da cidade, área residual para agricultura, alagadiça e úmida, às margens do Rio São Bento. Segundo, o traçado da cidade não responde às intenções urbanísticas e sim da mera adaptação funcional numa topografia irregular e hostil. O retângulo e o triângulo surgem como únicas possibilidades para criar um esquema urbano viário aceitável no imediatismo do início da colônia, como via de circulação dos carroções que vinham de Joinville com abastecimento para a população, mas não como um projeto urbano, desenvolvido e definitivo para uma futura cidade”.

Como podemos perceber, no início, o sítio urbano não oferecia condições ambientais favoráveis para a instalação da cidade; no entanto, a mesma se molda à sua morfologia, além de alterar em parte o sítio urbano para dar melhores condições de espaço às moradias e às atividades urbanas.

São realizados intensos trabalhos de terraplanagem para possibilitar a implantação e a abertura das ruas conforme o esquema dos referidos engenheiros, um pequeno monte localizado na praça foi aplainado (no monte, havia sido construída a primeira venda da Colônia), sendo suas terras utilizadas para aterrar o banhado existente onde é hoje a Praça Getúlio Vargas.

A cidade surgiu mesmo assim, com todas essas dificuldades, para atender as necessidades da direção da Colônia. Entretanto, a localização do centro urbano longe dos principais caminhos de ligação não dava ao mesmo importância maior nos primeiros tempos. Somente mais tarde, no início do século, a cidade passou a ter maior influência no comércio, assumindo novas funções urbanas com a ampliação das casas comerciais, escritórios, casas bancárias, dentistas, médicos, escola, etc.

No ano seguinte ao da abertura do núcleo urbano, pela Lei Provincial número 801, de 06 de abril de 1876, foi criado o distrito de São Bento.

Segundo Ternes (1989:139)

“No ano de 1877 o stadplatz de São Bento, ou seja, o lugar da cidade está definido pela formação de um triângulo constituído pelos três principais caminhos, através dos quais a direção da colônia vinha localizando os primeiros colonos.

São Bento acompanha o modelo germânico de urbanismo, adotando o estilo Strassendorf, ou aldeias alongadas, uma herança típica do sistema feudal. Esta característica já se podia observar em 1877, o que apenas acabou sendo reforçado ao longo dos anos com o desenvolvimento natural desses caminhos principais, através dos quais a cidade foi surgindo e adquirindo feições urbanísticas”.

No relatório de 1877 de São Bento, aparece a primeira serraria combinada com engenho e moenda de trigo – estava em atividade desde 1874, além de três olarias em atividade. O relatório Oficial, apresentado pela Sociedade Colonizadora conforme relata Ficker (1973:115)

“acusava uma população de 2.470 almas, 146 nascimentos, 54 falecimentos e 28 casamentos; 494 lotes demarcados rurais e 69 lotes no perímetro do centro da povoação, com 461 casas construídas, na maioria tipo enxaimel e de madeira. 188 cabeças de gado e 74 cavalos constam no relatório.

Em setembro de 1878, foi criado o Distrito de Paz sendo eleitos cidadãos nacionais para governar o Distrito³. Portanto, nos primeiros tempos, os imigrantes não participaram da política da colônia, mesmo porque a maioria deles tinha pouco ou nenhum conhecimento da língua portuguesa para que pudessem se integrar nesse novo contexto, sendo uma das exigências para poder exercer cargos públicos.

Soares (1992:61) em seu levantamento histórico estatístico, encontrou que ainda no ano de 1918, o número de *“Moradores que ignoravam completamente o idioma nacional”* chegava a 2.500 de uma população total da Vila de 6.795 habitantes.

Também, a maioria dos imigrantes que se instalaram na colônia, havia recém saído de um regime de servidão em seu país de origem, no qual pouco ou nada participavam da vida política e nem exerciam cargos públicos.

Ficker (1973:202), comenta que *“os imigrantes, pequenos lavradores, camponeses pobres e sem direitos, dependentes do regime monárquico, nunca tinham ouvido coisa alguma de direitos políticos, de direito de voto ou integração política”*. O certo é que a maioria dos colonos imigrantes se mostrara indiferente e desinteressado pela política local, além do que, em suas terras na nova colônia havia muita coisa a ser feita.

³ Resultado da votação: *“em primeiro lugar ficou Francisco Teixeira de Freitas – fazendeiro, em segundo, Francisco Bueno Franco – comerciante, em terceiro, Augusto Hereen – engenheiro e em quarto Antonio Pereira dos Santos”*. (Ficker 1973:139)

Assim, a Colônia desenvolve-se satisfatoriamente nos primeiros anos, as picadas melhoram e algumas já dão condições de tráfego de carroças, estimulando os colonos a produzir e vender mais variedades de produtos agrícolas.

Em 1879, surge o segundo Plano da Cidade (figura 05) conforme relata Vasconcellos & Pfeiffer (1991:117):

“No stadplan (plano da cidade) de São Bento de 1879, [...] houve acentuado progresso em relação ao primeiro plano de 1875. A parte central da vila estendeu-se para o norte - noroeste, ao longo do então chamado caminho Argollo, onde apareceram assinaladas várias ruas retas partindo desse caminho em direção sudoeste”.

Ao longo do caminho Argolo que unia o centro urbano com a estrada Dona Francisca e intensamente transitado por carroções, estende-se o centro da vila, surgindo várias construções residenciais nesta área.

Com relação ao aspecto paisagístico de São Bento, Ficker (1973:270), descreve-o da seguinte maneira: *“o centro da vila, com meia dúzia de ruas, não oferecia o aspecto de vila e sim de um grande jardim com algumas casas distribuídas e de onde partiam os caminhos coloniais”.*

Esta paisagem urbana constitui uma característica do estilo *Strassendorf*, anteriormente comentado, o qual foi adotado na época da imigração. As casas eram próximas uma das outras, porém não obedeciam a nenhum tipo de ordenamento ou projeto urbanístico, sendo construídas em sua grande maioria no melhor lugar do terreno, devido a isso, pela irregularidade do solo, as construções eram aleatórias e suas localizações eram meramente topográficas.

As primeiras casas construídas tinham características do local de origem dos imigrantes que viviam na zona rural, isto é, os colonos construíram suas casas da mesma forma que as construíram na Europa.

Ainda nos dias atuais, as casas enxaimel que tiveram um interessante desenvolvimento durante o período pioneiro, mantêm suas características originais, conservando seu aspecto rural, principalmente ao longo da antiga Estrada da Serra, podendo ainda serem encontradas em quase todos os lugares no interior do município. Tanto na vila como ao longo da Estrada da Serra e outras localidades, com algumas exceções, as casas eram cercadas por jardins de flores, tendo ao fundo hortas com legumes e verduras, além de um pequeno pomar.

Nem todos os imigrantes chegados a São Bento ficaram. Alguns abandonaram seus lotes e se dirigiram para outras localidades, principalmente Curitiba -PR.

Porém, como salienta Ficker (1973:188):

“De ano para ano, vinham novos elementos.. As pequenas indústrias estavam em franco progresso e desenvolvimento; existem três casas de negócios e hospedagem, uma padaria, duas olarias, e três engenhos de farinha e de serrar madeira, três alambiques para fabricação de cachaça e diversos pequenos moinhos movidos a água. A Colônia mantinha um médico, ao mesmo tempo farmacêutico e uma parteira. A criação de gado vacum aumentou e prosperava a cultura de batatas, trigo, centeio, verduras, forragens e árvores frutíferas.

Os imigrantes continuavam a chegar, muitos convidados pelos pioneiros para aqui juntos estabelecerem-se. Aos poucos, porém, pelas novas características que a Europa adquiriu após 1873, com a industrialização, os novos imigrantes possuem outro aspecto.

Vasconcellos & Pfeiffer (1991) frisam que, a partir de 1879/80, começou a chegar vila um novo tipo de imigrante:

“Não se tratava mais do rústico colono, saído dos grandes latifúndios. Era, uma nova categoria de imigrantes, constituída, sobretudo, de cidadãos, que, exerceria forte impacto sobre o desenvolvimento socioeconômico e cultural de São Bento.”

Com os novos imigrantes, a arquitetura vai se tornando mais eclética, a vila Wolff (atual Museu Municipal- foto 01) que é construída na década de 1880 é um exemplo da arquitetura imposta que não corresponde às características da maioria das construções da época, dando início a uma nova concepção de residências urbanas e que, aos poucos, vai rompendo com as tradições e vai introduzindo modificações nos lotes e nas construções.

Esses novos imigrantes além das mudanças socioeconômicas e culturais vão influenciar também no desenvolvimento urbano da cidade. Importantes construções surgem nessa época, e as edificações começam a ter caráter urbano, algumas existentes até hoje.

O professor Américo Augusto da Costa Souto, em sua análise sobre a vinda de imigrantes, confirma as palavras de Vasconcellos & Pfeiffer quando diz que :

“A crise econômica de 1873, de seu lado, se encarregará de expulsar contingente urbano da Europa: operários, técnicos e pequenos empresários, que também tentarão a sorte na emigração . Isso contribuirá para a industrialização do Estado (SC), também a nível nacional. Aliás, no caso dos alemães, aqueles que entraram em Santa Catarina na Segunda metade do século XIX, ao contrário do que se dera na primeira metade, contavam com elementos de origem urbana, com formação artesanal, operária, comercial, industrial e intelectual, e mesmo no caso dos de origem agrícola, os quais vinham de uma agricultura que tendia para a comercialização . No geral carentes de recursos, contavam, no entanto, com suas habilitações técnicas, sua mentalidade empresarial. Eram capitalistas sem

capital (...). Esse elemento humano saía de um país que se industrializava a passos de gigante, o que contribuiu para explicar a vocação das zonas de colonização alemã em nosso Estado. E a manutenção dos contatos com a Alemanha, dentro de uma certa solidariedade étnica, garantia o fornecimento de mão-de-obra especializada, equipamento e know how” (in:CEAG,1980:73).

Foto 01



Vista parcial da área central – alguns novos edifícios
Museu Municipal (1) e Arquivo Histórico (2)

Conforme livro de Registros do Arquivo Histórico Municipal, em 1880 existiam 2 engenhos de erva-mate, 3 olarias, 3 engenhos de farinha e de serrar madeira, 1 padaria, 3 alambiques para fabricar cachaça e diversos pequenos moinhos movidos à água.

Portanto, a *Colônia Agrícola São Bento* aos poucos se industrializa a ponto de Ternes comentar que tanto São Bento como as colônias Dona Francisca (Joinville) e Blumenau entre outras “*seguindo a política de povoamento e colonização do Império, deveriam ser eminentemente agrícolas, mas tornaram-se, em três décadas em núcleos urbanos com forte inclinação para a indústria*” (Ternes, 1981:53).

A primeira agência do Correio e a primeira linha de Diligência – São Bento/Joinville – com transporte de passageiros e de mala postal – três viagens por mês, foram inauguradas em 1881, depois tornou-se semanal e o tráfego da diligência foi mantido até 1913.

A 21 de maio de 1883 foi assinada a lei Provincial No. 1030, que eleva a *Freguesia* de São Bento à *Vila*, emancipando-a politicamente e desmembrando suas terras dos limites anteriores de Joinville. Em janeiro do ano seguinte, instala-se a Câmara Municipal de São Bento, com 7 conselheiros. Apesar de todas as dificuldades vencidas pelos mutirões organizados pelos desbravadores, São Bento foi transformado em município apenas onze anos depois da chegada dos pioneiros.

A lavoura aumentava sua produção e a Colônia já apresentava aspecto de desenvolvimento.

“Surgiram as primeiras casas de material, construídas de tijolos e pedras. Apareciam novas construções, salões de baile, casas comerciais e residenciais e o stadtplatz de São Bento apresentava o aspecto de pequena vila.

O comércio prosperava, permitindo a importação do litoral e de Joinville, de produtos e gêneros de que necessitavam: sal, café, farinha de trigo, farinha de mandioca, açúcar, cachaça, etc. Os carroções São Bentowagen, não mais regressavam vazios na viagem de retorno e sim carregados com produtos de Joinville, que o planalto não produzia. De modo que assim foi criado um comércio ativo, além do negócio da erva-mate e já não eram só produtos da colônia, mas tudo quanto pudessem carregar”.

(Ficker,1973:211).

Salienta Ficker (1973:241) que em 1883 *“a população de São Bento, de acordo com os limites do novo município, elevava-se a 8.700 almas, com 5.200 imigrantes europeus e 3.500 elementos nacionais estabelecidos nas redondezas”.*

Muitos desses “elementos nacionais”, como vimos, possuíam títulos provisórios de terras concedidas pelo Paraná, causando muitos constrangimentos para a Companhia Colonizadora. Ficker (1973:174) diz que [...] *“a questão de terras [...] judicialmente foi resolvida. Além de indenização em dinheiro, [...] os brasileiros receberam outras terras, distantes dos colonos são-bentenses estabelecidos oficialmente em lotes demarcados”.*

No ano de 1894, a Câmara Municipal enviou ao governo em Florianópolis um relatório com o quadro estatístico sobre os produtos fabricados, *“[...] primeira revelação sobre a produção industrial, entre fábricas, engenhos, olarias etc. e a produção da lavoura”.* A seguir parte deste relatório:

TABELA 1: PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA E LAVOURA E SEU RESPECTIVO VALOR NA COLÔNIA AGRÍCOLA SÃO BENTO NO ANO DE 1894

Centeio	20.000 alqueires	Rs 60:000\$000
Milho	50.000 alqueires	Rs 150:000\$000
3 Engenhos de Erva-Mate	90.000 arrobas	Rs 445:000\$000
8 Engenhos Serrarias		Rs 48:000\$000
8 Marcenarias		Rs 24:000\$000
3 Cervejarias	125.000 garrafas	Rs 25:000\$000

Fonte: Ficker (1973:323)

O relatório contém ainda, com relação à produção na lavoura, o feijão, cevada e batata inglesa. Em relação à indústria aparece: 7 moinhos cereais, 1 fábrica de vinagre, 1 fábrica de sabão, 4 curtumes, 3 olarias, 12 sapatarias, 4 selarias, 4 carpintarias, 6 tanoeiros, 3 padarias, 12 ferreiros, 3 funilarias, 4 alfaiates, 1 chapelaria e 1 charutaria.

Algumas Marcenarias e Engenhos Serrarias são aqueles que vão dar início às indústrias de móveis que se transformarão no principal suporte econômico do município no século seguinte. As primeiras fábricas de móveis de madeira só surgem durante a década de 20.

Para facilitar a comunicação e deixar São Bento mais integrada com o restante do estado e do país, foi instalada a estação telegráfica, no mesmo ano em que Campo Alegre separa-se de São Bento, pela Lei No. 244 de 14 de outubro de 1886.

Devido a inúmeras dificuldades em 1897, a Sociedade Colonizadora de 1849 em Hamburgo, transferiu todas as suas propriedades para a Sociedade Colonizadora Hanseática, que de ora em diante passava a comandar os destinos dos novos imigrantes. A Hanseática tinha como Diretores os grandes armadores das linhas transatlânticas, ou seja, a Sociedade era mais um empreendimento puramente comercial das maiores companhias marítimas da Alemanha.

Através da Hanseática, em São Bento, desenvolveu-se grande atividade na construção de caminhos e pontes e, principalmente, na ligação entre São Bento e a sede de Hansa Humboldt.

Conforme Richeter (1992), a Hanseática criou quatro distritos coloniais que juntos formavam a colônia Hansa: Itajaí-Hercílio, Itapocu, Sertão de São Bento e Pirai.

“...Os dois distritos do Sertão de São Bento e do Pirai não foram de maneira alguma importantes quanto à colonização em maior escala, fazendo parte da antiga área colonial de São Bento e Joinville”. (Richeter,1992:36).

Entretanto, a vila vai se desenvolvendo, as ruas eram transitadas por carroças e carroções que movimentavam o comércio local, transportando todo tipo de mercadorias que pudessem ser vendidas na Colônia.

“Em fins de 1899 existiam no município 49 casas comerciais e de negócios, 6 serrarias, 3 engenhos de erva, 4 curtumes, 8 fábricas de cerveja, 12 marcenarias com apreciável produção de móveis, 8 olarias, 4 padarias, 6 seleiros, 19 sapatarias, 3 fábricas de tamanco produzindo para exportação, 2 tanoeiros, 3 funilarias, 2 fábricas de vinagre, 7 fábricas de barrica para erva-mate, 10 carpintarias para carroças, 8 ferreiros, 7 alfaiatarias, 4 açougues, 14 botequins, 1 ambulatório, 2 farmácias e uma população 7968 pessoas sem Campo Alegre”. (Ficker, 1973:336/7).

A população, entretanto, não aumentou, devido à crescente emigração de famílias inteiras para o oeste, principalmente para o Paraná, devido ao esgotamento da fertilidade da terra e conseqüente diminuição da produtividade, não permitindo o sustento da família colonial. Esse fato já foi comentado anteriormente, mas aqui novamente é comprovado por Ficker (1973) quando comenta que:

“ os processos primitivos de cultivo que os colonos adotaram nas terras montanhosas de São Bento conduziram logo ao esgotamento do solo e a escassez de terras cultiváveis, fazendo desaparecer as vastas matas destruídas pelo fogo, queimando-se a madeira que não tinha valor para os lavradores”.

Com algumas exceções, a maioria das casas residenciais era bastante simples, algumas construídas em alvenaria, e quase todas com aproveitamento da parte superior (sótão), proporcionado pelo aproveitamento do telhado alto de duas águas em estilo enxaimel. A maioria das casas urbanas tinha recuos laterais, isso diferenciava a cidade daquelas de origem portuguesa com casas próximas e sem recuos.

Um grande impulso modernizador foi dado à cidade, no início do século. Melhoramentos foram feitos na área urbana, como a expansão da rede viária, alargamento das ruas e feitas novas divisões de terrenos. Há um crescente número de casas urbanas. Iniciou-se o calçamento lateral e a arborização das ruas urbanas. Foi construída a Prefeitura (atual Câmara de Vereadores), a cadeia pública e o quartel de polícia. Em 1906, foram instaladas as primeiras lâmpadas para iluminação pública.

Nessa época, existiam 105 casas no perímetro urbano e 1.200 fora, com uma população de 7.000 habitantes.

Na mesma época da inauguração do Ramal da Estrada de Ferro Porto União - São Francisco do Sul, foi inaugurada a luz elétrica, uma das primeiras vilas no Estado a ser eletrificada.

Segundo Ternes (1989:67):

“A história da energia elétrica em São Bento do Sul tem início no ano de 1906, quando são instaladas as primeiras 12 lanternas de iluminação pública no pequeno núcleo urbano de menos de 1000 habitantes. Em 1912 a iluminação pública é movida a vapor e através de 50 lâmpadas de 25 watts (Firma Kopp & Trinks). Henrique Moeller & Cia instala em 1920 a primeira usina hidráulica, com turbina suíça ligada através de correias a um gerador de 3300 volts de tensão e potência de 330 kw. Essa empresa é adquirida em 1929 pela Empresa Sul Brasileira de Eletricidade – Empresul, com sede em Joinville, São Bento, Campo Alegre e Rio Negrinho passam a ter fornecimento regular de energia. A Empresul é incorporada pelo Estado, através da Celesc, em 1964”.

Com a energia disponível e a garantia de certa regularidade em sua distribuição, aumentam as possibilidades de transformar as pequenas empresas artesanais em indústrias. Isso estimula a ampliação e a instalação de novas fábricas.

Assim, a economia são-bentense que, no início da colonização, era quase essencialmente agrícola de auto-sustentação, nas primeiras décadas deste século vai perdendo importância para atividades secundárias, destacando-se a indústria extrativa de erva-mate e madeira e os produtos industrializados. As produções da agropecuária que antes eram exportados para Joinville -SC e Curitiba -PR, agora são destinados apenas ao consumo da população do próprio município.

A cidade chega aos cinquenta anos e não fica parada no tempo, ela muda juntamente com a sociedade. A cidade já é uma paisagem dinâmica, que tem formas, funções e atividades que se desenvolvem através da rede de ligações a qual pertence.

A cidade recebe algumas benfeitorias, principalmente para atender a grande demanda de turistas, melhorando o acesso da estação de Serra Alta até o centro, criando jardins, calçadas, transferindo da atual praça Getúlio Vargas o cemitério e a cadeia pública, entre outras obras. São Bento mantém como cidade turística uma estrutura para abrigar os veranistas temporários através de hotéis e pensões e duas casas bancárias.

Com relação ao urbano, não existem áreas planejadas para os diferentes usos, havendo uma convivência entre residências, comércios e indústrias. A maioria das construções na área central são de uso misto (comercial e residencial) e não apenas destinadas ao comércio.

No final da década de 1920, praticamente acaba o primeiro ciclo econômico de São Bento, o da “erva-mate”. O motivo principal é a grande queda das exportações do mate que

afeta tanto a economia da área produtora no Planalto Norte (em especial o município de São Bento do Sul), quanto o comércio de Joinville⁴.

Para São Bento do Sul, começa um novo ciclo econômico, o da “industrialização”. Mas, a comercialização da madeira é que vai continuar a ser o suporte econômico nos primeiros anos da nova fase econômica. Assim, durante as décadas de 30 e 50, houve grande incremento da comercialização da madeira paralelamente com o início da formação do parque industrial que vai se intensificar em décadas posteriores. Neste contexto, ao mesmo tempo em que a cidade redimensiona e diversifica sua estrutura industrial⁵, intensifica a comercialização de madeira na grande maioria em toras, cuja rota comercial passa por Joinville⁶, onde a madeira é beneficiada, seguindo depois para o porto de São Francisco para exportação”.

A industrialização será facilitada (como vimos) pelo razoável fornecimento de energia elétrica. A cidade se industrializa, não só pela mentalidade empresarial e o espírito empreendedor dos imigrantes, mas também, como reflexo da crise econômica de 1929 e das políticas de governo adotadas na época. No entanto, a crise mundial, desencadeada pelo “crack” da Bolsa de Nova York, prejudicou o desenvolvimento das indústrias nascentes e das serrarias que exportavam toras e madeira serrada.

Outro fator que marcou e desacelerou o início da industrialização de São Bento do Sul, foi a política nacionalista adotada por Getúlio Vargas (Pós-Revolução de 1930), que visou a vários empreendimentos industriais locais, inclusive, com perseguições por parte do governo, mais notadamente durante a Segunda Guerra Mundial. Foi no período de 1940 a 1948 que São Bento muda de nome passando a ser chamado de Serra Alta, quando voltou a chamar-se São Bento agora acrescido do “Sul”.

Enfim, São Bento do Sul tem seu desenvolvimento industrial a partir de suas particularidades, da sua dinâmica interna, e, a partir do jogo de forças correspondentes aos fluxos internos e externos tanto em nível estadual como em nível federal.

De maneira geral, como Estado Periférico dentro do contexto produtivo nacional,

“ Santa Catarina foi favorecida pelo desequilíbrio entre a demanda e a oferta de bens de consumo final, que estimulou a produção local, num típico modelo de substituição de importações”. (Cunha, 1982:129).

⁴ Silva (1978:92) comenta que a queda de exportação de mate é destacada em vários relatórios do Governo da época. Cunha (1982:126) complementa: “a economia do mate foi derrotada pela crise que abalou a principal nação consumidora, a Argentina”.

⁵ Na realidade, as indústrias implantadas nesse período são muito pequenas.

A interação entre os diferentes trabalhos da população na cidade são cada vez maiores, mais complexas e interdependentes. Com o início da expansão da indústria as mesmas passaram a ocupar outras áreas da cidade (algumas vezes grandes áreas), modificando sua paisagem.

Como exemplo, nessas décadas, de uma modesta marcenaria nasce a primeira grande indústria de móveis a “Zipprinho” em 1923, e a segunda empresa a Madeireira Weihermann Ltda, em 1925 (ambas, com mais detalhes no capítulo 2) e as Indústrias Augusto Klimmek S/A em 1929⁷, que hoje é a maior fabricante de escovas, pincéis e pentes da América Latina, como veremos no capítulo 4.

Os quadros do anexo I, fazem um comparativo dos grupos industriais existentes no Brasil no início do século, mais a título ilustrativo, pois em São Bento do Sul, conforme Kaesemodel (1990:46) “até 1922 existiam apenas marcenarias na região”. Deve-se salientar que em 1921 aparece a Fábrica de Móveis de Vime de Arthur Pfützenreuter que mais tarde vai mudar sua razão social para a atual Fábrica de Móveis James. De qualquer modo, até a realização dos censos, São Bento não possuía fábricas e não aparece nenhuma referência a elas nos censos de 1907 e 1920.

⁶ “Joinville é reconhecida, como um dos melhores centros de classificação de madeira para exportação. Em 1932 foi constituída, com capital alemão, a Fábrica de Máquinas Raymann produzindo máquinas para beneficiamento de madeira”. (Silva 1978:92)

⁷ A história da Indústrias Augusto Klimmek S/A é apresentada em detalhes por Ternes (1989) em “O Vôo do Condor – edição comemorativa dos 60 anos de fundação.

CAPÍTULO 2

A FORMAÇÃO DO PÓLO INDUSTRIAL MOVELEIRO DE SÃO BENTO DO SUL-SC

1. Estruturação industrial.

A estruturação da atividade industrial em São Bento do Sul deu-se gradativamente, acompanhando a tendência nacional dos últimos anos do século passado até os anos trinta como procuramos demonstrar no capítulo I. A indústria desenvolve-se como forma até de compensar a falta de produtos no mercado interno provocado por crises e guerras em nível internacional, apesar da ideologia “primário-exportadora” propagada pela elite agrária que dominava a política em nível nacional.

A crise mundial de 1929 afeta diretamente os Estados “centrais” da economia agro-exportadora brasileira, com conseqüências em Santa Catarina, Estado “periférico” do processo produtivo nacional. É neste contexto que Furtado (1963) e Singer (1977) escrevem que na época se estabeleceu um novo nível de preços relativos para artigos de produção interna e os artigos importados. Furtado (1985:202) considera ainda que a crise do café...

“combinada ao encarecimento brusco das importações (conseqüência da depreciação cambial), a existência de capacidade ociosa em algumas das indústrias que trabalhavam para o mercado interno e ao fato de que já existia no país um pequeno núcleo de indústrias de bens de capital, explica a rápida ascensão da população industrial, que passa a ser o fator dinâmico principal no processo de criação de renda”.

Com a crise prolongada houve uma “ruptura do funcionamento do modelo primário-exportador” (Tavares, 1983:32). Assim, o processo de industrialização se dá no final dessa fase que ficou conhecida como “primária-exportadora” em que estava se concretizando a formação do mercado interno através da industrialização “substituta de importações”.

Neste contexto, Tavares (idem:33) destaca que o impacto sobre a economia foi violento e fez com que o governo,

“adotasse uma série de medidas tendentes a defender o mercado interno dos efeitos da crise no mercado internacional. Medidas que consistiram basicamente em restrições e controle das importações, elevação da taxa de câmbio e compra de excedentes ou financiamentos de estoques, visando defender-se contra o desequilíbrio externo do que estimular a atividade interna”.

É com base nesse novo nível de preços relativos e das novas medidas que se desenvolvem as indústrias destinadas a “substituir as importações” e que se dá a arrancada para o desenvolvimento industrial dos anos trinta também em São Bento do Sul, em que pese, na época, a pouca importância dessas medidas principalmente para o setor moveleiro. No entanto, com a ampliação do poder aquisitivo da população no mercado interno, o setor industrial local indiretamente passa a beneficiar-se.

Na década de 1930, como tendência centralizadora do Estado Novo, do progresso nos meios de transportes e comunicação, verifica-se uma maior integração no mercado nacional. Nessa década, há um impulso para a industrialização do Brasil. O Estado desenvolve políticas significativas para o desenvolvimento industrial brasileiro, principalmente como fornecedor de infra-estrutura para a indústria de base.

Sobre a unificação legal do mercado nacional, Silva (1978:81), baseado em Singer, comenta que essa unificação “já se definia em 1930 e se concretiza na década de 70 com a divisão inter-regional do trabalho em que Santa Catarina se insere com a função de suprir o centro de matérias-primas, entre as quais sobretudo a madeira, o carvão, têxteis e alimentícios”.

São Bento Sul, com seus produtos (não só móveis) industrializados, também intensifica suas relações com o mercado “central” representado pelo eixo Rio de Janeiro/São Paulo. As indústrias locais, formadas por capitais endógenos, geralmente adquiridos através da poupança familiar, buscam, sua inserção no mercado nacional, complementando em parte as necessidades do mercado central. A inserção de São Bento do Sul num mercado unificado não significou apenas a transformação de sua estrutura para atender as demandas nacionais, mas, sobretudo, implicou num avanço crescente das indústrias locais para competir com o centro do país, acarretando uma reestruturação e procurando dar condições para a cidade fazer frente às novas necessidades.

Mamigonian apud Atlas de Santa Catarina - GAPLAN, (1986:103) destaca que “distantes do mercado consumidor, as empresas catarinenses em geral tiveram que se aprimorar permanentemente, renovando máquinas e métodos de trabalho, enquadrando a mão-de-obra, rebaixando custos”. As empresas locais também contaram, segundo Mamigonian (ibidem:103), com relações favoráveis proporcionadas pela “ideologia do trabalho dos colonos alemães que foi transferida aos seus filhos e netos”, os quais deixam de ser colonos para serem operários.

No final da década de 1930, a cidade recebe algumas benfeitorias, entre elas, a ampliação na construção de calçadas e o início da pavimentação das ruas centrais com revestimento de

paralelepípedos, principalmente como resultado do início da cobrança do imposto predial. A estrutura e as relações internas da cidade ainda são relativamente simples.

Assim, após a Segunda Guerra Mundial, acompanhando o novo ciclo de crescimento econômico do Brasil, São Bento do Sul, cada vez mais acentuadamente, constitui-se em município industrializado. Isso é que vai dar nova dinamicidade ao município, havendo um aumento de concentração de casas no centro e ampliação do espaço urbano nos bairros. “A cidade convive com um vai e vem constante de operários”. Novos setores industriais se instalam. Além dos setores Moveleiro e de escovas, pentes e pincéis, desenvolvem-se os setores Metalúrgico, Cerâmico e Têxtil e de Alimentos. Dessa forma, São Bento do Sul, a exemplo de Joinville e Blumenau, já na década de 50, era um centro industrial com grande número de pequenos e médios estabelecimentos diversificados, absorvendo boa parcela da sua população economicamente ativa.

No final da década de 1950, a população do município era de 15.204 habitantes assim distribuídos por sexo: 7.838 homens e 7.366 mulheres (IBGE 1950). Segundo o Recenseamento Geral do Brasil de 1950, a única aglomeração urbana no município era a cidade de São Bento do Sul com 2.712 habitantes sendo, 1.279 homens e 1.433 mulheres. A seguir mais alguns dados do município na década de 1950, conforme o IBGE – Enciclopédia dos Municípios, com a elaboração da Inspetoria Regional de Estatística Municipal de Santa Catarina.

- A indústria era a principal atividade econômica, ocupando cerca de 6% da população ativa. A produção industrial atingiu, em 1955, Cr\$ 142.583.469,00. Destacava-se a produção de escovas para roupas e calçados com 20%, fios de algodão com 16%, pincéis e brochas para pintura com 10%, móveis em geral com 7%, cadarços com 5% e outros produtos com 42% do valor da produção. Existiam 33 estabelecimentos industriais, sendo que quatro dedicavam-se à produção de artefatos de madeira, um de fios de algodão e quatro de tecidos de algodão.
- Em todo o município, contavam-se 111 estabelecimentos comerciais (três atacadistas e cento e oito varejistas) e três agências bancárias (Banco da Indústria e Comércio de Santa Catarina S/A-INCO, Banco Nacional do Comércio S/A e Banco Mercantil e Industrial do Paraná S/A). Quanto aos aspectos urbanos, apresentava algumas construções modernas. Das trinta e seis ruas, trinta e quatro eram pavimentadas e todas as ruas do perímetro urbano eram iluminadas. Todas as casas urbanas possuíam iluminação domiciliar. Para os turistas (a cidade era recomendada como estância

- climática) e viajantes, contava com quatro hotéis. Para o lazer, contava com dois cinemas: o Cine Brasil, com 792 lugares e o Cine-Teatro São Luís, com 120 lugares.
- O Hospital Sagrada Família, que ainda é o único na cidade atualmente (1999), possuía 22 leitos. Atuavam na cidade dois médicos, três dentistas e três auxiliares de saúde. Funcionavam duas farmácias.
 - O município era servido por três empresas rodoviárias para passageiros, uma exclusivamente para cargas e uma empresa ferroviária da Viação Férrea Paraná - Santa Catarina. A cidade estava dotada de uma agência postal telegráfica e telefônica do Departamento dos Correios e Telégrafos e uma agência telegráfica da Viação Férrea Paraná - Santa Catarina .
 - O município era sede de Comarca com abrangência nos municípios de Campo Alegre e Rio Negrinho. Possuía 2.634 veículos em 1957, assim discriminados: 77 automóveis; 4 jipes; 10 ônibus e microônibus; 21 camionetes; 17 motocicletas; 101 caminhões; 5 tratores; 9 carros de duas ou quatro rodas; 1.880 bicicletas e 610 carroças de quatro rodas.

Silva (1978:94), baseado em levantamentos realizados pela Sociedade Serete de Estudos e Projetos (1965), em alusão ao processo de industrialização dessas cidades (Joinville e Blumenau), comenta que, além de outros fatores, é ainda,

“incentivado por uma padrão de relações sociais paternalistas que, ao mesmo tempo que asseguram um ambiente de cooperação e alta produtividade aliado ao baixo nível de organização dos trabalhadores, engendram condições especialmente favoráveis para uma expressiva acumulação de capital a partir de uma mão-de-obra disciplinada, treinada e barata”. (grifo nosso).

O mesmo pode ser adotado para o caso de São Bento do Sul, pela característica peculiar dos trabalhadores.

Em 1953, desmembrou-se o único distrito de São Bento do Sul ¹, constituindo-se no atual município de Rio Negrinho. A economia municipal foi sensivelmente abalada, pois, na área que coube ao novo município, estava localizada a Móveis Cimo, líder na produção de cadeiras para cinema e outros ambientes na América Latina, além de produzir outros tipos de móveis.

¹ O outro distrito era Campo Alegre que já havia se desmembrado em 1899 e que é considerado como o último município a ser criado no século XIX no Brasil.

Intensificam-se as melhorias urbanas com a ampliação da pavimentação com paralelepípedos nas ruas centrais.

O centro urbano, naquela época (e até hoje), convivia em meio a residências, comércios, serviços e indústrias, pois a cidade cresceu sem obedecer a critérios específicos de planejamento urbano, de zoneamento de atividades, etc. A maioria das construções na área central é de uso misto (comercial/residencial) com casas adaptadas para o comércio e/ou serviços, mas que mantém a característica residencial.

O município, na década de 50, especializa-se cada vez mais na produção industrial de móveis, setor que consegue, por sua experiência, ser bastante dinâmico e competitivo e ainda lhe possibilita continuar o processo de acumulação.

Assim, São Bento do Sul, na década de 60, torna-se pólo moveleiro, em parte devido ao desmembramento de antigos funcionários que se tornam empresários, seguindo uma tendência de especialização no setor moveleiro como alternativa de sobrevivência para o ex-empregado e na busca de competitividade para as novas empresas. Isso se dá pela combinação de vários fatores locais (mão-de-obra, matéria-prima, assistência técnica...) que vão influenciar o novo empreendedor a tomar a decisão de montar a empresa no setor moveleiro ou ligada diretamente ao setor.

Assim, como São Bento do Sul se especializou na produção moveleira, temos outras cidades catarinenses que buscaram a especialização de seus espaços naquilo que lhes é mais peculiar.

De qualquer forma, a dinâmica de crescimento das diferentes zonas especializadas está ligada, segundo Silva (1978:132), *“às diferentes formas de articulação das atividades dominantes em cada região no modelo de acumulação que funciona à escala nacional”*. Como exemplo: Concórdia, Videira e Chapecó na agroindústria; Blumenau nos setores têxtil e vestuário; Criciúma no setor cerâmico; Joinville nos setores metal-mecânico, plástico e transporte; Jaraguá do Sul nos setores de material elétrico, comunicação e malharia, entre outros exemplos, sendo um requisito de estruturação e suporte que gera sinergia para as indústrias locais em termos de melhor qualidade dos produtos e de competitividade. Essa dinâmica de serviços especializados em algumas regiões do Estado, incluindo a Capital como centralizadora de serviços públicos estaduais e alguns serviços especializados, está ligada à *“dinâmica de desenvolvimento capitalista”*, comandada em parte pelo centro do país. A especialização da estrutura industrial pode explicar, parcialmente a dinâmica e a complexificação urbana da

cidade, que aparece como destaque na rede urbana estadual com base também nas economias externas e de aglomeração.

No entanto, para muitos economistas, a especialização em um único setor produtivo pode ser prejudicial à cidade, principalmente em épocas de crise, sendo proposta de todos os diagnósticos já realizados, a necessidade de diversificação dos setores industriais, como demonstra o resultado do Diagnóstico Municipal de 1989 e Diagnóstico do Projeto Empreender. O Projeto Empreender foi realizado em São Bento do Sul, pelo Sistema FIESC com os resultados divulgados em 1998.

Assim é que Kaesemodel (1990:67), relata o surgimento de diversas novas empresas a partir de meados da década de 1940 como consequência da “*dispersão de mão-de-obra das Indústrias Zipperer – fundou-se a Indústria Artefama (1945) e a Serraltense (1947)*”.

Porém, até o final da década de 60, a indústria moveleira local não teve crescimento muito expressivo em número de empresas. No entanto, foi nessa década que o mercado de móveis foi ampliado para o eixo Rio-São Paulo, principalmente pela atuação do agente comercial Henry Matarazzo que, sozinho, comercializava mais de 80% da produção de móveis produzidos na cidade. A qualidade dos móveis logo conquistaram a preferência desses novos consumidores. A imbuia era a matéria-prima preferida pelos consumidores.

Também contribuiu para o surgimento de novas empresas e/ou a ampliação das já existentes, a execução do Plano Habitacional desenvolvido pelo Banco Nacional de Habitação - BNH, intensificando o ritmo de investimentos no setor.

Neste contexto, Kaesemodel, (1990:90), comenta que

“com o surto de novos estabelecimentos e da conjuntura econômica favorável do país e o esgotamento das reservas florestais naturais regionais, emergem novas fontes de abastecimento de matérias-primas, sobressaindo-se:

- *a política de reflorestamento local e*
- *o abastecimento proveniente de novas áreas florestais naturais da região amazônica.*

São introduzidas novas madeiras (mogno e cerejeira) da Amazônia”

Também foram introduzidos nessa época novos materiais, o que é confirmado pela seguinte análise da Revista Visão - Quem é Quem na economia brasileira de 30 de agosto de 1968,

“A introdução recente da madeira aglomerada (Particle Board) vem abrir novas perspectivas para o setor, dada a versatilidade e durabilidade desse produto, com amplas possibilidades de uso intensivo na construção[...]. Os incentivos fiscais ao reflorestamento e as crescentes oportunidades de exportação deverão resultar numa melhor e mais regular oferta de matéria-prima o que permitirá a esse setor

industrial aproveitar-se das economias de escala e utilizar mais plenamente seu equipamento obtendo assim melhores índices de rentabilidade”.

Como resultado, na elaboração de móveis de madeira, a madeira maciça cada vez mais é associada à madeira aglomerada que começou a destacar-se como matéria-prima da indústria moveleira.

Na época, o móvel produzido era o torneado (estilo Colonial), cujos modelos se adaptavam às exigências do mercado nacional e internacional.

Nos anos do chamado “Milagre Econômico Brasileiro”, ocorrem mudanças estruturais nas indústrias de móveis, principalmente devido ao grande aumento da demanda. A necessidade de aumentar a produção e a competitividade exigiram investimentos em novas tecnologias. Também a necessidade da manutenção do padrão de qualidade fez-se notar pela carência da mão-de-obra qualificada cuja preparação era quase inexistente, intensificando-se a absorção da mão-de-obra feminina, principalmente nos setores de acabamento, lustração e lixação. Segundo Mafra (1993:58/59), *“Faltavam escolas técnicas para preparar os marceneiros [...]. Os empresários enfrentavam o problema com soluções caseiras preparando os técnicos nas próprias fábricas para atender as necessidades imediatas”.*

Assim, muitas empresas também aumentaram seus investimentos no início da década de 1970, pela possibilidade de exportação sobretudo para o mercado europeu em especial para a Alemanha e Reino Unido. Com os investimentos, houve crescimento da produção e da demanda, ampliou-se também o efetivo da mão-de-obra, como foi comentado acima e a capacidade instalada.

Nessa época, o Governo Federal implantou como estratégia um limite para a saída de madeira bruta do país, dando preferência para exportação de produtos elaborados. Dessa maneira, houve um sensível incentivo para o setor de móveis, que, como um todo, conseguiu exportar, segundo a revista Madeira Móveis (Jan/abril,1983), um total de US\$ 10,3 milhões de dólares em 1973, passando esse valor para US\$ 20,9 milhões de dólares em 1979. O setor de móveis em geral, no Brasil, e, em especial em São Bento do Sul, deixou de ser apenas um conjunto de pequenas oficinas com práticas artesanais de produção, para ingressar num estágio produtivo realmente industrial. As mudanças são proporcionadas por vários fatores que determinaram um novo nível de produção moveleira, entre os quais a importação de máquinas sofisticadas e a intensificação das aplicações de capital (na maior parte das empresas, esforço de capitalização com recursos próprios e endividamento a longo prazo).

Na euforia dessa fase da economia nacional e com a conquista de novos mercados, foi organizada uma mostra industrial de São Bento do Sul e região – a Exposição do Centenário (23/09/1973) a EXIBE –100 – que tinha como slogan “São Bento do Sul, um milagre feito de trabalho”. A feira realizou-se no prédio em construção das Indústrias Artefama S/A.

Milhares de pessoas de todo o Brasil, inclusive do exterior, visitaram-na. A partir desse evento, os pedidos aumentaram ainda mais, agora com clientes de todo o Brasil, extrapolando o eixo Rio-São Paulo. A EXIBE-100 foi a confirmação de São Bento do Sul como a capital nacional do mobiliário, e este setor já representava mais de 60% da economia municipal.

Assim, novos investimentos em áreas físicas e tecnológicas exigiram, em muitos casos a realocação de empresas e preparação mais intensiva de mão-de-obra.

Essas mudanças estruturais nas indústrias locais, segundo Marion Filho (1998:129/130) também devem-se ao “*grande boom do mercado de móveis com aumento significativo da demanda e aprimoramento tecnológico, com busca de equipamentos e tecnologia no exterior, principalmente Itália*”.

Para Singer (1977:119) “*o período de crescimento rápido da economia brasileira, entre 1968 e 1974, foi em essência, um período de recuperação da recessão de 1962/67*”. Portanto, a nova estratégia de desenvolvimento baseou-se, em boa medida, na abertura da economia para o exterior. Em nível de Brasil, “*as prioridades no processo de industrialização deixam de ser necessidades do mercado interno apenas e passam a ser também as necessidades do mercado mundial*”(*ibidem*:119).

De modo geral, os anos 70 caracterizaram um período de expansão do mercado interno, modernização tecnológica, reestruturação e ampliação de um grande número de empresas inclusive, para as locais.

Em sua referência sobre o assunto, Lanzer (1997:23) relata que, nesse período, inicia-se em São Bento do Sul,

“um processo de crescimento das empresas mais antigas e de concentração de capitais (em muitos casos via aquisição e incorporações de empresas com surgimento de grupos empresariais), acompanhando a proliferação e dispersão de pequenas empresas, algumas delas na condição de subcontratadas de empresas maiores para atividades como tornearia, lustração e pintura de móveis”.

Em São Bento do Sul, muitos operários das indústrias moveleiras aproveitaram esse novo processo de desenvolvimento brasileiro e montaram suas próprias empresas. Na década de 70, houve um aumento significativo de novas empresas atuando no setor moveleiro na cidade. A

indústria cresce de maneira acelerada e o município se afirma como pólo moveleiro em nível nacional e com crescente participação e projeção no mercado internacional. Mafra (1993:71) confirma essa tendência quando diz que:

“as empresas da região que na década de 70 abriram mercado e se consolidaram como fornecedores de móveis de qualidade, voltadas para o mercado internacional, abriram (devido à conjuntura econômica) grandes brechas no mercado nacional. Esses mercados foram supridos por novas empresas pequenas e micros que, mesmo utilizando equipamentos ultrapassados, asseguraram o mercado que outrora foi das grandes empresas”.

Paralelamente, a cidade também vai se reestruturar para atender às novas demandas da economia e ao crescimento populacional urbano que se inicia, assumindo proporções para a qual não estava preparada. De um modo geral, o crescimento da cidade na década de 1970 não proporcionou à maioria da população recém chegada o acesso à moradia, abastecimento de água, esgoto, coleta de lixo etc., surgindo nessa época áreas carentes desses serviços com moradas que apresentavam condições precárias de habitação (barracos) como a Vila Centenário, parte do bairro Cruzeiro e a “Sapolândia”, no bairro de Serra Alta. Essa realidade nunca havia sido vivenciada em São Bento do Sul, que, pela própria cultura, sempre havia cuidado da “aparência” das casas e de seus belos jardins.

Por outro lado, o urbano vai acompanhar a industrialização com um conjunto de elementos de sustentação dos processos industriais. Segundo dados da Agência Local do IBGE, a cidade contava com quatro agências bancárias (Banco do Brasil, Bradesco, Banco do Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina e Sul Brasileiro) e a atividade industrial ocupava 4.409 operários em seus 96 estabelecimentos existentes, com 40 fábricas no setor moveleiro, ocupando 2.303 operários representando 48,2% do valor relativo da produção. Em 1970 a cidade contava com 3 avenidas, 120 ruas, 4 praças, 1 jardim e 2 parques. Contava com 240 aparelhos de telefone instalados, 2.561 prédios e 3.047 ligações domiciliares com energia elétrica e 906 ligações à rede de água (850 domiciliares, 40 comerciais e 16 industriais), (IBGE 1970). Para fazermos um paralelo, em 1980, também com dados da Agência Local do IBGE, a atividade industrial absorvia 13.000 operários em 232 estabelecimentos industriais, com o setor moveleiro ocupando 8.500 operários, representando cerca de 60% do faturamento, com consumo de madeira mensal de 15.000 metros cúbicos. As exportações foram de US\$ 4 milhões de dólares. Outros setores industriais também constavam da economia local como: Têxtil, Metalúrgico, Artefatos de Madeira, Artefatos de Alumínio, Cerâmico, Cadarços, Escovas, Pentes, Pincéis, Plásticos e Chocolates.

O município teve um crescimento de 126% na década de 1970/1980 (IBGE). Comparativamente ao ano de 1970, em 1986 (IBGE) o município contava com 6 avenidas, 440 ruas, 6 praças e parques e 8.244 prédios, sendo 5.504 ligados à rede de água (SAMAE) e com 10.506 consumidores de energia elétrica. Contava com 3.222 telefones instalados, 5 hotéis e uma pensão.

Atualmente, São Bento do Sul é o primeiro pólo exportador de Móveis do Brasil e o quarto exportador do Estado, destacando-se como o décimo primeiro arrecadador de ICMS do Estado com uma das maiores rendas *per capita*, cuja média, em 1998 chegou a US\$ 12,6 mil dólares.

Em nível mundial, na década de 70, são marcantes as mudanças na economia política do capitalismo, principalmente a partir de 1973, com a crise do petróleo. Aliada também a outros fatores, provoca uma crise no regime fordista que se mantinha relativamente estável desde o pós-guerra e o esgotamento do modo de acumulação capitalista e de regulação social a ele associado. É a nova crise. Isso vai introduzir transformações na economia mundial criando condições para mudanças tanto em nível técnico com em nível econômico, proporcionado pela introdução de novas tecnologias nos processos produtivos, de gestão empresarial, etc., inclusive, com o surgimento de novos materiais. Com a crise inicial do petróleo, a mudança paradigmática se dá também na produção em massa com a introdução de tecnologias computadorizadas voltando-se para um modo de produção mais flexível, como consequência também um modo de acumulação mais flexível. Para Harvey (1989:117), *“são abundantes os sinais e marcas de modificações radicais em processos de trabalho, hábitos de consumo, configurações geográficas e geopolíticas, poderes e práticas do Estado, etc.”*.

Aliado ao paradigma “burocrático instrumental” que é anterior à crise, o sistema capitalista é abalado, obrigando as empresas a entrarem, segundo Harvey (op.cit.:137), num

“período de racionalização, reestruturação e intensificação do controle de trabalho. [...] Com a mudança tecnológica, começa a automação, a busca de novas linhas de produtos e nichos de mercado, a dispersão geográfica para zonas de controle do trabalho mais fácil, as fusões e medidas para acelerar o tempo de giro do capital”.

Assim, as empresas, para poderem ter condições de competição econômica, têm que ajustar suas atividades produtivas ao novo setor de alta tecnologia que começa a se impor e que provoca mudanças radicais na economia mundial. Nesse contexto, Scott & Storper (1988:31) baseados em Aglieta (1976) e Lipietz (1986) dizem que: *“cada época de crescimento é caracterizada por um regime de acumulação, e cada regime de acumulação por sua vez é*

sustentado por um conjunto de arranjos políticos e macrossociais que pode ser chamado de modo de regulação social”.

Portanto, as décadas de 70 e 80 foram de reestruturação política, econômica e social. Surge a acumulação flexível com a procura, entre outras variáveis, de mão-de-obra mais barata evitando a ação dos sindicatos muito presentes no modo de produção em massa do fordismo. Essa nova forma de acumulação em nível mundial é caracterizada por Harvey (op.cit.:140),

“pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. [...] A acumulação flexível envolveu rápidas mudanças no chamado setor de serviços e condicionou o surgimento de conjuntos industriais em regiões até então subdesenvolvidos como a Terceira Itália, Flandres, os vales e gargantas do silício e a profusão de atividades dos países recém-industrializados”.

Para o capitalismo atual, o fundamental é o baixo preço associado à qualidade final do produto. Como forma de flexibilizar a produção, algumas empresas locais subcontratam outras empresas locais ou regionais visando também à relação custo/benefício. Isso cria, principalmente no setor moveleiro local, um dinamismo que envolve uma certa rede produtiva entre as empresas. No entanto, as aparências impedem de se ver um modelo específico de rede, por ter a cidade um dinamismo e uma complexidade específica, como a existência de redes embrionárias, mas que ao nosso ver ainda é incipiente com respeito à formação de uma cadeia produtiva com condições de apontar laços confiáveis e de sinergias (baseadas nas relações culturais).

Neste capítulo, queremos fazer um breve histórico das indústrias moveleiras que vão consolidar a cidade de São Bento do Sul como um pólo moveleiro. Não é nossa intenção fazer aqui um trabalho de aprofundamento nessa questão, haja vista a complexidade do tema ora em questão. No entanto, sendo o setor moveleiro o motor da formação do atual urbano de São Bento do Sul, uma atenção especial deve ser dispensada à compreensão de sua estrutura produtiva, de seus requerimentos e de seus processos econômicos e técnicos que vai de certa forma redefinir o próprio espaço urbano.

2. A vocação moveleira de São Bento do Sul.

Nesta parte do capítulo, fizemos um pequeno histórico de algumas empresas moveleiras que pretendemos fazer representar a totalidade das mesmas. No capítulo seguinte, será dada maior

atenção ao setor moveleiro especificamente. Assim é que buscamos algumas informações na Indústrias Zipperer S/A, que é um exemplo do início da industrialização realizada pelos pioneiros e seus descendentes, e que vai ser a grande precursora e geradora de mão-de-obra para inúmeras firmas que irão se constituir com a evolução urbana industrial de São Bento do Sul. Como prova desta afirmação, segundo a senhora Zilda Zipperer Habowsky (Diretora Comercial-Ind. Zipperer S/A), as Indústrias Artefama S/A e a Móveis Serraltense Ltda foram fundadas por ex-funcionários da empresa.

Depois, procuramos fazer um levantamento na Móveis Weihermann S/A, que é uma empresa típica dos imigrantes urbanos alemães, que vieram para o Brasil no início do século, já com conhecimentos na indústria, ou seja, imigrantes com qualificações técnicas e empresários oriundos de um país desorganizado economicamente por fenômenos bélicos e econômicos mundiais. Nesse contexto, Cunha (1982:126) comenta que “*a imigração já não visava às atividades rurais*” e que os imigrantes eram “*urbanos visando à exploração industrial*”.

Num terceiro momento a Móveis Leopoldo S/A e a Indústrias Artefama S/A vêm ao encontro para demonstrar o início do processo de expansão industrial na década de 50, que se consolida na década de 70.

2.1. Indústrias Zipperer S/A

A Indústrias Zipperer S/A, uma das mais tradicionais marcas moveleiras do país, completou, em 13 de maio de 1998, 75 anos de fundação. A empresa faz parte da formação do pólo moveleiro de São Bento do Sul que transformou gradativamente a Colônia Agrícola São Bento numa cidade industrial.

A Indústrias Zipperer S/A foi fundada por Carlos Zipperer Sobrinho, filho dos primeiros colonizadores alemães, o qual já aos 11 anos de idade, começou seu aprendizado no setor moveleiro junto às marcenarias locais, principalmente do Sr. Otto Roesler de Serra Alta e do Sr. Bollmann no centro.

Em 1923, aos 27 anos de idade e com um capital de 25 mil réis, conseguido com a acumulação do próprio trabalho de marceneiro, iniciou sua própria marcenaria, adquirida do Sr. Bollmann. A pequena marcenaria inicialmente dedicou-se à fabricação de caixões, esquadrias e móveis sob medida que eram comercializados no mercado local. Os equipamentos eram simples, bastante rudimentares, compostos de serra fita, circular, plainas, cepilhos manuais, serrotes e outras ferramentas manuais. Na época da fundação da empresa, conforme o jornal da edição

comemorativa aos “75 anos de São Bento do Sul”(p.42), contava com sete empregados: Willybaldo Monich, Ernesto Friedrich, Jorge Schwarz, Eduardo Becker, Guilherme Engel, Antônio Tremel e Luiz Grossl.

Já em 1924, Zipperer idealizou uma série de novos produtos, dando origem a uma linha muito grande de artefatos de madeira, (tigelas e abajures) principalmente da copa do pinheiro araucária e do nó de pinho. Foi nessa época que se intensificou a exportação de madeira e milhares de pinheiros foram derrubados para o aproveitamento do tronco, ficando a copa sem utilidade (geralmente eram queimadas juntos aos galhos). A madeira, imbuia, era comprada de terceiros. Juntamente, havia a produção de “contas” de madeira com furo, usadas na confecção de bijuterias, terços e outros. Tornos especiais para esse fim, fabricados na própria oficina mecânica foram idealizados por Zipperer, associado ao gênio inventor e construtor de máquinas de Carlos Bollmann (então administrador técnico). Como havia falta de mão-de-obra, alguns trabalhos de marcenaria eram realizados por aprendizes que moravam e se alimentavam na própria casa de Zipperer, sempre auxiliado por sua esposa, que além dos afazeres domésticos, ajudava-o na fábrica. De maneira geral, a formação da mão-de-obra necessária nas marcenarias se dava pelo processo de aprendiz de ofício, conforme relato contido no diário de Joseph Zipperer:

“Aprender um ofício naquela época era muito importante. O pai procurava um marceneiro profissional e fazia um contrato. O aprendiz se comprometia a fazer um aprendizado de 3 a 4 anos. O pai devia fazer uma caução de 100 mil réis como garantia que o filho não abandonaria a aprendizagem. Em caso de abandono o pai perderia a caução. Se o pai não tivesse recursos e houvesse grande interesse do aprendiz, este teria que trabalhar mais um ano para o mestre. [...] Ao aprendiz era negado o comparecimento a qualquer lugar público, jogo de baralho, bailes etc. Após ter concluído três ou quatro anos de aprendizado, o rapaz [...] poderia formar o seu futuro com um trabalho bem remunerado e ter sua oficina”.(Zipperer,1945:77).

Nesse contexto, comparando ao sistema das Corporações européias, segundo Mafra (1993:44) “[...] as corporações não chegaram a funcionar aqui com uma estrutura integral. [...] O que realmente existiu foi um sindicato, integrado dentro do sistema capitalista, visando fixar preços, valorizar os trabalhadores e proteger seus associados, [...]”.

Em 1932, a empresa já possuía 38 empregados. No ano de 1936, a empresa adquire na Alemanha um torno semi-automático para o fabrico de artigos industriais, havendo a primeira grande ampliação da fábrica em 1938. O local atualmente está ocupado pelo Shopping Center Zipperer, que foi inaugurado em dezembro de 1998, a partir da restauração das antigas

instalações da empresa. O prédio manteve intacta a fachada original, pois faz parte do patrimônio histórico e cultural da cidade, local onde funcionaram também o primeiro cinema e o primeiro teatro.

As contas (bolinhas) para terços, que até a Segunda Guerra Mundial eram importadas pela igreja da Checoslováquia, passaram a ser produzidas mais intensamente pela empresa. Naquela época, a empresa contava com 14 tornos entre semi-automáticos (reproduzidos na oficina e inúmeras vezes copiados também por outros industriais) e tornos novos idealizados na empresa. A oficina mecânica, segundo Kaesemodel (1990:41), servia como alternativa para “*o aprimoramento da técnica e preparação de mão-de-obra. [...] espécie de escola técnica, onde se preparavam os profissionais, realizavam-se experimentos relacionados aos novos produtos, e os equipamentos e meios de trabalho necessários à manutenção da fábrica*”. (Grifo nosso).

As “bolinhas” eram comercializadas nos mercados do Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba -PR e especialmente com Aparecida do Norte -SP, grande centro religioso brasileiro. Segundo a diretora comercial da empresa, Sra. Zilda, *in* Kaesemodel(1990), na década de 50 “*as bolinhas eram vendidas em saco como se fosse feijão*”. A produção de bolinhas com furo (redondas ou ovais) para terços ou para bijuterias (colares, brincos, bolsas, etc.) eram produzidas em tornos desenvolvidos na própria empresa, exigindo grande habilidade por parte do operador. O processo era bastante simples, conforme as palavras da Sra. Zilda “*colocava a ripa e torneava as bolinhas através de uma matriz*”.

No próprio torno havia uma furadeira para a operação de furar as bolinhas, que depois eram colocadas num tambor onde eram lixadas e envernizadas. A empresa produziu contas até a década de sessenta, quando as máquinas foram vendidas para o maior comprador de Aparecida do Norte. O empreendimento em Aparecida durou pouco tempo (problemas de gerenciamento) e as bolinhas novamente passaram a ser compradas em São Bento do Sul, só que em outras tornearias como a Artefatos de Madeira Machado.

A empresa que, no início, também produzia móveis deixou de produzi-los entre as décadas de 30 e 50, conforme as palavras da Sra. Zilda em entrevista em março de 1999, dedicando-se aos artefatos do tipo, abajures, tigelas, da copa e do nó de pinheiro, além de bandejas marchetadas, aros de bandejas, bandejas com asas de borboletas, porta-guardanapos, porta-jóias, biscoiteiras, cinzeiros, cachimbos, peso para papel, cerzidores para meias, cigarreiras, caixas para pó-de-arroz, fruteiras, fivelas, botões, vasos, porta-tinteiro com abajur, porta-relógio, porta-sal, lustres, paliteiros, etc. Também destacando-se, na maioria desses artefatos, os trabalhos de adorno feitos com asas de borboletas e marchetaria. Do nó de pinho

faziam-se esculturas de índios, animais selvagens (o que mais vendia eram os elefantes de vários tamanhos), grutas entalhadas com vários motivos desde religiosos até de animais e, principalmente, cabeças de Cristo. Com os retalhos, faziam-se facas para abrir correspondência com entalhes como cabeças de tatu, jacarés, cobras, etc. Também eram feitas estatuetas que representavam os reis do tiro, mesas especiais para fumantes (vendidas especialmente para o Rio de Janeiro) tabuleiros e mesas para jogar xadrez com as respectivas figuras (reis, rainhas, etc.) e dormitórios para bonecas.

Existia infinidade de composições para a decoração das peças com borboletas ou marchetaria. Em vários artefatos, destacava-se o trabalho de marchetaria - trabalho com serrinha (tipo tico-tico) em que eram feitas paisagens nas quais diferentes tonalidades e cores de madeira eram encaixadas.

O trabalho de montar os artefatos com borboletas era realizado pelas mulheres enquanto que a preparação e tratamento para conservação era feito pelos homens. A produção desses artefatos envolvia cerca de sessenta pessoas. As borboletas eram caçadas pelos “meninos” da região que conseguiam assim algum dinheiro. Também eram compradas de outras cidades do interior de Santa Catarina. Entre os anos trinta e cinquenta, a Zipperer produzia mais de duzentos artigos de artefatos de madeira. No entanto, durante a Segunda Guerra Mundial, a empresa passou por momentos de dificuldades, pois os produtos eram quase todos vendidos no mercado local e dependiam do turismo, que vinha de todas as partes do país e que foi prejudicado pela guerra.

Depois da guerra, a situação gradativamente se estabiliza e, no final da década de 50, já possuía área construída de 1.900 m² com mais de 100 operários racionalmente distribuídos em atividades especializadas. Nessa década, já possuía serrarias e matas próprias. Também tinha representantes em todo o sul e centro do país e exportava para a Alemanha, EUA e Inglaterra (as exportações sempre se davam através de agentes), principalmente os trabalhos feitos com asas de borboleta. Na década de sessenta, começa a exportação para o Japão, através de um agente brasileiro que residia no Japão e vinha, em média, duas vezes por ano ao Brasil fechar novos negócios.

Baseados no alto conceito de artífices e mestres e na condução dos negócios pelos primeiros dirigentes formou-se a base para que, na década de sessenta, a empresa começasse a confeccionar móveis de estilo colonial, sem contudo abandonar a atividade industrial dos artefatos. Desenvolve nessa época a “mesa-ninho” (três mesas uma embutida na outra) como opcional para festas. A “mesa-ninho” ainda hoje é produzida e tem boa demanda. Os artefatos

eram embalados para a exportação em caixas de madeira envolvidos em palha ou serragem, enquanto que os móveis eram transportados em caminhões (principalmente da Rápido Sunorte) até o porto onde era realizada a estufagem nos *containers*.

Em 1972, teve início a mudança do parque industrial para a atual sede com moderno *lay out* visando racionalizar e dinamizar a produção (foto 02). A área construída atualmente é de 14.510 m², sendo que a própria fábrica mede 10.111 m², cujo terreno possui a área total de 74.347 m². Seu parque industrial é formado pela matriz na Rua Jorge Zipperer n.º101 e pela incorporadora Zipperer Agro Florestal Ltda., que abriga uma das serrarias e fica no município de Santa Cecília, neste estado, onde existem reservas florestais de canela, imbuia e outras madeiras de lei, numa área de 10 milhões de metros quadrados onde também se produz carvão vegetal e se desenvolve a pecuária.

Foto 02

Fonte: Prefeitura Municipal de São Bento do Sul



Vista aérea parcial do centro e destaque para a planta atual da Indústrias Zipperer

As reservas florestais próprias atingem cerca de 250 mil m³ de madeiras de lei mais 1 milhão de árvores de pinus reflorestadas, reservas estas distribuídas entre Araquari, Joinville, Lebon Régis, Santa Cecília, São Bento do Sul e Jaraguá do Sul, somando 25 milhões de metros quadrados de terrenos reflorestados. Novos projetos foram aprovados para reflorestamento de árvores de pinus, para um consumo mensal é de 1.400 metros cúbicos de toras.

A década de 70 marcou o fim da produção de artefatos, que passou a ter como concorrentes diretos os artefatos de metal e de plástico (mais baratos), o que inviabilizou a produção.

Também, em 1972, foi pioneira na exportação através de *container* – caixas de costura para os USA – através de um agente de exportação do Rio de Janeiro. Eram exportados em média três *containers* mensais, sendo que o volume dependia do tamanho das peças. Depois, durante muitos anos, passou a exportar através de um exportador residente em Joinville.

Acompanhando o desenvolvimento da cidade, a ampliação do mercado paulista, e o “boom” do mercado nacional, em 1970 a empresa foi transformada em Indústrias Zipperer Ltda. e, em 1975, passou para a sociedade anônima, atuando somente no ramo de móveis (salas de jantar, dormitórios, poltronas, móveis avulsos de decoração – cujo carro chefe era o sofá “namoradeira”), com a denominação Indústrias Zipperer S/A.

Atualmente, conta com um capital registrado de R\$ 2.650.000,00 (Dois milhões e seiscentos e cinquenta mil reais), sustentados por seus 12 acionistas, estando a direção entregue ao Sr. Carlos Arlindo Zipperer – Diretor Presidente, Sra. Nícia Terezinha Schoerper – Diretora Financeira e Sra. Zilda Zipperer Habowsky – Diretora Comercial, filhos do fundador, auxiliados por gerentes de áreas e funcionários administrativos.

A produção está entregue aos seus cerca de 190 operários, todos assistidos por médicos, dentistas e convênios mantidos com farmácias, laboratórios e supermercados.

A Sociedade Esportiva e Recreativa Zipprinho foi criada em 1977, visando proporcionar a todos os funcionários das Indústrias Zipperer S/A bem como aos seus dependentes, lazer, esporte e recreação, incentivando assim a integração social entre os diversos departamentos e setores.

Os móveis Zipperer estão presentes em todos os estados brasileiros. O *mix* da linha de produção da empresa é composto para o mercado interno de:

- Salas em estilo inglês (bar, cristaleira, console com moldura, chapeleira, escrivaninha com banquetas, mesas-ninho, mesas de telefone, mesas de centro e laterais) em madeira de lei da região de Caçador, de Curitiba e de Mafra;

- Salas em estilo *Country* em pinus e madeira de lei;
- Estantes em MDF e painéis laminados;
- Mesas de centro e laterais;
- Mesa para TV/ vídeo, telefone;
- Cômodas em imbuia e pinus;

Para o mercado externo de:

- Estantes, conjuntos infantis, escrivaninhas, bancos-baús (produto mais vendido para o mercado dos Estados Unidos, França e Canadá), cômodas da linha *La Redute* (para a França), e outras peças, todas em pinus (reflorestamento próprio) e exclusivos para cada cliente.

Atualmente, desenvolveu uma linha de estantes exóticas, destinadas ao mercado interno e projetadas por *designers* nacionais.

No processo evolutivo das vendas, em 1998 a Zipperer destinava 65% de seus produtos ao mercado internacional (por meio de agentes – conforme pedido) média de 15 *containers*/mês, em 1999 passou a destinar 80 % da produção com média mensal de 25 *containers* (ver mapa na p.62). Para o mercado dos Estados Unidos seguem bancos e poltronas-baú, além da linha infantil. A França importa cômodas e linhas complementares para banheiro e cozinha. Para o Caribe, exporta salas de jantar no estilo *country*.

Para o mercado interno (por meio de representantes- catálogos e folhetos – produção por estoque e vida definida geralmente de um ano), a Zipperer oferece produtos com *design* tradicional, clássico e moderno, cada qual para um público específico. A linha *country* está centralizada em salas de jantar. Possui ainda uma linha infantil (Baby Zipperer). A linha Inglesa possui peças complementares para ambientações. A modernidade, segundo a Diretora Comercial, encontra-se na linha de estantes modulares Inovata, além das estantes Simplicité e Bilac, produzidas especialmente para as lojas Tok & Stok.

Da produção total para o mercado interno, cerca de 10% é comercializado no estado e o restante principalmente para os mercados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Amazonas e Pará.

No Brasil, utiliza as feiras Móvel Sul de Bento Gonçalves- RS e Móvel Brasil de São Bento do Sul –SC, como forma de divulgação dos produtos.

A tabela a seguir é um demonstrativo da produção da empresa.

Indústrias Zipprinho

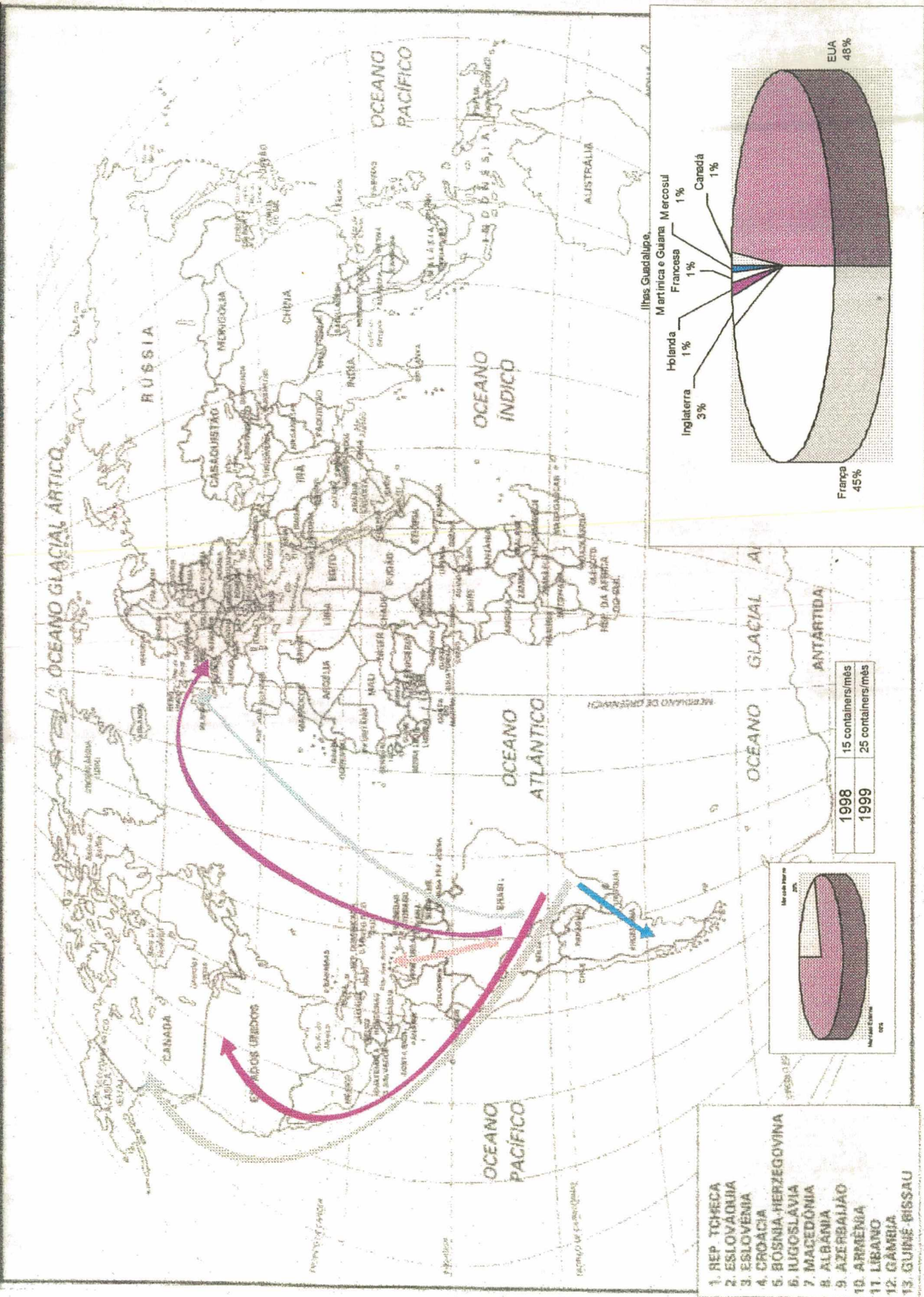


Tabela 2: Produção das Indústrias Zipperer S/A – 1998

Produtos	Produção / unidades - ano
Conjuntos para salas (<i>Country</i>)	1.800
Bancos-baú	40.000
Bares	600
Cômodas (4,5,6 gavetas)	7.000
Estantes - diversas	1.000
Dormitórios infantil	1.500
Acessórios decorativos(mesas de centro, laterais, porta taças, banquetas, escrivaninhas)	5.000
Outras	20.000

Fonte: Setor de Produção das Indústrias Zipperer

Do ponto de vista produtivo, a produção é em linha, seguindo alguns passos principais que vão desde o manejo na floresta (plantio de mudas até o corte das árvores – Pinus) até o manuseio na empresa onde as toras são serradas, passando pela secagem em estufas (quatro a sete dias). No interior da fábrica, o processo compreende em: moldurar (limpar quatro lados da tábua), cortar nos comprimentos, formar painéis, usinar (cortar, fresar perfis, esquadrear), furar, lixar, fazer acabamentos manuais, montar (quando for o caso), lustrear embalar e expedir.

A Indústrias Zipperer S/A é tradicionalmente pioneira – trouxe o primeiro *container* para ser estufado em São Bento do Sul, e no início dos anos oitenta foi pioneira na utilização do pinus para a produção de móveis na cidade. Em secagem de madeiras em estufas, a Indústrias Zipperer S/A mais uma vez foi a pioneira. Atualmente, desenvolve tecnologia para o uso do eucalipto como matéria-prima.

O pinus, dos reflorestamentos próprios (auto-suficiente), é a principal matéria-prima atual; recebe tratamento contra azulamento e secagem especial que obedece a padrões internacionais de graus de umidade.

Para atender à grande demanda de matéria-prima seca, a empresa possui 230 m³ de Estufas Convencionais a Vapor instaladas, sendo duas de 50 m³, duas de 30 m³, quatro de 15 m³ e uma com 10 m³, totalizando a capacidade média de secagem de 700 m³/mês. Utiliza ainda lâminas provenientes de Santa Catarina e Paraná, aglomerados do Paraná, MDF – São Paulo e Paraná, produtos químicos de São Paulo, Rio Negrinho e São Bento do Sul, ferragens de Santa Catarina e São Bento do Sul, além de colas e outros produtos de diversos locais. Ferragens específicas são importadas da Itália e Malásia.

Para ser competitiva, periodicamente a empresa contrata consultorias para melhorar o processo de produção e realiza, também, auditorias para melhorar o conjunto da empresa. O

parque fabril tem acompanhado as constantes inovações tecnológicas, com a aquisição de máquinas para melhorar o processo de produção e facilitar o trabalho, destacando-se diversas máquinas inclusive importadas da Alemanha, Itália e Canadá. Principais aquisições dos últimos anos:

- 1979 – uma Seccionadora Automática;
- 1992 – uma Moldureira 22N Weinig com cinco cabeçotes e um centro de usinagem CMS com Controle Numérico Computadorizado(CNC);
- 1994 – uma Coladeira para painéis Baioni;
- 1995 – uma Lixadeira Viet Automática;
- 1996 – uma Moldureira 22N Weinig com cinco cabeçotes, uma Otimizadora Paul Automática Modelo SPEED STD MKL, uma expulsatriz Makor com quatro pistolas automáticas, uma Coladeira Alta Freqüência Metrisa, uma Guilhotina para lâminas Josting e uma Esquadrejadeira Altendorf com CLP.
- 1997 - uma Furadeira Ponto a Ponto Weeke (CNC), um conjunto para acabamento em Ultravioleta (rolo, túnel e lixadeira), uma Perfiladeira e uma Coladeira de bordas Homaq.

Na lustração, destaca-se por obedecer a um rigoroso controle de insalubridade. O processo de pintura é realizado através de pistolas convencionais, máquina de cortina (laqueadeira) e máquina de rolo com túnel contínuo, máquina automática de pintura, máquina de envernizar com ultravioleta.

Foi ampliado o sistema de computação com o aumento da capacidade de memória e a instalação de mais terminais de informações, além da ampliação e modernização do setor de acabamento.

O parque industrial reúne equipamentos de alta tecnologia e processos produtivos modernos como vimos. Assim, para acompanhar a evolução da empresa, 44% dos cerca de 190 funcionários estão atualmente buscando aperfeiçoamento em cursos regulares e profissionais, inclusive com sala, na empresa, através do Convênio SESI/FECE – Fundação Catarinense de Educação na Empresa.

Quanto à preparação da mão-de-obra, ela se dá através do próprio fornecedor que ministra curso preparando o operador e por treinamento interno com empresas especializadas. Desenvolve programas internos de qualidade e produtividade como o Programa Zelo – Zipperer (exemplo, limpeza e organização).

A seguir, uma evolução do faturamento da empresa na década de 1990.

TABELA 3: Faturamento da Indústria Zipperer S/A de 1990 a 1998

ANO	Faturamento Bruto	Faturamento líquido
1990	Cr\$ 379.619.830,14	Cr\$ 296.659.565,88
1991	Cr\$ 1.815.032.006,15	Cr\$ 1.580.068.666,45
1992	Cr\$ 19.830.988.566,18	Cr\$ 17.450.345.112,95
1993	Cr\$ 386.582.585,06	Cr\$ 355.593.989,21
1994	R\$ 3.811.901,00	R\$ 3.448.516,00
1995	R\$ 6.665.107,00	R\$ 5.982.492,00
1996	R\$ 7.349.176,00	R\$ 6.620.841,00
1997	R\$ 8.277.878,00	R\$ 7.487.157,00
1998	R\$ 7.350.114,00	R\$ 6.685.887,00

Fonte: Setor Financeiro – Ind. Zipperer S/A – março 1999

Como parte integrante da dinâmica da cidade, a seguir, um demonstrativo da evolução da mão-de-obra ocupada desde a fundação.

TABELA 4: Posição da empresa no Setor Móveis e Artefatos de Decoração, segundo o patrimônio líquido e o número médio de empregados nas décadas de 30, 40, 50, 60, 70, 80 e 90

Ano/década	Posição	No. Empregados
1923 – fundação	-	07
Década de 1930	-	38
Década de 1940	-	-
Década de 1950	-	60
Década de 1960	-	86
Década de 1970	36	129
Década de 1980	32	300
Década de 1990	32	298
Ano de 1998	27	185

Fonte: Quem é Quem na Economia – vários anos (Revista Visão)

Dados da empresa e elaboração do autor.

Na tabela anterior, os espaços em branco não foram preenchidos porque os dados eram bastante imprecisos, podendo haver distorções na posição e no número de empregados.

2.2 Móveis Weihermann S/A

Segundo Vasconcellos & Pfeiffer, em seu livro, “São Bento Cousas do Nosso Tempo”, em agosto de 1924 chegaram a São Bento do Sul, os quatro irmãos Weihermann (Afonso – cuja profissão era a de pintor, José – marceneiro, Guilherme – ex-funcionário do correio alemão e Antônio – especialista em trabalhos de ferraria), recém chegados ao Brasil oriundos da região da Westfália na Alemanha. Após aportarem em São Francisco do Sul, viveram alguns meses em Joinville até decidirem por residir em São Bento. A viagem de Joinville a São Bento (estação de Serra Alta) foi de trem, único meio de transporte para se chegar a São Bento naquela época. José logo empregou-se na firma de Carlos Zipperer Sobrinho.

Em 25 de maio de 1925, José e seu irmão Guilherme fundaram uma marcenaria que girou sob a denominação de Weihermann Irmãos. Sua principal atividade durante aproximadamente 25 anos, era a fabricação de esquadrias (portas e janelas) de madeira, fabricação de chapas de madeira compensada, de urnas funerárias e peças avulsas de móveis, móveis sacros e artesanato.

Afonso, o irmão mais velho, viajou pelo Brasil pintando murais em igrejas, repartições públicas, escolas etc., retornando a São Bento, alguns anos mais tarde, onde se casou. Antônio, o mais novo, depois de trabalhar em Curitiba, retorna a São Bento empregando-se na Funilaria Hastraiter. Depois de morar algum tempo em Jaraguá do Sul, instala em São Bento do Sul uma fábrica de conservas com a marca registrada “TONI”. Produzia pepinos em vinagre, sal ou em mostarda, além de compotas de pêssego, de figo, de ameixa e de pêra. Ainda produzia chucrute (repolho azedo) e geléias de tomate e de maçã.

Entre 1930 e 1934, com a entrada de João Treml na sociedade, a marcenaria passou a ser conhecida por Weihermann Irmãos & Treml. Com a saída desse sócio, voltou até 1940 para a razão social anterior. Em novembro de 1940, transforma-se em José & Guilherme Weihermann. E doze anos depois, isto é, em 02 de maio de 1952, foi transformada em sociedade por cotas de responsabilidade limitada, sob a denominação de Madeireira Weihermann Ltda. Foi nessa época que iniciou a fabricação em série dos móveis em estilo “colonial”, sendo pioneira neste ramo. Em princípio a produção era por encomenda, isto é, produziam os móveis para a Casa Gelli de Petrópolis-RJ que já produzia móveis da linha “marquesa”. O aumento da demanda levou à procura da Weihermann para complementar a produção. Os móveis seguiam semi-acabados, recebendo acabamento de lustração e montagem no Rio de Janeiro.

Após um incêndio na Casa Gelli, um dos sócios retirou-se e passou a vender os móveis da Weihermann já montados, ampliando o mercado para Minas Gerais e São Paulo. A própria Weihermann nomeou posteriormente representantes em outras praças do Brasil.

A linha de produtos constituía-se de salas de jantar e dormitórios nos estilos “marquesa” e “império”, principalmente, produtos esses que tiveram boa colocação no mercado pelo menos por duas décadas.

Dada a qualidade de sua produção, a indústria colocou facilmente seus produtos nos mercados nacionais, dentre os quais se destacavam os de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Os móveis de estilo e em série eram produzidos com alta qualidade, através da experiência dos técnicos e da capacidade dos operários. Produziam também, móveis próprios para igrejas.

Foi assim que no início da década de 50, começou a produção em série dos móveis “coloniais” atendendo à crescente procura desse estilo no mercado brasileiro. Com o crescimento do mercado consumidor, outras empresas de São Bento do Sul iniciaram a produção de móveis em estilo colonial e novas empresas foram criadas. De 1960 em diante, São Bento do Sul teve a grande arrancada industrial que conquistou preferências nacionais e formou grandes empresas de móveis.

Em 19 de maio de 1973, a empresa foi transformada em sociedade anônima de capital fechado, sob a denominação de “Madeireira Weihermann S/A”. Na época fabricava 6.000 peças mensalmente incluindo a linha de exportação, ocupando área construída de 7.500 m².

Até o ano de 1977, a sede da empresa sempre esteve localizada no centro da cidade, na Avenida Argolo, 368, porém pelo seu constante desenvolvimento e crescimento, o espaço naquele local já estava bastante reduzido. O *layout* antigo (prédio em andares) já não atendia às necessidades da empresa, além do grande movimento de trânsito que dificultava as operações de chegada de matérias-primas e a saída de produtos. A diretoria decidiu-se então, pela aquisição de uma área de terras no Bairro Lençol (aproximadamente 600 mil m²) para a instalação de seu atual parque industrial.

A partir de 1978, iniciou-se gradativamente a mudança do parque industrial, da Avenida Argolo para o Bairro Lençol, processo este que durou aproximadamente 5 anos, e foi integralmente executado com recursos próprios.

No ano de 1982, já com a transferência concluída, a sede da empresa foi juridicamente transferida para o atual endereço e nessa época a razão social da empresa foi também alterada para “Móveis Weihermann S/A”, sendo então criada no endereço anterior a filial 1 (loja de móveis).

Os antigos prédios que abrigavam a indústria foram demolidos, sendo mantido e ampliado o prédio administrativo, onde foi instalada uma moderna loja de móveis e decorações.

A Móveis Weihermann conta atualmente com uma área construída de aproximadamente 20.000 m² na indústria e 1.500 m² na loja.

As pessoas que formam a equipe técnica que administra a produção, estão empenhadas em reduzir custos, melhorar a qualidade e a produtividade da empresa, visando à satisfação do cliente, no produto que fabrica.

TABELA 5: Crescimento das vendas entre 1990 e 1998 – Móveis Weihermann S/A

ANO	US\$
1990	5.000.000,00
1993	7.000.000,00
1997	10.000.000,00
1998 (previsão)	12.000.000,00

Nota: Os valores foram arredondados. Dados fornecidos pela empresa.

Atualmente, cada vez menos são utilizadas as madeiras de imbuia provenientes do Paraná e Santa Catarina e o mogno proveniente do Pará, Acre e Rondônia, suficiente apenas para atender o mercado interno. Mesmo possuindo reflorestamento próprio com milhares de árvores de pinus, a empresa adquire de terceiros quase todo o pinus que consome, proveniente de cidades de Santa Catarina (São Bento do Sul, Rio Negrinho, Caçador e Ibirama). O pinus é comprado serrado e verde e, por esse motivo, é colocado imediatamente após seu recebimento em estufa onde fica em torno de 130 horas. Em seguida, a madeira fica em depósito fechado num período aproximado de 30 dias para aliviar as tensões provenientes da secagem forçada nas estufas. Em 1999, a empresa modificou o sistema de secagem de madeira ao instalar uma Caldeira Eletrônica – Biocham, que ativa a secagem de madeira em oito estufas. O processo é todo automatizado, composto de um triturador de madeira que serve a caldeira automaticamente mantendo assim a temperatura sempre constante, sem as oscilações de temperatura que havia na caldeira anterior. Utiliza ainda como matéria-prima as chapas de compensado, MDF, aglomerados e lâminas provenientes do Paraná. Através do *draw-back*, importa da Alemanha, Itália e Estados Unidos, cola e ferragens especiais para exportação como dobradiças e fechaduras.

Após o processo de recebimento e preparação da matéria-prima, inicia-se todo um processo de industrialização que se compõe dos setores de preparação, usinagem, lixação, montagem, pintura, embalagem e expedição.

Preparação

No setor de preparação são retirados os defeitos da madeira que é pré-cortada nas medidas de comprimento. Para isso, a empresa usa máquina otimizada de corte que faz a

otimização(giz luminoso – “lê”– refuga o que não presta) de comprimentos em vinte listas com vinte medidas diferentes, para racionalizar a madeira. A máquina moldureira que cepilha e plaina, dá largura e espessura à madeira. Ainda nesta máquina, a madeira é aberta em sarrafos, que novamente selecionados, vão para uma prensa de alta frequência ou prensa contínua de óleo térmico onde é colado o painel que mais tarde forma o móvel. Neste setor, ainda em moldureiras, algumas peças recebem detalhes especiais como alguns tipos de encaixe ou rebaixo.

Usinagem

Neste setor, o painel é calibrado em determinada espessura. Em seguida, o que for painel irá para o centro de usinagem, máquina esta que é controlada por computador e usina a peça aplicando-lhe rebaixe, fresados, outros encaixes, furos, encavilhamento, cortes especiais, e qualquer outra usinagem ainda necessária para detalhar o móvel.

Lixação

As peças passam para o setor da lixação onde todas são lixadas com uma, duas ou até quatro granas de lixas diferentes para um perfeito acabamento. Além da superfície, também são lixados os bordos em máquinas especiais. Neste setor, realiza-se ainda a pré-montagem de algumas peças como cadeiras, portas, quadros etc. Posteriormente também receberão acabamentos de lixas diversas. Para os painéis são utilizadas máquinas ultravioleta, onde os processos de lixação e pintura são realizados automaticamente.

Compensados

Outras peças como tampos de arcas, algumas portas, fundos de gavetas, etc., iniciam no setor de compensados e recebem os acabamentos de lâminas e trabalhos de prensas. Depois são perfilados e esquadrejados em uma perfiladeira que dá medida justa e, se necessário, algum tipo de fresado ou rebaixe, e também irão ao setor de lixação, onde receberão o mesmo processo das demais peças.

Montagem

O passo seguinte é o acabamento do móvel no setor da montagem onde recebe retoques manuais. Além de uma rigorosa classificação durante todo o processo de usinagem, neste setor é feita mais uma inspeção visual das peças montadas ou não para evitar que qualquer peça seja pintada com defeitos. O móvel para o mercado interno pode ser montado ou desmontado. Hoje ainda existe uma pequena parcela de clientes que prefere o móvel montado, mas, por problemas de espaço, o móvel na maioria das vezes é vendido desmontado. No caso de exportação, todos os móveis são desmontados, já que são transportados em *containers* e o espaço é fator importante em nível de custo e transporte. Há uma tendência atualmente, de exportar móveis montados.

Pintura

Para a perfeita proteção e embelezamento, o móvel passa por um processo de pintura importante e trabalhoso. Todas as peças que são escurecidas recebem um tingidor apropriado deixando o móvel no tom e cor desejados. Peças tingidas ou não recebem uma ou duas camadas de selador, material este que serve para fechamento dos poros da madeira. Em seguida são lixadas para retirar uma pequena camada deste material, deixando a superfície lisa e pronta para receber o verniz que é o material que vai dar o brilho e acabamento necessários para o padrão do produto. Para os painéis existe uma “célula” na área de lustração que utiliza uma máquina nacional Maq Linea automática com ultravioleta.

Embalagem e expedição

Novamente esse móvel passa por uma inspeção visual de qualidade, se tudo estiver *d'accord* será envolto em papel protetor e acondicionado em caixas de papelão. Posteriormente, quando faturado, será carregado e entregue aos clientes.

A Móveis Weihermann S/A. está sempre em busca de inovações e modernização nos seus equipamentos, visando aprimorar a qualidade de seus produtos e a melhoria de sua produtividade e competitividade no mercado. Baseados nesse princípio, está constantemente investindo na ampliação de seu parque fabril, na informatização de seus departamentos administrativos e produtivos, na importação de equipamentos modernos e produtivos, na formação de reflorestamento e na preparação e formação do pessoal envolvido em suas atividades. A empresa é toda informatizada e tudo é integrado através do soft da Datasul Magnus.

Quanto aos fluxos, 5% do que produzem para o mercado interno são consumidos em Santa Catarina, e o restante é comercializado nos outros estados, principalmente Minas Gerais, São Paulo e Nordeste. Da produção só fica na cidade os produtos que são vendidos na loja-filial 1. Os principais produtos para o mercado interno são salas de jantar (imbuia e mogno), conjuntos de copa, canto com cadeiras, baús, guarda-roupas etc. Para esse mercado, a empresa possui representantes em todo o país. Cada representante tem cotas mínimas de venda. Os produtos em geral são desenvolvidos por uma equipe que faz o modelo através de catálogos ou de indicações de clientes. Para o mercado interno, a produção é por estoque

Os Estados Unidos, França, Holanda, Alemanha e Bélgica são os maiores consumidores no mercado externo (ver mapa na p.72). São diversos produtos (só de pinus) conforme solicitação do cliente – modelo próprio do cliente (via agentes de exportação entre estes, a Agência Planor/Primex), destacando-se os conjuntos de copa (canto com cadeiras), baús, guarda-

roupas, etc. O mercado externo consumia 80% da produção (média de 15 *containers*/mês), passando para 90% em 1999 (média de 20 *containers*/mês de 40 pés), sendo toda ela realizada conforme o pedido.

Para a reposição da madeira de pinus, que é sua principal matéria-prima, vem investindo na implantação de reflorestamentos próprios.

A empresa utiliza meios de controle de poluentes com vala de infiltração para o setor de verniz e, nas caldeiras, utiliza-se de um processo dentro de água em que a fumaça sai limpa e sem fuligem.

A empresa investiu na construção de um amplo refeitório e uma moderna cozinha industrial, em convênio com o SESI. Essa é a primeira cozinha industrial instalada pelo SESI dentro de uma empresa em São Bento do Sul, podendo ser considerada como Cozinha Modelo.

Possui também assistência médica gratuita extensiva a todos os dependentes durante 24 horas por dia, em convênio firmado com Clínica especializada (Climed).

Mantém ainda convênio com o SESI, para tratamento odontológico de seus colaboradores e com laboratórios e farmácias, para exames oftalmológicos e clínicos e aquisição de medicamentos.

Na área de transporte do pessoal, mantém convênios com empresas de transportes entre a fábrica e o centro da cidade.

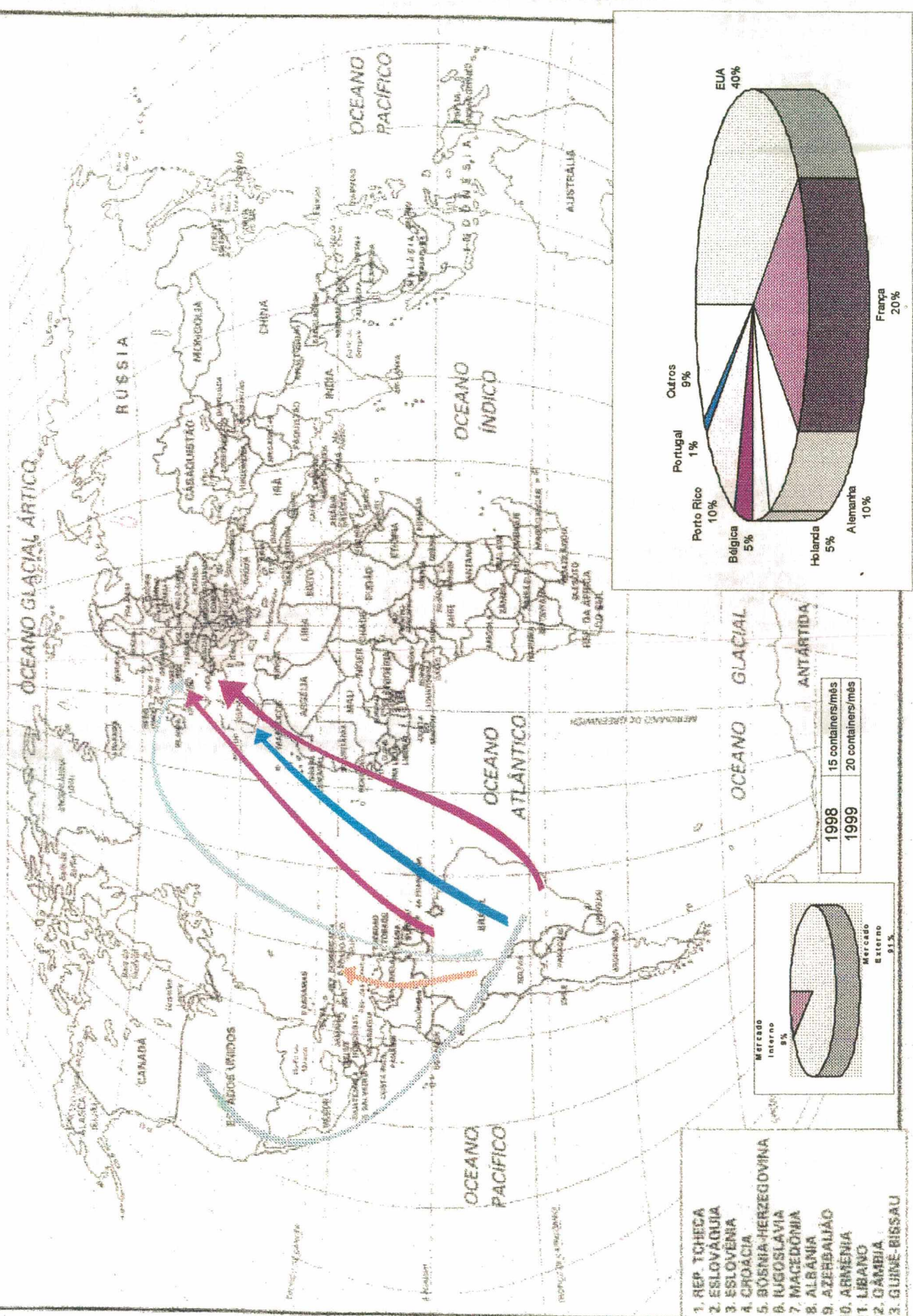
Na área de lazer e esportes, a empresa investiu na construção de um Grêmio Esportivo e Recreativo que funciona ao lado da indústria.

Foto 03

Um dos muitos modelos de móveis produzido pela Móveis Weihermann

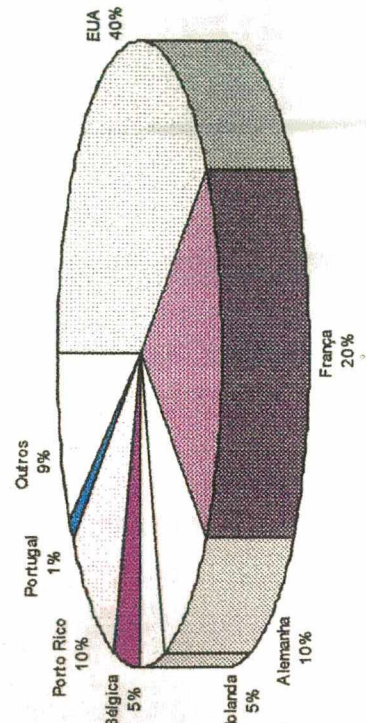
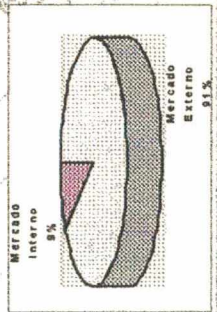


Fonte: Catálogo da Móveis Wheihermann



1. REP. TCHECA
2. ESLOVAQUIA
3. ESLOVÊNIA
4. CROÁCIA
5. BÓSNIA-HERZEGOVINA
6. IUGOSLÁVIA
7. MACEDÓNIA
8. ALBÂNIA
9. AZERBAIÃO
10. ARMÉNIA
11. LIBANO
12. GÂMBIA
13. GUINÉ-BISSAU

	1998	1999
15 containers/mês		
20 containers/mês		



2.3. Fábrica de Móveis Leopoldo S/A.

Com o slogan “Meio século de progresso e geração de emprego”, em 1998 a Fábrica de Móveis Leopoldo S/A completou 50 anos de atividades no setor moveleiro. No entanto, a família Zschoerper, que possui 52 % das ações da Fábrica, desde 1904 vem produzindo móveis, quando Leopoldo Zschoerper, fundou uma tornearia nos fundos da Cervejaria Cruzeiro do Sul. A tornearia recebeu um grande impulso durante a construção da estrada de ferro, participando da construção das casas de madeira para abrigar os funcionários da referida ferrovia. Em 1940, Honório Zschoerper filho de Leopoldo, torna-se mestre na arte mobiliária e assume a direção da marcenaria em 1943.

Mas, foi em março de 1948 que os irmãos Honório e Lino Zschoerper (donos de marcenaria) e Erico Pfeiffer (dono de serraria) fundaram a atual Fábrica de Móveis Leopoldo S/A.

Segundo Kaesemodel (1990:45),

“Além dos aspectos mais objetivos como matéria-prima, recursos humanos, relativo baixo investimento de capital, o fator decisivo para ingressar no ramo moveleiro foi a tradição que proporcionou habilidades técnicas, uma vez que os pais dos fundadores eram marceneiros”.

Na década de 50, iniciou a produção de móveis em série, como fornecedor de grandes grupos do setor. Na década de 60, com a ampliação da capacidade produtiva, iniciou a produção de dormitórios estilo colonial, em imbuia. Na década de 70, com o surto desenvolvimentista que se processou em São Bento do Sul e no Brasil (1968 a 1973 – “milagre brasileiro”), foram feitos investimentos em novos maquinários, com a importação de diversas máquinas da Holanda e da Alemanha. Nos anos 90, com o avanço das exportações, foram retomados os investimentos maciços em equipamentos de última geração.

Durante estes 50 anos, sempre se destacou no mercado como fabricante de móveis de quarto no estilo colonial, utilizando como principal matéria-prima a imbuia escura. Em meados dos anos 80, a empresa entrou na linha *country*. O *country* é um móvel produzido com *pinus* que, por sua cor clara, torna-se mais versátil no envelhecimento artificial posterior, resultando em tons variados de acabamento. Esse estilo é exportado para os Estados Unidos que consumia em 1998, 36% da produção. No mercado norte-americano, é realizado um intensivo serviço de pós venda tendo em vista a manutenção e ampliação do mercado. Como os móveis nesta linha (*country*) levam algumas peças torneadas, o valor agregado é maior. No entanto, a linha

destinada ao mercado europeu possui outro *design* com acabamento natural, resultando em móveis mais claros. O *design* para o mercado interno é próprio ligado a uma agência que faz a divulgação dos produtos. O *design* para o mercado externo é 100% conforme o cliente.

Atualmente, a empresa possui uma área produtiva de 14.000 m², com os mais avançados equipamentos para a indústria moveleira, incluindo centros de usinagem, moldureiras, perfiladeiras, lixadeiras, seccionadora angular, todas com controle numérico, e uma avançada linha de acabamento, com túneis de secagem equipados com raios ultravioleta. No setor produtivo, a empresa emprega mais de trezentos funcionários fixos e dezenas de funcionários temporários.

Na nova fábrica (1993 – foto 04) os equipamentos foram renovados, são de última geração. Além do prazo legal de depreciação, os equipamentos e as máquinas são renovados antes de o prazo acabar.

Foto 04 - Atual Fábrica da Móveis Leopoldo S/A



Vista aérea da nova fábrica da Móveis Leopoldo
Uma das pioneiras

Fonte: Prefeitura Municipal de São Bento do Sul

A Móveis Leopoldo conta com serraria, localizada no município de Santa Cecília -SC e Rio Antinha, em São Bento do Sul -SC. No reflorestamento de Rio Preto foi realizado na década de 80 o plantio de 500.000 árvores e no Reflorestamento de Rio Antinha hoje conta com

1.000.000 de árvores pinus, totalizando uma área cultivada de aproximadamente 1.000 hectares. O pinus vem da própria produção e de terceiros. O estoque na fábrica é mínimo, pois a reposição do estoque é realizada diariamente por caminhões que transportam a matéria pronta, principalmente de Santa Cecília (*just in time* no fornecimento de madeira).

Na planta da fábrica velha, foram instaladas onze empresas que prestam serviços terceirizados para a Móveis Leopoldo. Outras empresas localizadas em São Bento do Sul e mais cinco em Santa Cecília -SC, também terceirizam torneados e outros componentes, para a empresa.

Nos últimos anos, com o aprimoramento da estrutura de comercialização, ampliação de clientes e diversificação das linhas de produtos, principalmente com a introdução da chapa de MDF como matéria-prima, em combinação com a madeira, a empresa vem atuando em diversos nichos de mercado, produzindo cerca de oitenta produtos diferentes, só para móveis de quarto.

No mercado internacional, a empresa vem aumentando sucessivamente suas vendas, com clientes nos Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França, Holanda, Bélgica, Reino Unido, Oriente Médio e Mercosul, dentre outros. As exportações nos últimos anos têm girado em torno de 50% do total de faturamento.

No mercado interno, a Móveis Leopoldo participa em mais de 3.000 pontos de vendas espalhados por todo o Brasil, cujos maiores centros consumidores são: São Paulo (40%), Rio de Janeiro (25%), Minas Gerais (15%), Santa Catarina (3%) inclusive São Bento do Sul (com menos de 0,5%), o restante é consumido nos outros estados.

TABELA 6: Fábrica de Móveis Leopoldo S/A
Faturamentos – R\$ mil

Ano	Mercado Interno	Mercado Externo	Total
1996	8.402,00	7.360,00	15.762,00
1997	9.024,00	8.886,00	17.910,00
1998 (estimativa)	12.550,00	9.031,00	21.581,00

Fonte: Balanço Geral Móveis Leopoldo S/A– jan/98
Entrevistas do autor

Como demonstra a tabela acima, o faturamento da empresa estimado para 1998 gira em torno de R\$ 12.500.000,00 para o mercado interno e R\$ 9.000.000,00 para o mercado externo. Atualmente está entre as cinco maiores empresas no setor e é a segunda exportadora.

Para melhorar a qualidade e a competitividade, a empresa realizou investimentos na aquisição de equipamentos de alta tecnologia e ampliação da área da fábrica, visando a um fluxo maior da produção, conforme demonstrativo a seguir:

**TABELA 7 : Investimentos da Móveis Leopoldo S/A de 1993 a 1997
em R\$ mil**

ANO	INVESTIMENTO - R\$ MIL
1993	420,00
1994	380,00
1995	650,00
1996	1.450,00
1997	1.580,00

Fonte: Balanço Geral Móveis Leopoldo S/A - jan/98

Os investimentos, anteriores, foram realizados com recursos próprios e de financiamentos através de programas FINAMIN, FINAME e POC.

Para garantir a eficiência do aprimoramento tecnológico, a empresa introduziu novas formas de gestão, com a promoção do nível intelectual dos empregados, contato constante com fornecedores buscando sinergias, qualidade, produtividade e competitividade. Na busca de qualidade, a empresa adota as técnicas que mais lhe convêm, e o que mais lhe interessa. A meta para os próximos anos é o avanço da capitalização da empresa.

Com relação à informática, 99% do sistema foi desenvolvido pela empresa com programas próprios.

Entre os principais fornecedores da Fábrica de Móveis Leopoldo S/A. estão empresas de São Paulo (cremonas, cola, lixas, verniz, etc.), Paraná (dobradiças de caneco e corrediças, outros componentes), Rio Grande do Sul (cola, fechaduras, uréia-formol, etc.) Santa Catarina (embalagens, parafusos, verniz, etc.) além das empresas locais (fechos, fechaduras, dobradiças, suportes de entrada para cama, puxadores, embalagens, verniz comum e verniz ultravioleta, entre outros produtos). Alguns produtos são importados através de *draw-back* como cola de alta frequência da Inglaterra e fio para emendar lâminas da Alemanha.

Os maiores clientes do mercado interno estão no Estado de São Paulo, destacando-se a cidade de São Paulo, Ribeirão Preto, Santo Amaro, Guarulhos, São Bernardo do Campo e Tietê. O estoque na fábrica é mínimo, sendo realizada programação de vendas de 12 a 15 dias.

Os maiores clientes do mercado externo são: Wal-Mart Stores, Inc. de Arkansas – USA, Habufa Meubeln BV e Crossmart Trading & Design da Holanda, Gemex Trading AG da Suíça, Centrale D'Achat Française Pour L'Outre Mer e Steinhoff Meubles France da França e Pan Emirates Furniture dos Emirados Árabes Unidos. Em 1997, a empresa ficou em sexto lugar no ranking nacional dos exportadores do setor e em quarto lugar no estado de Santa Catarina. Em 1999 passou a fornecer móveis montados (dormitórios infante juvenis) para a empresa Ashley

com sede nos Estados Unidos, aumentando significativamente suas exportações como podemos perceber, nos quadros a seguir.

Gráfico do Mercado de 1998:

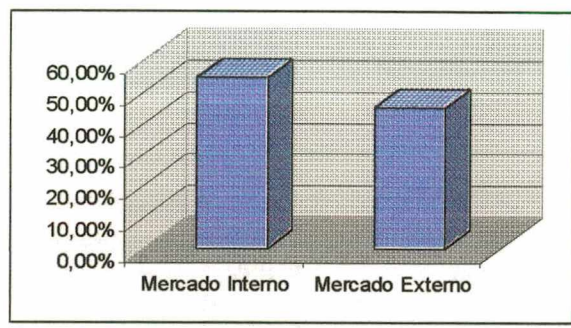
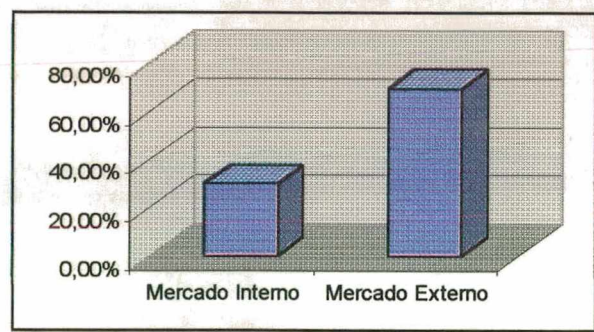
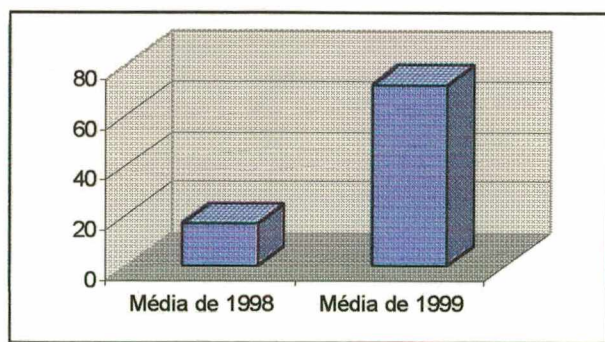


Gráfico do Mercado de 1999, até o mês de junho

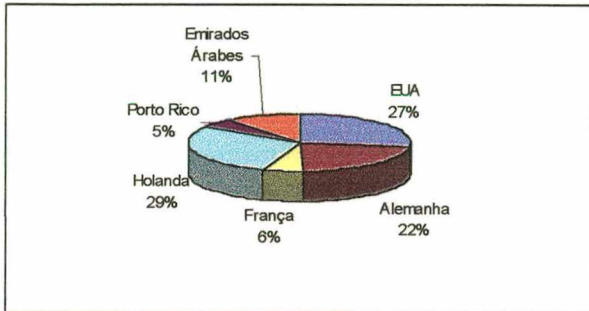


Média de exportação de *containers*/mês, 1998 e 1999:

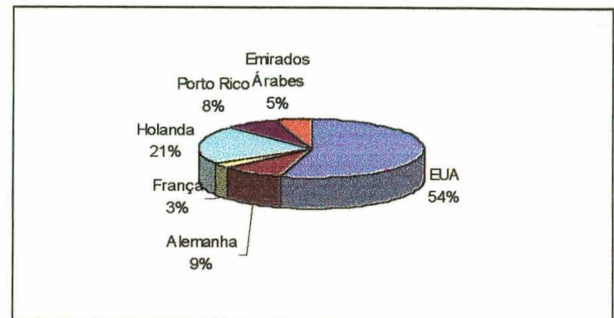


Observação: No mês de junho de 1999, foram exportados 113 *containers* e no mês de julho, 135 *containers*.

Países Importadores em 1998:



Países Importadores em 1999:



Na área de recreação e lazer, a empresa possui o Grêmio Esportivo e Recreativo Móveis Leopoldo – GERMOL com cancha de esporte, bocha, bilhar, jogos de salão e salão de festas.

Incentiva e patrocina estudos de formação e aperfeiçoamento, para seus funcionários. O funcionário/aluno recebe como incentivo, passe de transporte, material didático e lanches além de subsidiar parte dos custos. Para o funcionário que cursa o ensino superior, além dos incentivos citados, a empresa contribui com 40% da mensalidade. A empresa possui convênios com a Prefeitura e Fundação Catarinense de Educação na Empresa em programas de educação para jovens e adultos.

Foi a primeira empresa em São Bento do Sul a ter Plano de Saúde particular (Unimed) e está em estudo a implantação de plano de aposentadoria privada. A alimentação na empresa se dá através da Ciluma Cozinha Industrial de São Bento do Sul. Desenvolve programas de treinamento operacional (cursos específicos) e não operacionais para a área administrativa.

2.4. Indústrias Artefama S/A

A Indústrias Artefama S/A foi fundada em 20 de fevereiro de 1945, com a denominação inicial de Artefama Ltda. Localizava-se no centro da cidade de São Bento do Sul - SC, instalada em imóvel próprio, na rua Augusto Klimmek S/No., com um terreno de 1.200 m² e galpão de madeira de 50 m². Seu quadro de pessoal era formado pelos fundadores Vitor Keil, Evaldo Jungton e Francisco Kobs, também funcionários, e três ajudantes de produção. Atualmente, é administrada pelos diretores Alvaro Weiss, Robertson Siviero e Luís Eugênio Duvoisin que detêm juntos 78% do capital da empresa que hoje é de R\$ 6 milhões.

A linha de produtos inicialmente estava voltada para a fabricação de vasos de xaxim, artefatos de madeira e cabos que produzia para a Condor, destinados especialmente para pincéis, escovas, etc. Entre os artefatos destacavam-se os abajours, cinzeiros, farinheiras, etc.

A estrutura de vendas era simples e composta por um faturista e um diretor fundador, que visitava os principais clientes, junto com os representantes comerciais nomeados pela empresa para atuação na região sul do país.

Mudou suas instalações em 1951 para a rua Barão do Rio Branco 456, também no centro, em imóvel próprio, com terreno de 4.260 m² e área construída de 2.300 m². Nas novas instalações, iniciou a produção de móveis. Foi um período de grande crescimento.

No mesmo ano, surgiu a primeira filial, localizada na rua Antônio Kaesemodel 600, Oxford – São Bento do Sul -SC, com instalações destinadas à fabricação de mesas para máquinas de costura², móveis de fórmica e mobiliário completo para instalações bancárias.

No ano de 1966, seguindo a tendência do mercado da época inicia a fabricação de móveis coloniais, que vão contribuir para uma nova fase de desenvolvimento.

Em busca de *lay out* adequado à nova sistemática produtiva, ocupa novas instalações em 1975, em um terreno de quase 108 mil metros quadrados, com área construída de 18.547 m², localizada nas margens da Rodovia BR 280, 566, em Oxford. O imóvel, onde desenvolve suas atividades até hoje, é próprio. O quadro funcional é atualmente composto de três sócios-diretores e cerca de 500 empregados. A empresa buscou adequar os seus recursos, conforme as necessidades do seu crescimento.

² A Artefama produziu mesas para máquinas de costura, até a década de 70. Entre os clientes estavam a Siligma SA e a Windmuller SA de Porto Alegre – RS, a Leonam SA – Manoel Ambrósio Filho de Recife –PE e Pedrosa da Fonseca SA de São Paulo. (entrevista jul/99).

Em 1970, realizou sua primeira exportação, ganhou credibilidade e hoje é a maior exportadora individual pelo terceiro ano consecutivo de móveis do país. As exportações da Artefama representam 6,51% (1998) do total de exportações brasileiras de móveis.

Utiliza-se, na fabricação de móveis, de tecnologia das mais avançadas que existem no mundo, com maquinários modernos com CNC- Comando Numérico Computadorizado, em sua maioria importados da Itália, Alemanha e Estados Unidos, principalmente após 1993. No primeiro semestre de 1999, completou a reestruturação dos equipamentos com a importação de novas máquinas computadorizadas (CNC) para os setores de usinagem e pintura em UV da Itália e Alemanha, além de lixadeiras nacionais adquiridas junto a Tecmatic de São Bento do Sul.

O acesso a essas tecnologias se dão através de viagens ao exterior, feiras ou representantes que fazem demonstrações. O treinamento da mão-de-obra com as máquinas com CNC é realizado por técnicos das empresas produtoras na própria empresa, com cursos de duração de aproximadamente uma a duas semanas. Após essa etapa, a própria empresa difunde a tecnologia adquirida entre os outros empregados. A renovação das máquinas é constante. Em média, o equipamento leva cinco anos para ser depreciado, quando então é realizada a troca com o próprio fabricante. No entanto, a empresa possui máquinas importadas com mais de trinta anos de uso com manutenção preventiva na própria oficina.

No aperfeiçoamento da mão-de-obra, mantém relações com o SENAI/FETEP que oferece cursos profissionalizantes. Participa em todos os cursos de treinamento oferecidos por essas entidades. Na produção, cerca de 70 a 75 por cento da mão-de-obra é do sexo masculino e de 25 a 30 por cento do sexo feminino, que se ocupam principalmente dos setores de lustração, lixação e emassação.

O *lay out* da planta é adequado aos roteiros da produção, racionalizando as seqüências das operações, possibilitando rapidez, eficiência e minimizando as perdas no processo industrial. A produção é distribuída nos setores por um processo contínuo que compreende seis fases. A primeira etapa é o pátio com a matéria-prima a ser utilizada; passando para a preparação através de otimizadoras, colagem, etc.; a etapa seguinte é a de usinagem, quando as peças são furadas, lixadas e molduradas; na outra etapa, as peças chegam na lustração e acabamento seguindo então para a linha de montagem e, após, para a expedição. Atualmente, com a modernização, treinamento de mão-de-obra, mudança no *lay out* a empresa está capacitada para produzir grandes lotes a fim de atender as grandes distribuidoras.

A modernização do processo produtivo se dá entre o próprio grupo através da experiência interna visando evitar desperdícios e aumentar a produtividade. Também são

utilizadas consultorias motivadoras e modificadoras para atingir as metas de produtividade. Na busca de maior produtividade e melhoria no processo produtivo, adota, as frentes “5 S’s”, “GMC”- Grupo de Melhoria Contínua de Qualidade e o “TQC”- Controle de Qualidade Total.

Os principais produtos fabricados atualmente pela empresa são: móveis de copa especialmente bancos de canto, mesas e cadeiras com 43% da produção, dormitórios e guarda-roupas com 30%, salas de jantar, estantes, armários diversos (para televisão, som e computadores) cristaleiras, cômodas com 15% e peças avulsas 12%. Até março de 1999, do total da produção apenas 3% era comercializado no mercado interno e em especial para o Estado de São Paulo (Tok & Stok). A partir do mês de março, toda a produção passou a ser exportada, sendo que 50% com destino ao mercado dos Estados Unidos e 50%, para o mercado europeu, tendo como principais compradores a Holanda, França, Alemanha, Inglaterra e Bélgica (ver mapa na p.77). São em média de quinze os grandes clientes internacionais. Em 1998 exportava em média 40 *containers*/mês (quarenta pés), passando para 55 *containers*/mês em 1999. A novidade como vimos na Móveis Leopoldo é que o mercado americano passou a importar também linhas de móveis montados (quartos completos em pinus). A vantagem neste novo modo de exportação, segundo Alvaro Weiss, é a redução do custo do frete, que passou de US\$ 2 mil em 1998, para cerca de US\$ 850,00 em 1999, para cada *container* de quarenta pés.

Para o mercado internacional, o cliente oferece o protótipo ou o projeto. Feita a amostra, ela é apresentada com a cotação de preço. Segundo o diretor-presidente, Álvaro Weiss, em entrevista à Revista Comércio Exterior, a Artefama montou uma estrutura diferenciada no departamento técnico e na marcenaria para poder ter uma carteira de pedidos expressiva e para que *“a resposta de produto e a cotação de preço ao cliente aconteçam em tempo recorde”*, complementando que além disso, *“a participação em feiras no exterior é freqüente, fazendo com que estejamos presentes nos grandes negócios”*.

Para cada lote, a quantidade mínima de produção é de cem peças. A distribuição dos produtos se dá através do distribuidor ou do cliente final. A empresa não trabalha com estoque, já que toda a produção é por encomenda.

O transporte até os portos de São Francisco -SC e Itajaí -SC é realizado por terceiros em especial a Rápido Sunorte. Utiliza-se de serviços de terceiros na produção de componentes, torneados, pés, cavilhas, etc., produzidos na região³.

³ O gradeamento de madeira (empilhamento) é realizado por empresas terceirizadas. A segurança da empresa também é controlada por empresa especializada.

A matéria-prima principal é a madeira de pinus⁴, acompanhando as exigências do mercado externo e pela relação custo/ benefício, além de permitir maior flexibilidade na programação das entregas. Direcionado à indústria moveleira, o pinus surgiu como opção mais econômica por ter um ciclo de industrialização de um mês desde a aquisição da madeira das reflorestadoras da região (não possui reflorestamentos próprios) até a entrada do produto acabado no estoque para expedição. A madeira tanto é comprada verde como seca. São utilizados 2.600 m³/mês de pinus, cuja procedência é do próprio Estado de Santa Catarina. A madeira é gradeada e depois seca em estufas para tirar a umidade (cerca de 10%), processo que dura de quatro a cinco dias. Após esse tempo, a madeira fica de dois a três dias para climatizar em galpões fechados.

As matérias-primas utilizadas anteriormente, como o mogno por exemplo, são mais caras e necessitam de 150 dias entre a data de aquisição nas madeiras no norte do país (Amazônia) e o final do processo produtivo.

A empresa utiliza ainda chapas revestida em pinus do Rio Grande do Sul e Santa Catarina e o MDF da Argentina, Chile e Estado do Paraná, usado em peças internas. A maior parte da cola utilizada é proveniente de São Paulo e outra parte importada dos Estados Unidos (parte da cola importada por *draw back*). Os vernizes, seladores, tingidores são adquiridos em São Paulo e em São Bento do Sul (Sinlac), enquanto que as ferragens “diversas” são importadas ou provenientes da região Sul. Utiliza ainda várias matérias-primas: parafusos, pregos e grampos (Joinville), dobradiças (São Paulo, Europa), fechos e puxadores (São Bento do Sul, São Paulo, Alemanha), vidros e espelhos (Paraná), lixas (São Paulo), embalagens (Santa Catarina), painéis (Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e outros.

Em seu processo produtivo, 100% da energia utilizada é elétrica. Os restos de madeira são utilizados nas estufas.

Na informática utiliza o Sistema Magnus da Datasul de Joinville, abrangendo a administração e controles no processo produtivo.

Segundo informação do diretor-financeiro, Robertson Siviero, o valor da produção em 1997 foi de US\$ 20.689.933, com a crise no mercado internacional houve redução no volume de negócios em 1998. Essa redução se fez notar em todo o setor moveleiro de São Bento do Sul.

Em novembro de 1998, passou a ser a primeira empresa no Brasil a ter uma linha de móveis certificada pela FSC – Forest Stewardship Council (Conselho de Manejo Florestal), uma

⁴ Atualmente também a introdução do eucalipto para a produção de móveis para jardim que já corresponde a 20% do faturamento.

organização não governamental reconhecida internacionalmente para o monitoramento da certificação dos produtos florestais. O certificado foi emitido pelo Smart Wood, o maior e mais antigo programa de certificação do mundo, credenciado pelo FSC e com sede em Nova York. A linha de móveis é de jardim e produzida em eucalipto. Também é a primeira empresa autorizada a imprimir o carimbo FSC nos móveis em eucalipto que exporta. O número recebido pela Artefama é SW-COC-100 o que significa que foi a 100ª empresa do mundo a ser certificada pela rede americana.

O *Certifield Forestry*, in: Revista da Abimóvel – março de 1999 emitido pelo Smart Wood tem o seguinte conteúdo:

INDUSTRIAS ARTEFAMA SA
is certified for chain of custody by Smart Wood. Industrias Artefama SA markets both certified and noncertified wood products. Wood products certified by SmartWood are recognized as coming from "well-manneged" forests adhering to strit environmental and socioeconomic standards in accordance with the Principles and Criteria of the Forest Stewardship Council (FSC).

A empresa passou por auditorias, adequação dos processos produtivos, treinamento de funcionários, implantação de normas, controles etc., o que demandou vários meses para obter a certificação, que atende principalmente o mercado norte-americano e europeu, que somente adquire produtos de origem florestal com a garantia de serem provenientes de florestas bem manejadas.

Alvaro Weiss, diretor-presidente da empresa, em entrevista ao Jornal Evolução (20/11/98) comenta que “*com a certificação a empresa passou a ter a preferência de muitos clientes, sem que isso, contudo, interfira no preço...*”. Complementa que a certificação dá uma vantagem para a empresa com relação aos concorrentes asiáticos que ainda não possuem a certificação e que são atualmente grandes fornecedores de móveis para o mercado europeu e norte americano.

Fora do processo produtivo, a empresa mantém uma Associação – URCA, que possibilita toda a prática esportiva a seus funcionários e familiares. Mantém transporte subsidiado para seus empregados e uma premiação por assiduidade (cesta básica). Possui convênio com creches da Prefeitura e participa do Programa Modular SESI/FECE - Fundação Catarinense de Educação na Empresa para melhorar o nível escolar dos funcionários com baixo grau de escolarização. Possui, ainda, refeitório próprio com serviços de cozinha terceirizados – Cozinha Industrial do SESI.

Segundo dados fornecidos pela empresa, os pontos fortes são:

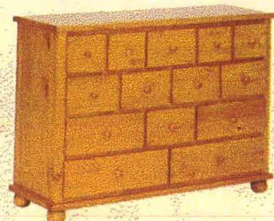
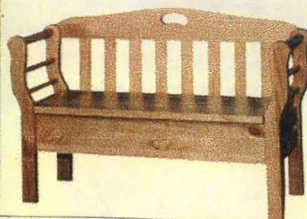
- Tradição no Mercado – mais de 50 anos;
- Líder nas exportações brasileiras de móveis nos últimos anos consecutivamente;
- Parque industrial que possibilita a fabricação em grande escala, a baixo custo;
- Processo industrial moderno com tecnologia avançada;
- Localização privilegiada – matérias-primas a menos de 300 quilômetros e próxima aos portos;
- Pessoal profissionalizado e bem qualificado;
- Produtos de alta qualidade, preços competitivos e pontualidade nas entregas.

Os pontos fracos são:

- Forte dependência do mercado externo, que apresentou inconvenientes como taxa de câmbio defasada e restrições no volume de créditos à exportação;
- O mercado interno não tem escala para substituir totalmente as exportações.

A empresa se insere na cidade através do bom relacionamento com clubes de serviço, entidades sociais, a boa política de parcerias, o relacionamento com os empregados e com a comunidade em geral.

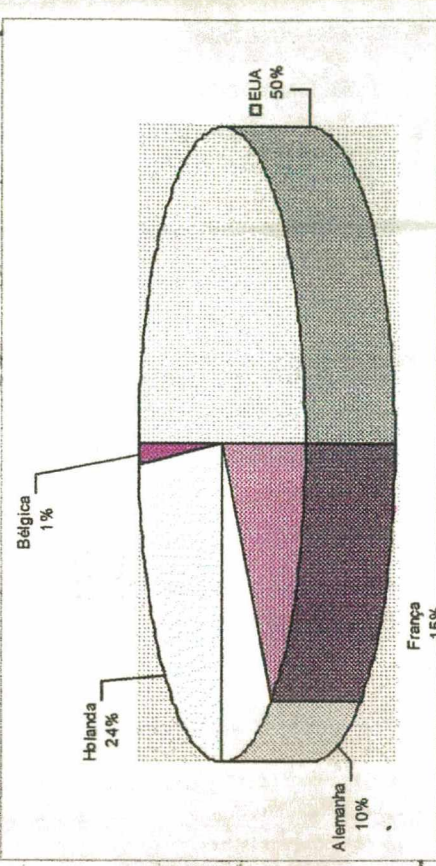
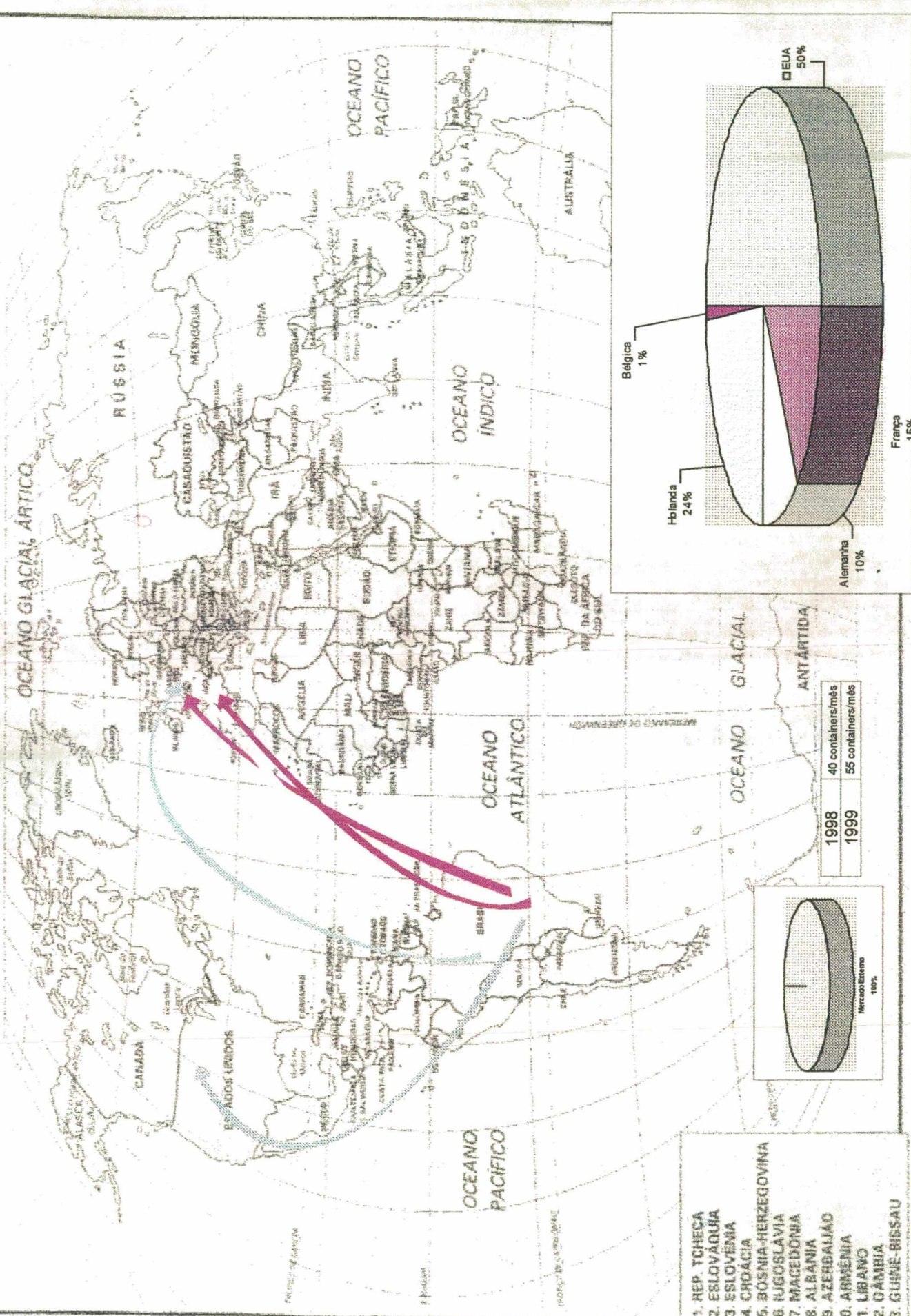
Móveis produzidos pela
Indústrias Artefama S/A



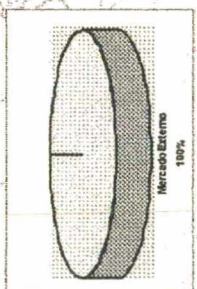
Fonte: Catálogo da
Indústrias Artefama S/A



Vista aérea das Indústrias Artefama S.A.



1998	1999
40 containers/mês	55 containers/mês



1. REP. TCHÉCA
2. ESLOVÁQUIA
3. ESLOVÊNIA
4. CROÁCIA
5. BÓSNIA-HERZEGOVINA
6. RÚGOSLÁVIA
7. MACEDÓNIA
8. ALBÂNIA
9. AZERBAIJÃO
10. ARMÊNIA
11. LIBANO
12. GÂMBIA
13. GUINÉ-BISSAU

CAPÍTULO 3

CONFIGURAÇÃO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA

1. Competitividade da Indústria Moveleira.

Estudos realizados por diferentes órgãos indicam a baixa escolaridade e qualificação do trabalhador brasileiro em geral. Pelo que consta, a escolaridade média do trabalhador brasileiro em 1997 era de 3,8 anos. O despreparo da mão-de-obra se reflete na produtividade e na qualidade dos produtos.

Tudo leva a crer que para melhorar os níveis de produtividade da indústria, as empresas precisam mudar sua estrutura, qualificando seus quadros, acabando com o analfabetismo e a baixa escolaridade do trabalhador.

Documento feito em conjunto pelos ministérios da Indústria e do Comércio, da Educação, da Ciência e Tecnologia e do Trabalho (Revista CNI, 1997:43) intitulado “Questões Críticas da Educação Brasileira” conclui que:

“o alcance de maior competitividade de uma indústria agora não depende exclusivamente do uso de equipamentos e de sistemas informatizados, porque não se trata apenas de adotar inovações, mas principalmente de ser capaz de gerar inovações”.

Ou seja, os ganhos de produtividade necessários para competir com outras nações são dificultados pelo despreparo do trabalhador em lidar com novos equipamentos e tecnologias.

Pesquisas indicam que na atual fase da globalização, o profissional deve ter pelo menos o segundo grau (ensino médio), para ser competitivo no mercado de trabalho.

Com toda certeza, nós sempre defendemos no exercício da profissão de Educador a idéia de que na busca da competitividade, a educação e a formação são fundamentais para promover o desenvolvimento pessoal.

Até a década de 1980, era comum, principalmente nas escolas de bairro de São Bento do Sul, uma grande evasão de alunos ao completar 14 anos. Independente da série que estava cursando, a idade o habilitava a ser um operário. Por sua vez, havia carência de mão-de-obra nas fábricas, que os absorviam rapidamente. Não cabe aqui fazer uma análise mais detalhada sobre este assunto, entretanto, o reflexo fazia-se sentir no número de alunos em cada série do Ensino Fundamental. O que realmente contava era a data do aniversário e o primeiro emprego. Tudo isso com o apoio dos pais, geralmente operários.

Já no final da década de 1980, a situação começou a mudar, a permanência na escola passou a ser maior. A realidade já é outra, a oferta de empregos exige maior habilitação e formação. Também a mentalidade do pai operário aos poucos está mudando, uma vez que ele também está passando por mudanças estruturais e reciclagens na fábrica, sendo convidado a se alfabetizar e/ou completar seus estudos.

Na coluna “Visor” do Diário Catarinense -DC de 30 de janeiro de 1999, a reportagem sob o título “O Capital Humano”, faz um alerta para o poder público, empresas e trabalhadores brasileiros que ainda não despertaram para a realidade em que vive a economia mundial em especial a brasileira. O referencial são as palavras de Robert Reich, economista de Harvard, que controlou o índice de desemprego em seu país, na função de secretário do Trabalho dos Estados Unidos quando disse:

“a única solução para o desemprego é investir em capital humano, promover políticas para a adaptação da força de trabalho à nova realidade econômica e promover a educação e a qualificação da mão-de-obra”.

Ainda segundo a reportagem, a “fórmula” parte de uma constatação simples:

“a natureza do trabalho mudou. Trabalho e emprego hoje exigem reciclagem e atualização para satisfazer os novos ambientes marcados por tecnologias de ponta”.

Hoje, o Brasil conta com uma população economicamente ativa (PEA) de 18 milhões de pessoas vivendo à sombra do desemprego, cujo índice não pára de crescer. Isso porque, com modernização e automação dos processos produtivos e a globalização da economia, entre outros fatores, a oferta de emprego industrial ficou mais escassa com repercussões e alterações em todo o mercado de trabalho e na própria divisão do trabalho.

Constatando esse quadro, em 1998, dos 180.424 trabalhadores que se inscreveram nos postos do Sine espalhados por 104 municípios de Santa Catarina em busca de emprego, 98.860 foram encaminhados para disputarem 65.899 vagas captadas no mercado de trabalho. Destas apenas 32.806 acabaram efetivamente ocupadas. Os dados acima, contidos no DC de 1º de fevereiro de 1999, fazem parte de uma análise do Setor de Intermediação de Mão-de-obra do SINE/SC, que constatou que *“as causas dessa defasagem são muitas e complexas”*. Porém, os motivos mais comuns para o SINE não encaminhar alguém são: *a qualificação em desacordo com o perfil da vaga apresentada; a falta de qualificação; salário incompatível com os anseios mínimos do candidato.*

No entanto, as causas mais frequentes para defasagem entre os encaminhados pelo SINE e as vagas efetivamente preenchidas são a *“inexistência da qualificação alegada”* ou seja, *“o perfil comprovado não fecha com o prometido pelo candidato”*.

A questão educacional é um desafio antigo no Brasil, mas no contexto atual reveste-se de maior importância e urgência. Em nível nacional, a questão da educação é bastante complexa e vários pontos estão em pauta, principalmente os relacionados ao fracasso do sistema educacional tradicional (busca de novo paradigma), ineficiência da política educacional, da desvalorização dos docentes e da centralização das decisões educacionais entre outros. O que ainda falta (e isso é fundamental) é *“vontade política”* para enfrentar os desafios de uma política educacional moderna, eficiente, valorizada e descentralizada visando ao desenvolvimento competitivo.

Alguns empresários são-bentenses, tendo em vista essa realidade, já perceberam que precisam investir na escolaridade dos seus empregados.

A educação e a formação dos empregados passou a ser uma preocupação para as empresas de forma geral. Atualmente, na busca de competitividade, levam em conta alguns fatores básicos como a troca de equipamentos ultrapassados por aqueles de elevado nível tecnológico; maior ênfase na especialização produtiva; os produtos obedecendo à tendência de design contemporâneo; matérias-primas adequadas e de estratégias de marketing. Salienta-se que o setor moveleiro em São Bento do Sul sempre se preocupou em produzir móveis com qualidade, sem muita preocupação em vender, pois o mercado consumia toda a produção. Com a abertura do mercado proporcionada pelo Governo Collor e das novas estratégias da economia mundial, o setor de vendas adquire nova dinâmica, procurando manter o cliente e buscando novos mercados.

Verifica-se que o padrão internacional de organização da indústria de móveis tem evoluído no sentido de redução da verticalização da produção (especialmente na Itália e Alemanha, líderes na produção e comercialização mundial de móveis), o que tem possibilitado maior especialização em cada etapa do processo.

Esse novo modelo industrial contrasta fortemente com a indústria de móveis tradicional, em que cada unidade produtiva congrega inúmeros processos (não raro em muitos casos todos os processos) de produção e obtém uma grande variedade de produtos.

De modo geral, em São Bento do Sul, observou-se no sistema produtivo das maiores empresas a substituição de máquinas e equipamentos eletromecânicos por equipamentos de controle eletrônico ou microeletrônico que permitem maior flexibilidade de produção, melhoria na qualidade dos produtos (móveis), no design e no controle produtivo.

Nos anos 70, ocorre a mudança do paradigma técnico-econômico que tinha como segmento dinamizador do crescimento industrial os setores da metalmecânica. A partir da década de 70, a microeletrônica (aliada a outros setores de alta tecnologia) torna-se a principal indústria do progresso técnico. A tabela a seguir nos dá uma visão da evolução das máquinas automáticas:

TABELA 8: Evolução da Máquina Automática

TECNOLOGIA APLICADA	ÉPOCA DE INTRODUÇÃO	ELABORAÇÃO E TIPO DE INPUT INFORMATIVO	TRANSMISSÃO DAS INFORMAÇÕES PARA A MÁQUINA
TECNOLOGIAS ORIGINAIS		Conhecimento técnico do encarregado.	Por meio de alavanca/manivela
AUTOMATISMOS MECÂNICOS	Séc. XIX	Algumas funções da máquina (introdução de peças, retenção etc.) são pré determinadas.	Por meio de alavanca/manivela
MÁQUINA "PARA COPIAR"	1930/40	O encarregado predispõe o molde ou modelo.	Dispositivos hidráulicos ou eletrônicos de medição permitem a reprodução de um ou mais modelos em série.
REGISTRO-LEITURA	1946/47	Enquanto a máquina efetua o trabalho da primeira peça, os movimentos são registrados sobre uma fita magnética.	A máquina reproduz a peça original seguindo automaticamente as instruções registradas.
CONTROLE NUMÉRICO	Após 1955	O desenho da peça é transformada em uma representação matemática da mesma peça, da qual vem derivada uma descrição matemática do percurso que a máquina (ferramenta) deve realizar.	As instruções sobre fita perfurada são decodificadas por um leitor (mecânico, fotoelétrico, pneumático) coligado à máquina.
CONTROLE NUMÉRICO COMPUTADORIZADO			A máquina é coligada não a um simples leitor, mas a um pequeno computador digital.
CONTROLE NUMÉRICO DIRETO			Cada microcomputador coligado a uma máquina é subordinado a um minicomputador, por sua vez subordinado a um grande computador central.

FONTE – BIANCHI 1984, pág.100. Tradução do autor

Percebe-se a rapidez com que as mudanças ocorreram nos últimos tempos e que, por sua vez, com a introdução e a incorporação de equipamentos de automação industrial, ocorreram transformações nos sistemas fabris, assim redefinindo os padrões de eficiência, qualidade e processos de produção.

Atualmente, numa visão mais dinâmica, a competitividade deve ser entendida como a *"capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado"* (Ferraz, 1994:18) destacando os fatores internos, os fatores estruturais e os fatores sistêmicos como determinantes da competitividade.

É fundamental para a empresa identificar os fatores relevantes para o sucesso competitivo, sejam eles internos à própria firma, estruturais ou sistêmicos.

A Fundação Empreender¹, através do Projeto de Marketing Municipal sob o título “Criar uma vantagem competitiva em São Bento do Sul”, levou em consideração o Modelo de Referência do Instituto Alemão de Desenvolvimento -IAD, para a análise da competitividade sistêmica. Assim, uma empresa ou município, para tomar decisões competitivas dentro de uma visão sistêmica deve observar os níveis: Meta, Macro, Meso e Micro.

No nível Meta, deve-se ter uma “visão global” conduzida pela competência na conjugação de políticas e estratégias orientadas para o mercado, fomentando a criatividade. Deve desenvolver uma “capacidade estratégica” para alcançar a competitividade e um “espírito de cooperação” que leve à aprendizagem comum e à eficiência.

No nível Macro, devem-se levar em consideração as condições macroeconômicas que dão sustentação ao desenvolvimento da competitividade como a “política monetária”, a “política fiscal” e a “política orçamentária”.

No nível Meso, devem-se levar em consideração as “instituições de suporte”, possibilitando uma política de infra-estrutura física moderna, que assegure vantagens competitivas através de uma política educacional, proporcionando educação básica e superior, com base na “formação” para suprir as necessidades das áreas de especialização do setor produtivo; além de objetivar um política “tecnológica”, com ampla difusão de novas tecnologias e conceitos organizacionais, e do “apoio” à criação de novos ramos industriais e de “financiamentos”.

No nível Micro, devem-se implementar estratégias para aumentar a capacidade produtiva, através da capacidade gerencial e tecnológica; fortalecer a “rede de cooperação” e a “interação” entre empresas/fornecedores/clientes, impulsionando a “aprendizagem em conjunto”, gerando assim um efeito sinérgico.

Com base nas pesquisas realizadas por Coutinho & Ferraz (1994), para que a empresa avance para a gestão competitiva, alguns itens devem ser observados, dentre eles: a Organização e Gestão, a Capacitação para a Inovação, a Capacitação e Desempenho Produtivo (produção), Estratégias de vendas e de relações com fornecedores e Recursos Humanos.

¹ O Projeto Empreender teve sua origem em 1991 (Joinville, Brusque e Blumenau), com o apoio da Câmara de Artes e Ofícios (HWK) de Munique e Alta Baviera, com o objetivo de fortalecer as micro e pequenas empresas em conjunto com as Associações Comerciais e Industriais (ACIs). São Bento do Sul integra o Projeto desde 1993. Em 1996, foi criada a Fundação Empreender. O Projeto organiza a economia em núcleos setoriais, proporciona o aumento da competitividade das empresas, fortalece o associativismo e a união da classe empresarial, contribui para o desenvolvimento organizacional das Associações Comerciais e Industriais, incentiva a qualidade e o treinamento e impulsiona a geração de emprego e renda das micro e pequenas empresas. (Empreender/Dez/1998).

1.1. Organização e Gestão

Nas indústrias de móveis, prevalece grande variedade de empresas em termos de porte (micro, pequenas, médias e grandes).

As empresas de São Bento do Sul, (médias e grandes) em sua maioria, empresas familiares, nos últimos anos estão optando pela chamada “administração profissional”.

No caso das pequenas empresas, não há como e por que separar a propriedade da gestão e a interferência de interesses familiares nos negócios. O desafio para esse grupo é distinto, segundo Coutinho & Ferraz (1994:202), “*é transitar de uma forma de gestão baseada na experiência para uma gestão que, além da experiência, seja capacitada tecnicamente*”.

1.2. Capacitação para inovação

O ambiente cada vez mais competitivo gerado pelo processo de globalização intensificado neste final de século, tem exigido das empresas locais ações em busca da modernização, qualificação e eficiência para consolidar seus produtos no mercado. As empresas em busca de maior competitividade passam por uma reestruturação e aprimoramento do processo produtivo, introduzindo tecnologias como por exemplo o Comando Numérico Computadorizado -CNC, buscando inovações e lançando novos produtos. Isso acarreta uma nova capacitação de mão-de-obra, incluindo treinamento no exterior, em países cuja tecnologia na fabricação de móveis é mais avançada, como a Itália e Alemanha, de onde é originária a maior parte dos maquinários implantados nas empresas locais. Também é comum, a vinda de técnicos das empresas produtoras para treinamento interno junto aos operadores. Consultorias e auditorias internas, com o intuito de melhorar o desempenho tanto em nível qualitativo como em nível quantitativo, também são realizadas. Para darem suporte às atividades internas, as empresas necessitam de algumas atividades externas, como o *feedback* entre fornecedores e outras empresas.

1.3. Capacitação e desempenho produtivo

Os equipamentos de base microeletrônica e as novas técnicas organizacionais constituem os principais instrumentos de mudança nos processos produtivos, que são em grande parte inovações aplicáveis à maioria das atividades industriais.

Dentre as novas técnicas organizacionais, incluem-se *just-in-time*, células de produção, círculos de controle de qualidade, técnicas de controle estatístico de qualidade, etc. Também existem as normas dos certificados de qualidade que devem ser seguidas que de certa forma, constituem um receituário genérico de procedimentos auxiliares da empresa para orientar a produção com qualidade. Com a procura pelas empresas para obter certificados de qualidade como o ISO 9.000, procura-se formar uma nova organização estratégica na qual estão incluídas as relações que têm por objetivo a satisfação dos clientes (desde os fornecedores de matéria-prima até os compradores finais), dos empregados e da própria comunidade.

O quadro mostra as principais vantagens observadas com a introdução de automação e novas técnicas organizacionais.

TABELA 9: Mudanças observadas após a introdução de automação e novas técnicas organizacionais

Diminuição	Aumento
Custos correntes	Qualificação de mão-de-obra
Custos do produto	Treinamento
Prazos de entrega	Qualidade do produto
Perdas de insumos	Nível tecnológico do produto
<i>Down time</i>	Adequação do fornecedor a novas especificações
Estoques intermediários	Capacidade de produção
	Disponibilidade de informações
	Flexibilidade do processo

Fonte; SENAI (1992) apud Ferraz & Coutinho-1994.

Atualmente, as estratégias empresariais, além de garantir a qualidade, estão voltadas para processos visando à redução de custos. Para obter resultados satisfatórios, existe uma série de variáveis, no entanto, as estratégias na direção da eficiência se dão através do ajuste produtivo buscando a racionalização com ação focalizada na mobilização de recursos técnicos e humanos.

O ajuste produtivo, através de metas muito bem definidas, tem sido direcionado para programas de melhoria contínua através do estímulo a processos de aprendizado.

Em contraste com todas as inovações tecnológicas nas máquinas e equipamentos (centros de usinagem computadorizados, etc.) e nos processos produtivos (produção em linha, células, etc.), altamente informatizados, com gestões por excelência, produção seriada, controle de estoques, etc., a Indústria Moveleira por exemplo, sendo uma indústria altamente pulverizada em todo o mundo, convive com micro, pequenas e médias empresas com máquinas e equipamentos geralmente obsoletos. Assim, podemos encontrar móveis que são produzidos em pequenas marcenarias sob medida ou não até aqueles com alto valor tecnológico agregado.

Enfim, a indústria de móveis que sempre foi considerada de mão-de-obra intensiva, com todas as transformações nos equipamentos de produção na gestão administrativa e na reestruturação industrial, está transformando esse setor em um setor de capital intensivo. Segundo Visconti (1998:20) *“o capital antes estava alocado na mão-de-obra, agora o capital está alocado em máquinas e equipamentos, e isto sobretudo nas pequenas e médias empresas”*.

A entrada de novos materiais na produção de móveis, em especial a MDF (Medium Density Fiberboard)² ajudou nas mudanças do processo produtivo, substituindo gradativamente os compensados, aglomerados e madeira maciça.

A utilização da chapa de fibra de média densidade na fabricação de móveis de madeira é crescente por possuir maior estabilidade para o uso como painel do que a madeira aglomerada, oferece maior variedade de acabamento, possui excelente superfície para pintura incluindo o Ultravioleta -U.V., podendo ainda ser revestida com papel, PVC, lâmina de madeira e outros revestimentos. É de fácil utilização quando trabalhada com máquinas computadorizadas que controlam a forma, o corte, a perfuração e o acabamento. A placa de MDF³ é produzida a partir de fibras da madeiras cem por cento reflorestadas (pinus) e se enquadra em padrões internacionais (ecologicamente correta), além de possuir qualidade superior às outras matérias-primas.

Assim, na medida em que a própria evolução tecnológica possibilita a incorporação de novas matérias-primas ao sistema produtivo capitalista, resulta em novos bens de consumo e, conseqüentemente, modifica o modo de produção industrial, criando artificialmente, novas necessidades. Portanto, ao se introduzir a MDF, não foi diferente, pois, as máquinas que estavam adaptadas para o aglomerado de baixa densidade sofreram alterações e novas máquinas foram criadas. A MDF⁴ permite, como vimos, que as peças sejam melhor acabadas, no entanto corrói mais as ferramentas, criando a necessidade de substituir as serras, fresas e brocas convencionais por ferramentas diamantadas e em widia que possuem maior vida útil; ou seja, o próprio capital gera a necessidade de novos investimentos.

Sob o ponto de vista de capacitação e desempenho produtivo,

² A MDF, foi desenvolvida nos Estados Unidos na década de 70.

³ Conforme matéria na Revista Madeira Móveis de mai/ago/1983, a MDF *“é feito com fibras de madeira, refinada e ligadas com adesivo sintético, aquecimento e pressão, fabricada por processo de polpa termo mecânica (fibras). A MDF pode ser processada e moldada como madeira maciça. Diferente do aglomerado que necessita ser lixado, e colado as bordas, ou encabeçado com madeira maciça e então moldado”*.

⁴ O grupo empresarial português Sonae, inaugurou em 1999 uma unidade de produção de MDF no município paranaense de Piên, que fica a cerca de 20 quilômetros de São Bento do Sul. (a empresa que tinha interesse em se instalar em São Bento do Sul foi atraída pelo lobby e melhor performance do Governo do Paraná – hoje estampado nas disputas internas entre Estados brasileiros para atrair novas empresas). A fábrica é a Tafisa S/A que iniciou sua produção em 1998, com capacidade de produzir 165 mil metros cúbicos de MDF/ano.

“o referencial Número de Operários não mais espelha o porte e o faturamento da empresa industrial de móveis. (...) Conceitos sobre produção, homem/máquina, tempo de utilização, até amortização e outros, caíram por terra. O que comanda o processo são os dados, os números, o mercado e o consumidor” (Visconti ibidem:20).

Constatamos que os equipamentos mais automatizados estão nas maiores empresas, sendo que algumas já são totalmente automatizadas. Poucas médias empresas possuem algumas máquinas modernas, trabalhando num sistema misto de equipamentos automatizados e convencionais. Mas a maioria das pequenas e microempresas ainda adquirem equipamentos convencionais. Pode-se constatar que existe uma rotatividade, uma espécie de intercâmbio de equipamentos que são substituídos nas grandes e médias empresas. Os equipamentos, após reforma por empresas especializadas locais e da região, são revendidos para os pequenos e microempresários. Na compra de novos equipamentos, as empresas, de maneira geral, utilizam recursos próprios e, na compra de equipamentos nacionais, em alguns casos, utilizam-se do *leasing* e do FINAME.

1.4. Estratégias de vendas e de relações com fornecedores

Para se posicionarem favoravelmente frente à concorrência, as empresas procuram incorporar aos seus produtos aqueles atributos que são valorizados pelo cliente: preço, marca (no mercado interno, pois no mercado externo quase todos os móveis são exportados sem marca), prazo de entrega, conteúdo tecnológico, conformidade a especificações técnicas, adequação ao uso, durabilidade e assistência técnica.

Esses atributos variam de acordo com a complexidade da função a ser desempenhada pelo produto, o ritmo de mudanças possíveis, a demanda real e efetiva dos mercados, as normas que regulam os mercados, as tradições dos consumidores e produtores, etc.

Com relação às mudanças nas relações entre empresas, os novos atributos do formato organizacional das empresas competitivas contemporâneas modificam as suas fronteiras, alterando radicalmente as normas que regulam sua relação com fornecedores e clientes. As decisões quanto ao que produzir internamente às empresas e quanto à aquisição de insumos (o que e como adquirir) são, cada vez mais, tomadas em parceria com fornecedores.

1.5. Recursos humanos

Atualmente, os empresários locais buscam a eficácia do empregado e portanto a própria eficácia de sua empresa, principalmente naquelas mais automatizadas. Isso se dá através do treinamento visando, principalmente, qualificar, aperfeiçoar, especializar e desenvolver de maneira geral seus recursos humanos. Como resultado, a empresa visa à capacitação profissional e industrial, em decorrência de incentivos e investimentos na formação escolar (aumentar o nível de escolaridade) e profissional (especialização/qualificação). Em São Bento do Sul, essa nova visão e mentalidade do empresariado pode ser percebida pelos convênios e/ou subvenções nas quais estão inseridas várias empresas, em projetos de Educação para Jovens e Adultos, além de cursos na FETEP, SENAI, SENAC, UNIVILLE, UDESC, Escola Técnica Tupy, etc.. Com vistas a certificações principalmente da ISO, as médias e grandes empresas estão optando por operários mais qualificados e com o primeiro grau completo. O trabalhador no novo paradigma da produção flexível deve ter uma visão mais ampla do processo produtivo.

2. Setor moveleiro em expansão?

Apesar de a indústria moveleira pertencer ao grupo tradicional e de ser enquadrada no setor de baixa competitividade (existem exceções), com as alterações significativas no ambiente em que estão inseridas as empresas⁵, alguns setores apresentam boas perspectivas de expansão, enquanto outros tendem a declinar ou mesmo a desaparecer. Com a abertura econômica pela qual o país está passando e com o processo de globalização mundial, que também tem influências no mercado brasileiro, o setor de móveis no Brasil tem grandes possibilidades de expansão, uma vez que participa com um percentual em torno de 1% no mercado internacional. Através de estudos realizados de perspectivas sobre negócios para o próximo milênio, o Centro de Integração Empresa Escola -CIEE (Agitação:53), concluiu que o a Fábrica de Móveis encontra-se no Setor em Expansão.

No entanto, como vimos, a estrutura da indústria moveleira do Brasil e especialmente de São Bento do Sul é bastante verticalizada (realizam as principais etapas do processo de produção como de serraria, a secagem, a usinagem, o acabamento e a embalagem), baseada na estrutura exclusivamente familiar dos donos (empresas familiares, tradicionais e capital nacional) e na estrutura familiar dos encarregados e operários (o encarregado e o operário que levam para

trabalhar dentro da empresa seus familiares), e que busca a competitividade, precisa dar maior atenção para alguns elementos da dinâmica do mercado. A empresa deve estar atenta aos produtos que mais têm aceitação e que são aprovados pelo consumidor. Isso vai refletir na produção mais racional, na venda com mais segurança e no atendimento do consumidor final, enfim, o preço vai baixar e a empresa vai vender mais. Entretanto, para que isso aconteça devem ser observadas todas as variáveis dentro do processo produtivo. Eis algumas, sem contudo esgotar o assunto: informatização, gestão do processo produtivo, equipe administrativa e de produção, terceirização, parceria e, cooperação entre fornecedores, produtores e consumidores.

No caso da “fábrica de móveis”, para se alcançar a competitividade, algumas mudanças se fazem necessárias, como as reestruturações internas e externas e a modernização produtiva para evitar desperdícios, melhorar a qualidade e baixar os preços.

3. Análise da competitividade da indústria moveleira

Na análise dos Estudos da Competitividade da Indústria Brasileira (Coutinho & Ferraz, 1994) com base no novo paradigma técnico industrial, considerando os setores como fontes de inovações e difusões do progresso técnico para o desenvolvimento competitivo da indústria, a Indústria Moveleira foi classificada no Setor com Deficiências Competitivas.

As empresas que estão no “Setores com Deficiências Competitivas”, tanto estão incluídas no grupo aquelas com elevada competitividade como aquelas pouco capacitadas com deficiência competitiva, isto é, empresas com processos produtivos com alto grau tecnológico convivendo com empresas, com equipamentos obsoletos, práticas gerenciais ultrapassadas, etc..

De maneira geral, em nível de Brasil prevalecem no Setor Moveleiro, as empresas de pequeno porte, o que, segundo Coutinho&Ferraz (1994:312), *“dificulta o investimento e a adoção de estratégias competitivas e de busca de mercados mais dinâmicos frente à estagnação do mercado interno, agravado pelo aumento na desigualdade da distribuição de renda”*.

Como consequência, em nível geral, tem aumentado no setor a informalização, a sonegação fiscal e a degradação das condições de trabalho e até muitas vezes na qualidade dos produtos.

⁵ Efeitos da globalização e dos avanços técnicos-científicos.

3.1. O mercado interno

No Brasil, devido ao tamanho e potencial do mercado interno, a maior parte da indústria moveleira direciona sua produção para o mercado doméstico. Para a grande maioria o mercado internacional é uma alternativa para escoar a produção em fases de retração da demanda interna. No entanto, com a recessão econômica dos anos 80, com a retração do mercado interno e o aumento da ociosidade nos estabelecimentos fabris, desencadeou a procura do mercado exterior com o objetivo de manutenção, ampliação da participação e inserção cada vez maior no mercado mundial. Esse comportamento foi alterado, havendo maior contato com os mercados internacionais, principalmente o Mercosul, o mercado norte-americano e europeu. Algumas empresas locais redirecionaram toda sua produção para o mercado externo nos últimos anos. No entanto, esses mercados são mais exigentes em termos de qualidade do produto, manejo ambiental, exigindo alterações, adaptações ou reestruturação também no processo produtivo. Em cada caso, a redefinição da extensão do mercado pela empresa requer uma intervenção sobre a organização interna da produção.

Bianchi (1984:115) descreve essas mudanças do seguinte modo:

“A reestruturação de atividades operativas da empresa comporta então a redefinição das ligações estruturais que unem produto/ processo/ mercado, em outras palavras, reestruturação significa a redefinição da relação entre divisão do trabalho e extensão do mercado”.

Ainda sobre esse propósito, Bianchi (idem:117) diz que:

“a revolução do modo de produção, implica sobretudo também uma revolução nas condições gerais do processo de produção social e nos meios de comunicação e de transporte”.

Assim podemos dizer que existe a possibilidade que as outras esferas de produção se inovem segundo o rumo compatível com aquele emergente pela indústria.

Porém, devido à grande instabilidade na duração dos planos econômicos implantados no Brasil, à má distribuição da renda e aos sucessivos problemas sociais entre tantas outras variáveis, o mercado interno potencialmente grande é bastante reduzido na realidade. Entretanto, tem-se observado nos últimos anos que o Brasil aumentou suas importações de móveis, principalmente de móveis baratos produzidos em plástico.

Os artigos do mobiliário possuem valor unitário relativamente elevado, e o processo produtivo ressent-se pela degradação do mercado brasileiro. Outra variável é a dificuldade e as

condições desfavoráveis do consumidor em ter acesso ao crédito, desse modo, apenas a parcela da população de rendimentos mais elevados tem acesso ao mercado. Para a maioria da população, a aquisição de móveis só é realizada quando consegue algumas economias, pois o móvel não é considerado um produto de primeira necessidade como alimentação, saúde, moradia, transporte, etc.

O segmento - móveis de madeira para residências – tem a preferência do consumidor e é o mais importante no pólo moveleiro de São Bento do Sul, que responde no mercado interno por 70% das vendas.

Assim, o baixo poder aquisitivo da população faz com que o consumidor brasileiro opte em primeiro lugar por suprir suas necessidades básicas para a sobrevivência. Quando opta por comprar móveis, o preço passa a ser o atributo mais relevante, mesmo em detrimento da qualidade. Assim, a maior parte das empresas que atendem ao mercado interno, tendem a concentrar sua linha de produção em produtos mais populares com preços mais baixos. No entanto, esse não é o caso da maioria das empresas do pólo de São Bento do Sul, como pôde ser verificado na II Móvel Brasil realizada na Promosul entre os dias 31 de maio a 06 de junho de 1999, em que foi justamente a qualidade, o alto padrão e o *design* dos móveis produzidos pelas empresas locais o que mais chamou a atenção do visitante.

Com o aumento no padrão atual de concorrência do mercado internacional e maior oferta de móveis, aumenta também a importância da qualidade e dos preços elevando a intensidade de capital da indústria para que ela continue ou passe a ser mais competitiva. Nesse contexto, há maior exigência de inserção de equipamentos automatizados, com controles programáveis etc., concentrando e reestruturando as dimensões do mercado da indústria, como condicionante para a apropriação de economias de escala⁶ e de maior competitividade.

Portanto, as economias de escala tornam-se cada vez mais significativas, na medida em que viabilizam a automação dos processos produtivos e permitem reduções de custos.

Da mesma forma, o baixo poder aquisitivo do consumidor brasileiro inibe, isto é, torna pouco atrativo lançar novos produtos conforme as tendências internacionais e de maneira geral, não estimulando a produção dentro das normas específicas do produto.

⁶ Economias de escala, expressando a variação dos custos unitários de produção de um bem em função das quantidades produzidas. (Benko, 1996:229).

3.2. A Dinâmica do Mercado

Possuindo algumas vantagens comparativas em relação aos países líderes na produção e exportação mundial de móveis como matéria-prima (principalmente madeira bruta) e mão-de-obra barata, a indústria de móveis brasileira ocupa até o momento, uma posição pouco relevante no comércio mundial (apenas um por cento do mercado, segundo a Abimóvel).

Até os anos 80, as exportações de móveis foram pouco expressivas. Com a retração do mercado interno daquela época é que foi dada maior ênfase para a inserção de vendas para o mercado externo incorporada nas estratégias comerciais de muitas empresas surgindo frases como “exportar é o que importa”. Mesmo assim, num primeiro momento, apenas as empresas maiores e mais modernas perseguiram e conseguiram direcionar parcela da sua produção para o mercado externo.

A falta de dinamismo do mercado interno gerada pela instabilidade e pelo baixo poder aquisitivo da população brasileira, tem levado as empresas a aumentarem as exportações, procurando em alguns casos, redirecionar para a venda interna linhas com baixo valor unitário. Para a maioria dos consumidores, a “marca” dos móveis não conta muito na hora da compra, pois observam principalmente o item preço como vimos anteriormente.

No entanto, visando assegurar o consumidor com maior poder aquisitivo, *“algumas empresas moveleiras procuram se diferenciar no processo de concorrência associando sua marca aos produtos que oferecem”* (Ferraz, 1995:254).

Assim, as empresas da região do pólo moveleiro São Bento do Sul, que pouco investiam em propaganda e marketing de seus produtos, devido entre outras variáveis, à maior concorrência, passaram a considerá-los como estratégias que merecem atenção especial no seu processo industrial.

No entanto, em consequência da grande variedade de segmentos, da grande disseminação da indústria moveleira pelo território nacional (mais de 13.500 empresas - Abimóvel) predomínio de micros e pequenas empresas, as estratégias de fixação de marca pelas empresas tornam-se bastante difíceis.

No que se refere ao desempenho recente, Lanzer (1998:30) salienta que

“São Bento do Sul é hoje um dos pólos de aglomeração industrial de PMEs mais dinâmicos de país, do ponto de vista de sua capacidade de internacionalização. O elevado crescimento das exportações de móveis a partir de 1990 indica uma performance competitiva singular dentro do contexto setorial”.

Colabora para essa dinâmica a criação do Centro de Gestão Empresarial – CGE, com a integração de instituições de suporte e órgãos de classe que atuam no município, como veremos mais detalhadamente no capítulo 5.

3.3. O Nível Tecnológico dos Produtos

Com a introdução na pauta da inserção no mercado externo mais dinâmico, o que se verifica é que são raras as empresas que vendem com marca própria. Nas pesquisas realizadas em São Bento do Sul, constatamos que a maioria dos modelos (*design*) e o preço dos móveis já vêm definidos pelo importador (na maioria das vezes via agente de exportação ou diretamente na empresa quando ela própria agencia sua exportação).

O agente exportador de posse do design e do preço, procura empresas que mais atendam especificações do modelo (produto) visando obter produção com qualidade. Se ambos (produtor e agente exportador) estiverem de acordo, fecha-se o contrato.

Para os empresários locais, a intermediação do agente de exportação na distribuição de pedidos possibilita que a empresa organize seu processo produtivo com maior flexibilidade, inclusive aproveitando melhor seus recursos, tanto no que se refere à mão-de-obra, tecnologia etc., quanto à programação de estoques de madeira e outras matérias-primas.

Desse modo, a inserção do móvel brasileiro se dá de forma subordinada no mercado externo. No entanto, os agentes exportadores atuam também como agentes difusores de conhecimentos tecnológicos e muitas vezes intermediam as importações de máquinas e equipamentos que possibilitam maior ajustamento no processo produtivo da empresa exportadora como veremos no capítulo 5.

Assim, prevalecem deficiências na produção de móveis, mesmo quando algumas empresas já conseguiram associar de forma eficaz exportação e vendas internas, com produtos mais atualizados e com maior conteúdo tecnológico obtendo alto nível de competitividade.

4. Configuração da Indústria Moveleira

A análise da configuração das indústrias do setor moveleiro nos permite identificar situações distintas em termos de tamanho das empresas, das formas de organização da produção e das capacitações produtivas e tecnológicas. Segundo dados conjunturais do setor moveleiro nacional fornecidos pela Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário - Abimóvel, o

número de indústrias moveleiras no Brasil é de 13.500, sendo 10 mil microempresas, 3 mil pequenas e 500 médias. A indústria do mobiliário emprega 1 milhão e 500 mil trabalhadores entre diretos e indiretos; sendo 300 mil ligados à produção. O faturamento do setor em 1997 foi de 5,6 bilhões, sendo que 60% referem-se a móveis residenciais, 25% a móveis de escritório e 15% a móveis institucionais (escolares, médico-hospitalares, móveis para restaurantes, hotéis e similares).

Quanto ao tamanho, as empresas podem ser classificadas em Micro (0 a 19 empregados); Pequena (de 20 a 99 empregados); Média (de 100 a 499 empregados) e Grande (com 500 empregados ou mais).

A tabela a seguir é um demonstrativo da distribuição das empresas do mobiliário, conforme o tamanho e o número de empregados.

Tabela 10: Número de empresas do setor moveleiro por tamanho e o número de empregados em Santa Catarina

Tamanho	Número de empresas	Número de trabalhadores
Micro	975	4.104
Pequena	134	5.577
Média	46	8.487
Grande	1	685
Total	1.156	18.853

Fonte: Santa Catarina em Dados (1997). Elaboração do autor.

Em linhas gerais, as indústrias de móveis de madeira sempre tiveram altos e baixos períodos de expansão (início do século, Pós Segunda Guerra Mundial, anos 70 e 90) e de retração como na década de 80.

A indústria de móveis de madeira experimentou um ciclo de modernização tecnológica (com máquinas importadas) na primeira metade dos anos 70, caracterizada também em São Bento do Sul pelas mudanças locacionais e ampliações das plantas e conseqüente reestruturação no processo produtivo.

Com a retração econômica dos anos 80 e a dificuldade de importar novas tecnologias, houve uma certa estagnação e poucos investimentos no setor.

Com a intensificação das mudanças globais e da abertura econômica do início dos anos 90 houve uma retomada nos investimentos principalmente pós 1993.

Assim, após quase duas décadas de defasagens nos equipamentos em termos de atualização tecnológica, as empresas passaram a substituir gradativamente seus equipamentos obsoletos por modernos centros de usinagem (máquinas com CNC controle numérico computadorizado, entre outras) ditados pela revolução da microeletrônica.

Em nossa pesquisa constatamos, em São Bento do Sul, que as maiores empresas já substituíram parte ou todos os equipamentos ultrapassados por modernos equipamentos computadorizados. No entanto, nas empresas menores, convivem lado a lado na mesma planta industrial, equipamentos antigos com os de última geração.

Aqui é interessante lembrar que ainda são produzidos em São Bento do Sul, máquinas e equipamentos eletromecânicos convencionais, para a área moveleira, com menor agregação tecnológica de automação, para atender as micro e pequenas empresas. São máquinas simples, porém eficientes, que atendem às necessidades do cliente seguindo características técnicas em termos de segurança, sistemas de captação de pó, etc. Assim como também, estão instaladas no município, empresas que produzem máquinas e equipamentos automáticos, com alta tecnologia, máquinas computadorizadas e máquinas especiais como veremos no capítulo 4.

Na busca de maior competitividade, percebe-se que a maioria das indústrias tem procurado modernizar suas linhas de produção com a introdução de novas tecnologias e através a aquisição de máquinas e equipamentos de última geração, geralmente importados da Itália e da Alemanha. No entanto, as indústrias nacionais também têm produzido máquinas e equipamentos de última geração para o setor moveleiro e que também fazem parte do parque fabril de empresas locais. Somente nos anos de 1995/96/97, os investimentos das empresas moveleiras do pólo de São Bento do Sul foram da ordem de US\$ 30 milhões. De acordo com dados do Movimento Econômico da Prefeitura Municipal de São Bento do Sul, a produtividade média cresceu em torno de 50% naquele período. Em 1994, a média da produtividade empregado/ano era de R\$ 19.800,00 e, em 1995, passou para R\$ 36.900,00, sendo que em algumas empresas chegaram a atingir mais de R\$ 60 mil empregado/ano.

Em consequência desses investimentos, as empresas têm conseguido aumentos importantes de produção, ao mesmo tempo reduzindo seus quadros de funcionários.

Somente em São Bento do Sul e Campo Alegre, segundo dados do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul em 1992 as empresas possuíam um quadro de 12.000 trabalhadores na base, em 1998 esse número passou para 6.000 (números aproximados). Outro fato que ajuda a explicar esse quadro é uma Ação Coletiva sobre Insalubridade promovida pelo Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da

Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul, que exigia melhoramentos e investimentos no local de trabalho como a prevenção de acidentes (CIPA) e melhorias na qualidade do ar na lustração. Com a ação, o Sindicato conseguiu aposentar por insalubridade cerca quatro mil trabalhadores. Também como consequência da Ação, as empresas passaram a investir mais em segurança. O setor de lustração foi o maior beneficiado com a melhoria da qualidade de ar (adoção de tecnologias de purificação).

O Sindicato conta atualmente com cerca de 1.900 sócios. A média salarial da categoria em 1998 foi de R\$ 400,00 (quatrocentos reais), o valor do piso em 1998 era de R\$ 244,20 (duzentos e quarenta e quatro reais e vinte centavos).

O número das demissões segundo o Sindicato foi o seguinte:

Tabela 11: Pedidos e demissões entre 1992 e 1998 na Indústria Moveleira em São Bento do Sul

Ano	Pedidos	Demissões
1992	-	-
1993	-	-
1994	-	-
1995	946	1.997
1996	801	1.589
1997	611	1.532
1998	530 *	1.299*

Fonte: Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul.

* dados computados até novembro de 1998.

- dados não conseguidos.

Apesar de não possuímos números confiáveis, por isso o motivo da não inclusão dos mesmos na tabela anterior, os pedidos e as demissões foram pouco expressivos no período 1992/94, alcançando esses valores após o primeiro ano de implantação do Plano Real que causou problemas cambiais para os exportadores da região, associada aos avanços tecnológicos introduzidos nas empresas em máquinas e equipamentos de última geração.

No entanto, pela complexidade e heterogeneidade das linhas dos produtos (móveis de madeira retilíneos, móveis torneados etc.) o grau de modernização dos equipamentos também é heterogêneo.

Ferraz (1995:257) em seu Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira de Móveis, reforça essa posição para o segmento de móveis torneados quando diz que:

“as empresas mais obsoletas podem sobreviver no mercado interno, pois o elemento chave da competitividade reside mais na diferenciação do produto do que no preço”.

O grau de verticalização nas plantas industriais é bastante elevado, não acompanhando as tendências de maior desverticalização do processo produtivo internacional e os *lay outs* das fábricas são muito variados e complexos, cada qual atendendo ao fim a que se propõe dentro da cadeia produtiva.

Enfim, no setor moveleiro predominam pequenas e médias empresas havendo poucas empresas de grande porte. Inclui-se, também, uma infinidade de pequenas empresas de caráter tipicamente artesanal. Mesmo entre as empresas líderes há uma disparidade muito grande quanto ao grau de modernização tecnológica⁷. Em geral, como pudemos constatar *in loco*, equipamentos antigos convivem com equipamentos mais modernos de penúltima e, mesmo, de última geração. Isso se torna possível porque os processos tecnológicos são divisíveis, isto é, as empresas adotam a modernização em etapas, sendo comum se encontrarem máquinas de diferentes gerações operando numa mesma planta industrial. Como consequência, o processo de produção gera diferenciais de rendimento e de produtividade no interior da fábrica.

Em geral, a característica básica da organização industrial do setor é a grande verticalização do processo produtivo. Numa mesma unidade fabril convivem inúmeros processos tecnológicos dos quais se obtém uma grande variedade de produtos.

Apesar de ser uma indústria dispersa por todo o território nacional, a indústria brasileira de móveis localiza-se, principalmente, nos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, onde estão concentrados 68,5% do valor adicionado total e 39,8% do emprego total (Abimóvel). No estado de São Paulo, a indústria de móveis é extremamente dispersa, espalhando-se pela capital e pelo interior, com destaque para Mirassol e Votuporanga. Já no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, ela organiza-se em torno de dois pólos industriais moveleiros: Flores da Cunha e Bento Gonçalves no Rio Grande do Sul e São Bento do Sul em Santa Catarina. Esse fato confere aos dois estados vantagens comparativas significativas relativamente às demais unidades da federação. Esses dois pólos industriais são responsáveis pela maior parte das exportações brasileiras de móveis de madeira. Existem ainda os pólos de Araçongas -PR, Ubá -MG e Linhares -ES. O pólo de São Bento do Sul é composto ainda pelos

⁷ Através do reequipamento, reestruturação e modernização da infra-estrutura produtiva com a incorporação de máquinas e equipamentos com dispositivos de controle eletrônico e outras de última geração.

municípios de Rio Negrinho, grande centro moveleiro, e Campo Alegre que emprega no total cerca de 12.000 pessoas.

Em geral, as maiores empresas normalmente sofrem uma concorrência muito grande das pequenas e microempresas que copiam o *design* e trabalham com uma estrutura diferenciada de custos, inclusive muitas pertencentes ao setor informal da economia. A ausência de normalização possibilita essa situação.

São Bento do Sul pode ser considerado como um dos pólos mais dinâmicos do país do ponto de vista de capacidade de elevação de exportações com uma grande performance competitiva dentro da indústria moveleira.

Assim, segundo Lanzer (1997:2), *“apesar da performance exemplar dos últimos anos, estudos recentes apontam a indústria moveleira brasileira como um dos setores que apresentam deficiências competitivas em relação ao padrão de competitividade e de concorrência internacional”*.

5. Caracterização da Indústria Moveleira.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE considera a Indústria Moveleira, que pode também ser denominada de Indústria de Móveis ou de Indústria do Mobiliário em: fabricação de móveis de madeira, vime e junco; fabricação de móveis de metal; fabricação de móveis de plástico e fabricação de artigos de colchoaria.

A Indústria Moveleira tem em São Bento do Sul como grupo predominante, o de Fabricantes de Móveis de Madeira para uso residencial, existindo, no entanto, Fábricas de Móveis de Metal e Artigos de Colchoaria.

Com os avanços tecnológicos e das novas matérias-primas, cada vez mais estão sendo utilizadas as combinações entre os mais diversos materiais, principalmente nos móveis com *design* mais contemporâneos.

A globalização e as grandes mudanças que vêm ocorrendo em nível mundial, trouxeram reflexos na economia brasileira, mais acentuadamente a partir do início dos anos 90.

Até os anos 80, a pauta de exportações brasileiras, constava de manufaturados e semi-manufaturados e, produtos primários.

Nessa década, entram em pauta também os móveis e os artefatos de couro, que no entanto, são setores econômicos pouco dinâmicos. A partir daí, as exportações de móveis vêm crescendo continuamente conforme tabela a seguir.

Tabela 12: Exportações Brasileiras de Móveis
Total Geral Anual de 1990 a 1998.

ANO	TOTAL F.O.B. US\$	Varição %
1990	39.744.595	----
1991	57.295.962	44,16
1992	125.694.839	119,38
1993	266.069.681	111,68
1994	293.545.956	10,34
1995	336.558.513	14,63
1996	351.324.802	4,39
1997	390.594.297	11,18
1998	361.780.908	- 7,38

Fonte: Secex/ Abimóvel

Do total de exportações de móveis em 1997, 50,43% foram exportados por Santa Catarina que corresponde a US\$ 197.000.423 e 23,93% pelo Rio Grande do Sul correspondendo a US\$ 93.468.852 segundo a Secex/Abimóvel.

Mesmo sendo um grupo de significativa importância no conjunto da Indústria de Transformação brasileira, segundo o Ministério da Indústria, Comércio e Turismo Brasileiro (Visconti, 1998), o Brasil produziu, em 1996, US\$ 6,0 bilhões correspondente a pouco mais de 3,5% da produção mundial de Móveis estimada em US\$160,0 bilhões. Uma produção e participação muito pequena para o tamanho da população brasileira e do tamanho do mercado brasileiro para móveis. Visconti (1998:12) salienta que “o mercado brasileiro de móveis, incluindo todos os segmentos (residenciais, escritórios, cozinhas, banheiros e outros), deve girar em 1998 em torno de US\$ 12,0 a US\$ 14,0 bilhões/ano”. Isso demonstra que importamos uma grande quantidade dos móveis que consumimos.

“De forma global os números atestam que o maior produtor de Móveis é a União Européia com 35%, destacando-se como grandes produtores e exportadores a Itália, a Alemanha, a Dinamarca, a Suécia, a Espanha e a França. Os USA aparecem como o segundo maior produtor com 20% do total e o Japão como terceiro com mais de 10% do total”. (Visconti,1998)

São esses também os três maiores mercados mundiais de móveis. Para ser ter uma noção do tamanho dos três maiores mercados mundiais de móveis, vamos observar as três tabelas a seguir com dados coletados em Visconti (1998):

Tabela 13 - União Européia
Produção/Exportação/Importação de Móveis em 1996

Produção de Móveis Residenciais	US\$ 32,2 Bilhões
Produção de Outros Segmentos	US\$ 23,8 Bilhões
Total da Produção	US\$ 56,0 Bilhões
Exportações de Todos os Segmentos	US\$ 26,5 Bilhões
Importação de Todos os Segmentos	US\$ 23,0 Bilhões

Fonte: Visconti -1998 / elaboração do autor

Dos países que fazem parte da União Européia, os principais exportadores de Móveis em “Todos os Segmentos” são: Itália com US\$ 8,3 bilhões, Alemanha com US\$ 4,8 bilhões, Dinamarca com US\$ 2,2 bilhões, França com US\$ 2,0 bilhões, Bélgica com US\$ 1,6 bilhão e Espanha com US\$ 1,0 bilhão.

Os principais importadores são: Alemanha com US\$ 6,8 bilhões, a França com US\$ 3,4 bilhões, Inglaterra com US\$ 2,2 bilhões, Bélgica com US\$ 1,8 bilhão, Suíça com US\$ 1,8 bilhão e Áustria com 1,6 bilhão.

Pelos dados, percebe-se que a Alemanha é o maior importador de móveis. Suas importações estão concentradas na Itália, Dinamarca, Polônia, África do Sul e países asiáticos. A Alemanha tem um *déficit* de US\$ 2 bilhões no comércio exterior em todos os segmentos de móveis.

A Itália, no entanto, importa o equivalente a US\$ 740 milhões enquanto, exporta US\$ 8,3 bilhões, havendo um saldo positivo de US\$ 7,56 bilhões.

A Alemanha e a Itália também são os países que detêm a mais alta tecnologia na produção de equipamentos e máquinas para as indústrias de móveis como fica comprovado nas feiras de móveis, equipamentos e máquinas realizadas naqueles países como a Interzum e Ligna (Alemanha), Sasmil-acessórios e a Interbimall-máquinas (Itália), com centenas de expositores.

No Estudo sobre a Evolução da Indústria Moveleira, Marion Filho & Bacha fazem uma importante observação sobre o assunto:

“A grande tradição européia na produção de móveis e a extensa disseminação da tecnologia de produção desses bens fazem a indústria moveleira ser uma indústria tradicional, com tecnologia de produção consolidada e universal. Na indústria de móveis, as inovações tecnológicas são, na sua maioria, inovações nos processos, causadas pela utilização de novas máquinas, pela introdução de novos materiais e pelo aprimoramento do design. No entanto, o desenvolvimento de novas máquinas, como aquelas com dispositivos microeletrônicos controladas por computador, que melhoram o controle do processo de produção e qualidade do produto, depende da indústria de bens de capital” (Marion Filho & Bacha, 1998:123).

Essas indústrias de bens de capital, estão em sua grande maioria concentradas, nos países desenvolvidos, e no caso específico de Móveis, na Alemanha e Itália.

Tabela 14 – Estados Unidos da América
Produção/Exportação/Importação de Móveis em 1996

Produção de Móveis Residenciais	US\$ 20 bilhões
Produção de Móveis - Outros Segmentos	US\$ 12 bilhões
Total da Produção	US\$ 32 bilhões
Exportações de Móveis Residenciais	US\$ 1,2 bilhão
Exportações de Móveis – Outros Segmentos	US\$ 2,6 bilhões
Total de Exportações	US\$ 3,8 bilhões
Total de Importações – Todos os Segmentos	US\$ 10,2 bilhões

Fonte: Visconti (1998) elaboração do autor

Os principais fornecedores de móveis para os Estados Unidos são Canadá, China, Taiwan, Itália e México.

Os Estados Unidos possuem um total de 5.000 indústrias de móveis com cerca de 200.000 empregados na produção.

Os dados acima demonstram que, mesmo sendo o segundo maior produtor de móveis, os Estados Unidos são um grande importador. Com relação às indústrias, percebe-se um alto grau de mecanização e automação dos equipamentos, importados em sua grande maioria da Itália e da Alemanha.

O terceiro maior mercado mundial de móveis é o Japão. A tabela mostra alguns dados do tamanho desse mercado.

Tabela 15 - Japão
Produção/Exportação/Importação de Móveis em 1996

Produção Total de Móveis	US\$ 19,2 bilhões
Exportações de Móveis de Madeira	US\$ 126,0 milhões
Exportações de Móveis de Metal	US\$ 436,0 milhões
Importação de Móveis de Madeira	US\$ 950,0 milhões
Importação de Móveis de Metal	US\$ 320,0 milhões
Importação de Móveis de Outros Materiais	US\$ 2,13 bilhões
Total de Importações de Móveis	US\$ 3,4 bilhões

Fonte: Visconti (1998) elaboração do autor

Pelos dados, nota-se que somente a importação de móveis de madeira, pelo mercado japonês, é quase três vezes superior ao valor das exportações de móveis brasileiros, em todos os segmentos.

Os países da Europa são os principais compradores dos móveis produzidos em São Bento do Sul, mas o objetivo atual é a conquista do mercado norte-americano, ampliação das vendas para o Mercosul e maior atenção para o mercado interno.

As tabelas abaixo elaboradas por Sávio Visconti, presidente da AFAM – Associação dos Fabricantes de Móveis do Brasil – mostram as exportações brasileiras de móveis com os principais países de destino e os principais Estados exportadores.

TABELA 16: PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO DA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE MÓVEIS – 1996 e 1997

PAÍSES DE DESTINO	JAN/DEZ 96 MILHÕES US\$	JAN/DEZ 97 MILHÕES US\$	VAR. % 97/96	PARTICIPAÇÃO S/TOTAL 97
Estados Unidos	58.339.318	63.166.316	8,27	17,44
França	40.537.788	53.715.323	32,51	14,83
Argentina	36.269.095	50.757.059	39,95	14,01
Alemanha	61.768.664	44.616.888	-22,77	12,32
Holanda	45.778.025	44.384.256	24,05	12,25
Reino Unido	26.952.294	30.971.192	14,91	8,55
Uruguai	10.084.253	11.412.902	13,18	3,15
Martinica	5.009.853	4.875.296	-2,69	1,35
Suécia	4.231.331	4.535.674	7,19	1,25
Guadalupe	5.493.968	4.453.491	-18,94	1,23
Paraguai	3.660.664	4.138.356	13,05	1,14
Outros	36.626.027	45.096.603	23,14	12,48
Total	324.748.280	362.123.329	11,51	100%

Fonte: MICT/SECEX/Dpto. Com/Exterior

Tabulação, Formatação: Sávio Visconti Data: Fevereiro de 1998

Na análise de Visconti,

“os USA ainda são o nosso maior comprador. Contudo, a França assume o segundo lugar com a Argentina bem próxima e a Alemanha cai cada vez mais, já que seus interesses de compra estão em outros fornecedores. Entretanto, se considerarmos as exportações brasileiras para Blocos Econômicos, vamos encontrar: a União Européia com US\$ 187,5 milhões – 51,8%, onde a França (incluindo Martinica e Guadalupe que são meros locais de entrega), totaliza US\$ 63,0 milhões, disputando o primeiro lugar com os USA. O segundo Bloco já é o Mercosul com 18,3%, que cresceu linearmente 16% em 1997, ficando assim os USA com 14,4% e outros com 12,5%”.

TABELA 17: PRINCIPAIS ESTADOS EXPORTADORES DE MÓVEIS

ESTADOS EXPORTADORES	JAN/DEZ 96 US\$	JAN/DEZ 97 US\$	VARIAÇÃO % 97/96	PARTICIPAÇÃO S/TOTAL 97
Santa Catarina	174.425.694	190.751.811	9,34	52,6
Rio Grande do Sul	77.342.384	92.019.304	18,98	25,4
São Paulo	31.244.924	29.798.584	-4,63	8,2
Paraná	27.767.813	27.334.511	-1,56	7,5
Minas Gerais	3.130.993	17.950.776	473,33	4,9
Pará	919.737	2.306.630	450,79	0,7
Rio de Janeiro	705.636	1.121.878	58,99	0,5
Outros	9.184.099	839.835	-90,86	0,2
Total	324.748.280	362.123.329	11,51	100%

Fonte: MICT/SECEX/Dpto. Op. Com/Exterior – Tabulação, Formatação: Sávio Visconti
Fevereiro de 1998

Na análise de Visconti, “quanto aos Estados Exportadores Brasileiros, a concentração ficou altíssima. Continua mantida a regularidade dos tradicionais Santa Catarina e Rio Grande do Sul, mesmo com crescimento assustador de Minas Gerais, e o aparecimento do Pará e do Rio de Janeiro com volumes acima de US\$ 1,0 milhão, nunca atingidos”.

“São Bento do Sul produz, mensalmente, mais de US\$ 30 milhões em móveis, vendidos para o Brasil e exterior” (Lojista, 1996:12).

6. As economias de aglomeração e a eficiência coletiva

A concentração setorial (com destaque para a fabricação de móveis) e geográfica (aglomeração de micro, pequenas e médias empresas) além de algumas consideradas grandes (com mais de 500 funcionários), transformou o Município de São Bento do Sul e região (Rio Negrinho e Campo Alegre) em Pólo Industrial Moveleiro. Isso gerou um processo de crescimento que pode tornar possíveis ganhos de competitividade e eficiência que, para as indústrias individualmente, seriam mais difíceis de conseguir. Essa “Eficiência Coletiva” e os possíveis ganhos poderiam então ser, de acordo com Schmitz (1997:165), definidos como: “uma vantagem competitiva derivada de economias externas e locais e de uma ação conjunta (joint action)”.

Marschall (1920) apud Schmitz (1997:171), faz uma distinção entre as economias internas e externas. As internas “são dependentes dos recursos dos estabelecimentos (individuais) ou dos negócios individuais nelas comprometidos, de sua organização e da eficiência de seu gerenciamento” enquanto as economias externas “são dependentes do

desenvolvimento geral da indústria". Isto é, as economias externas não estão amarradas à proximidade geográfica, podendo inclusive, ser encontradas em lugares muito distantes.

Entretanto, as economias externas são particularmente significativas quando indústrias especializadas se concentram em localidades particulares. Quanto à *"ação conjunta"*, ela pode ser de dois tipos: *"firmas individuais cooperando"*, (como exemplo, compartilhando equipamentos, desenvolvendo um novo produto em conjunto etc.) *"ou grupos de firmas reunindo forças em associações empresariais, consórcios de produtos e assemelhados"*.

Schmitz (1997) baseado em Becattini (1990) e Harrison (1992), entende que :*"as fronteiras entre as firmas são freqüentemente flexíveis, a relação entre elas é caracterizada tanto pela competição quanto pela cooperação"*.

Assim, a proximidade geográfica de vários tipos de fornecedores de serviços e tecnologia e a existência de uma estrutura local bem desenvolvida pode proporcionar vantagens tais como a de fornecedores de tecnologias novas ou de segunda mão, empresas que realizam consertos, etc., sendo um contexto extremamente importante para o crescimento, principalmente das pequenas empresas.

O Pólo Industrial Moveleiro de São Bento do Sul apresenta as características específicas, torna-se evidente portanto, que algumas economias externas surjam até mesmo pelas vantagens setoriais de localização e aglomeração.

Certamente, além das vantagens já citadas, existem outras proporcionadas pelas economias externas, que colaboram para o desenvolvimento do pólo como: a disponibilidade e o fornecimento sistemático de insumos e matérias-primas, a grande quantidade de mão-de-obra capacitada e experiente (empiricamente ou através de cursos de capacitação).

Salienta-se ainda a existência de empresas prestadoras de serviços (segurança, limpeza, contratação de pessoal, transporte em caminhões tipo baús ou afins), e outros serviços especializados. Aparecem ainda as empresas de apoio, como as serrarias, secagem de madeira, montagem de produtos, tornearias, acabamento, pintura, lavação de lixas, etc., que estão presentes beneficiando toda a indústria moveleira, especialmente as micro e pequenas empresas. Na quase totalidade, as médias e grandes empresas, pela própria verticalização de sua estrutura, mantêm seu próprio reflorestamento, sua serraria, sua estufa, etc., e todo o processo de usinagem, acabamento e embalagem.

O transporte em *containers*, até recentemente grande parte era realizado por empresas de outras cidades, geralmente das cidades portuárias de São Francisco e Itajaí em Santa Catarina e Paranaguá no Paraná. Atualmente, a Rápido Sunorte de São Bento do Sul também realiza esse

tipo de transporte. Convém salientar que a cidade conta com dezenas de empresas de transporte que utilizam caminhões-baús para o mercado interno.

Existem estudos como o de Bercovich (1995), em especial, que procuram fazer uma interpretação teórico-metodológica do município associado à experiência dos *Distretti Industriali Italiani* (Distritos Industriais Italianos), na “Terceira Itália”, tendo como tema central a possibilidade que têm as micro, pequenas e médias empresas de se reagruparem num “Sistema Econômico Local”, operando certos processos produtivos sob determinadas condições de organização social para compensar as desvantagens de dimensão, escala, etc., em relação às grandes unidades produtivas, trazendo assim vantagens da economia externa propiciada por uma organização produtiva interativa e interdependente. O pleno acolhimento dessa economia externa e também o acesso a outros níveis de eficiência e competitividade aparece na análise de Bercovich (1995:10) “*vinculada à forma particular de interação entre as empresas, combinando relações de mercado com o desenvolvimento de espaços de cooperação, tudo isto produzindo ligações intensas e positivas*”. No entanto, essas ligações para o pólo São Bento do Sul são pouco intensas até o momento. Porém, sob a coordenação do SEBRAE/ACISBS e Fundação Empreender, existe uma tentativa de reverter esse quadro com a criação de núcleos setoriais.

Este é o caso das terceirizações e das subcontratações das empresas da região em relação ao custo/ benefício da produção, o fundamental é o baixo preço associado a qualidade final do produto (não importa onde ele seja produzido). Isso cria no setor moveleiro local, um novo dinamismo e uma certa complexidade envolvendo a rede produtiva interna de empresas. Esse envolvimento pode ser considerado também em nível internacional (em alguns casos) em que as empresas locais são subcontratadas através de agências de exportação por empresas estrangeiras para aqui produzirem móveis fornecendo o *design* e todas as especificações sobre o produto desejado, buscando qualidade e preço baixo.

No entanto, São Bento do Sul, como vimos, possui especificidades e é responsável pela maior parte das exportações brasileiras de móveis de madeira.

No conjunto do pólo de São Bento do Sul, existem empresas produtoras de máquinas e equipamentos (com menor grau tecnológico em algumas máquinas e equipamentos, e com tecnologia de ponta em outras). No entanto, embora isso ajude, não é necessário que a tecnologia seja produzida localmente (porém é imprescindível para a cidade como forma de diversificação industrial). Para as pequenas indústrias, o importante é o fato de que o equipamento, as peças sobressalentes e as oficinas de conserto se encontrem disponíveis em nível local, seja através de representantes dos fabricantes de máquinas ou lojas especializadas

e/ou comerciantes, formando uma rede de relações entre empresas e a comunidade local, inclusive envolvendo instituições.

Schmitz (1989:176) reforça esse enfoque dizendo que *“as economias de aglomeração surgem quando uma rede de fornecedores se desenvolve e propicia materiais, ferramentas, maquinaria nova, maquinaria de segunda mão, peças sobressalentes, serviços de conserto etc.*

De qualquer modo, no Pólo Industrial de São Bento do Sul, alguns dos ganhos competitivos são verificados via redução dos custos promovida pela fácil circulação de informações e das sinergias existentes que permitem aumentar a capacidade de inovação através da difusão tecnológica e ampliação de oferta de serviços e cursos de atualização e qualificação entre os centros de pesquisa e as instituições locais.

A existência desses elementos coletivos facilita e influencia nas sinergias locais. Os elementos facilitadores dessa sinergia se justificam pela possibilidade de uma divisão do trabalho (via subcontratação, terceirização, parcerias, etc.) e da especialização entre os produtores locais, pela oferta de matéria-prima (centenas de fornecedores locais, nacionais e até internacionais); máquinas e equipamentos (fábricas locais, representantes nacionais e internacionais) utilizados no processo produtivo; pelos agentes exportadores (dezenas atuando na região- o agente de exportação tornou-se essencial na conexão entre produtores locais e o mercado) que vendem no mercado nacional e internacional; pela oferta de serviços técnicos especializados (assessorias, auditorias, assistência técnica, etc.); pelos serviços financeiros (via sistema bancário oficial) e pela formação de um conjunto de trabalhadores com habilidades específicas para o setor produtivo local (através de cursos técnicos ou mesmo através do conhecimento empírico).

As relações sociais fazem parte da cultura local baseadas nas inter-relações familiares, religiosas, educacionais, políticas e institucionais

No entanto, essa cooperação para a “eficiência coletiva” não elimina os princípios do sistema capitalista que é o de competição, isto é, o conflito ou a competição continua existindo.

Assim, o Pólo Industrial de São Bento do Sul possui uma concentração industrial (geográfica) representada por uma aglomeração de empresas (setorial) em torno da principal cadeia produtiva que é a de móveis.

Apesar de possuir um conjunto de firmas do mesmo setor e ofertar produtos similares, o pólo não conseguiu gerar espontaneamente um estado mais avançado no aspecto geral das relações espaciais de relacionamento coletivo entre os agentes locais. A sua formação territorial se deu mais historicamente pela aglomeração geográfica e setorial (mão-de-obra dissidente das indústrias pioneiras) do que pela reunião de elementos coletivos endógenos que poderiam atuar

de forma cooperativa entre as empresas (talvez, pela própria cultura, da gestão da empresa vertical e/ou do individualismo dos empresários locais).

Assim, o que se percebe é uma concentração geográfica setorial, no pólo São Bento do Sul, com predominância de médias empresas e a ausência (no Setor Moveleiro) de uma firma líder ou dominante na estrutura do mercado. No entanto, existe uma certa hierarquia ditada pelas maiores empresas do setor, no sentido de que as firmas estão subcontratando as menores.

Percebe-se, também, uma certa deficiência de informações no setor moveleiro oficialmente, porém na informalidade (reuniões, jantares, etc.), funciona satisfatoriamente um sistema de transmissão de informações sobre os novos rumos do mercado, de tecnologias alternativas, de novas matérias-primas, de novos produtos e componentes utilizados no processo produtivo, inclusive sobre clientes e fornecedores, técnicas modernas de marketing, comerciais e financeiras. Recentemente com a criação do Centro de Gestão Empresarial – CGE⁸, e a centralização de órgãos oficiais, novos projetos estão surgindo no sentido de divulgação e difusão de novas tecnologias tanto produtivas quanto de gestão empresarial.

Em relação à mão-de-obra local, até como consequência histórica de conhecimentos tecnológicos no setor, ocorre uma forte presença de trabalhadores especializados na área.

Há, nos últimos anos, um relativo aumento nas relações diretas entre os agentes econômicos que necessitam de produtos intermediários, como máquinas, ferramentas, insumos básicos e serviços. Como resultado, há uma melhora na difusão de tecnologias e melhorias organizacionais que visam aumentar a eficiência do setor moveleiro como um todo. No entanto, essas relações são ainda incipientes.

Sabadini (1998:49) baseado em Sengenberger e Pyke(1991), destaca que:

“a proximidade geográfica entre as firmas, entre os indivíduos, e entre as firmas e as instituições locais melhora efetivamente a velocidade de idéias e inovações tecnológicas, promove uma coesão social, um senso de consciência coletiva, bem como aumenta a velocidade de transações inter-firmas. [...] Essa cooperação pode promover uma eficiência competitiva, notada através de idéias sobre novas tecnologias e produtos e conseqüentemente aumento da produtividade interna. A ação das informações deve estar direcionada pelas instituições de trabalhadores ou empregadores, como também em centros tecnológicos e de serviços que possuem o importante papel de sustentar essa coletividade”.

Assim, o pólo industrial promove ações conjuntas junto aos centros de pesquisa (FETEP, SESI, SENAI, FIESC, Universidade, etc.) na busca de melhorias na área econômica e

⁸ Mais detalhes do CGE no Capítulo V.

tecnológica (através de assessorias, assistências especializadas, etc.) e de cursos aos trabalhadores (saúde, segurança, qualificação, etc.) que visam melhorar o nível socioeconômico da comunidade local.

Os ganhos coletivos beneficiam as firmas de modo geral, com melhor acesso às novas tecnologias e informações que, proporcionarão melhorias nos padrões organizacionais e produtivos juntamente com o crescimento industrial.

No pólo de São Bento do Sul, existem empresas especializadas em determinadas fases do processo produtivo como o de torneados, acabamento, pintura, embalagem, etc., que podem colaborar para a divisão do trabalho no processo de desverticalização.

No entanto, como vimos, no sistema capitalista altamente competitivo, o que se percebe é que, devido à fragilidade que sustenta as relações entre as firmas via cooperação, não impede a destruição de algumas firmas via competição (“competição predatória”). Podemos perceber essa dinâmica através do comparativo das Novas Inscrições com as Baixas fornecido pela Prefeitura Municipal, relacionadas a seguir abrangendo todos os setores da economia local.

TABELA 18: Comparativo das Novas Inscrições com as Baixas de São Bento do Sul –SC em 1997

Atividades	Inscrições	Baixas
Autônomos Primários	136	108
Autônomos de Nível Médio	48	14
Autônomos de Nível Universitário	29	9
Indústrias	46	29
Comércios	196	87
Prestadoras de Serviços	108	50
Total	563	297

Fonte: Prefeitura Municipal

Em 1998, até 31 de março, já haviam sido inscritas dezenove Indústrias com quatro baixas e o Comércio havia inscrito quarenta e sete, com vinte e duas baixas, o que vem confirmar a intensa competição e o desaparecimento de muitas empresas que se instalam na cidade.

O acumulado da evolução das Inscrições e Baixas nos últimos anos pode ser visualizado na tabela a seguir.

TABELA 19: Evolução das Inscrições e Baixas em todos os setores da economia de São Bento do Sul –SC de 1991 a 1998

ANO	Contribuintes Ativos	Baixas
1991	3.398	110
1992	3.575	210
1993	3.645	103
1994	3.806	445
1995	3.745	250
1996	3.949	180
1997	4.214	297
1998	5.030	229

Fonte: Prefeitura Municipal

De maneira geral, ao verificarmos a tabela anterior percebemos que, mesmo havendo aumento de inscrições o número de baixas é bastante significativo.

Nesse contexto, Schmitz (1989) alerta que, mesmo havendo a concentração geográfica e setorial com amplas oportunidades para a divisão do trabalho entre empresas (especialização) e oportunidades substanciais para a ação conjunta de competição, adaptação e inovação, isto pode ou não ocorrer, visto que *“a eficiência coletiva é produto de um processo interno, em que algumas empresas crescem e outras declinam”*.

Sem dúvida, o desenvolvimento do pólo tende a estar associado com a formação de uma identidade sociocultural da comunidade local. O modo como o pólo (de maneira geral) está internamente organizado varia bastante, no entanto, como vimos, podem-se distinguir relações que vão desde a maiores firmas administrando a divisão do trabalho entre as pequenas firmas e estas complementando uma às outras, até aquelas que são marcadas por uma intensa rivalidade.

7. Pequenas e Médias Empresas

As grandes mudanças contemporâneas, incentivadas por uma economia globalizada em que as grandes empresas principalmente através de fusões buscam ampliar suas influências em todas as partes do mundo, produzem grandes transformações na economia capitalista. As mudanças afetam as relações entre os atores (agentes econômicos, empresas, consumidores etc.) e a estrutura econômica, ocasionando transformações na Divisão Internacional do Trabalho - DIT, nos mercados, além de interferir nos processos produtivos introduzindo novas formas de produzir, de administrar e até de distribuir.

Assim, ocorrem transformações sociais, econômicas e técnico-organizacionais, que vão influenciar nas relações entre as empresas e seus fornecedores e clientes (e até concorrentes), acarretando mudanças também nas relações entre empresas e trabalhadores. Tudo isso gera incertezas, dúvidas e uma crescente tensão entre empresas e sindicatos, visando a uma reformulação de estratégias (empresas X empregado).

Assim, diante dessas grandes modificações, as empresas estão buscando maior flexibilidade produtiva, que obviamente vai repercutir nas relações de trabalho também mais flexíveis. Essa reestruturação produtiva, dentre outras variáveis, envolve a precarização nas relações de trabalho mais flexível e o aumento do trabalho temporário (geralmente contrato de 3 meses).

É aqui que se encontra espaço para que as micro, pequenas e médias empresas produtivas possam desempenhar, segundo Sabadini (1998:13) "*tarefas diferenciadas e complementares às transformações mercadológicas determinadas pelo avanço do grande capital*", havendo uma intensificação nas relações que permitem que essas empresas desempenhem funções diferenciadas e necessárias à sobrevivência do capitalismo, via subcontratação, parcerias, franquias, dentre outras.

Souza (1995) no seu estudo sobre PMEs- Pequenas e Médias Empresas, enfatiza a tendência de uma desverticalização das GEs - Grandes Empresas em direção a unidades menores (mais flexíveis e capazes de adaptarem-se às transformações), aliando possíveis vantagens de atuação conjunta, de eficiência coletiva, redes de relações, etc. e justifica o grande interesse para o estudo das PMEs, destacando: *o estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora; a possível contribuição para a geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra (muitas vezes aquela liberada pelas GEs em seu processo de ajuste), seja pelo crescimento de PMEs já existentes, seja pelo surgimento de novas; a contribuição para a descentralização da atividade econômica, em especial na função de complementação às GEs, (Souza 1995: 25), entre outros fatores.*

São justificativas que apontam a inserção e funcionalidade com relação à atividade econômica industrial, apesar das restrições econômicas e financeiras às quais estão submetidas. Mesmo havendo nas relações capitalistas uma concentração e uma centralização do capital, as PMEs tendem a permanecer no mercado em cuja estrutura convivem firmas de diversos tamanhos.

No entanto, a rapidez pela qual a globalização dos mercados vem passando e o aumento sistemático da concorrência têm exigido das pequenas empresas um processo de adaptação às

mudanças como parte das estratégias para se manter no mercado e melhorar sua competitividade. Assim, a pequena empresa deve ter a capacidade de oferecer produtos com alto grau de padronização, com qualidade, preços competitivos e no tempo requerido, o que parece ser uma característica do empresariado de São Bento do Sul (qualidade, preço, pontualidade).

Segundo relatório da FIPE – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Revista da Indústria, jan/98:31), os problemas que as pequenas empresas enfrentam variam de região para região, de uma indústria para outra, e mesmo entre empresas do mesmo segmento. É comum a todas, a não disponibilidade de financiamentos adequados, de matérias-primas, de orientação técnica e gerencial e problemas de comercialização. Dentre as possibilidades para solucionar os problemas conforme o relatório da FIPE estão: a) capacidade de inovação tecnológica: cooperação; b) tecnologia e capacidade gerencial: parceria com grandes empresas; c) escala: cooperação entre pequenas empresas; d) financiamentos: seguro oficial de crédito; e) capacidade gerencial: programas de desenvolvimento empresarial; f) ambiente favorável para negócios: arranjos institucionais adequados; g) treinamento da mão-de-obra: políticas públicas.

Para Schmitz (1989), existem, no conjunto de pesquisas sobre as perspectivas de crescimento da indústria de pequeno porte, visões variáveis que vão desde “cenários otimistas” até “cenários pessimistas”, os quais não podem ser generalizados. De acordo com seus estudos,

“o desenvolvimento da indústria de pequeno porte não é apenas um produto de pressões e restrições, mas também de oportunidades e iniciativas. (...) A questão não é a de se as pequenas empresas têm potencial de emprego e de crescimento, mas sob que condições”.

Diante da dinâmica capitalista, o fato do seu relacionamento, inserção no mercado de suas articulações é possível que as pequenas empresas sejam vistas como dependentes ou independentes em relação ao grande capital.

Para identificar melhor essa classificação, referenciamos em Souza (1995), assim, as empresas dependentes são aquelas que têm a função de complementar direta ou indiretamente as GEs de forma subordinada, podendo ser resultante da descentralização de uma grande empresa, ou autônomas que trabalham exclusivamente para a grande empresa sob encomenda ou subcontratação executando uma ou várias operações, obedecendo ao tipo de políticas (padrões, qualidade, preço etc.) direcionadas por essa grande empresa.

As empresas independentes não mantêm essa ligação direta com grandes empresas. Operam em setores tradicionais e competitivos cujo desempenho depende do comportamento da

demanda. Podem ainda atuar em setores mais concentrados, concorrendo com as grandes graças à flexibilidade de sua estrutura, ou atuar em espaços que ainda não interessam ao grande capital.

A inserção das PMEs vai representar papéis distintos no espaço, na hierarquia econômica e na organização e/ou reorganização social, de forma mais intensificada a partir da década de 90.

Assim, nesse novo ambiente, as empresas buscam aliados ou parceiros, visando obter produtos e serviços adequados à nova realidade global, com divisão de tarefas de produção (desverticalização) e divisão de custos e; nessa nova concepção, aproveitar das possíveis sinergias resultantes dessa ação coordenada, envolvendo a cooperação, a confiança e o compartilhar dos benefícios conseguidos.

No pólo industrial de São Bento do Sul, algumas empresas já tomaram a decisão, talvez mais voltadas para a redução de custos ou para evitar pressões trabalhistas de contratarem de terceiros algumas atividades auxiliares da empresa, mas que não se envolvem diretamente no processo produtivo, como os serviços de segurança, de limpeza, de manutenção, alimentação, transporte de empregados, recrutamento, seleção, treinamento de mão-de-obra etc. Nota-se também a crescente terceirização de alguns componentes e acessórios bem como de algumas operações de apoio e acabamento (marcenaria, ferramentaria, pintura etc.).

Também são comuns os casos de subcontratações que não deram certo no pólo São Bento do Sul atribuídas a causas externas (por exemplo, queda da demanda do produto – caso mais freqüente) ou interna (por exemplo, erro na quantidade, perdas de peças, qualidade do serviço etc. – com menor freqüência).

No entanto, as parcerias, hoje bastante incentivadas pelo SEBRAE -SC, são ainda incipientes, já que na parceria, o fornecedor assume o papel de quase sócio efetivo, e até de compartilhador de decisões quanto aos métodos de produção e à qualidade dos materiais usados.

8. Associação Regional da Pequena Empresa Moveleira - ARPEM

Para potencializar as ações das pequenas empresas moveleiras da região de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre, dezessete empresários reúnem-se em junho de 1983 com a finalidade de criar uma associação. Após um período de conversações foi fundada, em 27 de setembro de 1983, a Arpem (Ata da fundação da Arpem). A associação conta atualmente com 32 associados – empresas de São Bento do Sul e Campo Alegre – possuindo cerca de 2.000 funcionários na linha de produção. Os empresários de Rio Negrinho algum tempo depois criaram uma associação própria.

Segundo Muhlbauer, presidente da Arpem, a associação tem como objetivo “*a união dos associados proporcionada pelos encontros mensais*”(Entrevista-abr/99). Nesses encontros são debatidos vários assuntos de interesse da classe como a atualização quanto às mudanças na política econômica, tendências do mercado, vantagens competitivas entre fornecedores e clientes, solução de problemas e troca de informações gerais. Também são realizadas palestras com especialistas sobre assuntos de interesse dos associados que vão desde segurança no trabalho até questões fiscais. Sempre após as reuniões é oferecido jantar (geralmente patrocinado por empresas fornecedoras de matéria-prima, transportadoras e outras). É nesse ambiente, segundo Muhlbauer que “*são trocadas na informalidade idéias sobre as melhores oportunidades de compras, os melhores fornecedores e os melhores clientes. Nestas ocasiões surgem as amizades e aproximações trazendo novas informações para as empresas*” (entrevista- abr/99).

A Associação mantém informações cadastrais junto ao SERASA⁹ como forma de garantia para as empresas ao realizar qualquer tipo de negócio.

Através da Associação são intermediadas negociações de pacotes de interesse comum como no caso da compra de equipamentos de segurança e no convênio de segurança.

Para atendimentos e exames médicos, a Arpem adquiriu um *trailer* com equipamentos que possibilitam o atendimento nas empresas em convênio com a Climed - Clínica Médica SC Ltda e Sisa – Sistemas de Saúde SC Ltda. O contrato é da associação, mas o plano na empresa é individual, havendo várias modalidades, conforme as condições de cada empresa.

Existe um intercâmbio entre os associados através de visitas, com a finalidade de verificar os pontos positivos e negativos do processo produtivo, o que amplia a visão do empresário e traz mudanças comportamentais e no desempenho individual.

A Arpem foi a associação no Estado que recebeu o primeiro curso de QT- Qualidade Total promovido pelo SEBRAE, recebendo ainda apoio para participação em eventos do ramo moveleiro.

A Arpem organiza excursões para visitar feiras nacionais, tendo como meta também visitas a no exterior. Patrocina viagens para rodadas de negócios no exterior, para venda de produtos dos associados; organiza e faz levantamentos junto aos empresários interessados em participar de feiras do setor, intermediando os espaços para os *stands*.

Com a construção da Promosul – Centro de Eventos de São Bento do Sul, a associação adquiriu inicialmente 700 metros quadrados de área (cada associado comprou um espaço

conforme suas possibilidades e pretensões na participação de feiras como a Feinorte e Móvel Brasil). Atualmente o espaço destinado aos expositores da Arpem foi ampliado para 1.000 metros quadrados dos 5.000 metros quadrados disponíveis.

Devido à diversidade de produtos e também ao destino dos mesmos – mercado nacional, mercado internacional/ Mercosul, EUA, Europa, etc. – o transporte é livre entre os associados, cada um contratando os serviços que mais se adaptam a sua realidade, no entanto, na informalidade muitas vezes o transporte se dá de forma integrada.

A Arpem, visando conhecer a realidade de cada um de seus associados, realizou uma pesquisa sobre o número de empregados, o faturamento anual e a porcentagem da produção destinada à exportação. A pesquisa foi divulgada em 30 de abril de 1999, conforme a tabela a seguir.

TABELA 20: Associados da ARPEM – Número de Empregados, Faturamento Anual e Porcentagem destinada para exportação

Empresa	Número de Empregados	Faturamento anual em R\$	Porcentagem para exportação
1. Tremovel	120	7.000.000,00	40%
2. Safari Móveis	23	950.000,00	--
3. Mabeti Ind. De Móveis	60	2.400.000,00	70%
4. Ind. M. Esq. Bela Aliança	81	3.020.000,00	91%
5. MÓV. e Esq. Seiva	129	7.200.000,00	--
6. Ind. Móveis Laema	07	445.883,49	--
7. Ind. Móveis Wema	36	1.350.000,00	--
8. Camalar Ind. Com. MÓV.	21	700.000,00	--
9. Móveis Grossl	38	1.680.000,00	100%
10. Fal Móveis	14	800.000,00	--
11. Consular	67fixos 72 temp	5.565.800,00	94%
12. Brasmóveis	08	200.000,00	--
13. Ind. MÓV. Jussomar	18	165.000,00	--
14. Ind. MÓV. Imperial	55	1.668.354,64	95%
15. Teclar Móveis	27	Não informou	--
16. Ind. MÓV. 3 Irmãos	216	US\$ 5.500.000,00	100%
17. Móveis Walfrido	72	1.561.373,00	60%
18. Cale Móveis	61	2.322.545,00	5%
19. Artes Ind. de Madeira	90	3.000.000,00	30%
20. Móveis 25 de Julho	60	2.500.000,00	100%
21. Produmex Móveis	77	1.861.953,22	50%
22. Imocol	88	2.179.000,00	90%
23. Móveis James Ltda	130	6.000.000,00	11%

⁹ SERASA é o maior banco de dados e informações cadastrais do país e um dos maiores do mundo. Tem capacidade tecnológica para processar 420 milhões de instruções por segundo, podendo atender um milhão de consultas por dia. (Empreendedor, Mar/1999, p.31)

24.Móveis Randig	35	2.200.000,00	0,3%
25.Ind. Móveis Clement	100	2.937.062,90	100%
26.Francine Móveis	42	1.000.000,00	50%
27.Móveis Katzer Ltda	58	2.767.467,00	100%
28.Móveis Serraltense	179	7.349.783,93	71,98%
Total	1.904	R\$ 68.824.223,18 US\$ 5.500.000,00	

Fonte: Arpem

A tabela representa as mudanças ocorridas com as pequenas empresas de São Bento do Sul e região. Atualmente algumas chegam a destinar 100% da sua produção para o mercado internacional. Móveis Grossl, Indústria de Móveis 3 Irmãos, Móveis 25 de Julho, Indústria de Móveis Clement e Móveis Katzer Ltda. são exemplos marcantes de indústrias que tradicionalmente atendiam o mercado interno e hoje toda a produção está voltada para o mercado externo.

A Móveis Katzer Ltda., por exemplo, (entrevista- abr/99) é uma indústria que surgiu de uma antiga oficina de lixação de parquet evoluindo para uma pequena fábrica de móveis em 1965. Sempre atuou no mercado nacional até que em meados de 1993, começou a exportar beliches para a Inglaterra. Atualmente, 100% de sua produção é exportada para os mercados da Europa e Estados Unidos. A produção é submetida à rigorosa normatização, inclusive com testes de resistência, sobretudo para evitar acidentes. Os beliches produzidos pela empresa estão dentro da norma de segurança europeia EN-747-1. Conta atualmente com 66 colaboradores sendo 62 na produção (38 homens e 24 mulheres) e uma área construída de 3.120 m². A empresa produz camas, beliches e gavetões para cama em pinus. Produziu em 1998, 11.750 camas, 17.438 beliches e 5.476 gavetões para cama. As exportações são realizadas através de agentes de exportação como A Zipperer Comercial Exportadora de São Bento do Sul e a HRA Representação e Administração Hübble de Curitiba -PR. A produção é de acordo com a solicitação do cliente, e normalmente as amostras dos produtos são remetidas pelos clientes. Possui também *design* próprio de cama e beliches. O faturamento anual da empresa em 1997 foi de US\$ 2.500.000,00 e em 1998 de US\$ 2.390.000,00.

Outra pequena indústria que tradicionalmente atendia o mercado interno é a Móveis 25 de Julho, que produz estantes, consoles, estantes para TV/Vídeo, beliches e camas. A produção é realizada conforme carteira de pedidos e exportada para a Europa através de agentes de exportação como a Timber de Curitiba, a Otto Internacional do Brasil de Gaspar e a RM Associados Importação e Exportação, Planor Comércio Exterior de Móveis e Zipperer Comercial

Exportadora de São Bento do Sul. O faturamento anual em 1998 foi de US\$ 1.800.000 (entrevista abr/99).

Também, podemos citar a Indústria de Móveis Imperial (entrevista – mar/99) que desde 1972, atuava somente no mercado interno produzindo camas de casal e de solteiro e beliches. A média de produção mensal é de 600 beliches, 460 camas de solteiro e 370 camas de casal. Atende ainda o mercado nacional com cerca de 5% da produção sendo que o restante é exportado para a Inglaterra (cerca de 80%), Alemanha (cerca de 5%) e Estados Unidos (5%). As exportações também são realizadas através de agentes de exportação como a HRA Representação e Administração Hubble de Curitiba – PR e a Planor/Primex de São Bento do Sul. A empresa possui reflorestamento próprio, mas ainda não consome, comprando cerca de 270 m³/mês de pinus (madeira pronta) provenientes principalmente de Capinzal e Caçador -SC, onde possui uma parceria com a serraria. Toda a produção é interna. A empresa opera com lotes de produção. Em cada *container*, em média, são estufadas 320 peças de beliches, 700 camas de solteiro e/ou 450 camas de casal. O transporte dos produtos é geralmente realizado pela Rápido Sunorte, enquanto que, para a madeira, possui caminhão próprio. Faturou, em 1998, R\$ 2.160.000,00.

Em entrevista realizada em abril de 1999, o presidente da Arpem salientou que “*para dinamizar os contatos e aumentar o faturamento através do acréscimo das vendas para o mercado interno, existe um projeto para instalar pontos de vendas de todos os produtos da Arpem, nos principais centros consumidores do país, como por exemplo, nas cidades de Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro*”.

Buscando vantagens que poderiam ser obtidas das economias externas e do agrupamento e proximidade das empresas, a Arpem está viabilizando estudos para compras coletivas no caso específico de parafusos, colas e outras matérias-primas e componentes comuns aos associados. No entanto, as compras coletivas enfrentam problemas internos para sua concretização, em parte devido ao individualismo dos empresários, que culturalmente sempre realizaram todas as etapas (compra, produção e venda) na própria empresa, continuando com a idéia de competição, dificultando parcerias¹⁰. Além do fator cultural outros fatores dificultam que as empresas se beneficiem das facilidades de conseguir comprar dos fornecedores em grande quantidade e

¹⁰ Estes também foram os pontos fracos (individualismo, comportamento predatório, terceirização da culpa e falta de parceria para resolver problemas) divulgados pelo Projeto Marketing Municipal da Fundação Empreender (1998) em relação a competitividade do setor moveleiro de São Bento do Sul em nível micro/cooperação. Em nível meso, o Projeto destacou como pontos fortes o Centro de Gestão Empresarial, a FETEP e a ARPEM e como pontos fracos o pouco interesse associativo, a articulação deficiente entre empresas e entidades e a falta de lideranças fortes.

ampliar vantagens como descontos, prazos, etc. Dentre os principais entraves das empresas que compõem a ARPEM segundo entrevista (abr/99), estão:

- A diversidade de matéria-prima – vários tipos de madeiras (verde ou seca), incluindo a qualidade (a maioria não possui estufas), diversos tipos de compensados, MDF, etc.;
- A diversidade de componentes, ferragens, etc.;
- A diversidade de produtos acabados de cada empresa – jogos de quarto, sala, copa e grande variedade de racks, cadeiras, estantes, bares, bancos, banquinhos, baús, etc.;
- A falta de estrutura da própria associação que não conta com pessoal disponível para essas operações.

As grandes transformações na economia mundial e a abertura da economia brasileira, a partir de 1990, têm sido marcadas pelas disputas entre as empresas por um mercado único e global. Nessa disputa sobrevive aquele que se preparou melhor, que oferece produtos com qualidade e preços competitivos. Para as pequenas e médias empresas, além de seus concorrentes diretos, agora também têm que competir com seus concorrentes internacionais, fato que põe em evidência a necessidade de os empresários buscarem a modernização de seu sistema produtivo e com isso conseguirem crescer e ser mais competitivos, isto é uma das formas de sobrevivência, pois, segundo dados do SEBRAE, 70% das pequenas empresas fecham as portas nos primeiros cinco anos de existência.

A globalização é um processo em construção e muitas oportunidades ainda estão para surgir para pequenas e médias empresas. A qualidade da resposta dependerá do grau de conscientização da nova realidade do país e do mundo, isto é, da percepção de que a tendência é de consolidação da abertura econômica, de que a concorrência continuará a aumentar, de que o desafio da competitividade estará sempre presente, e que o aumento da eficiência é uma tarefa permanente.

9. O papel das redes de subcontratação/terceirização na reestruturação industrial

As transformações nos padrões capitalistas com repercussão na economia mundial, que vêm ocorrendo desde os anos 70, estão implicando em profundas mudanças, como já foi comentado, nas tradicionais formas de organização industrial e de organização da produção. Essas transformações estão induzindo a um processo de desintegração vertical

(desverticalização) e de subcontratações e terceirizações, principalmente nas médias e grandes empresas.

As principais mudanças se dão com o advento de novas tecnologias baseadas na alta tecnologia (também identificadas por tecnologias de ponta ou *high tech*) com destaque para a eletrônica e microeletrônica, a informática, a mecânica de precisão, etc., que, pelo aperfeiçoamento do produto realizado, proporcionou o surgimento de novas formas organizacionais do trabalho e um novo modelo de relações entre as empresas.

Isso tem levado as empresas a se reestruturarem organizacionalmente, o que tem propiciado maior ênfase na montagem de arranjos inter-industriais mais cooperativos, resultando na adoção de estratégias voltadas a uma maior descentralização produtiva. Assim, as empresas estão concentrando-se no seu negócio principal e delegando a terceiros, outras atividades complementares ao seu processo produtivo, intensificando e consolidando as “redes de firmas” (*networks*).

Não há como ignorar que seus desdobramentos traduzem um fenômeno mais amplo e complexo, de caráter econômico, social e político, agregando novas questões, tais como: alterações na natureza das relações “intra” e “interfirmas”; mudanças nas estratégias competitivas; diversificação das linhas de produtos; desintegração vertical (que pode vir associada à especialização); alterações nos tamanhos de plantas; novos ramos industriais e novas qualificações; alterações na organização social e espacial dos processos de produção; constantes alterações no perfil da demanda; etc.

Diante desse intenso processo de mudanças, um traço comum é o da busca de maior flexibilidade (ou fuga da rigidez) por parte dos agentes econômicos por duas variáveis. A primeira está relacionada a mudanças na economia mundial, e a segunda tem a ver com mudanças tecnológicas.

Paralelamente com a crise dos anos 70, surgem vários movimentos de reação, que tentam abordar novas dinâmicas para superá-la. Desses movimentos de reação surge como um novo paradigma, o de produção flexível¹¹, contrapondo-se ao paradigma de produção em massa característico do modelo fordista do pós-guerra.

O novo paradigma, baseado nos novos rumos da economia capitalista e na transformação tecnológica, também revolucionou a base técnica produtiva.

Nessa perspectiva, Souza comenta que:

*“ As novas máquinas são cada vez mais flexíveis e “inteligentes” em relação aos usos possíveis, permitindo superar, nas indústrias em que podem ser implantadas, a rigidez imposta pelas máquinas de uso específico (produção em grandes lotes de produtos padronizados) e, ao mesmo tempo, reduzir o número de operações envolvidas na fabricação dos produtos (liberando mão-de-obra, demandando e valorizando novas qualificações, algumas exigindo a combinação do **saber tecnológico e do saber do operário**)”* (Souza,1995 :103).

Assim, rejuvenescem e surgem novos conceitos embasados nos princípios da desintegração vertical ou desverticalização relacionados às novas estratégias das empresas (bastante difíceis e complexas) no sentido de o que produzir e comprar.

Entre outras variáveis, o principal objetivo da desverticalização é a redução do tamanho da cadeia produtiva e das atividades dentro de uma mesma planta industrial. Isso se dá através de reestruturações em nível administrativo com a suspensão de cargos intermediários reduzindo postos como o de chefe de setor e na produção com muitas variáveis que vão desde a redução de postos (encarregados) até a eliminação de alguns processos produtivos e seções produtivas ou de apoio à produção.

Quanto à terceirização, que é um termo bastante utilizado no meio empresarial, é um processo que muitas vezes vem associado à formação de pequenas empresas por parte de pessoas cujas funções deixaram de ser necessárias, com a decisão de “mandar fazer fora”, e que são, em alguns casos, incentivadas a abrir empresas próprias. Entre as muitas variáveis, sobre as possíveis vantagens da terceirização estão a qualidade e a produtividade aliada à possibilidade de ampliar a capacidade produtiva com a redução de custos, isto é, visando principalmente ao custo/benefício.

Há uma tendência das empresas conforme Souza (1995:146) *“em concentrarem esforços na atividade de montagem final dos produtos, passando para terceiros as fases e atividades intermediárias da produção e componentes”*.

Seguindo essa tendência, a empresa contratante deixa de realizar alguma ou várias atividades que realizava com seus próprios recursos e passa-as para empresa(s) contratada(s).

Nesse caso, a firma passa a associar seu processo produtivo a um conjunto de contratos estabelecidos entre outras firmas internas ou externas ao pólo industrial.

¹¹ Segundo Benko (1996:235), a flexibilidade tornou-se conceito-chave da economia e da geografia nos anos 80. Após a crise do período de acumulação fordista, o capitalismo entrou em nova fase, chamada de acumulação flexível. Segundo A. Lipietz no Brasil o fordismo aparece como “Fordismo Periférico”.

Sem dúvida, o espírito individualista que faz parte da concepção que norteia a firma individual, de maneira geral e em São Bento do Sul, em particular, ao se inserir nesse tipo de arranjo contratual, tende a culminar com mudanças de mentalidade, disseminando novas práticas baseadas na confiança e na reciprocidade de ações.

Entretanto, dentro da rede inter-firma, para que as bases das relações permaneçam, mesmo havendo ganhos (como o aprendizado coletivo, por exemplo), deve-se observar que cada agente individual envolvido no arranjo tem um interesse particular que precisa ser satisfeito nessa relação.

Assim, na montagem contratual que vai viabilizar a relação de subcontratação/terceirização, todos os aspectos devem ser equacionais pelas partes envolvidas no arranjo.

Dentre as novas dinâmicas do mercado e das estratégias que visam à maior descentralização de atividades por parte das maiores empresas, existe também o conceito de parceria. A parceria é uma forma de associação entre duas empresas ou organizações, envolvendo parte de suas operações (produção) na busca de uma meta comum a elas. As parcerias no Brasil são incentivadas pelo SEBRAE e outras instituições¹², principalmente, para as micro e pequenas empresas. No entanto, todas as variáveis devem ser observadas pois, para que a parceria possa dar certo, os dois têm que ganhar, isto é, segundo Pedro Paulo Pamplona, diretor do Senai de São Bento do Sul, em palestra sobre Economia Globalizada, *“a parceria deve produzir uma sinergia apoiada no jogo do ganha-ganha”*.

Enfim, nestes anos conturbados de final de século, o que se percebe é que as empresas de modo geral, além de buscarem novas tecnologias de produtos (máquinas e equipamentos), de processos produtivos, de novas formas de organização e gestão do trabalho e da produção, estão procurando implantar e desenvolver novos padrões de relações com seus fornecedores, sejam locais ou não, que vão se refletir nas práticas de terceirização, subcontratação, parcerias,-etc.

Neste sentido, Amato Neto (1995:37) enfatiza que:

“O fenômeno da terceirização vem influenciando de forma decisiva o processo de transformação da moderna organização empresarial e do próprio trabalho”.

Em geral, as empresas do pólo Industrial de São Bento do Sul vêm realizando maiores esforços no processo de terceirização de serviços gerais como aqueles referentes à manutenção

¹² Segundo o Prof. Pimenta, em discussão sobre o assunto, “a concorrência existe, por mais que os empresários e instituições queiram criar formas de cooperação.

predial, restaurante, limpeza, segurança, transporte, etc., com relativa transferência de processos produtivos ou parcela destes. Foi constatado que as empresas médias e grandes não só de setor moveleiro, como também de outros setores se utilizam dessas opções produtivas e de serviços. Como exemplo, no caso específico do setor moveleiro, empresas que não possuem o setor de lustração e pintura em sua planta, os serviços são terceirizados. O mesmo ocorre em alguns setores de apoio à produção, tais como a manutenção de máquinas e equipamentos.

No entanto, apesar de existir uma tendência de consolidar parcerias, o que se vê na atual fase da economia é uma outra prática (ditada pelo individualismo), empresas que estão em dificuldades sendo exploradas ao máximo por outras empresas e, em alguns casos, levando-as à falência, isto é, a questão da concorrência não deixa de existir.

CAPÍTULO 04

OUTROS SETORES INDUSTRIAIS DE SÃO BENTO DO SUL

1. Os setores complementares da Indústria Moveleira.

O setor moveleiro, que nas décadas seguintes ao fim da Segunda Guerra Mundial transformam o município em pólo industrial, está acompanhado por outros setores que se desenvolveram em São Bento do Sul.

Diante dessa constatação, Ternes (1989:88) diz que, “entre 1945 e 1960 todo o município conhece um surto desenvolvimentista sem precedentes em sua história”. [...] Esta (referindo-se à Ind. Augusto Klimmek S/A) e muitas empresas foram crescendo paulatinamente transformando urbanamente a cidade e fazendo muitos bairros como Rio Vermelho, Oxford, Serra Alta também crescerem”. (Grifo nosso).

Nesse período, surgem as ruas pavimentadas e o centro vai adquirindo um ritmo diferente, com idêntica evolução do comércio. São Bento do Sul não apenas começa a se transformar numa cidade de razoável comércio, como cada vez mais vão se instalando agências bancárias e escritórios de profissionais liberais como advogados, dentistas, escritórios de contabilidade, farmácias, etc.

A indústria do mobiliário, bastante conhecida em todo o país, alcança níveis de alta sofisticação. No final da década de 1950, São Bento do Sul concentrava o mais alto coeficiente de localização e de porcentagem da produção estadual, que aumentou nas décadas seguintes, conforme dados a seguir:

**TABELA 21: COEFICIENTE DE LOCALIZAÇÃO DA
INDÚSTRIA DE MOBILIÁRIO NA REGIÃO DA
AMUNESC (1959 - 1970)**

ANO	COEFICIENTE DE LOCALIZAÇÃO	% DA PRODUÇÃO ESTADUAL
1959	2,1	46,5
1970	2,3	61,4

FONTE: Santa Catarina SEBRAE/CEAG – SC/SDE/BRDE –
Análise da Indústria de Transformação de Santa Catarina.
Florianópolis, Edeme (1974:129) apud CEAG/SC-1980.

Em estimativas da SEPLAN/SC de 1989, a população urbana de São Bento do Sul em 1970 representava 57% da população total e, em 1989, passou a representar 94%. Essa urbanização deve-se, principalmente, a alguns dois básicos como:

- *“o desenvolvimento e desmembramento do parque industrial que, após 1970, teve grande implemento, em razão da política econômica praticada pelos governos da época e*
- *à utilização de novas técnicas de produção, no meio rural, bem como, ao desestímulo da política agrícola às lavouras de subsistência”.*

Outros fatores também podem ser associados ao rápido crescimento urbano. Um fator em especial que chama a atenção foi o deslocamento de pessoas do campo do próprio município para a cidade, como vimos no capítulo 2, e a imigração de pessoas de outros municípios da região, as quais se localizaram no perímetro urbano. A crescente urbanização e conseqüente aumento do espaço ocupado pela cidade fez com que, ao longo das últimas décadas, o perímetro urbano delimitado pela Lei No. 36/70 fosse alterado e ampliado pelas Leis No. 139/79 e 743/96 (Prefeitura Municipal). O aumento populacional e urbano ocorreu devido ao crescimento do parque industrial são-bentense, destacando-se o setor moveleiro e setores ligados a ele.

Podemos verificar as colocações acima, analisando a evolução populacional são-bentense. Em 1950, a população era de 8.813 habitantes sendo que 2.712 urbanos e 6.101 rurais (IBGE/1950), em 1960, uma população de 12.814 habitantes dos quais 6.470 urbanos e 6.344 rurais (IBGE/1960), portanto, já na década de 1960 havia uma pequena predominância da população urbana, fato que se confirma nos dados da tabela a seguir.

TABELA 22: DISTRIBUIÇÃO DA POPULAÇÃO DE SÃO BENTO DO SUL – 1970/80/91/96

Ano População	1970	%	1980	%	1991	%	1996	%
Urbana	9.481	56,92	31.592	89,74	47.308	93,90	53.670	94,0
Rural	7.175	43,08	3.613	10,26	3.020	6,10	3.426	6,00
Total	16.656	100,0	35.205	100,0	50.328	100,0	57.096	100,0

Fonte: IBGE – Censo Demográfico de SC –1970, 1980, 1991 e contagem populacional IBGE 1996.

No período de 1970 a 1980, a Taxa Média Geométrica de crescimento anual total da população foi de 7,77%; no período de 1980 a 1991, a taxa foi de 4,38% e no período de 1991 a 1996, a taxa foi de 2,55. Os números diferem dos da Prefeitura que consta em 1996 de uma

população de 61.129 habitantes com uma taxa de crescimento de 3,80%. A estimativa, segundo a Prefeitura Municipal, é de uma população de 66.028 para 1999.

Analisando as estimativas SEPLAN/SC de 1989, constatamos que a PEA- População Economicamente Ativa estimada em 24.001 trabalhadores, 98% estavam envolvidos com atividades urbanas e apenas 2% em atividades agropecuárias, comprovando a urbanização do município.

A tabela seguinte mostra a evolução industrial em São Bento do Sul.

TABELA 23: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E PESSOAL OCUPADO NO SETOR SECUNDÁRIO DE SÃO BENTO DO SUL (1970, 1980, 1986 e 1997)

ANO	ESTABELECIMENTOS	PESSOAL OCUPADO
1970	100	3.153
1980	206	10.025
1986	233	12.635
1997	628	15.884

Fonte: IBGE – Censo industrial 1970 e 1980, Secretaria de Estado da Fazenda de SC – Movimento Econômico de 1986 e Secretaria da Fazenda – Prefeitura Municipal –1997.

Segundo a Secretaria da Fazenda do Estado de Santa Catarina/ Gerência de Estatística e Informática – DIEF/96 das 100 maiores atividades de São Bento do Sul, destacam-se:

TABELA 24: Maiores atividades de São Bento do Sul

Ordem	Descrição da Atividade	Empregados	Valor Adicionado R\$	% total
01	Fabricação de Móveis de Madeira	5.753	108.317.130,00	29,91
02	Fab. de escovas, Vassouras, Pincéis e Similares	1.227	74.878.275,00	20,68
03	Fiação e Tecelagem de Algodão	1.171	26.452.444,00	7,30
05	Fabricação de Louças para Serviço de Mesa	1.095	19.726.537,00	5,96
06	Fab. de Peças e Acessórios para Veículos	289	19.293.277,00	5,32
07	Produção de Canos e Tubos de Metal	182	11.545.932,00	3,18
09	Fabricação de Tintas, Esmaltes e Vernizes	36	4.781.421,00	1,32
20	Fabricação de Papelão, Cartolina e Cartão	91	2.087.822,00	0,57
30	Fabricação de Artefatos de Madeira	211	1.422.336,00	0,39

Fonte: Prefeitura Municipal/Secretaria da Fazenda – Dief/96

A lista, é composta de 100 maiores atividades desenvolvidas em São Bento do Sul, o que deixaria a tabela acima muito extensa. Assim, foram destacadas algumas das principais atividades industriais. Entretanto, outras atividades industriais que não foram citadas também têm sua importância no contexto da produção e organização do espaço local, entre as quais: a fabricação de artigos de colchoaria; fabricação de estruturas de metal; fabricação de artigos de zinco; fabricação de máquinas, aparelhos e equipamento industriais; fabricação de artefatos de

madeira; fabricação de artigos de material plástico para uso comercial; fabricação de artefatos de cimento; fabricação de telhas, tijolos e outros artigos de barro cozido; fabricação de artigos de cutelaria e peças de metal; fabricação de pasta mecânica; fabricação de esquadrias de madeira; fabricação de embalagens de material plástico, fabricação de móveis de metal; fabricação de bombons e chocolates; fabricação de tacos e parquet e produção de forjados de aço, entre outros.

Nas outras atividades econômicas, aparecem os mais variados tipos de comércio varejista, supermercados, padarias e confeitarias, restaurantes, churrascarias e cantinas; bares, lanchonetes, cafés e similares, transportes, cozinha industrial, farmácias e drogarias, serragem e/ou desdobramentos de madeira, gráficas, serviços de tornearia lustração e pintura de móveis, confecções de roupas de malha, agências de viagens e turismo escritórios de representação, manutenção de máquinas e aparelhos industriais, empreiteiros de mão-de-obra, hotéis, estofarias empresas de importação e exportação abatedouros de bovinos e bufalinos, manutenção de veículos automotores, revendedores autorizados de veículos, entre outros.

São Bento do Sul é a maior exportadora de móveis do país e os principais exportadores são a Artefama, Leopoldo, Neumann, Tuper Móveis, Weihermann e Zipperer. É uma das principais economias de Santa Catarina com algumas empresas destacando-se pelo porte e produção.

TABELA 25: MAIORES EMPRESAS DE SÃO BENTO DO SUL E SUA POSIÇÃO ENTRE AS 250 MAIORES DE SANTA CATARINA NOS ANOS DE 1995 E 1996

ORDEM 95 96	EMPRESA	SUBSETOR	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA(R\$ MILHARES)
32 28	Tuper Ind. Metalúrgica	Metalurgia	65.671,40
28 31	Indústrias Augusto Klimmek	Outras Indústrias	64.522,70
70 62	Móveis Rudnik	Madeira Móveis	27.033,00
82 67	Fiação São Bento	Têxtil/ Vestuário	24.639,80
80 76	Buddemeyer	Têxtil/Vestuário	21.743,20
89 101	Ind.Artefama S/A	Madeira Móveis	14.675,00
100 105	Fab. de Móveis Leopoldo	Madeira Móveis	13.776,00
149 145	Móveis Weihermann	Madeira Móveis	7.539,90
155 155	Ind. Zipperer S/A	Madeira Móveis	6.620,80
190 180	Cia Auto Coml. Roesler	Dist. De Veículos	4.386,20

Fonte: Desempenho das Empresas 1997 – IMIC – Fundação Instituto Miguel Calmon de Estudos Sociais e Econômicos. Elaboração Juraci Paulo Brancaloneo.

No ranking das 1.000 maiores empresas (Desempenho Setorial), as Indústrias Augusto Klimmek, no Setor Outras Indústrias, estava em oitavo lugar (1995) passando para quinto lugar (1996) e, em primeiro lugar, no Estado de Santa Catarina.

No Desempenho Setorial, dentre as 250 maiores de Santa Catarina no Setor Madeira Móveis, em 1996, a Móveis Rudnik estava em quinto lugar, a Artefama em sétimo, a Leopoldo em oitavo, a Weihermann em décimo quarto e a Zipperer, em décimo sexto lugares, respectivamente.

No Setor Metalurgia, a Tuper em primeiro e no Setor Têxtil Vestuário, a Fiação São Bento em décimo quinto e a Buddemeyer em décimo oitavo lugar. A empresa Oxford S/A Indústria e Comércio, uma das maiores no Setor Cerâmica não consta da relação.

O setor moveleiro é o setor que mais destaca-se pelo número de empresas, entretanto, como vimos, outros setores também fazem parte da economia local. Além dos setores que não estão ligados diretamente ao setor moveleiro, o pólo industrial de São Bento do Sul possui os setores que fazem parte diretamente da cadeia produtiva.

São setores bastante dinâmicos e complexos, que surgem como decorrência da demanda proporcionada pela liderança do Setor Moveleiro.

Assim, aparecem empresas que produzem desde os mais simples produtos com a mais artesanal tecnologia, até produtos com tecnologia de ponta. Nesta parte do trabalho aparecem algumas empresas que compõem a economia industrial do município como as do setor de espuma e colchões, de tintas, componentes, máquinas e equipamentos entre outras.

1.1. Indústria de espumas

No setor de espumas e colchões aparece a Ecoflex - Fábrica de Espuma e Colchões Ltda., uma empresa genuinamente sao-bentense de capital pertencente a empresários ligados ao setor moveleiro. A empresa foi fundada em 02 de março de 1987, empreendimento pioneiro em São Bento do Sul, para atender a demanda de espuma das empresas de móveis. A empresa se insere também na produção de colchões que acompanha a distribuição de móveis já existente, tendo em vista que as empresas moveleiras de São Bento do Sul, são grandes produtoras de camas, beliches, etc.

Na época da fundação, contavam com dez funcionários e uma área de 1.500 metros quadrados de área construída. No primeiro mês, a fábrica produziu 2.820 colchões e após um ano de funcionamento produzia 3.100 colchões por mês, com o mesmo número de funcionários. Possui atualmente setenta funcionários, sendo quinze mulheres na sessão de costura e recorte de tecido, em uma área de 6.000 metros quadrados. A produção mensal é de 15.000 colchões, que corresponde a 60% da produção total da empresa. Os 30% restantes correspondem a blocos de

espuma¹ (que podem ser recortado nas medidas solicitadas pelo cliente), recortes em geral e flocos utilizados nos mais diversos tipos de móveis estofados e ainda 10% correspondem a produção de travesseiros e colchonetes e bicamas.

No processo produtivo são empregadas avançadas tecnologias, com rigoroso controle de qualidade em todas as matérias-primas utilizadas. O processo se constitui de: processo de espumação onde são elaborados os blocos de espuma a partir de formulações de compostos químicos, como o TDI e o Polioliol, cujas proporções determinam a densidade desejada; depois os blocos de espuma são divididos com critérios para obter o melhor aproveitamento; em seguida, no processo de corte, cada produto recebe a sua forma final, sendo observados todos os detalhes de formatação e precisão conforme as características exigidas; os produtos que são dirigidos ao consumidor recebem capas e coberturas cujo acabamento é executado em modernas máquinas de costura e segue para o setor de distribuição.

Da produção geral, apenas 5% são consumidos na cidade, atendendo a todas as empresas que usam espuma e o comércio lojista onde os produtos são vendidos, 50% são comercializados no estado de Santa Catarina através de um representante exclusivo e o restante, ou seja, 45%, vendidos para outros estados. As vendas se dão através de representantes e os produtos Ecoflex podem ser encontrados em grandes lojas, magazines e outras lojas que vendem colchões e travesseiros. Possui um estoque regulador com produção e vendas programadas entre dez a quatorze dias.

O transporte das matérias-primas é realizado por caminhões-tanque contratados na origem, enquanto que o transporte e distribuição dos produtos são realizados por caminhões-baús próprios e também de empresas terceirizadas. A matéria-prima como o Tolueno di Isoceanoato – TDI e o Polioliol-Voranol são tanto importados da Argentina como comprados no mercado nacional, além do Cloreto Octoato e os corantes nacionais. Os três tipos de tecidos mais sofisticados utilizados na produção de colchões são importados da Bélgica. Todas as matérias-primas são armazenadas com a mais alta técnica de estocagem em tanques especiais, tambores e bombonas, conforme os produtos. A empresa utiliza caixa de decantação para purificar a água, sendo que o lixo produzido pelo resíduo de espuma não é mais queimado tendo destino especial. A tecnologia é nacional e todas as máquinas são novas. O faturamento anual é de R\$12 milhões.

¹ As empresas moveleiras de São Bento do Sul, são tradicionalmente produtoras de móveis de madeira, usando espuma em algumas partes como, nos assentos e encostos de cadeiras. Mesmo as empresas que produzem móveis estofados, o fazem de tal forma, em que prevalece os detalhes em madeira.

Em 1998, lançou na feira de Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul o colchão de mola com espuma (*Flex Spring*) produzido dentro das normas internacionais de qualidade. Além de feiras, divulga seus produtos através de revistas, rádio e dos próprios clientes.

Atuando há 12 anos no mercado, tem na Mannes, de Jaraguá do Sul, a única fábrica que produz produtos similares em Santa Catarina.

1.2. Indústria de tintas.

Outro setor recente na economia industrial de São Bento do Sul é o de tintas, aqui representado pela Sinlac Indústria de Tintas Técnicas Ltda., também de capital 100% familiar (Romualdo Seroque e filhos). Possui duas filiais de vendas, uma em Ubá-MG e outra em Mirassol-SP, que são grandes centros moveleiros.

O principal quotista da Sinlac é químico, especialista e formulador de tintas e vernizes e também especialista e formulador na fabricação de resinas. Foi, durante 30 anos, químico responsável ou chefe de laboratório em várias empresas como a Polinil, Polidura, Oxford, Wanda e Oxylin, todas com atuação junto às empresas locais.

Em 1989, mudou-se para São Bento do Sul, para ser o químico responsável na Indústrias Artefama S/A, que iniciou a fabricação de vernizes, com a finalidade de obter um alto acabamento em seus móveis.

A Sinlac surgiu em 1992, quando Romualdo e seus filhos (Junior e Ricardo) fundaram sua própria fábrica com o objetivo de fabricar vernizes e seladores à base de poliuretano, além de tingidores e solventes de alta qualidade, para serem utilizados em móveis e outros produtos de madeira.

Entre os principais produtos estão o selador PU (30%), verniz PU (30%), solventes-tinner (20%), tingidores para madeira (10%) e outros produtos especiais como laca que corresponde aos outros 10% da produção. Desenvolve também vernizes especiais para pintura em ultravioleta -UV. É a primeira empresa no Brasil e a quarta no mundo a produzir resina monômero para verniz ultravioleta. A tecnologia é própria (desenvolvida no próprio laboratório), mas também existe troca de experiências entre outros químicos, fornecedores e até de empresas no exterior.

A empresa trabalha com pontos de estoque que são acionados e executados toda vez que necessita de nova produção para cada tipo de produto.

Sessenta por cento da produção é comercializada em São Bento do Sul, quinze por cento em Rio Negrinho e Mafra e vinte e cinco por cento vendido pra outros estados. Apenas 1,5% é exportado para a Argentina. A distribuição é realizada com veículos próprios e por transportadoras locais. Conta atualmente com 34 funcionários, sendo 11 mulheres.

A matéria-prima basicamente se resume a resinas, solventes, aditivos e carga (talco, caulim etc.) para dar volume. Quinze por cento das matérias-primas são importadas da Argentina, Estados Unidos, Suécia, Coréia e Alemanha que consistem em resinas, aditivos e carga.

Todas as matérias-primas têm cuidados especiais de armazenagem em galpões cobertos e com estrados. Um cuidado especial é dado à nitrocelulose que é altamente explosiva. Ela é colocada em depósito especial, tipo “paiol exército protetor” em local retirado da fábrica e inspecionado pelo exército.

Quase toda a energia utilizada é elétrica, apenas usa óleo diesel para o gerador do reator.

A Sinlac possui uma empresa coligada de nome Propril – Produtos Polímeros de Isocianato Ltda., que produz resinas alquídicas e isocianato, que são utilizadas na elaboração das tintas e vernizes. Conta ainda com serviços terceirizados no setor de contabilidade (São Bento do Sul) e na produção de resina (São Paulo) e refeições fornecidas pela Cozinha Industrial do SESI. Os funcionários são atendidos por um plano de saúde junto à Unimed. Para o lazer, possui um bosque anexo à empresa com churrasqueiras e campo de futebol.

A inserção no mercado dos produtos da Sinlac se dá pela qualidade e conhecimento prévio com os empresários.

A empresa teve um faturamento de R\$ 6 milhões, em 1997. Contou também com créditos obtidos junto ao BNDES- Finame para a aquisição de máquinas, equipamentos e veículos. Recentemente instalou um reator para a produção de resinas.

1.3. Indústrias Metalúrgicas

Nesse setor, são várias as empresas que se destacam, e que estão vinculadas diretamente com a indústria de móveis, produzindo máquinas, equipamentos, componentes, peças, etc.. Algumas empresas serão nominadas a seguir representando o setor.

Metalúrgica Multiferr, produz ferragens para móveis, peças estampadas e peças usinadas em série em diversos materiais como aço, latão e alumínio em estado natural ou com

acabamento dourado, zincado ou niquelado, desenvolve produtos em parceria com os clientes e também sob encomenda mediante desenho ou amostras. A linha da Multifer é composta por:

- Chaves Allen para montagem de móveis e afins, em todas as bitolas a partir de 4 mm (kits de chaves para fábricas de móveis e afins);
- Suportes de prateleira dourados, niquelados, níquel fumê, em formato cilíndrico, em formato de “U”(estes com patente requerida), em “L” e outros;
- Peças estampadas em aço ou latão;
- Peças usinadas em série sob encomenda;
- Colunas e peseiras douradas e níquel fumê para bares domésticos;
- Trava-gavetas para escrivaninhas;
- Barras de cabideiros cromadas;
- Calceiros, porta-gravatas e porta-sapatos em aramados.

A Metalúrgica Stuy Ltda., produz ferragens para móveis (40% da produção) e produtos decorativos para colunas de bares e outros acabamentos (60% da produção). A empresa tem como principal cliente o Grupo Rudnik, e atende a um grande número de empresas locais como a Neumann, Trevolar, Serraltense, entre outras.

A Spare Parts Usinagem Ltda. é outra empresa que atua no setor de acessórios metálicos e ferragens para móveis. Possui máquinas especiais e ferramentaria própria que lhes permite o desenvolvimento de projetos e a produção de amostras conforme o desenho ou peça.

Outra empresa vinculada ao setor moveleiro é a Metalúrgica Wilhelm E. Wind Ltda. Foi fundada em maio de 1965, contando atualmente com 115 funcionários na planta 01 e 103 funcionários na planta 02. O parque fabril possui 146 máquinas. A planta 02 localiza-se em Rio Negrinho, onde é realizada a parte de injeção e estamparia. Produz toda a linha para ar comprimido (30%) e usinagem de produtos metálicos (70%) - puxadores, dobradiças, fechaduras, etc.- para para a indústria de móveis. Do total da produção, 8% fica na cidade, 80% no estado e 12% é vendido para o Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

Utiliza como matéria-prima provenientes de usinagens de beneficiamento, vergalhões usináveis de latão e ferro e lingotes de alumínio para fundição.

Quanto às máquinas existentes no parque fabril, são de duas gerações. Recentemente foram efetuadas alterações no maquinário mais antigo (automatização). Estão em fase de elaboração de procedimentos e normas para certificado de qualidade através de um comitê

técnico que conduz a implantação de mudanças no processo produtivo. No setor produtivo, utilizam em alguns setores, células de produção em produtos específicos. O faturamento anual foi de R\$ 3,6 milhões, em 1997.

Outra empresa que vem ampliando o setor é a Tecnotubo na produção de artefatos metálicos produzindo acessórios para móveis em madeira ou tubulares como calceiro, sapateira, luminária e porta-taça. A Metalartes Oxford Indústria e Comércio Ltda, também produz ferragens para móveis.

A Metalúrgica Geanir Ltda. atua como complementar ao processo produtivo produzindo sistemas de exaustão para máquinas (captação de pó e serragem), cabines de pintura, além de outros artefatos, o mesmo acontecendo com a Metalúrgica Olímac Ltda., que produz estufas para secagem de madeira, além de outros produtos para a produção moveleira.

Atua na cidade, a Condometal Indústria e Comércio Ltda., que produz exaustores de ar sem motor. Os exaustores eólicos podem ser utilizados em qualquer tipo de indústria, resolvendo o problema de calor e umidade nas indústrias de móveis, de umidade excessiva na agro-indústria, do calor nas indústrias plásticas, e ventilação nas indústrias mecânicas. Também melhora as condições ambientais nas mais variadas atividades solucionando problemas de umidade, calor, fumaças, gases, etc.

Assim, esse setor que possui dezenas de empresas localizadas em São Bento do Sul, supre em parte a demanda das empresas moveleiras. Com as mudanças na economia mundial, muitos componentes, ferragens e outros produtos metálicos utilizados na produção de móveis, estão sendo importados principalmente da Europa e da Ásia (China, Tawian, Hong Kong, Coréia do Sul, entre outros países).

1.4. Indústrias Mecânicas

O Setor de Mecânica de São Bento do Sul conta com empresas que fabricam máquinas, aparelhos e equipamentos para a indústria moveleira e outros setores da economia. Também existem várias empresas que atuam na cidade com reparação ou manutenção de máquinas, aparelhos e equipamentos industriais. Uma dessas empresas é a Valdir Máquinas que atua no mercado de reposição de máquinas, revendendo máquinas novas nacionais convencionais. Outra área de atuação da Valdir Máquinas é na rotatividade de máquinas que compra das grandes empresas, reforma e revende para as médias, pequenas e microempresas.

Atuam na cidade vários representantes que vendem máquinas e equipamentos produzidos em outras cidades brasileiras, inclusive representantes de máquinas importadas da Alemanha e Itália.

Muitas empresas desenvolviam e ainda desenvolvem em suas próprias oficinas muitas das máquinas e equipamentos que são utilizados no cotidiano do setor produtivo. São vários os exemplos ainda hoje de máquinas que são projetadas dentro da empresa e que visam à melhoria da produção, facilitando operações com alto índice de qualidade e produtividade.

Dentre os inúmeros exemplos, a Weihermann desenvolveu um sistema totalmente automático de furadeiras múltiplas, que permite a realização de todo o processo de furos numa peça de madeira em uma única operação, não permitindo margem de erro quanto à localização exata do furo a ser feito. Enquanto que nos outros sistemas, a operação deve ser repetida uma ou várias vezes para completar a operação.

No entanto, várias empresas estão produzindo máquinas exclusivamente para o setor como a Eckstein Metalúrgica Ltda, a Tecmatic Máquinas e Equipamentos Ltda., a Kraftmatic Máquinas e Equipamentos Ltda. de São Bento do Sul e a Lampe de Rio Negrinho.

A Eckstein Metalúrgica Ltda. atua há dez anos em São Bento do Sul. No início atendia somente a indústria de cerâmica de mesa na manutenção (principalmente para a Oxford SA), passando depois a produzir máquinas para modelagem de pratos. Desde 1998 passou a desenvolver produtos eletromecânicos (máquinas bastante simples) para o setor moveleiro (tornos para madeira, lixadeiras, circulares e equipamentos especiais conforme a necessidade do cliente). Como a empresa atua a pouco tempo no mercado moveleiro ainda está adequando seus produtos para as reais necessidades das empresas. A meta a curto prazo é lançar novas máquinas, desenvolvidas com engenharia própria.

A Kraftmatic Máquinas e Equipamentos Ltda. é uma empresa que está instalada no Condomínio Empresarial localizado no Bairro Colonial, antigas instalações da Fábrica de Móveis Artematic, uma conhecida empresa moveleira que faliu. A produção da Kraftmatic consiste em lixadeiras de banda estreita para acabamento de bordas e esquadrejadeiras. As máquinas produzidas podem ser semi-automáticas, automáticas e por Controle Numérico Computadorizado -CNC. Devido a qualidade das máquinas produzidas atende ao mercado nacional.

A Tecmatic Máquinas e Equipamentos Ltda. é uma empresa que iniciou suas atividades em 1985 quando atuava na área de manutenção e automação industrial. Depois começou a construir máquinas pequenas e, com o tempo passou, a produzir também máquinas de médio

porte, inicialmente esquadrejadeira e guilhotina e depois entrou na linha de lixadeiras. As lixadeiras de banda larga hoje representam 95% da produção. As lixadeiras produzidas pela Tecmatic utilizam a mais moderna tecnologia em seu processo de produção, podendo ser produzidas em vários modelos. Existem modelos semi-automáticos, automáticos e de Comando Numérico Computadorizado-CNC. Entre os dias 16 a 20 de março, quando se realizou a FIMMA'99, em Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul, a empresa fez o lançamento oficial dos primeiros modelos de sua mais nova linha: a linha de Seccionadoras. Além da FIMMA de Bento Gonçalves, a empresa participa de outras feiras do setor como a FIQ de Arapongas -PR, MAQMAD de São Paulo, FENAM de Curitiba -PR, FEMAC de São Bento do Sul -SC e outras feiras regionais.

A Tecmatic possui uma área construída de 4.000 metros quadrados, onde atuam 44 funcionários, todos com conhecimento e experiência na área, adquiridos em cursos do SENAI ou na Escola Técnica Tupi.

TABELA 26: Evolução da mão-de-obra da Tecmatic Máquinas e Equipamentos Ltda. (1985 a 1999)

Ano	Número de funcionários
De 1985 a 1989	Só dois sócios
1990	02
1991	07
1992	11
1993	25
1994	31
1995	38
1996	34
1997	39
1998	40
1999	44 (média até março)

Fonte: Tecmatic

Toda a produção é supervisionada pelo diretor industrial que tem formação técnica na Escola Técnica Tupi de Joinville -SC e por um engenheiro-mecânico, sócio da empresa. A produção anual é de aproximadamente 120 máquinas, cujo produto principal são as lixadeiras de contato banda larga. Dessa produção, cerca de cinco a dez por cento é comercializada na cidade, trinta por cento no estado e setenta por cento, nos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais. Apenas um por cento é exportada para a Argentina.

Como matéria-prima, utilizam conversores de frequência, contadores, relês, disjuntores que são materiais importados através da Mecatrônica Automação Industrial² com sede em São Bento do Sul. Também usam conversores de frequência, contadores, relês, placa de automação (importada) provenientes de Jaraguá do Sul -SC. A Tuper Tubos é a fornecedora de tubos em geral. Os motores são da marca WEG de Jaraguá do Sul. Os parafusos, porcas, arruelas, ferramentas são adquiridos através da Coperfix de Joinville -SC, além de vários produtos provenientes de outros estados como materiais pneumáticos (conexões, válvulas cilíndricas etc.) da Festo Automação Ltda de São Paulo; correias transportadora de Santa Barbara do Oeste - SP através da Cofaco e ferros em geral da Continente Ferro e Aço do Paraná.

Os produtos são desenvolvidos com tecnologia própria e também adquirida de fornecedores e através de visitas a feiras do Brasil e no exterior, como as de máquinas e equipamentos realizadas na Alemanha, Itália e Estados Unidos. Existem produtos que são desenvolvidos por terceiros de acordo com a necessidade.

As técnicas de controle de qualidade são obtidas principalmente através de sugestões dos técnicos que adquirem experiência junto aos clientes. Recentemente houve mudança de matéria-prima para padronizar as máquinas com a introdução de novos tubos para estruturas; antes cada modelo tinha sua estrutura própria.

Existe uma relação muito próxima entre a empresa e as indústrias moveleiras locais, principalmente no tocante à prestação de serviços de balanceamento eletrônico³, na facilidade e agilidade de assistência técnica aos que possuem seus equipamentos e na sugestão para solucionar eventuais problemas. A empresa está implantando programa de qualidade total através do SEBRAE. Existe também projeto de construção de sede recreativa para o ano 2000. O faturamento da empresa em 1998, foi de R\$ 3 milhões.

Assim, pode-se dizer que, tanto as indústrias de máquinas quanto as de móveis, de São Bento do Sul, estão buscando inovações, modernizando-se, ao adquirir máquinas e equipamentos de última geração, para se tornarem mais competitivas no mercado. Essas inovações, em última análise, visam à redução de custos, o aprimoramento dos processos produtivos, a melhoria da qualidade e até o lançamento de novos produtos.

Uma outra empresa do Setor Mecânico, que mesmo não tendo sua sede em São Bento do Sul justifica a sua inclusão neste trabalho é a Fábrica de Máquinas Lampe Ltda., de Rio

² A Mecatrônica é uma empresa que revende equipamentos eletro-eletrônicos e pneumáticos. Faz manutenção e instalações, além de desenvolver projetos de automação para qualquer tipo de máquina.

³ Ajuste eletrônico dos rolos das lixadeiras, provocado pelo desgaste natural após uso intenso.

Negrinho -SC, pela sua atuação junto ao empresariado local no fornecimento de máquinas e equipamentos.

A empresa foi fundada em 1928, tendo como atividade inicial a fabricação de Carroças e Implementos Agrícolas.

Durante a Segunda Guerra Mundial, devido a grande falta de combustíveis a empresa especializou-se na fabricação de gasogênio para veículos e caminhões, com um equipamento que retirava o gás da madeira e carvão usando-o como combustível.

Nos anos de 1950, paralelamente à linha de Implementos Agrícolas, Guinchos, Gazogênio, a empresa iniciou a fabricação de uma linha de máquinas para madeira tais como: Desempenadeiras, Furadeiras e desenvolveu o primeiro Torno Copiador Semi-Automático (entrevista, abr/99) para madeira produzido no Brasil, com o qual se consolidou no mercado até hoje. A empresa tem o domínio do mercado nacional no setor de tornos hidráulicos. Atualmente produz Torno Copiador Automático Hidráulico com Comando Lógico Programável -CLP (ver figura 1 - Anexo VII) e Torno Semi-Automático mecânico, Destopadeiras automáticas, Furadeiras Múltiplas pneumáticas e Seccionadoras com Comando Direto Pneumático -CDP.

O torno copiador automático para madeira produzido pela Lampe de Rio Negrinho une, segundo os fabricantes, a tecnologia hidráulica com sistemas pneumáticos convencionais. O torno é adaptado com alimentador automático e sistema de frenagem para descarga das peças usinadas. Esse sistema evita que a peça se solte da máquina ainda em movimento causando danos ao acabamento da mesma e oferece mais segurança para o operador

Em Rio Negrinho, produz de seis a oito máquinas/mês, atendendo todo o Brasil e com dez por cento de exportação para o Mercosul, que proporcionou em 1998 um faturamento de R\$1,2 milhão. Produz ainda pistas de transporte roletadas para a movimentação de peças de móveis no interior da fábrica. O sistema de transporte roletado facilita o deslocamento das peças em *layout* previamente programado. O sistema é composto por pista transportadora de roletes, mesa elevadora hidráulica, carro de transferência fixo, carro de transferência giratório, todos com capacidade de carga de até 1.500 Kg/m. Os roletes são produzidos com bucha de *nylon*, rolamento industrial e tubo zincado. Ou seja, são produtos que possibilitam a montagem de linhas móveis de distribuição de matérias-primas e/ou componentes no processo produtivo, dentro das fábricas.

Em 1951 foi fundada na cidade de Apucarana no norte do Paraná a Mela Metalúrgica Lampe Ltda., destinada inicialmente como oficina de manutenção e fundição. Hoje a Mela está

inteiramente voltada à produção de máquinas para a Indústria Moveleira tais como: Furadeiras Múltiplas, Fresadoras, Lixadeiras e outras. Dentre as máquinas produzidas pela Mela de Apucarana -PR está a Furadeira Múltipla F-25/II, (ver figura 2 – anexo VIII), construída com barramento duplo em ferro fundido e guias prismáticas superior e inferior, produzida com componentes de última geração. Os cabeçotes verticais superiores têm deslocamento transversal, o que possibilita furos desencontrados com os cabeçotes verticais inferiores e de topo. Os Porta-Brocas são formados por blocos modulares que, acoplados um ao outro, formam a montagem desejada de um a vinte e um mandris, que podem ser opcionalmente de engate rápido. A conexão individual dos cabeçotes, mesas e cilindros fixadores, faz-se rapidamente, podendo ser acoplados até 12 cabeçotes. A máquina opera com alimentação frontal e saída traseira, cujo acionamento pode ser por pedaleira ou opcionalmente com *stop* pneumático e partida automática. Em termos produtivos, além de diminuir as operações, esse equipamento agiliza a produção principalmente no tocante a rapidez e precisão com que as peças são furadas. Isto é, a peça que no sistema tradicional necessita de várias operações para ser furada, nesse sistema, todos os furos são realizados ao mesmo tempo.

Os motores usados nas máquinas são todos da Marca WEG produzidos em Jaraguá do Sul, inclusive os Comandos Lógicos Programáveis -CLP. Todas as válvulas pneumáticas são adquiridas em Novo Hamburgo, no Rio Grande do Sul. Os cilindros são de produção própria. Os fundidos (fundição de peças) um dos serviços terceirizados há quatro anos pela empresa, são provenientes de Joinville e Jaraguá do Sul. São raros os serviços terceirizados de usinagem. As chapas de aço são provenientes de Curitiba e os perfis da Gerdau de Porto Alegre -RS. Para a montagem das máquinas são usados tubos galvanizado da Tuper Tubos de São Bento do Sul. Os rolamentos para as pistas de roletes são importados da China através de uma importadora, sendo usados também rolamentos nacionais provenientes de São Paulo.

Toda a produção na fábrica de Rio Negrinho ocupa 32 funcionários sob a supervisão dos diretores que são formados em Engenharia Mecânica e Engenharia Eletrônica. O desenvolvimento dos novos produtos nasce em função do cliente que sugere a máquina. A idéia é levada ao Departamento Técnico onde o projetista técnico desenvolve o esboço que é aprimorado para depois ser desenvolvido o protótipo de teste. Muitas vezes, o teste é realizado no próprio cliente. Assim, a empresa desenvolve uma tecnologia própria com o aperfeiçoamento de máquinas novas e adaptações em máquinas antigas. Existem produtos que não desenvolvidos a partir de modelos vistos em feiras. Desde 1989, participa da Feira de Innover, na Alemanha. Segundo o diretor da Lampe, os produtos neste patamar “não devem

nada aos similares produzidos por outras empresas”. Existe, ainda uma gama com tecnologia de ponta que são os tornos com Comando Numérico Computadorizado -CNC.

Todo o processo produtivo é composto de produção em série, partindo do setor de usinagem, almoxarifado central e setor de montagem. A empresa também possui um setor da fábrica que atua na reforma de máquinas usadas que, muitas vezes, são aceitas como parte do pagamento de uma máquina nova.

Como marketing, a empresa participa de duas a três feiras anuais, divulgando seus produtos também em revistas especializadas e mala-direta mais ou menos quatro vezes ao ano. Os produtos são montados em cima do pedido através de representantes distribuídos no Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceará, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina.

Por ser tradicional na sua atuação junto às Indústrias de Móveis da região e prestar assistência aos possuidores de suas máquinas, sempre realiza bons negócios em São Bento do Sul.

Assim, percebemos que são produzidos localmente, vários tipos de máquinas, em vários níveis tecnológicos, no entanto, não atende à real necessidade das empresas moveleiras. Estas adquirem grande parte de seus maquinários em outras indústrias nacionais e também de indústrias de maquinarias externas, principalmente máquinas computadorizadas da Alemanha e Itália, países que possuem tecnologia de ponta em máquinas para a indústria moveleira.

1.5. Setor de embalagens

Com o crescimento da produção moveleira nas últimas décadas e a exigência de novas embalagens tanto para o mercado interno como, principalmente, para o mercado externo, cujos móveis são estufados em *containers*, fez-se necessário o desenvolvimento de novas embalagens que se adequassem às exigências, inclusive com mudanças na produção de determinados móveis a fim de se adaptarem a um perfeito estufamento. Ao mesmo tempo, a empresa produtora teve que treinar e até especializar pessoal para melhor aproveitamento e correta colocação das embalagens no interior dos containers, seguindo regras básicas de estufagem. A partir dessas constatações, alguns cuidados devem observados ao ser carregado o produto (móvel) no *container*. Por exemplo: a) não colocar caixas pesadas em cima de caixas leves. b) nunca deixar espaços vazios e gaiolas. c) caixas que contenham portas de armários devem ser carregadas sempre deitadas ou na vertical. d) não colocar caixas de canto alto no final do carregamento, pois

a caixa pode cair ao abrir o *container*. Esses cuidados são básicos, porém outros itens devem ser observados para a perfeita estufagem.

No setor de embalagens de uma empresa também o pessoal deve ser capacitado pois a maior parte das reclamações do consumidor final é quanto ao tipo de embalagem, falhas e erros desse departamento, como falta ou troca de peças e ferragens. Portanto, antes de o produto ser destinado para a expedição, alguns cuidados básicos também devem ser tomados no setor de embalagens. Como exemplo: a) as ferragens devem ser colocadas separadamente em saco plástico, conforme a espécie, depois embaladas em um pacote master que deverá conter uma fita vermelha a qual ficará para fora da embalagem de maneira visível e fácil de controlar. b) as caixas devem ter um reforço de papelão ou compensado nas testas. c) as peças embaladas não podem ficar soltas dentro da caixa. d) O peso de cada embalagem (caixa) também deve ser observado, pois em alguns países existem leis que regulamentam o peso máximo permitido ao carregador. e) as caixas devem ser fechadas com fita gomada e arqueadas com cintas plásticas. Para o arqueamento das cintas existem máquinas automáticas que fazem esse tipo de operação, inclusive com controle de tensão para que a fita não fique muito solta ou muito apertada, o mesmo acontecendo com a fita gomada com máquinas especiais para seu uso. Esses são apenas alguns exemplos de cuidados básicos que o departamento de embalagens deve tomar.

Enfim, as indústrias locais nos mais diversos setores e em especial no moveleiro são grandes utilizadoras/consumidoras de embalagens, pois cada móvel tem uma embalagem própria.

A Flash Pack, embalagens de papelão ondulado surgiu em 1998, com a união entre a São Bento Embalagens e a Bretzke Embalagens, de Jaraguá do Sul. A empresa oferece mais de 20.000 formatos diferentes de embalagens, desde embalagens para peças grandes como armários, guarda-roupas etc. até embalagens muito pequenas como aquelas usadas para taças de cristal. Atualmente, as duas unidades industriais são interligadas. A Bretzke Embalagens atuava no mercado de Santa Catarina, produzindo embalagens há dezoito anos, com capacidade de processar 400 toneladas de papelão/mês. A São Bento Embalagens, com dez anos de atuação no mercado, foi fundada para atender o pólo moveleiro da região e o mercado do Paraná. Possui capacidade de processamento de 650 toneladas de embalagens/mês e possui equipamento para imprimir áreas de até 6,2 metros quadrados numa só operação. Com a fusão a Flash Pack passou atuar em todo o estado de Santa Catarina e Paraná.

Outra empresa com forte atuação junto ao setor moveleiro de São Bento do Sul é a Seta Embalagens.

Outras empresas ainda fazem parte do parque industrial de São Bento do Sul, como a Abrasivos São Bento – Abrasul, que é representante da Norton de Guarrulhos-SP para atender as pequenas empresas. A Abrasul atua em São Bento do Sul há oito anos produzindo lixas para a indústria moveleira com máquinas alugadas da Norton. A Norton atende diretamente as grandes empresas.

Enfim, mesmo sendo o município um pólo moveleiro e possuir empresas diretamente ligadas a esse setor, são amplos os exemplos de outras atividades industriais desenvolvidas em seu espaço como veremos a seguir.

1.6. Setor de Plásticos

O setor de plásticos, em São Bento do Sul, a princípio, esteve ligado principalmente às Indústrias Augusto Klimmek S/A na produção de produtos de higiene como veremos neste capítulo. A Condorplas é uma empresa do grupo que produz produtos à base de plástico, principalmente no setor de cabos para escovas de todos os tipos, vassouras etc.

Atualmente, as indústrias de plástico (incluída a Indústrias Augusto Klimmek S/A), representam 16,13% do Movimento Econômico de São Bento do Sul, conforme o Dief's referente ao ano base de 1997, com uma Receita Bruta de R\$ 94.854.753,00 e Valor Adicionado de R\$ 49.324.866,00, exportando R\$ 4.270.004,00 e importando R\$ 4.807.956,00.

Mesmo não sendo um setor diretamente ligado ao setor moveleiro, algumas empresas produzem acessórios para móveis, como a Knoplast, que produz perfis para móveis e acessórios para móveis estofados e a SPplast – produz perfilados e encaixes para uso em móveis (encaixes para aglomerados).

A Herplast Industrial de Plásticos Ltda., por exemplo, é outra empresa com bastante representatividade no setor. A empresa atua no mercado desde 1990, com capital cem por cento familiar.

A empresa transforma “polímeros”(matéria-prima para o plástico) em tampas e frascos. Sua produção é de cerca de cinco mil milheiros de tampas e de mil milheiros de frascos para vinagre, perfume, garrafas de plástico para leite, prendedores plásticos usados em etiquetas de segurança, embalagens para pomadas (Minâncora), além de outros produtos conforme pedido do cliente. O faturamento mensal é de R\$ 250 mil, o que representa um faturamento anual de cerca de R\$ 3 milhões. Trinta por cento da produção fica no Estado e o restante é vendido para outros Estados. A área construída é de 1.340 metros quadrados um terreno de 5.536 metros quadrados,

na qual atuam 62 funcionários, sendo que sessenta por cento são do sexo feminino. Terceiriza serviços para a Condor na produção de cabos de escova para lavar roupa. Além da Condor, produz para a Abplast de Joinville - Laboratório Catarinense e Plasvale de Gaspar – garrafas de leite, Geise de Blumenau – brinquedos “kit praia”, e Hígiebras de Araucária -PR – produtos de limpeza , entre outros clientes. Alguns clientes fornecem a matéria-prima e a empresa faz a transformação.

A matéria-prima é proveniente dos pólos petroquímicos sendo dois por cento dos polímeros importados via importadora e os pigmentos são adquiridos no Brasil, de representantes que visitam a empresa.

As máquinas injetoras são adquiridas através de representantes como a Romy máquinas injetoras. Também tem acesso a novas tecnologias, participando de feiras internacionais na Itália e Alemanha onde se realiza a Feira “K”, uma feira exclusiva sobre máquinas injetoras e sopradoras.

O treinamento da mão-de-obra é realizado por técnicos (treinamento interno). Algumas máquinas foram adaptadas com novas tecnologias, mas a maioria é de última geração. Cada máquina faz todo o processo com um único operador. Como a maior parte da produção destina-se a embalagens e frascos para o setor de medicamentos e de alimentos, a empresa adota um rigoroso esquema de qualidade que inclui cuidados especiais com a higiene e manuseio dos produtos. A Herplast possui um departamento de tornearia com tornos de última geração e pessoal altamente capacitado, onde são desenvolvidos e produzidos todos os moldes utilizados na fábrica. Um outro exemplo de criatividade no interior da empresa é uma máquina desenvolvida pela Herplas. Trata-se de uma máquina que elimina o trabalho manual de contagem e fechamento de tampas utilizadas em frascos de xampu. A máquina desenvolvida permite que as tampas que são estufadas abertas, ao serem levadas para embalagem, sejam contadas e fechadas ao mesmo tempo, num processo simples e prático porém, automático e altamente eficiente.

2. Outras principais indústrias do pólo industrial de São Bento do Sul.

2.1. Indústrias Augusto Klimmek S/A

A Indústrias Augusto Klimmek S/A (da marca Condor) são o maior fabricante de escovas da América Latina, tendo mais de 800 produtos entre higiene bucal, beleza, limpeza e pintura no mercado brasileiro e exterior. Da listagem dos produtos, constam as vassouras, com produção

mensal de 1.327.000 unidades; os pincéis, com 1.315.000 unidades/mês; as escovas de lavar, com 1.607.000 unidades/mês; as escovas para unha, as penteadoras e os pentes, com produção de 1.562.000 unidades/mês e as escovas dentais, com 3.417.000 unidades/mês. A produção, quando possível, é em células e o restante em linha.

Não existe tempo definido de vida útil e/ou para a renovação de máquinas as quais passam por manutenção periódica da oficina interna. Algumas máquinas estão há mais de vinte anos em atividade. Como a empresa passou por um processo de racionalização de equipamentos e de mão-de-obra, mantendo e até aumentando a produção, com a redução de cerca de quinhentas pessoas em seus quadros administrativo e produtivo, existem máquinas de última geração como de estufamento da Alemanha, rolo de pintura da Espanha, máquina de fazer cabo metálico para vassoura da Itália e para os plásticos de várias empresas nacionais. Esse processo teve início em 1995, com a implantação do PQT- Programa de Qualidade Total, baseado no Programa 5S's japonês de auto-disciplina e senso de organização entre os funcionários. O quadro de funcionários que era de 1.650 em 1995, foi reduzido para cerca de 1.100 em 1998. No Balanço Anual da Gazeta Mercantil de 1998, o diretor-geral da empresa Jean Luc Jadoul, comenta que, *“diminuimos o quadro, mas mantivemos a mesma produção. Ganhamos em produtividade graças ao enxugamento da empresa e a investimentos em novos equipamentos e no treinamento de pessoal”*. Como resultado da reorganização interna da empresa, a receita líquida por funcionário passou de R\$ 35,7 mil, em 1995, para R\$ 44,6 mil, em 1996, e R\$ 51,3 mil, em 1997. Conforme os dados do Balanço Anual, a previsão era que a receita em 1998 atingisse R\$ 63,6 mil por funcionário. Como resultado de um acordo com o sindicato dos trabalhadores, a empresa criou um banco de horas para ser utilizado quando o mercado exige mais produção. A qualidade da produção se dá através do acompanhamento com os operadores e de auditorias. Em abril de 1999, recebeu a certificação ISO 9002, pelo instituto norte-americano ABS, para quatro das oito linhas de produção da empresa. Internamente, existe o Programa de Sugestão de Melhoria em que todos os funcionários podem opinar. Se a opinião representar retorno financeiro, quem sugeriu recebe vinte por cento do valor que a empresa irá economizar em um ano, em função da sugestão apresentada.

Quanto aos fluxos produtivos anteriormente listados estão distribuídos da seguinte maneira conforme dados fornecidos pela empresa, correspondentes à produção de 1997:

- mercado local – R\$ 220.000,00;
- mercado regional – R\$ 660.000,00;
- mercado estadual – R\$ 2.600.000,00;

- mercado nacional – R\$ 63.600.000,00 – as principais cidades compradoras são: São Paulo e Piracicaba (SP) , Belo Horizonte e Uberlândia (MG), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR) e Salvador (BA).
- mercado internacional – R\$ 4.200.000,00 – sendo os maiores compradores os seguintes países: Estados Unidos, Argentina, Canadá, Paraguai, República Dominicana, Uruguai, Venezuela, Inglaterra, Nova Zelândia, Alemanha e França.

A indústria possui um Departamento de Marketing que desenvolve os produtos baseado em sugestões e em buscas em agências externas de novos produtos. O departamento também faz a divulgação dos produtos (para a propaganda contatam com agências de Curitiba). Neste departamento funciona o PDP – Programa de Desenvolvimento de Produtos, que coleta informações e sugestões de novos produtos. O *design* também se dá através de sugestões pessoais, agências de *design*, etc., quando a empresa desenvolve, então, estudos sobre a viabilidade da produção .

A distribuição dos produtos tanto pode ser por representação nas grandes redes, como através de pessoal interno que entra em contato com o exterior (venda direta). Desde março de 1998, funciona o serviço de tele-marketing. No mercado interno, possui representantes em vários pontos do país. As vendas se dão através de uma previsão de quatro meses – mas a programação é revista cada quinze dias antes do término do mês. Para o desenvolvimentos das atividades informatizadas, desde a entrada da matéria-prima até a venda, a empresa utiliza-se de programas comprados e adaptados às necessidades.

Os produtos que utilizam a madeira como parte da matéria-prima são produzidos e revestidos com plástico pela Condorplas. Quando há aumento da produção de injetados plásticos, a Rinerplas de Rio Negrinho e a Herplas de São Bento do Sul terceirizam parte da produção.

O transporte nacional é realizado pela própria Transportadora Condor e/ou outras transportadoras contratadas na cidade.

Com relação às matérias-primas utilizadas, vão desde aquelas de origem local até as importadas. Em nível local, a empresa utiliza-se do fornecimento e beneficiamento de peças e itens de manutenção não importados. Nas cidades de Santa Catarina como Blumenau, Joinville, Rio Negrinho, Caçador, Videira, Criciúma, etc., etiquetas, embalagens, serviços e materiais recuperados. Em nível nacional, plásticos, aço, madeira, pêlos e crinas de animais, papel e papelão do Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Importa

dos EUA, Alemanha, Espanha, Coreia, China, Itália, Argentina, Chile e outros, principalmente plásticos, embalagens, filamentos para escovas, aço, lã, cerdas e crinas animais.

Ao contrário do que aconteceu com as empresas moveleiras que se disseminaram a partir da mão-de-obra das primeiras indústrias, a empresa, que foi fundada em 1929, é atípica, existindo muito poucas no país. Assim, o treinamento da mão-de-obra se dá pelo próprio conhecimento de técnicos internos ou através de cursos técnicos no exterior (após, o técnico redistribui entre os outros funcionários). No entanto, não é rara a vinda de técnicos estrangeiros para o treinamento interno. Do total de funcionários, 60% são homens, e 40% são mulheres. As mulheres atuam nas linhas de produção que exigem mais habilidade manual como a produção de pincéis e escovas para dentes.

Além dos produtos da marca Condor, produzem para quatro empresas multinacionais com sede no Brasil e fornecem kits para cadeias de hotéis nacionais e internacionais, motéis e clínicas odontológicas.

Visando à reorganização produtiva e novas sistemáticas de gestão empresarial, desde abril de 1997 a empresa é administrada profissionalmente através de um Conselho Administrativo do qual fazem parte o diretor-geral (contratado) e a diretoria (familiar).

Como a cidade não contava com Corpo de Bombeiros e também como garantia do próprio patrimônio, a empresa mantém desde 1934 o Corpo de Bombeiros Voluntários Condor. O Corpo de Bombeiros iniciou com uma auto-bomba para combate ao fogo importada da Alemanha. Atualmente a corporação conta com cerca de vinte bombeiros voluntários e equipamentos completos para ações contra incêndio.

A sede da ARCO – Associação Recreativa, possui quadra polivalente coberta campo suíço, campo de punhobol (a equipe de punhobol da Condor é conhecida internacionalmente sendo várias vezes campeã nos Jogos Abertos de Santa Catarina), quadra de bocha, bolão, sede social com salão de festas, jogos, bares e refeitório.

A empresa possui um posto médico e convênio com cerca de sessenta médicos e dentistas credenciados com atendimento subsidiado.

2.2. Grupo Tuper

O Grupo Tuper é um exemplo da diversificação industrial são-bentense. O Grupo produz escapamentos para veículos (Divisão Escapamentos), tubos de aço (Divisão Tubos de Aço), móveis para exportação (Divisão Móveis) e telhas metálicas (Divisão Telhas). Seus produtos (principalmente tubos de aço) são fornecidos para o setor moveleiro, de autopeças, química,

petroquímica, equipamentos agrícolas, usinas de açúcar e álcool, bicicletas, motocicletas e outros. O faturamento da Tuper, em 1996, foi de US\$ 86 milhões; em 1997, US\$ 78 milhões e a estimativa para 1998, 115 milhões. O consumo previsto de aço em 1998 foi de 102.000 t.

A divisão de tubos (tubos de aço com costura) iniciou suas atividades em 1987, numa área construída de 14.100 metros quadrados, possui *know how* próprio com maquinários de última geração e tem o mais avançado conjunto tecnológico para formação de tubos de aço da América Latina. A primeira certificação aconteceu em 1996 (ISO 9001)⁴ e foi a primeira do segmento do Brasil. Em 1998, realizou auditoria para a certificação QS 9000. Atua no mercado de autopeças, transporte, eletrodomésticos, implementos agrícolas, estruturas, logística/armazenagem e troca-térmica. Produz tubos de aço carbono em diversos perfis e com espessuras de 0,90 a 6,30 mm. A Tuper lançou em 1999 um tipo de tubo “totalmente diferente”: o tubo “escultural TE 500”, que é um produto inédito. Segundo a Móbile Fornecedores, edição 109 de abril de 1999, “a diferença é que os tubos tradicionais são lisos e o tubo escultural possui alto ou baixo relevo” e pode ser confeccionado com várias figuras geométricas. Ainda conforme a Móbile Fornecedores, esse novo tipo de tubo foi registrado no Instituto Nacional de Patentes e Invenções (INPI). A Tuper também lançou em 1999 o tubo “estrutural I”, que pode ser trabalhado em diversas aplicações, tanto na indústria moveleira como na construção civil e nas instalações industriais, entre outros segmentos. Em 1998, contava com 192 funcionários. A Divisão Tubos conta com Escritórios Regionais como estratégia de atuação comercial, sendo a matriz em São Bento do Sul e mais sete escritórios distribuídos em Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul.

A divisão de escapamentos fabrica sistemas de exaustão para a linha automotiva de marca SICAP. Iniciou suas atividades em 1972, numa área construída atualmente de 7.494 m² possuindo a mais completa linha de escapamentos no Brasil. Em 1998, contava com 294 funcionários utilizando como processo produtivo a “célula”. Possui certificação ISO 9002 desde 1996. Realizou auditoria para a certificação QS 9000 em 1998. A empresa produz escapamentos para todos os veículos nacionais (GM, Ford, Volkswagen, Toyota, Fiat, Mercedes, Volvo e Scania) e para veículos importados (BMW e Volkswagem-modelo Golf). Produz ainda uma linha esportiva a, “Racing Line” (BMW, Corsa, Fiesta, KA, Gol, Golf, Palio, Parati, S10 e

⁴*International Organization for Standardization* – ISO, fundada em 1947, com sede em Genebra – Suíça, é uma organização não governamental que congrega órgãos de normalização de mais de 100 países. Os países-membros podem ter direito a voto (P) ou são observadores (O). A ISO busca normas de homogeneização de procedimentos, de medidas, de materiais e/ou de uso que reflitam o consenso internacional em todos os domínios de atividades, exceto no campo eletro-eletrônico* (*a atribuição é da *International Elerotecnical Commission* – IEC). (Maimon, 1996:67)

Vectra) e catalisadores. Atua no mercado de reposição em 4.000 pontos de vendas em todo o território nacional, com a marca comercial Sicap. Como estratégia de atuação comercial, conta com Centrais de Distribuição Regional em 11 estados brasileiros. O estoque é de segurança pois toda a produção se dá em função da carteira de pedidos. Toda a produção é distribuída por frota própria de caminhões.

Possui *joint venture* com a Eberspächer da Alemanha, para atender o mercado europeu. Entre os clientes dessa empresa estão as marcas BMW, Mercedes Bens e Audi. A Divisão Escapamentos busca a participação no fornecimento do mercado de montadoras. Possui *know-how* de última geração, projetos em CAD/CAM e Automação Industrial - CNC.

A divisão de telhas iniciou suas atividades em 1989, numa área construída de 3.103 metros quadrados, contando, em 1998, com 18 funcionários. Em relação à tecnologia e qualidade, possui perfiladeiras de última geração e máquinas com maior número de ferramentas para garantir uma conformação superior e melhor acabamento conseguidos com rígidos padrões de qualidade e altos índices de produtividade. Produz telhas metálicas onduladas, telhas metálicas trapezoidais, telhas termoacústicas e telhas pintadas para atender o mercado de edificações industriais, edificações comerciais, instalações agroindustriais e instalações esportivas. O mercado de atuação abrange a Região Sul e Sudeste.

A divisão de móveis iniciou suas atividades em 1986, produzindo móveis de madeira e com atuação somente no mercado exterior. Possui uma área construída de 7.993 m² e 253 funcionários (1998) com alto grau de especialização na manufatura de móveis com maquinário de última geração. Possui o certificado Grüne Punkt, que corresponde ao Selo Verde – Europa. A divisão está trabalhando para a certificação ISO 9000. Dentre os produtos da Divisão Móveis, destacam-se: dormitórios, cristaleiras, racks para TV e Vídeo, arcas, oratórios e desenvolvimento de modelos específicos mediante projeto. A Divisão Móveis tem como mercado de atuação os seguintes países:

TABELA 27: Mercado de atuação Tuper Móveis

Principais países	Clientes
Alemanha	I.C.S. Indl. Coml. Service Dieter Holtkemeyer, Otto Versand
Austria	Universal Versand GmbH.
Holanda	Leen Bakker, Wehkamp B. V.; L.A.D.D. Enterprises B. V.
França	Cafom; Inter-Link; M.E. Diffusion
Estados Unidos	Summit Sales & Marketing; Whittier Wood Products

2.3. Setor Cerâmico - Oxford S/A Indústria e Comércio

Fundado em 1953, quando um grupo de são-bentenses adquiriu a cerâmica Santa Terezinha, pertencente a Francisco Loerst e localizada no bairro Oxford, o empreendimento inicialmente continuou com a estrutura da antiga cerâmica: 72 funcionários e produção não superior a 70 mil peças/mês.

Em 2 de janeiro de 1954, mudou a razão social da empresa, que passou a se chamar Indústria Cerâmica Oxford Ltda. (Icol), cujo empreendimento baseou-se no aproveitamento de matérias-primas existentes em abundância na região. A extração e controle da matéria-prima é realizada pela Oxford Mineração nas reservas de argila e caulim. As reservas por jazidas conforme dados fornecidos pela empresa, são os seguintes:

- Sítio Kowalski - Caulim - Reserva Medida de 129.102 t. e Consumo Mensal de 135 t.
- Trigolândia - Caulim - Reserva Medida de 7.711 t. e Reserva Indicada de 5.000 t.
- Turvo - Caulim Branco - Reserva Medida de 203.562 t. e Consumo Mensal de 650 t.
- Floresta - Caulinita - Reserva Medida 1.749.046 t. e Consumo Mensal de 1.600 t.

No dia 26 de novembro de 1973, a empresa passou a se chamar Oxford S.A. Indústria e Comércio (Osaico), sendo constituída a Sociedade Anônima. O maior acionista detém 30% do capital.

Atualmente, seu parque fabril dispõe de 55.000 metros quadrados de área construída, instalada numa área de 157.000 metros quadrados de terreno, com os processos produtivos e maquinaria constantemente modernizados. Seu parque industrial é composto por uma Fábrica de Massa, pelas Fábricas I, II, III, IV e V e Laboratório. Produz várias linhas de cerâmica e porcelana. Foi a primeira fabricante de cerâmica de mesa da América Latina e uma das primeiras do mundo a obter a certificação ISO 9002. Na busca de “qualidade”, a empresa conta com dezenas de equipes de qualidade e produtividade que visam às melhorias de processo e combate ao desperdício. Nesse sentido, vem realizando nos últimos anos, mostras (exposições) das melhorias implantadas e implementadas nos diversos setores da empresa e que são desenvolvidos pelos próprios funcionários. A empresa é considerada referência no setor, assegurada pelos constantes investimentos em tecnologia de processo e do desenvolvimento contínuo de produtos e decorações (como os novos produtos decorados com motivos da Amazônia, do Nordeste e indígenas americanos, entre outros). Recentemente lançou uma nova linha especialmente desenhada por orientação de pesquisa feita com donas de casas das principais cidades brasileiras, que definiu o perfil do produto tanto no formato quanto na

decoreção. A Oxford dispõe de várias linhas para atender a todas as classes sociais. Também foram lançados produtos com *design* mais arrojados, com cores mais agressivas e modernas, para atender ao público jovem, além da linha clássica.

No ramo de cerâmica de mesa, a Oxford S/A Indústria e Comércio, está entre as cinco maiores fabricantes do mundo, de 1991 a 1997, a produção foi de 379.060.039 peças, conforme pode-se perceber pela tabela a seguir:

TABELA 28: Produção acumulada da Oxford S.A. Indústria e Comércio no período de 1954 a 1997.

Período	Peças produzidas
1954 a 1960	7.207.560
1961 a 1970	22.901.104
1971 a 1980	141.613.703
1981 a 1990	439.269.780
1991 a 1997	379.060.039
Total	990.052.186

Fonte: Oxford S.A. Indústria e Comércio

As vendas no exterior funcionam de diversas maneiras. Por exemplo, na Europa são feitas através de feiras e agentes de vendas. Na Argentina, possui uma subsidiária com escritório virtual. No México e no Chile, possui distribuidores exclusivos, enquanto que no continente africano as vendas são feitas diretamente por um supervisor de vendas. Do início das exportações em 1976 até 1997, exportou 11.897 *containers* de 20 pés.

TABELA 29: Evolução das Exportações da Oxford S.A. Indústria e Comércio Período de 1976 a 1997

Período	Peças	<i>Containers</i> de 20 pés
1976 a 1980	12.013.730	299
1981 a 1990	219.646.994	5.747
1991 a 1997	244.351.587	5.941
Totais	475.867.431	11.897

Fonte: Oxford S.A. Indústria e Comércio

No mercado interno, a atuação se dá através de mais de 50 representantes espalhados pelo país.

Em 1998, a empresa assinou contrato com o Prodec- Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense, para a compra de máquinas e equipamentos. Entre os motivadores desse investimento estão a modernização tecnológica, a redução de custos de produção e o aumento de competitividade, principalmente para fazer frente à entrada de produtos chineses no mercado. Com o investimento, houve a criação de cerca de 50 novos empregos.

A Oxford foi a primeira indústria de São Bento do Sul a conseguir, em 1987, a Licença Ambiental de Operação junto à Tecnologia e ao Meio Ambiente (Fatma). Seguindo as exigências do mercado internacional, criou embalagens com material reciclável. Ainda na questão ambiental, a empresa construiu uma Estação de Tratamento de efluentes e águas industriais, com capacidade de até 100 metros cúbicos/dia. A depuração é realizada por processo físico-químico. A água eliminada do processo físico de fabricação das massas fica em circuito fechado, sendo que o reaproveitamento representa 75% do total de água necessária na produção.

2.4. Setor Têxtil

O setor têxtil que envolve atividades relacionadas ao beneficiamento de fibras têxteis vegetais, artificiais e sintéticas, a fiação e tecelagem, e tecelagem de algodão entre outras atividades é outro setor de destaque na economia são-bentense. Em décadas anteriores contava com maior número de fábricas inclusive com fábrica de tecidos e de artigos de passamanaria (franjas, galões, pingentes, viéses, debruns, etc.), fitas, filós, cadarços entre outros. Ao longo do tempo essas empresas faliram. Atualmente conta com duas empresas no setor, a Fiação São Bento e a Buddemeyer S.A.

A Fiação São Bento está classificada dentro do Setor Têxtil e Vestuário de Santa Catarina, em décimo quinto lugar, com uma Receita Operacional Líquida de R\$ 24.639.800,00 (1996-IMIC) e a Buddemeyer em décimo oitavo lugar, com uma Receita Operacional Líquida de R\$ 21.743.200,00 (1996-IMIC).

Segundo dados da Fundação Instituto Miguel Calmon – IMIC, o segmento têxtil, depois dos primeiros anos do Plano Real, ainda procura se equilibrar em função de medidas tomadas no início do Plano, que atingiram o setor exportador e causaram um esvaziamento do segmento em Santa Catarina. Ainda Segundo o IMIC, o setor vive o paradoxo de restringir o acesso de importados no país e sofrer com as restrições impostas por outros países aos seus produtos.

O número de trabalhadores envolvidos diretamente nesse setor estão demonstrados nas duas tabelas a seguir com dados fornecidos pelo Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da Fiação, Tecelagem, Malharia, Acabamento de Confecções, Tinturaria e Estamparia de Tecidos de São Bento do Sul.

TABELA 30: Média do Número de Associados no Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de São Bento do Sul nos anos de 1995 a 1998.

Ano	Fiação São Bento	Buddemeyer
1995	305	398
1996	311	362
1997	328	351
1998	286	311

Fonte: Sindicato/SBS

TABELA 31: Média do Número de Empregados no Setor Têxtil de São Bento do Sul nos anos de 1995 a 1998

Ano	Fiação São Bento	Buddemeyer
1995	489	661
1996	444	707
1997	505	713
1998	449	698

Fonte: Sindicato/SBS

Pelas tabelas anteriores, percebe-se que mais da metade dos trabalhadores do setor têxtil de São Bento do Sul não estão filiados ao seu próprio sindicato, no entanto, a atuação do Sindicato é bastante expressiva, tanto na área de reivindicações trabalhistas como na área de assistência social.

2.4.1. Buddemeyer S.A.

A origem da empresa remonta da década de 30, no município de Itajaí – SC, quando foi fundada a Mecano Têxtil Fritz Buddemeyer Ltda., por Fritz Buddemeyer. De 1936 a 1951, fabricou em torno de 2.000 teares mecânicos, grande parte comercializados em empresas que hoje lideram nacionalmente determinados segmentos de produção têxtil, nas regiões de Blumenau, Brusque e Joinville. Em 1952, a empresa foi transferida para o município de São Bento do Sul, onde passou a fabricar produtos felpudos em vez de fabricar teares. Sua linha de felpa hoje consiste em toalhas e roupões, destinados ao mercado nacional e ao mercado externo, onde atua há mais de vinte anos.

A Buddemeyer S.A. conta atualmente com com uma média de 680 empregados sendo 54% do sexo feminino e 46% do sexo masculino treinados pelos fabricantes. Possui uma área construída de 19.000 metros quadrados em um terreno com área de 55.000 metros quadrados. Seu parque fabril conta com 53 teares, sendo 18 teares Günne de procedência alemã, a jato de

ar, que são os mais modernos existentes no mercado mundial para a produção de tecido felpudo. Possui máquinas de três gerações, embora faça a renovação das máquinas numa visão prospectiva de 10 anos. Sua capacidade de produção é, em média, de 180 toneladas/mês de tecido felpudo. Utiliza energia elétrica na ordem de 820.000 kwh/mês e 10.000 litros de óleo/mês e consome cerca de 2.000 m³ de serragem nas caldeiras para a geração de vapor.

A Buddemeyer S.A. possui a Subsidiária Buddemeyer Acabamento Têxtil Ltda., que é uma unidade de tinturaria e acabamento de fios e tecidos, localizada em Fragosos no município de Campo Alegre. Essa empresa conta com capacidade de infra-estrutura para processar 300 toneladas/mês de material. Possui 80 empregados e inclui em seu parque uma moderna estação de tratamento de efluentes industriais. Utiliza corantes não cancerígenos com certificado do fornecedor. Iniciou suas operações em junho de 1990, quando foi desativada a tinturaria que funcionava junto à Buddemeyer S/A, no centro de São Bento do Sul. Para a construção dessa unidade foram investidos em torno de US\$ 4,0 milhões, e a empresa recebeu alguns benefícios do município.

A Buddemeyer S/A, de capital fechado, é uma empresa cujo capital é 100% familiar (família Buddemeyer) dividido em partes iguais.

Quanto aos fluxos, a empresa produz artigos confeccionados de felpa (toalhas e roupões) e confecciona também artigos de cama (lençóis e capas de travesseiro). Das 180 toneladas de produtos, 55% são destinados ao mercado nacional e 45% para o mercado externo. No mercado interno, 0,4% são comercializados na cidade, 4% em outros municípios do estado e 95,6% em outros estados, dos quais 60% no Estado de São Paulo. A venda/distribuição dos produtos é realizada através de lojas de departamento, lojas especializadas em cama, mesa e banho e através de auto serviço (supermercados). No mercado externo, atua com marca própria e como subcontratada, tendo como principais consumidores: Estados Unidos, Argentina, Alemanha, Itália, França, Inglaterra, Canadá, Holanda e Bélgica. Para o mercado interno os produtos são produzidos em linha, enquanto que para o mercado externo, a produção é especial conforme o cliente. Para isso, utiliza-se de marketing terceirizado, propaganda na mídia e revistas especializadas em nível nacional.

A matéria-prima basicamente é o algodão quase todo importado do Paraguai e dos Estados Unidos (o mercado interno está começando a produzir algodão de qualidade e na quantidade necessária). A empresa produz 60% do fio que consome. Do restante (40%), 80% é importado do Paquistão, Índia e Egito e 20% adquirido no mercado nacional. As tintas

corantes são de procedência nacional. Parte das importações são realizadas por *draw back*, isto é, importa sem impostos, com a obrigação de exportar aquela quantidade.

O cuidado no armazenamento é convencional. Com relação ao controle de qualidade, existe um sistema de autocontrole de qualidade durante todo o processo através de inspeção em pontos pré-determinados e no produto acabado. Para o mercado externo, a empresa sofre inspeção de importadores.

Os empregados participam nas decisões e/ou sugestões de melhoria da qualidade e produtividade através de um processo de administração participativa com dezessete grupos de melhoramentos eleitos pelo voto direto de cada área. A modernização dos processos também se dá através de consultorias.

Para desenvolver seus produtos a empresa possui *design* próprio, mas também contrata escritórios de *design* e inclui novos através de feiras e daqueles fornecidos pelos próprios clientes.

A empresa utiliza-se de serviços terceirizados na área tributária, de treinamento, de qualidade, informática e recrutamento. No início da década de 90, quando a demanda ultrapassava a capacidade interna, era comum lotes de toalhas serem destinados para acabamento para costureiras domésticas, as quais, utilizando-se do trabalho familiar, deveriam vencer a cota diária de produção. Atualmente esse sistema está bastante reduzido, pois quase todas as operações de produção e acabamento são realizadas internamente.

Fora do setor produtivo, a empresa possui o Grêmio – Gremetex, com sede social e esportes convencionais. Possui convênio com a Unimed e Sesi na área de saúde médica/odontológica, convênio creche com o Sesi e Prefeitura e, na área de educação, com o Sesi/Fece e Prefeitura (cerca de 70 alunos).

A empresa faturou US\$ 27 milhões em 1997, o que representa cerca de 5% da riqueza/renda do município.

2.4.2. Fiação São Bento S/A.

A Fiação São Bento S/A foi fundada em 28 de maio de 1948, período pós-guerra mundial, em que havia muita necessidade e dificuldade no abastecimento de fios de qualidade para as indústrias têxteis. A cidade de São Bento do Sul foi a escolhida para a instalação da nova empresa através da articulação do Diretor da Fabril Lepper de Joinville, Otto Eduardo Lepper e alguns empresários e amigos da região que foram convidados a se associar no empreendimento.

Compartilharam da iniciativa, unindo-se aos investimentos como acionistas, Aldo Marquardt, Alexandre de Oliveira, Alfredo Briese, Alfredo Marquardt, Antônio Kaesemodel, Carlos Zipperer, David de Oliveira, Erwin Schumacher, Ingwaldo Marquardt, Leonardo Meinert, Luis Bernardo Olsen, Otto Lepper Junior, Otto Zchoerper, Pedro Cominese, Rudolfo Schmalz e Gustavo Walter Bueckmann. Também faziam parte da iniciativa a Fábrica de Tecidos Carlos Renaux e a Companhia Fabril Lepper.

A unidade fabril entrou em pleno funcionamento a partir de 1951, em uma área construída de 2.000 metros quadrados, com capacidade produtiva de 75 toneladas de fios por mês, com 90 funcionários, utilizando máquinas importadas dos Estados Unidos.

Nesses 51 anos de atuação, a Fiação São Bento S/A passou por diversas fases de ampliação e expansão. A primeira expansão ocorreu em 1960, ano em que a produção passou para 125 toneladas/mês. A primeira ampliação aconteceu em 1966, quando a empresa passou a contar com 3.500 metros quadrados de área construída. A Segunda ampliação iniciou em 1972 e foi concluída em 1975, quando foram acrescentados 6.000 metros quadrados à fábrica e a capacidade produtiva passou para 300 toneladas de fio por mês. Em 1988 ocorreu a terceira fase de expansão, com a inauguração da Unidade II, com a qual a empresa atingiu uma produção mensal de 600 toneladas de fios. Em novembro de 1997, foi inaugurada a Unidade III, com uma área construída de 5.500 metros quadrados, equipada com o que de mais moderno existe em máquinas e equipamentos (Sistema Open End⁵) e com capacidade produtiva de 350 toneladas/mês elevando, para 950 toneladas sua produção total mensal. Atualmente (jul/99) produz 1.200 toneladas/mês). Incluindo as obras civis, foram investidos cerca de sete milhões e setecentos mil reais na Unidade III. A Unidade IV está com as obras civis concluídas, com uma área construída de 4.600 metros quadrados, podendo, a médio prazo, receber equipamentos que ampliarão a capacidade de produção em mais 350 toneladas mensais de fios. Nessa Unidade foram investidos cerca de oito milhões de reais. Assim, a empresa conta hoje com mais de 38.600 metros quadrados de área construída e uma capacidade produtiva mensal de 950 toneladas de fios e, a médio prazo, poderá chegar a 1.300 toneladas de fios.

A produção média mensal está distribuída em três unidades industriais, que operam com dois sistemas diferenciados de fiação. Cada unidade está equipada para processar o fio em todas as suas etapas, desde a abertura do algodão até o acabamento e embalagem. As Unidades I e II

⁵ No sistema Open-end (a rotor) a estiragem é feita pela desagregação da mecha pela cardinha e não existe praticamente torção porém um emaranhamento de fibras feitas no rotor e sistema de saída (funil). No sistema convencional a estiragem do pavio é feita através de cilindros e a torção é dada pela relação de velocidade entre o fuso e o cilindro de saída.

utilizam 80 filatórios no sistema convencional de anel e somando 38.664 fusos. A Unidade II está passando por uma reestruturação com a introdução de novos equipamentos. A Unidade III, com seis filatórios e 1.680 rotores, trabalha com o sistema Open End, com tecnologia européia que garante altos índices de produtividade e qualidade dos produtos. O sistema de fiar a rotor (Open End – ponta aberta) é um dos processos de última geração de fiar, sendo realizada na fiadeira automática a rotor com velocidade de 140.000 rotações por minuto que é relacionado com a produção de 200 metros/minuto do fio (material), entregue para enrolamento (bolinha) conforme a torção, sendo esta até seis vezes a produção por fuso do sistema de fiar convencional a anel. O tempo de produção é reduzido, pois o processo se resume a quatro etapas, enquanto o convencional exige seis etapas. Também a torção diferenciada alcançada, aliada ao tipo de estiragem exercida e a velocidade de produção conferem ao fio suas características próprias. A informatização nos filatórios permite identificar permanentemente o estado de produção de cada um dos fusos e rotores. O controle de qualidade é realizado em todas as etapas do processo, para garantir a fabricação de produtos padronizados com a tabela mundial da indústria de fiação. Desde agosto de 1996 a empresa atua com o programa 5 S's⁶ como forma de melhorar o ambiente de trabalho, organização e produtividade.

A Fiação São Bento S/A está com todos os serviços informatizados através de um *software* específico à área de fiação (a partir do chão de fábrica) interligada com o sistema administrativo.

A empresa conta atualmente com cerca 500 funcionários que produzem fios que abastecem malharias e tecelagens de Santa Catarina e demais estados do Sul e Sudeste do país. Hoje, as exportações não são relevantes, no entanto, a empresa possui clientes no Mercosul, Canadá, Estados Unidos, Israel e Europa. O que prejudicou as exportações na visão da direção da empresa foi a prática do *dumping*, sobretaxação adotada pelo Mercado Comum Europeu sobre os têxteis brasileiros, que tornou impraticável a manutenção de bons clientes na Europa. Recentemente a sobretaxação foi abolida, mas as exportações não voltaram a crescer, pois melhorou o mercado interno.

Segundo a diretoria da empresa, o mercado é bastante concorrido no segmento de fios e nos demais segmentos da linha têxtil, especialmente pelos importados da Ásia, cujos preços “são impraticáveis no mercado nacional”. As diversas crises econômicas pelas quais passou o país também afetaram de algum modo a empresa.

⁶ O sistema 5S's é uma tradução da sigla japonesa, que significa: organização, padronização, limpeza, disciplina e arrumação. É um ensaio para a empresa alcançar a ISO 9000.

A linha de produtos é diferenciada para atender necessidades específicas dos clientes. Os fios fabricados são 100% em algodão ou mesclados em poliéster e algodão em diferentes titulações.

O consumo mensal de algodão atinge aproximadamente 1.500 toneladas. A matéria-prima é adquirida nos mercados nacional e internacional. Cada fardo de algodão é analisado em laboratório têxtil instalado na própria empresa para garantir a qualidade dos fios. Depois da análise da característica do algodão, é realizada a distribuição informatizada que garante a fabricação de fios com a matéria-prima ideal. O processo produtivo também recebe acompanhamento permanente, através de equipamentos de alta tecnologia e profissionais especializados. Também são realizadas pesquisas no mercado consumidor para descobrir as necessidades dos clientes e as tendências da indústria têxtil. Para que a qualidade da produção seja garantida, a empresa investe constantemente no aperfeiçoamento de sua mão-de-obra e na atualização da tecnologia de produção. Portanto, a empresa procura se equipar com tecnologia de ponta e aprimorar seus produtos para atender o mercado cada vez mais exigente, que a própria globalização criou, “onde vende mais quem produz melhor e menor preço”. Além do investimento em treinamento, a empresa possui um plano de assistência social para o funcionário e seus familiares.

Desde a fundação, a Transportes Habowsky de São Bento do Sul-SC dedica-se exclusivamente a transportar produtos da Fiação São Bento. Iniciou com o transporte de material para a construção da primeira fábrica e continua atualmente transportando os produtos para os principais pólos têxteis da região Sul e Sudeste. A frota atual conta com sete caminhões, sendo cinco baús e dois abertos, todos da marca Mercedes-Benz, que transportam produtos da Fiação São Bento e da Fabril Lepper de Joinville.

A Fiação São Bento S/A mantém equipes mistas de Bombeiros Voluntários, formados por funcionários da empresa – 65 pessoas, 14% do quadro - treinados e equipados para combater sinistros ou prestar socorros em defesa de pessoas e bens, não só no âmbito da empresa, mas também na comunidade. A equipe está dividida em quatro grupos masculinos e dois femininos. A infra-estrutura da corporação está assegurada com um caminhão devidamente equipado e com completa rede de hidrantes. É intenção da Fiação São Bento construir um subquartel dos Bombeiros Voluntários em Serra Alta. Ainda com relação à segurança, a empresa mantém desde 21 de abril de 1957 uma Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – Cipa, com o objetivo de conscientização dos trabalhadores para um ambiente favorável à segurança.

A Grefisa há mais de vinte anos está encarregada de desenvolver as atividades de lazer e promoção de integração entre os funcionários e seus familiares. Eventos sociais, campeonatos internos e competições externas são realizados freqüentemente como forma de incentivar a prática esportiva e o espírito de equipe. A Grefisa conta com uma sede social própria e uma praça poliesportiva.

O faturamento da empresa no ano de 1997 foi de 32 milhões de reais e a previsão para 1998 era de 40 milhões de reais.

Desde a fundação em 1948 até 1993, o diretor gerente da Fiação São Bento foi João Theodoro Mainert. Atualmente, a diretoria é composta pelo Diretor Presidente José Henrique Carneiro de Loyola e pelo Diretor Gerente Horst Maul.

2.5. Setor de Alimentos

Durante muitos anos uma das principais atrações para o turista que visitava São Bento do Sul na busca de móveis, cerâmicas e outros produtos da região era a fábrica de chocolates Buschlle. A fábrica era a única no Brasil a produzir os famosos “beijo baiano” (bolacha de mel coberta com chocolate) e os bombons recheados com licor. Produzia também uma variedade enorme de outros bombons, uma grande variedade de barras de chocolate (com avelãs, nozes, amendoim, ao leite etc.) além de uma infinidade de balas nos mais variados sabores recheadas ou não (uma exclusividade: balas de ovos), além de produtos especiais para a Páscoa e o Natal. As balas faziam a festa dos participantes (principalmente as crianças que dançavam ao redor do Coreto) das retretas que ainda se realizam nas quartas-feiras dos meses de janeiro, fevereiro e março, animadas pela Banda Tremi. A empresa não vencia atender a demanda dos pedidos e os turistas que a visitavam. Por problemas administrativos, a empresa fechou, e seus empregados sem ter mais seus empregos, começam a abrir suas próprias fábricas. Assim, surgem empresas ligadas ao setor de chocolates e bombons, cujos proprietários são ex-funcionários da Buschlle & Irmãos. Entre essas empresas estão a: Chocolates Franz, Chocolates Duschlle, Chocolates Romiluchi, Chocolates Makrobom, A&C Alimentos e Chocolates, Art & Sabor Chocolates. Essas empresas e outras que não foram citadas surgem também da necessidade de suprir esse nicho de mercado que ficou sem representante na região. A Delícias do Cacau, que mesmo não sendo de propriedade de ex-funcionários, é um exemplo.

CAPÍTULO 05

O ESPAÇO URBANO E AS INSTITUIÇÕES LOCAIS

1. O espaço urbano de São Bento do Sul

A sociedade, ao longo dos tempos cria, e procura métodos para suprir suas necessidades através do trabalho e de novas formas de organização da produção, atuando no espaço em que vive, modificando-o constantemente a partir dessas necessidades. O próprio Marx define o trabalho como sendo

“um processo de que participam o homem e a natureza, processo em que o ser humano, com sua própria ação, impulsiona, regula e controla seu intercâmbio material com a natureza. Defronta-se com a natureza como uma de suas forças. Põe em movimento as forças naturais de seu corpo, braços e pernas, cabeça e mãos, a fim de apropriar-se dos recursos da natureza imprimindo-lhes forma útil à vida humana”.

Sabemos que as sociedades primitivas limitavam-se à prática da “coleta”, possuíam técnicas rudimentares, uma divisão simples do trabalho e buscavam sempre novos espaços onde pudessem se reproduzir.

Com o desenvolvimento histórico-social no ambiente de vida e algumas grandes descobertas (agricultura, pecuária, artesanato, etc.), o homem inicia um processo de fixação em espaços pré-determinados. Isso vai gerar novas necessidades, novos instrumentos de trabalho, novas técnicas de cultivo e armazenamento, enfim, o início de uma maior complexificação do trabalho.

Nesse contexto, Moraes (1984:78) comenta que o visível aprimoramento das técnicas e das formas de organização social da produção tem como consequência *“uma certa sofisticação ao nível da divisão do trabalho”* e, como resultado imediato, *“a diversificação das atividades produtivas no seio da mesma sociedade”*.

Assim também vai ocorrer um aprimoramento da estrutura produtiva, permitindo ulteriormente a produção de “excedentes” que poderão ser trocados ou comercializados com outras sociedades. As relações “sociedade-espaço” ou os “espaços de produção social e de

vivência” sofrem grandes transformações ao longo da história, até chegarmos à complexidade social capitalista urbana atual, e até mesmo, podemos dizer, a uma complexa sociedade global.

Da mesma forma, procuramos traçar um paralelo entre o antigo e o novo da cidade de São Bento do Sul. Como vimos no Capítulo I, os colonizadores estavam inseridos numa divisão do trabalho que consistia basicamente em atender as relações “colônia-venda”. A divisão era relativamente simples e consistia basicamente em produzir excedentes com os quais acumularia capital e poderia comprar produtos ou mercadorias de que necessitava. Como vimos, aos poucos, a cidade se urbaniza e adquire cada vez mais uma dinâmica e uma complexificação que lhe é hoje peculiar.

Rodrigues & Cotilla (1989:29) dizem que:

“A urbanização está muito relacionada com as mudanças socioeconômicas que têm lugar nas cidades e povoados que dependem do desenvolvimento da indústria, do transporte, dos serviços em geral, se vinculando na adoção do modo de vida urbano nas diferentes regiões”.

Davidovich (1986:335) complementa:

“O entendimento da urbanização como processo específico do urbano fundamenta-se na sua associação com a modernização e o avanço tecnológico produzidos pela Revolução Industrial e com profundas transformações econômicas, políticas e sociais daí decorrentes, transformações essas que dizem respeito ao desenvolvimento de novas e mais complexas estruturas da sociedade inclusive espaciais, de novas instituições e de novas classes sociais.

Com a industrialização gradativa da cidade, ocorre a complexificação também gradativa das relações econômico-sociais e de trabalho, sendo a atividade industrial estruturadora da inserção que se dá através de processos específicos como a concentração, a especialização e a competição (através da modernização tecnológica). Como os diversos setores industriais e seus processos econômicos e técnicos podem ser considerados os motores do desenvolvimento econômico do município, eles que estão determinando a estrutura urbana para garantir o seu funcionamento e atender suas demandas. O fenômeno produtivo e a dinâmica urbana provocada pelo processo de industrialização fazem com que a cidade, hoje, procure formas para ser um espaço de reprodução econômico-social inserido no processo produtivo mundial. Essas demandas exigem respostas do comportamento do espaço urbano provocando mudanças e

tornando-o mais complexo. É assim que surgem novas necessidades na sociedade e novas formas ou processos para supri-las. Se isto não existir em nível local, criam-se essas condições ou buscam-se alternativas em outras sociedades e até mesmo em instituições que possam atendê-las. Portanto, com todas as novas dinâmicas que estão ocorrendo no espaço urbano, algumas instituições, empresas especializadas e outras são procuradas ou são atraídas para prestar sua contribuição nesse espaço. A cidade, pela própria necessidade, tende a desenvolver coisas que não são específicas de cidades com média populacional do porte de São Bento do Sul, procurando desta maneira ser um território importante dentro do contexto urbano. Esse processo gera um urbano diferente, pois implica em dinâmicas próprias (exportações, padrões tecnológicos etc.) e que se incorporam no espaço urbano dando-lhe características peculiares, principalmente nas últimas três décadas em que surgem novas indústrias para atender o processo produtivo. Como exemplo, no caso específico do setor moveleiro, com a instalação de unidades especializadas em lustração, pintura, torneados, componentes, etc., além de metalúrgicas com produção específica de máquinas, de peças e componentes para o setor; fábrica de espuma, etc. Conseqüentemente, isso dá à cidade uma nova dinâmica e uma ampliação na sua complexificação ao mesmo tempo em que responde a uma conjuntura local inserida em uma conjuntura nacional.

Como vimos, as indústrias locais, formadas por capitais endógenos, buscam, através da inovação e da especialização, sua inserção no mercado nacional e internacional, de forma dinâmica, renovando seu parque fabril com equipamentos de alta tecnologia. Assim, novas funções criam uma nova realidade ocupacional, um novo espaço, compondo um novo quadro urbano e uma nova realidade econômica. A cidade procura dar condições de competitividade a suas atividades, criando espaços para a produção e difusão de técnicas, para a divulgação de produtos, enfim, um espaço com características específicas como uma cidade própria das exigências do capital. Ao mesmo tempo, a cidade começa a ser o efeito das condições específicas do capital, quando ela se inscreve como sendo apropriada para a reprodução desse mesmo capital. São Bento do Sul, em função de sua especialização e na busca de manter sua posição de importante pólo moveleiro e industrial, organiza um espaço urbano que se faz necessário para responder às exigências técnico-científicas que acompanham os processos de produção contemporâneos. É nesse contexto que, a partir de 1990, com a abertura globalizante da economia brasileira, as empresas locais reestruturam-se, procurando produzir da mesma maneira que em qualquer parte da Terra.

Por outro lado, a cidade necessita de um espaço especialmente destinado para mostrar e divulgar seus produtos, surgindo assim, em 1996, a Fundação Promotora de Eventos de São

Bento do Sul- Promosul (ver fotos 5 e 6 pg.167), que contou com a colaboração de 63 empresários contribuintes. O prédio da Promosul conta com 15.500 m² de área construída, amplo estacionamento, moderna arquitetura e funcionalidade dotada de infra-estrutura (sanitários, salas de reunião, camarim, salas de apoio, lanchonetes, lojas, restaurante, área de primeiros socorros, bilheterias, área de fraldário, sistema de combate a incêndios, saídas de emergência etc.) para feiras de nível internacional com capacidade para 30 mil pessoas. Possui ambientes para congressos (três auditórios com capacidade para 1.200 pessoas sentadas e salas de apoio), shows e eventos em geral. O Pavilhão térreo possui um vão livre (área sem qualquer pilar) de 120 metros de comprimento por 60 metros de largura a área do Pavilhão superior é de 4.064,82 metros quadrados. Desde a inauguração a Promosul já promoveu uma série de eventos para a divulgação das atividades da cidade.

A 1^a. Feinorte – Feira Industrial Norte Catarinense, em setembro de 1996, reuniu noventa e um expositores da cidade com grande participação de expositores de outras cidades de Santa Catarina e de outros estados. Em agosto de 1998, realizou-se a 2^a. Feinorte, com aproximadamente cem expositores entre empresas de revenda de automóveis, cerâmica, importação e exportação de produtos, decoração, ferragens, floriculturas, gráficas, imóveis, informática, limpeza e conservação, móveis, papéis e embalagens, pisos, forrações e tapetes, plásticos, segurança e vigilância, telecomunicações, têxtil, transportes, vidros e cristais, ocupando uma área superior a 5.000 metros quadrados.

A 1^a. FEMAC – Feira de Equipamentos, Máquinas e Acessórios para Móveis, realizada em setembro de 1997, contou com dezenas de empresas expositoras do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro. A 2^a. FEMAC, em setembro de 1998, reuniu empresas de vários segmentos industriais do país e do exterior, produtoras de insumos para a indústria moveleira.

Em junho de 1997, foi realizada a 1^a. Móvel Brasil – Feira do Mobiliário de Santa Catarina, com mais de noventa expositores do setor moveleiro de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná, com grande participação de empresários internacionais. A feira foi uma realização do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul-SC que reservou os primeiros dias apenas aos profissionais para realização de negócios; no último dia a exposição foi aberta ao público. A 2^a. Móvel Brasil (maio/junho de 1999) consagrou a feira como a maior feira de Móveis de Santa Catarina com 94 fabricantes e um total de 107 expositores, vindos de Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, que lotaram todos os espaços destinados à exposição. Nessa edição da Feira, muitas novidades foram

Foto 05
Fonte: Promosul



VISTA FRONTAL DO PAVILHÃO DA PROMOSUL

Foto 06
Fonte: Promosul



VISTA AÉREA DA PROMOSUL

apresentadas pelos expositores sendo a qualidade dos móveis expostos o seu ponto alto. Segundo a Comissão Organizadora, a terceira Móvel Brasil será realizada no ano 2000, passando depois a ser bienal, coincidindo com a realização da Movelsul de Bento Gonçalves-RS. Na feira de 1999, estiveram presentes lojistas de todas as partes do Brasil e importadores da Europa, Ásia e de todas as partes da América.

Entre outros eventos, foi realizada a abertura dos Jogos Abertos de Santa Catarina em 1996, em junho a Ambiental 98- Feira e Congresso do Meio Ambiente e o 8º. Encontro Nacional da ANAMMA – Associação Nacional de Municípios e Meio Ambiente, que envolveu dezenas de instituições e empresas ligadas ao mercado de madeira, reflorestamento e meio ambiente, além de *shows* e formaturas, confraternizações e a Musikfest/98 – Festa das Nações.

Assim, São Bento do Sul, possui um conjunto de fatores naturais, culturais, sociais e políticos próprios, levando ainda em conta o seu passado e suas tradições, o que lhe confere uma característica especial diante das outras cidades. Assim também, os sistemas urbanos constituem redes formadas por um conjunto hierarquizado de cidades com tamanhos diferentes. Assim sendo, a hierarquia urbana pode se estabelecer a partir dos produtos e serviços que a cidade tem para oferecer. Sendo assim, a cidade de São Bento do Sul ainda gravita (de certa forma ainda dependente) em torno de Curitiba e Joinville no comércio e na prestação de bens e serviços bastante específicos como de agências de *marketing*, *design*, propaganda, entre outras, as quais são visivelmente deficientes na cidade. Na área de saúde, a cidade ainda não dispõe de UTI - Unidade de Tratamento Intensivo, dependendo totalmente do atendimento proporcionado por cidades mais próximas como Jaraguá do Sul e Joinville, em Santa Catarina, e Curitiba, no Paraná. Apesar de existir projeto de construção de uma ala para a UTI, através de campanhas junto aos empresários e população em geral, há muito tempo a cidade já poderia contar com esses serviços, pelo potencial econômico que possui. Por não oferecer esses serviços, muitas vidas são-bentenses se perderam, tudo isso aliado à existência de um único hospital para atender uma população de mais de setenta mil pessoas.

De maneira geral, em todo o Planalto Norte, ainda hoje, não se define nenhum centro hegemônico (São Bento do Sul, Rio Negrinho, Mafra, Canoinhas, Porto União, etc.), pois o planalto como um todo, sofre com as funções de centralidade comercial e de serviços especializados de Curitiba-PR.

A partir da década de 80, concomitantemente com própria dinâmica industrial, a cidade adquire novas funções, o comércio se amplia para suprir localmente a demanda, surgem novas

lojas especializadas em peças, máquinas e equipamentos, escritórios de assessoria e consultoria, etc.

Com as demais cidades da região a relação é mais no sentido de fornecedoras de matéria-prima, no caso específico da madeira (Porto União, Caçador, Santa Cecília, Mafra, etc.), porém as relações de uma maneira geral se dão com várias cidades de vários estados do Brasil, da mesma forma que se dão com várias cidades de vários países com quem São Bento do Sul está constantemente ligada.

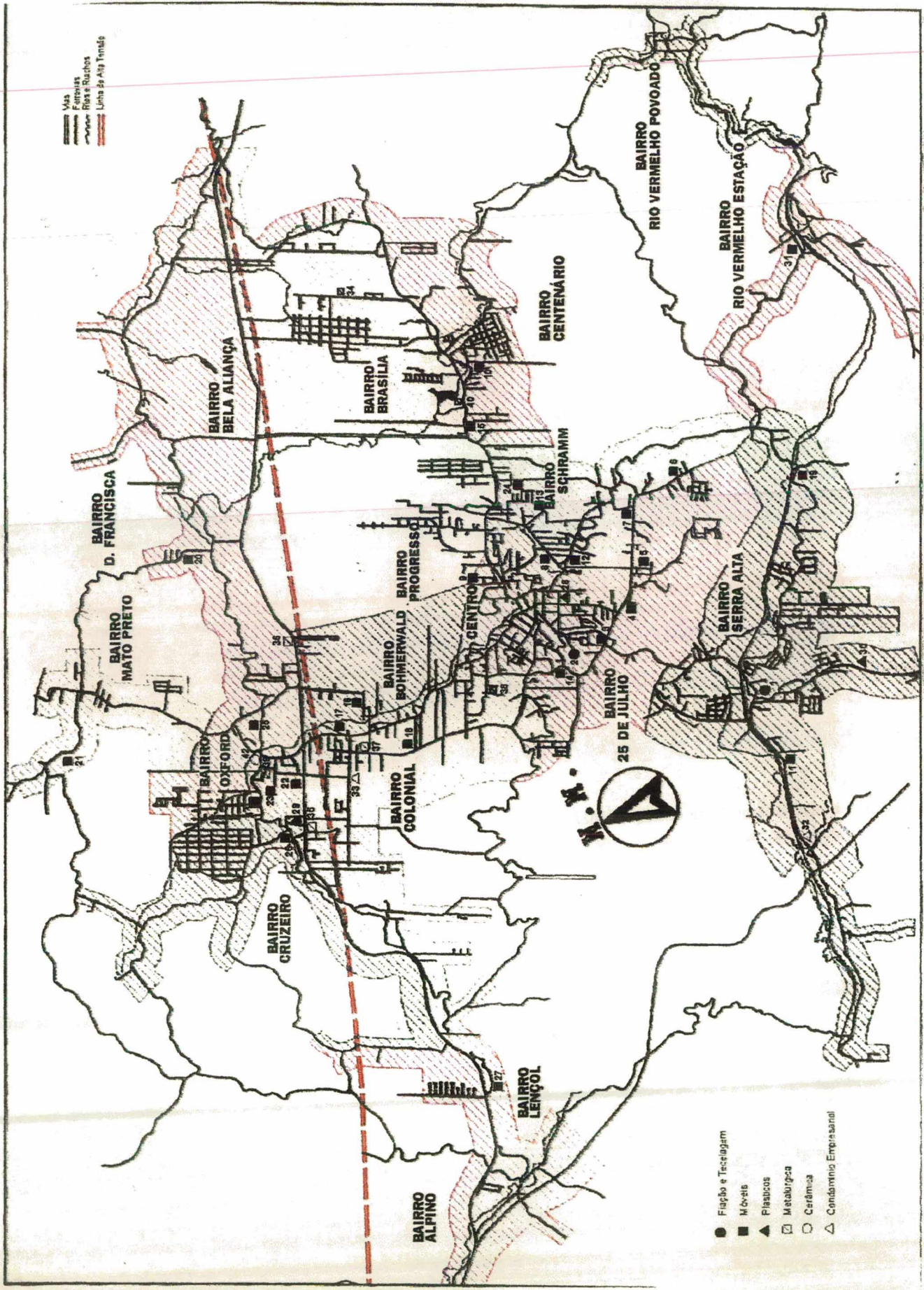
Da mesma forma, o crescimento da população urbana de São Bento do Sul, é acompanhado de múltiplas transformações na área urbana, os bairros cresceram, novos surgiram, novas ruas, novos loteamentos, asfalto, calçamento, ampliação da iluminação pública, novas moradias, novos espaços para lazer (praças), etc., mudanças espaciais, que podem ser evidenciadas na estrutura política-socioeconômica local. Na décadas de 60, 70 e 80, com a reestruturação e expansão industrial, o espaço ocupado pelas indústrias também passa por um processo de reestruturação e expansão. Também é nesse período que a maior parte dos bancos que atuam até hoje, instalaram-se na cidade para atender à crescente demanda das transações comerciais e industriais, que então se faziam necessárias, como podemos comprovar a seguir: Banco Meridional em 11/12/1965; Besc em 23/04/66; Banco do Brasil em 21/10/68 no centro e em 01/05/87 no bairro Oxford; Bradesco em 27/05/69 que incorporou o Banco INCO já existente; Caixa Econômica Federal em 01/12/74, Banco Itaú em 21/06/77; HSBC Bamerindus em 28/09/81 e o Unibanco em 21/08/86 (dados da Prefeitura Municipal).

Em 1998 o município contava com 671 indústrias (mais de 300 são do setor moveleiro ou aquelas ligadas ao setor, como as indústrias de acessórios, metalúrgicas, tintas e vernizes, espumas etc.), (ver localização das principais indústrias no mapa da pg.170) 1.495 estabelecimentos comerciais (Celesc-1998), cerca de 1.000 empresas prestadoras de serviços e 1.500 autônomos e profissionais liberais.

Percebe-se a maior complexidade que a cidade vai adquirindo – novos mercados, exportações/importações, agentes financeiros, agentes imobiliários, agências comerciais, agências de exportação/importação, agências de viagens, etc., e a dinâmica da cidade que se urbaniza e se industrializa atraindo populações. Enfim, a cidade vai se estruturando, se modelando, para atender às necessidades e dar suporte para a indústria e para que seus produtos possam se projetar nacional e internacionalmente.

- Mas
 - Ferrovias
 - Rios e Ruachas
 - Linha da Alta Tensão

1. Fiação São Bento
2. Buddmeyer
3. Móveis 25 de Julho
4. Móveis Katzer
5. Móveis Imperial
6. Móveis Artastlio
7. Móveis Seiva
8. Ind. Zipperer SA
9. Móveis James
10. Tuper Móveis
11. Ind. de Móveis Estádio Moderno (IMEM)
12. Serrakense
13. Leopoldo
14. Móveis Araújo
15. Móveis Realiza
16. Móveis Neumann
17. FAMOVEST
18. Consular
19. Fab. Móv. Berchka
20. Móveis Serrana
21. Móveis Trevoiar
22. Artafama
23. Rudnick
24. SADRENA
25. Walfrido
26. Móvelaq
27. Weihermann
28. Condor
29. Herplatz
30. Condorplast
31. Móveis Randig
32. Condomínio Serra Alta
33. Condomínio Colonial
34. Tuper Tubos
35. Tuper Sicap
36. Tecmatic
37. Metalúrgica Denk
38. Metalúrgica Wind
39. Olimac
40. Geanir
41. Produmex
42. Oxford



- Fiação e Tecelagem
- Móveis
- ▲ Plásticos
- ▣ Metalúrgica
- Cerâmica
- △ Condomínio Empresarial

Scott e Storper (1988:38) dizem que:

“esses centros que mostram sinais de formação de complexo industrial crescem, em primeiro lugar, pela criação de economias externas (um fenômeno organizacional, não espacial) através da divisão social do trabalho, e estas são traduzidas então em economias de aglomeração (um fenômeno estritamente espacial) através da proliferação de estrutura de articulação do complexo”.

No entanto, outras economias de aglomeração poderão ser criadas no mercado de trabalho local, pois, a cidade contém um enorme estoque de complexidades organizacionais, que poderão abrigar muitas novas possibilidades tecnológicas e comerciais. Isso exige mudanças e reestruturações que terão efeito também nas relações socioespaciais.

Assim, sobre a cidade, Costa (1978:84) diz que é *“onde acontecem as relações de produção a nível de concreto, é o habitat humano, é o local das contradições e é onde se manifesta a ação do poder público”.*

Portanto, o espaço que buscamos mostrar é o espaço a partir da produção, isto é, a cidade enquanto local de produção, mesmo sabendo que existem outras teorias que procuram contextualizar o urbano atual. A partir dessa constatação, buscamos algumas respostas nas palavras de Milton Santos no que ele chama de *“espaço de produção”, “espaço da circulação e da distribuição”* e o *“espaço de consumo”.*

Santos (1985:61) nos afirma a este respeito que

“o espaço sempre foi o locus da produção. A idéia de produção supõe a idéia de lugar. Sem produção não há espaço e vice-versa. Mas o processo direto da produção é mais que outras instâncias produtiva (circulação, repartição, consumo), tributário de um pedaço determinado de território, adrede organizado por uma fração da sociedade para o exercício de uma forma particular de produção”.

Com respeito às forças produtivas e às relações de produção, Kon (1992:30) comenta que Karl Marx desenvolve suas teorias sobre produção, distribuição, circulação e consumo *“como fases de um processo único, tendo como objeto de estudo a produção material, ou a produção de mercadorias”.*

Marx (1972:109) em A Crítica da Economia Política diz que “*a produção é imediatamente consumo; o consumo é imediatamente produção, dos materiais e trabalhos empregados. Cada qual é imediatamente seu contrário*”.

Como descrevemos anteriormente, a cidade passa por uma reorganização espacial envolvendo maior concentração de pessoas e de atividades. Essa concentração se origina, em grande parte, do aumento da produção que, por sua vez, requer o aumento do consumo e das atividades terciárias. A cidade passa a contar com maior número de atividades (endógenas ou não) que, além de subsidiar as indústrias com matérias-primas, equipamentos, instrumentos, etc., fornecerá outros serviços relacionados à produção, distribuição e consumo de produtos. Num primeiro momento, a concentração das atividades industriais vai gerar novas oportunidades para os demais setores da economia, em especial o de serviços complementares para atender suas necessidades operacionais.

Portanto, é a partir da produção que há uma densificação do funcionamento de São Bento do Sul como Pólo Industrial. As funções urbanas se concentram (ver mapa na pg.173 e fotos 7, 8, 9 e 10), compondo um novo quadro urbano e uma nova realidade econômica. Acrescente-se que o espaço, no centro urbano é bastante limitado, havendo uma expansão da periferia com aumento populacional nos bairros. Inclusive, na busca de melhor *layout* algumas empresas fizeram mudanças locacionais. Nota-se, porém, que algumas indústrias de grande porte mais antigas, ainda hoje estão localizadas na área central, cercadas por áreas residenciais, comerciais e de serviços em geral.

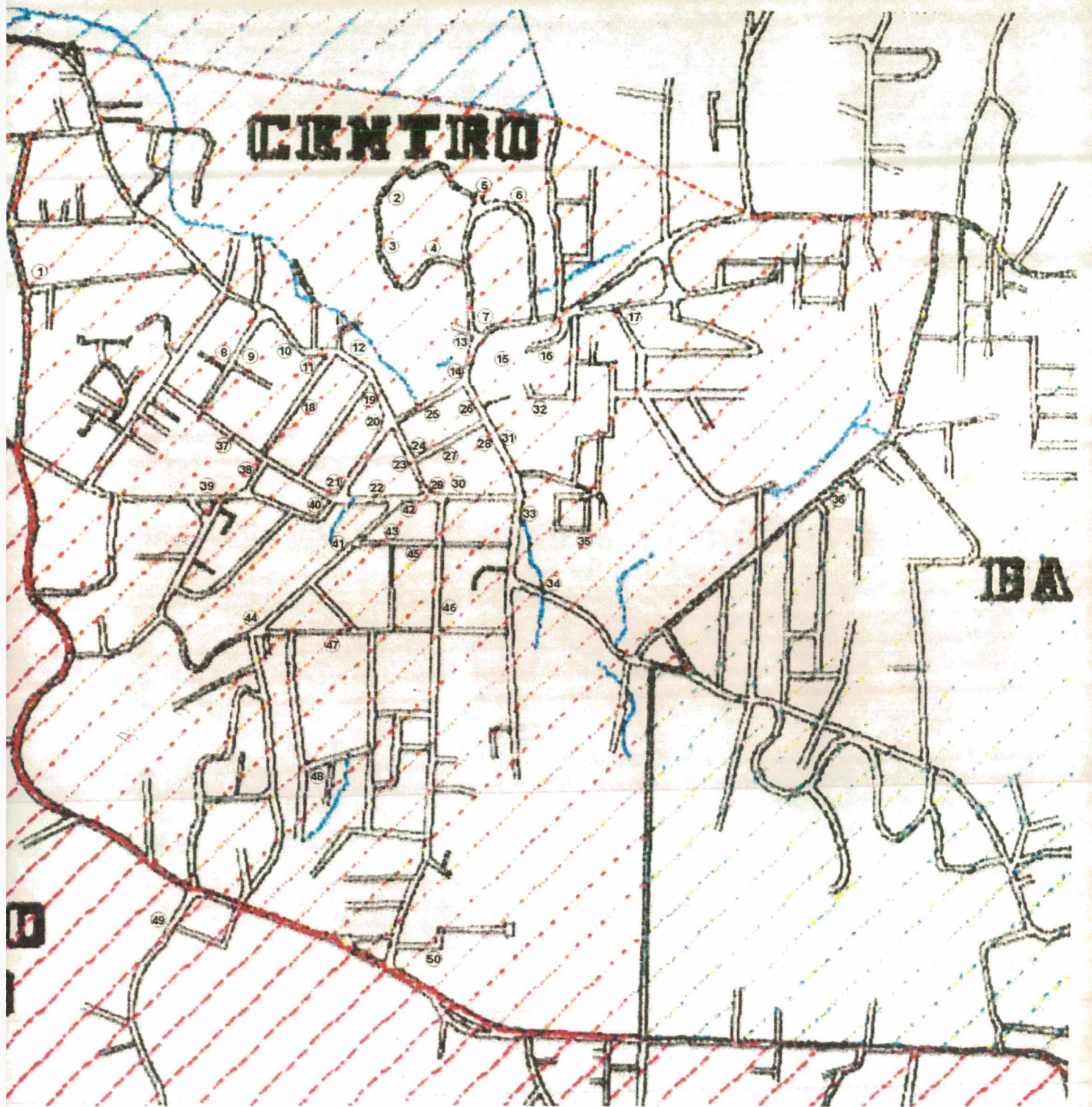
Para visualizar melhor essa nova ordem imobiliária, podemos verificar em Rosa (1998) a relação dos loteamentos oficiais de 1955 a 1996 pela tabela a seguir:

TABELA 32: Loteamentos Oficiais de São Bento do Sul no período de 1955 a 1996

Década de implantação	Quantidade de loteamentos	Quantidade de lotes
Década de 50	03	274
Década de 60	01	66
Década de 70	20	1.891
Década de 80	24	1.397
Década de 90	21	956
Total	69	4.584

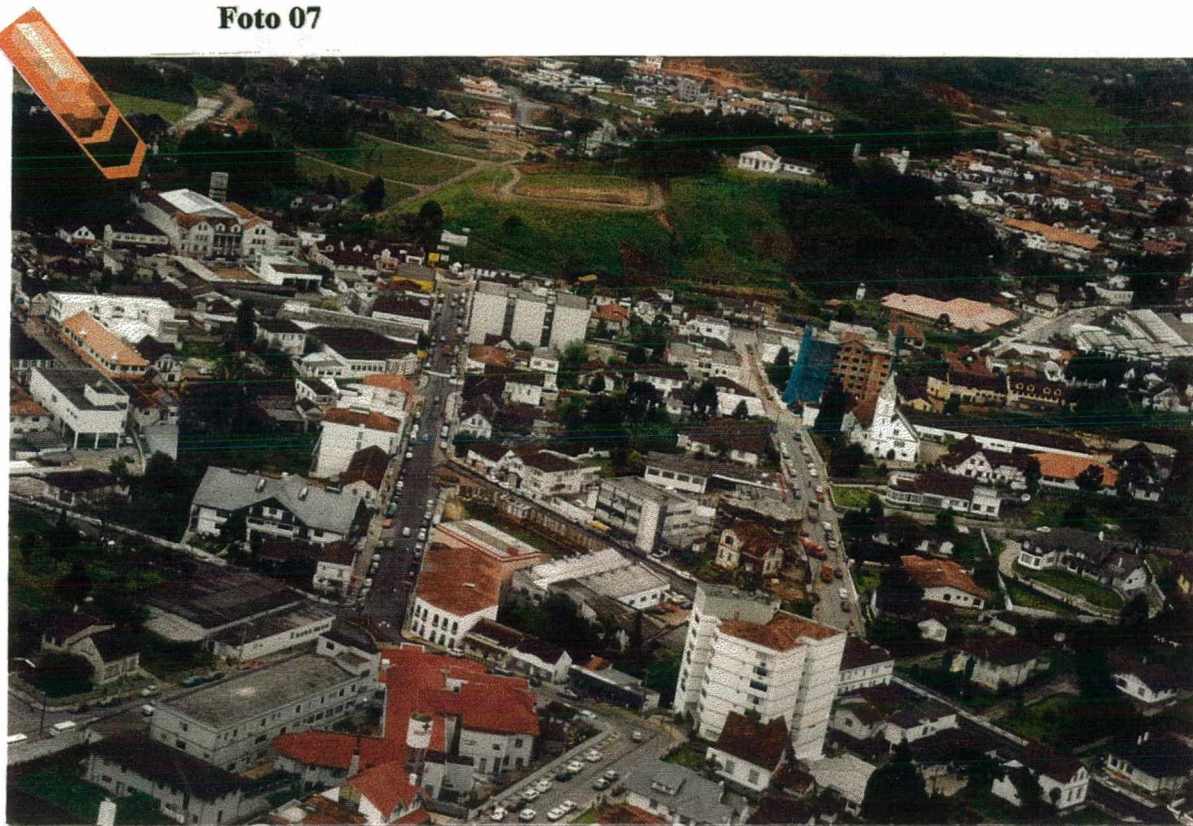
Fonte: Arquivo da Secretaria de Planejamento – Prefeitura Municipal de São Bento do Sul in: Rosa (1998:60) e reelaboração do autor.

Localização dos Principais Serviços Centro da Cidade de São Bento do Sul



Roberto Grant
 Hotel Novotel
 IAE Estação de Tiro
 Parque 23 de Setembro
 Associação de Esportes Anna Gualberto
 Academia de Tiro 23 de Setembro
 Academia Ginástica Desportiva de São Bento
 Terminal Rodoviário
 Terminal Urbano
 Museu Municipal e Arquivo Histórico
 Hotel Urupês
 Banco HSBC Bamerindus
 SS
 Fórum
 Igreja Matriz
 Região São José
 Academia
 Família Crestes Guimarães
 Instituto Econ. Federal
 Correios
 IESC
 Banco Mercantil
 Banco Bradesco
 Banco Unibanco
 Prefeitura Municipal
 Câmara Municipal e Praça Getúlio Vargas

27 Banco Besc
 28 Banco Itau
 29 Centro Cultural
 30 Banco do Brasil
 31 Shopping Zipperer
 32 CE São Bento
 33 Corpo de Bombeiros
 34 Sesi
 35 Templo Massônico
 36 Delegacia de Polícia
 37 Posto de Saúde
 38 Clínica Médica Climed
 39 APAE
 40 Hospital Sagrada Família
 41 Hotel Tank
 42 Cetesc
 43 Escritório SAMAE
 44 Hotel Steller
 45 Igreja Evangélica Luterana
 46 SEIAC
 47 Sociedade Bandeirantes
 48 Sindicato da Construção e do Mobiliário de SBS
 49 Igreja da Assembleia de Deus
 50 EBM Presidente Castelo Branco

Foto 07

Vista aérea da área central e da primeira fábrica de móveis
Indústrias Zipperer

Foto 08

Rua Visconde de Taunay – Hoje calçadão -
foi a base para o traçado urbano de
São Bento do Sul na década de 1870.

Foto 09



Vista parcial do centro de São Bento do Sul, a esquerda Praça Getúlio Vargas e o prédio da Câmara Municipal.

Foto 10



Vista aérea do Bairro Cruzeiro (1º. plano) de urbanização recente e Bairro Oxford onde localizam-se entre outras:
1- Oxford S/A; 2- Artefama; 3- Móveis Rudnik; 4- Sicap

Essa tabela é um demonstrativo dos loteamentos oficiais existentes no município, porém, existem inúmeros loteamentos clandestinos espalhados em vários locais, fazendo com que a cidade cresça de forma desorganizada com graves conseqüências para aqueles que se habilitam a neles morar. Esses loteamentos, na grande maioria, são desmembramentos de propriedades cujo proprietário considera as taxas de licenciamento e a infra-estrutura básica muito onerosa para ser realizada, o que não justifica a situação, já que a cidade conta com um Plano Diretor com áreas definidas para a expansão urbana. Assim, encontramos nesses loteamentos toda uma série de problemas que vão desde o acesso precário, à falta de infra-estrutura como energia elétrica, água, coleta de lixo, saúde, transporte coletivo, entre outros. Essa infra-estrutura e serviços geralmente são conseguidos pelos moradores mais distantes que se organizam (movimentos sociais) e lutam para obter esses equipamentos e serviços coletivos. Portanto, essas “carências urbanas” são resultado, na maioria das vezes, de mecanismos internos da produção da cidade, pelas práticas especulativas que elevam o preço da terra, causando a segregação e a exclusão social em que o trabalhador cada vez mora mais distante do centro e do local de trabalho. Hoje, o local de morada já está incluído como quesito para alguns empregadores, excluindo aqueles pretendentes ao emprego que não residem nos locais requisitados. Podemos dizer até que a estruturação do espaço residencial intra-urbano em São Bento do Sul pode, além de ser considerado como uma questão de competência individual, ser considerado como uma questão de poder, pois o espaço urbano “é o palco das diferenças” em que a complexidade das realidades se inter-relacionam nesse mesmo espaço.

Quanto aos loteamentos oficiais, atuam no município várias imobiliárias, sendo algumas relacionadas abaixo, conforme o ano de início de atividade.

TABELA 33: Imobiliárias de São Bento do Sul –SC

Imobiliária	Início de atividade
Comercial Imobiliária 3 A	01/10/73
Heins Zulauf	14/01/75
Imobiliária Brasil	01/04/78
Imobiliária Neumann	01/01/80
Imobiliária São Bento	01/06/82
Imobiliária Ronconi	01/08/90
Nair Killner	10/01/96

Fonte: Prefeitura Municipal

A cidade organiza-se espacialmente em dezoito bairros urbanos sendo que alguns deles são mais populosos que o centro (5.075 habitantes), como por exemplo o bairro Serra Alta (7.849 habitantes), o bairro Cruzeiro (5.649 habitantes), e o bairro Colonial (5.087 habitantes)

conforme dados do IBGE/1996. Possui onze bairros na zona rural, com pouca expressão populacional. O município de São Bento do Sul não possui distritos. Devido à topografia bastante acidentada, quase todos os bairros urbanos estão separados do centro urbano antigo e, na maioria das vezes, ligados por um único acesso principal. Portanto, São Bento do Sul possui no centro uma concentração de serviços urbanos como os órgãos de administração pública, Prefeitura, os bancos, o hospital, hotéis, o comércio e os serviços. Os serviços urbanos se irradiam do centro à periferia sendo mais escassos à medida que a distância do centro aumenta. No entanto, conforme a cidade foi crescendo, alguns serviços foram surgindo nos bairros, formando “núcleos secundários” de comércio e serviços. (Ver lista dos bairros de São Bento do Sul no anexo II).

Como a distribuição populacional é bastante irregular, a cidade é servida por transporte coletivo desde 1962¹.

Durante o *boom* da economia brasileira (milagre brasileiro de 1968 a 1973), as empresas do município também crescem ampliando suas plantas ou construindo plantas novas aumentando a produção através de incentivos do governo. A cidade torna-se atrativa às populações de cidades vizinhas e também para as populações rurais do próprio município que se deslocam para a cidade. Dessa forma, principalmente os bairros de Serra Alta, Centenário, Oxford, Progresso e Cruzeiro recebem um grande contingente de pessoas na sua grande maioria de operários.

No primeiro Plano Diretor Integrado (PDI), organizado na década de 1970, foram previstas três áreas ou distritos industriais, para tentar disciplinar a expansão urbana e industrial: Serra Alta, a cinco quilômetros do centro e próximo da estrada de ferro (hoje concessão da Sul Atlântico), Cruzeiro/Lençol, a dez quilômetros e Oxford a seis quilômetros do centro, nas proximidades das rodovias BR 280 e SC 301 (Dona Francisca). Porém, não houve rigor na sua implantação, talvez pela própria dinâmica social, impulsionada pelas desigualdades existentes no interior da sociedade e de interesses particulares, que impediu a estruturação do espaço, conforme definido pelo Plano Diretor.

O espaço, sem dúvida, está sendo constantemente modificado, sendo elemento importante para atender as exigências do modo de produção e das necessidades específicas das indústrias locais. Assim, com a evolução urbana e a expansão industrial, aumentam os problemas e a cidade é incapaz de satisfazer às necessidades de habitação, saneamento, enfim, de infra-

¹ A partir de 1997 o transporte coletivo passou a ser integrado com o terminal central, com terminais de apoio nas linhas mais movimentadas (Centenário, Serra Alta). Segundo dados da empresa Rainha que detém o monopólio no transporte coletivo são cerca de 400 mil passageiros/mês. Existem outras empresas que prestam serviços no transporte exclusivo de operários.

estrutura urbana, aliada aos problemas de mobilidade interna tanto de pessoas como de mercadorias (engarrafamentos nos períodos de maior circulação) e falta de estacionamentos (parcialmente solucionado com a implantação, em 1998, do Sistema de Vagas Rotativas - Zona Azul, controlado por cartão).

Associado ao crescimento populacional dos bairros, a cidade, na década de 70, sofre um processo de densificação na área central, revertendo-se em uma pequena verticalização que é seguida nas décadas de 80 e 90 com a inserção de novos edifícios com padrão de até doze andares. A cidade tem seu ritmo modificado em função das novas relações que se estabelecem, trazendo novas experiências e nova realidade ocupacional. A indústria, o comércio e os serviços e atividades gerais utilizam-se da estrutura urbana existente (“rugosidades” de Milton Santos), porém impõem uma nova dinâmica, surgindo uma paisagem que segue uma nova lógica urbana. A paisagem nas áreas periféricas também é reconstruída, algumas áreas antes marginalizadas são inseridas na composição do novo quadro urbano e econômico.

Como disse Milton Santos, “*existem várias formas de se pensar e ver a cidade*”, porém, como pólo industrial, a cidade está inserida no processo de desenvolvimento brasileiro e, no atual processo de globalização do capital, percebemos que, através de políticas específicas locais e atendendo às políticas nacionais, a cidade está dotando-se de uma estrutura para dar suporte e condições para sua inserção e integração no processo produtivo global ora em andamento.

Da mesma forma, as indústrias, de modo geral, se instalam em locais que ofereçam condições para poderem se projetar; por outro lado, elas interferem na complexidade urbana produzindo uma cidade que lhe dê sustentação, isto é, o próprio capitalismo produz novos espaços que lhe permitem o acesso e apropriação e o domínio da produção na busca de melhores condições para sua acumulação.

É nesse contexto que São Bento do Sul, no seu processo de desenvolvimento, cria uma dinâmica própria para atender as exigências de seu próprio processo produtivo capitalista. Assim, estrutura-se através de suas grandes, médias, pequenas e microempresas, em sua maioria prevalecendo o capital familiar, mas que são capazes de se inserir e competir no mercado nacional e, cada vez mais, no mercado internacional. Como resultado, à medida que a cidade vai crescendo, a divisão do trabalho intra-urbano se amplia, surgindo, como vimos anteriormente, atividades especializadas que até então não existiam – empresas prestadoras de serviços, agentes de exportação, instituições de pesquisa e de formação, etc.

A seguir, alguns dos órgãos que atuam em São Bento do Sul.

2. CTM - Centro de Tecnologia do Mobiliário - SENAI/FETEP-SC

Certamente, a necessidade de aumentar a produção e a competitividade exigem investimentos em tecnologia, no entanto, a manutenção do padrão de qualidade se faz notar na mão-de-obra qualificada. Com a expansão do setor moveleiro em décadas anteriores, houve carência dessa mão-de-obra cuja preparação era quase inexistente, aliada à intensificação da ocupação da mão-de-obra feminina (década de 70), principalmente nos setores de emassação, lixação, lustração e acabamento. Naquela época segundo Mafra (1993:58e59) *“faltavam escolas técnicas para preparar os marceneiros [...] Os empresários enfrentavam o problema com soluções caseiras preparando técnicos nas próprias fábricas para atender as necessidades imediatas”*.

A necessidade atraiu a atenção do SENAI - Serviço Nacional da Indústria, quando, em 1965, começou a atender os empresários de São Bento do Sul, visando à superação das dificuldades de mão-de-obra qualificada, através da agência de Joinville e depois pela agência de Mafra. Como a demanda na cidade era grande, em 1972, a cidade foi dotada de agência própria, oferecendo vários cursos para os diferentes setores da indústria local. Os primeiros cursos foram idealizados tendo em vista as necessidades mais imediatas da comunidade empresarial local. Destacaram-se os cursos de Prevenção de Acidentes, Administração de Vendas, Montador de Móveis, Formação de Instrutores, Curso de Marceneiro, Operador de Máquinas e Acabamento de Móveis entre outros.

Assim, visando à reestruturação não só do setor moveleiro, mas com base principalmente na capacitação de recursos humanos e novos métodos de trabalho, em 1977 através do SENAI – Centro de Treinamento, são instalados os cursos permanentes com duração de dois anos em Marcenaria, Eletricidade e Tornearia Mecânica. Os referidos cursos foram oferecidos de forma permanente até 1997, quando o SENAI passou a desenvolver suas atividades junto à FETEP e em suas instalações foi instalado o CGE- Centro de Gestão Empresarial, que faz parte do item 5.2. deste capítulo.

Sobre o ensino e a qualificação da mão-de-obra, em entrevista ao Jornal do Empresário (março de 1998), o Diretor do SENAI em São Bento do Sul, comenta que:

“por muitos anos o ensino estava voltado exclusivamente para os postos de trabalho – formar mão-de-obra para a perfeita execução de uma tarefa.[...]. A atuação do Senai, hoje, está alicerçada em educação para o trabalho e cidadania, assistência técnica /tecnológica e informação”.

Atualmente o Senai, em São Bento do Sul, atua em parceria com o CTM- Centro de Tecnologia do Mobiliário através de comodato FIESC/SENAI/FETEP e o CGE- Centro de Gestão Empresarial – parceria entre ACISBS – Associação Comercial e Industrial de São Bento do Sul e FIESC/SENAI, além de coordenar diversos projetos estaduais.

O CTM surgiu em março de 1998, resultante de uma ação conjunta entre a diretoria regional do SENAI, a reitoria da UDESC, a diretoria da FETEP, a Prefeitura Municipal de São Bento do Sul, organismos de classe e diversos empresários, nas instalações do Centro de Educação e Tecnologia SENAI/FETEP.

O CTM atua na área de educação com cursos e treinamento. Oferece em nível técnico os cursos de: Técnico Industrial Moveleiro; Técnico em *Design* Industrial; Técnico em Eletrotécnica.

Os aprendizes com idade de 14 a 18 anos recebem noções de Mecânica de Manutenção e Eletromecânica e Computação. Os cursos têm duração de dois anos, divididos em quatro módulos. Em cada fase, o aprendiz é habilitado a trabalhar em uma máquina diferente. Aos aprendizes é obrigatório o uso de uniforme e limpeza das máquinas após o uso. A maioria dos alunos possui bolsa de estudo.

As vantagens de se transformar em Centro Tecnológico são muitas, entre elas: a acessibilidade a tecnologias de última geração; possibilidade de investimentos; prestação de serviços em todo o Brasil, além de exercer várias funções.

O Centro oferece mais de cem cursos de qualificação e aperfeiçoamento que variam de 80 a 100 horas, em média. Atende a mais ou menos quinze alunos em cada curso, suprimindo as necessidades imediatas das empresas destacando-se vários cursos².

² Qualificação profissional na área de Madeira Mobiliário; Qualificação em Manutenção eletrotécnica; Informática Industrial – CNC e Auto Cad; Cursos na área comportamental; Desenhista; Leitura e interpretação de desenho;

Esses cursos são oferecidos para as empresas através de síntese do programa (espelho) ou as próprias empresas os procuram. As tabelas do Anexo III são demonstrativas dos cursos realizados durante o exercício de 1997.

O CTM fornece informação tecnológica, com prestação de serviços através da adequação, geração e difusão de informações tecnológicas, utilizando-se de diversos bancos de dados, especialmente da Rede Antares³. O CTM possui ainda o NIAT – Núcleo de Informação e Assistência Tecnológica cuja função é atender qualquer empresa e pessoas físicas sobre assuntos técnicos, principalmente na área de madeira e mobiliário – pesquisas específicas. Para as empresas que se utilizam do NIAT, para as que possuem até cem funcionários, o SEBRAE banca os custos, quando envolvem o trabalho de técnicos específicos. Para as empresas com mais de cem funcionários, é realizado um levantamento de custos. De qualquer forma, vinte horas são livres, em que a pessoa física também pode pesquisar.

Outra área de atuação é a de Pesquisa aplicada com o desenvolvimento de novos produtos, processos e pesquisa aplicada na área do mobiliário.

Conta ainda com profissionais que atuam na área de Assistência Técnica e Tecnológica⁴, com consultorias e prestação de serviços.

A Empresa Pedagógica fabrica alguns produtos em forma de terceirização com o objetivo principal de formar o aluno estagiário dando-lhe uma visão ampla de todo o processo de produção. Também empresas particulares, quando têm excesso de pedidos, podem complementar sua produção na empresa pedagógica.

A FETEP – Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa, foi instituída pela lei municipal número 149 de 18/12/75, para preparar mão-de-obra, atendendo jovens de 14 a 18 anos. Em maio de 1995, assinou convênio com o sistema FIESC/SENAI, Prefeitura Municipal de São Bento do Sul, com o aval da Associação Comercial e Industrial, quando passou a ser operacionalmente uma entidade única, sob a gestão do SENAI e conservando a personalidade

Afiação de ferramentas; Operador de máquinas para madeira; Secagem de madeira; Laminação e afiação de serra e fitas largas; Pintura de móveis; Marceneiro; Prototipista de móveis; *Layout* industrial; Lixamento de madeira, colagem e ensaios laboratoriais; Ergonomia aplicada, resistência e dimensão dos móveis; Aplicação de ferramentas para corte e usinagem de madeira; Embalagem de móveis e Montagem de móveis. Fonte: CTM – São Bento do Sul.

³ A Rede Antares, pertencente ao Governo brasileiro – MEC- Ministério de Educação e Cultura, é uma base de dados ligada à Internet, tendo em Santa Catarina apenas dois pólos difusores: Florianópolis e São Bento do Sul. Através da Rede, busca-se o artigo sobre qualquer assunto (pesquisa específica e geral) e este é acompanhado de comentários. Possui como interface a possibilidade de trabalhar com a Biblioteca Nacional e a do Senado, sem nenhum custo.

⁴ Consultoria Empresarial; Consultoria de Melhoria de Processo; Prestação de Serviço na Empresa Pedagógica e Oficinas (Protótipos, Terceirização); Prestação de Serviços de Laboratório (testes e ensaios), Físico-Químico, Físico-Mecânico e Ergonomia; Normalização Setorial (Moveleira) CB-15; Terceirização em Administração de Recursos Humanos (Bureau de R.H.) e Treinamento; Sistema de Qualidade; ISO 9000; *Design* Industrial. Fonte:CTM-São Bento do Sul.

jurídica de ambas. O Centro, então, passou a contar com um Conselho Administrativo, composto de empresários e pessoas ligadas ao SENAI/FETEP/UDESC/UFSC. Atualmente, a parte orçamentária é mantida por dezesseis empresas que recebem descontos especiais em todos os tipos de serviços prestados pelo Centro. Todas as atividades da CTM envolvem 28 pessoas, das quais doze estão diretamente ligadas ao SENAI.

Desde 1983 a FETEP vem oferecendo o curso de 2º grau de Técnico em Móveis e Esquadrias⁵.

O curso inicialmente foi oferecido em sistema de intercomplementaridade com o Colégio Prof. Roberto Grant. O objetivo da implantação do curso profissionalizante era o seguinte:

“Visa à formação da mão-de-obra jovem a ser posteriormente absorvida pela indústria moveleira e, à ampliação dos conhecimentos daqueles que já atuam na indústria, podendo estes conhecimentos serem aglutinados à experiência que já possuem”. (Madeira/Móveis jan.abr.1983).

Ao longo desses anos em que o curso está sendo oferecido, algumas alterações aconteceram no Programa, no entanto, segundo o Diretor da FETEP, Fabio Belmont, o curso, para atender a demanda das empresas *“precisa de algumas reestruturações na área de informática e automação”*. O curso tem duração de quatro anos e, atualmente, possui quatro turmas. Todos os alunos que se formaram em 1999 estavam empregados, segundo a direção do CTM.

O curso de pós 2º grau em Eletrotécnica, em convênio com a Escola Técnica Federal de Joinville, com duração de dois anos, findou em junho de 1999, formando quinze alunos.

Em nível superior, foi instalado em agosto de 1994 - convênio FETEP/UDESC extensão do Campus da FERJ de Joinville, o curso Tecnologia Mecânica Industrial na área de móveis. O curso tem duração de seis semestres, mais um semestre de estágio com trinta vagas semestrais para o vestibular. O curso é noturno e possui oito turmas. É reconhecido pelo MEC e tem a perspectiva de se transformar em Engenharia da Produção Moveleira. No geral são 350 alunos – UDESC/SENAI, sendo que 89% deles já estão trabalhando.

⁵ O programa do curso constava de sete partes: Organização e Normas (72h); História da Arte (72h); Desenho(144h); Máquinas e Equipamentos (288h); Móveis e Esquadrias (228h); Materiais e Revestimentos (288h) e Estágio Supervisionado (200h) – (Madeira Móveis jan.abr.1983).

Como vimos, o Centro oferece assistência Técnica e Tecnológica, atuando com laboratórios Físico-Químico e Físico-Mecânico.

O laboratório Físico-Químico do SENAI/FETEP já atende há quinze anos e é composto por uma equipe de profissionais capacitados a prestar serviços, informações e pesquisas tecnológicas, destacando-se no ramo madeireiro/moveleiro, com ensaios de: tintas, vernizes, seladores, tingidores, adesivos, madeira, ferragens entre outros. São seguidas normas brasileiras e estrangeiras como a ASTM, DIN, BS, NBR. O laboratório está sendo credenciado junto ao INMETRO e será o 1º. do Brasil com credenciamento na área de madeira. O laboratório desenvolve alguns ensaios⁶ na área moveleira.

O Laboratório Físico-Mecânico, atualmente, vem recebendo investimentos que têm possibilitado a realização de novos testes. O laboratório possui ligação com a França através da comparação de testes laboratoriais com o Laboratório CTBA de Paris, que é um centro especializado em madeira.

No laboratório, são simuladas as condições cotidianas de uso de móveis acabados, semi-acabados, peças, componentes, acessórios, ou ainda, madeira bruta, acabada ou semi-acabada além de outros. É especializado na linha de madeira/móveis. Os ensaios⁷ seguem de acordo com as Normas Técnicas, nacionais ou internacionais, como as dispostas pela ABNT/ISO/DIN entre outras, a pedido do cliente.

Através desses ensaios são avaliadas a resistência mecânica, a durabilidade e a segurança dos móveis.

Na área de contatos internacionais, o CTM possui intercâmbio de alunos através de cursos com o Canadá (Vitória Ville- Centro de pesquisa na área de madeira) e com a Alemanha com curso de *design* moveleiro. Segundo Fábio Belmont, o maior problema para a concretização desses intercâmbios é “*a língua e o baixo nível de escolaridade dos possíveis candidatos*”. Em decorrência dessa constatação, como exemplo, a Alemanha ofereceu, através de intercâmbio, dez vagas para mulheres para um curso de *design*. Apenas duas candidatas de São Bento do Sul preenchiam os requisitos, mesmo assim não conseguiram passar no teste de qualificação.

⁶ Dentre os ensaios destaca-se: Viscosidade-Copo Ford; Viscosidade Brookfield; Massa específica/densidade; teor de sólidos (não voláteis); Gel Time; Potencial Hidrogeniônico (PH); Poder de cobertura; Dureza ao risco (grafites); Aderência; Brilhos de superfícies; Resistência ao empilhamento; Cold Check; Corrosão por névoa salina; Resistência a abrasão; Imtemperismo artificial; Resistência de linhas de colas ao calor; climatização -simulação de ambientes diferentes (país ou região); Teor de Umidade e outros. Fonte: FETEP

⁷ Os principais testes são os testes de: mesa; cadeiras, poltronas e banquetas; beliche; berço; estofados; prateleiras; cabideiro; tampos e fundos; portas pivotizadas na vertical; portas de correr e rolo horizontal; portas pivotizadas na horizontal e rolos verticais; gavetas; bases e estruturas; estabilidade de armários. Fonte: FETEP

Para o CTM, existe a possibilidade de parceria com a Alemanha na área de informática moveleira, porém, como é típico de países subdesenvolvidos, a parceria não se realiza por entraves que muitas vezes são inadmissíveis: falta de espaço adequado para receber o laboratório. O mesmo se dá na área de produção, na oficina da empresa pedagógica. A referida oficina possui um centro de usinagem Morbidelli, o qual vem acompanhado de um simulador. O simulador em questão está à disposição na Itália, mas o CTM também não tem espaço disponível para recebê-lo.

Outro fator de importância para o desenvolvimento do Centro é o bom relacionamento e abertura de espaço com Portugal.

O CTM, em convênio com a Prefeitura/SINE – Sistema Nacional de Emprego, treina desempregados e os certifica, qualificando-os para aquela profissão. Devido à intensa procura para alguns cursos, é feita uma seleção prévia. O objetivo principal é suprir a deficiência de mão-de-obra local. O *bureau* de recursos humanos faz o recrutamento, seleção e treinamento para mais ou menos dez empresas locais. As vagas preenchidas pelo SINE são para contrato permanente. Os contratos para vagas temporárias são realizadas pelas empresas de Recursos Humanos.

3. O CGE – Centro de Gestão Empresarial

O Centro de Gestão Empresarial, inaugurado em março de 1997, é uma unidade inédita em Santa Catarina, fruto de convênio entre o Sistema FIESC/SENAI e a ACISBS – Associação Comercial e Industrial de São Bento do Sul. O Centro hoje está servindo de modelo para implantação em outras cidades.

A idéia de se formar um Centro de Gestão Empresarial tomou corpo com a necessidade de transferência da ACISBS, juntamente com a Junta Comercial, o CDL, o SPC e o SEBRAE, para um lugar mais amplo, que pudesse abrigar todos os órgãos patronais e de serviço às empresas, num mesmo lugar. A sede do SENAI de São Bento do Sul era uma opção, pois não estava sendo utilizada em sua totalidade. Por outro lado estava sendo debatido um convênio com o SENAI para a Administração da FETEP, o que daria ao órgão um lugar com boa infraestrutura para o desenvolvimento de cursos técnicos. Assim, o prédio, de propriedade do SENAI, de 1.400 m² de área construída passou a abrigar os órgãos vinculados ao Sistema FIESC e a ACISBS. Dentre esses órgãos, está o Gabinete da Vice-Presidência da FIESC para o setor moveleiro, o SENAI, o Núcleo Softpolis, o Núcleo do CIN- Centro Internacional de

Negócios, SESI – restaurante, o SEBRAE, a Junta Comercial, o CDL/SPC, Os Sindicatos Patronais (Sindicato das Indústrias de Fiação e Tecelagem; Sindicato da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul; Sindicato das Indústrias Metalúrgica, Mecânica e Material Elétrico e o Sindicato Varejista), a ARPEM – Associação Regional da Pequena e Média Empresa e a ACISBS.

Para uso coletivo, dispõe de auditório com 100 lugares, duas salas de treinamento, duas salas de reuniões, duas salas de atendimento, uma recepção, um hall de exposições e lançamentos de produtos, um restaurante executivo, um *bureau* do correio e serviços gerais. Além dos serviços específicos de cada entidade, o CGE oferece cursos e seminários para executivos, inclusive com parceria internacional. Oferece locação de salas e equipamentos de treinamento e eventos. Em abril de 1999, foi inaugurado o escritório virtual do SENAI/SC, com fone, fax, xerox, acesso à Internet, computadores, recepcionista, oferecendo estrutura completa para as empresas interessadas em se instalarem na cidade.

A gestão do Centro é compartilhada entre o Diretor do SENAI e o executivo da Associação Comercial ACISBS, sob a supervisão do Presidente, com inúmeras vantagens para a comunidade empresarial, constituindo-se num centro de referências de soluções empresariais. A gestão se dá através de ações integradoras com gerenciamento visual e programa de qualidade, não só com as pessoas que trabalham no Centro mas também com toda a comunidade empresarial.

São produtos específicos do CGE:

- Consultoria Empresarial;
- Curso de Gestão Avançada – Internacional (Convênio FIESC/SENAI/UEDESC/FESAG e UNIVERSATY EUROPEAN);
- Cursos DALE CARNEGIE (parceria SENAI/ACISBS/INSTITUTO DALE CARNEGIE);
- Seminários de Planejamento Estratégico;
- Seminários de Imersão Total para Empresários;
- Cursos na área Comportamental.

Atualmente, o CGE possui um Comitê de Treinamento com membros do SENAI, SEBRAE e ACISBS, com o objetivo de analisar e aprovar a programação das atividades de treinamento do CGE, as propostas de eventos de terceiros e discutir e articular projetos comuns e parcerias em treinamento.

O CGE possui o núcleo Softpolis que é um núcleo de tecnologia de última geração em que o empresário pode se associar e desenvolver seu próprio *software*.

O Centro Internacional de Negócios presta serviços de apoio na área de exportação e importação para as empresas. Os micro, pequenos e médios empresários são aqueles que mais buscam informações sobre a localização de possíveis clientes no exterior uma vez que as grandes empresas possuem uma estrutura melhor. Entre os canais de distribuição, o SEBRAE atua com a bolsa de oportunidades paralelo ao Programa de Apoio ao micro, pequeno e médio empresário. Assim, as exportações podem ser orientadas pelo Centro, pelo SEBRAE ou pelos agentes exportadores.

A exemplo do que ocorre na região conhecida com Terceira Itália, foi realizada no início de dezembro de 1998, em Rio Negrinho, uma experiência de “consórcio”, onde um pedido de exportação envolveu cerca de dez micro e pequenos empresários. O CNI atuou como centro gestor. Em São Bento do Sul, até o momento não foi realizado, nenhum tipo de consórcio envolvendo esse tipo de experiência.

O Centro Internacional de Negócios do Planalto Norte ainda fornece todas as informações básicas dos procedimentos legais⁸ para tornar possível a exportação.

Fornecer ainda informações sobre todos os documentos utilizados no mercado interno e na exportação e uma planilha para a formação de preço para exportação a partir do custo de produção.

3.1. Promóvel – Programa Brasileiro de Incremento à Exportação de Móveis

O Promóvel foi lançado em São Bento do Sul no dia 23 de fevereiro de 1999. O Programa é uma parceria da ABIMÓVEL – Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário, da APEX – Agência de Promoção às Exportações, fornecedores da indústria do mobiliário e empresas do setor, em colaboração com os Sindicatos Patronais de Classe.

O Programa, de abrangência nacional, atuará prioritariamente em duas frentes concomitantes de trabalho: uma que visa reestruturar e preparar as empresas do setor no sentido de capacitá-las para a exportação de móveis, isto é, aumentar a competitividade no mercado

⁸ A roteirização básica do processo de exportação; os órgãos intervenientes no comércio exterior no Brasil; a seleção dos potenciais mercados alvo/cliente; a classificação tributária da mercadoria a ser exportada; a avaliação de custos/preço; o registro no SISCOMEX- Sistema Integrado do Comércio Exterior; a seleção de um canal de exportação; o contato com o importador e negociação; o envio de amostras; a cotação, contratação e fatura proforma; a análise do pedido; a preparação da mercadoria; a preparação dos documentos de embarque; a contratação de câmbio e fechamento; o embarque; a preparação dos documentos após embarque; a apresentação e negociação dos documentos; a liquidação de câmbio; o *Feedback* e o *incoterms* – condições de venda/ regras internacionais de comércio.

cada vez mais globalizado, e a outra, que visa aumentar as exportações de móveis brasileiros para o mercado norte-americano que, conforme a Abimóvel, é o maior importador de móveis, comprando no mercado internacional US\$ 10,2 bilhões em 1996.

O setor moveleiro no Brasil é composto por 13,5 mil empresas, das quais 10 mil são micro, 3 mil são pequenas, e apenas 500 podem ser enquadradas como médias empresas. As exportações, desde 1991, estão ascendentes, passando de US\$ 20 milhões para US\$ 362 milhões em 1997. O programa tem como meta elevar as exportações para US\$ 2,5 bilhões até 2002, com a criação de 10 mil empregos e inserir entre 300 a 400 empresas no mercado externo. Sobre isso, Nestor Bergamo, presidente da Abimóvel (Abimóvel, mar.1999) diz “*não ter dúvidas de que o setor dará um salto muito forte nas exportações a partir do ano 2000*”. “Em 1997, o volume exportado pelo setor moveleiro foi da ordem de US\$ 362 milhões enquanto que a importação foi de US\$ 166 milhões”.

Como potencial do setor moveleiro pode-se destacar a disponibilidade de matéria-prima, mão-de-obra e tecnologia, bem como as mudanças significativas no seu processo de produção que aumentaram a competitividade. No entanto, alguns obstáculos impedem uma atuação mais agressiva no comércio exterior como a falta de *design* que ultrapasse a fase das cópias e o desconhecimento das especificidades dos diferentes mercados, da cultura, hábitos, idioma e legislação dos parceiros comerciais.

Por isso, para aumentar o valor agregado dos produtos é necessário desenvolver um *design* próprio para aumentar o valor dos produtos do setor moveleiro.

Segundo dados do *Centre for Industrial Studies* (CSIL) de Milão, no período de 1993 a 1995, os Estados Unidos, que é o alvo para o aumento das exportações brasileiras do Programa, importaram US\$ 6,9 bilhões em 1993, US\$ 8,3 bilhões em 1994 e US\$ 9,1 bilhões em 1995 de móveis. No mesmo período, o Brasil exportou para aquele país, de acordo com estatísticas da SECEX (Secretaria de Comércio Exterior), US\$ 38,3 milhões em 1993, US\$ 54,3 milhões em 1994, e US\$ 73,1 milhões em 1995. Em 1996, exportou US\$ 58,8 milhões (ABIMÓVEL, 1998).

O Promóvel visa atingir todos os envolvidos na cadeia produtiva moveleira, do produtor de madeiras até o designer e produtos de insumos.

A ABIMÓVEL é quem coordena o programa havendo um Grupo Gestor que atua como órgão consultor da coordenação.

O Grupo Gestor é composto por representantes da Diretoria Nacional da Abimóvel, Movergs – Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul, Sindimov-SP – Sindicato da Indústria e Marcenaria (Móveis de Madeira) de São Paulo, Sindimov-MG –

Sindicato das Indústrias do Mobiliário e de Artefatos de Madeira no Estado de Minas Gerais, e CTM – Centro de Tecnologia do Mobiliário SENAI/FETEP –SC.

Toda a estrutura logística necessária para a coordenação operacional do projeto está sediada no CIN – Centro Internacional de Negócios (com comprovada experiência na exportação de móveis), uma parceria FIESC/SENAI/SEBRAE-SC e ACISBS – Associação Comercial e Industrial de São Bento do Sul. O responsável pela coordenação operacional é Pedro Paulo Pamplona, diretor regional da Abimóvel-SC, do CGE - Centro de Gestão Empresarial e do CTM – Centro de Tecnologia do Mobiliário SENAI/FETEP.

Participam ainda do Promóvel os seguintes órgãos do governo: MICT – Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos, MRE – Ministério das Relações Exteriores, CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico e a APEX – Agência de Promoção às Exportações.

Para atingir a meta estabelecida de US\$ 2,5 bilhões, o Promóvel está desenvolvendo vários projetos conforme Anexo IV.

Segundo Pamplona, Coordenador executivo do Promóvel

“A repercussão do Promóvel no setor será de grande valia; ele será uma peça de alavancagem do setor. E o resultado será o incremento acentuado do nível de exportação do móvel brasileiro. O Promóvel também vai gerar uma sinergia capaz de promover a necessária inovação e renovação tecnológica do setor. Outro resultado: o fortalecimento das entidades representativas da classe”.

O Promóvel terá como entidades executoras:

- No Rio Grande do Sul, a Movergs – Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul e o Sindimóveis de Bento Gonçalves.
- Em Santa Catarina, o Sindicato das Indústrias da Construção e Mobiliário de São Bento do Sul e a Arpem – Associação dos Representantes das Pequenas e Médias Empresas Moveleiras de São Bento do Sul;
- No Paraná, o Sindicato da Indústria do Mobiliário e Marcenaria do Estado do Paraná e o Sima - Sindicato das Indústrias de Móveis de Arapongas;
- Em Minas Gerais, o Sindimov- MG - Sindicato das Indústrias do Mobiliário e de Artefatos de Madeira no Estado de Minas Gerais e o Intersind – Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Marcenaria de Ubá;

- No Espírito Santo, o Sindimol – Sindicato das Indústrias da Madeira e Mobiliário de Linhares;
- No Ceará, o Sindicato das Indústrias do Mobiliário no Estado do Ceará, em Fortaleza;
- Em São Paulo, o Sindimov-SP – Sindicato das Indústria e Marcenaria (Móveis de Madeira) de São Paulo, o Sindicato das Indústrias do Mobiliário de Votuporanga e o Sindicato da Indústria do Mobiliário e Afins de Mirassol.

Para desenvolver o Promóvel, a Abimóvel – Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário, investirá em três anos recursos que totalizam R\$ 10 milhões. Os recursos são provenientes da APEX – Agência de Promoção de Exportações (50%), dos fornecedores (25%) e dos moveleiros (25%). As entidades executoras é que irão implementar as ações junto aos moveleiros.

4. O SESI – Serviço Social da Indústria

Logo após o término da Segunda Guerra Mundial, em 25 de junho de 1946, foi editado o Decreto Lei 9403 que atribuía à CNI – Confederação Nacional da Indústria, a criação do Serviço Social da Indústria-Sesi, com o intuito de promover a tranqüilidade social e a solidariedade entre os empregados e patrões, considerando as dificuldades criadas na vida social e econômica do País, com repercussões nas condições de vida da coletividade, em especial das classes menos favorecidas. Assim o Sesi foi criado com o objetivo de promover o bem-estar dos trabalhadores e de suas famílias, executar medidas que contribuíssem para a melhoria do padrão geral de vida no país, com a disposição de organizar um serviço próprio, destinado a proporcionar assistência social e melhores condições de habitação, nutrição e higiene aos trabalhadores. Conforme o Estatuto do Sesi, o Decreto Lei No.57.375 de 02 de dezembro de 1965, aprovou o Regulamento do Serviço Social da Indústria. O serviço é mantido pelo empresariado para atender aos trabalhadores. A ação do Sesi em nível geral, atualmente, abrange os trabalhadores da indústria, da Construção Civil, dos transportes, das comunicações e da pesca e seus dependentes. O Sesi é uma entidade de direito privado, nos termos da lei civil, com o encargo de prestar assistência social aos trabalhadores industriais e de atividades assemelhadas, em todo o país.

Em São Bento do Sul, o Sesi iniciou suas atividades em 09 de setembro de 1971, tendo como coordenador Osvaldo Zipperer. Funcionava na Avenida Argolo e posteriormente passou

para a rua Barão do Rio Branco, onde hoje funciona o Corpo de Bombeiros. Inaugurou o CAT – Centro de Atividades do Trabalhador com sede própria em 03 de abril de 1982 no centro.

Desde 1974 vinha desenvolvendo o atendimento de creche PDI – Programa de Desenvolvimento Infantil (sede própria) no bairro de Serra Alta. Hoje não há atendimento no Bairro. Em 1987, deu início às atividades do PDI no CAT centro. Em 1997 iniciou a creche de 0 a 3 anos no CAT, atendendo sessenta crianças.

Antes de 1974, em São Bento do Sul, o Sesi só tinha cursos em grupos, destacando-se os de tricô, crochê e corte e costura. Em sistema de comodato, dentro das instalações do Sesi funcionou até 1995, salão de cabeleireira e barbeiro. Também em comodato funcionou até 1996 um laboratório. Em outubro de 1996, o laboratório passou a ser próprio, atendendo a todos os trabalhadores e comunidade em geral.

Em 5 de maio de 1995, o Sesi inaugurou o Centro Esportivo Leopoldo Weiss, no bairro Oxford, com ginásio de esportes, quadra de vôlei de areia, campo para futebol suíço, cancha de bocha e bolão, parque infantil e salão de festas. No Centro Esportivo, atende duas turmas do PDI.

Atua em São Bento do Sul com Farmácia (uma no centro e outra no bairro Cruzeiro) e Cozinha Industrial.

As primeiras farmácias do Sesi-SC foram inauguradas no município de Joinville-SC em maio de 1960, a farmácia Sesi/Consul e Sesi/Celesc. Atualmente o Sesi conta com 56 Farmácias em 32 municípios de Santa Catarina. Segundo o gerente das farmácias Marcio Zunino “*o compromisso do Sesi com a saúde não se limita ao trabalhador da indústria*”, sendo que a rede de farmácias é de acesso público.

O Sesi Serviço de Alimentação oferece seus serviços ao industriário local através de cozinha própria e terceirizadas nas empresas. Atende a vinte e duas empresas. Destas, quatro estão localizadas em Rio Negrinho (Rovel, Habitasul, Capi e Ceramarte). A tabela a seguir é um demonstrativo das empresas atendidas.

TABELA 34: Unidades do Sistema de Alimentação do Sesi e o número de refeições/dia abril 1999

Cozinha	Número refeições/ dia
Sede	2.750
Móveis Weihermann	250
Tuper Escapamentos – Sicap	300
Buddemeyer	621
Móveis Neumann – filial	64
Indústrias Zipperer	195
Móveis Artessol	150
Indústrias Artefama	575
Móveis Rudnik	300
Rovel S/A	320
Ceramarte	295
Habitasul	220
Condorplas	170
Centro de Gestão Empresarial – CGE	10
Condor II	71

Fonte: Gerência Serviço de Alimentação-Sesi/São Bento do Sul

Os cardápios são avaliados pelos próprios trabalhadores, os quais podem sugerir alterações, proporcionando cardápios com elevados níveis de aceitação. A alimentação é equilibrada e balanceada através de orientação e supervisão de departamentos especializados e de treinamentos e atualização de cozinheiros e nutricionistas.

Desenvolve anualmente as Ações Globais que reúnem em um só dia diversas formas de atendimentos ao público.

Desenvolve práticas de apoio às empresas e aos trabalhadores com ações na área de educação com creche e pré-escola além de convênios como o Sesi/Fece – Fundação Catarinense de Educação na Empresa. Na área de saúde, possui atendimento médico, odontológico e laboratorial inclusive com Unidade Móvel. Na área de lazer, além do Centro esportivo, promove diversas ações como as caminhadas de fim de tarde e as Olimpíadas do Sesi nas várias modalidades.

5. O SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

O Senac é uma instituição também criada no período pós-guerra, em 1946, com o objetivo de formar mão-de-obra para o mercado crescente da época com a ampliação da atividade comercial, fruto da industrialização que se processava no país.

São Bento do Sul, até o final dos anos oitenta era uma cidade eminentemente industrial, seu comércio e serviços eram relativamente restritos e muito dependentes de outros centros como Joinville- SC e Curitiba- PR.

Com as mudanças ocorridas nesta década, a cidade se transformou e começou a adquirir novas formas e novas funções. Com a inserção cada vez maior das empresas locais de todos os setores no mercado internacional, cria-se espaço para novas atividades urbanas que até então não se faziam presentes. Assim, a região do pólo industrial de São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre passou a atrair agentes exportadores, consultores em *design*, unidades de serviços especializados de diversas partes do país. Esta combinação local acabou promovendo uma oferta especializada na produção e na assistência de serviços técnicos direcionados para a cadeia produtiva. No entanto, a cidade ressentia-se de mão-de-obra local especializada. Com uma grande deficiência de mão-de-obra para os setores de comércio e serviços na região, a própria comunidade solicita a presença do SENAC. Assim, em 1995, o SENAC inicia suas atividades com a sede em São Bento do Sul, atendendo a treze municípios que compõe a Região Norte de Santa Catarina. Atualmente possui um posto avançado em Canoinhas e está previsto um em Mafra.

O objetivo do Senac de São Bento do Sul, hoje, é qualificar para cursos técnicos e o aperfeiçoamento profissional. Atua na área de apoio quando solicitado por empresas, montando cursos conforme a necessidade.

Desenvolve, em parceria com o Estado, curso de técnico em enfermagem. O curso de Atendente de Consultório Odontológico é ministrado pelos próprios dentistas que atuam nos postos da Prefeitura. Oferece cursos na área de informática, línguas e outros cursos que são oferecidos em nível estadual.

6. A UNIVILLE Campus II – Oxford

Com a ampliação das empresas locais ocorrida durante os anos setenta e oitenta, houve uma maior complexificação no setor administrativo, aumentando a demanda por profissionais capacitados para atuar na área. Esse setor, também deficiente na cidade, buscava em outras cidades profissionais para preencher as vagas, ou patrocinava os estudos para pessoas da cidade fazerem cursos principalmente em Joinville- SC e Curitiba- PR.

Pela grande demanda que se fazia necessária, o primeiro curso superior em São Bento do Sul, se concretizou através do Edital No. 01/84 que abriu inscrição para o Concurso

vestibular FURJ/84 (Fundação Educacional da região de Joinville – SC) no período de 23 a 31 de janeiro de 1984. O curso oferecido foi o de Administração de Empresas em convênio com a Fetep/Furj. Esse curso veio ao encontro dos anseios da classe estudantil e empresarial da região. A aula inaugural foi proferida pelo Governador de Santa Catarina, Esperidião Amin Helou Filho, no dia 13 de março de 1984, sendo que a primeira formatura realizou-se no dia 25 de fevereiro de 1989 com trinta e sete formandos. A primeira turma era quase toda composta de empresários ou filhos de empresários locais.

No ano de 1993, foi instalado oficialmente o Campus II em São Bento do Sul. A Furj, em 1996, recebe o credenciamento como Universidade, sendo instalada oficialmente no dia 26 de setembro de 1996 com o nome de UNIVILLE – Universidade da Região de Joinville. O Campus II, que atende a mais de setecentos alunos, recebe sede própria, inaugurada em 10 de março de 1998, passando a denominar-se Campus II – Oxford. Até 1997, a maioria dos professores deslocavam-se diariamente de Joinville a São Bento do Sul. Com a inauguração do novo Campus, os professores passaram a ser contratados entre os profissionais da própria cidade. Atualmente o Campus II oferece para a comunidade oito cursos sendo:

- Administração de Empresas, oferecido desde 1984, com duração de cinco anos e quarenta vagas anuais. Já formou, até 1998, 323 Administradores.
- Ciências Contábeis oferecido desde 1991, com duração de cinco anos e quarenta vagas anuais. Formou até 1998, 82 alunos.
- Ciências Econômicas, com duração de quatro anos e quarenta vagas anuais, é oferecido desde 1995. Em 1998 formou a primeira turma com 29 formandos.
- Em 1995 também tem início o Curso de Pedagogia, com duração de quatro anos e vestibular bianual, alternado com o Campus I. Em 1998 formou 43 Licenciadas em Pedagogia.
- Em 1996, tem início o Curso de Administração de Empresas com Habilitação em Comércio Exterior.
- No ano de 1998, tem-se a primeira experiência em São Bento do Sul com curso superior no período matutino. O curso é de Informática e, em 1999, também no período matutino o curso de Letras e no segundo semestre o Curso de Direito.

Em julho de 1999, iniciou o curso Modular de Pedagogia. Está previsto para o ano 2000 o início do Curso de Engenharia Ambiental, com maior ênfase para o setor madeira/móveis.

Além dos curso normais acima citados a Univille Campus II tem em andamento cursos de pós-graduação, com meta a curto prazo para cursos de mestrado e novos cursos de graduação.

7. Condomínio Empresarial ou Associação de Fomento?

A introdução de novas tecnologias traz consigo mudanças culturais que podem também interferir nos hábitos, costumes e até mesmo afetar os padrões de comportamento e a própria estrutura social e a redistribuição da riqueza.

São Bento do Sul também, ao longo da história, passa por muitas transformações. O que, até o final da década de 1980, significava uma grande rotatividade de mão-de-obra e oferta de emprego⁹ na década de 1990 passou a significar desemprego¹⁰. A região buscava em outras regiões mão-de-obra, inclusive com propaganda no rádio e na televisão, oferecendo cerca de mil empregos durante o Plano Cruzado em 1986. A partir dos anos 90, passa a sofrer um processo de liberação de mão-de-obra com poucas alternativas de absorção por outras empresas locais, principalmente para o trabalhador menos qualificado. O termo desemprego passou a ser comum na comunidade local, com graves conseqüências políticas, econômicas e sociais. A cidade passou a conviver com pessoas que não mais possuíam vínculos empregatícios, muitas delas sem qualquer qualificação para exercer uma profissão. Segundo o posto do Sine/SC de São Bento do Sul, a cidade conta atualmente com cerca de 1.200 desempregados.

Para visualizarmos melhor e mais detalhadamente as flutuações de empregos formais, vejamos a tabela a seguir com dados de São Bento do Sul

⁹ Havia em São Bento do Sul, disputa entre as empresas para possuir em seus quadros determinados operários que se destacavam pela capacidade, competência, etc., resultando sempre na opção deste pela melhor oferta de um dos empregadores.

¹⁰ Atualmente, as empresas de Recursos Humanos estão orientando os candidatos para cuidar com a rotatividade de empregos, o problema da instabilidade deixa o empresário "inseguro" e geralmente acaba optando por funcionários mais estáveis.

**TABELA 35: Flutuação do Emprego Formal por Setor Econômico
São Bento do Sul – SC**

Período: janeiro a novembro de 1998

Setor Econômico	Total Admitidos	Total desligados	Saldo	Variação Emprego %
Extrativa Mineral	1	0	1	11,11
Ind. Transformação	2.172	2.405	-233	-1,95
Serv. Ind. Util. Publ.	45	35	10	8,20
Construção Civil	136	158	-22	-7,43
Comércio	721	621	100	5,89
Serviços	1.080	1.015	65	2,31
Adm. Pública	72	32	40	333,33
Agropecuária	3	8	-5	-16,13
Outros	0	1	-1	-11,11
Total	4.230	4.275	-45	-0,27

Fonte: MTB – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – Lei 4923/65

Elaboração: Setor de Informação e Análise do Mercado de Trabalho – SINE/SC

Técnico Responsável: Estevão Becker

O setor que mais tem oferecido vagas é o setor da Indústria de Transformação que, mesmo demitindo, é o que mais admite. O Comércio com 100, Serviços com 65 e Administração pública com saldo de 40, foram os setores econômicos que mais contrataram. Dentre as variáveis para as demissões está a reestruturação interna das empresas que estão demitindo funcionários com altos salários com muita experiência, mas com pouca instrução, o que não atende à necessidade imediata da empresa para as possíveis certificações.

No quadro a seguir, a evolução do seguro-desemprego em São Bento do Sul.

**TABELA 36: Evolução do Seguro-Desemprego entre os meses de
janeiro de 1998 e fevereiro de 1999
no Posto de São Bento do Sul -SC**

MÊS/ANO	REQUERENTES	SEGURADOS	%HABILITADOS
Janeiro /98	311	309	99,36
Fevereiro/98	237	236	99,58
Março/98	247	244	98,79
Abril/98	171	169	98,83
Maió/98	207	201	97,10
Junho/98	255	250	98,04
Julho/98	223	218	97,76
Agosto/98	212	207	97,64
Setembro/98	212	207	97,64
Outubro/98	179	176	98,32
Novembro/98	174	171	98,28
Dezembro/98	199	197	95,65
Janeiro/99	209	-	-
Fevereiro/99*	119*	-	-

Fonte: Posto do SINE – São Bento do Sul

* dados relativos até o dia 22/02/99

Segundo o responsável pelo posto do Sine em São Bento do Sul, a porcentagem dos habilitados nem sempre é 100%, pois por algum motivo pode haver atraso, mas que possivelmente, o requerente receberá nos meses seguintes. Pode-se perceber que nos últimos meses houve uma média constante de procura pelo seguro-desemprego em torno de 200/mês, com o ápice em janeiro de 1998 com 311 requerimentos.

A cidade que sempre trabalhou com empregos formais depara-se com uma nova realidade o emprego temporário¹¹. O município, que já contava com o Posto do Sine/SC para empregos fixos passa a contar desde 1997 com a empresa Kastrup & Junqueira Recursos Humanos e, em 1998, com a Recursos Humanos do Brasil - RHBrasil que são empresas de consultoria especializadas em Recursos Humanos, Recrutamento, Seleção e Administração de mão-de-obra e Avaliações Psicológicas. Como o emprego temporário não fazia parte do cotidiano do operário são-bentense houve dificuldades em sua implantação. A Kastrup & Junqueira fazia propaganda com carro de som convidando a população, principalmente dos bairros, para ouvir explicações sobre a “nova” forma de trabalho. A resistência inicial deu lugar à necessidade de emprego e hoje a Kastrup & Junqueira conta com mais de seis mil pessoas cadastradas e a RHBrasil, até o dia 10 de maio de 1999, havia cadastrado em São Bento do Sul 6.038 pessoas.

As empresas de RH, ao selecionar candidatos para preencher vagas, buscam no banco de dados aquele com o perfil mais adequado para a função. Geralmente, para cada vaga são encaminhados três candidatos para a entrevista na empresa solicitante. Existe também a chamada “vaga fechada” em que a empresa solicita urgentemente pessoal, neste caso a entrevista é realizada na própria empresa de Recursos Humanos.

Segundo informação da Kastrup & Junqueira a “ cidade oferece ainda muito emprego, mas o que falta é qualificação para preencher as vagas”. As empresas, de maneira geral, exigem no mínimo que o candidato tenha cursado o primeiro grau completo e este é o maior problema e que vai gerar dificuldades em preencher a vaga. Entretanto, como vimos no capítulo três, as pessoas estão “acordando” para o estudo.

¹¹ O trabalho temporário tem sua fundamentação legal na Lei n.6019 de 03/01/74 da CLT, Artigo 2º. com o seguinte teor: “Trabalho temporário é realizado por pessoa física a uma empresa, para atender à necessidade transitória de substituição de seu pessoal regular e permanente ou a acréscimo extraordinário de serviços”. O trabalho temporário com relação a um mesmo empregado não deve ultrapassar três meses, salvo se comunicado ao órgão local do Ministério do Trabalho – MTB e desde que o período total não exceda a seis meses. O trabalhador temporário ainda está amparado pelo Decreto Lei n. 73.814 de 13/04/74 e pela Portaria n.1 de 02/07/97 da SRT. Dentre os direitos do trabalhador temporário estão: Remuneração equivalente à percebida pelos trabalhadores da mesma categoria da empresa tomadora ou cliente; Férias proporcionais acrescidas de 1/3 adicional; 13º. salário proporcional; FGTS: repouso semanal remunerado; registro em Carteira de Trabalho entre outros direitos.

Como tendência da informatização das empresas que estão ajustando a sua gestão empresarial muitos dos cargos administrativos (de escritório) estão deixando de existir, permanecendo aquele funcionário mais capacitado.

A maior parte das fichas preenchidas tanto na RHBrasil quanto na Kastrup & Junqueira são de mulheres, no entanto as empresas oferecem mais empregos para homens, pois no caso das moveleiras a maior oferta de vagas é para trabalhar na produção.

Nem todas as pessoas cadastradas nas duas empresas de Recursos Humanos-RH são consideradas desempregadas. A maioria são Pessoas Economicamente Ativas – PEA, mas que não faziam parte do mercado de trabalho, principalmente mulheres casadas com idade entre trinta e quarenta anos com filhos adolescentes (teoricamente mais independentes dos cuidados da mãe). Das pessoas realmente desempregadas e cadastradas cerca de 70% são mulheres e entre os 30% dos homens, mais da metade são analfabetos e/ou não possuem até o quarto ano do Ensino Fundamental, ou não possuem nenhuma qualificação profissional. Segundo Geraldo Weihermann da RHBrasil, “o setor de maior desemprego é o setor administrativo e o setor mais oferece vagas é o operativo. Dos desempregados, do setor administrativo a maior causa da não aceitação de novo emprego é a redução de salário, deixando o candidato fora do mercado de trabalho”.

Para a maioria das empresas, hoje, não é mais viável manter os setores administrativo em pleno funcionamento. Existem empresas na cidade que há mais de dois anos não contrata funcionários devido à reestruturação produtiva interna e da nova gestão empresarial. A terceirização desses serviços por uma empresa de RH oferece vantagens ao empresário que assim terá um banco de dados atualizado e de rápido acesso. Segundo a RHBrasil, a terceirização desses serviços é uma vantagem, *“já que por mais atenção que uma empresa possa dar no sistema tradicional, ela nunca tem tempo suficiente para orientar ou atender todos os candidatos que passam por sua recepção, podendo por vezes criar até uma certa antipatia com relação ao processo de contratação da empresa”*.

Devido às mudanças e adaptações às novas realidades municipais que, durante a gestão 93/97, numa viagem em que o Prefeito Frank Bollmann fez à Alemanha, ao visitar a cidade de Munique deparou-se com uma experiência que poderia ser colocada em prática em São Bento do Sul.

Por motivos de poluição, uma empresa de Munique teve que fazer uma mudança locacional, ficando toda a estrutura sem ter ocupação. Assim, o prédio foi locado para ex-

funcionários demitidos ou que não quiseram transferir-se para a nova sede. Estes montaram cerca de cem pequenas empresas para produzir e desenvolver produtos e componentes não poluentes para a própria empresa. Os termos da estrutura de funcionamento chegou a São Bento do Sul através do Prefeito e traduzida numa empresa local. A partir da tradução do documento e da experiência alemã, foi estruturado um estatuto adaptado para a realidade brasileira e especialmente para a realidade local.

Assim, surgiu o que é conhecido atualmente por Condomínio Empresarial que é, na realidade, uma espécie de associação para promover o desenvolvimento e estimular o progresso da cidade. O objetivo é dar ao micro e pequeno empresário oportunidade de criar ou manter seu próprio negócio, através da busca de novos empreendimentos e novas atividades que não existem no município.

Os dois condomínios atuais têm como entidade gestora a própria Prefeitura Municipal que arca com as despesas de locação. A gestão direta está a cargo de um Diretor- Administrativo ligado à assessoria do Prefeito e à Secretaria do Desenvolvimento Econômico. O condomínio conta com um conselho administrativo composto por um representante da Prefeitura – Secretário da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, um representante do SEBRAE, um representante do SENAI, um representante da ACISBS e um representante dos condôminos. Existe também um Conselho Fiscal composto por três membros ou órgãos totalmente desvinculados do condomínio.

A Prefeitura fornece a assistência administrativa e o suporte tecnológico e assistencial é fornecido pela ACISBS, SENAI e SEBRAE através de suas próprias estruturas (cursos, orientações, etc.).

Os condôminos pagam uma taxa pela manutenção da área ocupada e fazem um rateio da taxa de manutenção de domínio comum. As despesas de box (luz, água, etc.) são individuais. Os encargos trabalhistas e contábeis são individuais, sendo que a maioria utiliza o escritório contábil localizado na sede do Condomínio, no bairro Colonial.

Como critério para instalar-se no condomínio, é feita uma ficha de avaliação através de triagem que é executada pelos conselheiros. A empresa pode permanecer por até três anos, podendo ser renovado o contrato por mais dois anos a critério do Conselho Administrativo e do exame dos investimentos efetuados.

Atualmente são dois Condomínios em funcionamento no local onde atuavam duas empresas que faliram: um na sede das Indústrias Artematic, no bairro Colonial, contando com

vinte e uma empresas e cento e quatorze empregados e o outro na sede dos Estofados Cisne, no bairro de Serra Alta, com onze empresas e oitenta e cinco empregados.

Algumas empresas, principalmente as que trabalham com madeira mobiliário do condomínio de Serra Alta, terceirizam serviços para empresas locais e também para outras cidades.

A estratégia de implantar esse tipo de empreendimento no município tem, até o momento (1999), segundo o diretor-administrativo, um resultado positivo, apesar de alguns questionamentos. O objetivo é abrigar as empresas até que consigam uma certa autonomia, e que possam desenvolver suas atividades em sede própria. Assim, cinco empresas que se beneficiaram das instalações do condomínio já conseguiram deixar o local:

- Móveis Arbeit – que produzia cadeiras, berços e outros móveis, instalou-se em Campo Alegre;
- Móveis Zippe - com móveis e tornearia instalou-se em prédio próprio em São Bento do Sul;
- Atacado Eleonir Bertoldi – fornecimento por atacado para supermercados, hoje donos de dois supermercados;
- Gaúcho Máquinas – Assistência para máquinas computadorizadas de empresa italiana, instalou-se em Rio Negrinho;
- Fábrica de Massas Romelli – também se instalou em Rio Negrinho.

As empresas do Condomínio Industrial do bairro Colonial são:

- Romani – produz chocolates artesanais que vende para a região e Curitiba-PR e está investindo em novos equipamentos;
- Siwal – produz estopas e panos para limpeza industrial, atende o mercado nacional, com caminhão próprio e através de transportadoras. A matéria-prima (tecidos) é da região. Possui máquinas de costura semi-automáticas;
- Intelfone – atua na área de serviços de telecomunicação – manutenção de rede. Vende e instala telefones, presta serviços nas empresas;
- AGC Propaganda – pintura de placas e cartazes;
- Panificio Janinho – padaria geral com pão artesanal, possui forno sofisticado a gás e elétrico. Atende a cidade e região;
- Luciano Valério – Fábrica de batatinha frita/vários tipos – possui equipamento completo e atende a região e praias de Santa Catarina;

- Anhaia Usinagens – manutenção leve e fina para teares de fiação e retífica;
- SPPlast – produz, com máquinas injetoras, perfilados plásticos para móveis, com destaque para os encaixes para compensados;
- Caçan – manutenção e reforma de máquinas para móveis;
- Restaurante – fornece refeições para o condomínio e população em geral;
- FTK – lavação e recuperação de lixas – atende todas as empresas da região;
- Fábrica de Bebidas Tchoecke – bebidas artesanais e batidas;
- Persibox – persianas e box – atende a região e Curitiba com cortinas, box para banheiro e divisórias;
- Pantegraf – terceiriza serviços – serviços de pantografia em pequenos objetos como canetas, chaveiros e outros brindes, faz gravações em produtos de grandes empresas como os da Equitel e Siemens;
- Kraffmatic – Máquinas operatrizes para o setor moveleiro como esquadrejadeiras e retificadoras de borda. Produz máquinas automáticas e computadorizadas utilizando componentes da Siemens, GE, Weg, etc.;
- Condometal – produz exautores eólicos em alumínio para uso industrial e comercial e cercas em PVC;
- Knoplast - produz perfis mais elaborados para móveis em geral e estofados através de injetoras;
- Oficina Mecânica e Lataria;
- Lavagem – Limpeza geral de automóveis;
- Atlantic Sul – representação de pneus importados;
- Siwal – Contabilidade Walfrido Fürst.

Empresas que compõem o Condomínio de Serra Alta:

- José Taucher - Móveis sob medida;
- Tornearia Gomes – terceiriza torneados para indústrias da região como a Neumann, Weihermann, Artefama e outras. Produz móveis próprios para o mercado nacional;
- Artestima – salas e cômodas para o mercado nacional;
- Móveis Grahl – racks para o mercado nacional;

- Lustração – presta serviços para o condomínio e outras empresas da região;
- Colaf – produz painéis para empresas de Mafra e região;
- Pau Brasil - produtos em pinus para exportação e mercado interno, faz peças pequenas como prateleirinhas, penduradores de chapéus etc.;
- Jarplas – recuperadora de plástico (ex-funcionários da Ind. Augusto Klimmek), fornece para empresas como a Condorplas, Plasvale e outras ;
- Madeiraço – prestadora de serviços - torneados em madeira;
- Secagem de madeira (estufa) - seca madeiras para o condomínio e para fora;
- Tornearia Gomes (Filho) – prestadora de serviços – torneados em madeira.

Segundo a diretoria do Condomínio, são necessários alguns ajustes na política de marketing, no estatuto, no regimento e no quadro de pessoal.

Assim, nos condomínios instalam-se empresas com fins específicos atendendo diretamente o mercado consumidor final, mas também, empresas que fazem parte da rede produtiva tanto no setor moveleiro, como em outros setores, que vão fornecer matéria-prima, componentes e artigos para as indústrias maiores bem como serviços de manutenção e reposição de peças. Além da Kraftmatic que produz máquinas com alta tecnologia para as indústrias moveleiras.

8. A atuação dos agentes de exportação como um dos geradores da expansão industrial e urbana do pólo de São Bento do Sul

São Bento do Sul é uma cidade que está inserida na realidade do mundo globalizado, tanto em termos de cidade consumidora como exportadora de produtos industrializados. Sendo uma cidade com grande potencial exportador, sua economia, de forma geral, é muito dependente do mercado externo. No entanto, o comércio internacional vem passando por grandes mudanças e num ritmo cada vez mais acelerado nos últimos anos, através de movimentos globais gerados e desencadeados, em grande parte, pelos avanços nos setores de ponta.

Nesse sentido, a economia mundial segue uma série de tendências como a integração econômica através de blocos regionais como o Mercosul, Nafta, União Européia, entre outros. Também houve alterações com tendência à maior flexibilização de serviços e no processo produtivo em que empresas buscam cada vez mais terceirizar partes ou componentes que fazem

parte de seus produtos. Todas essas ações possibilitaram a inserção na economia de empresas especializadas em prestação de serviços e assessorias.

O empresário brasileiro, de maneira geral, e o de São Bento do Sul, em particular, cada vez mais se vê obrigado a internacionalizar sua produção. É assim que, a partir dos anos 80, as grandes empresas passaram a atuar com maior intensidade no mercado mundial, o mesmo acontecendo no final dos anos 80 e início dos anos 90, com as médias e pequenas empresas. Atualmente são várias as empresas locais que têm sua produção totalmente voltada para o mercado mundial. Assim, empresas e empresários passam a direcionar suas atenções em estratégias produtivas e tecnológicas que visam atender em suas plantas industriais ou junto a terceiros, as necessidades para as demandas desse mesmo mercado mundial.

Assim, em palestra sobre “Sensibilização em Comércio Exterior” promovida pelo Centro Internacional de Negócios -CIN, realizada em Mafra -SC, foi comentado que

“a atuação externa das empresas deixou definitivamente de ser uma estratégia de expansão mercadológica, pura e simples, para converter-se num critério de sobrevivência. O comércio externo deixa de ser vantagem diferencial e passa à condição básica de equilíbrio competitivo. A criatividade, a inovação, a flexibilidade passaram a ser preceitos de excelência empresarial e dentro dessa ótica, empresas de menor porte podem ter vantagem sobre as grandes corporações”.

Essas vantagens para empresas menores poderiam ser conseguidas através de menores custos de produção, maior flexibilidade, dando respostas mais rápidas para ajustar-se a uma demanda especializada de eventuais clientes internacionais.

Existem várias formas para se realizar uma transação comercial e, em especial, quando essa transação refere-se à exportação. As transações podem se dar diretamente entre produtor e cliente externo ou através de canais de comercialização. No caso de exportar diretamente, o empresário exportador poderá valer-se de diversos órgãos oficiais que contribuem direta ou indiretamente para a administração do comércio exterior, destacando-se como órgãos intervenientes¹²: a Câmara de Comércio Exterior - CAMEX, o Ministério da Fazenda, o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, o Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX, o Sistema Banco Central Integrado de Informações -SISBACEN e a Secretaria de Comércio Exterior – SECEX.

¹² Mais detalhes sobre os órgão intervenientes no anexo V.

Para muitos autores, a decisão de exportar se reduz a dois motivos básicos: “crescimento” e/ou “sobrevivência” e a palavra chave para o sucesso como exportador reside numa só palavra: “competitividade”.

Existem algumas vantagens de exportar como:

- Maior competitividade externa
- Maior competitividade interna
- Atualização tecnológica constante
- Incrementos de produção através da economia de escala
- Menor dependência comercial com a ampliação da clientela
- Menor dependência econômico-geográfica.

Segundo especialistas, a principal vantagem do exportador ou importador é permanecer competitivo dentro da mutante economia mundial, para isso ele precisa adquirir competitividade para operar nos mercados internacionais como uma das formas de competitividade para sobreviver na nova ordem mundial.

Para o empresário que pretende entrar no mercado internacional é importante analisar realisticamente a situação, pois, na maioria dos casos, a exportação direta entre empresa e o cliente externo torna-se inviável por vários fatores, dentre os quais o de infra-estrutura por parte da empresa produtora tanto na questão de recursos materiais como na de recursos humanos que a habilitaria e capacitaria tecnicamente para exportar seguindo todas as etapas necessárias para tal, que não são poucas. Segundo o CIN, para efetuar um processo de exportação o empresário observar algumas etapas (“passo a passo”)¹³ que terão que ser desenvolvidas pela empresa para a conclusão de uma operação de venda internacional, que vai desde a preparação e a adaptação para o comércio exterior¹⁴ até o *Feedeback*¹⁵.

Como a maioria das empresas que constituem o Pólo Industrial de São Bento do Sul estão enquadradas como micro, pequenas e médias empresas, as possibilidades de transações diretas tornam-se bastante restritas. Uma das soluções para viabilizar o candidato a exportador é a utilização de canais facilitadores dessa empreitada. Dentre os canais facilitadores estão as Empresas Comerciais Exportadoras, as *Trading Companies*, os consórcios através de *Pools* de

¹³ No anexo VI apresentamos uma síntese com alguns detalhes, das etapas que devem ser desenvolvidas pela empresa para a conclusão de uma operação de venda internacional.

¹⁴ Desenvolver produtos, embalagens, etc., para atender o mercado internacional e a adaptação da empresa tanto em termos físicos e materiais, como humanos.

¹⁵ Avaliação da aceitação do produto exportado no destino, com o objetivo de manter a continuidade dos negócios.

exportação, os representantes ou distribuidores externos, o *Franshising* através de licenciamentos, as parcerias estratégicas de fornecimento, as *Joint Ventures* e os agentes de exportação, entre outras. Quase todos esses canais¹⁶ são utilizados ou estão sendo implementados no Pólo Industrial de São Bento do Sul.

Como as exportações de produtos locais dependem de práticas comerciais específicas o que implica em conhecimento, pela empresa exportadora, dos mercados internacionais e de todos os mecanismos acima expostos, além de lidar com línguas e costumes estrangeiros, a empresa opta por um ou mais desses canais para realizar suas transações.

Entre os canais facilitadores, um que se destaca de longa data em São Bento do Sul e que se amplia nos últimos dez anos é o dos agentes de exportação, que no início da década de 90 eram em torno de uma dezena, atualmente são dezenas deles atuando no município.

As exportações do Pólo de São Bento do Sul sempre estiveram, de algum modo, atreladas ao papel desempenhado pelos agentes, que são os verdadeiros elos de ligação entre os produtores locais e o mercado externo. Ao longo da história das indústrias locais, são muitos os exemplos de agentes que influenciaram a produção e a própria vocação moveleira da região. Agentes nacionais e internacionais atuam e são os responsáveis por essa dinâmica desde as primeiras exportações realizadas pelo Pólo de São Bento do Sul.

Neste particular, no período que vai da década de 1960 até a década de 1970 as empresas moveleiras estavam mais voltadas para o mercado interno houve a disseminação e ampliação das indústrias moveleiras locais proporcionada pela atuação (entre outros) de um agente muito especial a quem, seguramente, toda a comunidade empresarial daquela época teve alguma ligação, pois cerca de 80 % da produção de móveis era comercializada por ele. Trata-se de Henri Matarazzo¹⁷ que, com sua atuação no mercado nacional, principalmente o de São Paulo, incentivou o desenvolvimento industrial são-bentense fazendo com que os móveis de São Bento do Sul se tornassem conhecidos nacionalmente.

Atualmente, um outro tipo de agente está desempenhando um papel semelhante, só que desta vez a produção está voltada para o mercado internacional. Esse novo tipo de agente é o grande incentivador do aumento de produção das indústrias locais, pois com sua atuação está ampliando o mercado e abrindo novas oportunidades de negócios. Praticamente toda a exportação é realizada por eles (agentes). São centenas de *containers*/mês exportados. Enfim,

¹⁶ No Anexo VII identificamos resumidamente esses canais.

¹⁷ Conforme entrevista em abril/99 com a Sra. Zilda Habowsky, diretora da Móveis Zipperer S.A.

foi o agente que fez o papel de divulgador e que proporcionou a expansão industrial para o mercado interno em décadas passadas e é ele novamente que faz a expansão e inserção para o mercado externo.

Recentemente, grupos internacionais como a Otto Internacional do Brasil Ltda., a Ashley e a Dieter Com. Importação Exportação de Móveis Ltda., estão atuando diretamente na cidade através de compras nas empresas locais. Isto quer dizer que o(s) grupo(s) absorve(m) o próprio papel de agenciamento. Um exemplo de grupo internacional com atuação direta em São Bento do Sul através do escritório Dieter Com. Importação Exportação de Móveis Ltda, é o da Dieter Höltkemeyer – Möbelfabrik GmbH da Alemanha, que possui duas fábricas de móveis naquele país e é um dos maiores distribuidores de móveis da Europa. Sua atuação na cidade é bastante expressiva tanto em volume quanto em valor de exportação, agenciando regularmente quatorze empresas no município e mais cinco empresas sazonais que fornecem produtos diferenciados e que só vendem na Europa em determinados períodos¹⁸. A empresa cria e desenvolve produtos conforme a necessidade dos clientes, por isso ela fabrica o produto através de orientações internas nas indústrias sobre o melhor processo de produção e após, faz um estudo econômico do produto desenvolvido. Todo o produto passa por uma avaliação laboratorial na Fetep – São Bento do Sul -SC ou diretamente em laboratórios da Alemanha. Os testes visam à segurança, ergonomia, seguindo as normas internacionais, impacto e acabamento, pois alguns produtos usados em acabamento não são aceitos na Europa. Esse é um dos motivos para que os produtos sejam regularmente controlados e inspecionados, pois toda a produção deve ser igual ao do teste. Depois do produto elaborado, é feita uma apresentação na Europa para depois distribuir a produção nas indústrias locais. Geralmente um produto leva cerca de um ano desde a sua concepção até estar elaborado e sua sobrevivência deve girar em torno de cinco a sete anos para ser então lucrativo. Segundo Erika Baukat, Export Manager da Dieter no Brasil, *“a indústria moveleira é capaz de fazer qualquer produto, mas nem todas as indústrias são capazes de transformar essa potencialidade em produtividade”*. Por isso, as indústrias são classificadas em A, B ou C conforme o potencial humano que faz parte do quadro da empresa. Assim, a empresa faz uma avaliação anterior da especialização para saber que produto distribuir. Nesse sentido, apenas como exemplo, existem empresas que podem desenvolver qualquer tipo de cama, no entanto não se dão bem na fabricação de cadeiras ou mesas, sendo inúmeros os exemplos a serem elencados.

¹⁸ Produtos sazonais, que são comercializados conforme a estação.

Geralmente o pequeno e médio empresário que está entrando no mercado de exportação, não tem capacidade sozinho de gerenciar a produção e a exportação. É nesse momento que entra o papel do agente de exportação atuando de maneira a colaborar para que a fábrica se adapte a novas tecnologias. O envolvimento do agente com a indústria é muito grande, em muitos casos até mantendo contato direto com fornecedores de matérias-primas e até importando máquinas para adequar a produção. Assim, o papel do agente não se limita ao de simples agenciador de exportação, ele acompanha toda a trajetória do produto a ser exportado, é o responsável pela negociação. Dessa maneira, o agente exportador tem sob sua responsabilidade indiretamente milhares de pessoas na região. O agente, portanto, deve desenvolver um trabalho sério, pois com sua atuação ele tanto pode contribuir para ampliar a atuação da empresa gerando progresso, como pode destruí-la não distribuindo a ela pedidos. Nesse caso, é bom salientar para a empresa que pretende entrar no ramo de exportação, que uma das primeiras providências que deve tomar é a de cuidar para não ficar preso a um só agente de exportação. A empresa tem que ter sua própria autonomia.

Na dinâmica produtiva e na conseqüente complexidade das operações de exportação, as agências possuem equipes altamente especializadas nas quais constam controladores de qualidade, inspetores de exportação, técnicos especializados em produção moveleira, entre outros. Portanto, todo o produto destinado à exportação deve estar dentro da expectativa do cliente, por isso ele é regularmente controlado e inspecionado.

São vários os agentes que atuam atualmente em São Bento do Sul. A seguir os principais agentes localizados na cidade conforme o Centro Internacional de Negócios-CIN de São Bento do Sul: Bridge Comércio Exterior Ltda. – Exportação, Cafom, Compass Comércio Ltda., Dieter Comércio Importação e Exportação de Móveis Ltda., Exportação e Importação Columbia do Brasil Ltda., Koetzler Representações Ltda., Luís Santana Lima, Planor Comércio Exterior Móveis Ltda. – Exportação, Prel – Pacific Resources Export Limited de Hong Kong/China (fiscais de qualidade), RM Associados Importação e Exportação de Manufaturados, Tawber Comercial Exportadora Ltda., Timber Export Comércio Exterior Ltda. (Bolívia) e Zipperer Comercial Exportadora Ltda.

Ainda atuam agentes de outras cidades e Estados do Brasil e do exterior destacando-se em:

- Santa Catarina – ACSI Serviços Internacionais Ltda. de Jaraguá do Sul, Anelore Marciniak, de Blumenau, Dasf Trading S/A, de Itajaí, Hermann Comércio e Representação Ltda., de Blumenau, HG Exportação, Comércio e Representações, de

Pomerode, Otto Internacional do Brasil Ltda., de Gaspar (atualmente possui escritório em São Bento do Sul), Toratex Comércio Exportação Importação Ltda. de Joinville e ZZ – Pinex Dieter Zange, de Blumenau;

- Paraná – Aserraderos Unidos Comércio de Madeiras Ltda., Brazil General Products Importação & Exportação (BGP), Brazil Lumber Ltda., Cerqueira e Casagrande, D’Felber Agencies Comércio Internacional, HRA Representação e Administração Hubble, Lasco, Maffei & Cia – Export and Import Trade e Master Comércio Exterior, todas com sede em Curitiba, além da Idimex do Brasil Comércio de Móveis Ltda., de Rio Negro.
- São Paulo – Balbas Export & Import Ltda., Brasholz S/C Ltda., G. Gonçalves & Cappeliano, Nichimen do Brasil Ltda. e Olympus Over Internacional S/C Ltda., todas com sede na cidade de São Paulo;
- Rio Grande do Sul – Albra Comércio Importação e Exportação Ltda. de Novo Hamburgo, Brazil Trading Company – Import e Export, de Caxias do Sul, Celety Comércio Internacional Ltda (CCI) de Porto Alegre, J.N. Timber Exportação e Importação Ltda. de Caxias do Sul, José Jaime Tilbures, de Gramados e Nuevo Sur Representações Ltda. Nelson Tejera, de Bento Gonçalves.

Ainda atuam agentes internacionais como Walter Colton, de Wilmington, na Carolina do Norte, Estados Unidos e Carlos Molina de Miami, Flórida também nos Estados Unidos. Desde março de 1999 atua na cidade a Ashley, uma das maiores importadoras de móveis do mundo e grande produtora de móveis com atuação no mercado norte americano.

As exportações brasileiras de Móveis em 1998 tiveram uma queda 9,26% em relação ao ano de 1997 (Abimóvel). Em nível de Estado, em Santa Catarina o total de exportações gerais de 1998 teve uma queda de mais de 7%, o que corresponde a quase o dobro da média nacional (Facisc). Mesmo assim, nos meses de Jan/Dez de 1998 as exportações catarinenses alcançaram o valor de US\$ 2.601.728.015,00 correspondendo a 5,09% das exportações brasileiras, conforme os dados a seguir da Facisc.

TABELA 37: Exportações Brasileiras e Catarinenses nos períodos de Jan/Dez de 1998 e 1997

Exportações	Jan/Dez US\$/F.O.B 1998	Jan/Dez US\$/F.O.B 1997	Variação % 1998/ 1997
BRASIL	51.119.901.114	52.990.115.039	- 3,53
SANTA CATARINA	2.601.728.015	2.805.717.960	- 7,27

Fonte: Facisc/anoIV- No.79/1999

**TABELA 38: Destino das exportações catarinenses
(Dez principais países)**

Países	Jan/Dez/98	Jan/Dez/97	%
EUA	540.029.813	474.898.845	13,71
Argentina	309.636.932	343.109.847	- 9,76
Alemanha	207.108.169	217.541.667	- 4,80
Reino Unido	154.173.575	152.548.155	1,07
Japão	108.010.357	122.427.034	- 11,78
Hong Kong	86.684.064	88.856.999	- 2,45
Paraguai	83.267.086	94.118.938	- 11,53
Países Baixos	82.836.110	93.827.077	- 11,71
Arábia Saudita	70.382.514	123.080.306	- 42,82
França	67.214.659	104.448.974	- 35,65

Fonte: Facisc/ano IV – No.79/1999

Com a desvalorização do Real ocorrida em janeiro de 1999, há uma expectativa entre os empresários locais de recuperação de perdas dos últimos anos (motivo de audiência dos empresários locais com representantes do Governo Federal quando da implantação do Plano Real), e de aumento de negócios acompanhado do retorno da competitividade no mercado internacional abalada pela desaceleração da economia mundial e pela crise asiática de 1998 (desvalorização das moedas asiáticas).

Os principais países destino dos móveis brasileiros, conforme dados da Abimóvel no ano de 1998, foram:

TABELA 39: Países destino dos móveis brasileiros - 1998

Países destino	Porcentagem
Estados Unidos	19,89
Argentina	13,92
Holanda	13,50
Alemanha	10,92
Inglaterra	10,05
Uruguai	9,34
Suécia	5,22
Porto Rico	1,70
Bélgica	1,40
Polônia	1,30
Paraguai	1,00
Chile	0,95
Turquia	0,77
Canadá	0,71
Áustria	0,69
Martinica	0,61
Guadalupe	0,60
Bolívia	0,53

Venezuela	0,39
Dinamarca	0,38
Emirados Árabes Unidos	0,36
Outros	4,83

Fonte: Abimóvel - 1998

Segundo Sávio Visconti da Abimóvel, na categoria “Outros” estão os países que compram de um a seis containers/mês (cada container varia de R\$10 mil a R\$ 40 mil) e são representados por Nigéria, Angola, Portugal, Espanha, Panamá, Peru, Costa Rica, República Dominicana, Cuba, Jamaica, Reunião, Antilhas, Guiana Francesa, Cayman, Irlanda, Itália, Japão, Arábia Saudita, Israel, além de outros quarenta e quatro países que importam móveis do Brasil.

Na tabela a seguir, os maiores Estados exportadores em 1998.

TABELA 40: Maiores Estados Exportadores de Móveis em 1998

Estados Exportadores	Participação %
Santa Catarina	55,30
Rio Grande do Sul	32,40
Paraná	7,60
São Paulo	2,99
Pará	0,88
Rio de Janeiro	0,40
Outros	0,43
Total	100

Fonte: MICT/SECEX/DECEX/Depto. Op.Com. Ext. Abimóvel.

Na tabela a seguir um comparativo da participação nas exportações dos principais pólos moveleiros do Brasil.

TABELA 41: Brasil – Pólos Moveleiros Exportações – 1996/1997

São Bento do Sul -SC	51%
Bento Gonçalves - RS	25%
Grande São Paulo	15%
Outros	9%

Fonte: Abimóvel. 1997

A Indústrias Artefama S/A de São Bento do Sul- SC é pelo terceiro ano consecutivo a maior exportadora individual de móveis do Brasil.

A atuação dos agentes de exportação se dá na forma de trazer os clientes internacionais até o pólo de São Bento do Sul. Isso pode ser realizado através de contatos dos agentes no

exterior, contatos que a agência busca nas feiras, indicação dos próprios clientes ou por listagem de fábricas exportadoras.

Os principais clientes internacionais costumam fazer visitas regularmente (dois em dois meses em média) nas fábricas da região para ver a produção, o produto, qualidade, etc.

TABELA 42: Comércio Mundial de Móveis
Principais Países Importadores
Importação por País nos anos de 1993/1994/1995/1996
(Em US\$ milhões)

País	1993	1994	1995	1996
Estados Unidos	6.905	8.290	9.128	10.200
Alemanha	5.007	5.715	6.584	6.846
França	2.474	2.738	3.206	3.453
Japão	1.933	2.677	3.155	3.378
Canadá	1.740	1.912	1.985	1.951
Reino Unido	1.614	1.746	1.915	2.209
Suíça	1.386	1.544	1.857	1.826
Bélgica	1.340	1.546	1.776	1.859
Países Baixos	1.458	1.611	1.738	1.841
Austria	1.100	1.245	1.455	1.596
Federação Russa	451	997	1.157	1.244
Hong Kong	791	967	997	1.055
Suécia	617	764	850	751
Itália	537	582	699	740
Noruega	447	506	611	651
Espanha	436	509	555	630
México	446	613	449	582
Cingapura	287	370	447	512
Dinamarca	294	359	443	473
Austrália	280	346	370	423

Fonte: CSIL Centre for Industrial Studies (Milhão)

Elaboração do autor.

8.1. Components Importação e Exportação Ltda.

Atua em São Bento do Sul, desde 1997, sua maior atividade até o momento é na importação de ferragens para móveis (compra e revenda) principalmente de Taiwan e China e *rattan* das matas da Indonésia e trançado em Hong Kong. As ferragens são principalmente corredeiras para gavetas, trilhos, rodízios, amortecedores para tampo de baú, corredeiras telescópicas de gavetas para arquivos. O *rattan* é uma espécie de tela ou esteira de fibra para a aplicação em móveis, destacando-se na aplicação em portas de guarda-roupa, cadeiras, bancos, cabeceiras de camas, etc.

Um dos donos é natural da Alemanha e trabalha na agência exportadora Building Product GmbH que faz o agenciamento de cargas e é grande importadora, da Alemanha, de móveis. Os outros quatro sócios são são-bentenses de tradicional família ligada ao comércio na cidade.

A agência mantém contatos diretos com produtores na Alemanha, e na Ásia a agência possui em agente taiwanês que faz os contatos com as fábricas asiáticas.

Para as importações, utilizam-se dos portos de Xangai e Hong Kong na China e de Taipei e Keelung em Taiwan. Após aproximadamente quarenta e cinco dias os navios aportam em Itajaí e São Francisco -SC ou Paranaguá -PR, sendo este último o mais utilizado pela proximidade com Curitiba -PR. Os estoques em São Bento do Sul são mínimos, pois a maior parte das mercadorias ficam no Entreposto Aduaneiro de Importação Columbia (EADI) que é o Porto Seco, localizado em Curitiba- PR.

Dentre os principais clientes em São Bento do Sul e região estão a Indústrias Artefama S/A, a Indústrias Zipperer e a Indústria de Móveis 3 Irmãos. Algumas empresas utilizam-se do *draw back* através da Components. Neste esquema, a empresa interessada entra em contato com o Banco do Brasil que faz o laudo técnico da mercadoria que vai ser usada no móvel a ser exportado. Após a aprovação que pode levar até três dias no Banco do Brasil, e mais dois dias no entreposto, o despachante aduaneiro faz a liberação da mercadoria.

8.2. Planor Comércio Exterior

Dos agentes exportadores, um dos mais conhecidos na região é a Planor. Seu proprietário agenciava a Primex (agência norte-americana) e, em 1987, fundou sua própria agência atendendo inicialmente o mercado de Porto Rico. Dois anos após, estendeu sua atuação também para o mercado alemão. O sistema de trabalho é o de agente/agente¹⁹, atendendo os mercados dos Estados Unidos, Inglaterra, Alemanha e França. Os mercados da Alemanha e da França atuam como redistribuidores para outros países como a Holanda e Suíça.

Os contatos iniciais nunca são diretos entre os produtores e clientes, o mesmo se dá através do agente que dá todos os subsídios sobre o produto desejado e que depois será desenvolvido com as fábricas. Estas podem ser também de outras cidades. O que os clientes mais observam e exigem é a qualidade e o preço.

¹⁹ Contato direto entre o agente local e o agente internacional.

Quanto ao contrato, ele só se concretiza após o exame do produto pelo cliente que visita a fábrica ou da análise e aprovação da amostra enviada. Com a aprovação do produto, é feito um contrato com o aval agente/agente e comissão dividida.

Desde 1997, a Planor Comércio Exterior mantém *joint venture* com a Primex Internacional que possui matriz em New York e atende a toda costa leste norte-americana. Com outra parceria a Planor também atua na costa oeste norte-americana através da Summit Sales de São Francisco (EUA). As exportações de móveis para o mercado americano atingem redes de lojas de departamentos, no entanto, para aumentar as exportações para aquele mercado estão sendo intensificados os contatos com as grandes redes especializadas em móveis.

8.3. RM Associados Importação e Exportação de Manufaturados

Outros agentes também iniciaram suas atuações nos últimos dez anos, como é o caso da RM Associados Importação e Exportação de Manufaturados. Desde 1988, agencia para clientes nos mercados europeu e norte-americano. O proprietário foi gerente técnico da FETEP, onde fez vários contatos internacionais. Iniciou exportando mesas de bilhar Brunswick produzidas pela Móveis Artessol Ltda.

Atualmente constam da pauta de exportação mais de duzentos itens incluindo cômodas de 2, 4, 6 e até 12 gavetas e de vários modelos, camas, baús, criados-mudos, mesas de vários modelos, cadeiras, etc.. Todos os móveis são em pinus e exportados sem a marca do produtor. Exporta também móveis para jardim em eucalipto, estes, com permissão para usar carimbo de floresta bem manejada (*Forest Stewardship Council-FSC*).

No mercado europeu, os clientes são distribuidores como os da Alemanha e Holanda, outros atendem por catálogo e também vendedores diretos (lojistas especializados em móveis).

O volume de exportações para o mercado europeu supera os trinta *containers*/mês. Quanto aos clientes, a maioria desloca-se até São Bento do Sul quando necessita de nova programação ou quando do desenvolvimento de novo produto. Vem conferir e/ou ajustar a amostra produzida. Também existem casos em que a amostra/cotação é enviada via aérea para aprovação do cliente.

No mercado norte-americano, o volume de exportações é menor, chegando em média a três *containers*/mês. Os clientes são distribuidores ou compradores diretos. Compram todos os tipos de móveis. Também os contratos são fechados através de visitas a São Bento do Sul ou por amostragem.

A agência também atua no setor de importação. Importa cola dos Estados Unidos, usadas em painéis de alta frequência (pressão/calor) e cola fria.

Conforme opinião de uma funcionária da agência “*o ponto forte do produtor de São Bento do Sul é a organização e seriedade para atender os pedidos nos prazos e qualidade estabelecidos, isso os torna mais competitivos*”.

8.4. Zipperer Comercial Exportadora Ltda.

A Zipperer Comercial Exportadora Ltda. também iniciou suas atividades em 1988. A atuação no mercado internacional surgiu a partir de contatos pessoais e da experiência adquirida no setor de exportação em escritório de firma local por parte dos diretores comerciais.

Os clientes procedem em todas as agências de maneira semelhante, ou seja, os principais clientes visitam regularmente as fábricas para ver e acompanhar a produção, a qualidade, *d'accord*, etc., ou mandam modelos para cotação, recebendo amostras para análise e aprovação.

A agência possui clientes na França que atendem por catálogo e também clientes direto em lojas especializadas em móveis na Holanda, Inglaterra, nos Estados Unidos e Caribe (Porto Rico, Guadalupe, San Martin).

Em cada mercado, as exigências são peculiares. Um exemplo é o mercado do Caribe que prefere móveis com acabamento em verniz brilhante, o mercado europeu em tons mais claros e nos Estados Unidos móveis mais escuros.

São mais de vinte empresas agenciadas em São Bento do Sul e Rio Negrinho e outras quatro em Caçador, Guabiruba, Jaraguá do Sul e Apiúna, todas de Santa Catarina, que movimentam mais de quarenta e cinco *containers*/mês.

As linhas são variadas, incluindo dormitórios, mesas, cadeiras, salas de jantar, móveis para banheiro, móveis para escritório residencial e para jardim. A maioria são móveis desmontáveis. A agência conta com pessoal especializado em vistoria de produção e de embarque.

Os portos nacionais mais utilizados pela agência são os de Itajaí e São Francisco em Santa Catarina e os internacionais de Antuérpia (Bélgica), Roterdã (Holanda), Le Havre (França), San Juan (Porto Rico) e Nor Falk (Estados Unidos).

8.5. Tawber Comercial Exportadora Ltda.

Outra agência que atua na cidade desde 1993 é a Tawber Comercial Exportadora Ltda.. Sua maior atuação é no mercado francês com móveis para copa, cozinha, cômodas de 2+3, 2+4 gavetas e outros, criado-mudo, sala de estar com banco de canto com mesa e cadeiras, cama-beliche combinada (cama/escrivaninha/cômoda/gaveteiro/estante), escrivaninhas com tampo móvel (*D'le Bureau Cylindre*), linha de quarto (com armários de duas ou três portas, cama com ou sem *baldaquin*, cômoda e criado), linha de biblioteca com arca e oratório, entre outros. As empresas fornecedoras estão sediadas em São Bento do Sul, Fraiburgo, Urussanga, Rio Negrinho no Estado de Santa Catarina, Bento Gonçalves e Caxias do Sul no Rio Grande do Sul e Rio Negro no Paraná.

8.6. Compass Comércio Ltda.

A Compass Comércio Ltda. atende o mercado europeu desde 1996 na linha de móveis mais fáceis de serem montados (*do it yourself*). Dentre seus clientes está uma rede de lojas da França especializada nesse tipo de móveis com lojas em todo o mundo inclusive duas lojas no Brasil. O volume de exportações atinge entre trinta a quarenta *containers*/mês com fornecedores em São Bento do Sul (10% do volume exportado) e de Caçador, Gaspar e Águas Mornas -SC (90% das exportações). Toda a produção da fábrica de Águas Mornas é exportada pela agência com média de dois *containers* por semana. A Compass também exporta painéis para a ilha Reunião no Caribe.

Os outros agentes com atuação local, conforme listados acima, também movimentam grande quantidade de *containers*/mês. No entanto, mesmo que em algumas agências o nome dos clientes foi citado, solicitou-se a não transcrição dos mesmos devido à acirrada disputa por maior participação nas vendas internacionais. Porém, os principais clientes das empresas exportadoras do município estão citados nos capítulos anteriores.

Enfim, as formas de atingir o mercado e dele participar passam hoje por uma série de estratégias de produção e de produtividade aliada a um “*network*” de prestadores de serviços cada vez mais especializados na atividade comercial internacional.

CONCLUSÃO

Procuramos neste trabalho analisar o espaço urbano de São Bento do Sul-SC a partir do fenômeno produtivo partindo da dinâmica urbana provocada pelo processo de industrialização. Buscamos, para melhor compreensão do espaço urbano, focar as principais indústrias localizadas no município e seus processos econômicos e técnicos, responsáveis pelas demandas que exigem respostas do comportamento do espaço urbano e que, por sua dinâmica, vai provocar mudanças no mesmo, complexificando-o.

Ao longo do trabalho, procurou-se observar a evolução e as conseqüências dos processos fundamentais e suas possíveis interações com o urbano. Também analisou-se a importância dada aos desdobramentos dos requerimentos econômicos e técnicos dos processos produtivos sobre o urbano, através de elementos que promovem a produção e a difusão de conhecimento e processos técnicos como os centros de pesquisa, de controle de qualidade, prestadores de serviços nestas áreas; revendedores, serviços de manutenção, formas de intercâmbio técnico como feiras e exposições, centros de formação universitária, de nível técnico, etc. Nos processos econômicos, o papel desempenhado pelos escritórios de representação, de exportação, de associações, etc. Na organização do trabalho, através de cursos, assessorias empresariais, consultorias etc. e, na reprodução da força de trabalho, através da saúde, educação em geral, cultura, etc.

As fontes nos permitiram perceber que o espaço urbano de São Bento do Sul foi sendo criado acompanhando as mudanças estruturais e conjunturais das indústrias locais associadas a fatores de ordem nacional e internacional.

Assim, podemos identificar basicamente quatro fases da ocupação e reestruturação do espaço urbano em São Bento do Sul.

1. A fase da Colonização até o final da década de 1920;
2. A fase do processo de industrialização iniciada no final da década de 1920 até os anos 70.
3. A fase que vai do final da década de 1960 até o final dos anos 80 em que se deu inicialmente a expansão industrial e a maior complexificação do espaço urbano/industrial.
4. A fase atual, fase de reestruturação provocada principalmente pela globalização.

A primeira fase foi marcada pela presença do colono europeu na estruturação espacial, sendo que predominava o sistema colônia/venda e a pequena produção artesanal. Devidos aos inúmeros problemas encontrados e enfrentados pelos pioneiros nesse tipo de sistema, aos poucos a produção familiar deu lugar a uma nova estrutura social de produção, na qual o urbano adquiriu papel central. A madeira abundante na região e a erva-mate assumem, juntamente com o artesanato, maior importância em detrimento da agricultura.

A segunda fase, é a geradora do processo de industrialização ainda que a produção moveleira fosse praticada em pequena escala, com consumo local e regional e maior escala a partir da década de 1960, com a ampliação do mercado para os Estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais. Nessa fase, a agricultura perdeu importância sendo apenas praticada para o consumo local. As indústrias gradativamente assumem o papel de geradoras da riqueza local.

A terceira fase é a da expansão industrial e o aumento da produção em larga escala, atendendo ao mercado nacional e internacional, marcada pela intensa reestruturação interna das empresas e da própria produção, com a introdução de novas tecnologias e novas matérias-primas e a maior inserção no mercado internacional. Nessa fase, há uma intensa urbanização da cidade e uma maior oferta de serviços. A urbanização se deu de forma desorganizada, ocasionando problemas de infra-estrutura e surgindo em diversos locais da cidade áreas carentes, quase com características de favelas.

A quarta fase é a do aumento da industrialização, com mudanças tecnológicas e o desenvolvimento de novos produtos com maior valor agregado. Nessa fase, desenvolve-se também a maior informatização e automação das empresas.

As indústrias como um todo, especialmente a partir de meados dos anos oitenta, tem passado por um processo de reestruturação e adaptação imposto pela economia mundializada.

Nessas últimas décadas, a cidade cresceu, se dinamizou e se complexificou ao lado do desenvolvimento industrial, associado ao desenvolvimento comercial e ao setor de serviços, proporcionado pelos novos rumos desta fase do capitalismo. Há uma maior densificação no centro com a construção de edifícios, exigindo uma reestruturação do sistema viário, com a introdução de redutores de velocidade e adoção de sistema de estacionamento rotativo. A produção aumentou, aumentando a participação de produtos são-bentenses em todos os estados brasileiros, aumentando também, sua participação no mercado internacional.

O crescimento urbano, contudo, causou a formação de um novo espaço, com a introdução de um novo modo de vida com conseqüências na forma de morar (apartamentos no centro e quase favelas nas periferias), nas relações de trabalho (contratações temporárias), no lazer e nas

relações sociais. Até mesmo o comportamento e as crenças são afetadas tanto em nível individual quanto em nível coletivo.

A cidade está perdendo aquela característica provinciana, não chega ainda a ser um ritmo frenético da grande cidade metropolitana, mas tudo se torna mais rápido e exige agilidade. Também a vida cotidiana está inserida nesse ritmo, tanto no trabalho (com a ampliação e introdução de novas tecnologias - automação/robotização) como no consumo (novos produtos, propaganda, moda, ...) e nas comunicações (fax, computadores, internet, etc.).

Se por um lado São Bento do Sul se insere de maneira integrada¹ e atual, na economia globalizada, por outro lado, a cidade não perdeu sua tradição cultural típica europeia (germânica e polonesa) que ainda hoje é muito viva e dinâmica em todos os setores e que soa alto nos folders alusivos à cidade como “Cidade Música” ou “Cidade do Folclore”. Assim, são mantidas tradições como as retretas no coreto da Praça Getúlio Vargas todas as quartas-feiras de verão (janeiro, fevereiro e março), em que há décadas são animadas pela tradicional Banda Tremi, e as dezenas de grupos folclóricos que se reúnem semanalmente para ensaios para futuras apresentações em festas típicas que ocorrem na cidade (Schlacktfest, Polskynfest, Musikenfest entre outras) e em outras cidades inclusive em nível internacional.

As pessoas passam por novas adaptações, novas maneira de viver e até mesmo de pensar a cidade. Há uma ruptura do sistema urbano pré-existente (no entanto, permanecem as rugosidades de que fala Milton Santos) implicando em mudanças das estruturas já estabelecidas e como diz Lefebvre, “*a cidade muda quando muda a sociedade em seu conjunto*”. Ainda fazendo uso de palavras de Lefebvre “*a cidade se utiliza de artificios para encobrir uma definição mais completa*”, isto é, por mais que tentemos não conseguiremos ver a cidade em sua totalidade. Existe, segundo Lefebvre, uma “fala” da cidade (aquilo que acontece); uma “língua” da cidade (particularidades) e existe uma “escrita” da cidade. Para ele, não basta ler apenas o texto escrito pela cidade, mas deve-se recorrer também ao contexto, procurar aquilo que está nas entrelinhas (a vida cotidiana, as relações imediatas, aquilo que não se diz e não se escreve), enfim, o inconsciente do “urbano” para podermos decifrá-la.

¹ Nessa integração, consideramos que São Bento do Sul, de maneira geral se insere de forma subordinada no processo de globalização. São Bento do Sul na indústria moveleira não tem marcas no mercado internacional. Em geral, a indústria moveleira, depende das grandes marcas e redes dos países importadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABLAS, Luiz Augusto de Queiroz. Intercâmbio desigual e subdesenvolvimento regional no Brasil. Estudos Econômicos- FIEP/Pioneira, 1983.**
- ABIMÓVEL – Associação Brasileira das Indústrias de Móveis: Curso de aperfeiçoamento para profissionais de vendas de móveis, 1ª. edição, 1997.**
- ALMEIDA, Rufino Porfírio. Um Aspecto da economia de Santa Catarina: A indústria ervateira. O estudo da Companhia Industrial. Dissertação de Mestrado (História) UFSC, Florianópolis, 1979.**
- AMATO NETO, João. Reestruturação industrial, terceirização e redes de subcontratação. RAE. V. 35. N.2. Mar/Abr 1995.**
- BALDWIN, Robert E. Desenvolvimento e Crescimento Econômico. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1979.**
- BATALHA, Mário Otávio; DEMORI, Flávio. A pequena e média indústria em Santa Catarina. Editora da UFSC, Florianópolis –SC, 1990.**
- BATISTA JR. Paulo Nogueira. Globalização financeira e regimes cambiais. Revista de Economia Política, vol. 18, n.2 (70), abril-junho/1998.**
- BAUMONT, Catherine; HURIOT, Jean-Marie. La ville, la raison et le rêve: entre théorie et utopie. L'Espace Géographique, No.2, pg.99/100, 1997.**
- BENKO, Georges: Economia Espaço e Globalização na aurora do Século XXI. Hucitec, São Paulo, 1996.**
- BENKO, Georges. LIPIETZ, Alain. (org.). As regiões ganhadoras Distritos e Redes: Os novos paradigmas da Geografia Econômica. Celta Editora, Oeiras, 1994.**
- BERCOVICH, Néstor Andrés: Analisi dell'internazionalizzazione dell'industria dei mobile di São Bento do Sul (Santa Catarina, Brasile), alla luce dell'esperienza dei distretti industriali italiani , in Economia e Diritto del Terziario n.1, 1995.**
- BIANCHI, Patrizio. Divisione dei lavoro e ristrutturazione industriale. Bologna, Il Mulino, 1984.**
- BODDY, Martin. Reestruturação industrial, pós-fordismo e novos espaços industriais: uma crítica. In: VALLADARES, Lícia e PRETICEILLE, Edmund. Reestruturação urbana: tendências e desafios. São Paulo: Nobel, 1990.**
- BRAVERMAN, Harry: Trabalho e Capital Monopolista. A degradação do trabalho no Século XX. RJ: Zahar, 1981.**

- BRITO, Jorge Nogueira de Paiva. **Cooperação inter-industrial e redes de sub-contratação: Uma análise do *modus operandi* das relações de parceria.** Série Textos para Discussão IE/UFRJ, 1996.
- _____: **Redes de firmas: Mecanismos de operação e desobramentos de política industrial.** Projeto de Tese de Doutorado, 1996.
- BRUM, Argemiro J. **O desenvolvimento econômico brasileiro.** Rio de Janeiro : Editora Vozes, 1997.
- CABRAL, Oswaldo. **História de Santa Catarina.** Florianópolis, Ed. Lunardelli, 1987.
- CAMPOS FILHO, Cândido Malta. **Cidades brasileiras: seus controle ou o caos : o que os cidadãos brasileiros devem fazer para a humanização das cidades.** São Paulo : Nobel, 1989.
- CANÊDO, Leticia Bicalho. **A revolução industrial: tradição e ruptura: adaptação da economia e da sociedade: rumo a um mundo industrializado.** 3.ed.- São Paulo:Atual: Campinas, SP: Editora da Universidade Estadual de Campinas,1987.
- CARLOS, Ana Fany Alessandri. **Espaço e Indústria.** SP: Contexto, 1990.
- CARTER, Harold. **La Geografia Urbana: Teoria e Metodi.** Zanichelli, Bologna, 1993.
- CASTRO, Antonio Barros de. **Economia brasileira em marcha forçada.** 2ª. edição, Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1988.
- CASTRO, Antonio Barros de; LESSA, Carlos Francisco: **Introdução à Economia: uma abordagem Estruturalista,** 22ª. edição, Rio de Janeiro, Forense-Universitária,1981.
- CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo Cesar da Costa; CORRÊA, Roberto Lobato (org.) **Explorações geográficas : percursos no fim do século.** Rio de Janeiro : Bertrand Brasil,1997.
- CEAG: Centro de Assistência Gerencial de Santa Catarina: **Evolução Histórico- Econômica de Santa Catarina: Estudo das alterações estruturais (século XVII-1960).** Florianópolis, CEAG/SC, 1980.
- CHACON, Valmireh. **O Mercosul – A Integração econômica da América Latina.** Ed. Scipione, 1996.
- CORRÊA, Roberto Lobato. **O Espaço urbano.** SP: Ática, 1994.
- _____: **A Rede Urbana.** SP: Ática, 1994.
- COSTA, Eda Maranhão Pessoa da. **Expansão Urbana e Organização Espacial.** Universidade Federal de Pernambuco, Ed. Universitária, Recife, 1982.

- COSTA, Luís Carlos. **Aspectos políticos administrativos do Planejamento Urbano**. In: Planejamento Urbano em Debate, São Paulo: Cortez & Moraes pg.79-102, 1978.
- COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas, São Paulo: Papyrus; Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1994.
- CUNHA, José Idaulo. **Evolução econômico - industrial de Santa Catarina**. Florianópolis, FCC edições,1982
- _____ : **A industrialização Catarinense: Um exemplo para o Brasil**. In: Revista do Instituto Histórico e Geográfico de Santa Catarina, 3ª. fase, n. 10 , 1991
- _____ : **O Salto da Indústria Catarinense : Um exemplo para o Brasil**. Florianópolis: Paralelo 27,1992.
- _____ : **A indústria catarinense rumo ao novo milênio: desafios, evolução e oportunidades**. Florianópolis: FIESC/SEBRAE-SC, 1996.
- DAVIDOVICH, Fany Raquel. **Um foco sobre o processo de urbanização do estado do Rio de Janeiro**. Revista Geográfica, RJ, jul/set. 1986.
- DIETERICH, Heinz. **La Sociedad Global, Educación, Mercado y Democracia**. Joaquín Mortiz, México, 1997.
- EHLKE, Cyro. **A conquista do planalto catarinense, primeira fase – Bandeirantes e tropeiros do Sertão de Curitiba**. Laudes, 1973.
- ERBER, Fábio S. **Desenvolvimento industrial e tecnológico na década de 90 – uma nova política para um novo padrão de desenvolvimento**. Ensaio FEE, Porto Alegre, (13) I:9-42, 1992.
- FARRET, Ricardo Libanez; GONZALES, Sueli F.N.; HOLANDA, Frederico de; KOHLSDORF, Maria E. **O Espaço da Cidade – contribuição à análise urbana**. SP: Projeto, 1985.
- FERRAZ, João Carlos. **Made in Brazil – Desafios competitivos para a indústria**. RJ: Ed. Campus, 1995.
- FICKER, Carlos. **São Bento do Sul – Subsídios para sua História**, Imprensa Ipiranga, Joinville, 1973.
- _____ : **História de Joinville – Subsídios para a crônica da Colônia Dona Francisca**. 2ª. edição, 1965.
- FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. Universidade de Brasília, Brasília, 1963 e 19ª. edição, São Paulo: Ed. Nacional, 1984.

- GONÇALVES, Maria Flora (org.). **O novo Brasil urbano: impasses, dilemas, perspectivas.** Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995.
- GOTTDIENER, Mark. “ A Teoria da Crise e a Reestruturação Sócio-espacial: o caso dos Estados Unidos”. In: **Reestruturação Urbana: Tendências e desafios**, SP: Nobel, RJ: Iuperj, 1990.
- HAFFNER, Jacqueline A. Hernández. **CEPAL: uma perspectiva de desenvolvimento latino-americano.** Porto Alegre: EDIPUCRS, 1996.
- HARVEY, David. **A condição pós-moderna.** RJ: Loyola, 1992.
- IBGE: **Sinopse Preliminar do Censo Demográfico.** 1981.
- IBGE: **Censo Demográfico,** 1996.
- IMIC – Fundação Instituto Miguel Calmon – **Desempenho das Empresas – As maiores empresas 1997- ano 15, n. 15 , outubro de 1997 – 15 a. edição.**
- JARAMILLO, Samuel; CUERVO, Luis Mauricio. **Tendências recentes e principais mudanças na estrutura espacial dos países latino-americanos.** In. **Reestruturação urbana; tendências e desafios.** São Paulo : Nobel, 1990.
- Jornal Diário Catarinense – vários números de 1997 a 1999.**
- Jornal Evolução – vários números.**
- KAESEMODEL, Maria Salete Munhoz. **Indústria Moveleira em São Bento do Sul.** Dissertação de Mestrado, UFSC, 1990.
- KAY, Geoffrey. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento: Uma Análise Marxista.** Rio de Janeiro : Editora Civilização Brasileira S.A., 1977.
- KON, Anita. **A produção terciária : o caso paulista.** São Paulo : Nobel, 1992.
- KORMANN, José. **São Bento do Sul. 2ª. Edição,** 1990.
- LANZER, Edgar; CASAROTTO FILHO, Nelson; CUNHA, Cristiano et al. **Análise da competitividade sistêmica do setor de móveis em Santa Catarina, Florianópolis: BRDE,** 1997. (Editado em fevereiro de 1998).
- LEBORGNE, Danièle; LIPIETZ, Alain. **Flexibilidade ofensiva, flexibilidade defensiva:** in: **As Regiões Ganadoras Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica.** Celta Editora. Oeiras, 1994.
- LEFEBVRE, Henry: **O direito à cidade.** SP, Editora Moraes, 1991.
- LIPIETZ, Alain. **O capital e seu espaço.** São Paulo : Nobel, 1988.
- LOJKINE, Jean. **O Estado Capitalista e a Questão Urbana.** São Paulo. Martins Fontes, 1981.

- LUZ, Nícia Vilela. **A Luta pela Industrialização do Brasil: 1080 a 1930.** 2ª. ed. SP, Alfa-Omega, 1975.
- MAFRA, Antonio Dias. **A História Do Desenvolvimento da Indústria do Mobiliário – Região do Alto Vale do Rio Negro.** Monografia, UNIVALI, Itajaí, 1993.
- MAIMON, Dalia. **Passaporte Verde, Gestão Ambiental e Competitividade.** Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 1996.
- MANTEGA, Guido. **A Economia Política Brasileira.** 4ª. edição, Polis/Vozes, 1987.
- MARION FILHO, Pascoal José; BACHA, Carlos José Caetano. **Evolução e Configuração atual das Indústrias Moveleiras Mundial e Brasileira.** In: *Análise Econômica*, ano 16, n.29, Março 1998.
- MARTINEZ, Paulo. **Multinacionais: Desenvolvimento ou Exploração?** SP: Contexto, 1994.
- MATHIAS, Herculano Gomes. **A Questão do Contestado.** In: *Contestado*, Senado Federal, 1998.
- MATOS, Fernando Marcondes. **Industrialização Catarinense.** UFSC, Florianópolis, 1968.
- MARICATO, Erminia (org.). **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial.** 2ª. Edição, Editora Alfa-Omega, São Paulo 1982.
- MÓBILE FORNECEDORES. No.78, junho 1996.
- MÓBILE LOJISTA: Edição extra (Feinorte/96), agosto 1996.
- MONTIBELLER FILHO, Gilberto. **Industrialização e ecodesenvolvimento : Contradições, Possibilidades e Limites em Economia Capitalista Periférica – o Estado de Santa Catarina.** Dissertação de Mestrado, UFSC, Florianópolis, 1994.
- MORAES, Antonio Carlos; COSTA, Wanderlei M. da. **A valorização do espaço.** São Paulo Hucitec, 1984.
- MUNFORD, Lewis. **A cidade na história.** BH Itatiaia, SP: Martins Fontes, 1965.
- OLIVA, Jaime; GIANANTI, Roberto. **Espaço e Modernidade : temas da geografia mundial.** São Paulo : Atual, 1995.
- OLIVEIRA, J.C. de; CAMPOS, M.; CHAGAS, Hildebrando. **Focalizando São Bento do Sul.** Monografias de municípios brasileiros. SP, Jan/1957.
- OHLWEILER, Otto Alcides. **Evolução Sócio-Econômica do Brasil do Descobrimento à Nova República.** Porto Alegre, Editora Ortiz S/A, 1990.
- PADILHA, Tarcísio Meirelles. **Brasil em Questão.** RJ: José Olimpo, 1975.
- PEREYRA, Rubém. **Aspectos econômicos, sociais e culturais de São Bento do Sul, da fundação a década de 1940.** Mimeo s.d.

- PIAZZA, Walter Fernando. **A Colonização de Santa Catarina**. Florianópolis, Lunardeli, 1988.
- _____: **Contestado: Uma Reflexão**. In: *Contestado*, Senado Federal, 1998.
- POLANYI, Karl. **A Grande Transformação: As origens da nossa época**. Rio de Janeiro: Campus, 1988.
- PRADO JUNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 41ª. ed. São Paulo: Brasiliense, 1994.
- RATTNER, Henrique. **Controle da transferência de tecnologia para países em desenvolvimento**. In: *Planejamento Urbano e Regional*, SP. Ed. Nacional.
- Revista da Abimóvel**. Edição Especial, dezembro 1998 e no.3, março 1999.
- Revista Agitação**. Ano V, No.24, agosto/outubro, 1998.
- Revista CNI** – Confederação Nacional da Indústria, outubro, 1997.
- Revista Comércio Exterior**. Informe BB, número 20, dezembro 1998.
- Revista da Indústria**; janeiro. 1998.
- RICHERS, Raimar. **Rumos da América Latina: desenvolvimento econômico e mudança social**. São Paulo, Edgard Blücher, Ed. da Universidade de São Paulo, 1975.
- RICHTER, Klaus. **A sociedade colonizadora hanseática de 1897 e a colonização no interior de Joinville e Blumenau**. 2ª. ed. rev. e ampl. - Florianópolis: UFSC; Blumenau: FURB, 1992.
- ROCHA, Isa de Oliveira. **Industrialização de Joinville-SC: da gênese às exportações**. Florianópolis, 1997.
- RODRIGUES, Arlete Moysés. **Moradias nas cidades brasileiras**. SP: Contexto, 1994.
- _____: **Movimentos Sociais**, IFCH, Unicamp-SP.
- RODRIGUES, Neidson. **Estado, educação e desenvolvimento econômico**. São Paulo: Autores Associados: Cortez, 1987.
- RODRIGUES, S. M. e COTILLA, F.T. **Geografia Urbana**. Universidade de la Habana, La Habana, 1989.
- ROSA, Dirce Inês Gruber. **Produção do espaço urbano em São Bento do Sul através de loteamentos: uma abordagem sócio-histórica e econômica**. Monografia – Univille, Joinville, 1998.
- ROSTOW, W.W.: **Etapas do desenvolvimento econômico**. RJ, Zahar editores, 1964.
- SABADINI, Maurício de Souza. **Os distritos industriais como modelo de crescimento endógeno : o caso do segmento de rochas ornamentais (mármore e granito) no município de Cachoeiro de Itapemirim (ES)**. Dissertação de Mestrado (Economia) – UFES, Vitória (ES), 1998.

- SANTA CATARINA, GAPLAN – Gabinete de Planejamento e coordenação Geral. Subchefia de Estatística, Geografia e Informática. **ATLAS de Santa Catarina**. Rio de Janeiro, Aerofoto Cruzeiro, 1986.
- SANTA CATARINA EM DADOS/ Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Departamento de Apoio Industrial. Florianópolis, v.8 p.1-116, 1997.
- SANTOS, Milton. **Espaço e Método**. SP: Nobel, 1985.
- _____. **A Urbanização Brasileira**. SP: Hucitec, 1994.
- SANTOS, Theotônio dos. **Economia Mundial, Integração Regional e Desenvolvimento Sustentável: As novas Tendências da Economia Mundial e a Integração Latino-americana**. 3ª. edição, Vozes, Petrópolis, 1995.
- São Bento do Sul. **A Notícia**. Especial, São Bento do Sul 124 anos, 23/09/1997.
- São Bento do Sul. Estimativas SEPLAN/SC, 1989.
- São Bento do Sul. IBGE, Coleção de Monografias número 573.
- São Bento do Sul. IBGE, Enciclopédia dos Municípios.
- São Bento do Sul. Rumo ao Terceiro Milênio – Plano Diretor, 1996.
- São Bento do Sul. Dados Básicos – Censo Sócio-econômico Empresarial, 1996.
- São Bento do Sul. Edição Comemorativa ao 75º Aniversário de Fundação.
- São Bento do Sul. Edição Comemorativa ao primeiro Centenário.
- SCOTT, A.J. e STORPER, M. “Indústria de Alta Tecnologia e Desenvolvimento Regional”, In: **Espaço e Debates**, 1988.
- SEIFERTH, Giralda. **A colonização alemã no vale do Itajaí-Mirim (Um estudo de desenvolvimento econômico)**. Porto Alegre: Editora Movimento, 1974.
- SCHMITZ, Hubert. **Eficiência coletiva: caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte**. Ensaio FEE, Porto Alegre, v.18,n.2. pg.164-200,1997.
- _____. **Pequenas Empresas e Especialização Flexível em países menos desenvolvidos**. In: Padrões Tecnológicos e Políticas de Gestão: Comparações internacionais. Anais, São Paulo, USP/UNICAMP/BID, pg. 151-189, maio/ago.1989.
- STORPER, Michel. **A industrialização e a questão regional no Terceiro Mundo**. In: **Reestruturação urbana : tendências e desafios**. São Paulo : Nobel, 1990.
- SINGER, Paul. **Karl Marx – Economia**. organizador, SP: Ática, 1982.
- _____. **Economia Política da Urbanização**. 9ª. edição.
- _____. **A crise do Milagre. Interpretação crítica da economia brasileira**. RJ, Ed. Paz e Terra, 1976.

- _____ : **Desenvolvimento Econômico e Evolução Urbana**. Companhia Editora Nacional, 2ª edição, 1977.
- SILVA, Etienne Luiz. **Desenvolvimento Econômico Periférico e Formação da Rede Urbana de Santa Catarina**. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1978.
- SILVA, José Borzacchiello da (org). **A cidade e o urbano: Temas para debates**. Fortaleza: EUFC, 1997.
- SOARES, Maria Elita. **São Bento do Sul – Sua história seus documentos**. Prefeitura Municipal, 1992.
- SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de. **Pequenas e Médias Empresas na reestruturação industrial**. Brasília: Edição Sebrae, 1995.
- SOUZA, Marcelo José Lopes de. **Urbanização e desenvolvimento no Brasil atual**. São Paulo: Editora Ática S.A. 1996.
- TAVARES, Maria da Conceição; DAVID, Mauricio Dias (org.). **A Economia Política da Crise. Problemas e Impasses da Política Econômica Brasileira**. 2ª. edição, Co-edição Vozes/Achiamé, Rio de Janeiro, 1982.
- TAVARES, Maria da Conceição. **Da Substituição de importações ao Capitalismo Financeiro. Ensaio sobre Economia Brasileira**, 11ª. edição, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1983.
- TERNES, Apolinário. **O Vôo do Condor**. SP: Círculo do Livro, 1989.
- _____ : **História de Joinville: Uma Abordagem Crítica**. Joinville: Meyer, 1981/1984.
- THOMÉ, Nilson. **Trem de Ferro – História da Ferrovia no Contestado**. Caçador SC, 1980.
- _____ : **A Insurreição Xucra do Contestado**. In : Contestado, Senado Federal, 1998.
- VALVERDE, Orlando. **Planalto Meridional do Brasil**. ed. do Conselho Nacional de Geografia, Rio de Janeiro, 1957.
- VASCONCELLOS, Osni; PFEIFFER, Alexandre. **São Bento, Causas do nosso Tempo**. Gráfica JL Ltda, São Bento do Sul/SC, 1991.
- VIDOR, Vilmar. **Indústria e urbanização no nordeste de Santa Catarina**. Blumenau : Ed. da FURB, 1995.
- VILLASCHI, Arlindo. **O Brasil e o novo paradigma tecnológico de desenvolvimento econômico mundial**. Ensaio FEE, Porto Alegre, (13):43-87, 1992.
- VISCONTI, Sávio. **Uma análise sobre os três maiores mercados mundiais: União Européia, USA e Japão**. CNI/FIRJAN/SENAI RJ/PBD RJ/ SEBRAE/S.I.M.RIO RJ. 1998.
- ZIPPERER, Josef Senior. **São Bento no passado**. Tipografia J. Haupt, Curitiba, 1945.

ANEXO I

Ramos Industriais do Brasil - Quadro comparativo dos anos de 1907 e 1920

Ramos industriais	Número de estabelecimentos 1907	Capital 1907	Número de estabelecimentos 1920	Capital 1920
I - Indústrias Têxteis	231	272.535:903 \$	455	664.648:196 \$
II - Indústrias de couro e similares	175	13.250:200 \$	719	45.461:670 \$
III- Indústrias de madeiras	197	14.488:263 \$	999	92.123:109 \$
IV- Metalurgia	235	29.395:500 \$	517	67.428:207 \$
V - Cerâmica	200	12.373:305 \$	128	10.402:633 \$
VI - Produtos químicos e análogos	242	48.621:000 \$	558	113.568:820 \$
VII- Indústrias da Alimentação	1.116	125.764:109 \$	2.547	380.887:721 \$
VIII- Ind. Do Vestuário e Toucador	333	28.919:194 \$	1.831	86.478:196 \$
IX - Indústrias do Mobiliário	91	6.123:000 \$	548	18.248:130 \$
X - Indústrias da Edificação	36	11.259:500 \$	182	5.168:425 \$
XI - Construção de Aparelhos de Transportes	48	10.644:000 \$	232	19.190:046 \$
XII - Produção e Transmissão de força física	5	550:000 \$	29	15.873:005 \$
XIII - Ind. Relativas às ciências, letras e artes. Indústrias de luxo	29	3.275:600 \$	55	13.359:207 \$
XIV - Diversas	50	3.491:500 \$	4.536	281.889:646 \$
TOTAL	2.988	580.691:074 \$	13.336	1.815.156:011 \$

Continuação do Quadro

Ramos Industriais	Número de Operários 1907	Número de Operários 1920	Valor da Produção 1907	Valor da Produção 1920
I	54.296	106.982	179.164:290 \$	702.160:448 \$
II	3.526	6.211	22.403:100 \$	72.716:447 \$
III	3.766	10.433	31.379:000 \$	102.286:738 \$
IV	8.374	14.241	40.856:640 \$	104.285:668 \$
V	3.252	2.459	13.672:000 \$	11.328:180 \$
VI	9.172	12.194	63.848:277 \$	175.531:605 \$
VII	29.814	41.493	207.748:607 \$	932.776:924 \$
VIII	12.667	22.338	55.584:678 \$	210.747:554 \$
IX	2.871	7.742	11.922:000 \$	36.792:649 \$
X	1.027	1.600	4.976:340 \$	6.452:570 \$
XI	5.240	3.398	26.798:040 \$	38.847:897 \$
XII	81	479	1.734:400 \$	4.055:862 \$
XIII	1.492	5.956	4.110:000 \$	25.551:361 \$
XIV	842	39.986	4.576:000 \$	565.644:378 \$
TOTAL	136.420	275.512	668.843:372 \$	2.989.176:281 \$

Fonte: Directoria Geral de Estatística - Recenseamento realizado em I de setembro de 1920

Elaboração: Juraci Paulo Brancalione

Comparação entre os Setores industriais do Brasil e de Santa Catarina em 1920

Ram os indus triais	Núme- ro de estabele cimen tos Brasil	Núme- ro de estabe- lecimen tos SC	Capital Brasil	Capital Santa Catarina	Número de Operá- rios Brasil	Núme ro de Operá rios SC	Valor da Produção Brasil Idem Tabela Anterior	Valor da Produção Santa Catarina
I	455	18	664.648:196 \$	5.368:566\$	106.982	1.344	Idem	8.593:847\$
II	719	42	45.461:670 \$	587:000\$	6.211	110	Idem	958:687\$
III	999	246	92.123:109\$	16.969:946\$	10.433	1.527	Idem	10.420:581\$
IV	517	9	67.428:207\$	703:219\$	14.241	183	Idem	1.931:443\$
V	128	101	10.402:633\$	817:898\$	2.459	320	Idem	992:865\$
VI	558	44	113.586:820\$	1.224:718\$	12.194	294	Idem	3.043:645\$
VII	2.547	243	380.887:721\$	6.701:064\$	41.493	1.080	Idem	32.663:344
VIII	1.831	35	86.478:196\$	259:271\$	22.338	169	Idem	605:353\$
IX	548	25	18.248:130\$	534:750\$	7.742	200	Idem	656:255\$
X	182	11	5.168:425\$	28:880\$	1.600	28	Idem	69:550\$
XI	232	17	19.619:046	100:550\$	3.398	42	Idem	235.713\$
XII	29	-	15.873:005\$	-	479	-	Idem	-
XIII	55	-	13.359:207\$	-	5.956	-	Idem	-
Div.	4.536	-	281.889:646\$	-	39.986	-	Idem	-
T.	13.336	791	1.815.156:011	33.295:862	275.512	5.297	Idem	60.171:283\$

Fonte: Recenseamento de 1920 – Directoria Geral de Estatística

Elaboração: Juraci Paulo Brancaleone

Anexo II

Os bairros de São Bento do Sul foram criados pelo Projeto de Lei No.316/81-E, aprovados pela Lei No.333 de 30 de setembro de 1981 que “*cria, delimita e dá denominação a bairros de São Bento do Sul*”. O Artigo 1º da referida Lei delimita e denomina os bairros criados na seguinte ordem: 1º - Centro; 2º - 25 de Julho; 3º - Colonial; 4º - Oxford; 5º - Cruzeiro; 6º - Alpino; 7º - Lençol; 8º - Dona Francisca; 9º - Bela Aliança; 10º - Brasília; 11º - Centenário; 12º - Progresso; 13º - Schramm; 14º - Rio Vermelho Estação; 15º - Serra Alta; 16º - Mato Preto.

Na referida Lei, o Centro compreende:

“Desde o início da Rua José Fendrich até o final (470,00m) da Rua Padre Henrique Meller, daí em linha reta até a Praça Paul Harris, continuando pela Rua Antônio Kaesemodel até a Rua Bruno Fischer, em seguida passando pela Rua Jorge Rank e Pastor Quast, daí passando pela Rua Evaldo Buschle, Rua Luiz Bollmann, Rua 25 de Julho e Rua Estevão Buschle, até o encontro com a Rua Gustavo Katzer, descendo a mesma até seu final, em seguida passando pela Rua Benjamim Constant, contornando pela Rua Schramm até a Rua Jorge Zipperer, passando pela mesma, após pela Rua Thomaz Vidal Teixeira, descendo pela Rua Capitão Ernesto Nunes até o encontro com a Rua José Fendrich”.

Em 23 de agosto de 1989, pela Lei No. 003/89 – L, “cria o Bairro Boehmerwald” o 17º bairro de São Bento do Sul, formado pela área urbana sita no Leste da Rua Antônio Kaesemodel (lado direito sentido Centro- Oxford) cuja área foi desmembrada do Bairro Colonial, criado pela Lei No. 333 de 30 de setembro de 1981 (Projeto de Lei No. 316/81-E) e na atualização do perímetro urbano ocorrida em 1997 foi criado o 18º bairro: o Bairro Rio Vermelho Povoado. Existem projetos de criação de mais dois bairros que seriam desmembrados dos atuais bairros Colonial e 25 de Julho.

ATIVIDADE - Treinamento Operacional

UNIDADE: Cet de São Bento do Sul

EXERCÍCIO: 1997

EMPRESA/CLIENTE ATENDIDO							QUANTIDADE HORAS	
Curso Ministrado	Empresas atendidas	No. de matriculas	No. de concluintes	Atividade econômica	Fortes	Funcionários	CARGA HORÁRIA	PRODUÇÃO ALUNO HORA
Informática Básica	Sine	171	168				100	12600
Eletricista Geral	Sine	18	18				150	2700
Metrologia	Tuper S/A Metal. Denk	13	13	Metalurgia Metalurgia	Média Média	180 150	15	195
Comandos Eletropneumaticos	Mov. Araujo Rovel S/A Inds. Artefama Ceramarte Tuper Moveis Artico Móveis	10	10	Madeira mobiliário Plásticos Madeira mobiliário Ceramica Madeira mobiliário Madeira mobiliário	Média Grande Grande Grande Média Média	156 640 572 1144 257 137	40	400
Comandos Eletropneumaticos	Buddemeyer S/A	15	15	Textil	Grande	700	40	600
Programação CNC	Mov. Esq. Seiva Móveis James Mov. Leopoldo Inds. Artefama	09	09	Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário	Média Média Média Grande	87 148 358 572	40	360
Programação CNC	Tuper Móveis Mov. Weiherman Mov. Leopoldo FETEP	07	05	Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário Ensino	Média Média Média Pequena	257 274 358 30	40	200
Pneumática básica	Buddemeyer S/A	14	14	Textil	Grande	700	20	280
Palestra Ajustagem mecanica na pratica	Tuper S/A	66	66	Metalurgia	Média	150	04	196
Metrologia	Mov. Leopoldo	21	21	Madeira mobiliário	Média	358	16	336
Progr. Informática na educação	Sine	166	123				100	1230
Formação de cronoanalistas	Tuper Móveis Ind. A. Klumnek Artico Móveis Móveis Consular	12	11	Madeira mobiliário Plásticos Madeira mobiliário Madeira mobiliário	Média Grande Média Pequena	257 1201 137 87	100	1100
Afiação Ferramentas Manual	Met. W. Wind	16	16	Metalurgia	Média	150	15	240
Introd. Auto Cad RI2	Mabeti Móveis Famosul Mov. Leopoldo Tuper Móveis Inds. Zipperer Mov. Weiherman	21	15	Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário Madeira mobiliário	Pequena Média Média Média Média Média	95 260 358 257 201 274	20	300
Embalagem de móveis	Mov. Leopoldo	15	15	Madeira mobiliário	Média	358	10	150
Scm. Rompendo barre.	SENAI MT	34	34	Ensino			15	510
Recilando Ser H. C/ a educação	Escolas municipais	240	240	Ensino			06	1440
Montador de móveis	Mov. Leopoldo	16	11	Madeira mobiliário	Média	358	15	165
Afiador Ferram. Madei	Sine	17	05				50	250
Padeiro/panificação	Sine	15	15				80	1200
Eletricista predial	Sine	29	14				112	1568
Marceneiro	Sine	20	16				128	2048
Eletricista de automov	Sine	21	21				112	2352
Eletricista predial	Sine	24	09				112	1008
Tempos Mét. Proces	Met. W. Wind	20	20	Metalurgia	Média	150	24	480
Desenhista móveis	Sine	18	14				112	1568
Costura industrial	Sine	24	13				160	2080
Costura industrial	Sine	23	15				160	2400
Pintor de móveis	Sine	18	16				80	1280
Afiador ferram. moveis	Sine	25	14				60	840
Metrologia	Met. W. Wind	15	15	Metalurgia	Média	150	15	225
Acabamento móveis	Mov. Leopoldo	18	18	Madeira mobiliário	Média	358	10	180
Mecanico automoveis	Sine	23	15				160	2400
Embalagem Móveis	Mov. Perola	21	21	Madeira mobiliário	Média	373	20	420
Pedreiro	Sine	22	07				160	1120
Azulejista	Sine	18	06				60	360
Metrologia	Met. W. Wind	17	17	Metalurgia	Média	150	15	255
Costura industrial	Sine	24	09				180	1620
Estilista	Sine	39	25				96	2400
Eletricista predial	Sine	27	13				112	1456
Palestr. Sensibilização p/ manutenção	Madem S/A	22	22	Madeira mobiliário	Média	204	08	176
Instalador hidraulico	Sine	30	11				112	1232
TOTAL		1394	1155				2884	51920

Anexo IV - Projetos do Promóvel

ISO 9000:

O objetivo é fixar normas de qualidade de âmbito internacional, aumentando a competitividade dos produtos nos mercados interno e externo.

Sensibilização ISO 14000:

O Programa terá curso de curta duração nos pólos moveleiros com o objetivo de, sensibilizar para um desenvolvimento sustentável nas empresas; melhorar a imagem das empresas moveleiras; conquistar novos mercados; eliminar desperdícios; integrar gestão ambiental à gestão dos negócios das empresas e minimizar acidentes e passivos ambientais.

Selo Verde:

Visa atender a exigências do mercado internacional no tocante à preservação ambiental e ecologia. Para isso, serão emitidos através de instituições idôneas e reconhecidas internacionalmente, certificados comprovando que a matéria-prima utilizada na fabricação do móvel a ser exportado é proveniente de fontes renováveis ou de florestas remanejadas.

Produção de Normas Técnicas para a Fabricação de Móveis:

Visa aumentar a competitividade do móvel brasileiro com a criação de normas técnicas para o setor moveleiro, seguindo os procedimentos da ABNT. Essas normas técnicas darão a garantia para o consumidor e cliente da qualidade do produto, dentro de padrões aceitáveis pelo mercado internacional.

Programa de Gestão de Qualidade e Produtividade:

A globalização da economia mudou a forma da organização e administração dos negócios, com o aumento da competição entre as empresas. Neste ambiente competitivo, a busca por novas tecnologias, melhores processos, menores desperdícios e a modernização da gestão da empresa.

Para alcançar a excelência, será utilizado o PBQP – Programa Brasileiro da Qualidade e da Produtividade, reconhecido no Brasil e exterior. Esse programa pretende definir critérios para atingir um bom desempenho das empresas; fornecer instrumento para diagnosticar a gestão das empresas moveleiras e atingir padrões de qualidade e produtividade.

Aquisição de *know how* no exterior:

Investimento em conjunto com o CNPQ, no potencial criativo da indústria moveleira, através de estudantes indicados pelas empresas para estágios no exterior, adquirindo conhecimentos que serão repassados posteriormente para o setor.

Missões Empresariais:

As missões serão em conjunto com órgãos como o CIN, SEBRAE, Agências de Cooperação Internacional e Embaixadas, com objetivo de visitar feiras e empresas moveleiras e participar de seminários e rodadas de negócios, principalmente nos Estados Unidos, Itália, França, Alemanha, Países Nórdicos e Mercosul.

Estudos de Mercados Internacionais:

O setor moveleiro nacional, em sua maioria, é constituído de micro e pequenas empresas. Isso traz diversas dificuldades para ser bem sucedido no mercado externo.

Visa realizar estudos nos principais mercados de interesse para atingir os objetivos das empresas exportadoras, destacando-se os estudos nos mercados da Argentina, do México, da Alemanha, da França, da Espanha, da Inglaterra, do Japão, do Canadá, da Rússia e Taiwan, para posterior publicação e distribuição.

Marketing no Exterior:

O Objetivo principal é divulgar o móvel nacional no exterior. Num cenário de extrema competitividade é fundamental descobrir os desejos do consumidor, projetando produtos que satisfaçam seus desejos básicos e dessa forma, contribuir para a valorização do produto moveleiro nacional, agregando produtores, fornecedores, entidades, clientes, facilitadores, transportadores, empresas de serviços, profissionais, universidades e governos.

Formação de Consórcios:

Consórcios para micro e pequenas empresas para produção e exportação em grande escala, inclusive na escala de produção por componentes. A produção e comercialização de produtos através de ações cooperativas constitui uma alternativa para as micro e pequenas indústrias com possibilidade de um ganho em escala e maior participação no mercado.

Móveis Brasileiros em Exposições Internacionais:

Participar de eventos internacionais com amostra itinerante para percorrer as principais exposições do mobiliário no exterior, com o objetivo de apresentar a oferta da indústria moveleira nacional, em eventos como o de Colônia, na Alemanha – Salão Internacional de Móveis; o de Paris, na França – Salão Internacional do Móvel de Paris; do Hight Point nos

Estados Unidos – Salão Internacional de Móveis Domésticos e de Milão, na Itália – Salão Internacional do Móvel de Milão.

Desenvolvimento de *Design*:

A implementação terá como base as ações do PBD – Programa Brasileiro de *Design*, gerenciado pelo MICT, que serão desenvolvidas em diversos pontos do país através dos pólos moveleiros. O design tem peso fundamental para a boa aceitação de um produto no mercado. Os produtos devem atender as necessidades, respeitando os hábitos e a cultura de pessoas ou grupos.

Pontos avançados de negócios no exterior:

Através de estudo de mercado que irá definir pontos estratégicos (estrutura própria) que viabilizem a entrada de produtos e sua adequada distribuição.

Capacitação gerencial:

Executar ações que permitam a capacitação gerencial de empresários voltados para o mercado exterior, através de curso modular.

Prospecção do mercado de móveis dos Estados Unidos:

O Projeto contará com uma equipe multidisciplinar composta por quatro especialistas em engenharia de produção, marketing e design, que permanecerá nos EUA por um período mínimo de três meses.

Através de dados coletados pela Abimóvel, sabe-se que os Estados Unidos importam US\$ 12,2 bilhões e que exportamos para aquele país apenas 0,4% da sua importação total. Com o estudo e a abertura de novas oportunidades, a meta inicial é atingir 5% do mercado total, o que representará US\$ 600 milhões.

Adequação de plantas fabris:

Proporcionar a oportunidade por meio de treinamento e consultoria sobre racionalização e produtividade industrial, centrado na adequação e simplificação do *layout* e fluxo de produção.

Anexo V - Órgãos Intervenientes do Comércio Exterior

- Câmara de Comércio Exterior – Camex (Secretaria Executiva) que serve, entre outras competências, como instrumento de diálogo e articulação junto ao setor produtivo para a política oficial de comércio exterior de bens e serviços;
- Ministério das Relações Exteriores (Itamaraty, DPR, Sipri's/ Embaixadas/Consulados/Secom's/Apex) que visa auxiliar o Presidente da República na formulação da política exterior do Brasil e na captação de oportunidades comerciais no exterior;
- Ministério da Fazenda (Confaz/CMN/CBN/SRF/SISCOMEX/Bacen/BB) com competências sobre moeda, câmbio, política e administração tributária e aduaneira, bancos, crédito, instituições financeiras e seguros privados, arrecadação e fiscalização, controle, registros, estatísticas etc.
- Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo (SECEX, CZPE/INMETRO/INPI, Programa Novos Pólos etc.), cuja competência é o desenvolvimento da indústria, do comércio e dos serviços; propriedade industrial, marcas e patentes e transferência de tecnologia; metrologia, normalização e qualidade industrial; comércio exterior; apoio a micro, pequena e média empresas; registro de comércio. É através deste Ministério que ocorre o conjunto de interveniências em toda a sistemática do comércio exterior, enquanto que os demais possuem competência específica em relação a alguns determinados produtos, serviços ou atividades. Aqui são encontrados alguns aspectos da administração da sistemática operacional:
- SICOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior – implantado em 1993 em substituição da extinta CACEX – atuava exclusivamente para as exportações até 1997, quando passou a operar também com importação. O Siscomex está integrado à rede SERPRO (MF). É através da da Siscomex que se obtém o registro de exportador ou importador através de uma senha e se emitem documentos/registros:
 - RE – Registro de Exportação
 - RV – Registro de Venda
 - SD – Solicitação de Despacho
 - RC – Registro de Operação de Crédito
 - LI – Licença de Importação
 - DI –Declaração de Importação
 - ROF – Registro de Operação Financeira

Extratos da LI e DI

- **SISBACEN** – Sistema Banco Central Integrado de Informações – sistema integrado com as mesmas funções do Siscomex, porém relacionado exclusivamente com as operações financeiras cambiais.
- **SECEX** – Secretaria de Comércio Exterior é o órgão responsável pela operacionalização e controles burocráticos das importações no Brasil. Uma das atribuições da Secex é incrementar a participação do Brasil no comércio mundial.

Anexo VI - Os passos para uma operação de venda internacional.

1. Preparação/Adaptação para o Comércio Exterior - desenvolvimento de produtos, serviços, embalagens, etc., para atender o mercado internacional e a adaptação da empresa tanto em termos físicos e materiais, como humanos.
2. Seleção e Análise dos Potenciais Mercados/Alvo ou Clientes – prospectar o mercado através da estrutura existente de informações que se encontram à disposição do exportador (rede de informações) – momento crucial do desenvolvimento do processo de exportação.
3. Classificação Tributária da Mercadoria a ser Exportada - - obtenção de informações do regime tributário a que se subordina a mercadoria a ser exportada (Sistemas de cotas de exportação, acordos bilaterais que possam beneficiar o exportador ou seus produtos, etc.), bem como o levantamento dos custos logísticos básicos, que poderão incorrer sobre o embarque da mercadoria ao exterior.
4. Avaliação de Custos/Preços para Exportação - depois de ter as informações dos itens 1, 2, e 3 efetuar um levantamento mais rigoroso do custo de produção/exportação da mercadoria – geralmente as margens de lucro são menores que as praticadas no mercado doméstico, seja pela competição com um maior número de concorrentes globais, seja em função de menores oscilações de preço no mercado externo.
5. Registro no SISCOMEX – de posse do contrato social da empresa, balanços e alterações contratuais, efetua-se junto à Delegacia da Receita Federal mais próxima da empresa o registro para obter uma senha para operar no sistema. O registro geralmente é feito na primeira exportação.
6. Seleção de um Canal de Comercialização – a empresa pode operar diretamente sua venda externa ou valer-se de algum canal para viabilizar a exportação de seus produtos como: Empresas Comerciais Exportadoras; *Trading Companies*; Consórcios/ “*Pools*” de Exportação; *Agentes/ Corretores*; Representantes externos/Distribuidores; *Franchising/Licenciamentos*; *Joint Ventures*; Parcerias Estratégicas de Fornecimento.
7. Contato com o Importador / Negociação – início dos contatos com potenciais importadores na tentativa de viabilizar fechamento de negócios e pontos e aspectos a serem definidos no futuro negócio. É interessante intercambiar informações, inclusive conhecer os costumes, horários, alimentação, religião, formalidades, gestos entre outros e o histórico do importador.
8. Envio de Amostras – como nem sempre é possível o contato direto, é normal o envio de amostras para possibilitar ao importador melhor avaliação da mercadoria ofertada as quais deverão espelhar rigorosamente o produto que se pretende exportar.

9. Cotação / Contratação / Fatura “Proforma” – definição de detalhes da operação de exportação: condições da venda “incoterms”, modalidade de transporte necessário/exigido, condições de fretamento, forma de embalagem etc. Só depois de acordados todos os detalhes, tem vez a contratação definitiva da venda, através de um contrato formal. O exportador envia a fatura proforma ao importador semelhante a uma fatura comercial. É o documento negociável de pagamento e habilita o importador a obter uma licença de importação e prova de negócio.
10. Análise do Pedido – início da produção da mercadoria conforme especificações descritas no pedido. Se foram utilizadas amostras, a produção do lote deve ser de acordo com aquela prova aceita pelo importador.
11. Preparação da Mercadoria - é a produção propriamente dita com controle para garantir a qualidade final da mercadoria. No término da produção é que serão emitidos os primeiros documentos que habilitarão a mercadoria para a exportação. Muitas vezes o importador exige o acompanhamento do processo de produção por um técnico ou fiscal.
12. Preparação dos Documentos para Embarque – para trânsito interno Nota fiscal - aos bens produzidos e embalados destinados à exportação, será emitido o Romaneio de Embarque ou *Packing List*. De posse do Romaneio procede-se o preenchimento do RE – Registro de Exportação no Siscomex. O RE é o documento que autoriza a exportação.
13. Contratação de Câmbio – negociação com instituição autorizada a operar em câmbio o pagamento em reais da moeda estrangeira recebida pelos bens exportados ou a exportar. A contratação de câmbio (operações cambiais, compra e venda – troca de moeda estrangeiras) é controlada e monopolizada no Bacen.
14. Embarque – o exportador transporta a mercadoria até o ponto de saída do país. De posse de todos os documentos como Nota Fiscal etc., solicita-se o Despacho de Exportação emitido no Siscomex. Depois da Conferência Documental pelos fiscais da Receita Federal é que será efetuado o embarque.
15. Preparação dos Documentos após Embarque – após o embarque da mercadoria será emitido pela companhia transportadora ou seus agente/ representante o principal documento de uma exportação ou seja, o conhecimento de embarque ou *Bill of Lading* –B/L (recibo de bordo da mercadoria e ao mesmo tempo certificado de posse da mercadoria).
16. Apresentação / Negociação dos Documentos - após o embarque, os documentos deverão ser entregues ao banco com o qual foi contratado o câmbio da operação, junto com uma Carta

Remessa ou Borderô para conferência e posterior remessa/negociação/cobrança ao/do banqueiro do importador.

17. Liquidação do Câmbio – dá-se no efetivo desembolso e transferência das divisas (moeda estrangeira) do cliente ou de seu banco no exterior para o banco brasileiro(a conta deste) no exterior.
18. *Feedback* – é fundamental ao exportador para avaliar a aceitação do produto exportado no destino, sobretudo sobre a qualidade da mercadoria e grau de satisfação do cliente com o produto adquirido, prazo de embarque, etc., com o objetivo de manter a continuidade dos negócios.

Anexo VII - Canais que poderão ser utilizados pelo empresário exportador ou importador

A identificação desses canais foi elaborada de forma resumida pelo autor, a partir de informações colhidas no CIN-Centro Internacional de Negócios de São Bento do Sul e da Palestra “Sensibilização em Comércio Exterior”, realizada em Mafra-SC, em 25 de março de 1999 patrocinada pelo CIN.

- Empresas comerciais exportadoras (ECEs) são empresas habilitadas a comprar mercadorias no mercado doméstico, e revendê-las ao exterior. Qualquer empresa comercial poderá adaptar-se para operar com vendas na exportação. Diferentemente do caso de uma operação de exportação intermediada por um agente, numa venda à ECE, o produtor nacional estará efetuando uma venda comum no mercado interno.
- *Trading Companies* são empresas comerciais importadoras e exportadoras, regulamentadas de acordo com o Decreto Lei 1.248/72. Quanto aos aspectos operacionais, a forma de atuação de uma TC ou de uma ECE tem pouca diferença, ainda que somente as *Trading Companies* estejam habilitadas para operar com “Vendas Equiparadas à Exportação”. Nesse tipo de operação, um produtor nacional vende a mercadoria “transferida no porto” para a *Trading*, com o mesmo regime tributário incidente numa operação de exportação. A *Trading* somente “exporta” a mercadoria, ou seja, emite RE, promove o desembaraço e o efetivo embarque físico ao exterior.

Conforme Informativo da Secex (dez/98), o Governo Brasileiro, através do Programa Especial de Exportações – PEE, passou a estimular as operações de comércio exterior através da criação e do desenvolvimento de empresas privadas especializadas no comércio internacional para apoiar os exportadores.

No contexto do PEE, inserem-se as *Trading Companies*, atendendo às solicitações das gerências setoriais visando ao aumento das exportações, “*identificar e consolidar as necessidades percebidas [...] segundo setores, cadeias produtivas e mercados; realizar estudos e pesquisas; captar as últimas tendências*”, repassando informações para as gerências temáticas. O programa envolve as pequenas e médias empresas com as *Trading Companies* através de parcerias entre a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a Associação Brasileira das Empresas Trading (ABECE) e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), por meio de encontros de negócios, para impulsionar as exportações brasileiras. Como vimos, as *Trading Companies* são empresas comerciais exportadoras que operam através da compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico de exportação. Essas empresas foram instituídas pelo Decreto – Lei no.1.248, de 29 de novembro de 1972. Inicialmente predominavam as empresas tradicionais exportadoras de *commodities*, em especial café e açúcar. Atualmente, são mais de cem empresas *Trading* especializadas na exportação e importação de determinados produtos primários ou industrializados, bem como na comercialização externa de produtos oriundos das regiões onde estão situadas.

- *Pools* ou Consórcios de exportação são reuniões de empresas produtoras de mercadorias afins que, objetivando adentrar suas operações no mercado externo, criam um organismo independente e externo a cada uma das empresas “associadas”, que passa a responder pelo grupo (em alguns aspectos básicos), sem interferir na identidade de cada uma delas individualmente. Normalmente, o *Pool* é organizado por empresas cuja capacidade de produção individual é insuficiente para o atendimento da demanda externa (de um específico produto, país ou cliente) ou por empresas produtoras de artigos complementares (assim utilizando um só distribuidor para mais de um tipo de produto).
- Licenciamento é simplesmente um acordo contratual permitindo, para uma das partes, o uso de patentes, marcas, direitos autorais, tecnologias e outros tipos de conhecimentos. O licenciado paga *royalties* (uma taxa de utilização). O licenciamento permite a inserção internacional da empresa de uma forma bastante rápida. Porém, a empresa deve determinar claramente as limitações territoriais do acordo estabelecido.
- *Franchising*, ou franquia empresarial, é o sistema pelo qual uma empresa (franqueador) transfere a outra (franqueado) o direito de usar sua marca, associado ao direito de distribuição exclusiva de produtos e serviços e também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração do negócio desenvolvido e testado pelo franqueador, mediante uma participação nas vendas do franqueado e cobrança de outras taxas. O Brasil ocupa a

terceira posição no ranking mundial em número de empresas franqueadoras e um dos mercados mais procurados pelas franquias internacionais.

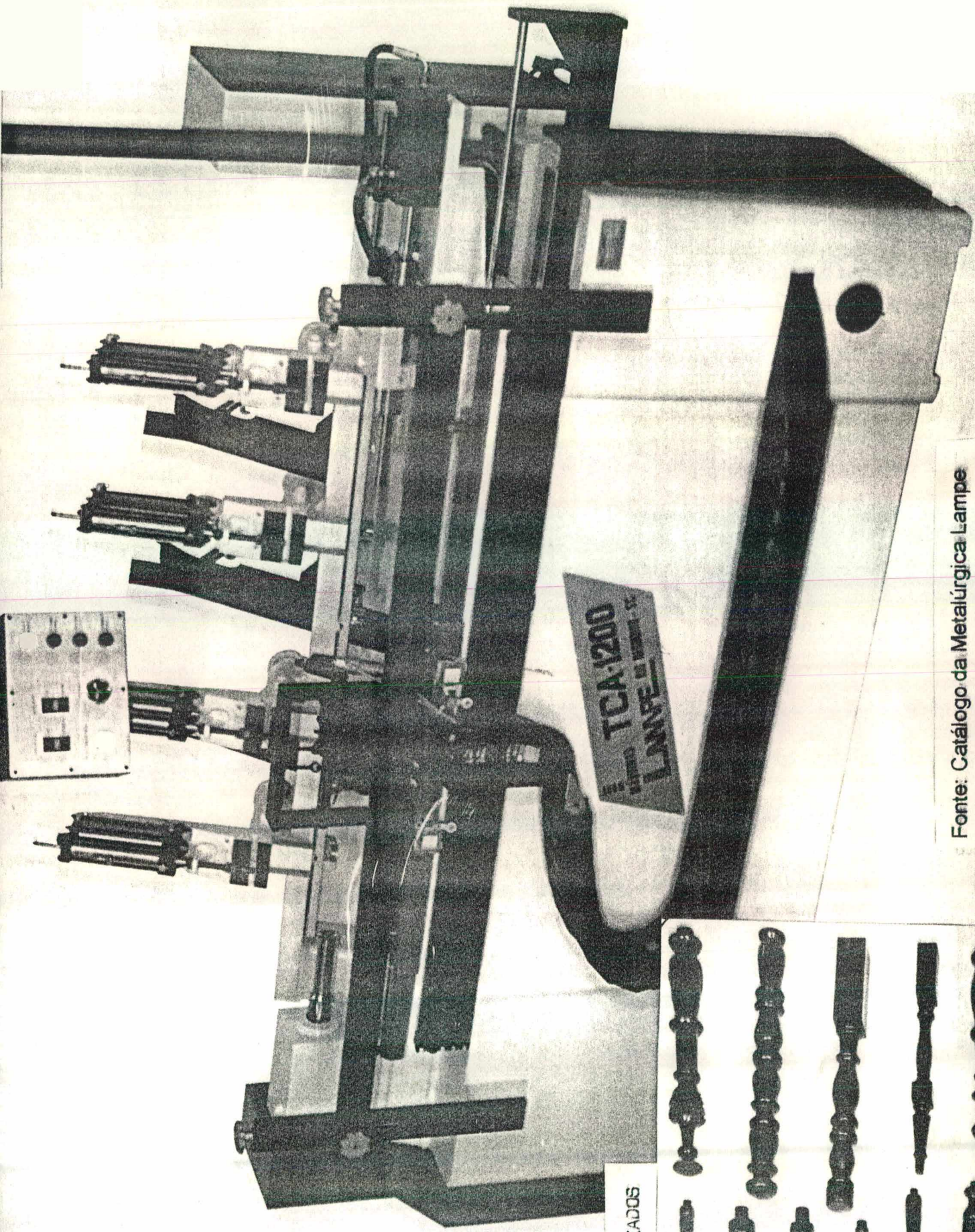
- *Joint ventures* - a formação é semelhante ao estabelecimento de uma parceria com outra companhia com o propósito de operar em conjunto. Esse tipo de aliança normalmente toma a forma de participações societárias (de capital). Essa associação poderá assumir diversos formatos, que têm em comum algum tipo de acordo de parceria entre a empresa exportadora e uma empresa do país “importador”, acordo esse que visa combinar aspectos produtivos ou de comercialização com objetivo de intercambiar experiências, custos ou “conexões”.
- Comercialização Direta (capacitação) – não sendo propriamente um canal de distribuição, a comercialização direta deverá ser o estágio final desejado por qualquer empresa operadora no mercado externo. Eliminar intermediários, cortando custos de comissão ou agregando margem de preço no bem comercializado deveria ser o objetivo de qualquer empresa, pois estando mais próxima dos consumidores finais de seus produtos teria mais acesso a suas opiniões, e, portanto, condições de mais rapidamente adequar-se às exigências ou novas demandas destes ou do mercado como um todo. Esta é uma tendência cada vez maior entre as operadoras no mercado internacional. O desenvolvimento de estratégias de distribuição eficientes para o mercado global começará com o entendimento das estruturas e canais disponíveis, seus respectivos fluxos, funcionamentos, custos e valores e, sobretudo sua inter-relação com as necessidades dos consumidores e com os objetivos e recursos da empresa exportadora.
- Agentes e Corretores – a utilização de agentes ou mesmo corretores como intermediários no fechamento de operações de comércio exterior é uma prática bastante generalizada mundialmente e muito utilizada em São Bento do Sul. Devido à dificuldade inicial que muitos operadores internacionais enfrentam para encontrar parceiros confiáveis para o fechamento de seus negócios no exterior, muitas vezes utilizam agentes ou corretores comissionados, cujo trabalho consiste em aproximar, como uma ponte, as partes interessadas (importadores e exportadores).

As vantagens desse canal de comercialização estão no conhecimento prévio que o agente tem do mercado alvo e seus operadores, além da economia que as empresas fazem com gastos de promoção, viagens internacionais e até de comunicação, pois a maioria dos agentes ou corretores estão baseados em território nacional.

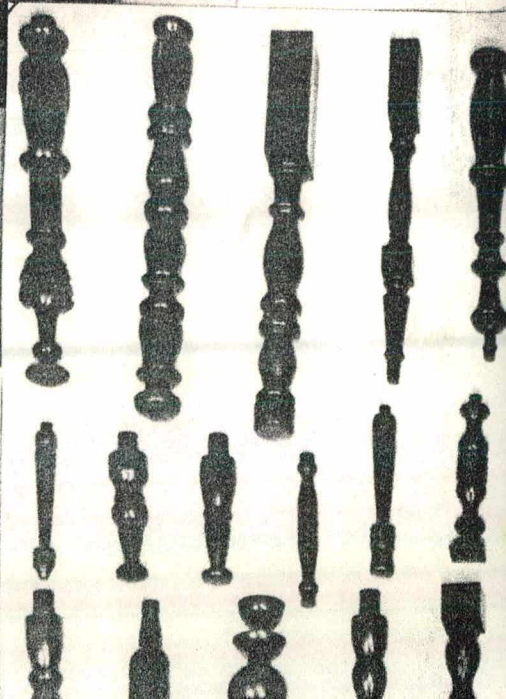
A desvantagem principal é a falta de contato direto entre exportadores e clientes no exterior. Por isso é fundamental deter o maior número possível de informações a

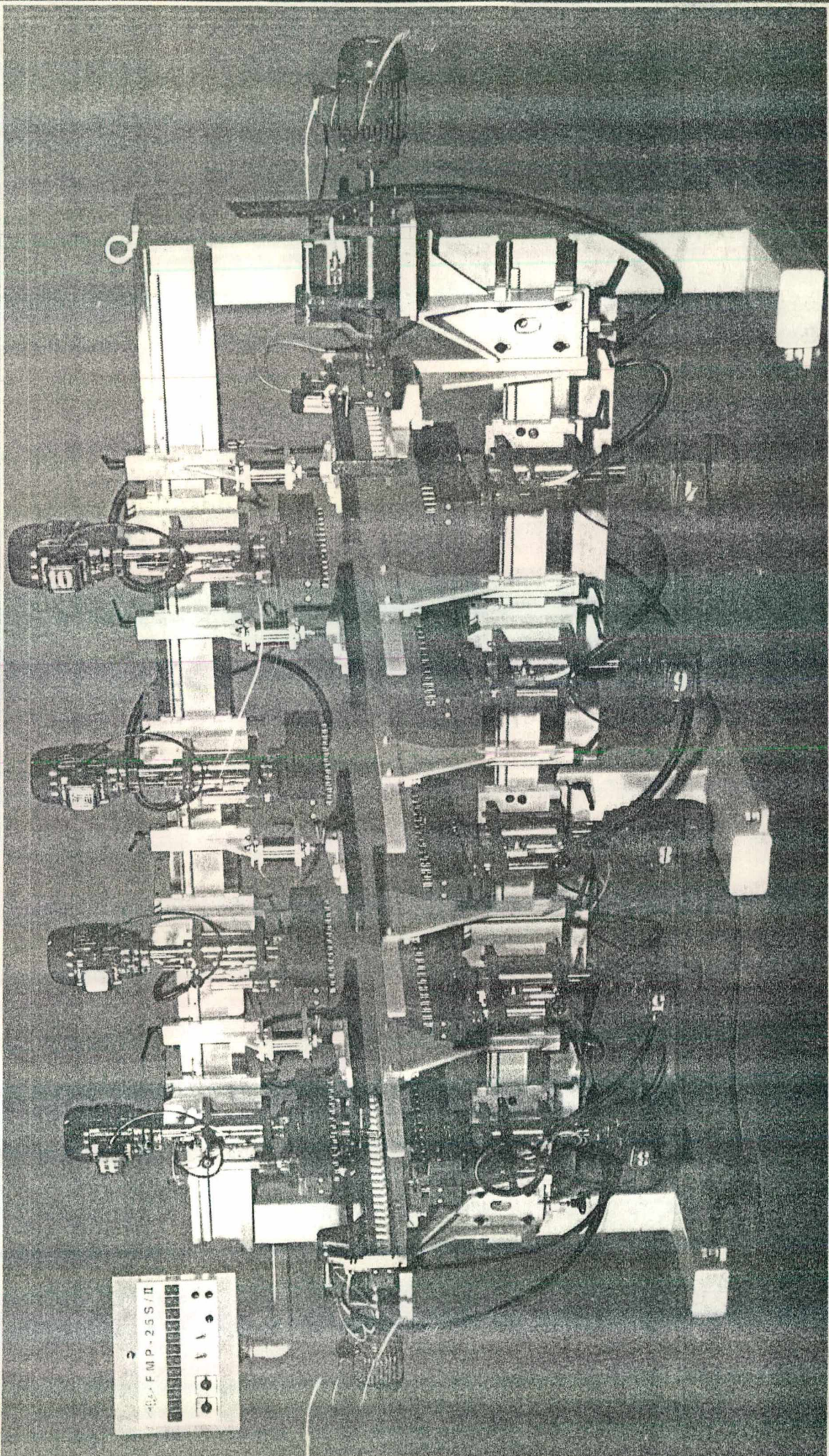
respeito do agente, sobretudo o grau de relação com o cliente/fornecedor no exterior. Assim também é importante saber usufruir da estrutura já disponível (fax, telex, telefone, conhecimento do mercado) oferecida pelo agente, conhecendo por seu intermédio o mercado que está atingindo. Isso proporciona maior segurança ao agenciado sobre o mercado e mesmo sobre seus clientes no exterior. O agente é, portanto, um prestador de serviços, contra o recebimento de comissão que a maioria das vezes é cobrada do vendedor da mercadoria, criando assim um vínculo profissional o qual não deve ser confundido como uma troca de favores qualquer.

Como menciona C. Edward Boggs: *“um acordo de distribuição, um relacionamento entre agente e representado, é semelhante a um casamento. Poderá ser mutualmente prazeroso, amistoso e compensador... ou, poderá ser um inferno, resultando em dor, raiva e perda de muito dinheiro. Sim, mais até do que uma separação conjugal”*.



MODELOS DE TORNEADOS





Fonte: Metalúrgica Lampe
Rio Negrinho - SC