

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS  
DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS  
COORDENADORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA**

**INDUSTRIALIZAÇÃO DE JOINVILLE (SC): DA GÊNESE ÀS EXPORTAÇÕES**

**ISA DE OLIVEIRA ROCHA**

**Orientador:**

**Prof. Dr. Armen Mamigonian**

**Dissertação de Mestrado**

**Área de Concentração:**

**Desenvolvimento Regional e Urbano**

**Florianópolis, maio de 1994.**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS  
DEPARTAMENTO DE GEOCIÊNCIAS  
COORDENADORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

INDUSTRIALIZAÇÃO DE JOINVILLE (SC): DA GÊNESE ÀS EXPORTAÇÕES

por  
Isa de Oliveira Rocha

Dissertação submetida ao Curso de Mestrado em Geografia, área de concentração: Desenvolvimento Regional e Urbano, do Departamento de Geociências do Centro de Ciências Humanas da UFSC, em cumprimento parcial dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Geografia.

Comissão Examinadora:



Prof. Dr. Armen Mamigonian - UFSC/USP - Orientador

  
Prof. Luis Fugazzola Pimenta, M.Sc.-UFSC - Membro

  
Prof. Raquel Maria Fontes do Amaral Pereira, M.Sc. - UFSC - Membro

Aprovada em defesa pública em 17.05.94

Florianópolis, SC - 1994

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que auxiliaram na realização desta pesquisa, especialmente:

Ao orientador Professor Armen Mamigonian, pela transmissão de seu infinito saber.

Aos Professores Luiz Fugazzola Pimenta e Raquel Maria Fontes do Amaral Pereira, pela participação da banca examinadora desta dissertação.

A coordenadoria do Curso de Mestrado em Geografia da UFSC, pela atuação constante.

Aos colegas e professores de geografia da UFSC, pelas oportunidades de convívio acadêmico.

Aos colegas de trabalho (chefes, geógrafos, desenhistas, bibliotecários, estatísticos) da Secretaria de Estado do Planejamento e Fazenda, pelas diversas colaborações.

Aos fundadores, diretores e funcionários das empresas entrevistadas, pelas informações e tempo dispensado às longas entrevistas.

Aos funcionários da Associação Comercial e Industrial de Joinville, pelo atendimento.

Ao economista Vitor Hugo de S. Medeiros da Prefeitura Municipal de Joinville, pela gentileza de atender as solicitações de dados.

Aos meus pais Prof. Sérgio Alexandre de Oliveira e Heide Exel de Oliveira, pelo exemplo e dedicação.

Ao Rocha (esposo), Naira, Nelisa e Laura (filhas), pela paciência e compreensão.

E a todos que oraram por mim...

## RESUMO

A dissertação aborda os temas relativos à gênese, evolução e dinâmica atual das indústrias de Joinville, utilizando o referencial explicativo do economista Ignácio Rangel e do geógrafo Armen Mamigonian

O contexto sócio-econômico europeu e brasileiro contribuiu para a fundação (1851), colonização (principalmente com imigrantes alemães) e desenvolvimento de atividades econômicas (pequena produção mercantil, comércio "import-export", etc) de Joinville. O processo de industrialização de Joinville iniciou com uma fase artesanal e a implantação das primeiras indústrias ocorreu a partir de 1880 (por exemplo a Döhler). Quando no Brasil completava-se a substituição das importações de produtos têxteis (década de 30) em Joinville já existiam, precocemente, diversos estabelecimentos do setor metal-mecânico (Metalúrgica Wetzel, Fundação Tupy, etc). A Segunda Guerra Mundial e a política urbana industrial dos governos dos anos 50 e 60 propiciaram a entrada da produção industrial joinvilense no mercado nacional, além da fundação de outras empresas pioneiras (Consul, Hansen). As crises econômicas brasileiras, nos anos 70 e 80 e a competitividade alcançada pelas indústrias de Joinville, desencadearam a ida ao mercado externo.

A participação das exportações das indústrias de Joinville, no conjunto catarinense, é crescente e empresas como Embraco, Consul, Tupy, Döhler, Metalúrgica Wetzel, Nielson e Incasa respondem por aproximadamente 15% do total das vendas externas do Estado. A produção destina-se a diversos países do mundo, onde concorrem com poderosas empresas do centro do sistema e a competitividade é alcançada pela constante inovação na administração e produção industrial.

## ABSTRACT

This thesis touches the subjects of origin, evolution and modern dynamics of the Joinville's industries, according to explanatory referencial of the economist Ignácio Rangel and the geographist Armen Mamigonian.

The european and brazilian social and economical situation contributed to the foundation (1851), colonization (mostly with German immigrants) and development of economic activities (small commercial production, "import-export" commerce, etc.) of Joinville.

The Joinville process of industrialization began with a handicraft phase and the establishment of the first industries happened in 1880 (for example the Döhler). When the substitution of texties imports was completed in Brazil (in the 30's), there already existed in Joinville, many establishments in the metal mechnics sector (Metalúrgica Wetzel, Fundação Tupy, etc.). The second world war and the political urban industries of the governments of the 50's and 60's favored the advancement of Joinville's industrial production in the national market besides the foundation of other pionering businesses (Consul, Hansen).

The brazilian economic crises, descending phases of the Juglar cycles, in the 70's and 80's and the competitiveness attain by the Joinville industries, unleashed a departure from the external market.

The participation of the exports of the Joinville industries in catarinense conjunction is increasing and businesses like Embraco, Consul, Tupy, Döhler, Metalúrgica Wetzel, Nielson and Incasa are responsible for 15% of the total out of state sales. The production destined for many countries in the world, competes with powerful businesses at the center of the system and the competitiveness is attained by constant inovation in administration and industrial production.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	7
CAPÍTULO I - REVISANDO A FORMAÇÃO SOCIAL, ECONÔMICA E ESPACIAL DE JOINVILLE NO SÉCULO XIX.....	11
1.1. O contexto da Europa e do Brasil no século XIX .....	11
1.2. Gênese da Colônia Dona Francisca (Joinville).....	17
1.3. Origem dos imigrantes e a colonização de Joinville .....	18
1.4. Os grandes empreendimentos coloniais .....	20
1.5. Os pequenos empreendimentos coloniais.....	23
1.6. O comércio do sistema "colônia-venda" .....	25
1.7. O comércio da erva-mate .....	27
1.8. Vias de comunicação e fontes de energia .....	29
CAPÍTULO II - REPENSANDO AS ETAPAS DA INDUSTRIALIZAÇÃO DE JOINVILLE.....	36
2.1. Origem dos artesanatos .....	36

2.2. Implantação das primeiras indústrias (1880-1920) .....	38
2.2.1. A Primeira Guerra Mundial.....	46
2.3. Industrialização nas décadas de 20 a 40 .....	48
2.3.1. A Segunda Guerra Mundial .....	53
2.4. O após guerra, o papel do estado e as indústrias de Joinville.....	54
2.5. O fim do milagre (1973) e as indústrias de Joinville .....	59

**CAPÍTULO III - CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS NA EVOLUÇÃO  
DAS INDÚSTRIAS DE JOINVILLE .....** 63

3.1. Os empresários industriais, a origem dos capitais e dos estabelecimentos .....	63
3.2. Contactos com a Alemanha e a origem da matéria-prima e dos equipamentos .....	77
3.3. Mercado consumidor na gênese e sua evolução .....	80
3.4. Proveniência da mão-de-obra industrial.....	86

**CAPÍTULO IV - DINÂMICA ATUAL DAS INDÚSTRIAS  
EXPORTADORAS DE JOINVILLE.....** 91

4.1. Estrutura financeira e dos estabelecimentos .....	91
4.2. Mão-de-obra joinvilense.....	98
4.3. Tecnologia atual.....	104
4.4. Matéria-prima, insumos e energia.....	110
4.5. Produtos e mercado consumidor nacional .....	114

<b>CAPÍTULO V - EXPORTAÇÕES E SEU DINAMISMO.....</b>	<b>122</b>
<b>5.1. Exportações: contexto brasileiro e catarinense .....</b>	<b>122</b>
<b>5.2. Exportações de Joinville .....</b>	<b>133</b>
<b>5.3. A inserção das principais indústrias exportadoras de</b>	
<b>Joinville no mercado externo.....</b>	<b>137</b>
<b>5.3.1. - Embraco .....</b>	<b>145</b>
<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>153</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>160</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>167</b>



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1 - Localização de Joinville e áreas de colonização alemã .....</b>	<b>10</b>
<b>Figura 2 - Emigração da Alemanha de 1820 a 1935 .....</b>	<b>13</b>
<b>Figura 3 - Ligação: planalto norte catarinense à Joinville.....</b>	<b>31</b>
<b>Figura 4 - Engenho de erva-mate instalado em Joinville com carroções e respectiva fabricação de barricas (1890).....</b>	<b>42</b>
<b>Figura 5 - Número de estabelecimentos por setores de indústrias (1990) .....</b>	<b>98</b>
<b>Figura 6 - Pessoal ocupado por setores de indústrias (1990) .....</b>	<b>98</b>
<b>Figura 7 - Número de empregados por empresas .....</b>	<b>100</b>
<b>Figura 8 - Percentuais de participação das exportações catarinenses em relação às exportações brasileiras (1973 a 1979).....</b>	<b>125</b>
<b>Figura 9 - Percentuais de participação das exportações catarinenses em relação às exportações brasileiras (1980 a 1993).....</b>	<b>126</b>
<b>Figura 10 - Exportações catarinenses por fatores agregados (1972 a 1979) .....</b>	<b>127</b>
<b>Figura 11 - Exportações catarinenses por fatores agregados (1980 a 1991) .....</b>	<b>127</b>
<b>Figura 12 - Maiores fabricantes de compressores (1992).....</b>	<b>146</b>
<b>Figura 13 - Produção de compressores no mundo (1993).....</b>	<b>148</b>

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1 - Empresas de Joinville fundadas entre 1856 e 1920 .....</b>	<b>41</b>
<b>Tabela 2 - Exportadores de mate de Joinville: 1880 a 1895 .....</b>	<b>45</b>
<b>Tabela 3 - Empresas de Joinville fundadas entre 1920 e 1945 .....</b>	<b>50</b>
<b>Tabela 4 - Empresas de Joinville fundadas entre 1946 e 1973 .....</b>	<b>58</b>
<b>Tabela 5 - Empresas de Joinville fundadas entre 1974 e 1989 .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabela 6 - População de Joinville (1950 a 2000) .....</b>	<b>87</b>
<b>Tabela 7 - Fontes de recursos previstos ou cogitadas para os investimentos nos setores industriais de Joinville.....</b>	<b>97</b>
<b>Tabela 8 - Custo do transporte por tonelada (US\$).....</b>	<b>113</b>
<b>Tabela 9 - Participação da exportação joinvilense no Estado (1981 a 1990) .....</b>	<b>136</b>

## LISTA DE ANEXOS

<b>ANEXO 1 - Terceirização da Tupy.....</b>	<b>168</b>
<b>ANEXO 2 - Benefícios oferecidos pelas empresas de Joinville.....</b>	<b>169</b>
<b>ANEXO 3 - Migração para Joinville.....</b>	<b>170</b>
<b>ANEXO 4 - EMBRACO e Universidade de Purdue.....</b>	<b>171</b>
<b>ANEXO 5 - Exportações de Joinville - 1971.....</b>	<b>172</b>
<b>ANEXO 6 - Exportações de Joinville 1978 - 1979.....</b>	<b>173</b>
<b>ANEXO 7 - Crise econômica e a exportação de Joinville.....</b>	<b>174</b>
<b>ANEXO 8 - Nielson e a FISA.....</b>	<b>175</b>
<b>ANEXO 9 - Questionário aplicado nas empresas.....</b>	<b>176</b>

## INTRODUÇÃO

O município de Joinville, situado ao nordeste da área catarinense de colonização alemã (figura 1), é o mais populoso do Estado com 346.332 habitantes (IBGE, 1991) e apresenta um PIB per capita em torno de US\$ 4.284,94 (1991), enquanto que o PIB per capita do Brasil ficou em US\$ 2.015,27. A população e o PIB elevado são consequências de sua atividade econômica, ou seja, hegemonicamente do setor secundário.

As indústrias empregam em torno de 58% da população economicamente ativa e são em número de 1.083 estabelecimentos de variados setores, mas predominando o metal-mecânico (418 estabelecimentos) e o têxtil/confecções (238 estabelecimentos). A produção destas indústrias destina-se ao mercado nacional e, desde a década de 60, vem inserindo-se no exterior, alcançando nos anos 90 papel destacado na pauta de exportações catarinenses.

O projeto inicial era estudar basicamente a inserção das indústrias de Joinville no mercado externo, mas os diálogos com o orientador e a análise da literatura existente revelaram

a superficialidade das argumentações adotadas para explicar o surgimento e a evolução das indústrias de Joinville. Por exemplo, muito se tem atribuído à erva-mate um papel fundamental na gênese fabril joinvilense. No entanto, a parte meridional do Mato Grosso do Sul também foi produtora e exportadora de mate e nem por isso se industrializou. No pensamento da classe empresarial veicula a idéia de que o aparecimento e o sucesso das indústrias se deve a determinados homens especiais, ou seja, aos "pioneiros catarinenses" (Expressão, 1992). A idéia de formação social, formação sócio-espacial e modo de produção ausentes nestas visões foi desenvolvida, entre outros autores, no caso da geografia, por Vieira (1992).

A gênese e a evolução da industrialização de Joinville já foram abordadas por autores como Mamigonian (1965), Kohlhepp (1968), Américo Souto (Santa Catarina, 1980), Cunha (1982), Schneider (1983), Silva (1985), Ternes (1986) e Santana [198-]. Entretanto, a participação dos diferentes fatores da industrialização não foi devidamente esclarecida, assim como a análise das exportações das indústrias ainda não foi suficientemente explorada.

*o objetivo?*

O objeto da pesquisa se constituiu, então, em repensar { a gênese, evolução e a dinâmica atual das indústrias joinvilenses, utilizando o referencial explicativo do economista Ignácio Rangel (ciclos de Kondratieff, industrialização via substituição escalonada de importações) e

do geógrafo Armen Mamigonian (pequena produção mercantil e industrialização). A dissertação aborda, assim, as seguintes questões: o contexto econômico-social da Europa e do Brasil e sua relação com a fundação, colonização e desenvolvimento de atividades econômicas de Joinville; os tipos de atividades econômicas iniciais e seu surgimento; as etapas da industrialização local e sua caracterização; a evolução e caracterização atual dos estabelecimentos fabris, conforme a origem dos capitais, contactos com a Alemanha, origem da matéria-prima e equipamentos, estrutura financeira, mão-de-obra, tecnologia, produtos e mercado consumidor; as exportações, seu início, evolução e dinamismo.

Procuramos realizar, inicialmente, uma revisão bibliográfica sobre o tema e, em seguida, partimos para o empírico com a aplicação de questionários (anexo 9) em sete destacadas indústrias exportadoras de Joinville, com sua posterior tabulação e análise. Cabe aqui explicar que o número de empresas pesquisadas não chega a representar 1% do total de estabelecimentos fabris existentes em Joinville, entretanto, representam 15% das exportações catarinenses, verdadeiras locomotivas e exemplos que são seguidos pelas demais indústrias.

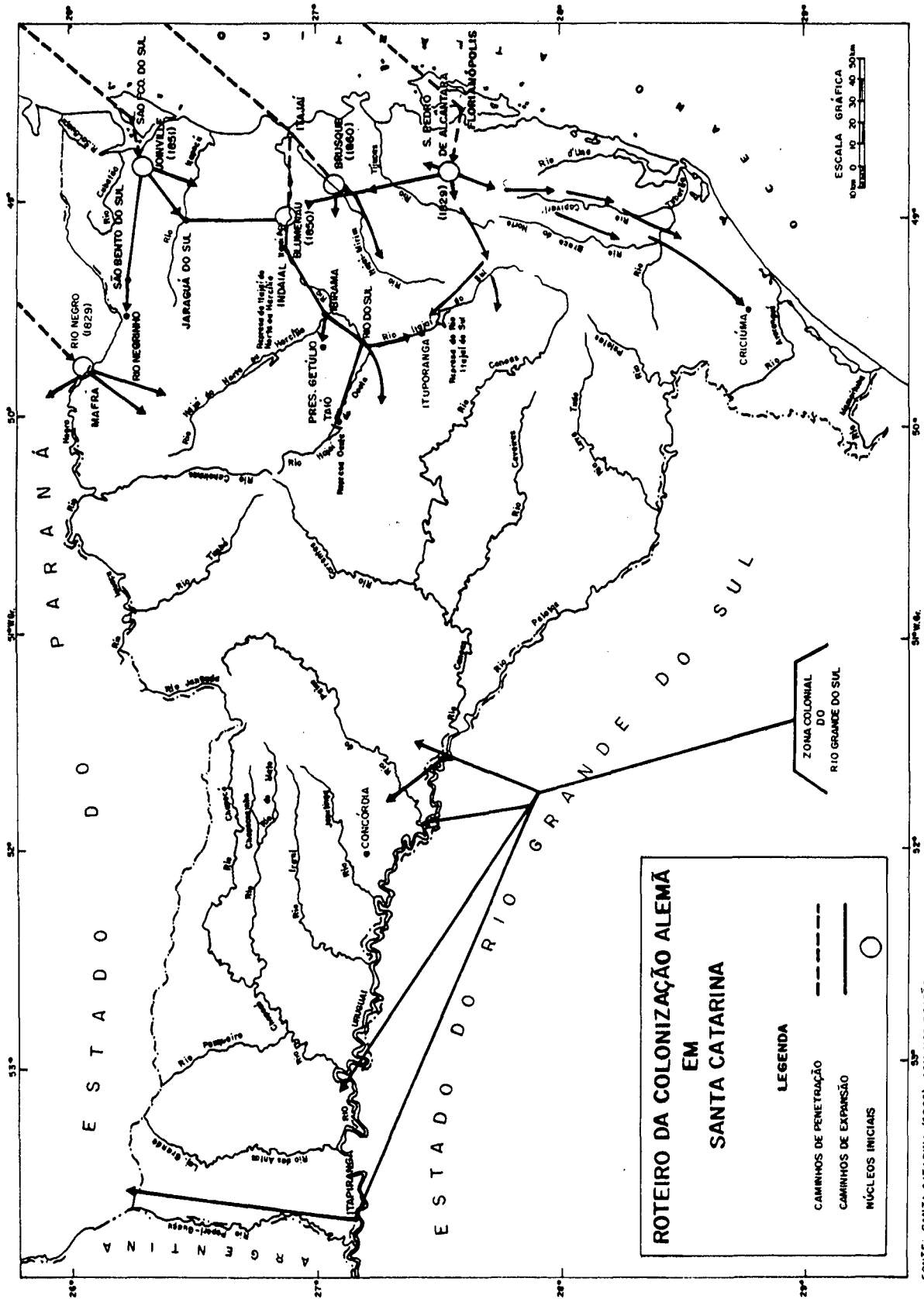


Figura 1  
Localização de Joinville e áreas de colonização alemã.

## CAPÍTULO I

### REVISANDO A FORMAÇÃO SOCIAL, ECONÔMICA E ESPACIAL DE JOINVILLE NO SÉCULO XIX

Para compreender a atuação das principais indústrias exportadoras de Joinville, objeto fim deste trabalho, faz-se necessário, neste primeiro momento, repensar o contexto histórico e geográfico passado (século XIX), analisando as seguintes questões: em que medida a situação econômica e social da Europa e do Brasil foram determinantes para a fundação, colonização e desenvolvimento de atividades econômicas de Joinville? Quais eram estas atividades econômicas iniciais e como surgiram?

#### 1.1. O contexto da Europa e do Brasil no século XIX.

No início do século XIX, a Europa se encontrava em plena primeira revolução industrial e sua eclosão inaugurou o

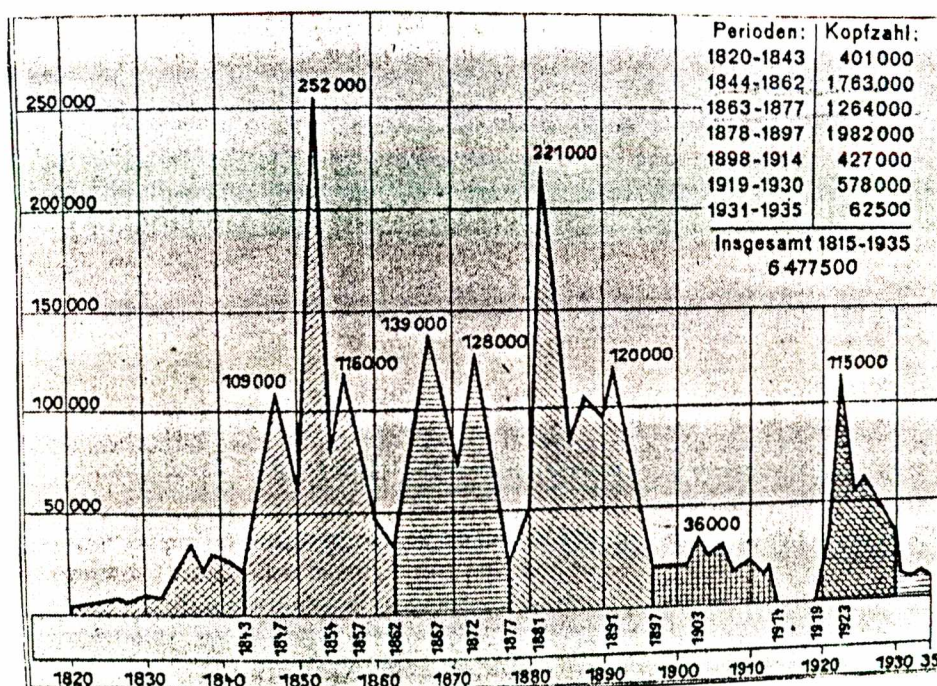


que N. Kondratieff denominou de Ciclos Econômicos Longos, cuja duração média de 50 anos, divide-se entre uma fase expansiva da economia mundial ("a") e outra fase recessiva ("b"). (Rangel, 1982).

A Inglaterra liderou economicamente o primeiro Ciclo Longo (1790-1847), com a descoberta e difusão de novas técnicas de produção (máquina-a-vapor), transformando o capitalismo mercantil em capitalismo industrial. A Alemanha contrastava com o pioneirismo inglês, pois, tardiamente, final da fase "a" do primeiro Ciclo Longo, iniciava o enfraquecimento de suas estruturas feudais com a emancipação dos camponeses, e somente mais tarde, na fase "b" (1815-1847), criou condições favoráveis para a sua industrialização, com a formação de um mercado comum (Zollverein - 1834) entre os seus estados. (Niveau, 1969). Aliás, estes acontecimentos, na Alemanha, geraram uma disponibilidade de mão-de-obra que formou o contingente imigratório para os primeiros assentamentos em vários países, inclusive no Brasil. Nesta época surgiu São Leopoldo-RS (1823), São Pedro de Alcântara-SC e Rio Negro-PR (1829).

A partir do momento em que a máquina-a-vapor se popularizou nas várias indústrias inglesas, acabou-se por reduzir as taxas de lucro e desta forma a economia entrou numa fase depressiva ("b", 1815-1847), sendo superada a partir da utilização da energia a vapor nos meios de transportes (navios, trens), que propiciou ao capital inglês penetrar em novos mercados mundiais. (Mamigonian, 1988). Os investimentos nos transportes fizeram crescer a economia e a Divisão Internacional do Trabalho (D.I.T.), inaugurando nova fase "a" do Ciclo Longo

(1847-1873), quando então a Alemanha ingressou na sua revolução industrial, com a organização das redes de transporte e comunicações, aproveitando os conhecimentos técnicos obtidos pela revolução industrial inglesa e francesa (Niveau, 1969). As transformações econômicas e sociais (desmantelamento da antiga produção artesanal e manufatureira e a subdivisão das pequenas propriedades agrárias da Alemanha) estimularam a emigração para novas áreas, bem evidenciado na figura 2, onde observa-se que nos anos de 1851/52 (logo após as revoluções de 1848) ocorreu o maior ápice, época em que foram fundados no Sul do Brasil os núcleos coloniais como Blumenau (1850) e Joinville (1851).



FONTE: APUD SCHNEIDER(1983)

Figura 2  
Emigração da Alemanha de 1820 a 1935.

O Brasil situava-se nesta conjuntura econômica mundial como exportador de alimentos e matérias-primas para o centro do sistema capitalista industrial, a Inglaterra. Sua inserção na D.I.T. foi maior em épocas de expansão das economias européias (fases "a" dos Ciclos Longos), quando aumentavam as exportações de produtos primários e importação de produtos industrializados, e menor nas fases "b", períodos em que diminuía o comércio externo. Nestes períodos depressivos mundiais, a reação das forças produtivas brasileiras, diante da queda das exportações e o conseqüente empobrecimento das unidades produtivas, foi fazer substituições das importações, utilizando a mão-de-obra escrava para a elaboração de bens básicos como: alimentos, móveis, tecidos, etc, nas próprias fazendas, como ocorreu no período 1815-1847. Entretanto, esta produção artesanal foi prejudicada pelo novo crescimento industrial da Europa (fase "a" do segundo Ciclo Longo) com os meios de transporte modernizados, pois o novo aumento das exportações enriqueceu os fazendeiros que se transferiram para as cidades com seus escravos e passaram a adquirir novamente os produtos importados. (Rangel, 1982; Mamigonian, 1988).

A pressão da Inglaterra, no sentido da interrupção da vinda de mão-de-obra escrava para o Brasil, a partir da primeira metade do século passado, entre outras razões, forçou a busca de mão-de-obra qualificada da Europa. Assim, na fase "a" do segundo Ciclo Longo se formaram os núcleos coloniais

com imigrantes alemães (Blumenau, Joinville, etc.), principalmente, já que a Alemanha dispunha de contingente para migrar em virtude do processo de industrialização e das tensões sociais e políticas. Quando a D.I.T. se retraiu novamente, na fase "b" do segundo Ciclo Longo (1873-1896), e forçou uma nova substituição de importações, esta ocorreu nas cidades com o aparecimento de oficinas de serviços e artesanatos diversos, tocados pelos escravos ou recém libertos e pelos imigrantes europeus. (Rangel, 1981; Mamigonian, 1988).

O Sul do Brasil participava do panorama econômico com o comércio inter-regional de gado bovino e muares, em que se destacava o Rio Grande do Sul. A produção da província de Santa Catarina ocorria, principalmente, nas pequenas comunidades ao longo do litoral (compostas por vicentistas, açorianos e madeirenses) e se caracterizavam pela pequena produção mercantil diversificada, com ênfase nas exportações de farinha de mandioca para o Rio de Janeiro, Salvador, Recife, etc. Entretanto, o cenário catarinense mudou a partir de meados do século passado, com a formação dos núcleos coloniais de elementos europeus e que foram incrementando a economia da província com produtos agrícolas e artesanais. (Cunha, 1982).

Cabe lembrar que a política de povoamento com pequenas propriedades foi precoce no Sul do Brasil. A partir da metade do século XVIII (1748) foram instalados povoados com açorianos e madeirenses, que consolidaram a associação de estratégias

político-militares (garantia da posse da terra até o Rio da Prata), com viabilizações econômicas para o Estado e o capital mercantil português (armações de baleias). Nesta primeira etapa de assentamento, a pequena produção mercantil e o monopólio do comércio do óleo de baleia fizeram parte de um conjunto de medidas empreendidas pelo Marquês de Pombal para enfrentar o período econômico recessivo de Portugal. (Silva, 1992).

Com a abertura do comércio brasileiro (1808) e a instalação da família real portuguesa, foi retomada a política de colonização com a vinda de famílias de agricultores alemães, suíços, etc. ao Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. No Sul, esta segunda etapa de colonização também serviu para reforçar a segurança dos caminhos Desterro-Lages (São Pedro de Alcântara) e Rio Grande do Sul-São Paulo (São Leopoldo e Rio Negro). O período em questão caracterizou-se pela expansão do comércio internacional (fase "a" do primeiro Ciclo Longo), que gerou recursos para o Estado bancar a política de assentamento, cuja continuidade foi interrompida com o advento de uma retração na D.I.T. (fase "b" do primeiro Ciclo Longo) e conseqüente escassez de reservas. Mas, a partir de 1850, quando o comércio internacional volta a crescer (fase "a" do segundo Ciclo Longo) enriquecendo novamente o Estado, um terceiro assentamento de núcleos coloniais foi então promovido (Caxias do Sul, Joinville, Blumenau, etc.).

Interessante observar que da primeira e segunda etapas de assentamento de imigrantes, apenas São Leopoldo (RS) deu origem à industrialização. Isto porque havia a possibilidade dos artesanatos se transformarem em manufaturas e estas em indústrias, em virtude da abundância de couro (região pecuarista), da existência de curtidores na pequena produção mercantil e do grande consumo de artigos de couro pelos gaúchos. Já a terceira etapa se caracterizou pelo desenvolvimento industrial, fato este explicado, entre outras razões, pela conjuntura econômica internacional depressiva (1873-1896), que possibilitou a substituição de importações nos setores de bens populares de consumo, coincidindo, este período, com uma maturidade de instalação dos núcleos e assim a formação de um mercado de consumo local e regional.

## 1.2. Gênese da Colônia Dona Francisca (Joinville).

As terras onde se assentou a Colônia D. Francisca faziam parte do dote de casamento do Príncipe de Joinville (terceiro filho do rei da França Luiz Felipe) e a filha de D. Pedro I (Francisca Carolina). (Ficker, 1965).

Devido a problemas financeiros, o príncipe decidiu negociar as suas terras do dote para colonização e assinou um

contrato para este fim com o armador e senador alemão Christian Mathias Schroeder (em Hamburgo). A intenção era formar uma comunidade agrícola modelo na América do Sul. (Ficker, 1965).

Entretanto, vocação agrícola em Joinville houve muito pouco, pois o planejamento em escritórios na Alemanha não considerou as dificuldades locais para o êxito da agricultura, como a densa floresta a ser derrubada e os terrenos pantanosos com formações de manguezais, além das características sócio-econômicas do próprio elemento humano que veio. Aliás, surge a pergunta: como a origem do imigrante e o processo de colonização, com base na pequena produção mercantil, influíram no desencadeamento de atividades econômicas de Joinville?

### 1.3. Origem dos imigrantes e a colonização de Joinville.

Como vimos, a situação da Alemanha no século XIX não era das melhores, ocorrendo em consequência grande movimento imigratório para as Américas. Esta busca de nova oportunidade de vida apareceu, principalmente, em decorrência das injustiças sociais, do espírito liberal contra o absolutismo, emancipação dos camponeses entre 1783 e 1850, (Niveau, 1969), das divergências políticas, guerras, impostos altos e rápido crescimento da população.

O ambiente social, político e econômico da Alemanha ofereceu oportunidades de negócios para as firmas colonizadoras, armadores e agentes de navios, como foi o caso da firma armadora e comercial do senador Schroeder que, depois de assinar o contrato de colonização com o Príncipe de Joinville, formou a Sociedade Colonizadora de 1849 em Hamburgo. Uma das preocupações da empresa era desviar parte do fluxo emigratório da América do Norte para o Brasil, segundo Schneider (1983).

A Alemanha, em pleno desmantelamento de sua estrutura feudal e em processo de industrialização, foi a origem da maioria dos imigrantes que vieram para Joinville. Por esta razão, além dos agricultores artesãos, chegaram muitos profissionais: comerciantes, intelectuais, oficiais e outros. Por exemplo, segundo Ficker (1965), a primeira leva de imigrantes (118 pessoas) era composta por cinco tecelões, um mecânico, dois alfaiates, um boticário, um sapateiro, um fabricante de tecelagem e um fabricante de tecidos, além dos lavradores; a terceira leva trouxe oito oficiais em grau de universidade, dois engenheiros diplomados, um médico, um doutor em direito, dois candidatos a teólogo, um professor de colégio, sete economistas, cinco comerciantes, dois naturalistas, um marceneiro, dois carpinteiros, um litógrafo, dois açougueiros, e agricultores. Os imigrantes com capital investiram em empreendimentos de certo porte como usina de açúcar, estabelecimentos comerciais, serrarias, olarias, e os



artífices, com pouco capital, em muitos casos, continuaram a exercer suas antigas atividades e abriram assim ferrarias, marcenarias, cervejarias, etc.. O mercado de consumo, para a diversificada produção, era basicamente a pequena produção mercantil joinvilense, além de São Francisco do Sul (produtos coloniais e artesanais), e mercados distantes como Rio de Janeiro, Porto Alegre e Montevideo (madeira).

O tipo de colonização, ou seja, assentamento de agricultores-artesãos em pequenas propriedades (em torno de 25 hectares) com mão-de-obra familiar, e a presença "de pessoas de origem extra-agrícola" (Mamigonian, 1965, p. 70), determinou um desenvolvimento produtivo favorável à industrialização. Havia condições (amplo mercado de consumo e mão-de-obra qualificada) para a formação e distribuição do excedente econômico entre grandes e pequenos estabelecimentos. O que eram estes estabelecimentos e como surgiram?

#### 1.4. Os grandes empreendimentos coloniais.

Os empreendimentos maiores são aqueles que requereram capital para a sua implantação e empregaram mão-de-obra assalariada.

O primeiro grande empreendimento foi a própria Sociedade Colonizadora de Hamburgo de 1849, liderada por um empresário e político alemão (senador Christian Mathias Schroeder), que colonizou inicialmente 8 léguas quadradas de terras compradas do Príncipe de Joinville e expandiu seus negócios, adquirindo mais terras e fundando novos núcleos coloniais como São Bento do Sul. Mas, tentativas de expansão sempre foram empreendidas pela empresa, por exemplo, a instalação do núcleo de Annaburg (1852) em direção à serra do Mar, de Neudorf (1862) em direção a Blumenau, de Gueltzow no rio Itapocu, de Hansa-Humboldt e outros com a organização da Sociedade Colonizadora Hanseática, no final do século XIX (Richter, 1986). A Sociedade Colonizadora, que trazia os imigrantes nos seus navios e estes voltavam com produtos brasileiros (algodão, café, etc.), instalou infra-estrutura na colônia como estradas, moradias, valorizando assim os lotes que vendia e empregando os imigrantes que chegavam com poucos recursos. Até mesmo o Príncipe de Joinville, através de seu representante, comercializou terrenos com os imigrantes e injetou dinheiro na Sociedade, em decorrência da crise financeira pela qual a empresa passou (1855). A Sociedade obtinha recursos e favores do Governo Imperial, por exemplo, subsídios para os imigrantes e recursos para a implantação de estradas, como foi o caso da estrada Dona Francisca. (Ficker, 1965).

A "Serrastrasse" ou estrada Dona Francisca foi outro grande empreendimento e teve origem na união dos interesses (1858) da Sociedade Colonizadora e do representante do Príncipe de Joinville em ligar a Colônia ao planalto Norte catarinense, onde havia mais terras devolutas para serem colonizadas e comunidades como Rio Negro e Curitiba, que tinham acesso ao Rio Grande do Sul e São Paulo. Esta estrada, financiada pelo Governo Imperial e que levou aproximadamente 30 anos para ser concluída, empregava a mão-de-obra dos pequenos produtores e dos imigrantes recém chegados, e foi importante para a consolidação dos comerciantes "import-export" de Joinville. Foi a partir da década de 1870 que a estrada teve condições para a passagem das primeiras levas de imigrantes para São Bento e para o tráfego de carroções, levando manufaturas para as novas frentes de colonização e retornando com o mate e o pinho.(Ficker, 1965).

Como era comum aos assentamentos dos núcleos coloniais em áreas de matas, a madeira tornou-se uma opção econômica viável, enriquecendo sobretudo comerciantes e também colonos. Aliás, após quase 20 anos de fundação de Joinville (1868), a principal atividade era a madeireira, existindo 6 serrarias na época. A Serraria do Príncipe (1854) destacou-se pelo porte, movida à força hidráulica, a madeira cortada era levada, por meio de barcos, ao porto de São Francisco do Sul e daí ex-

portada para o Rio de Janeiro, Porto Alegre e Montevideo. (Ficker, 1965).

A atividade agrícola consistia basicamente numa policultura de subsistência, entretanto, alguns empreendimentos maiores se destacaram. Por exemplo, o proprietário da primeira olaria (Poschaan), também investiu no primeiro grande negócio agrícola particular com vila para os empregados e utilizando pioneiramente o arado à tração animal nas plantações de cana-de-açúcar, batata, aipim, milho, que abasteciam a comunidade. A Fazenda Poço do Curtume (do Duque de Aumale), sob responsabilidade de um engenheiro químico (Friedrich Bruestlein), tinha acomodação para trabalhadores, chaminé alta, plantações de cana-de-açúcar, exportava madeira, tábuas e cachaça para o Rio de Janeiro e utilizava equipamentos importados (caldeiras, trilhos, vagonetes, máquinas) para a usina de açúcar e a destilaria (Usina Pirabeiraba). (Ficker, 1965).

#### 1.5. Os pequenos empreendimentos coloniais.

Além das atividades agrícolas, extrativas, comerciais, havia diversificados artesanatos, ou seja, os pequenos empreendimentos coloniais como as marcenarias, ferrarias, curtumes, cervejarias, alimentos em conserva, cerâmicas, que supriam a

comunidade local, sendo que alguns, mais tarde, desapareceram e outros se transformaram em estabelecimentos comerciais e industriais.

Dos pequenos empreendimentos coloniais, um exemplo típico foi o estabelecimento de F.L.Wetzel, marceneiro originário de Homersdorf (Alemanha), que começou a fabricar velas e sabões (1856), produzidas à noite, para ampliar sua renda, dando início assim às atividades da Companhia Wetzel Industrial, que foi um importante complexo fabril de velas, sabões e cera para assoalho, na primeira metade deste século. (Ternes, 1986).

Interessante constatar que havia um certo incentivo e orgulho pelos estabelecimentos artesanais, pois em 1866 produtos da colônia foram enviados para uma exposição em Desterro: velas de cera (Wetzel); vasos de barro e telhas (Lepper); produtos do curtume, sapatos feitos à mão (Richlin); telhas, tijolos e ladrilhos (Doerffel); etc.. Aliás, a diversificação dos estabelecimentos pode ser observada por um relatório da direção da colônia de 1868, que registrava a existência de oito olarias, duas fábricas de artigos de cerâmica, três cervejarias, vinte fábricas de charutos, cinco padarias, seis serrarias, trinta firmas comerciais, onze vendas de bebidas, e na área rural havia quarenta engenhos de farinha, seis de araruta, quatorze de arroz e oito moendas diversas. (Ficker, 1965).

### 1.6. O comércio do sistema "colônia-venda".

A atividade comercial de Joinville do século passado até a primeira década do atual pode ser dividida em duas fases: a primeira caracterizando-se pelo sistema "colônia-venda" e a segunda, além do comércio de produtos coloniais, caracterizou-se pelo beneficiamento e exportação da erva-mate.

O comércio, desde a fundação da colônia (1851) até a instalação dos primeiros engenhos de erva-mate em Joinville (1877), era de um modo geral o mesmo de outros núcleos coloniais da época, ou seja, a venda de produtos não produzidos pelos agricultores como sal, ferramentas, tecidos, louças, e outros produtos importados e a aquisição de produtos coloniais como manteiga, banha, açúcar, madeira, etc, dos colonos. Por esta razão que em Joinville, como também foi em Blumenau (conforme Mamigonian, 1965), os comerciantes eram a parcela da população que acumulava a maior parte do excedente econômico originário da pequena produção mercantil, importando produtos da Europa e exportando os produtos coloniais, destacando-se em Joinville a madeira que ia para centros como Rio de Janeiro e Porto Alegre. Em 1868, existiam em Joinville 30 firmas comerciais para uma população de 5.237 pessoas, segundo Ficker (1965).

Alguns comerciantes sobressaíram como:

Hans Lepper, oriundo de Hohenstein em meados de 1852, instalou uma casa comercial atacadista e varejista, muito procurada pelos colonos. Seu filho, Hermann Lepper, foi o primeiro deputado provincial de Joinville e exerceu vários mandatos como conselheiro municipal. Participava do estabelecimento comercial do pai até que em 1907 fundou uma tecelagem em algodão (a atual Cia Fabril Lepper), e liderou a instalação da Associação Comercial e Industrial de Joinville (1911). (Ternes, 1986).

Eduard F. Trinks veio de Glauchau (Saxônia) em 1854 e instalou uma casa comercial que vendia açúcar, cerveja, cachaça, pepinos em conserva, tecidos, ferramentas, etc. (Ficker, 1965).

Marcos Görresen, antigo colono da Noruega, comerciante e atacadista, revendia os produtos dos artesanatos de sabão, vinagre, louça de barro, charutos, cerveja, etc. (Ficker, 1965).

Johann H. Auler era proprietário de uma loja e armazém de secos e molhados, além de ter uma loja e livraria no Rio de Janeiro. (Ficker, 1965).

### 1.7. O comércio da erva-mate.

O mate era consumido no Rio Grande do Sul e nas regiões do rio da Prata (Argentina e Uruguai) e Chile, supridos principalmente pela produção paraguaia, que foi tornando-se insuficiente. A procura pelo mate brasileiro motivou a instalação de engenhos em Curitiba (1820) e depois em Paranaguá, Antonina e Morretes. A conclusão da estrada Dona Francisca (1873), que permitiu a fundação de novos núcleos coloniais e conseqüentemente novos mercados para os comerciantes de Joinville, tornou mais curta a ligação do Sul do Paraná e Norte catarinense, áreas produtoras de erva-mate, a um porto marítimo, São Francisco do Sul. (Almeida, 1979).

O comércio da erva-mate veio para Joinville através de comerciantes oriundos de Morretes (PR), que montaram engenhos em Joinville (1877). A atividade ervateira, por ter um bom retorno, expandiu-se rapidamente e três anos mais tarde (1880) existiam em Joinville oito engenhos (três em Joinville movidos a vapor e cinco na estrada Dona Francisca movidos à água, empregando cada estabelecimento de cinco a dez trabalhadores). (Ficker, 1965).

Apesar das iniciativas da maioria das atividades econômicas de Joinville (comércio, artesanatos, etc) partirem da população de origem teuta, foi o segmento luso-brasileiro, originário do Paraná e São Francisco do Sul, que iniciou a



atividade ervateira e formou as primeiras grandes fortunas, fundando firmas especializadas no beneficiamento e exportação do mate. Os comerciantes (de origem alemã), do sistema "colônia-venda", começaram a participar do negócio do mate, enviando ao planalto açúcar, farinha de mandioca, tecidos, e outras mercadorias importadas e trazendo no retorno a erva-mate, em carroções, para ser revendida aos engenhos em Joinville. Assimilada a lida com a erva, que era estranha para a sua origem européia, empenharam-se em exportar o produto e, em seguida, na construção de engenhos para o beneficiamento. (Ficker, 1965; Ternes, 1986).

A atividade ervateira alcança seu auge com a associação de alguns empresários ligados ao setor para a formação da Cia Industrial Catarinense (1891-1906), com o objetivo principal de expandir seus negócios através da diminuição da concorrência, da garantia das fontes produtoras, da disponibilidade de recursos financeiros, formando uma estrutura vertical com filiais e armazéns distribuídos em Santa Catarina, Paraná e Buenos Aires. Além de beneficiar e exportar mate para a Argentina, Uruguai e Chile, esta empresa fazia um comércio interno de produtos coloniais como, cal, sal, etc., e seu poder econômico resultou na instalação do primeiro banco em Joinville (Banco Industrial e Construtor do Paraná). Mas, a partir da queda dos preços do mate no mercado internacional e da aplicação de impostos internos na primeira década do atual

século, o comércio da erva diminuiu, aumentando o da madeira (pinho), e as firmas ervateiras liquidaram-se, restando poucas, como por exemplo, a Comércio e Indústria H. Jordan S.A., sucessora da Cia Industrial Catarinense. (Ficker, 1965; Almeida, 1979; Ternes, 1986).

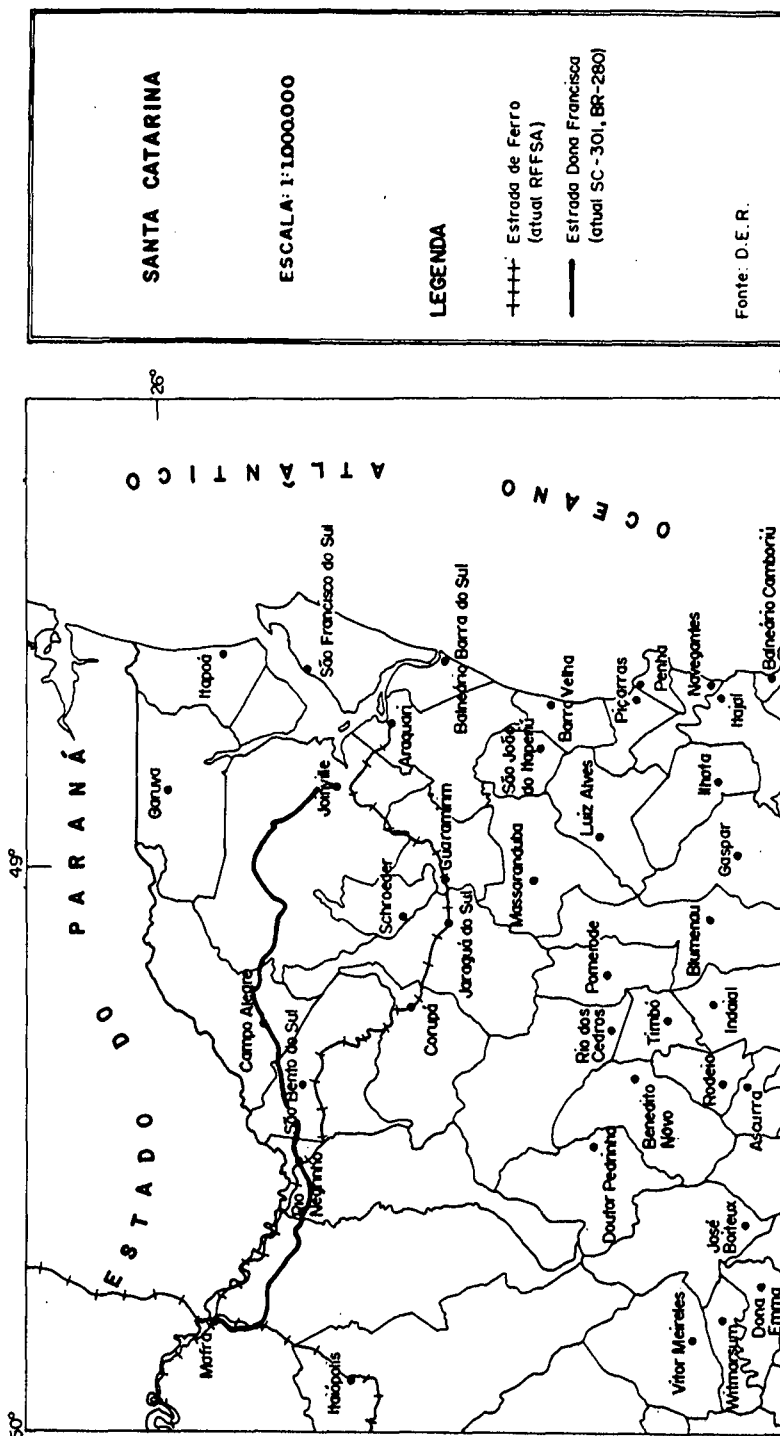
A classe comercial, detentora de recursos financeiros, influenciava a vida econômica (pela ampliação de seus negócios: serrarias, engenhos de mate, filiais), liderava a política local, unia interesses e dirigia suas iniciativas para a instalação de infra-estruturas básicas, como foi o caso da água encanada, construção da estrada de ferro, instalação de luz elétrica e telefone.

#### 1.8. Vias de comunicação e fontes de energia.

A construção de vias de comunicação como a estrada Dona Francisca, a estrada de ferro e a implantação de energia elétrica também influíram no desencadeamento industrial de Joinville e demonstram a estreita ligação entre o núcleo e a Europa.

A busca de mais terras para colonização e contato com outros mercados de consumo, entre outras razões, resultou na construção da estrada Dona Francisca (figura 3), iniciada pela

Sociedade Colonizadora e que acabou sendo uma das maiores obras do Governo Imperial no século passado. A estrada se constituiu num fator de desenvolvimento das atividades econômicas de Joinville, seja pela possibilidade de investimento no complexo ervateiro, pela ampliação do comércio de produtos coloniais, e pelas atividades de serviços correlatas ao comércio como serrarias, fábricas de carroças, tonéis, fundições, oficinas mecânicas, etc., que capitalizaram o núcleo, permitindo investimentos em infra-estruturas como foi o caso da energia elétrica.



**Figura 3**  
**Ligação: planalto Norte catarinense a Joinville.**

A energia utilizada pelos engenhos de mate, fundições, artesanatos, serrarias, moinhos, etc, era obtida através de rodas de água, lenha, querosene e força animal. Precocemente se tentou instalar energia elétrica em 1897, a partir da contratação de um engenheiro alemão e negociações com a firma alemã Siemens & Halscke, com a formação da "Sociedade por ações de Luz e Força"; mas sem resultados devido a desentendimentos de ordem financeira. Após, um engenheiro da estrada Dona Francisca, adquiriu terras com cascata (Piraí-Piranga) e solicitou à Companhia de Eletricidade de Berlim parecer sobre a viabilização da instalação elétrica, tendo obtido concessão para a exploração, que foi vendida (em 1907) para comerciantes de erva-mate, que fundaram a "Empresa Joinvilense de Eletricidade". Os contatos com a Alemanha continuaram através da contratação da firma "Allgemeine Ellectricitäts-Gesellschaft" (A.E.G.) e compra de equipamentos de origem alemã. Em 1909 foi inaugurada a instalação, e na época do governo estadual Adolfo Konder a empresa foi transformada em Empresa Sul Brasileira de Eletricidade S.A., com a participação majoritária das firmas A.E.G. e Siemens & Siebert, cujos funcionários graduados eram alemães. Após a Segunda Guerra Mundial, a Alemanha cedeu suas ações ao governo brasileiro, como indenização de guerra, formando o governo estadual o monopólio com a fundação das Centrais Elétricas de Santa Catarina - CELESC. (Ficker, 1965; Ternes, 1986).

Para a construção da estrada de ferro, ligando São Francisco a Rio Negro, os comerciantes, envolvidos na política local, participaram indiretamente, exercendo pressão, através da Câmara Municipal, para modificar o traçado e incluir Joinville no trajeto. Assim, a Cia Estrada de Ferro São Paulo-Rio Grande, que adquiriu a concessão para a construção, concluiu o trecho de São Francisco a Joinville, em 1906, e desta a Rio Negro, em 1913 (figura 3), quando o comércio de erva-mate já havia declinado, sendo substituído pela madeira. Blumenau também tentou ligação, por via férrea, ao interior do vale do Itajaí ("Estrada de Ferro Santa Catarina") em 1906, cuja construção e financiamento foi feito com bancos e firmas alemães. Desde o início da colonização de Joinville, como também em Blumenau, buscou-se contatos com a Europa, principalmente a Alemanha, fato este verificado também pela colocação, em 1885, da rede de água em Joinville com tubos de ferro importados da Alemanha. (Mamigonian, 1965; Ficker, 1965).

Resumindo: a primeira revolução industrial, na Inglaterra, inaugurou os ciclos econômicos de Kondratieff. Na Alemanha, tardiamente (final da fase "a", 1790-1815), iniciava-se o enfraquecimento da estrutura feudal, gerando uma disponibilidade de mão-de-obra, que formou o contingente para

os primeiros assentamentos de imigrantes alemães no Brasil (por exemplo: São Pedro de Alcântara, Rio Negro - 1829, S. Leopoldo 1823).

A utilização da energia a vapor, nos meios de transportes, inaugurou um novo ciclo de crescimento (1847 - 1873) e a Alemanha iniciou a sua revolução industrial com o desmantelamento da antiga produção artesanal e manufatureira e a subdivisão das propriedades agrárias, estimulando a emigração. Neste período no Brasil foram fundados núcleos coloniais como Blumenau (1850), Joinville (1851), etc..

Das etapas de assentamento com imigrantes em pequenas propriedades no Sul do Brasil (açorianos - 1748, alemães - anos 1820 e 1850 em diante), somente a terceira se caracterizou pelo desenvolvimento industrial.

Joinville foi colonizada, além dos agricultores, por muitos artesãos, comerciantes, intelectuais, etc., que desenvolveram atividades econômicas organizadas em grandes (serrarias, usinas) e pequenos (oficinas, marcenarias, etc.) empreendimentos coloniais e comércio ("import-export", erva-mate, madeira). Foram implantadas infra-estruturas importantes para o crescimento econômico de Joinville: estrada Dona Francisca, estrada de ferro entre Porto União - São Francisco, energia elétrica, telefones, água encanada, etc.), além da constância do contacto com a Europa (Alemanha principalmente).

O contexto geográfico-econômico, discutido neste capítulo, formou as condições preliminares para a gênese industrial de Joinville.



## CAPÍTULO II

### REPENSANDO AS ETAPAS DA INDUSTRIALIZAÇÃO DE JOINVILLE

As atividades econômicas iniciais formaram o arcabouço para a gênese do processo de industrialização de Joinville. Este processo foi dividido em etapas industriais (artesanatos, implantação das primeiras indústrias, décadas de 20 a 40, o Estado e as indústrias de Joinville, após 73), que correspondem à fundação de estabelecimentos fabris e sua relação com o contexto econômico nacional e mundial. Como se caracterizam estas etapas e que tipos de estabelecimentos foram fundados?

#### 2.1. Origem dos artesanatos.

A imigração e implantação de colônias de origem européia no Brasil de meados do século passado se caracterizaram, principalmente, pela "riqueza artesanal"

(Mamigonian, 1965, p.68), ou seja, pela vinda de muitos indivíduos com experiência em alguma atividade artesanal ou industrial e pelo assentamento de milhares de pequenos produtores rurais. A combinação destes dois fatos explica, entre outros motivos, a instalação de artesanatos agrícolas (moinhos, alambiques, engenhos de açúcar, de farinha, etc.) e não agrícolas (ferrarias, marcenarias, tipografias, etc.) em Joinville, como também em Blumenau (Mamigonian, 1965).

Os imigrantes que exerciam uma determinada profissão na terra de origem podiam continuar suas atividades na colônia, porque havia uma demanda para seus serviços e produtos, composta pela presença de pessoas com recursos financeiros (oficiais, comerciantes, engenheiros, etc.), acostumados a um padrão de vida melhor, que recorriam a eles para a execução de certos trabalhos e aquisição de produtos básicos como velas, sabão, tijolos, charutos, etc.. Igualmente, os grandes estabelecimentos (lembrados no capítulo anterior), como os engenhos de açúcar, as serrarias, olarias, cerâmicas, estaleiros e as embarcações que faziam a ligação entre São Francisco e Joinville e os próprios navios que chegavam àquele porto e, mesmo as obras de infra-estrutura utilizavam os serviços daqueles profissionais (mecânicos, carpinteiros, etc.). Os colonos que comercializavam o excedente de sua produção agrícola e artesanal adquiriam outros produtos artesanais como tecidos, sapatos, cerâmicas, instrumentos agrícolas, etc..

O colono-artesão, o profissional em ofícios, o capitalista com recursos financeiros, tendo a sua volta tudo ainda por fazer, acabaram consolidando uma fase artesanal das atividades econômicas e que predominou por três décadas (1851 a 1880), abastecendo a região e mercados distantes como Rio de Janeiro e Porto Alegre com produtos como madeira em tábuas, charutos, couros curtidos e farinha de araruta. Eram diversos os artesanatos na época, sendo que alguns originaram indústrias (Cia Wetzel Industrial - 1856), outros se fortaleceram no ramo comercial (caso do Cortume de G. Richlin - 1865) e a maior parte desapareceu ou continuou na sua forma artesanal, como Mamigonian (1965) também detectou em Blumenau.

## 2.2. Implantação das primeiras indústrias (1880-1920).

O aparecimento de indústrias em Joinville acompanhou o surto industrial brasileiro e apresentou alguns aspectos peculiares.

A industrialização no Brasil relaciona-se com os períodos de contração da economia mundial (fases "b" dos ciclos de Kondratieff) que forçou, entre outras medidas, a criação de tarifas de importação. Conforme Mamigonian (1988), o país baixou as primeiras tarifas fiscais e protecionistas, que dificultavam a entrada de produtos importados em 1844, em virtude da contração das finanças públicas decorrente da queda das exportações. Neste período, a economia do centro do sistema (Inglaterra) passava por uma depressão (1815-1848), ocasionando um estreitamento na D.I.T., que no Brasil forçou uma substituição de importações do tipo investimento em indústrias de tecidos de algodão (Bahia) e produção de subsistência (tecidos, móveis, etc.) nas fazendas escravistas. Com a expansão da D.I.T. na nova fase "a" (1848-73), as tarifas protecionistas são afrouxadas pelo aumento das exportações, desestimulando a industrialização. Com uma nova retração da D.I.T., correspondente à fase "b" (1873-96) do segundo ciclo de Kondratieff, a substituição de importações caracterizou-se pela pequena produção mercantil urbana de charutos, chapéus, calçados, oficinas mecânicas, etc., com mão-de-obra escrava e livre e de algumas fábricas de tecidos, que se beneficiaram das tarifas fiscais do Estado, pois estas funcionaram como barreiras protecionistas. Essa industrialização continuou a crescer nos anos posteriores.

Concomitante com o surto industrial que ocorria no Brasil desde 1880-89, conforme Prado (1986), nas áreas de colonização européia, como Joinville e Blumenau, igualmente surgiram artesanatos do tipo consumo popular, que rapidamente se transformaram em indústrias, como Hering-1880, Karsten-1882, Garcia-1885, Döhler-1881, mas também apareceram precocemente alguns estabelecimentos de outros setores como as fundições e oficinas mecânicas (ver tabela 1). Estas, até então, interiorizadas na estrutura rural brasileira, apareceram em centros como Recife, São Paulo e Rio de Janeiro para atender respectivamente as usinas de açúcar, fazendas de café e navios a vapor. Em Joinville, como em outros núcleos coloniais, as oficinas formaram-se para atender as diversas atividades da comunidade local como os grandes e pequenos estabelecimentos agrícolas, obras de infra-estrutura, transportes (barcos, navios, carroças, trem), engenhos de mate, serrarias, etc..

TABELA 1

Empresas de Joinville fundadas entre 1856 e 1920.

ANO	NOME DA EMPRESA
1856	Companhia Wetzel Industrial (velas e sabão)
1865	Curtume de G. Richlin (artigos de couro)
1881	Loja de Karl Schneider (comércio colônia-venda e "import-export")
1881	Döhler S.A. Indústria e Comércio (tecidos)
1883	Comércio e Indústria Germano Stein S. A. (alimentos)
1883	Fundição de ferro e metal de W. Motzkeit
1888	Emílio Stok & Cia (comércio colônia-venda)
1891	Companhia Industrial Catarinense (mate)
1891	Banco Industrial e Construtor do Paraná
1891	Comércio e Indústria H. Jordan S.A. (erva-mate)
1893	Oficina de Otto Bennack (tornos, etc.)
1906	Casa Comercial de Adolfo Richlin (comércio colônia-venda e "import-export")
1906	Mercado Municipal
1906	Ferraria de Frederico Birkholz (futura Tupy)
1907	Jordan, Gerken & Cia (erva-mate)
1907	Empresa Joinvilense de Eletricidade
1907	Oficina Mecânica e Fundição de Grossembacher & Trinks (importação de máquinas da Alemanha, construção de máquinas a vapor para engenhos, manutenção de navios)
1907	Cia Fabril Lepper (tecidos de algodão)
1910	Moinho Joinville (é o mesmo que o Boa Vista) (trigo)
1910	Centauro S.A. Meias e Malhas (meias, roupas para crianças)
1911	Tricotagem Alfredo Marquardt (confecções de malha)
1911	Associação Comercial e Industrial de Joinville
1913	Indústria Colin S.A. (cadarços, etc.)
1913	Loja de Confecções e Lab. Fotográfico Pieper (comércio)
1914	Cervejaria Tide (futura Cia Sulina de Bebidas Antártica) (bebidas)

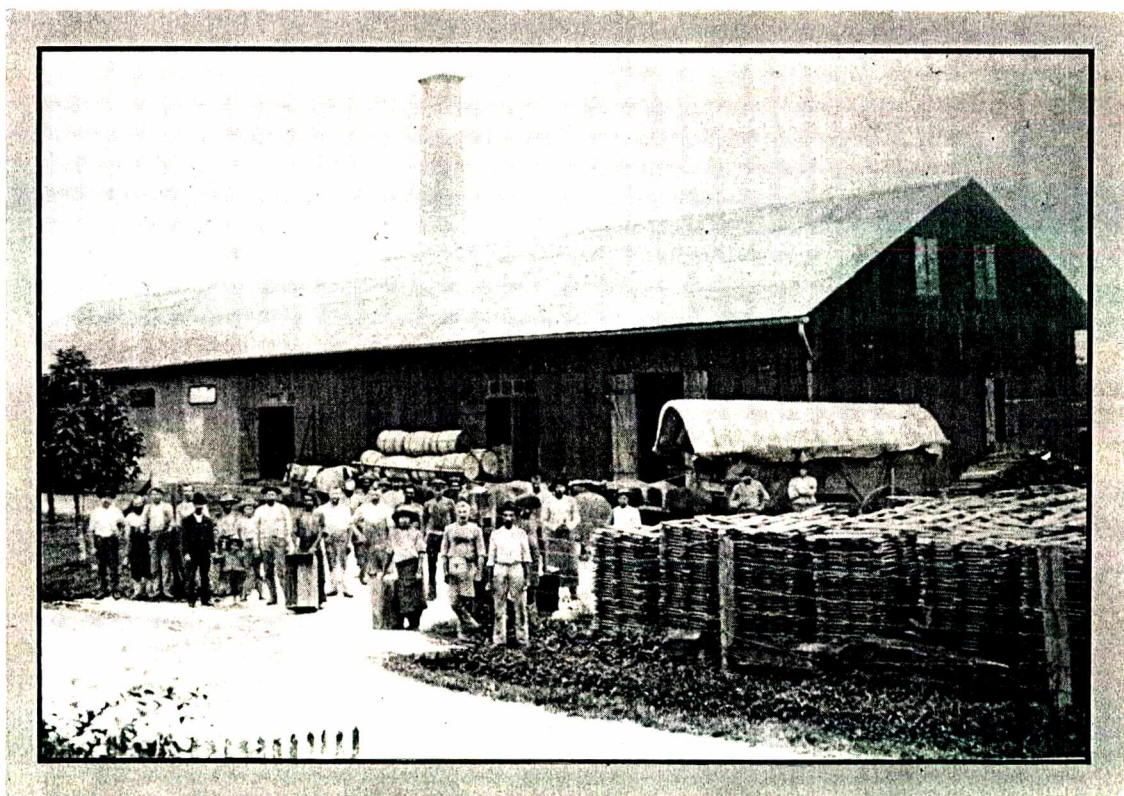
Fonte: Santana [198\_] e levantamento realizado nas empresas

ORGANIZADO PELA AUTORA.

A forte demanda das economias do mate e madeira influiu para a posterior tradição metal-mecânica de Joinville, diferente de Blumenau, onde predominou o têxtil. A complexidade da economia ervateira, ou seja, o comércio "import-export", engenhos de mate e meios de transportes (terra e água) acelerou em

Joinville a fundação e desenvolvimento de estabelecimentos do tipo metal-mecânico, pelos seguintes motivos:

a) A erva-mate era transportada do planalto para Joinville por carroções de quatro rodas, puxados por 4 a 6 cavalos, com capacidade média de 2 toneladas de produtos. No auge do comércio do mate chegavam a transitar na estrada Dona Francisca até 800 carroções (Sociedade..., 1951). Ora, os carroções e as barricas onde a erva-mate era carregada (figura 4), as ferraduras dos cavalos, as rédeas e outros objetos utilizados eram, em grande parte, produzidos nas oficinas de Joinville. (Santa Catarina, 1980).



**Fonte:** POSTAIS CONTAM A HISTÓRIA DE JOINVILLE  
FUNDAÇÃO CULTURAL DE JOINVILLE  
Arquivo Histórico de Joinville

*Figura 4*

Engenho de erva-mate instalado em Joinville com carroções e respectiva fabricação de barricas (1890).

b) A erva-mate era beneficiada em Joinville em engenhos que continham fornos que necessitavam de instalação, reparos e fabricação de peças, que também eram realizados pelos ferreiros, mecânicos e marceneiros locais.

c) A erva-mate beneficiada era transportada para o porto de São Francisco do Sul por meio de embarcações (nesta época o único trajeto era através do rio Cachoeira e baía da Babitonga) e para o mercado externo através de navios de grande porte. Fundaram-se estaleiros (como o de Mertens & Herbst e de F. Bruestlein, este último construiu em 1883 o primeiro vapor em Joinville, conforme Ficker, 1965), que necessitavam para a construção e reparos das embarcações, conhecimentos técnicos na área e mão-de-obra qualificada, no caso existente na região. v

As atividades ligadas à erva-mate geraram um mercado para as oficinas, como foi o caso da fundição de ferro de Motzkeit, fundada em 1883 - a primeira de Joinville e de Santa Catarina. A oficina mecânica de Otto Bennack, de 1893, que surgiu para fazer consertos nos equipamentos da época, tornou-se um local de concentração de mão-de-obra qualificada e escola de mestres e operários, cresceu com o aumento das necessidades das indústrias e passou a fabricar caldeiras para engenhos, navios e indústrias têxteis, além de outros equipamentos industriais. Durante a Segunda Guerra Mundial o governo federal a encampou, denominando-a Empresa Metalúrgica Nacional, para a construção e manutenção de vagões e equipamentos ferroviários,



substituindo importações. Mestres que trabalharam na oficina Bennack, como Affonso Mael (mestre em tornearia) e Johanes Schneider (aprendiz), fundaram respectivamente a Metalúrgica Aloma (1948) e a Indústria Schneider. (Ficker, 1965; Santana [198\_]).

A riqueza gerada pelo comércio e beneficiamento da erva-mate e madeira e o conseqüente incremento do setor de serviços (banco, comércio, oficinas), e das novas áreas de colonização (pequena produção mercantil), formaram um mercado de consumo para as indústrias da primeira substituição de importações (tecidos, cerveja, charutos, etc.). Assim, aparece nesta fase, por exemplo, a atual Döhler S.A. Indústria e Comércio (1881) de Karl G. Döhler, mestre tecelão em Glauchau (Saxônia), que imigrou para Joinville decidido a dedicar-se à agricultura, mas cujos resultados negativos fizeram-no retornar à sua antiga profissão. Existiam ainda, nesta época, as indústrias de tecidos de O. Kaiser, de Schumann e de Altmann, segundo Ficker (1965).

Observa-se que a maioria dos fundadores desses estabelecimentos (têxtil, metal-mecânico e alimentar) não são os mesmos do comércio e beneficiamento da erva-mate, conforme a comparação dos nomes dos estabelecimentos da tabela 1 e da tabela 2, concluindo-se que a acumulação de capital originária do mate não foi aplicada diretamente em indústrias, nesta fase e mesmo nas posteriores. As indústrias, na maior parte, têm sua gênese

ligada aos artesãos, aos empregados que abrem um negócio próprio (mão-de-obra qualificada) e, eventualmente, com os comerciantes do sistema colônia-venda.

Desta forma, apesar do segmento comercial ter comandado o rumo econômico local, poucos se empenharam numa atividade industrial, exceção foram os casos das firmas comerciais dos Lepper (fundaram a tecelagem de algodão, Cia Fabril Lepper, 1907), da firma de Carlos Schneider (fábrica de elementos de fixação, 1959) e dos Douat (pequena metalúrgica, 1950).

Tabela 2

Exportadores de mate de Joinville: 1880 a 1895.

E M P R E S A S	A N O S - 1880 à 1895															
	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
Celestino & Loyola	X	X		X												
Antonio Sinke	X	X		X	X	X		X	X							
Nóbrega & Canec	X	X		X	X	X	X	X								
Antonio A. Ribeiro	X		X	X	X	X		X								
José Celestino Oliveira					X	X	X	X		X		X	X	X	X	X
Ribeiro & Procópio								X	X	X						
Ernesto Canec									X							
Oliveira & Genro									X							
Cia.Ind. Catherinense												X	X	X	X	X
Bco.Ind.Const. Peraná												X	X			
Antonio S. Nóbrega														X		
Freitas Valle & Genro															X	X
Ribeiro Jordan & Cia.															X	X
A. Gerken																X

Fonte: Livros Auxiliares de Receita da Prefeitura Municipal de Joinville. In: Arquivo Histórico Municipal de Joinville. Joinville. Anos de 1880 à 1895.

EXTRAÍDO DE ALMEIDA (1979)

### 2.2.1. A Primeira Guerra Mundial.

A Primeira Guerra Mundial (1914-18) impulsionou a industrialização brasileira, em virtude da diminuição no fornecimento de produtos fabricados pelos países envolvidos no conflito e pela queda do câmbio, reduzindo assim a concorrência estrangeira. (Prado, 1986).

As indústrias que surgiram nas duas últimas décadas do século passado, favorecidas pela depressão mundial e tarifas protecionistas mais altas, puderam, nos anos da guerra, expandir-se para mercados maiores. Foi o caso dos estabelecimentos alimentar e têxtil, que foram valorizados nesta fase, por exemplo: a Indústria Têxtil Cia. Hering, de Blumenau, durante a guerra se consolidou nacionalmente como a "maior manufatura da malharia branca no Brasil" (Mamigonian, 1965, p.87). Com o crescimento destes setores, outras indústrias foram favorecidas, como as metal-mecânicas, que passaram a fornecer equipamentos industriais (peças, teares, manutenção, etc.) para os estabelecimentos existentes. Desta forma, a industrialização passou mais tarde a gerar um dinamismo cíclico próprio, denominado por Rangel (1983) de ciclos Juglarianos Brasileiros, que se caracterizaram por uma gradativa substituição de importações e conseqüente instalação escalonada do parque fabril, inaugurado com as indústrias de bens de consumo simples (década de 20), indústrias de materiais

de construção (meados da década de 30), indústrias de bens de consumo duráveis (final da década de 50) e indústrias químicas e mecânicas pesadas (décadas de 60 e 70), segundo Mamigonian (1988 a).

Em Joinville, durante a Primeira Guerra Mundial, não surgiram novas indústrias (vide tabela 3), mas para as existentes o conflito foi favorável pelas oportunidades de aumento e inovação na produção. Por exemplo, a Döhler adquiriu os primeiros teares mecânicos nesta época (1916) e a Casa do Aço (atual grupo Schneider) desenvolveu um substituto para o tanino importado, feito à base de folhas de mangue, abundante na região. A substituição de alguns produtos importados favoreceu o aumento da produção neste período: a Colin & Cia (de 1904) com seus 16 teares (somente 4 importados da Alemanha) e 54 empregados produzia rendas durante o dia e a noite; a Achin & Cia (de 1898), com 200 operários, fabricava 6.000 dúzias de meias e camisas por mês; a fábrica Abdon Batista & Cia, com 60 empregados, produzia 120 toneladas mensais de pregos, além de 4.000 rolos de arame farpado, 3.000 metros de telas e 700 capachos (apud Ternes, 1986). Igualmente, a pauta das exportações do porto de São Francisco do Sul confirma o aumento da produção industrial: de 1892 a 1901, 75% das exportações, pelo porto, eram de erva-mate, aparecendo em escala menor solas, pregos e arroz; nos anos da guerra o mate representou

35%, seguido pela farinha de trigo, meias de algodão, pregos, fósforos, cola e velas, conforme Cunha (1982).

Em 1916 existiam ainda, conforme Ternes (1986), um moinho de trigo, moinho de beneficiamento de erva-mate, olarias, um curtume, mais uma fábrica de meias, duas grandes fundições, fábricas de velas e sabões, de araruta, de cerveja, de águas gasosas, de goma, de fósforos e de tecidos de algodão. (apud Ternes, 1986).

### 2.3. Industrialização nas décadas de 20 a 40.

A Primeira Guerra Mundial garantiu o mercado interno para a produção industrial de substituição de importações. Na década de 20, praticamente, completou-se a substituição de importações do setor têxtil e alimentar, desafiando a hegemonia das indústrias britânicas, cujos produtos passaram a concorrer com os nacionais.

A crise mundial de 1929 favoreceu a indústria brasileira pela contração das exportações e pelo fim do poder político-econômico do complexo agro-exportador. A revolução de 1930 colocou no poder "o latifúndio ligado ao mercado interno, a indústria brasileira e os bancos americanos" (Mamigonian, 1988, p.37).

Na década de 20, a industrialização que ocorria nas áreas de colonização alemã, no caso de Santa Catarina, caracterizou-se pela ampliação de mercados (por exemplo, a indústria têxtil de Blumenau ingressou no mercado nacional) e pela implantação de indústrias (a crise de 1921 da Alemanha expulsou empresários e mão-de-obra especializada, que se integraram ao nascente parque fabril). No Brasil, de um modo geral, acontecia a conclusão da substituição industrial de importações dos bens de consumo elementares. Em Joinville, como se pode constatar pela tabela 3, também surgiram muitas indústrias do setor têxtil, como a Casseiro Silveira S.A. (1924), a Bozler & Cia (1925), Nylonsul Têxtil (1926), Irmãos Vogelsanger (1926) e Malharia Manz (1929). Entretanto, precocemente em termos de Brasil, também foram fundados alguns estabelecimentos do setor metal-mecânico como a Fábrica de Lixas Kaesemodel-1920 (produzia lixas principalmente para o setor madeireiro de São Bento), a oficina mecânica de Wetzel-1921, que originou a Metalúrgica Wetzel-1932 (torneiras, registros, etc.), e a Mold Motores-1925 (motores marítimos).

Tabela 3

## Empresas de Joinville fundadas entre 1920 e 1945.

ANO	NOME DA EMPRESA
1920	Fábrica de Lixas Kaesemodel (lixas)
1923	A Notícia Empresa Jornalística (jornal)
1924	Cassemiro Silveira S.A. Ind. e Com. (extinta em 1986) (artigos de nylon, lingerie, etc.)
1925	Bozler & Cia (roupas de algodão para crianças)
1925	Mold Motores (motores marítimos)
1926	Fiação Joinvilense (fios de algodão)
1926	Têxtil A.M. Schmalz (Nylonsul - extinta nos anos 80) (confeccões em nylon)
1926	Vogelsanger S.A. Ind. Têxtil (artigos têxteis para esporte)
1929	Malharia Manz (artigos de malha infanto-juvenil)
1932	Metalúrgica Wetzel (torneiras, material elétrico)
1933	Fábrica de Máquinas Raimann (equipamentos para madeira)
1936	Indústria de Plásticos Ambalit (materiais plásticos)
1938	Indústria de Fundição Tupy (conexões em ferro maleável, auto-peças, etc.)
1941	Marcenaria Ravache (artefatos de madeira)
1941	Cia. Hansen Industrial (tubos e conexões de PVC)
1943	White Martins (oxigênio líquido)
1943	Buschle & Lepper S.A. Com. e Ind. (comércio, produção de fertilizantes, etc.)
1945	Laboratório Catarinense (produtos farmaceuticos)

FONTE: TERNES (1986) E LEVANTAMENTO REALIZADO NAS EMPRESAS.

ORGANIZADO PELA AUTORA.

Cabe novamente ressaltar que apesar da forte concorrência dos produtos estrangeiros, desde a época da fundação do núcleo, as iniciativas artesanais e industriais em Joinville (como também em Blumenau, São Bento do Sul, etc.) se caracterizaram pela diversificação e deram certo por

abastecerem inicialmente o mercado local e arredores composto pela pequena produção mercantil, acostumada a um padrão de vida melhor e que consumia produtos variados. Desta forma foi que em 1926, já existia em Joinville um razoável parque fabril (o município possuía 46.000 habitantes nos distritos de Joinville-sede, Jaraguá, Hansa, Bananal e Corveta):

"1 fábrica de artefatos de gesso; 1 fábrica de artefatos de lã; 1 de objeto de madeira; 1 de conservas de camarões; 1 de parafusos de aço e ferro; 1 de correntes de ferro e aço; 1 de bolsas e malas de couro; 1 de pó de arroz; 1 fábrica de torneiras de metal; 1 fábrica de essência de frutas e óleos vegetais; 1 fábrica de cordões de sapatos; 1 de macarrão; 6 fábricas de águas gasosas; 6 de cervejas; 1 fábrica de foguetes; 1 fábrica de manilhas de cimento e de ladrilhos; 1 fábrica de artigos de madeira para cozinha e fusos e carretéis; 1 fábrica de pentes; 7 de móveis de madeira; 5 fábricas de vime; 2 fábricas de arame farpado; 1 fábrica de fósforo; 2 de tecidos; 3 de sabão e velas; 1 de bordados; 1 de ponto russo; 3 fábricas de cardaço; 7 fábricas de licores; 2 de pasta para sapatos; 4 de vinagre; 1 de niquelagem; 2 de cigarros; 5 de charutos; 3 de chapéus; 1 de crina vegetal; 1 fábrica de gaitas; 1 de escovas; 27 fábricas de laticínios; 1 fábrica de baldes de zinco; 1 de piteiras; 1 de cortinas; 1 de aniagem; 1 de fiação; 2 de mostarda; 1 de botões; fábricas de brinquedos; 1 fábrica de artefatos de chifre e osso; 1 de chifre, celulóide e gelatina; 2 fábricas de bombons; 3 de sacos de papel; 1 de graxa para couros; 4 fábricas de meias; 1 de roupas feitas; 1 de roupas brancas; 2 indústrias de vinho; 1 de objetos de mármore; 1 de cola, papel de lixa e farinha de osso; 1 fábrica de chapéus de sol; 1 de venezianas de madeira; 1 de artefatos de borracha e 5 fábricas de conservas de banana"... 2 moinhos de trigo; 3 moinhos de sal; 27 moinhos de fubá; 3 usinas de açúcar e álcool; 3 empresas de construções navais; 536 engenhos de açúcar; 12 engenhos de arroz; 5 de araruta; 3 engenhos de erva-mate; 5 curtumes; 18 fundições e oficinas mecânicas; 15



52  
funilarias; 41 ferrarias; 43 olarias; 55  
açougues; 3 casas atacadistas; 328 casas  
varejistas; 55 'casas de pasto' e restaurantes;  
4 relojarias; 4 casas de bilhares públicos; 7  
agências de seguros; 2 bancos; 9 confeitarias;  
74 carpintarias e marcenarias; 4 cinemas; 6  
ateliers de costura". (Ternes, 1986, p.  
127,128)

Assim, observa-se em Joinville, a existência de estabelecimentos industriais da primeira substituição de importações, predominando os têxteis e de alimentos, mas também a presença de um número grande do setor metal-mecânico, incluindo fabriqueta de torneiras (segunda substituição de importações), além de 18 fundições e oficinas mecânicas (1926), que atendiam a região, ou seja, os engenhos de mate, fábricas, beneficiamento da madeira no planalto norte, porto de São Francisco do Sul, agricultura, serrarias, estaleiros navais, etc..

Na década de 30, de acordo com Mamigonian (1988), acentuou-se no país a fundação de indústrias metal - mecânicas, em consequência da crise mundial de 1929, que contraiu o comércio exterior e possibilitou a reação da indústria nacional. Assim, apesar de Joinville situar-se como periferia em relação ao centro econômico nacional, cresceram e fundaram-se os mesmos tipos de indústrias instalados, ou mesmo que ainda nem existiam, em São Paulo, e que conquistaram o mercado de produtos importados no Brasil e aqueles produzidos somente no

polo paulista. Por exemplo, foram fundadas: Metalúrgica Wetzel S.A. (1932), originária de uma oficina mecânica (1921), iniciou produzindo torneiras e registros; Fábrica de Máquinas Raimann S.A. (1933) produzia máquinas para beneficiar madeira (sem similar na América Latina até a Segunda Guerra, conforme Santana [198\_]); Indústria de Plásticos Ambalit S.A. (1936) foi uma das indústrias pioneiras de produtos plásticos do Brasil; Fundição Tupy S.A. (1938), também originária de uma pequena oficina e ferraria, iniciou fabricando pioneiramente, na América Latina, as conexões em ferro maleável; Otto Bennack iniciou também pioneiramente a produção de tornos mecânicos na década de 30 (Santana [198\_]).

### 2.3.1. A Segunda Guerra Mundial.

A Segunda Guerra Mundial (1939-1945) foi o desfecho da fase "b" do terceiro ciclo de Kondratieff (1920-1948), que se caracterizou no Brasil "por um generalizado esforço de autarquização ou auto-suficiência" (Rangel, 1982, p.30), diminuindo a participação na divisão internacional do trabalho e crescendo a economia para dentro.

A guerra permitiu o crescimento das indústrias pela substituição forçada de importações e pelas oportunidades de

vendas para o mercado externo, América Latina principalmente. Em Joinville, a recém fundada Tupy, certamente aproveitou a diminuição das importações das conexões alemãs e japonesas, durante os anos do conflito, para a colocação de sua produção no mercado. Já a oficina mecânica de Otto Bennack , que consertava e fabricava equipamentos industriais (caldeiras, tornos, máquinas de moldar, etc), durante a guerra, foi encampada pelo governo federal para atender a manutenção e construção de equipamentos ferroviários (vagões, auto-motrizes, etc.). Os produtos da fábrica de Máquinas Raimann (máquinas para beneficiar madeira) igualmente, neste período, não tinham similares na América do Sul. (Santana [198\_]).

#### 2.4. O após guerra , o papel do Estado e as indústrias de Joinville.

No Brasil, os dois decênios, posteriores à Segunda Grande Guerra, tiveram um significativo aumento da produção fabril, ou seja, a indústria cresceu à taxa média de 8% ao ano entre 1945 e 1962, segundo Penalver (1983), caindo muito as importações de manufaturados. Ocorria intensa substituição de importações, principalmente nas indústrias de bens intermediários e nas indústrias de bens de consumo durável e bens de capital, observando-se que as indústrias de bens

tradicionais já haviam crescido razoavelmente até os anos 40, conforme Mamigonian (1988).

Segundo Mantega (1984), a integração nacional, com ampliação dos mercados regionais, é incentivada a partir desta época com a extinção dos impostos inter-estaduais (1943) e o início de programas para a expansão rodoviária. (Rangel, 1957; Mantega, 1984).

Durante o período aberto com a revolução de 1930, o Estado cumpria o papel de promotor do desenvolvimento com a execução de uma política econômica baseada na reserva de mercado, quebra dos mercados regionais, incentivos fiscais, etc .. Iniciava-se a prática do planejamento econômico coordenado pelo Estado através de planos nacionais de desenvolvimento, como o plano de Reabilitação da Economia Nacional e Reparelhamento Industrial do segundo governo de Getúlio Vargas, o Plano de Metas de Juscelino Kubitschek.

A participação do Estado na economia promoveu a construção de estratégicas infra-estruturas urbano-industriais, necessárias ao desenvolvimento industrial, como as rodovias e a expansão do sistema de energia elétrica. A partir do Plano de Metas de J.K. ampliaram-se os investimentos externos na economia, com a instalação de multinacionais, além do fortalecimento de grupos monopolistas nacionais. Estava formando-se então, segundo Evans (1980) a "tríplice aliança" (multinacionais, estatais e o capital nacional).

Seguindo os planos federais, em Santa Catarina, também implantou-se um planejamento governamental. No que se refere ao setor industrial, os planos apresentam algumas características. O primeiro documento de ação do governo (institucionalizado legalmente), conforme Santa Catarina (1951), foi o Plano de Obras e Equipamentos - POE, dos governos de Irineu Bornhausen (1951-55), Jorge Lacerda (1956-58) e Heriberto Hulse (1958-60), e visou priorizar as estradas de rodagem (ligando portos ao interior), energia elétrica (construção de usinas), além da agricultura e educação. O PLAMEG do governo de Celso Ramos (1961-65), segundo Santa Catarina (1961), priorizou as obras de infra-estrutura de água e esgoto nos municípios, energia, rodovias, edifícios de segurança pública, etc. Neste Plano criou-se o Banco de Desenvolvimento do Estado com o objetivo de fomentar a expansão industrial e agrícola.

Entre 1946-1973 foram fundadas indústrias, em Joinville, que se beneficiaram da expansão do mercado consumidor, queda das importações durante e após a II Guerra e benefícios federais e estaduais, sendo que as existentes cresceram e se afirmaram no mercado nacional. O FUNDESC, que vigorou de 1968 a 1976, foi utilizado pela SIMESC, Embraco e Confio (Döhler). Apesar de Joinville situar-se espacialmente distante do centro econômico nacional, são as indústrias dos setores metal-mecânico e químico-plástico, com concorrentes principalmente em São Paulo, que se destacaram transpondo

problemas como a distância do grande mercado consumidor em formação (Sudeste), como a geração de tecnologia para o aumento da produtividade e qualidade dos produtos, competindo com concorrentes nacionais e estrangeiros.

Nesta fase foram fundadas várias indústrias, conforme demonstra a tabela 4, entre elas a Carrocerias Nielson (1946), Metalúrgica Douat (1950), Consul (1950), Hansen Máquinas e Equipamentos (1972).

Tabela 4

## Empresas de Joinville fundadas entre 1946 e 1973.

ANO	NOME DA EMPRESA
1946	Indústrias Schneider (bombas hidráulicas, motores elétricos, etc.)
1946	Carrocerias Nielson (ônibus)
1947	Alfredo Schneider (peças para máquinas)
1948	Strauhs Equipamentos e Fundação (eixos, fundição de ferro cinzento, etc.)
1950	Metalúrgica Douat (artigos sanitários de ferro fundido esmaltado, etc.)
1950	Consul (refrigeradores, ar condicionado)
1950	Afonso Meister S.A. Metalgráfica (formas para bolo, papeleiras, etc.)
1950	Campeã S.A. Indústria Têxtil (artigos têxteis esportivos)
1951	Malharia Princesa (tecidos, blusas, calças, etc.)
1952	Cerâmica Kaesemodel (telhas, tijolos)
1952	Tacolindner S.A. Indústria de Madeiras (tacos, assoalhos, etc.)
1952	Impressora Ipiranga (folhetos, livros, etc.)
1953	Granalha de Aço (granalhas, etc.)
1953	Tecidos Dona Francisca (tecidos para móveis)
1954	Incasa Ind. e Com. Catarinense (sais de iodo, perfumaria)
1955	Metalúrgica Duque (peças para bicicletas, etc.)
1956	Docol Ind. e Comércio - Artigos Hidráulicos e Metais Sanitários (artigos sanitários)
1958	Malharia Iracema (artigos de malha e algodão)
1958	Cia Industrial H. Carlos Schneider (parafusos, porcas, etc.)
1960	Kavo do Brasil S.A. - Ind. e Com. (aparelhos e instrumentos odontológicos)
1963	Metalúrgica Schulz (compressores de ar, tornos, etc.)
1964	Transportadora Rodotigre (transporte)
1965	Malharia Nerize (artigos de algodão infantil)
1970	Albrecht Equipamentos Industriais (máquinas e equipamentos)
1972	Hansen Máquinas e Equipamentos (máquinas e equipamentos)

**FONTE** : LEVANTAMENTO REALIZADO NAS EMPRESAS.

ORGANIZADO PELA AUTORA.

## 2.5. O fim do milagre (1973) e as indústrias de Joinville.

A implantação da indústria mecânica pesada brasileira ocorreu na década de 70, principalmente durante o governo de Geisel (Castro, 1985; Mamigonian, 1988). No período, e também nos anos 80, as indústrias joinvilenses, já amadurecidas, investiram na fundação de novas unidades fabris, de suporte para a sua atividade principal ou em outros tipos de setores, formando os grandes grupos empresariais e as "holdings". Por exemplo, a Tupy até 73 fundou a Granalha de Aço (1953) e a Escola Técnica Tupy (1959), com a retração da indústria automobilística, em decorrência do choque do petróleo, a empresa se expandiu em outros setores (algumas empresas foram extintas e outras vendidas mais tarde): Tupinambá Administração e Participações (1973), Perfilados Tupy S.A. (1973), Tupy American Foundry Corporation (1976), Tupy Handelsgesellschaft m.b.h. (1977), Tupy S.A. Comercial e Exportadora (1978), Tupy Agroenergética S.A. (1981), Tupiniquim Termotécnica (1982), Tupy Corretora de Seguros (1982), Transtupy Ltda (1983), Tupy Nordeste S.A. (1983), Styrofama Indústria e Comércio de Plásticos S.A. (1983), Tupy Termoindustrial Ltda (1984), Tupyniquim Engenharia e Montagens Ltda (1984), Cifa Fios e Linhas Ltda (1984), Tupy Tubos e Conexões Ltda (1985), Tupy



Tecnoplástica Ltda (1985), Indústria de Fundição Tupy S.A. (1985) como "holding".

Exemplos de indústrias fundadas de 1974 em diante (tabela 5):

Tabela 5

Empresas de Joinville fundadas entre 1974 e 1989.

ANO	NOME DA EMPRESA
1974	Somar S.A. Indústria Mecânica (peças, ferramentas, etc.)
1975	Confio Cia Catarinense de Fiação (fios de algodão)
1975	Tubos e Conexões Tigre (tubos e conexões de PVC)
1976	Interfibra Industrial
1977	AKROS Indústria de Plásticos (artefatos plásticos)
1978	Tecnofibras (poltronas para ônibus, capo de motor, etc.)
1979	Profiplast Industrial (forro de PVC, perfis, etc.)
1980	DOCOL FV - Indústria e Comércio de Metais Sanitários (artigos sanitários)
1981	H.V.R. Equipamentos Ind.
1982	Componentes Eletrônicos Ambalit (bases para lâmpadas, etc.)
1982	A. B. Plásticos Man. de Plásticos (artigos de material plástico)
1982	Pink and Blue Confecções (calças, blusas, etc.)
1983	Sul Fabril (fio de algodão)
1983	Alfredo Schneider Mec. Ind.
1984	Ibranauta Ind. Bras. Equipamentos Náuticos
1988	Meister Eletrodomésticos (comércio)
1988	Albrecht Carnes Nobres (comércio de carnes)
1988	Brakofix Industrial (artigos plásticos)
1989	M.C.I. Sistemas

FONTE: LEVANTAMENTO REALIZADO NAS EMPRESAS.

ORGANIZADO PELA AUTORA.

Em síntese, no processo de industrialização de Joinville a fase artesanal predominou nas três primeiras décadas (1851-1880) e se desenvolveu graças à presença de muitos artesãos e à existência de um mercado consumidor (colonos, necessidade de equipamentos, etc.).

As primeiras indústrias foram fundadas a partir de 1880, originárias dos artesãos e capital comercial não ervateiro. A maior parte era composta por indústrias têxteis, mas precocemente surgiram estabelecimentos de outros setores, como as fundições e oficinas mecânicas. As demandas das economias da erva-mate (carroções, barricas, ferraduras, engenhos, etc.), da madeira (serrarias, etc.), do porto, da estrada-de-ferro e dos próprios colonos influenciaram para a precoce tradição metal-mecânica de Joinville.

A substituição de importações na Primeira Guerra Mundial ocasionou o aumento e inovação da produção das indústrias recém implantadas.

Nas décadas de 20 a 40 surgiram, em Joinville, muitos estabelecimentos fabris do setor têxtil, mas precocemente em termos de Brasil foram fundados novos estabelecimentos do setor metal-mecânico. Inicialmente, as indústrias abasteciam o mercado local e arredores e gradativamente conquistaram o mercado de produtos importados no Brasil, principalmente após a revolução de 30 e durante a Segunda Guerra Mundial com a substituição forçada de importações.

A partir da década de 50, com o apoio governamental, as indústrias de Joinville se consolidaram no mercado nacional, fabricando para a indústria automobilística, expansão das redes de eletrificação, saneamento básico, etc e assim se constituíram grandes grupos industriais, como Hansen, Tupy, Nielson, etc. que iniciaram as exportações industriais de Joinville, intensificadas nos anos 80 e 90.

## CAPÍTULO III

### CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS NA EVOLUÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE JOINVILLE

A partir da análise das etapas de industrialização de Joinville, surgem questões mais específicas relativas às indústrias. Desta forma, como se caracteriza a evolução dos estabelecimentos conforme: os empresários industriais e a origem dos capitais; contactos com a Alemanha, origem da matéria-prima e dos equipamentos; mercado consumidor e mão-de-obra industrial?

#### 3.1. Os empresários industriais, a origem dos capitais e dos estabelecimentos.

Como ocorreu em Blumenau (Mamigonian, 1965) e São Bento do Sul (Kaesemodel, 1990), onde a maioria das iniciativas industriais foram locais e de origem familiar, em Joinville não

foi diferente, podendo-se classificar os estabelecimentos conforme as atividades anteriores de seus fundadores e a origem do capital inicial. Grande parte das indústrias de Joinville foram criadas pela mão-de-obra qualificada existente, outras são originárias das iniciativas do segmento comercial e mais recentemente surgiram indústrias criadas por indústrias.

Grande parte das indústrias fundadas em Joinville, de variados setores (têxtil, metal-mecânico principalmente), foram o resultado do "espírito de iniciativa" (Mamigonian, 1965, p.78), da mão-de-obra qualificada proveniente das indústrias existentes, ou em diversos casos, da pequena produção mercantil, rica em artesãos. Os industriais, com poucos recursos financeiros, começaram suas atividades instalando pequenas oficinas e a maioria utilizando somente o trabalho familiar e, em certos casos, alguns empregados. O capital inicial do empreendimento geralmente era oriundo da poupança familiar, às vezes era necessário a associação com alguns sócios, freqüentemente pequenos comerciantes, para a aquisição dos equipamentos iniciais, sendo que os empréstimos bancários foram utilizados em fases posteriores para a expansão da empresa. Neste grupo apareceram estabelecimentos surgidos desde os primeiros tempos (século XIX) até os dias de hoje:

1) Companhia Wetzel Industrial (1856) surgiu como resultado do trabalho noturno de confecção de velas e sabão do marceneiro Friedrich Louis Wetzel, cujo negócio cresceu com as

gerações posteriores, principalmente entre 1940 e 1960, conforme Ternes (1986);

2) já o sapateiro suíço Jacob Richlin instalou o primeiro curtume de Joinville. Seus filhos deram continuidade aos negócios, inclusive abrindo uma casa comercial (1906), dirigida atualmente pela quarta geração, conforme Ternes (1986);

3) a Cia Döhler Industrial (1881) tem sua origem na montagem de um tear pelo tecelão Karl Gottlieb Döhler (proveniente da Saxônia), com o objetivo de complementar os baixos resultados da atividade agrícola decorrente do solo inadequado, da malária e falta de "braços" na família. Utilizou cinco quilos de fios que a esposa trouxera da Alemanha e teceu os primeiros metros de brim. Inicialmente a atividade era sazonal, continuando com as atividades no campo. Diversificou os produtos (brim, lenços, meias, toalhas de louça) e nos dois primeiros anos consolidou a atividade com a família. Em 1891 adquiriu o primeiro tear de ferro inglês, quando então ocorreu uma super produção vendida para o planalto Norte catarinense (Campo Alegre, Rio Negrinho). A indústria continuou a crescer e a direção passou para Arno Alexandre Döhler (único filho homem; as filhas se dedicaram a outras atividades, pois a empresa não acomodava todos). Os filhos de Arno estudaram engenharia têxtil na Alemanha, um se especializou em mecânica no Brasil. Até 1962 a empresa cresceu, mas não acompanhava a demanda do país,

quando então os bisnetos do fundador perceberam que a mesma podia produzir tecidos de algodão para os segmentos b e c do mercado, cuja decisão, na época, provocou a produção de 180.000 metros/mês (atualmente produz 5 milhões de metros/mês). (conforme entrevista realizada com Udo Döhler);

4) a Metalúrgica Wetzel (1932) tem sua origem ligada a Wigando Schmidt (irmão de Albano Schmidt - fundador da Fundação Tupy), que saiu da oficina de Birkholz & Klimeck (oficina que originará a F. Tupy) e montou uma oficina mecânica (1921), onde fundia peças (ferro, latão e alumínio), fazia consertos diversos e confeccionava máquinas. A metalúrgica nasceu da iniciativa do seu tio Germano Wetzel, que propôs uma associação com seus filhos (Arnoldo e Erwin Wetzel), denominando Schmidt, Wetzel & Cia. Ltda. O capital inicial era de oito mil réis e os sócios no início tinham a divisão equitativa das ações (1/3). Mais tarde ingressa na sociedade Georg Keller (irmão de Max Keller da Keller & Cia - futura Tupy) e em 1952 sai W. Schmidt, que funda a Imprensa Ipiranga (1952). (conforme entrevista realizada na empresa e Ternes, 1986);

5) a Fundação Tupy (1938) tem suas raízes numa pequena ferraria de propriedade de Frederico Birckholz que, mais tarde, com a entrada de Augusto Klimmeck (fundador de uma fábrica de escovas em São Bento do Sul), denominou-se Birckholz & Klimmeck. Com o ingresso de Enterlein, engenheiro de luz elétrica de uma firma alemã, passou a denominar-se Birckholz,

Klimmeck & Enterlein, quando entrou Max Keller (da Arp & Cia), formado na Escola Superior de Comércio, de Chemnitz, a firma passou a trabalhar com comércio, formando a Enterlein, Keller & Cia e depois Keller & Cia. Ao tempo da Birckholz, Klimmeck & Enterlein, Albano Schmidt começou a trabalhar como procurador de Max Keller (pois trabalhava na indústria têxtil Arp & Cia) quando, mais tarde, foi convidado a dirigir a parte de fundição, fundando, em seguida, a Fundição Tupy, com a participação de A. Schwarz e H. Metz. A Keller & Cia era uma firma representante autorizada da Ford para a região norte do estado de Santa Catarina, possuindo uma seção de construções e uma pequena fundição (de ferro cinzento), que fabricava ferros de engomar, moinhas de cana-de-açúcar, tachos, buzinas para carroças, debulhadores de milho, bombas de água, etc.. Em 1938, Albano Schmidt fundou a Fundição Tupy, com a participação de Arno Schwartz e Hermann Metz, com um capital inicial de Cr\$ 750.000. A razão da associação deveu-se ao alto custo do maquinário inicial necessário para a descoberta e produção da liga do ferro maleável (pioneirismo na América Latina) e a posterior confecção das conexões de ferro maleável. Fator decisivo para a Tupy crescer foi a entrada no setor de auto-peças com dois projetos do Grupo Executivo da Indústria Automobilística e empréstimo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e do Banco Interamericano de Desenvolvimento. (conforme entrevista realizada na empresa e Santana [198\_]);



6) João Hansen Júnior, que trabalhava numa perfumaria, adquiriu, em 1941, uma pequena fábrica de pentes de chifre, continuando a produzir os pentes (marca Tigre), fabricou (1944) cachimbos de madeira com ponteiros de chifre e iniciou em 1946, com ingresso de novos sócios, a produção de produtos plásticos (copinhos para aperitivos, cabos de facões, bolsas, palhetas de plásticos para leques, etc.). Mas a entrada definitiva na produção de plásticos ocorreu com a formação da Cia Hansen Industrial, constituição de sociedade anônima com 11 acionistas, sendo a maioria de Joinville. Em 1952, a Hansen instalou as primeiras máquinas de extrusão e, em 1958, tomou a decisão de ingressar no mercado da construção civil com tubos para instalações prediais, inovando com os tubos de PVC rosqueáveis e as conexões de PVC rígido (1959), concorrendo com os de ferro. (conforme entrevista na empresa).

7) a Consul surgiu da associação da mão-de-obra qualificada com o capital comercial. Rudolfo Stutzer (filho de imigrantes alemães) era chofer particular do Consul Carlos Renaux em Brusque. Este tinha uma sociedade cultural e beneficente, que provia um fundo destinado a emprestar dinheiro para pessoas que promovessem atividades em prol da cidade de Brusque. Então o Consul sugeriu a Stutzer melhorar de vida, abrindo alguma coisa por conta própria, surgindo daí o dinheiro para financiar a oficina Tiradentes. Stutzer conheceu Guilherme Holderegger, que trabalhava na Metalúrgica Raimann, e o convidou (em 1941) a

trabalhar na oficina, onde passaram a fabricar anzóis, correntes para bicicleta, peças e acessórios para reposição de máquinas de tecelagem, armários de gelo, produção de gelo, etc., com o nome Consul, em homenagem a Carlos Renaux. Em 1945 iniciaram o conserto de geladeiras à absorção (sem motor, à base de querosene), quando resolveram fabricar uma, copiando da Electrolux (sueca). A geladeira em funcionamento, pioneira no Brasil, repercutiu muito, passando então a fabricá-las em Brusque (1947). Mas o impulso inicial foi dado por Wittich Freitag, comerciante de Joinville, que precisando de uma geladeira, adquiriu-a dos mesmos, tornando-se, então, o revendedor exclusivo. Em virtude da grande procura, mais barata que as similares importadas, Freitag sugeriu que fabricassem somente geladeiras e instalassem a fábrica em Joinville, porque o mercado consumidor era maior, além da facilidade na obtenção de matéria-prima (em Joinville havia mais ferramentas, parafusos, etc., além da White Martins). Assim, em 1950, surgia a Indústria de Refrigeração Consul, cuja sociedade começou com capital de 1.000 contos de Réis, destes, 500 faziam parte do acervo de Stutzer (equipamentos) e que cede parte para Holderegger (como reconhecimento) e os outros 500 eram de Freitag e mais quatro acionistas. (conforme entrevista realizada na empresa e com Guilherme Holderegger).

8) a Carrocerias Nielson (1946) tem sua origem com os irmãos carpinteiros e colonos Augusto Bruno Nielson (que na

época tinha 11 cabeças de gado) e Eugenio Nielson, cujo pai tinha, anexo a sua casa, uma fabriqueta de móveis feitos à mão, na estrada da Ilha (interior de Joinville). O fundador Augusto Bruno Nielson trabalhou na Colin Cia Ltda, mas como queria trabalhar por conta própria, continuou o empreendimento do pai (que perdeu a mão direita na serra). Inicialmente sua intenção era fazer frigideiras, bacias, entretanto desistiu para trabalhar com a madeira, fabricando portas, janelas e outras armações de madeira, quando após um ano iniciaram a fabricação e consertos de carrocerias para caminhonetes e caminhões. O capital inicial para a Nielson e Irmãos era de Cr\$ 10.000, inteirado também pelo empréstimo de um amigo (também colono), pois não possuíam crédito no banco em virtude de terem atrasado uma duplicata. Em 1956 saiu da sociedade Eugenio Nielson e entrou o filho mais velho de Augusto, Harold Nielson (então com 18 anos). (conforme entrevista realizada com Augusto B. Nielson).

9) já Heinz Schulz, que era fundidor na Fundação Tupy, auxiliado pela esposa, montou a sua fundição em 1946, produzindo panelas, tachos de alumínio, etc.. Em 1963 convidou amigos para se associarem (Ronald Braatz, Ovandi Ronsenstock, Gert Heinz Schulz, Herbert Theilacker, Norberto Ritzmann e Dorival Lothar) e com um capital maior foi fundada a Metalúrgica Schulz em 1963, com a fabricação de novos produtos, conforme Ternes (1986).

Outro grupo de indústrias é aquele originário do setor comercial, ou seja, do sistema "import-export", do comércio da erva-mate e do comércio em geral de idade mais recente. Entretanto, cabe esclarecer que as indústrias oriundas do comércio são em número inferior ao grupo citado acima, concluindo-se que o capital comercial, principalmente do mate, apesar de expressivo no final do século passado e início deste, não foi, na maior parte dos casos, aplicado na fundação de indústrias. Neste grupo destacam-se:

1) Os Stein chegaram em Joinville em 1853, trabalhando inicialmente na agricultura. Em 1883 Johann Gottlieb Stein abriu uma casa comercial de produtos domésticos (secos e molhados), com a fundação de filiais na região, e seus filhos Germano e Emílio continuaram os negócios formando a Stein Irmãos (1914) e depois com a saída de Emílio, Germano Stein (1919). Além de abrir mais filiais pelo estado, a firma começou a atuar na área industrial de alimentos de conservas, doces, engenhos de arroz e torrefação de café. Atualmente, a Indústria e Comércio Germano Stein S.A. possui filiais do comércio de eletrodomésticos e móveis em várias cidades de Santa Catarina, é concessionária da Mercedes Benz, atua no setor imobiliário e de seguros, além da famosa indústria de alimentos em conservas (Ternes, 1986);

2) A Cia Fabril Lepper iniciou com Hermann Augusto Lepper, que chegou em Joinville com seus pais e irmãos em 1852,

de Holenstein. Desde pequeno sempre participou da casa comercial atacadista e varejista do pai, famosa entre os colonos, e mais tarde da política (foi deputado provincial, conselheiro municipal e participou como líder da instalação da Associação Comercial e Industrial de Joinville), até que fundou, em 1907, a tecelagem de algodão Lepper, Irmãos & Cia. A Cia Fabril Lepper, que passou por sérias dificuldades nas décadas de 40 a 70, atualmente, ainda com o controle da família, é composta, além da tecelagem, por empresas ligadas à "informática, mercado de capitais, assessorias e seguros" (Ternes, 1986, p.109);

3) a Cia. Industrial H. Carlos Schneider tem sua origem ligada a Carlos Schneider, oriundo de Leipzig em 1881, e neste ano abriu uma casa comercial (denominada posteriormente de Casa do Aço) de variados produtos, destacavam-se os mais novos equipamentos agrícolas (primeiras moendas de cana para cachaça, primeiros arados e outras ferramentas fabricadas sob encomenda na Alemanha). A Casa do Aço (incorporada ao grupo Ico em 1972), durante a Primeira Guerra Mundial, desenvolveu um substituto para o tanino importado, com folhas de mangue, e em 1959 os descendentes do fundador criaram uma subsidiária para fabricar parafusos, a Cia. Industrial H. Carlos Schneider (marca Ciser). Além da fabricação dos elementos de fixação, a empresa também atua na exportação de flores secas, em empreendimentos imobiliários e participação em outras empresas (Ternes, 1986);

4) Etienne Douat, engenheiro francês, nomeado pelo Imperador para trabalhar na estrada Dona Francisca, participou da implantação da primeira hidroelétrica e do sistema telefônico de Joinville. O filho Henrique Douat começou a trabalhar na firma comercial atacadista Jordan & Gerken, fundando mais tarde a firma comercial Douat, Rosa & Cia, transformada, posteriormente, em H. Douat & Cia, que se fortaleceu comercialmente em Santa Catarina, concorrendo inclusive com a Hoepcke de Florianópolis. A idéia da indústria foi de Arnaldo Douat, filho de Henrique Douat, quando percebeu que o crescimento de Joinville estava gerando um excesso de mão-de-obra. Verificou que a tendência da construção civil no país, no pós-guerra, era de expansão, pesquisou o mercado e optou pela implantação de uma fábrica de materiais de construção, de produtos de maior tecnologia como o ferro fundido e esmaltado, contratando a assessoria do americano Dr. Siegel. Em 1948 foi fundada a seção metalúrgica de H. Douat e Cia, com o capital inicial oriundo da família e do comércio, sendo em 1950 denominada de Metalúrgica Douat S.A.. (conforme entrevista realizada com Osvaldo Moreira Douat).

5) a Buschle & Lepper foi fundada em 1943 por Baltazar Buschle (ex-funcionário da Germano Stein), pelo seu irmão Paulo H. Buschle (farmacêutico pela Universidade do Paraná; cujo pai, imigrante alemão, também era farmacêutico), Fernando M. Lepper e Raul Lepper. Inicialmente, a empresa importava e

comercializava produtos como a canela em pó (Índia), cimento (Estados Unidos, Polônia e Iugoslávia), derivados de petróleo, máquinas de escrever, papel, etc., e que, ainda hoje, destinam-se ao mercado consumidor agrícola e a indústria regional. Com a detecção de expansão do mercado consumidor, a empresa criou, em 1954, um setor industrial e começou a operar na substituição de importações, principalmente fertilizantes, herbicidas, inseticidas e fungicidas (fazendo a mistura dos sais formulados) para o Paraná e Santa Catarina. Em 1973 decidiu extrair sais de magnésio da água do mar, instalando uma unidade fabril em Barra do Sul (SC). (Conforme entrevista realizada com Baltazar Buschle).

Outro conjunto de indústrias é aquele fundado pelas indústrias existentes e que, após certa maturidade, investem em atividades de suporte ou crescimento vertical, no crescimento horizontal e na diversificação. Fato este verificado com maior frequência desde a década de 70, para diversificar negócios, formando os poderosos grupos e "holdings". O capital inicial dessas indústrias é originário geralmente da empresa mãe e de financiamentos bancários, beneficiando-se, ainda, de incentivos governamentais. Neste grupo cita-se, como exemplos, as empresas criadas pela Tupy, Hansen, Nielson e Metalúrgica Wetzel. Mas é oportuno relatar o surgimento da Empresa Brasileira de Compressores - Embraco e da Indústria e Comércio Catarinense S.A. - Incasa, importantes exportadoras de Joinville.

1) a Consul, com o objetivo de produzir compressores no Brasil, pois importava da Danfoss (Dinamarca), se associou em 1971, com a Refripar (Prosdócimo - Paraná) e Springer (Rio Grande do Sul), totalizando um capital inicial, na época, de Cr\$ 450.000, dividido entre as três empresas, e fundou a Embraco. Com financiamento da Fundação do Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina - FUNDESC e a transferência da tecnologia da Danfoss, começou a fabricar o compressor por etapas, importando partes da Danfoss, de forma que após 5 anos (conforme acordo com a Carteira de Comércio Exterior - CACEX), que correspondem a três etapas, a Embraco pudesse fabricar o compressor por inteiro. Quando a Embraco já estava iniciando a produção, o governo passou a exigir nas importações o depósito compulsório, dificultando a importação das peças restantes para a fabricação do compressor. Frente às dificuldades de bancar a Embraco, os diretores da Consul (Freitag, Stutzer e Holderegger) decidiram por vender, em 1977, suas ações ordinárias (30%) para a Brasmotor, associada no Brasil da Whirlpool Corporation (Illinois - EUA) e que, por sua vez, tem ligações com Bancos Suíços. Assim, a Brasmotor, que possui a Brastemp, comprou a Consul e a Embraco, e com novo capital investido, a Embraco tornou-se uma das maiores fabricantes de compressores do mundo. (conforme entrevista realizada na empresa e com Guilherme Holderegger).



2) a **Incasa** surgiu, em 1954, através da associação de dez sócios do Laboratório Catarinense (Joinville), com igual porcentagem de ações para cada um, sob a liderança de Harry Weege (um dos idealizadores). O motivo do seu surgimento se deveu ao fato do Laboratório Catarinense não produzir produtos de perfumaria, e importar sais de iodo da Europa e E.U.A.. Como estes sais começaram a faltar no mercado sul-americano Weege e Seiffert começaram a pesquisar (através de livros) a tecnologia da fabricação e passaram a produzi-los, pioneiramente, na América Latina (a partir de 1964). Até, então, a Incasa fabricava shampoo, sabonete, sabão, laquê para cabelo, etc.. (Conforme entrevista realizada com Léa E. Weege).

### 3.2. Contactos com a Alemanha e a origem da matéria-prima e dos equipamentos.

No início das atividades das indústrias de Joinville observa-se uma ligação estreita com a Europa, principalmente a Alemanha, "simplesmente porque a Alemanha era o país de origem e tinha um potencial e uma experiência industriais" (Mamigonian, 1965, p.78). Os contatos com o exterior eram necessários para a aquisição de matéria-prima, de equipamentos, de tecnologia, para a contratação de mão-de-obra qualificada e para o aprimoramento dos conhecimentos.

Muitas indústrias de Joinville supriam-se da matéria-prima encontrada na região, como por exemplo a Tupy no início utilizava ferro-velho e sucatas locais para a refundição, mais tarde (1960) também utilizou o ferro gusa, areias e carvão coque. Já a Consul buscava em empresas joinvilenses e do Sudeste os insumos necessários para a fabricação do refrigerador: o oxigênio (White Martins), ferramentas, parafusos, cortiça, casca de arroz, etc, eram adquiridos em Joinville; as chapas de aço oriundas da Siderúrgica Nacional (Volta Redonda); as prensas, tintas, lã de vidro solta, chapas de plásticos de São Paulo; entretanto, o compressor era importado da Dinamarca. Mas para muitos estabelecimentos, a compra da matéria-prima no exterior era fundamental, como foi o caso da Döhler, que nas três primeiras décadas importava fios da Alemanha, passando depois a comprar da Fiação Joinvilense (1926); a Indústria de

Plásticos Ambalit (primeira do setor em Joinville) importava da Suíça a matéria-prima para a produção de plásticos (tipo fenólico) (conforme Santana [198\_]); a Incasa sempre adquiriu os sais de iodo do Chile, e a Embraco teve sérios problemas (que ocasionaram sua venda) quando a importação de peças do compressor da Dinamarca estava ameaçada.

A tecnologia necessária para a fabricação pioneira de alguns produtos foi desenvolvida no próprio estabelecimento, muitas vezes apoiando-se em manuais e visitas ao estrangeiro. As primeiras máquinas foram geralmente importadas da Europa e depois até copiadas e aperfeiçoadas. A Metalúrgica Wetzel importava máquinas da Alemanha e para dominar a tecnologia do ferro meanite contratou assistência americana. A Hansen entrou na produção de tubos e conexões de PVC após visita de João Hansen Jr. em 1958 à feira de Hanover (Alemanha), onde inclusive, adquiriu diversas máquinas que exigiram um estágio (na Alemanha e Bélgica) para o seu manuseio, além da vinda de um técnico alemão. A Douat, para o início de suas atividades, contratou um técnico americano e seus equipamentos também foram importados. A Consul conseguiu confeccionar pioneiramente a geladeira através da cópia de uma geladeira da Electrolux e da utilização de um manual sueco. Tanto a Consul como a Embraco passaram a contar a partir de 1977 (quando vendidas) com a tecnologia da multinacional norte-americana Whirlpool (fabricante do setor eletro-eletrônico). Apesar da Tupy ter desenvolvido

suas próprias pesquisas e experiências, onde os sócios trabalhavam junto com os empregados, para obter a liga do ferro maleável, ela sempre teve contatos com o exterior: comprando fornos da Alemanha, máquinas operatrizes dos Estados Unidos (adquiridos na Segunda Guerra Mundial); contratando mão-de-obra qualificada como o do engenheiro metalúrgico europeu Georges Smirnow (para a fabricação de novas peças na nova fundição - 1954); criando a Escola Técnica Tupy (1959) para suprir a carência em mão-de-obra qualificada, com a formação de técnicos (2º grau) em mecânica, metalurgia e processamento de dados, com professores e equipamentos da Alemanha; ou mesmo na área da exportação, pois o seu arranque foi dado pela cliente alemã de auto-peças Volkswagem (VW) que possuía afinidades técnicas e étnicas com a Tupy (por ser de origem teuta).

O aprimoramento do conhecimento técnico nas empresas era feito pela procura no exterior de uma mão-de-obra qualificada (como se relatou por exemplo no caso da Tupy, da Hansen e da Douat) e ou os proprietários e seus descendentes vão para a Europa, principalmente Alemanha, realizar cursos e ou estágios em empresas. Por exemplo, a maioria dos descendentes do fundador da Döhler estudaram engenharia têxtil na Alemanha. Dos dois filhos do fundador da Incasa um formou-se em Ciências Políticas e Econômicas na Universidade de Heidelberg (atual Diretor Financeiro) e o outro formou-se em Engenharia Química (na Universidade Federal do Paraná) e fez estágio na Hoechst do

Brasil em São Paulo e numa subsidiária da Bayer (a Dr. Karl Thomae G.M.B.H.) na Alemanha (é o atual Diretor Comercial).

### 3.3. Mercado consumidor na gênese e sua evolução.

Conforme comentários anteriores (capítulo II), Joinville e seus arredores formaram um mercado consumidor para as diversas selarias, ferrarias, fundições, oficinas, artesanatos e pequenas indústrias de tecidos, velas, sabão, couro, cerveja, móveis, embarcações, etc.. Paralelamente, as serrarias e os engenhos de mate enviavam seus produtos, madeira e ervamate, respectivamente ao mercado brasileiro (Rio de Janeiro) e exterior (Uruguai, Argentina, Paraguai e Chile) até, aproximadamente, a Primeira Guerra Mundial. Nas décadas posteriores, Joinville e região também se constituíram num mercado para os diversos estabelecimentos têxteis e outros que iam sendo fundados e para as numerosas oficinas metal-mecânicas, que surgiam para atender as indústrias então existentes do próprio setor têxtil (confecção de peças e máquinas), do setor madeireiro do planalto (São Bento do Sul), do setor agrícola (ferramentas), do porto de São Francisco do Sul, da estrada de ferro, etc.. Assim, precocemente em termos de substituição de importações no Brasil, surgiram em Joinville indústrias que se

esforçaram em produzir produtos importados, e ingressaram desde cedo no mercado nacional graças à conjuntura internacional da crise de 1929-31, da Segunda Guerra Mundial e ao ambiente econômico interno do país das décadas de 1950 a 70.

Algumas das indústrias "precoces", no início de suas atividades, produziam para o mercado local e regional, mas, em seguida, inovam e seus produtos pioneiros se inserem no mercado nacional. Assim aconteceu com a Metalúrgica Wetzel (cuja fundação, 1932, certamente relaciona-se com a barreira protecionista da crise de 29-31), que iniciou produzindo registros e torneiras para a região Sul, após a Segunda Guerra (1945) iniciou a produção de material elétrico para instalação (processo de fundição) e em seguida (1950) tornou-se pioneira na fabricação, com "know-how" próprio, de material eletrotécnico para linhas de transmissão e distribuição de energia elétrica. A Wetzel ingressou no mercado externo com as eletro-ferragens, quando as estatais diminuíram seus investimentos na crise de 82-83. A Tupy (1938) fabricava ferros de engomar, tachos, debulhadores de milho, etc., para o mercado local, mas a guerra de 39-45, diminuindo as importações, facilitou a entrada das suas pioneiras conexões de ferro maleável no mercado nacional em 1941, quando as conexões foram submetidas a Comissão Nacional de Similares, sendo reconhecida oficialmente como similares às estrangeiras, concorrendo com as japonesas, americanas e chinesas. A forte urbanização do país (principalmente dos centros do Sudeste), e

o conseqüente aumento do mercado da construção civil, consolidou a Tupy nacionalmente com a produção das talhas manuais e das conexões para o setor hidráulico, além das peças destinadas à indústria eletrotécnica e ferroviária. A política de abertura aos investimentos estrangeiros de Juscelino Kubitscheck e a decorrente vinda de montadoras de automóveis fez com que a Tupy passasse a fabricar, em 1955, as auto-peças (carcaças de motor, tambor de freio, etc., de automóveis, caminhões, tratores) e implementos agrícolas. A partir da criação das companhias estatais de eletrificação, na década de 1960, a Fundação iniciou a fabricação de campândulas e com a interligação do sistema elétrico no Brasil passou a confeccionar peças para torres de luz. A retração da indústria automobilística, decorrente do choque de petróleo de 1973, fez a Tupy expandir-se em outros setores, o plástico, principalmente, fundando novas empresas, e a crise também forçou a sua ida definitiva ao mercado externo a partir de 76 (início de 70 a Alemanha começou a importar seus produtos), cujos primeiros clientes foram as empresas Dana, Lapp e Locke dos E.U.A.. A Carrocerias Nielson (1946) fabricava carrocerias de madeira para caminhões, caminhonetes e carroças. Em 1947 a única empresa de ônibus de Joinville contratou a reforma de dois ônibus, em 1949 a empresa pediu para a Nielson confeccionar integralmente um novo ônibus, o que foi uma façanha, pois até então este serviço era restrito aos grandes centros. Em 52 foi construído o segundo ônibus,

somente em 59 fabricaram as primeiras carrocerias metálicas (avanço tecnológico da indústria automobilística). Em 61 iniciou a fabricação dos ônibus com dois planos (Diplomata), o que foi um fator decisivo para a expansão da empresa, ocorrendo os primeiros pedidos de São Paulo (tinham contacto com uma irmã que morava lá) e em 63 decidiu fazer somente carrocerias de ônibus. Até a década de 80, os principais clientes da Nielson eram: Auto Viação Garcia (Londrina-PR), maior cliente desde 1962; auto ônibus São Manoel (São Paulo); Viação Motta (São Paulo), Real (Minas Gerais); Nacional Expresso (Minas Gerais); São Luis (Bahia); Águia Branca (Espírito Santo); Catarinense (Santa Catarina). Até 1968 havia 22 fábricas montadoras de ônibus no Brasil, mas a partir de 69 sobraram três grandes (Mercedes Benz, Marcopolo e Nielson) e outras menores. As exportações iniciaram em 1976 para a América do Sul, expandindo-se para América Central, Egito, Arábia Saudita, etc..

Outras indústrias precoces de Joinville tiveram sua produção desde o início dirigida, praticamente, ao mercado nacional e foram favorecidas por serem as únicas existentes. Apesar da Consul (1950) ser originária de uma pequena oficina metal-mecânica, ela começou fabricando pioneiramente no Brasil a geladeira a querosene (1946), o refrigerador a gás (1950), o refrigerador elétrico (1957), variando a partir daí as formas e tamanhos do refrigerador, diversificando em 1972 a linha de produtos com a fabricação de condicionadores de ar, e com sua



venda ao grupo Brasmotor diversifica ainda mais: produção de secadoras de roupas (1979), freezers (1983) e fogões (muitos produtos já saíram de linha). A Consul, no início de suas atividades, não se preocupou com a concorrência, pois somente a partir de 1955 se instalaram no Brasil as concorrentes General Electric e a Frigidaire, da General Motors (que mais tarde dedicou-se somente à fabricação de carros). Interessante registrar que o modelo padrão da Consul sempre foi o refrigerador da concorrente Frigidaire (atual Brastemp), quando os sócios Holderegger e Stutzer visitavam-na a fim de reproduzir o que viam. A conquista do mercado interno foi feita através da modernização crescente e do lançamento de novos produtos. O ingresso no mercado externo foi em 1959, com a venda de 20 refrigeradores ao Paraguai, estendendo-se durante a década de 60 à América Latina, e nas décadas posteriores para mercados na África, Oriente Médio e América do Norte. A Embraco (1971), originária da Consul, iniciou fabricando o compressor para a Consul (90%) e Prosdócimo (10%), aumentando os clientes nos anos 80: Brastemp, Metalfrio, Reubli, Esmaltec e Gelopar. A Embraco, dependente da indústria de refrigeração, em 1982, começou a fabricar compressores para exportação, pois a produção excedeu a demanda interna (registra-se que no ano de 1980 houve a maior produção de refrigeradores no país - 2.250.000 unidades - caindo nos anos posteriores), exportando inicialmente para a

América Latina, depois América do Norte, África, Europa e Extremo Oriente.

Apesar do grande mercado consumidor (Sudeste principalmente) situar-se distante das indústrias joinvilenses, este fator não foi empecilho para a colocação da produção nas décadas de 40 a 60, pois nesta fase haviam poucos concorrentes e uma demanda bastante forte no Brasil. Até os anos 70 boa parte do transporte dos produtos e das matérias-primas era marítimo, razão pela qual a Tupy construiu uma nova fundição mecanizada, em funcionamento desde 1954, no bairro Boa Vista, próximo à lagoa Saguacú (na baía da Babitonga, que liga Joinville ao porto de São Francisco do Sul). Com a expansão das rodovias a nível nacional, principalmente com a conclusão da Br 101, o principal meio de transporte passou a ser o rodoviário (caminhões da própria empresa ou fretados de firmas transportadoras), cuja despesa para o mercado interno acresce de 4% a 5% no custo do produto final, incluído o custo do transporte das matérias-primas. A distância do mercado consumidor foi superada pelo pioneirismo dos produtos, mas também pela produtividade e qualidade da mão-de-obra.

### 3.4. Proveniência da mão-de-obra industrial.

A maior parte da mão-de-obra disponível em Joinville sempre foi de origem agrícola, seja dos arredores, do Estado ou mais recentemente (década de 80) do Paraná, cuja desqualificação foi e é uma dificuldade para as indústrias locais.

No período da colonização de Joinville, a mão-de-obra consistia nos imigrantes que chegavam com poucos recursos para comprar terras e para abrir algum negócio e, assim, empregavam-se nas obras de infra-estrutura e nos empreendimentos (serrarias, fazendas, engenhos de mate) que iam surgindo. Na fase em que os estabelecimentos fabris começam a ser fundados, principalmente nas primeiras décadas deste século, os trabalhadores eram provenientes, como em Blumenau e Brusque, "dos excedentes da população agrícola, sobretudo dos arredores, como consequência normal das condições de propriedade e de exploração" (Mamigonian, 1965, p.84), ou seja, o empobrecimento dos solos e a partilha das pequenas propriedades (em média 25 ha) por herança, tornando a terra inacessível para as gerações posteriores; que migram então para a cidade em busca de emprego.

Pela tabela 6 observa-se que até a década de 50 a distribuição da população urbana e rural de Joinville estava igualmente dividida, a partir de então ocorreu expressiva diminuição da população rural, chegando a representar 3,6% do

total em 1991. Esta mão-de-obra oriunda das áreas rurais, de origem germânica, não era qualificada, mas em virtude da sua cultura e educação se caracterizava pela disciplina, produtividade, ordem e submissão - traços utilizados pelas indústrias, principalmente após a década de 1950, para a redução dos custos da produção e assim concorrer com as indústrias do Sudeste.

Tabela 6  
População de Joinville (1950 a 2000).

ANO	URBANA	%	RURAL	%	TOTAL
1950	21.927	50,60	21.407	49,40	43.334
1960	55.352	78,31	15.335	21,69	70.687
1970	112.134	89,00	13.924	11,00	126.058
1980	222.273	94,20	13.539	5,80	235.812
1991	333.661	96,40	12.464	3,60	346.125
2000	457.123	96,40	17.077	3,60	474.200*

FONTES: FIBGE - SEPLAN/SC - SUEGE (1989).  
\* ESTIMATIVA DE CRESCIMENTO: 3,56% aa.

A expansão das indústrias e a necessidade de baratear a mão-de-obra fez com que o setor público municipal fosse incentivado e as próprias empresas buscassem trabalhadores de outras áreas do Estado "das zonas litorâneas do Nordeste de Santa Catarina, do Vale do Itajaí e do sul do Estado" (Silva, 9, mar., 1985, p.15), nos anos 60 e 70 principalmente. Algumas indústrias como a Tupy, inclusive, alojavam os empregados até que estes pudessem fixar residência, nos crescentes bairros operários "tipicamente caboclos" (Silva, 9, mar., 1985, p.15), formados em grande parte nas áreas de mangue. Os anos 80 se caracterizaram pela vinda de migrantes paranaenses.

Uma das dificuldades nas indústrias era a carência de mão-de-obra qualificada, não encontrada na massa de trabalhadores de origem agrícola e despreparada para o trabalho nas fábricas, que afluía para Joinville. Inovando, a Tupy fundou em 1959 a Escola Técnica Tupy, época em que enfrentava a falta de mão-de-obra especializada para a produção de peças para a indústria automobilística. A escola tornou-se um centro formador de mão-de-obra (formando técnicos em mecânica, metalurgia, processamento de dados, etc.) e de apoio técnico-tecnológico para as empresas da região.

Concluindo: as características econômicas comuns na evolução das indústrias de Joinville foram:

1) A maior parte das indústrias foi fundada a partir dos artesãos da pequena produção mercantil e da mão-de-obra qualificada proveniente das indústrias existentes. O capital inicial para o empreendimento era geralmente oriundo da poupança familiar (às vezes era necessário a associação). Neste grupo situam-se empresas como a Cia. Wetzel Industrial, Döhler, Metalúrgica Wetzel, Tupy, Hansen, Consul, etc.

Outras indústrias (em número menor) foram fundadas pelo capital comercial. Este, apesar de dominar a economia local, principalmente no final do século passado e início deste, não foi na maior parte aplicado na fundação de estabelecimentos fabris, excetuando alguns casos como o Germano Stein, Cia Fabril Lepper, Douat, Buschle & Lepper.

Outro conjunto de indústrias é originário do capital industrial, ou seja, as indústrias investiram no crescimento vertical e horizontal (a partir dos anos 50), formando grupos e "holdings". Neste caso estão os estabelecimentos fundados pela Tupy, Hansen, Nielson, etc..

2) As indústrias, desde o início de suas atividades, buscaram contactos com a Europa (Alemanha principalmente) para a aquisição de matérias-primas, equipamentos, mão-de-obra qualificada, formação profissional dos proprietários e

descendentes. Conforme a disponibilidade, a matéria-prima e os equipamentos foram sendo substituídos pelos de origem nacional.

3) O mercado consumidor na gênese das indústrias era local e arredores, em seguida (com a inovação e produtos pioneiros) ampliou-se para o nível nacional e crescentemente internacional.

4) A mão-de-obra de origem germânica (disciplinada, produtiva, submissa, etc.) de Joinville contribuiu para a redução dos custos da produção e aumento da competitividade.

## CAPÍTULO IV

### DINÂMICA ATUAL DAS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS DE JOINVILLE

Com a compreensão do processo de implantação e evolução das indústrias é possível, neste momento, estudar o aspecto "geográfico-econômico" (Mamigonian, 1965, p.91) atual das principais indústrias exportadoras de Joinville.

As informações, obtidas principalmente através de entrevistas realizadas nos estabelecimentos, esclarecem as questões relativas a: estrutura financeira; mão-de-obra; tecnologia; matéria prima, insumos e energia; produtos e mercado consumidor nacional.

#### 4.1. Estrutura financeira dos estabelecimentos.

As empresas exportadoras pesquisadas, inicialmente pequenas e com um único estabelecimento industrial, cresceram e



aumentaram o número de seus estabelecimentos. Como se apresenta atualmente a relação empresa-estabelecimento? Conforme comentário do capítulo anterior, estas empresas foram criadas a partir do capital local de um indivíduo (família) e ou com a união de alguns sócios. Em que medida, hoje, o controle continua joinvilense e familiar?

As citadas indústrias cresceram conforme a sua inserção no mercado, investindo grande parte dos lucros no próprio empreendimento. O crescimento financeiro resultando em ampliação vertical é bem caracterizado na Nielson, na Döhler e na Embraco. A primeira para produzir os ônibus urbanos e rodoviários possui duas fábricas de carrocerias e uma de poltronas em Joinville, que compõem a Carrocerias Nielson Ltda, uma fábrica que produz fibra de vidro, a Tecnofibra Nielson S.A. (em Rio Negrinho) e a HVR Equipamentos Industriais S.A., que faz eixos. A segunda produz fios na Confio S.A. (1975) utilizados na fabricação de tecidos na Döhler S.A. Comércio e Indústria (1881), que produz tecidos para linha industrial (calçados, móveis, decoração) e tecidos domésticos terminados (cama, mesa, banho, decoração). A Embraco (1971) possui duas unidades industriais, uma que produz o compressor de ar em Joinville, Empresa Brasileira de Compressores - Embraco (1971) e a outra a Embraco Unidade de Componentes Elétricos (1990), em Itaiópolis.

O crescimento financeiro gerando a concentração horizontal é verificado na Consul e na Indústria e Comércio

Catarinense S.A.-Incasa (1954). A Consul (1950) produz aproximadamente 3.500 refrigeradores por dia nas suas três unidades industriais em Joinville, sendo que a Consul III foi inaugurada em março de 93. A Incasa produz produtos cosméticos (shampoos, sabonetes, laquês, etc) e sais de iodo; comprou as instalações da Wippel (Joinville) com o objetivo de eliminar a concorrente e aumentar a capacidade instalada, formando a Incasa II (1981).

O aumento do número de estabelecimentos de uma empresa, sem relação vertical e ou horizontal da produção, aconteceu com a Tupy, que fundou estabelecimentos dos setores: químico-plástico (Perfilados Tupy S.A.-1973; Tupininquim Termotécnica-1982, Tupy Nordeste-1983, Stirofama Indústria e Comércio de Plásticos-1983, Tupy Termoindustrial Ltda-1984, Tupy Tubos e Conexões-1985, Tupy Tecnoplástica); têxtil (Cifa Fios e Linhas Ltda-1984); corretora de seguros (Tupy Corretora de Seguros-1982); de engenharia (Tupininquim Engenharia e Montagens Ltda-1984). Entretanto algumas firmas foram criadas também como suporte para a produção, é o caso da produção da granalha de aço e equipamentos (Granalha de Aço Ltda-1953), da qualificação da mão-de-obra (Escola Técnica Tupy-1959), dos transportes (Transtupy Ltda-1983), das exportações (Tupy S.A. Comercial e Exportadora-1978), dos escritórios no exterior (Tupy American Foundry Corporation-1976; Tupy Handelsgesellschaft m.b.h.-1977), do suprimento de carvão vegetal através de reflorestamento (Tupy Agroenergética S.A.-1981) e a "holding" (Indústria

de Fundação Tupy-1985). Na Tupy, a crise de 82 forçou a diversificação com a fundação de estabelecimentos em outros setores, entretanto a crise dos anos 90 pressionou o retorno à atividade principal, fundição e terceirização (anexo 1), ocasionando a venda ou a desativação de algumas unidades fabris (por exemplo a Tupy Termoindustrial Ltda e a Tupiniquim Engenharia e Montagens Ltda foram vendidas ao Grupo Sabroe em 1992, a Tupy Tubos e Conexões Ltda foi vendida a Fortlite em 1990, a "holding" Indústria de Fundação Tupy foi extinta em 1992, a Granalha de Aço foi incorporada à Fundação Tupy em 1993).

O controle inicial essencialmente familiar e local pouco mudou durante o crescimento para as empresas como a Döhler e a Nielson. A primeira surgiu com o mestre tecelão Karl G. Döhler, que trabalhava com a esposa e filhos e hoje produz aproximadamente 5 milhões de metros de tecidos por mês e continua com o domínio direto da família que controla 80% das ações. A Nielson, que produz em torno de 250 ônibus por mês, iniciou com o trabalho em carpintaria dos irmãos Augusto Bruno Nielson e Eugenio Nielson, hoje os descendentes de Augusto detêm 92% do controle acionário das empresas. Tanto na Döhler como na Nielson é a família que ocupa posições importantes na administração financeira, comercial e técnica.

A Incasa e a Tupy, apesar de terem surgido com a união de vários sócios, também são do tipo familiar e de capital lo-

cal, pois caracterizam-se por apresentarem grande parte de capitais joinvilenses e são controladas por uma família que possui mais de 50% das ações, sendo que o restante está diluído entre os diversos acionistas. Na Incasa, dos 10 acionistas iniciais, continuam hoje os seus descendentes, com a família de Harry Weege, possuindo 60,12% das ações e dirigindo a parte financeira, comercial e técnica. Na Tupy, 51% das ações ordinárias estão com a família Schmidt, 20% com o Bradesco (SP), 10% com o Grupo Brasmotor (SP) e o restante entre vários acionistas, destacando-se os fundos de investimentos como o Fundo Real de Investimentos, BNDS, Fundo Itaú, Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil, Bolsa de Valores de São Paulo, etc..

A Consul e a Embraco, apesar de terem sido fundadas na maior parte pelo capital local e da região Sul - Consul pelos Freitag, Holderegger e Stutzer e outros acionistas, e a Embraco pela Consul, Springer (RS) e Prosdócimo (PR) - passaram a partir de sua venda (1977) a fazer parte do grupo paulista Brasmotor, que por sua vez, vincula-se à multinacional norte-americana Whirlpool Corporation e esta tem ligações com bancos suíços. O controle acionário da Consul está com a Brasmotor (32,70%), Whirlpool (17,10%) e Brastemp (16,52%). A partir de abril de 1994, a Consul uniu-se à Brastemp, formando a Multibrás S.A. Eletrodoméstico (Consul...,1994). Na Embraco, aproximadamente 84% do controle acionário, está distribuído

entre a Consul (51%), Brasmotor (0,5%), Brastemp (2,6%) e Whirlpool (30,4%), o restante está nos fundos de investimentos. As funções de direção destas empresas são preenchidas por executivos profissionais que seguem diretrizes vindas de fora de Joinville (Brasmotor e Whirlpool).

O autofinanciamento caracterizou estas indústrias no início de suas atividades, entretanto a partir de 1970, os financiamentos bancários (Fundesc, Procape, BNDS, FINAME, etc.) vão se destacar. Por exemplo, a Embraco em jan.91 tinha empréstimos com o BNDES e FINAME, sendo que dos 20 milhões de dólares financiados, 16 milhões de dólares foram através do FINAME, para a compra de equipamentos. A Consul em jan.91 tinha um índice de endividamento de 0,44 (para cada um cruzeiro em caixa havia 0,44 de endividamento). A Consul tem investido desde 1990 na construção da unidade III, cujo montante total é de US\$ 110 milhões até 1997. Anualmente tem investido em torno de US\$ 15 milhões. A Metalúrgica Wetzel igualmente utiliza os financiamentos do BNDES e FINAME. A Incasa tinha empréstimos com bancos privados para financiar estoques e capital de giro, atualmente tem uma pendência com o BNDES. Já a Döhler investiu recursos próprios, em 1991, para a compra de equipamentos, com o objetivo de aumentar a produção. A Tupy, com o objetivo de reduzir custos com mão-de-obra, tem investido na compra de equipamentos (de 1988 a 92 foram investidos US\$ 70 milhões).

Resumindo, as empresas entrevistadas iniciaram pequenas, mas o seu crescimento financeiro e o auto financiamento resultou no aumento de suas unidades fabris em número igual ou superior a dois. O controle acionário ainda se caracteriza por ser familiar e joinvilense, exceção é a Consul e a Embraco que pertencem a um grupo paulista (Brasmotor) e a multinacional americana (Whirlpool Corporation).

Atualmente para os investimentos em ampliação e construção de novas unidades, aquisição de equipamentos, fabricação de novos produtos, etc, ainda são utilizados majoritariamente os recursos próprios, conforme pode-se constatar na tabela 7, mas quando os financiamentos são necessários utiliza-se principalmente os do FINAME e BNDES/BADESC.

Tabela 7  
Fontes de recursos previstos ou cogitados para os investimentos nos setores industriais de Joinville.

	(nº de indústrias)				
	MM	TC	PB	OU	TOTAL
a. Recursos próprios .....	41	21	12	10	84
b. Mercado de Capitais .....	3	-	2	1	6
c. Financiamento externo .....	5	6	3	1	15
d. Linha BNDES/BADESC .....	12	6	6	3	27
e. Linha BNDES/Banco privado .....	6	3	3	2	14
f. FINAME .....	22	10	8	1	41
g. PRODEC .....	2	-	3	1	6

FONTE: PESQUISA INDUSTRIAL NAS 108 MAIORES INDÚSTRIAS DE JOINVILLE - CEAG - CDE/PMJ, 1989.

METALMECÂNICO (MM)  
TÊXTIL/CONFECÇÕES (TC)  
PLÁSTICO/BORRACHA (PB)  
OUTROS (OU)

EXTRAÍDO DE JOINVILLE (1992)

#### 4.2. Mão-de-obra joinvilense.

Joinville participa com aproximadamente 15% (Brasil, 1991) do total do pessoal ocupado nas indústrias de Santa Catarina, sendo que em torno de 58% (Santa Catarina, 1986) de sua população ativa está no setor secundário. Como centro industrial, o município tende a sentir rapidamente os reflexos das crises econômicas que acabam influenciando no quadro evolutivo da mão-de-obra das indústrias pesquisadas.

Com predomínio de indústrias metal-mecânicas, 418 estabelecimentos (Joinville, 1992) como pode-se observar na figura 5, Joinville reúne em torno de 50% do pessoal ocupado do setor no Estado (Brasil, 1991), que atualmente no município representa 29.871 empregados (Joinville, 1992); observar figura 6.

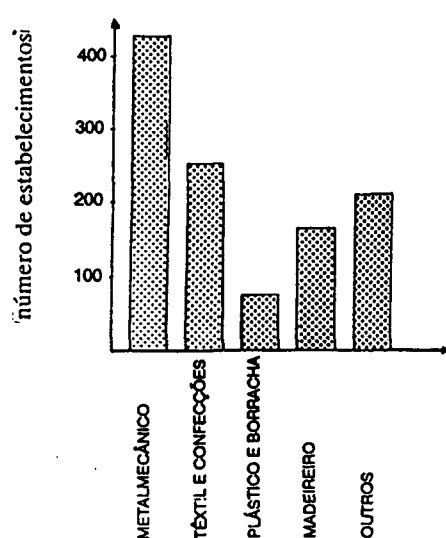


Figura 5

Número de estabelecimentos por setores de indústrias (1990).

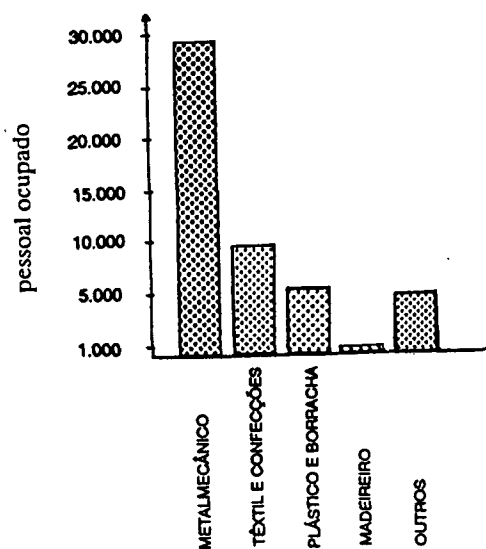


Figura 6

Pessoal ocupado por setores de indústrias (1990).

EXTRAÍDO DE JOINVILLE (1992)

As informações obtidas nas indústrias pesquisadas revelam um aumento contínuo do número de operários, desde o ano de fundação da indústria até o início da década de 80. A crise econômica de 1982/83 provocou as primeiras demissões em massa de operários e as primeiras greves nas indústrias. Observando-se a figura 7 constata-se que os primeiros anos da década de 1990 também são marcados pela diminuição da mão-de-obra nas indústrias (como na Consul, Tupy e Wetzel), devido a decisão geral de automatizar e terceirizar para reduzir custos: substituindo operários por máquinas e comprando serviços e ou produtos de terceiros. Na Tupy uma máquina nova substitui o trabalho de 100 operários. A Tupy de 1990 a 92 demitiu em torno de 2.000 empregados, reduzindo os custos da mão-de-obra sobre o faturamento de 45% para 35% no período. Na Metalúrgica Wetzel, o objetivo também é diminuir os empregados: "de 1992 em diante a tendência é diminuir a mão-de-obra em 10% a 15%". (conforme entrevista realizada na empresa). A Embraco reduziu em 1989/90 1.000 empregados, reduzindo os custos dos salários sobre as vendas líquidas de 11,75% (1989) para 9% (1990). Devido à queda nas vendas de eletrodomésticos no mercado brasileiro (30% de 1991 para 92) a Consul, como fabricante de refrigeradores, também demitiu, terceirizou 600 profissionais, além de recorrer a férias coletivas em 1992 (Grandes..., 1993).



A Döhler, Nielson e a Incasa não registraram queda no número de funcionários, pelo contrário, aumentaram. A partir de 1990 a Incasa iniciou com vigor às exportações.

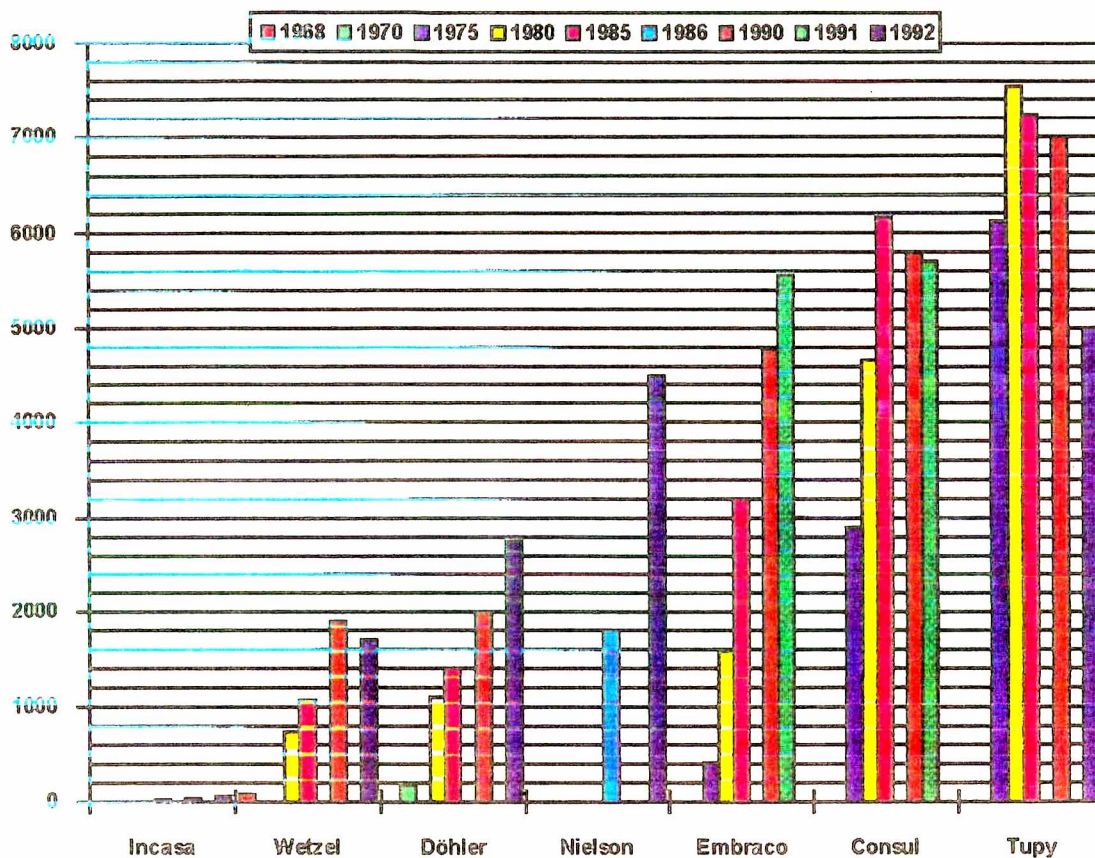


Figura 7  
Número de empregados por empresas.

ORGANIZADO PELA AUTORA

O trabalho da mulher nas indústrias é geralmente utilizado nas áreas onde há necessidade de mais sensibilidade, no trabalho manual sem movimentação de material e na administração. Por exemplo, na Embraco as mulheres predominam no setor de montagem de peças sensíveis, na Incasa estão no setor de embalagem (perfumaria).

Apesar da citação de que as operárias de Joinville "ganharam destaque há alguns anos, quando constatou-se que seu grau de produtividade equivalia ao das comenetradas japonesas e era superior ao das alemãs" (A forja..., 1990, p.34), a atuação da mulher no trabalho é desvalorizada, conforme opiniões, Embraco por exemplo, reveladas nas entrevistas: "os setores que trabalham com mão-de-obra feminina possuem índice de absenteísmo maior, ou seja, precisam de mais mulheres como reserva; a mulher dá custos maiores para a empresa; nas crises econômicas aumenta o número de gravidezes; na hora de demitir as mulheres são as primeiras."

Independente das críticas, a participação feminina no quadro da mão-de-obra aumentou na Embraco, Consul, Metalúrgica Wetzel e Incasa. Em 1986, elas representavam 21,56% da mão-de-obra das citadas empresas, em 1991 eram 24,11%. A distribuição feminina no quadro da mão-de-obra nas empresas se apresenta da seguinte maneira: 27,14% na Embraco (1991); 19,44% na Consul (1991); 10% na Tupy (1992); 29,09% na Döhler (1992); 30% na Metalúrgica Wetzel (1992); 7,2% na Nielson (1992) e 29,26% na Incasa (1991).

A relação entre patrão e empregado até a década de 50, quando as empresas ainda eram pequenas, era próxima e paternalista, refletindo a convivência de ambos na fábrica e na comunidade. Com o crescimento dos estabelecimentos, o antigo sistema de dominação foi sendo substituído e o vínculo afetivo

do operário com a fábrica foi mantido graças à criação de uma estrutura que envolve a formação de sindicatos de trabalhadores, organização de serviços sociais para empregados e dependentes (médico, dentista, assistente social, transporte) e na formação de um "articulado sistema de sustentação ideológica" (Silva, 09,mar.,1985, p.15), ou seja, jornais nas empresas, rádios na comunidade, concursos, etc.

As empresas pesquisadas, com finalidade de manter o operário satisfeito para produzir mais e melhor (anexo 2), de um modo geral oferecem a seus empregados os seguintes benefícios: assistência médica e odontológica, refeição subsidiada, transporte subsidiado, uniformes, convênio com creches, infraestrutura de lazer (clubes) e bolsas de estudo. A Tupy fazia, inclusive, empréstimos para construção de casa própria e mantinha pensão/alojamento para trabalhadores solteiros provenientes de outros municípios (décadas de 60/70).

A proveniência da mão-de-obra até a década de 1960 era da própria região, durante a década de 1970 vieram muitos migrantes do Sul do Estado e das áreas litorâneas. A década de 1980 em diante caracterizou-se pela vinda de paranaenses (anexo 3). Algumas empresas faziam o aliciamento de trabalhadores nas áreas de origem (Norte do Paraná por exemplo); com o intuito de baratear a mão-de-obra. Atualmente, a proveniência da mão-de-obra predomina dos três estados do Sul do Brasil. Por exemplo, na Embraco, em 1991, 65% dos empregados eram naturais de Santa

Catarina, 20% do Paraná, 10% do Rio Grande do Sul e 15% de outros Estados.

A vinda de muitos migrantes para Joinville, em busca de emprego, implicou em alguns aspectos negativos: a expansão de bairros em áreas impróprias (mangues) e a desqualificação da mão-de-obra, devido à origem rural da maior parte dos trabalhadores, taxa de desemprego crescente, etc.

A maior dificuldade enfrentada pelas indústrias, em função da proveniência espacial da mão-de-obra, é a inexperiência industrial. De acordo com as entrevistas realizadas não existe mão-de-obra qualificada em abundância, apesar das nove entidades formadoras de mão de obra existentes em Joinville com 15.695 vagas (Joinville, 1992), havendo a necessidade das indústrias instruírem os seus empregados. Por exemplo, na Fundação Tupy o operário leva de 8 a 10 meses para aprender a lidar na área de ferramental. A Carrocerias Nielson leva de 4 a 5 meses para treinar um mecânico, eletricista e pintor.

A redução dos gastos das empresas pesquisadas pela redução do quadro de funcionários, terceirização, feminização da mão-de-obra, etc, não são somente soluções encontradas para superar os problemas do mercado interno e sim fazem parte de um conjunto de ações que visam tornar as empresas também mais competitivas no mercado externo. Para isto elas investem em novas formas de administração e tecnologia.

### 4.3. Tecnologia atual.

No início das atividades industriais, os fundadores e seus sócios recorriam aos próprios conhecimentos e experiências, adquiridos em muitos casos nas oficinas e viagens à Europa, para projetar, fabricar e encomendar os equipamentos e peças danificadas das máquinas importadas (Alemanha principalmente). Atualmente, como se apresenta a geração de tecnologia e a produtividade?

A inovação tecnológica dos produtos e dos equipamentos, nas indústrias entrevistadas, é realizada através de laboratórios internos, visita a concorrentes, participação em feiras internacionais, convênios com universidades e centros de pesquisa, revistas técnicas. Destaca-se na área da pesquisa a Embraco, que começou a produzir o compressor a partir da tecnologia da empresa dinamarquesa Danfoss. A decisão de tornar-se líder mundial, ocasionou o aprimoramento do processo da fabricação e da tecnologia do compressor. Assim, em finais da década de 70, a Embraco iniciou a implantação de seus laboratórios de testes e desenvolvimento tecnológico nos campos de mecânica, metalografia, refrigeração, eletricidade, etc.. Em 1981, iniciou atividades conjuntas com universidades e centros de pesquisa, com a conclusão de várias dissertações de mestrado na Universidade Federal de Santa Catarina, Purdue University-Ray W. Herrick (E.U.A.) (anexo 4) e Laboratorie

D'Eletrotechnique et Eletronique Industrielle Toulouse (França). A partir de 1982, a Danfoss foi perdendo mercados para a Embraco e atualmente a Embraco e sua concorrente japonesa Matsushita lideram no mundo a tecnologia na fabricação do compressor e mantêm entre si certas relações que culminam com visitas recíprocas para troca de informações. A Incasa, com o objetivo de entrar na química fina com a produção dos contrastes radiológicos, firmou convênio com a Companhia de Desenvolvimento Tecnológico - CODETEC da UNICAMP para o desenvolvimento da tecnologia, dominada pelos maiores compradores dos sais de iodo: Schering (Alemanha), Braco (Itália), Guerbitte (França), Mallenkrot (E.U.A.).

Expressiva parte da tecnologia e dos equipamentos são nacionais, pois existe disponível no mercado, entretanto em certos casos, as indústrias recorreram à importação. A Tupy, com o objetivo de alcançar o volume exportado de 50% da sua produção, está utilizando a tecnologia alemã (Kilberwagnen) e dinamarquesa (Disamakte). Na Embraco, onde grande parte do processo produtivo é automatizado, a maioria das máquinas e ferramentas são fabricadas no Brasil, mas as de controle são oriundas da Europa e Estados Unidos. A Döhler utiliza máquinas robotizadas da Zinzer/Schafhorest (produzem 820 toneladas de fios das 1.050 consumidas por mês) e máquinas de tecer Sulzer (produzem 5.500.000 m<sup>2</sup> de tecidos/mês).

Ainda na pesquisa de produtos e processos industriais é empregado o sistema computadorizado CAE/CAD/CAM, ou seja, projeta-se um novo produto, altera-se um já existente através do computador, tornando o processo mais rápido e confiável. Este sistema existe na Consul (pioneira na instalação - 1982), Embraco (1989), Tupy, Wetzel (1992) e Nielson (1992).

Para se tornarem ainda mais competitivas, as empresas, em questão, buscam, além do avanço tecnológico, o aumento da qualidade dos seus produtos e da produtividade através da adoção de técnicas e métodos muito utilizados nas indústrias japonesas.

#### O Círculo de Controle de Qualidade (CCQ)

"foi criado no Japão, no decorrer da década de 1950, por Kaoru Ishikawa, e formalizado ao redor de 1962. A qualidade dos produtos japoneses -desmoralizada no pós-guerra - precisava ser reabilitada a qualquer custo para viabilizar os planos de exportação e de reconstrução nacional. Além disso, havia uma acirrada disputa no mercado de trabalho, o que induzia cada operário a dar o melhor de si em favor da empresa. Por último, as próprias características do povo japonês - extrema fidelidade e lealdade à empresa - explicam a concepção de CCQ. O único objetivo do CCQ, tal como concebido por Ishikawa, era a melhoria da qualidade através da automotivação dos operários reunidos em um grupo informal. A forma de atuação dos grupos se baseia no fato de que os empregados devem aprender a trabalhar com as seguintes 'ferramentas': O diagrama dos 4M, ou de causa e efeito, que ajuda a localizar onde estão as origens do problema de qualidade, isto é, na mão-de-obra, máquinas, material, ou método. O 'gráfico de Pareto', que identifica o maior problema em cada uma dessas áreas. A 'espinha-de-peixe', que relaciona todos os passos de uma operação ou sistema em cada um dos 4M."..."O

pioneiro do CCQ no Brasil foi uma indústria japonesa de Moji das Cruzes (SP) - a R-Ohm - que pouco tempo depois o dissolveu. Por isso, a Volkswagem do Brasil, onde o sistema é adotado desde 1971, é considerada a primeira experiência efetiva no setor."..."Os círculos são compostos por cinco a quinze pessoas recrutadas em caráter voluntário, que elegem seus líderes em rodízio e se reúnem uma ou duas vezes por mês, fora ou no horário de trabalho." (Chiavenato, 1987, p.225,226,228).

Os CCQs são bastante atuantes na Consul e fazem parte do projeto de gestão de qualidade total e têm auferido resultados positivos para a empresa. A economia obtida entre abril de 1992 e abril de 1993 com as sugestões apresentadas por 96 projetos somam US\$ 2,2 milhões. Na Consul 1.799 funcionários atuam em 212 grupos de CCQs e até outubro de 1993 foram encaminhados 1.968 projetos, dos quais 1.506 já tinham sido implantados (Núcleo..., 1993). Os CCQs atuam nas demais empresas entrevistadas, entretanto, na Incasa, não existe, devido ao reduzido número de empregados e os problemas são muitas vezes discutidos com os proprietários.

Mais recentemente introduziu-se o Kanban e "just in time" nas indústrias. O Kanban é um

"método ou técnica de organização industrial voltado basicamente para a contenção e redução de todo tipo de desperdício nas áreas de produção e de materiais das empresas.

Introduzido em 1961 na matriz da Toyota Motor Company, o Kanban (que significa 'cartão', ou ticket em japonês) pouco tem de oriental. Na verdade, trata-se de mais uma bem-sucedida cópia do que já era praticado no Ocidente (o sistema 'just in time'), em particular no sistema de controle de estoques dos supermercados americanos. Transposto para a indústria, inicial-



mente com o objetivo de reduzir o volume de estoques de matérias-primas e intermediários na fábrica, aperfeiçoou-se no decorrer do tempo, voltando-se para uma maior racionalização de equipamentos e da mão-de-obra, aprimoramento do controle de qualidade e envolvimento e participação dos empregados no controle da produção. Embora conhecido há mais de 20 anos, foi somente a partir de 1973 que o 'Kanban' passou a ser largamente difundido, no próprio Japão - à frente, a indústria automobilística, de autopeças e eletroeletrônica. No Brasil, não por acaso, são esses mesmos setores os primeiros (juntamente com algumas subsidiárias de empresas japonesas como 'Yanmar, Kubota e Toyota') a se interessarem pela aplicação do 'Kanban.' ... "A adoção do 'Kanban' implica ainda a modificação substancial do 'lay-out' das unidades de produção. Em primeiro lugar, há uma alteração na disposição das máquinas, em setores como a usinagem. 'As máquinas deixam de ser alinhadas por processo e passam a ser dispostas por produtos'". (Chiavenato, 1987, p.91,92,94).

O "just in time" originário do sistema Kanban da Toyota "é o fornecimento das partes à linha de montagem no exato momento em que elas são necessitadas. Isto serve para reduzir os custos, mas requer uma qualidade consistentemente elevada tanto para cima quanto para baixo na rede de fornecedores" (Port & Carey, 1991, p.9).

Uma melhor atuação da Metalúrgica Wetzel no mercado externo implicou na utilização do Kanban e "Just in time", cujas células iniciaram a funcionar em 1991, requerendo uma relocação do "lay-out" da fábrica. As células de produção chegam a reduzir os custos em até 25% (no caso do material elétrico) com o respectivo aumento da produtividade, redução do

estoque e diminuição da mão-de-obra. Na fundição havia 1.200 empregados (1991), em fevereiro de 1992 tinha 700. Anteriormente existiam departamentos de controle de qualidade, com as células de produção é o próprio operador quem a controla, diminuindo bem mais os índices de refugo. A Consul e a Nielson igualmente estão investindo no Kanban.

Ainda quanto à qualidade, as empresas exportadoras, com o objetivo de ampliar o seu mercado externo, submetem seus sistemas de qualidade à avaliação da ISO 9000.

"A ISO série 9000 é um conjunto de normas escritas em 1978 pela Internacional Organization for Standardization (ISO) para regulamentar os sistemas de qualidade das indústrias em todo o mundo. No Brasil, a normatização chegou em 1990 e recebeu o código de NB 9000. O código detalha os caminhos que a empresa precisa seguir para ter qualidade internacional nos processos, produtos e serviços." (Empresas..., 1993).

A Tupy, numa segunda avaliação, obteve o certificado da ISO 9000 (1992), e a Embraco, a partir de 1991, começou a moldar-se de acordo com a ISO, recebendo a aprovação de seus sistemas de qualidade pelo "BVQI - Bureau Veritas Quality - na primeira avaliação, algo só conquistado antes pela IBM." (Empresas..., 1993). A Consul está preparando-se para a avaliação.

Com estes programas de melhoria de qualidade implantados, as empresas têm obtido um índice de refugo menor, por exemplo na Embraco, de cada 1.000 compressores 1,5 tem

problemas , na Metalúrgica Wetzel o índice de refugo é de 6% nos produtos de ferro, 4% nos de alumínio e 3% no compressor.

Paralelo à melhoria da qualidade, os programas resultaram num aumento da produtividade. Por exemplo, a Embraco em 1988 produziu 6,5 milhões de Compressores com 5.547 empregados, em 1990 produziu 7,1 milhões de compressores com 4.771 empregados.

A mão-de-obra, a inovação constante da tecnologia e dos processos produtivos e a aplicação de programas de qualidade possibilitaram a competitividade dos produtos das empresas pesquisadas, reduzindo custos e aumentando qualidade e produtividade. Mas e a matéria-prima?

#### 4.4. Matéria-prima, insumos e energia.

A Alemanha, a região Sudeste do Brasil e os arredores de Joinville eram os principais fornecedores de matéria-prima na gênese das indústrias pesquisadas. Como se apresenta atualmente o quadro da origem espacial da matéria-prima? A procedência espacial exerce alguma influência na competitividade?

A substituição da matéria-prima importada pela nacional apareceu no decorrer da evolução dos estabelecimentos, com o surgimento de opções mais próximas. A Embraco utilizava aço

japonês para a confecção do motor elétrico, a partir de 1976 passou a comprar da Açominas e Acesita. A Döhler, nas três primeiras décadas, importava fios da Alemanha e depois passou a comprar da Fiação Joinvilense e em 1973 começou a fabricar o próprio fio na Confio, que abastece 78% de suas necessidades. Mas alguns produtos ainda são importados: a Incasa compra no Chile os sais de iodo e parte das essências e vitaminas na Europa; parte da betonita usada na Tupy é comprada na Argentina e parte do zinco é adquirido no México e Peru; a Döhler adquire na Alemanha os pigmentos e parte do algodão no Paraguai.

O Sudeste com São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais constituem os grandes fornecedores de matéria-prima para os estabelecimentos pesquisados. Por exemplo, na Embraco aproximadamente 74% de suas necessidades provêm desta região: 95% do fio de cobre (das seis mil toneladas utilizadas por ano) é comprado em São Paulo e um pouco no Espírito Santo (de empresas como a Pirelli, Ficap, São Marco); das 100 mil toneladas de aço usadas por ano, 70% vem de Minas Gerais e o restante de São Paulo (Usiminas, Cosipa, Acesita); 100% dos materiais sintetizados são supridos por São Paulo (Metal Leve); 100% dos componentes elétricos são comprados em São Paulo (Texas Inst. C.); o óleo é proveniente do Rio de Janeiro (Petrobrás); o alumínio vem de São Paulo e Minas Gerais (Billigton, Vale do Rio Doce e Alcoa); apesar de produzir 60% de suas peças fundidas, a

Embraco ainda compra 20% de São Paulo (Lanfredi) e 20% do Rio de Janeiro (Haga).

Praticamente 100% da matéria-prima consumida na Metalúrgica Wetzel vem de São Paulo e Minas Gerais: o alumínio (160 toneladas por mês) vem de São Paulo e Rio de Janeiro; o ferro (1.600 toneladas por mês) vem de Minas Gerais; o latão (10 toneladas por mês) é de São Paulo.

Santa Catarina e Joinville também suprem os estabelecimentos com produtos: a Consul compra em Joinville os compressores (Embraco), o isopor (Tupininquim) e o arame (Metalúrgica Duque); a Tupy compra no Estado parte do ferro manganês, a sucata de ferro (adquirido também em São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul), o coque metalúrgico (Criciúma), areia de fundição e carvão vegetal (dos arredores); a Incasa compra o sebo em Joinville.

A distância dos mercados supridores de matéria-prima, localizados principalmente na região Sudeste, representa pouco nos custos da produção, como se pode observar na tabela 8. O transporte é feito por caminhões, frotas de terceiros, e quando a matéria-prima vem do exterior o transporte é feito por navio, mas no caso da Incasa o meio rodoviário é utilizado também. A porcentagem dos custos dos transportes na produção varia de 4% a 8% na Embraco, 1% a 2% na Consul, 8% a 10% na Tupy, 5% a 6% na Döhler, 2% a 3% na Metalúrgica Wetzel e 1% na Incasa.

Tabela 8

Custo do transporte por tonelada (US\$).

DE JOINVILLE PARA:	DISTÂNCIA	RODOVIÁRIO	AÉREO
LOCALIDADES	km	US\$ por t	US\$ por t
SÃO PAULO	535	101,00	320,00
PORTO ALEGRE	640	112,00	654,00
RIO DE JANEIRO	974	150,00	533,00
CURITIBA	130	57,00	180,00
BELO HORIZONTE	1.131	171,00	963,00

FONTES: RODOVIÁRIO: INCT - INDICADOR NACIONAL DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS - MARÇO/92 - ANO II, Nº 17.  
 CALCULADO SOBRE A TABELA Nº 1 - CARGA COMUM ACIMA DE 200 KG/TON.  
 AÉREO: VIAÇÃO AÉREA RIO GRANDENSE S/A - VARIO.  
 VALORES EM DÓLAR MÉDIO DE 1991.

EXTRAÍDO DE JOINVILLE (1992)

A principal fonte de energia utilizada pelas indústrias é a elétrica, seguida pela vegetal e óleo combustível. Joinville é o maior consumidor de energia elétrica do Estado e somente a Fundação Tupy equivale o quinto maior município em consumo da energia (a Tupy também utiliza o carvão vegetal). Na Döhler, a redução do consumo da energia elétrica é feita através de sua substituição pelo vapor (cavaco de pinus) e óleo combustível; a energia elétrica é mais utilizada em horas de pouco consumo, quando é subsidiada.

Os estabelecimentos industriais buscam a maior parte da matéria-prima e insumos na região Sudeste do Brasil e apesar da

distância, os custos com transportes estão em média abaixo de 5% nos custos da produção, que são compensados pela produtividade, pouco interferindo na competitividade, conforme relatos nas entrevistas.

#### 4.5. Produtos e mercado consumidor nacional.

Diferente das outras áreas industriais do Estado, onde dominam mais as indústrias tradicionais, em Joinville predominam as indústrias metal-mecânicas. Os produtos destas indústrias são variados (compressores herméticos para refrigeração, refrigeradores, condicionadores de ar, elementos de fixação, chapas de aço, ferro fundido e maleável, fundidos em alumínio, motores e moto bombas, material elétrico, etc.), consumidos nacionalmente, concorrendo com nomes pesados da indústria das várias regiões do país, além de se imporem também no mercado internacional.

Dos sete estabelecimentos pesquisados, a maioria se caracteriza pela fabricação de mais de um artigo. Por exemplo: a Consul produz refrigeradores (geladeiras e freezers) e condicionadores de ar; a Tupy produz conexões, auto-peças, peças especiais, campânulas e material eletrotécnico; a Metalúrgica Wetzel produz ferragens eletrotécnicas,

compressores e peças especiais; a Döhler produz tecidos destinados à indústria (calçados, móveis, etc), artigos de cama/mesa/banho/praias; a Incasa produz cosméticos (sabonetes, laquê, schampoos, cremes e loções para os cabelos) e sais de iodo. A fabricação de um só tipo de produto ocorre na Embraco com a produção dos compressores e na Nielson com os ônibus, no entanto fabricam variados insumos.

Estes produtos se caracterizam pela qualidade e sofisticação tecnológica e a explicação para a especialização na fabricação de um ou mais artigos nos estabelecimentos decorre de vários fatores. A complexidade na fabricação do ônibus e a forte concorrência forçaram certamente a Nielson a concentrar esforços somente na produção dos ônibus. A Embraco, como integrante do grupo Brasmotor (acionista de diversas indústrias de eletrodomésticos), é a produtora de compressores do grupo, e como segunda maior fábrica do mundo do produto, empenha-se na manutenção do "status quo" alcançado. Já a Tupy, Consul, Döhler, Metalúrgica Wetzel e Incasa diversificaram a linha de produtos em virtude de seu crescimento financeiro ser maior do que o mercado consumidor, investindo assim nas oportunidades detectadas no mercado para outros artigos. Por exemplo, a Tupy, percebendo o crescimento urbano na década de 40, iniciou a produção pioneira no Brasil das conexões em ferro maleável, enfrentando na década seguinte a concorrência dos tubos e conexões em PVC (produzidos pioneiramente em Joinville pela Cia



Hansen Industrial). Mas nesta época são instaladas as montadoras de automóveis, participando a Tupy deste segmento com a produção de auto-peças. Com a nacionalização das empresas de eletrificação (1958/59) e a interligação do sistema elétrico no Brasil (1970), expandindo as redes de eletrificação, a Tupy iniciou a produção das campânulas e outras peças para as torres de Luz. A retração da indústria automobilística na década de 70 forçou a expansão em outros setores, originando a fundação de outras empresas na década de 80. Entretanto, as crises econômicas culminaram na retomada às origens, investindo na competitividade dos fundidos nos anos 90. A Metalúrgica Wetzel produzia torneiras e registros (década de 30), passou a fabricar material elétrico para instalação (1945), na década seguinte iniciou a produção de componentes elétricos para transmissão e distribuição, em 1980 iniciou a produção de peças especiais para as indústrias de auto-peças, de eletrodomésticos e de material hidráulico e com a compra da concorrente Metalúrgica Douat (em 1988), atual Tecnomecânica Wetzel, passou a fabricar compressores e furadeiras.

O mercado consumidor para os produtos dos estabelecimentos é o território nacional e exterior. Indústrias como a Tupy, Consul e Embraco se inseriram desde o início de suas atividades no mercado brasileiro, em virtude do pioneirismo na fabricação das geladeiras, conexões de ferro maleável e compressores. Já a conquista gradativa do mercado local,

regional e mais tarde nacional caracterizou a evolução das indústrias como a Döhler, Metalúrgica Wetzel, Nielson e Incasa.

Atualmente, o grande mercado consumidor para os estabelecimentos em questão é a região Sudeste do Brasil, como por exemplo:

A Tupy envia para o mercado interno 70% (1992) de sua produção total. Os maiores compradores de auto-peças são a Scania (SP) e VW (SP), representando juntas 50% das vendas, em seguida vem a Mercedes Benz (SP), Braseixos (SP), Agrale (RS) e MWM (SP). A maior parte das peças especiais vai para a Massey-Perkins (SP). O material eletrotécnico é vendido para a Eletrovidro (SP) e as campânulas para a Copel (PR), Celesc (SC), Eletrosul, CEEE (RS).

Na Döhler 30% das vendas de tecidos, artigos de cama, mesa e banho vão para São Paulo, 15% ao Rio de Janeiro, 15% ao Rio Grande do Sul, 6% a Minas Gerais, 4% a Santa Catarina e 10% aos outros estados (20% são exportados).(1992).

A Embraco destina ao mercado interno, 33% da sua produção total, assim divididos: 18% vão para a Consul (SC), 6% para a Brastemp (SP), 2% para a Prosdócimo (PR), 1% para a Metalfrio, 2,4% para a Reubli, Esmaltec e Gelopar e 3,6% para reposição.

Em torno de 70% da produção total da Consul destina-se ao mercado interno: os maiores compradores dos refrigeradores são a Arapuã e Hermes Macedo; o maior comprador de ar condicio-

nado é a Tele-Rio. A Globex, Casas Bahia, Colombo, Garson, Mappin, Macro, Jumbo Eletro são os maiores compradores do conjunto: refrigeradores, ar condicionados e freezers.

O maior comprador de ônibus da Nielson é a empresa de transportes Contijo (MG), em seguida se destacam Auto viação 1001 (RJ), Motta (SP), Garcia (PR), Viação Progresso (PE), Transtusa, Gidion, Transol, Transul (SC), Transbrasiliana e Real Expresso (GO), etc.

Assim, mais de 50% da produção das indústrias pesquisadas se destinam a região Sudeste, centro industrial do país e onde estão instaladas grande parte das indústrias concorrentes.

Como no caso de Blumenau, não se tratando de indústrias de "produção banal" (Mamigonian, 1965, p.126), os estabelecimentos entrevistados são comparáveis as grandes indústrias mundiais. A Embraco é a segunda maior fabricante de compressores do mundo, só perdendo para a japonesa Matsushita. A Consul, como maior fábrica de geladeiras da América Latina domina em torno de 49,47% do mercado nacional de refrigeradores (o grupo Brasmotor detém 65,40% - 1991) concorrendo com a Refripar-Produtos Prosdócimo (15,47% do mercado) e Climax (17,92%); no segmento de freezers a Consul detém 33% do mercado e a Climax 20%; no de aparelhos de ar condicionado a Consul participa com 59,39% e a Springer com 34,68%. A Tupy, como uma das maiores fundições do país, detém 100% da produção das conexões e concorre nas vendas das peças especiais com a Cofap (SP), Sofunge (SP), Tyssen (ES),

e Fiat (MG). Os concorrentes da Döhler são as catarinenses Teka, Karsten, Büttner, etc.. A Nielson, maior fábrica de ônibus do Brasil, participa com 37% do mercado, concorrendo com a gaúcha Marcopolo (32%), Mercedes (32%), Caio (SP), Ciferal (SP). A Incasa detem 75% do mercado de sais de iodo, sua única concorrente é a Quimibrás (RJ) com 25%. A Metalúrgica Wetzel, que está entre as maiores fundições de alumínio e ferro modular do Brasil, concorre nas eletroferragens e peças especiais com as joinvilenses Tupy e Schulz e no material elétrico com a Forja Sul (RS) e Maferplast (SP).

Os custos com o transporte até o mercado consumidor brasileiro está abaixo de 5% sobre os custos da produção.

Em síntese, o crescimento financeiro e o auto financiamento resultaram no aumento das unidades fabris em número igual ou superior a dois. As indústrias cresceram conforme a inserção no mercado, resultando em ampliação vertical (Nielson, Döhler, Embraco), horizontal (Consul, Incasa) e na diversificação (Tupy).

O controle acionário, na maior parte, continua sendo familiar (uma família detem mais de 50% das ações) e joinvilense, mesmo nos casos (Tupy e Incasa), onde no início houve a união de vários sócios. Já a Consul e a Embraco

(fundadas pela capital local e região Sul) passaram a fazer parte de um grupo paulista-americano (Brasmotor: Etchenique e Whirlpool).

Nos investimentos, os recursos próprios ainda são os mais utilizados pela maioria das indústrias, mas os financiamentos também ocorrem, principalmente, da linha FINAME e BNDES/BADESC.

A mão-de-obra tende a diminuir nos estabelecimentos pesquisados (terceirização, automação, etc.), entretanto verificou-se aumento da participação do trabalho feminino (Embraco, Consul, Metalúgico, Wetzel e Incasa). Em Joinville ocorre carência de mão-de-obra qualificada, forçando as empresas a investirem em treinamentos. Para aumentar a produtividade (com operários mais satisfeitos), as empresas dispõem de um "sistema de sustentação ideológica", como jornais, rádios, etc. (Silva, 1985) e modernas estruturas de atendimento (médicos, dentistas, clubes, transporte, alimento, etc.).

A inovação tecnológica dos produtos e equipamentos é realizada através de laboratórios internos, visitas a concorrentes, participação em feiras internacionais, convênios com universidades e centros de pesquisa, etc.. Para aumentar a competitividade, as empresas adotam técnicas e métodos utilizados em indústrias japonesas com o CCQs, Kanban, "just in time" e submetem seus sistemas de qualidade à avaliação da

ISO 9000, resultando em índices de refugo menor e produtividade maior.

O Sudeste brasileiro é o grande supridor de matéria-prima e insumos para os estabelecimentos pesquisados e também é o maior mercado consumidor. Os custos com o transporte (matéria-prima e produto) no território nacional são considerados baixos pelas empresas (em média inferior a 5%) e influem muito pouco na competitividade dos produtos. Esta é alcançada graças à qualidade, escala e produtividade das empresas, tornando-as aptas também a concorrerem com as indústrias do exterior.

## CAPÍTULO V

### EXPORTAÇÕES E SEU DINAMISMO

A partir da década de 60, a pauta das exportações brasileiras passou a conter mais intensamente os produtos industrializados, inclusive as vendas externas catarinenses e, no caso em questão, as de Joinville. Como se caracteriza o contexto exportador de produtos industrializados do Brasil e Santa Catarina? As exportações de Joinville ocorreram em virtude da expansão das indústrias ou das crises de demanda interna? Como se caracterizam as exportações das principais empresas exportadoras de Joinville?

#### 5.1 - Exportações: contexto brasileiro e catarinense.

No início dos anos 60 forte crise se desenhou no quadro econômico do Brasil, ocorrendo o esgotamento conjuntural do

mercado interno em relação à acumulação possível (bens de consumo, etc.). As opções de expansão para as indústrias nacionais se dirigiram para o investimento em outros setores e à inserção no mercado externo. O Governo, a partir de 1964, passou a beneficiar as exportações de manufaturados, com o oferecimento de suporte financeiro para atender as várias fases da produção e comercialização, através dos incentivos fiscais e creditícios. Nesta época (1964/66), os produtos têxteis começaram a aparecer com maior destaque nas exportações e, conforme Mamigonian (1988), este foi o primeiro impulso às exportações de industrializados com os produtos leves (por exemplo, a Artex iniciou precocemente as vendas ao exterior em 1958). Mas em 1962, o café ainda dominava com 53% do total exportado e os produtos de manufaturados representavam somente 7% do total das exportações brasileiras, segundo Penalver (1983).

Em fins da década de 60 e início dos anos 70, as exportações, segundo Penalver (1983), de produtos baseados na agricultura, apresentaram um quadro decrescente no total das exportações brasileiras e aumentaram as exportações de produtos manufaturados e semi-manufaturados, comercializados principalmente com países menos desenvolvidos (Oriente Médio, África, América Latina). Conforme Mamigonian (1988), a crise econômica 1973/74 marca o segundo impulso às exportações destacando-se os automóveis, eletrodomésticos, etc..



"A participação das exportações brasileiras no comércio mundial subiu ligeiramente nos últimos 10 anos, desde quase 1% em 1970 para 1,1% em 1980; sua participação no comércio mundial de produtos manufaturados teve desempenho bem melhor, triplicando entre 1965 e 1978 (de 0,22% para 0,64%). Ao se comparar com outros países em desenvolvimento, a participação brasileira das exportações de manufaturados (excluindo-se os alimentos) subiu 3,4% em 1965 para 6,7% em 1978 (após alcançar 7% em 1975)" (Penalver, 1983, p.28).

A década de 80 iniciou com forte recessão econômica no país, empurrando diversos setores industriais para o mercado externo como alternativa frente à estagnação do mercado interno, caracterizando-se esta fase como o terceiro impulso às exportações (Mamigonian, 1988). Nestes anos mudou o perfil das exportações brasileiras, predominando a obtenção de mais divisas com os produtos industrializados, que são agora variados, ficando menos dependente das "commodities". Em 1980 56,5% do total de US\$ 20,1 bilhões exportados vieram de industrializados, em 1989 a participação subiu para 71% de um total de US\$ 34,39 bilhões, conforme Produtos... (1990).

A participação catarinense nas vendas externas do Brasil cresceram dos anos 70 para os 90: em 1973 o Estado participava com 1,8% do total das exportações do país; em 1980 com 4,3%, e em 1992 com 5,01%, conforme figuras 8 e 9. Em 1993, Santa Catarina participou com 5,6% do total exportado pelo Brasil, alcançando a 5ª posição, após São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Paraná, ultrapassando o Rio de Janeiro. De 1972 a 1993, as exportações catarinenses cresceram 28 vezes,

contra 10 vezes das exportações brasileiras, sendo que Santa Catarina tem em 1993 81,6% de utilização de capacidade industrial instalada, contra 74,2% do total brasileiro (Tigres..., 1994).

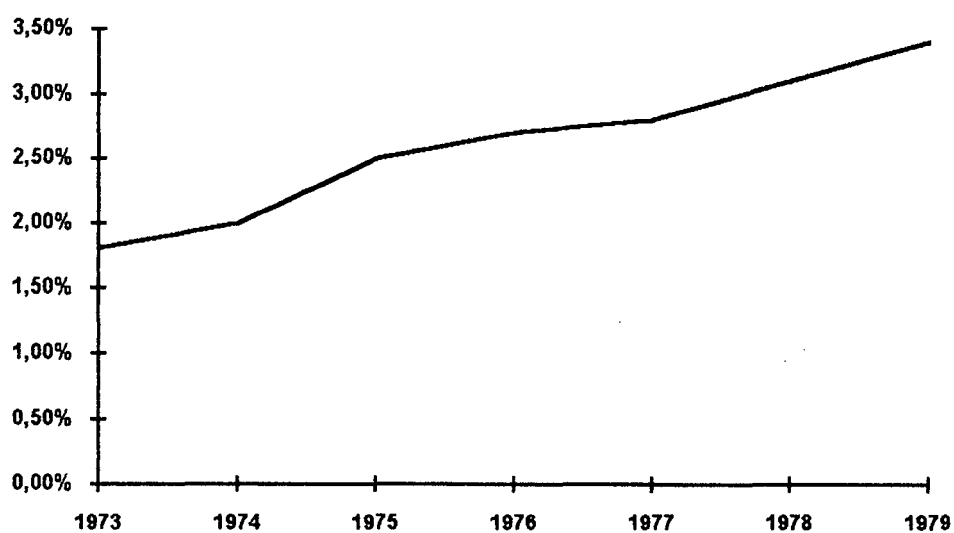


Figura 8

Percentuais de participação das exportações catarinenses em relação às exportações brasileiras(1973 a 1979).

Fonte: Santa Catarina [1986?].

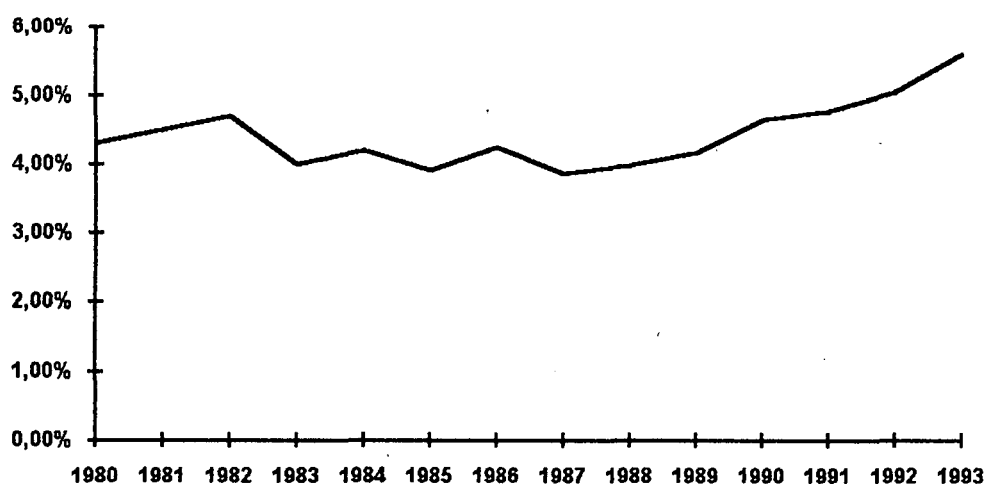


Figura 9  
 Percentuais de participação das exportações  
 catarinenses em relação às exportações  
 brasileiras (1980 a 1993).

*Fonte:* Santa Catarina [1986?]; Secretaria de Estado da Tecnologia, Energia e Meio Ambiente.

ORGANIZADO PELA AUTORA

A presença de produtos manufaturados e sua expansão nas exportações de Santa Catarina são o reflexo do crescimento de seu parque industrial no decorrer das duas décadas passadas. Com o fim do "milagre econômico" brasileiro as indústrias passaram a procurar mais o mercado externo, aumentando a participação dos manufaturados como pode observar-se nas figuras 10 e 11. Em 1972, a madeira de pinho serrada (semi-manufatura) ainda representava quase a metade das exportações do Estado, ou seja, 42,6% (conforme Santa Catarina [1986?]). Neste ano, os produtos semi manufaturados representavam 47,6% do total das exportações catarinenses, os produtos primários (como a soja) 27,7% e os produtos manufaturados 24,6%. "Atualmente, os

manufaturados participam com 50%, e os semi, com 3 a 4%” (Quadros, 1993, p.34).

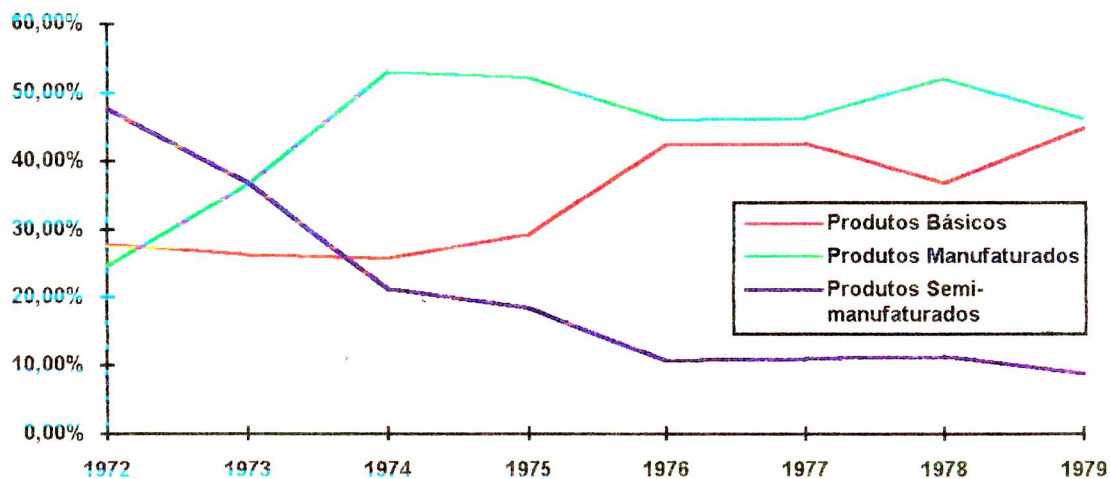


Figura 10  
Exportações catarinenses por fatores agregados  
(1972 a 1979).

FONTE: CACEX.

ORGANIZADO PELA AUTORA

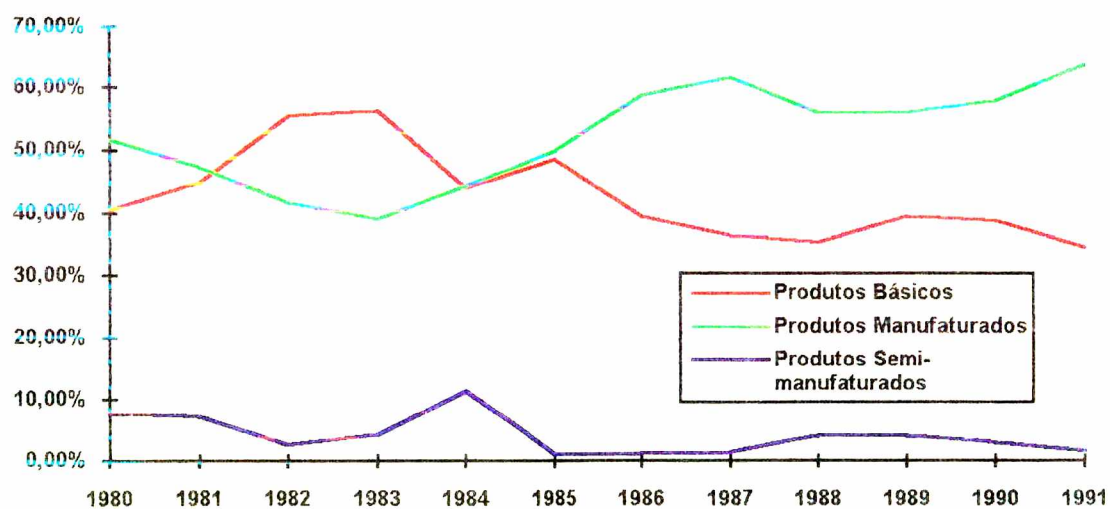


Figura 11  
Exportações catarinenses por fatores agregados  
(1980 a 1991).

Fonte: Secretaria de Estado da Tecnologia, Energia e Meio Ambiente.

ORGANIZADO PELA AUTORA

Os grandes compradores dos produtos catarinenses são os Estados Unidos, que em "1971 participaram com 2 milhões de dólares" (Santa Catarina, [1986?]) das vendas do Estado e em 1992 com US\$ 301,4 milhões (16,5% do total das exportações), Alemanha (11,33%), Argentina (7,18%), Reino Unido (6,0%), Itália (5,1%), Arábia Saudita (4,13%), Espanha (3,6%), Japão (3,46%), Países Baixos (3,26%), França (3,06%), etc.. Em termos de blocos econômicos, a Comunidade Econômica Européia é a maior compradora e o Mercosul consumiu 10% das exportações catarinenses em 1992. (Santa Catarina [1993?]). Em 1993 a Argentina, Uruguai e Paraguai "compraram 13,32% de todas as exportações catarinenses" (Tigres..., 1994).

As exportações catarinenses podem ser analisadas conforme a localização regionalizada de suas indústrias. Mamigonian (Santa Catarina, 1986) comenta que no Estado a concentração industrial é dividida em regiões: o Oeste agro-industrial, a área carbonífera e de azulejos do Sul do Estado e a área alemã que comporta mais da metade da produção industrial.

A região industrial do Oeste do Estado, povoada por pequenos proprietários policultores oriundos do Rio Grande do Sul, desenvolveu a produção industrial e comercial do trinômio suíno/milho/soja. A integração dos colonos às agro-indústrias, a partir de 1960, formou uma complexa rede agro-industrial, organizada por empresas como a Sadia, Perdigão, Seara e Chapecó,

com a produção e comercialização de embutidos, carnes congeladas de aves e porcos, soja e derivados.

As exportações desta região, predominantemente de carnes congeladas de aves e de soja e seus derivados, cresceram na década de 80. Em 1983, a Sadia-Concórdia, Perdigão Alimentos, Sadia Joaçaba, Perdigão Agroindustrial, Chapecó Avícola, Perdigão S.A. Comércio e Indústria estavam entre as dez maiores indústrias exportadoras do Estado e representavam aproximadamente 17% do valor total exportado de Santa Catarina, com a carne de frango e peru congelado, totalizando US\$ 134,2 milhões, conforme Santa Catarina [1986?]. Seis anos mais tarde (1989), a participação nas exportações do Estado ficou em torno dos 13% e as vendas para o exterior da Perdigão, Sadia e Chapecó totalizaram US\$ 184,8 milhões (conforme Santa Catarina [1990?]). Em 1992 a região detinha em torno de 16% das exportações catarinenses e as vendas da região totalizaram US\$ 292,7 milhões, com a liderança da Perdigão Agroindustrial (US\$ 104,2 milhões, ou seja 5,7% do total exportado pelo Estado) e Sadia Concórdia S.A. (US\$ 89,5 milhões, 4,9% do total estadual) segundo Santa Catarina [1993?]. Em 1993 a Perdigão exportou US\$ 112,1 milhões (5,1% do total do Estado) e a Sadia US\$ 109,7 milhões (4,9%), conforme Santa Catarina [1994?].

Ainda no oeste, mas no planalto de Lages e planalto Norte, localizam-se grandes empresas do setor da madeira e produção de papel e papelão como as multinacionais Manville,

Rigesa, Bates, Olinkraft. A produção desta região é mais dirigida ao mercado interno, entretanto as exportações também estão presentes. Em 1983, as exportações de papel Kraft totalizaram US\$ 12,2 milhões (aproximadamente 1% do total das exportações do Estado) conforme Santa Catarina [1986?], em 1989 o valor aumentou para US\$ 62,2 milhões (4%), conforme Santa Catarina [1990?] e em 1992 para US\$ 69,3 milhões (3,8%), destacando-se a Manville Produtos Florestais (2,3% do total das exportações catarinenses), a Rigesa Celulose Papel e Embalagens Ltda (0,9%) e a Papel e Celulose Catarinense (0,4%), conforme Santa Catarina [1993?]. Em 1993, a Igaras exportou US\$ 35,9 milhões (1,6%) e a P.C.C. US\$ 10,9 milhões (0,5% do total do Estado), segundo Santa Catarina [1994?].

A região Sul de Santa Catarina, além da produção de carvão, caracteriza-se como a maior produtora de artigos de revestimento (pisos, azulejos, etc) do país. Na região também aparecem indústrias de confecções e calçados e alguma agroindústria. As indústrias cerâmicas localizadas em Criciúma, Tubarão, Urussanga (onde ocorre a presença de argilas) cresceram a partir da década de 60, com capital local. Em virtude do baixo crescimento da construção civil, nos últimos anos, as indústrias também investiram nas exportações: em 1983 as exportações do Estado de azulejos, ladrilhos, etc, totalizaram US\$ 4,9 milhões (em torno de 1% das exportações estaduais), conforme Santa Catarina [1986?]; em 1989 os citados

produtos aumentaram as vendas externas para US\$ 48,8 milhões (aproximadamente 3% do total das exportações do Estado), conforme Santa Catarina [1990?]; em 1992 já alcançava US\$ 68,2 milhões (4%) e as indústrias da região que mais exportaram foram a Eliane Exportadora Ltda (US\$ 20,0 milhões), Revestimentos Cerâmicos Incocesa (US\$ 16,3 milhões), Cerâmica Portinari (US\$ 9,9 milhões). A agroindústria Agroeliane S.A. - Indústria de Alimentos exportou US\$ 22,4 milhões (conforme Santa Catarina [1993?]). Em 1993 a Cecrisa (Portinari) exportou US\$ 32,5 milhões (1,4%), a Eliane US\$ 26,5 milhões (1,2% do total estadual) e a Agroeliane US\$ 22 milhões (1,0%), segundo Santa Catarina [1994?].

A região de colonização alemã compreende o nordeste de Santa Catarina (Joinville, Jaraguá do Sul), parte do planalto Norte (São Bento do Sul, Rio Negrinho) e o vale do rio Itajaí (Blumenau, Brusque). Sendo uma das regiões mais industrializadas do país é responsável por "mais de 50,0% do valor da produção industrial catarinense" (Santa Catarina, 1986) e concentra indústrias dos setores de equipamentos (mecânica, metalurgia, elétrico, material de transportes) e de bens de consumo (plásticos, têxtil, mobiliário, química), destacando-se empresas como Tupy, Weg, Hansen, Hering, Artex, Altona, Consul, Cremer, etc.

Na região, onde situam-se os pólos industriais de Blumenau e Joinville, as exportações de produtos



industrializados já ocorriam durante as duas guerras mundiais e no decorrer dos anos 60 e 70, mas foi a partir da década de 80 que as vendas externas começaram a destacar-se. Em 1983, das dez maiores exportadoras do Estado, três estavam nesta região e totalizaram 35% do total exportado pelo Estado (US\$ 885,8 milhões): Ceval Agroindustrial (US\$ 234,9 milhões) (ela possui filiais no Oeste do Estado, mas a matriz localiza-se em Gaspar); Tabacos Brasileiros (US\$ 54,5 milhões), e Fundação Tupy (US\$ 22,9 milhões) conforme Santa Catarina [1986?]. Os principais produtos vendidos neste ano foram o farelo de soja, fumo, produtos têxteis, óleo de soja bruto e refinado e ferro, suas obras e acessórios. Mas em 1989, as exportações já correspondiam a 65% do total exportado pelo Estado (US\$ 1.433,7 milhões) sobressaindo a Ceval Agroindustrial S.A. (US\$ 552,7 milhões), Empresa Brasileira de Compressores S.A. Embraco (US\$ 133,4 milhões), Teka Exportadora Ltda (US\$ 47,0 milhões), Hering S.A. Comércio Exterior (US\$ 43,5 milhões), Tupy S.A. Comercial e Exportadora (US\$ 36,2 milhões), etc., dominando os produtos têxteis, soja e derivados, motocompressores, motores elétricos, refrigeradores e congeladores, de acordo com Santa Catarina [1990?]. Três anos mais tarde (1992), a região participava com aproximadamente 53% do valor total das exportações de Santa Catarina e entre as dez maiores exportadoras do Estado sete estão localizadas na região: Empresa Brasileira de Compressores S.A. Embraco (US\$ 183,6

milhões), Ceval Agroindustrial S.A. (US\$ 168,7 milhões), Souza Cruz Trading S.A. (US\$ 95,7 milhões), Hering Têxtil S.A. (US\$ 68,6 milhões), Consul S.A. (US\$ 53,8 milhões), Companhia Têxtil Karsten (US\$ 48,5 milhões) e Teka Exportadora Ltda (US\$ 46,8 milhões), segundo Santa Catarina [1993?]. Em 1993 a Ceval exportou US\$ 219,3 milhões (9,9% do total do Estado), a Embraco US\$ 212,0 milhões (9,6%), a Souza Cruz US\$ 80,5 milhões (3,6%), a Hering US\$ 70,6 milhões (3,2%), a Karsten US\$ 58,3 milhões (2,6%), a Artex US\$ 48,2 milhões (2,1%) e a Tupy US\$ 46,4 milhões (2,1%), conforme Santa Catarina [1994?]. Os produtos mais vendidos foram os motocompressores herméticos para refrigeradores domésticos e ar condicionados, produtos têxteis, refrigeradores, soja e derivados, móveis de madeira.

Resta observar que na área litorânea, mais especificamente no vale do rio Tijucas, ocorrem exportações de revestimentos cerâmicos e açúcar (Portobelo) e calçados, não esquecendo-se que o litoral catarinense possui três portos (São Francisco do Sul, Itajaí e Imbituba), por onde escoam a maior parte das exportações do Estado.

## 5.2 - Exportações de Joinville.

A presença dos produtos de Joinville no mercado externo, América do Sul principalmente, ocorre desde a fase do

comércio da erva-mate e madeira e também durante os conflitos bélicos, pelos recém implantados estabelecimentos fabris. Com vendas pouco expressivas nas décadas de 60 e 70, de empresas como Tupy e Consul, as exportações tornaram-se nos anos 80 em importante, ou mesmo principal, mercado consumidor para diversas indústrias locais.

A agência da Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil - CACEX de Joinville apresentou para o ano de 1971, época do "milagre econômico" brasileiro, a exportação de pinho serrado (US\$ 3,3 milhões), conexões de ferro (US\$ 976,8 mil), erva-mate (US\$ 562,2 mil), produtos diversos (US\$ 552,8 mil), palmito em conserva (420,5 mil), flores e folhas secas (US\$ 342,9 mil), imbuia serrada (US\$ 255,7 mil), refrigerador e pertences (US\$ 217,5 mil), totalizando US\$ 6,6 milhões (anexo 5). Observa-se com estes dados a baixa participação dos produtos industrializados, inferior a 20% do total, encaminhados então para o mercado interno.

Mas em 1979, conforme CACEX, os principais produtos exportados já eram os das indústrias e predominantemente do setor metal-mecânico, liderando as conexões de ferro com 17% do total das exportações de Joinville (incluídas às exportações de mais 11 municípios da região, mas juntos só representam 25% do valor total do ano, que foi de CR\$ 1.832,4 milhões), refrigeradores/congeladores/aparelhos de ar condicionado e peças com 17%, auto-peças com 8%, motocompressores com 7%,

material para isolamento eletrotécnico com 3%, etc. (anexo 6). A indústria que mais exportou foi a Fundição Tupy, seguida pela Consul. Os maiores compradores foram a América Latina (46%), América do Norte (23%) e Europa (22%).

Em 1983, ano economicamente recessivo, as exportações de Joinville (e região), segundo CACEX, totalizaram US\$ 53,8 milhões, um aumento em torno de 700% em relação a 1971. Os produtos mais vendidos foram as conexões de ferro, motocompressores, auto-peças, refrigeradores, aparelhos de ar condicionado e congeladores. Os maiores compradores continuavam sendo a América Latina, Estados Unidos e Europa.

A crescente ociosidade verificada nas indústrias ligadas à baixa demanda interna estimulou o aumento e a diversificação da pauta de exportação joinvilense, e a inserção em novos mercados no decorrer dos anos 80 e 90 (anexo 7), podendo este fato ser constatado pelo aumento da participação da exportação de Joinville no Estado, conforme tabela 9. Em 1989, Joinville exportou, segundo CACEX, US\$ 264,7 milhões e em 1991 passou para US\$ 425,0 milhões.

Tabela 9

**PARTICIPAÇÃO DA EXPORTAÇÃO JOINVILENSE NO ESTADO**  
(milhões de US\$)

ANO	SANTA CATARINA	JOINVILLE	%
1981	946,06	92,52	9,78
1982	848,90	55,21	6,50
1983	885,83	57,18	6,45
1984	1.154,24	89,25	7,73
1985	1.001,26	83,79	8,37
1986	949,81	109,15	11,50
1987	1.011,95	127,53	12,60
1988	1.343,03	213,32	15,88
1989	1.433,74	264,73	18,46
1990	1.457,44*	267,62	18,36

PONTES: CECESC, SEICT/SC E FGV (\*) ACIJ - DEPTO. ECONÔMICO.

EXTRAÍDO DE JOINVILLE (1992)

O quadro atual das exportações de Joinville mostra um número expressivo de estabelecimentos fabris que estão ingressando no mercado externo, como a CISER (exportando elementos de fixação), SIMESC (produtos feito à base de aço), Albrecht Equipamentos Industriais (equipamentos para a indústria têxtil), Metalúrgica Duque (peças para bicicletas), Docol (metais sanitários de luxo), Strauhs Equipamentos e Fundação (equipamentos para a indústria naval, petroquímica e extração de petróleo), Metalúrgica Schulz (compressores de ar a pistão e ferramentas de fixação) e outras (Joinville, 1988). Já o Grupo Hansen, que encontra dificuldade para exportar devido

às medidas diferentes dos tubos e conexões de PVC utilizados em outros países, ingressa no mercado externo através da fundação de unidades fabris no estrangeiro, como ocorreu no Paraguai (1976), Argentina (1993/94) e possivelmente no Chile, conforme Veríssimo (1994). Entretanto, na liderança das vendas externas estão indústrias como Embraco, Consul, Tupy, Döhler, Nielson, Wetzel - juntas representaram 15% das exportações de Santa Catarina em 92 (conforme Santa Catarina [1993?]) e 15,9% em 93 (segundo Santa Catarina, [1994?]). O estudo da inserção no mercado externo destas indústrias, sintetiza o que ocorre com o conjunto exportador de Joinville.

### 5.3 - A inserção das principais indústrias exportadoras de Joinville no mercado externo.

As exportações das indústrias de Joinville (Embraco, Consul, Tupy, Döhler, Metalúrgica Wetzel, Nielson e Incasa) podem ser analisadas conforme: o espaço temporal - antes e depois da crise 1982/83, e o espaço mundial - mercados e concorrentes.

Antes dos anos 80 algumas indústrias buscavam o mercado externo como resultado natural de sua evolução e alternativa para períodos de baixa demanda interna para os seus produtos (como foram os anos de crises econômicas: 62/65, 73/74). A

Consul iniciou suas exportações já em 1959 com a remessa de 20 geladeiras para o Paraguai, precocemente, pois as exportações de eletrodomésticos só ocorreram no conjunto brasileiro nos anos 70, ou seja, o segundo impulso às exportações (Mamigonian, 1988). A partir de 61 ampliou sua presença no mercado latino-americano (Bolívia, Peru, Panamá, Honduras), em 67 chegou à África com os refrigeradores a gás de 270 litros e na década de 70 são conquistados os mercados da Arábia e do Alasca. A Tupy exportou primeiramente para a Alemanha (início dos anos 70) como consequência de seu relacionamento com a VW, como fornecedora de auto-peças e em 1976, com a diminuição da demanda interna se insere definitivamente no mercado externo para valer, cujos primeiros clientes foram as norte-americanas Dana, Lapp e Locke. Essas exportações da Consul e da Tupy já eram as mais expressivas em 1979, em torno de 40% do total das exportações de Joinville (e região) (CACEX).

Com a recessão verificada no início dos anos 80, outras empresas investem nas exportações. A Embraco, apesar de ter tomado a decisão de exportar em 1978 (um ano após ter sido adquirida pelo grupo Brasmotor), como alternativa de expansão da empresa, começou a exportar a partir de 82, quando a sua produção excedeu a demanda interna, pois as vendas diminuíram 15% a 20%, e cinco anos mais tarde (1987) as vendas externas já ultrapassavam as do mercado interno. Em 1991 e 92 a empresa já era a maior exportadora do Estado e a segunda no mundo (em 93

perdeu a posição para a Ceval). A Döhler e a Wetzel também foram ao mercado externo a partir de 80, esta última teve problemas com as clientes estatais e iniciou exportando então as eletroferragens. A Incasa buscou o mercado externo em 1990 (antes eram esporádicas) para resolver problemas financeiros causados por má administração (de ex-sócio), além da queda do mercado interno.

A competitividade das indústrias foi alcançada através da adoção de tecnologias de ponta, programas de redução de custos e de aumento da qualidade dos produtos, como foi comentado no capítulo anterior e também contou com os incentivos fiscais e creditícios à exportação, mas que foram cancelados a partir de 1989 (como o BEFIEX, cancelado em 1990). O fim do crédito-premiu de 14% (1989) forçou a Embraco a se reestruturar, com a adoção de medidas como a melhoria da qualidade e redução dos custos, diminuindo assim o preço do compressor em 10% (de US\$ 30 em 1989 passou para US\$ 27 em dez/91). Já o vigente "draw-back" (que concede facilidades na importação de mercadorias, que entram na fabricação de produtos destinados à exportação) é utilizado pela Consul, por exemplo, para a aquisição do fio de cobre dos Estados Unidos e puxadores do Canadá e a Nielson o utiliza para importar chassis do Peru e México. A nível estadual o benefício oferecido às exportações é a isenção do ICMS.



A entrada e permanência dos produtos nos mercados estrangeiros ocorre através de:

a) Representantes comerciais e "tradings" - a Incasa para exportar os sais de iodo com regularidade optou por uma "trading" européia, Helm (Alemanha), que vende com exclusividade os seus produtos;

b) Instalação de escritórios - a Metalúrgica Wetzel tem escritório nos Estados Unidos, a Tupy tem na Europa e Estados Unidos, voltados para a indústria automobilística; a Embraco possui em Hamburgo, Chicago e Buenos Aires;

c) Lançamento de novos produtos - a Consul exporta para os Estados Unidos produtos pequenos "compact" e a Embraco está lançando os compressores ecológicos para substituir os gases clorofluorcarbono (Cfc) pelo R134a, não prejudicial à camada de ozônio, garantindo os exigentes mercados norte-americano e europeu;

d) Participação em feiras mundiais - a Nielson se destacou na Feira Internacional de Santiago (Chile), com o lançamento de sua linha 94 (anexo 8), a Döhler participa há oito anos na Heimtex em Frankfurt (Alemanha), a Consul, Embraco e Tupy participam da Domotechnica em Colônia (Alemanha);

e) Associação com outras empresas, "joint venture" - a associação da Metalúrgica Wetzel com a americana Dresser, "detentora da linha de produtos Wayne" (Grupo..., 1993), garantiu a utilização da rede de clientes da Dresser no

exterior, além de um maior acesso ao mercado interno. O acordo de transferência de tecnologia entre a Nielson e a ex-estatal Mexicana de Autobuses (Masa), facilitou a entrada no mercado mexicano e futuramente no Nafta (Lazzari, 1993). A Nielson ainda exporta via divulgação dos fabricantes dos chassis - Scania, Mercedes, Volvo;

f) Fábricas no exterior - a Embraco está estudando a instalação de fábrica no exterior (opções oscilam entre a Europa ou Estados Unidos e a China); já nos referimos anteriormente à Hansen (Tigre).

A meta das indústrias é sua inserção em todos os continentes, conquistando espaços nos blocos econômicos em formação.

A América Latina é o principal mercado consumidor da Consul e da Nielson. Apesar do mercado interno ser a base da Consul, a empresa está entre as maiores exportadoras do Estado (em US\$ 37,9 milhões em 1993) com exportações para mais de setenta países e que correspondem em média a 30% do seu faturamento total (1993). A América Latina, onde concorre com o próprio grupo Whirlpool e a General Electric, é o seu grande mercado e absorve em torno de 42% das exportações que destinam-se principalmente para a Argentina, Paraguai, Bolívia e Chile. Os Estados Unidos e Canadá compram os refrigeradores elétricos da linha "compact" que equivalem a 40% das exportações da Consul, mas não chegam a 1% do consumo norte-americano. Para a

África e Oriente Médio (África do Sul e Arábia Saudita principalmente), vão os refrigeradores à absorção, que concorrem com as indústrias européias Phillips (adquirida pela Whirlpool), Electrolux e Merloni. A Consul exporta uma média de vinte e sete mil unidades por mês, e estas vendas são feitas através dos escritórios internacionais do Grupo Brasmotor da South American Sales Company - SASCO e da Brasmotor Associadas Internacional - BAI, que também atende aos clientes da Brastemp e Semer. Dos produtos exportados 56% correspondem aos refrigeradores elétricos, 22% aos refrigeradores à absorção, 12% aos freezers, 6% aos condicionadores de ar e 3% aos sistemas à absorção e, além de sua marca, a Consul exporta mais trinta e seis marcas como Whirlpool, Phillips Whirlpool, Carron, Damby, Nisato, Acros, conforme Grandes... (1993).

O Chile é o maior comprador de ônibus da Nielson (dos 357 exportados em 1991, 160 foram para o Chile), em seguida se destacam o Uruguai, Peru, Bolívia, Costa Rica, Panamá e Venezuela. Em 1993, a empresa produziu 2.800 ônibus, destes, 860 foram exportados e somente para a Argentina foram 344 (Tigres..., 1994). Na América Central e Venezuela, a Nielson concorre com empresas européias, no Chile e Peru com empresas indianas e coreanas, na Argentina o mercado é tão concorrido pelas indústrias locais que a Nielson optou por montar uma filial com departamento de vendas, assistência técnica e peças

para reposição. No Egito concorre com empresas italianas e alemãs.

A Europa é o principal mercado da Döhler e da Incasa. A Döhler exporta 20% (em 1992 correspondeu a US\$ 19,6 milhões e em 1993 a US\$ 25,8 milhões) de sua produção de artigos felpudos (banho, praia) e de cama, sendo que 35% destinam-se à Alemanha e os demais a trinta e cinco países como a Holanda, Inglaterra, Estados Unidos, etc., enfrentando a forte concorrência da China, Paquistão e Colômbia. A Incasa exporta os sais de iodo (60% de sua produção) para indústrias farmacêuticas da Alemanha, Bélgica, França, Inglaterra, China, México, concorrendo com a Índia (que possui subsídios), Estados Unidos e Europa. A empresa está trabalhando para penetrar mais no mercado norte-americano e chinês.

A América do Norte é um forte mercado para a Tupy, Wetzel e Embraco. A Tupy exporta 30% de sua produção total para aproximadamente trinta países, e se constitui de peças especiais (20.000 toneladas/ano) para as indústrias automobilísticas, principalmente dos Estados Unidos, México, Colômbia, Venezuela, Alemanha, Inglaterra, Bélgica e Japão e das conexões em ferro maleável (10.000 toneladas/ano) para a Itália, Espanha, Alemanha, Estados Unidos, Holanda, Noruega, entre outros, além de fornecer, desde 1976, campânulas para a fabricante eletrotécnica Locke dos Estados Unidos (filial da N.G.K. japonesa). Os maiores concorrentes são as indústrias asiáticas

(Taiwan, Japão, China) e européias. A Wetzel destina aproximadamente 20% de sua produção para o mercado externo: em torno de quatro mil toneladas/ano de ferragens eletrotécnicas que se destinam para os Estados Unidos (95% das vendas), Canadá e Bélgica (5%); aproximadamente cinco mil unidades de compressores de ar vendidos para os Estados Unidos e América Latina. No exterior concorre com a Tupy e com indústrias do México e Europa.

O custo do transporte dos produtos fabricados em Joinville para o mercado interno não chega a ser um agravante para a competitividade, entretanto, o mesmo pode prejudicar as vendas de certos produtos para o mercado internacional. Dependendo do mercado, a porcentagem do custo do transporte na Consul varia de 16% a 30% (seus produtos "carregam muito ar"); por exemplo: para os Estados Unidos chega a 25% do valor do produto; já a América do Sul, onde o transporte é rodoviário, equipara-se ao mercado interno, razão pela qual a Consul tem-no como seu maior mercado. Igualmente a Nielson se impõe, preferencialmente, no mercado sul-americano, devido a maior facilidade de transporte, relutando, por exemplo, em atender pedidos da África e do Oriente Médio.

### 5.3.1 - Embraco.

A Embraco chama a atenção pelo elevado volume de suas vendas externas - 212 milhões de unidades em 1993 (cresceu 15% em relação a 1992) - que equivale aproximadamente a 70% da sua produção e por ser o maior fabricante de compressores para refrigeração do mundo, pois a japonesa Matsushita, mantém o segundo maior estabelecimento mundial (Maris) em Cingapura; ou respectivamente 9,4 e 8,0 milhões de compressores.

A inserção no mercado internacional foi rápida. A Embraco, fundada em 1971, começou a exportar para a América do Sul em 1977, em 1982, quando acelera suas exportações, ainda não representava ameaça para a empresa, que lhe vendeu a tecnologia (Danfoss) e atualmente detem 11% do mercado mundial (figura 12).

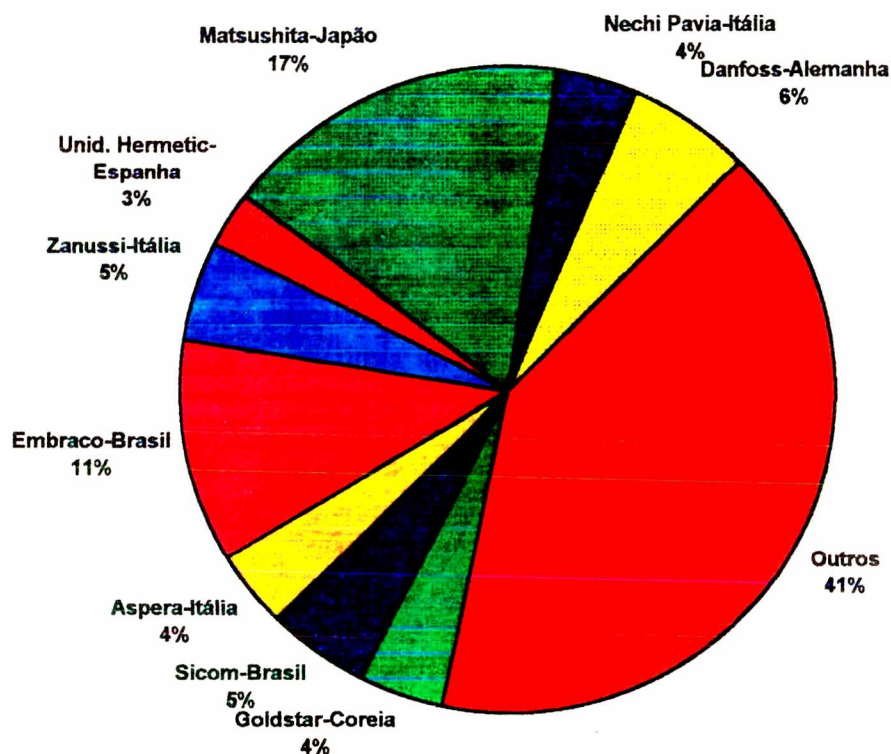


Figura 12

Maiores fabricantes de compressores (1992).

Fonte: Embraco.

ORGANIZADO PELA AUTORA

O mercado mundial é disputado principalmente pela Matsushita e pela Embraco, que produziram em 1993 totais praticamente semelhantes: a empresa japonesa totalizou 12,5 milhões de compressores, em Cingapura (8,0), Japão (3,0) e EUA (1,5), enquanto a empresa brasileira alcançou 12,4 nas suas

unidades no Brasil (9,4) e Italia (3,0), esta última adquirida recentemente do grupo italiano Aspera. Os planos expansivos da Embraco abrangem uma "joint-venture" com empresa estatal chinesa, explorando um mercado que no momento é disputado pela Matsushita (50%), pela própria Embraco (30%) e por outros (20%), e respondendo ao interesse chinês de não ficar dependente do Japão.

Note-se que o mercado mundial de compressores apresenta um segundo escalão de empresas européias: a alemã Danfoss (4,0), a italiana Zanussi (3,8) e a paulista Sicom (3,8), esta última em grande expansão, além da produção russa (5,0). Por outro lado, a América do Norte apresenta pequena produção (5,6), ao contrario da Europa Ocidental (20,6 milhões).

O maior mercado da Embraco são os Estados Unidos e Canadá, que absorvem em torno de 27% das exportações. A América Latina é o segundo mercado, com 15%. A Europa, onde estão fortes concorrentes (figura 13), absorve 12% das exportações da Embraco (somente para a Itália vão 8% de suas vendas). A Ásia e África 12% (na África do Sul, a Embraco abastece 50% da demanda de compressores, o que representa em torno de 4% das suas exportações). Os maiores clientes da Embraco são as grandes empresas de refrigeradores como a Electrolux, Merloni, Phillips, Whirlpool, etc..



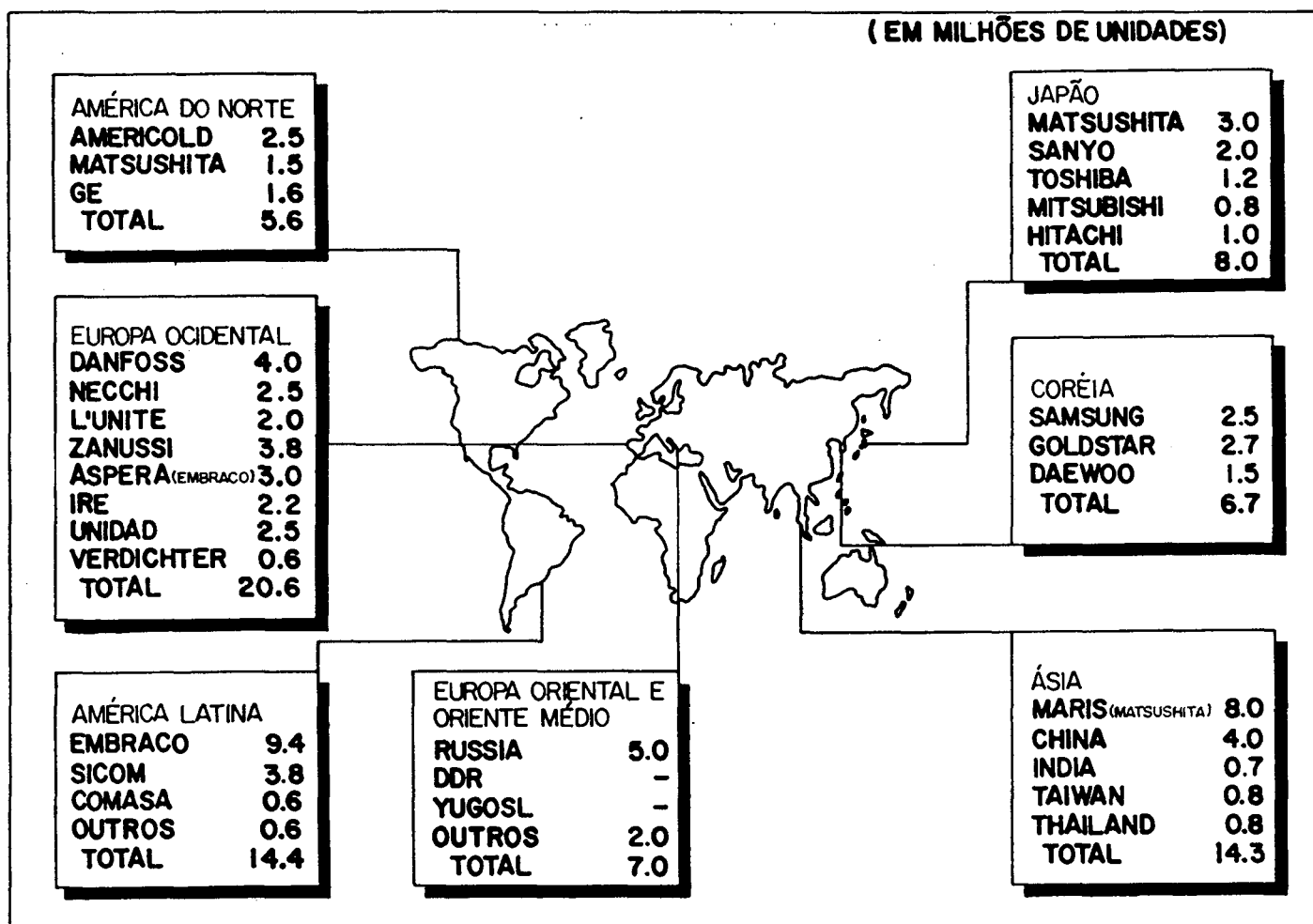


Figura 13

Produção de compressores no mundo (1993).

Fonte: Embraco.

A competitividade e agressividade da empresa faz com que concorrentes percam seus mercados: no início da década de 80, a Danfoss foi perdendo os mercados dos Estados Unidos e África do Sul para a Embraco; na Coreia do Sul, que sedia as concorrentes Samsung, Goldstar e Daewoo, a Embraco firmou contrato com uma distribuidora para a compra de 70 mil compressores (Quadros, 1993).

Pelo exposto, conclui-se que as empresas estão intensificando sua atuação mundial e às exportações, certamente, foram uma alternativa viável para a ociosidade crescente decorrente da queda da demanda interna. Entretanto, o mesmo não seria possível se as indústrias não estivessem preparadas para ingressar no concorrido mercado mundial, cuja presença crescente forçou a busca de um maior dinamismo, alcançado através das reestruturações administrativas e produtivas.

No Brasil, o esgotamento conjuntural do mercado interno, no início dos anos 60, desencadeou o primeiro impulso às exportações de industrializados com os produtos leves (por exemplo, têxteis). A crise econômica de 1973/74 levou o segundo impulso às exportações, destacando-se os automóveis, eletrodomésticos, etc. A recessão econômica do início da década

de 80 empurrou diversos setores industriais ao mercado externo, caracterizando o terceiro impulso às exportações. A partir de então, os produtos industrializados passaram a predominar na pauta das exportações brasileiras.

Na região de colonização alemã (Joinville, Blumenau, etc.), responsável por mais de 50% do valor da produção industrial catarinense, os principais produtos exportados são: motocompressores, refrigeradores, produtos têxteis, móveis de madeira, etc., etc..

Joinville, em 1971, exportou US\$ 6,6 milhões: 20% correspondiam a produtos industrializados e já apareciam as conexões de ferro da Tupy e os refrigeradores da Consul. Em 1991, as exportações de Joinville passaram para US\$ 425 milhões e em 1993 indústrias como a Embraco, Consul, Tupy, Döhler, Nielson, Metalúrgica Wetzel e Incasa exportaram quase 16% (US\$ 335,6 milhões) do valor total exportado pelo Estado.

Apesar de ocorrer exportações na década de 60 e 70, foi a partir dos anos 80 que as indústrias de Joinville empenharam-se no mercado externo, cuja entrada e crescimento acontece através de representantes comerciais e "tradings", instalação de escritórios, participação em feiras mundiais, associação com outras empresas e fábricas no exterior, mas sobretudo pelo lançamento de novos produtos, aumento da produtividade, escala e qualidade.

As exportações destinam-se a diversos países, mas observa-se a predominância de certos mercados: a América Latina é o principal mercado consumidor da Consul e Nielson; a Europa é o principal da Döhler; a América do Norte é o forte da Tupy, Wetzel e Embraco.

Com o rápido crescimento das exportações brasileiras de produtos industrializados, os cepalinos e dependentistas (Fajnzylber) por exemplo passaram a caracteriza-las como "espúrias", numa visão estreita da competitividade brasileira apontando para vantagens cambiais e salariais, facilmente discerníveis. Assim as exportações dos países latino-americanos cresceram 9% de 1991 a 1993, enquanto as brasileiras cresceram 32%, em parte graças a taxa de câmbio competitiva do país. Entretanto estamos de acordo com Lóes (1990) em apontar a inovação e progresso técnico nas grandes unidades industriais como fundamentais para a competitividade sustentada, como tem demonstrado as indústrias joinvilenses. Não se esquecendo que a Embraco, Consul e Tupy estão entre as grandes unidades fabris mundiais nas suas respectivas especialidades. Por isso Joinville e Blumenau aparecem na lista dos 20 primeiros municípios brasileiros com potencial de absorção de novas tecnologias (Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia, Gazeta Mercantil abril/94). Assim, também, enquanto 285 empresas (março/94) brasileiras já obtiveram a certificação

da ISO 90000 (entre elas a Embraco e Tupy), a Argentina tem apenas três. Nota-se em Joinville que a Consul, Metalúrgica Wetzel, Tupy Termotécnica, Docol, entre outras estão se preparando pra a certificação. O aumento da produtividade derrubou os preços da geladeira Consul de US\$ 400 (em 1990) para os atuais US\$ 210 e assim as exportações da empresa subiram de 7% (1990) para os atuais 25% da produção de 6.500 produtos por dia (Querido..., 1994).

## CONCLUSÃO

Os contextos sócio-econômicos europeu e brasileiro contribuíram para a fundação, colonização e desenvolvimento de Joinville no século passado, na medida em que: as primeiras revoluções industriais se disseminavam pela Europa - mais tardiamente na Alemanha, com o desmantelamento da servidão e da antiga produção artesanal e manufatureira e unificação política - provocando a emigração em massa, dirigida principalmente para a América; o Brasil como exportador de alimentos e matérias-primas organizava a sua economia conforme a maior ou menor participação na divisão internacional do trabalho e submetia-se a pressões oriundas do centro do sistema (Inglaterra), como a suspensão do tráfico de escravos e conseqüente introdução de mão-de-obra liberada na Europa, reunida em núcleos coloniais no Sul do Brasil (meados do século XIX) entre os quais a colônia Dona Francisca (1851), atual Joinville, ou orientada às regiões de plantation.

Joinville colonizada por imigrantes alemães de diversificadas profissões desenvolveu, nas décadas iniciais, variadas

atividades econômicas, organizadas em: 1) grandes empreendimentos originários do grande capital que se compunham das atividades da Sociedade Colonizadora de Hamburgo de 1849 (abertura de estradas e novos núcleos de colonização), obras do governo imperial (construção da estrada Dona Francisca), grandes serrarias e algumas grandes propriedades agrícolas; 2) pequenos empreendimentos ligados ao pequeno capital e sobretudo à pequena produção mercantil, que formaram artesanatos (ferrarias, cervejarias, curtumes, alimentos em conserva, marcenarias, etc) e comércio "colônia-venda"; 3) comércio "import-export", que consistia na venda de produtos importados (sal, tecidos, louças, etc.) e na compra de produtos da pequena produção mercantil (banha, manteiga, madeira, açúcar, etc). O comércio do mate surgiu a partir do escoamento da erva-mate do planalto norte catarinense pelo porto de São Francisco e se caracterizou pelo beneficiamento e exportação do mate e comércio de produtos coloniais. Com o tempo foram somando-se novas infra-estruturas, como água encanada, estrada de ferro, luz elétrica e telefone.

Nesta formação social, baseada sobretudo numa pequena produção mercantil sólida, iniciou-se o processo de industrialização de Joinville. A fase artesanal predominou nas três primeiras décadas e se desenvolveu graças aos inúmeros artesãos e ao mercado consumidor dos colonos e das necessidades de equipamentos. Alguns artesanatos, desta época, enveredaram

pelo lado comercial (curtume de Richlin), transformaram-se em indústrias (Cia Wetzel Industrial, as indústrias metal-mecânicas, etc.) e a maioria desapareceu. A implantação das primeiras indústrias, predominantemente têxteis, pelos artesãos e capital comercial não ervateiro (Döhler, Achin & Cia, Colin & Cia) ocorreu a partir de 1880 e tiveram a seu favor o período depressivo mundial (1873-96), a geração de riquezas da erva-mate e sua distribuição nas atividades de suporte (oficinas, marcenarias, ferrarias) e a eclosão da Primeira Guerra Mundial, dificultando importações e propiciando as primeiras exportações. [Nesta fase é que ocorreu o início da especialização metal-mecânica de Joinville, atendendo aos engenhos de erva-mate, à fabricação dos carroções e acessórios, à fabricação e manutenção das embarcações, às serrarias, ao porto de São Francisco do Sul, aos equipamentos das indústrias têxteis, à agricultura da região, transformando-se, em seguida, em estabelecimentos industriais pioneiros no Brasil, como foi o caso de Otto Bennack, Fundação Tupy, etc. Durante a Segunda Guerra Mundial, as indústrias metal-mecânicas de Joinville começaram a ingressar no mercado de São Paulo e Rio de Janeiro, ocupando o espaço dos importados, e a partir da década de 50 com o apoio da política governamental (GEIA, etc.), consolidaram-se nacionalmente fabricando para a indústria automobilística, expansão das redes de eletrificação, saneamento básico, etc.. A formação de grandes grupos, com o



crescimento vertical e horizontal e a ida ao mercado externo caracterizou os anos 70 e 80.

As características comuns na evolução das indústrias de Joinville são as seguintes: grande parte das indústrias de Joinville foi fundada pela mão-de-obra qualificada proveniente das oficinas e pequena produção mercantil e, mais tarde, das indústrias locais, cujo capital inicial era proveniente da poupança familiar. Em menor número surgiram indústrias do capital comercial e a partir de 50 são fundadas indústrias das já existentes; os contactos com a Europa (Alemanha principalmente) sempre ocorreram durante a evolução dos estabelecimentos para a busca de tecnologia, mão-de-obra especializada e formação profissional dos proprietários e descendentes; conforme a disponibilidade a matéria-prima importada foi sendo, aos poucos, substituída pela nacional; a partir do mercado local (planalto Norte, São Francisco do Sul) foram inserindo-se no nacional com a fabricação de produtos, muitas vezes, pioneiros no Brasil (ferro maleável, geladeiras, tubos e conexões em PVC).

Atualmente, os aspectos geográfico-econômicos das indústrias pesquisadas (Embraco, Consul, Tupy, Döhler, Metalúrgica Wetzel, Nielson e Incasa) se apresentam da seguinte maneira: o crescimento financeiro e o auto financiamento geraram o aumento das unidades fabris em número igual ou superior a dois; o controle acionário continua no poder de

famílias de Joinville (exceção da Consul e Embraco, que foram vendidas ao grupo paulista Brasmotor); majoritariamente utiliza-se recursos próprios para os investimentos na empresa (ampliações, aquisição de equipamentos, etc), entretanto também são realizados financiamentos, principalmente na linha FINAME e BNDS/BADESC; quanto à mão-de-obra a tendência é sua diminuição (observada na Metalúrgica Wetzel, Tupy e Consul), verificada por um acelerado processo de automação industrial; o antigo sistema de dominação paternalista nas relações com os trabalhadores foi sendo substituído por modernas estruturas de atendimento ao operário (clubes, assistência médica, transporte e refeição subsidiada, etc); a busca de competitividade com o aumento da produtividade e qualidade, para garantir o ingresso e permanência no mercado externo, resultou em reestruturações administrativas e tecnológicas com a utilização de técnicas como os CCQs, Kanbam, "just in time" e avaliações de acordo com a ISO 9000; o grande supridor de matéria-prima para as indústrias pesquisadas é a região Sudeste do Brasil e, apesar da distância, ela representa pouco nos custos de produção (abaixo dos 5%); a distância também não é problema para a colocação da produção no mercado consumidor nacional (concentrado principalmente no Sudeste), cujos custos de transporte são igualmente inferiores a 5%, o mesmo não é verificado nas exportações, onde o frete alto (de 10% a 30%) pode inviabilizar certos mercados.

Anteriormente à década de 80, as exportações tinham um significado de complementaridade em relação ao mercado interno, manifestando-se em épocas de diminuição da demanda para algumas indústrias mais capacitadas (Tupy, Consul). A recessão econômica de 82/83, com a retração do mercado interno e aumento da ociosidade nos estabelecimentos fabris, desencadeou a procura de mercados no exterior para variados setores. O objetivo agora é a manutenção e aumento de sua participação no mercado nacional e a inserção cada vez maior no mercado mundial, seja através das exportações ou pela fundação de unidades fabris no exterior (caso da Hansen, Embraco, Nielson). As exportações destinam-se a um grande número de países do mundo, mas para certos continentes são mais expressivas conforme as indústrias. A América Latina, pela proximidade, é o principal mercado consumidor da Consul e Nielson, pois os custos de frete de seus produtos (geladeiras e ônibus) influem na competitividade. O mesmo não ocorre com a Döhler (produtos têxteis para cama, mesa, banho) e Incasa (sais de iodo) que têm na Europa o maior mercado. A América do Norte é o grande mercado da Tupy, Wetzel e Embraco. A concorrência no exterior ocorre com empresas de todos os continentes e, os estabelecimentos de Joinville para assegurar competitividade e mercados se reestruturam (na administração e produção) para melhorar a produtividade e qualidade, inclusive através da associação (parcerias) com empresas estrangeiras, tornando-se

assim em empresas mundiais, com inserção nos mais diferentes blocos econômicos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A FORJA mágica de Joinville. EXPRESSAO. Florianópolis: AZ Comunicação, v. 1, n. 3, maio, 1990.

ALMEIDA, Rufino Porfírio. Um aspecto da economia de Santa Catarina: a industria ervateira: o estudo da companhia industrial. Florianópolis, 1979. Dissertação ( História econômica) - Universidade Federal de Santa Catarina, 1979.

BRASIL. Censos econômicos de 1985. Municípios. Indústria Comércio. Serviços Região Sul. Rio de Janeiro. FIBGE, 1991.v.4.

\_\_\_\_\_. Sinopse preliminar do censo demográfico - 1991. Rio de Janeiro. FIBGE, 1991. v.6.

CASTRO, A.B. & SOUZA, F.E.P.. A economia brasileira em marcha forçada. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.

CHIAVENATO, Idalberto. Teoria Geral da Administração. 3. ed. São Paulo: Mc Grow Hill, 1987. v. 1.

CONSUL e Brastemp se unem e dominam 70% do mercado. A Notícia, 26,mar.,1994.

CUNHA, Idaulo José. Evolução econômica-industrial de Santa Catarina. Florianópolis: Fundação Catarinense de Cultura, 1982.

EMBRACO faz acordo com universidade. Jornal Extra, Joinville, 20,Jul.,1985.

EMPRESAS buscam o certificado de qualidade mundial. A Notícia, Joinville, 9,mar.,1993.

EVANS, Peter. A tríplice aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

EXPRESSAO. Pioneiros catarinenses. Florianópolis: AZ Comunicação, 1992. v. 1.

FENOMENO da migração começou nos anos 70. A Notícia, Joinville, 03,nov.,1993.

FICKER, Carlos. História de Joinville: subsídios para a crônica da colônia Dona Francisca. 2. ed. Joinville: Ipiranga, 1965.

FRANCISCATO, Carlos. Exportações: opções das empresas para driblar a crise. A Notícia, Joinville, 09,abr.,1989.

GEHRKE, Simone. Benefícios diferenciam empresas. A Notícia, Joinville, 14,Jun.,1992.

GRANDES conquistas num ano difícil. A Notícia, Joinville, 24,mar.,1993.

GRUPO Wetzel vai aumentar faturamento. A Notícia, Joinville, 24,out.,1993.

JOINVILLE. Relatório da Gazeta Mercantil. 14, out., 1988.

\_\_\_\_\_. Prefeitura Municipal. Joinville, vida e negócios.  
Joinville: [S. n.], 1992.

KAESEMODEL, Maria Salete Munhoz. A indústria moveleira em São Bento do Sul - SC. Florianópolis, 1990. 129 p. Dissertação (Desenvolvimento regional e urbano) - Universidade Federal de Santa Catarina, 1990.

KOHLHEPP, Gerd. Industriegeographie dez Nordöstlichen Santa Catarina (südbrasilien); ein beitrage zur geographie eins deutsch brasilianischen siedelungsgebietes. Heidelberg. S.G.I.U.H., 1968.

LAVINA, Carla. Nielson é destaque na feira chilena. A Notícia. Joinville, 14, nov., 1993

LAZZARI, Ari. Nielson fecha acordo com empresa mexicana. A Notícia, Joinville, 30, out., 1993

LOES, André Arantes. Identificação das forças competitivas atuantes nas empresas líderes exportadoras do complexo metal-mecânico brasileiro. Instituto de Economia Industrial, UFRJ, 1990. Mimeografado.

MAMIGONIAN, Armen. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. Separata de: Revista brasileira de geografia, Rio de Janeiro, v. 27, n. 3, p. 389- 481, Julho. /set., 1965.

\_\_\_\_\_. Industrialização brasileira, passada e presente. Relatório de tempo integral da Universidade de São Paulo, 1988.

\_\_\_\_\_. A industrialização da América Latina: o caso brasileiro. Fundamentos para o ensino da geografia, seleção de textos. Governo do Estado de São Paulo. Secretaria do Estado da Educação, São Paulo, p.83- 88, 1988a.

- MANTEGA, Guido. A economia política brasileira. 2. ed. São Paulo: Polis, 1984.
- NIVEAU, M. História dos fatos econômicos contemporâneos. São Paulo: Difusão Européia do livro, 1969.
- NUCLEO vence mostra na Consul. A Notícia, Joinville, 27, set. 1993.
- PENALVER, Manuel et al. Política industrial e exportação de manufaturados do Brasil. Rio de Janeiro: FGV, 1983.
- PORT, Otis e CAREY, John. A guerra mundial por mais qualidade. Gazeta mercantil, 27, dez, 1991.
- PRADO, Caio. História econômica do Brasil. 33. ed. , São Paulo, Brasiliense, 1986.
- PRODUTOS industrializados têm maior participação na pauta de exportações. Folha de São Paulo, 22, Jan., 1990.
- QUADROS, Márcia. Encarando os tigres. Expressão. Florianópolis: AZ Comunicação, v. 3, n. 36, set., 1993.
- QUERIDO cliente: encolhi os preços. Expressão. Florianópolis: AZ Comunicação, v. 4, n. 43, abr., 1994.
- RANGEL, Ignácio. Introdução ao estudo do desenvolvimento econômico brasileiro. Salvador, Univ. Bahia, 1957.
- \_\_\_\_\_. A história da dualidade brasileira. São Paulo, Revista de Economia Política, v.1, nº 4, Ed. Brasiliense, 1981.
- \_\_\_\_\_. Ciclo, tecnologia e crescimento. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982. (Coleção Retratos do Brasil, v. 158)



\_\_\_\_\_. Dualidade e Ciclo longo. Florianópolis, 1983. 11 p.  
Trabalho apresentado na 4ª Semana de Geografia pela  
Universidade Federal de Santa Catarina de 23 a 28 de Maio de  
1983.

RICHTER, Klaus. A sociedade colonizadora hanseática de 1877 e a  
colonização do interior de Joinville e Blumenau.  
Florianópolis: Ed. da UFSC, 1986.

SANTA CATARINA. Dados básicos sobre o planejamento  
governamental em Santa Catarina. Florianópolis, 1951. Plano  
de obras e equipamentos - POE 1955-65, do governo Irineu  
Bornhausen, 1951-1955.

\_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. Florianópolis, 1961. Plano de metas do  
Governo Celso Ramos, 1961-1965.

\_\_\_\_\_. Centro de Assistência Gerencial de Santa Catarina.  
Evolução histórico econômica de Santa Catarina.  
Florianópolis, CEAG, 1980.

\_\_\_\_\_. Gabinete de Planejamento e Coordenação Geral. Atlas  
de Santa Catarina. Rio de Janeiro: Aerofoto Cruzeiro, 1986.

\_\_\_\_\_. Centro de Comércio Exterior. Desempenho do comércio  
exterior catarinense 1973 a 1985. Florianópolis. [1986?]

\_\_\_\_\_. Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e  
Turismo. Exportações Catarinenses 20 principais produtos.  
jan/dez-89. Florianópolis, [1990?]

\_\_\_\_\_. Secretaria de Estado da Tecnologia, Energia e Meio  
Ambiente. Boletim das exportações de Santa Catarina período:  
Janeiro/Dezembro-1992/91. Florianópolis: STM/GEACE, [1993?].

- \_\_\_\_\_. Secretaria de Estado da Tecnologia, Energia e Meio Ambiente. Boletim das exportações de Santa Catarina período: Janeiro/Dezembro-1993. Florianópolis: STM/GEACE, [1994?].
- SANTANA, Naum Alves de. As fases do desenvolvimento econômico e industrial. [S.l.:s.n.], [198-]. 31 p.
- SCHNEIDER, Adolfo Bernardo. Povoamento- imigração colonização: a fundação de Blumenau (no vale do Rio Itajaí) e de Joinville (nos fundos do Termo (município) de Nossa Senhora da(s) Graça(s) de São Francisco Xavier (ou de Assis do Sul). Joinville: Alvorada, 1983. (História de Joinville, v. 1)
- SILVA, Etienne Luiz. História de Joinville. Jornal Extra, Joinville, 5, 6, 7, 8, 9 mar. 1985.
- SILVA, Célia Maria e. Ganchos/SC: ascensão e decadência da pequena produção mercantil pesqueira. Florianópolis: Ed. da UFSC, 1992.
- SOCIEDADE AMIGOS DE JOINVILLE (Org. ) Album histórico do centenário de Joinville. Curitiba: Mundial, 1951.
- TERCEIRIZAÇÃO na Tupy causa 96 demissões. A Notícia, Joinville, 29,out.,1992.
- TERNES, Apolinário. História econômica de Joinville. 2. ed. Joinville, 1986.
- TIGRES catarinas. Expressão. Florianópolis: A Z Comunicação, v. 4, n. 42, mar., 1994.
- VERISSIMO, Luiz. Tigre confirma aquisição da Tupy Perfil Ltda. A Notícia, 30,Jan.,1994.
- VIEIRA, Maria Graciana Espellet de Deus. Formação social brasileira e geográfica: reflexões sobre um debate

interrompido. Florianópolis, 1992. 139 p. Dissertação  
(Desenvolvimento regional e urbano)- Universidade Federal de  
Santa Catarina, 1992.

## ANEXOS

## ANEXO 1

Terceirização da Tupy.

## Terceirização na Tupy causa 96 demissões

*Joinville* — A Fundação Tupy demitiu ontem 96 funcionários. As demissões foram confirmadas à tarde pela assessoria de imprensa da empresa e fazem parte do processo de terceirização implantada na fábrica. O Sindicato dos Metalúrgicos de Joinville, para tentar evitar mais desemprego, já está agendando uma reunião (ainda sem data definida) com o sindicato patronal para discutir o problema.

A assessoria de imprensa da Tupy confirmou que as demissões estão ocorrendo e mais 204 deverão ser concretizadas nas próximas semanas. O corte de pessoal, segundo a assessoria, está sendo realizado devido ao processo de terceirização nas áreas de manutenção, transporte e segurança patrimonial. “O sindicato é contra toda e qualquer tipo de demissão e pretende sentar à mesa com patrões para chegar a um bom senso”, reagiu o presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de Joinville, Luiz Alberto de Carvalho. Ele adiantou que vai solicitar uma reunião com o sindicato patronal “para ver o que fazer”. A previsão do sindicato é que o setor demita mais de 1.000 trabalhadores. “Faltavam dois meses para eu completar 20 anos de Tupy”, afirma o operário Santino Visnheski, 49 anos, um dos 96 demitidos, ontem

Fonte: A Notícia, 29, out., 1992.

# Benefícios diferenciam empresas

Trabalhador melhor assistido aumenta a produtividade e competitividade

## Simone Gehrke

Joinville — O trabalhador satisfeito aumenta sua produtividade e a qualidade do serviço que realiza, tornando a empresa mais competitiva. Esta é a filosofia de empresas joinvilenses que investem de 10 a 20% do que gastam com sua folha de pagamento a cada ano em benefícios sociais para seus empregados. Os programas de assistência à saúde, alimentação, transporte, educação e lazer se constituem numa espécie de salário indireto, que contribui para melhorar o nível de vida do trabalhador e diminuir a rotatividade nas empresas.

Quando procura emprego, o trabalhador avalia em primeiro lugar os benefícios oferecidos pelo empregador. "Atualmente nos sa estrutura jurídica em termos de salários dá mais ênfase ao benefício indireto — muitos de alçada do Estado — do que o salário propriamente dito". Ele acredita que a modernização da economia deve contribuir para o aumento real dos salários e a diminuição do custo de benefícios, desde que haja reforma fiscal e tributária eficientes. "Hoje o empregado recebe 47% do que custa para a empresa", exemplifica Caputo.

ficando mais ligado à empresa e com maior disposição para o trabalho".

A forma de concessão e o percentual de subsídios dos diversos benefícios, bem como sua extensão à família, varia de uma empresa para outra, mas a maioria aloca grande parte dos recursos destinados a este fim nas áreas de alimentação e saúde — nesta última suprindo a lacuna deixada pela Previdência Social. "Aqui são os empregados que reivindicam os benefícios e estabelecem como prioridade o que mais necessitam", afirma Nivaldo Nass, diretor financeiro da Akros, empresa do setor plástico que adota há dez anos a administração participativa.

Na opinião de Ronald Caputo, o modelo de concessão de benefícios adotado pelas empresas brasileiras está se esgotando. "Atualmente nos sa estrutura jurídica em termos de salários dá mais ênfase ao benefício indireto — muitos de alçada do Estado — do que o salário propriamente dito". Ele acredita que a modernização da economia deve contribuir para o aumento real dos salários e a diminuição do custo de benefícios, desde que haja reforma fiscal e tributária eficientes. "Hoje o empregado recebe 47% do que custa para a empresa", exemplifica Caputo.



Douat: mais ligado à empresa



Nass: necessidades priorizadas

## Estudo constata as práticas

As grandes empresas de Joinville gastam em benefícios gerais a seus funcionários o equivalente entre 20% e 30% do custo de suas folhas de pagamento. A constatação faz parte do estudo "Práticas e Políticas de Recursos Humanos nas Empresas de Joinville", realizado pela consultoria Koppa Labor nos primeiros quatro meses de 92.

O levantamento que deu origem ao trabalho foi feito com base nos dados de 30% das empresas do município com mais de 200 empregados, distribuídas em oito setores: metalúrgico, têxtil, plástico, mecânico, químico, processamento de dados, têrmico e rodoviário. Elas empregam de 25% a 30% da população economicamente ativa de Joinville.

"O objetivo do estudo é fornecer

as empresas parâmetros para comparar as suas práticas e políticas de recursos humanos com a média do mercado do joinvilense", afirmou o diretor da Koppa Labor, Patrício José Korbes. O trabalho, pioneiro no Estado, também abrange questões como jornada de trabalho, treinamento, relações trabalhistas, terceirização de serviços, segurança, higiene e medicina do trabalho.

Na opinião do consultor, a concessão de benefícios por parte das empresas proporciona maior tranquilidade ao empregado, que em contrapartida pode dar mais produtividade para a empresa. Segundo Korbes, os benefícios também são fator de retenção de mão-de-obra e de redução de índice de faltas.

Empresa	Principais benefícios	Custo total 91 (US\$)	Invest. per capita 91 (US\$)	Número de func.
Akros	Assistência médica e ambulatorial, refeição, medicamentos com receita, transporte, bolsas de estudo, sede recreativa, projeto de alfabetização, vale supermercado (adiantamento), financiamento, seguro de vida em grupo, assistência odontológica (em implantação); convênios com farmácias, livrarias e óticas	785 mil	949	827
Consul/Embraco	Assistência médica, ambulatorial e odontológica, alimentação, transporte, bolsas de estudo, recreativa, convênios com farmácias, medicamentos com receita, vale-abastecimento; berçário (só Embraco); biblioteca	16,7 mi	1.518	11 mil
Douat	Assistência médico-ambulatorial; alimentação; medicamentos com receita; bolsas de estudo, assistência odontológica, alfabetização, sede recreativa, fundos de empréstimo, transporte, atendimento jurídico	115 mil	425	271
Grupo Hansen (Jlle)	Assistência médico-ambulatorial-odontológica; alimentação, armazém; recreativa, transporte, fundos de empréstimo; seguro de vida em grupo, projeto de alfabetização, medicamentos com receita, bolsas de estudo, convênio com creche	5,8 mi	1.500	3.867

\* Fonte: empresas.

\*\* A forma de concessão dos diversos benefícios varia de uma empresa para outra, bem como o percentual de cobertura de alguns itens.

### Percentual médio de alguns benefícios sobre a folha de pagamentos

Assistência Médica	— 10 %
Alimentação	— 4,5 %
Transporte	— 4,5 %
Cooperativa armazém/supermercado	— 2,45%
Medicamentos com receita	— 1 %

Fonte: "Práticas e Políticas de Recursos Humanos nas empresas de Joinville"

## Rotatividade sofre redução

A redução da rotatividade dos funcionários é uma das principais vantagens apontadas pelas empresas que concedem benefícios. Isto porque a contratação de um empregado novo exige um período de adaptação e investimentos em treinamento para que ele se habitue às necessidades da empresa.

"Incentivando a estabilidade, através de um bom relacionamento com nossos empregados, estamos mantendo nosso investimento em treinamento, o quinto item na escala de custos dos benefícios sociais", afirma Ronald Caputo. Segundo ele, 45% dos empregados da Hansen tra-

balham na empresa há mais de cinco anos.

Para o diretor da Douat, "é um ilusão pensar que um turn-over forçado para pagar mais barato compensa". Osvaldo Douat garante que o treinamento de um funcionário novo leva pelo menos dois ou três meses. "Mesmo com a recessão, sempre que possível preferimos manter nosso pessoal sob licença remunerada do que demitir", diz. A empresa também conta com cadastro de ex-funcionários, que são chamados a retornar quando há novas vagas. Segundo Douat, 90% das contratações tem sido de antigos empregados.

## ANEXO 3

## Migração para Joinville.

## Fenômeno da migração começou nos anos 70

A migração para Joinville cresceu em torno de 6% nos últimos dez anos, fato que provocou um inchamento na faixa da população economicamente ativa apesar da queda do nível de emprego. Essa faixa, dos 15 aos 65 anos, passou de 141.095 em 1980 (59,83% da população total) para 269.421 em 1991 (77,60%).

O maior crescimento via migração ocorreu na faixa etária dos 35 aos 49 anos, com o número de pessoas passando de 12.494 para 26.160, o que significa uma variação recorde de 109,38%. O fenômeno da migração para Joinville teve início nos anos 70, quando as empresas saíam em campa-

nha pelo interior do Estado e do Paraná em busca da mão-de-obra escassa na cidade.

Com a crise econômica dos anos 80 e a recessão na década de 90, o fluxo migratório se intensificou ainda mais, com a cidade recebendo uma média diária de 30 famílias. Não bastasse a falta

de emprego, o inchaço da população economicamente ativa é agravado com a característica marcante na maioria dos migrantes: falta de especialização para o trabalho nos setores secundário e terciário — comércio e indústria.

## ANEXO 4

EMBRACO e Universidade de Purdue.

**Embraco faz acordo com universidade**

A EMBRACO --- Empresa Brasileira de Compressores S.A. e a Universidade de Purdue, nos Estados Unidos, assinaram um acordo de pesquisa, destinado a estudos na área de refrigeração, nos próximos dois anos.

Conhecida internacionalmente como um dos principais centros mundiais de pesquisa sobre refrigeração, a Universidade de Purdue colocará um grupo de professores e pesquisadores para trabalhar no desenvolvimento de tecnologia e processo, em cooperação com engenheiros da EMBRACO.

Segundo Rodolpho Bertola, superintendente da empresa, "a EMBRACO vem conseguindo sucesso como exportador de produtos de alta tecnologia e para manter essa posição precisa investir continuamente em pesquisas para o

desenvolvimento de processos e produtos. Para isso é necessário desenvolver novas equipes de técnicos, para estarem sempre atualizados com o que de mais avançado no ramo possa acontecer no mundo".

Bertola acredita que o Brasil poderá, dentro de alguns anos, se tornar conhecido como exportador de produtos de alta tecnologia, particularmente naqueles em que há bastante mão-de-obra embutida, desde que invista em pesquisa, desenvolvimento e controle de qualidade, o que a EMBRACO vem fazendo desde o início.

A EMBRACO, principal fabricante brasileiro de compressores herméticos para refrigeração, tem fábrica em Joinville, de onde abastece 75% do mercado nacional e exporta para cerca de 30 países.



## ANEXO 5

Exportações de Joinville - 1971.

EXPORTAÇÕES AUTORIZADAS PELA CACEX - AGENCIA DE JOINVILLEANO: 1 9 7 1

<u>MES</u>	<u>VALOR TOTAL(US\$)</u>
Janeiro.....	338.698,72
Fevereiro.....	596.161,68
Março.....	555.090,50
Abril.....	562.959,02
Maió.....	498.818,55
Junho.....	602.148,78
Julho.....	737.721,80
Agosto.....	586.976,06
Setembro.....	559.590,05
Outubro.....	526.717,75
Novembro.....	445.221,28
Dezembro.....	676.462,75
<b>TOTAL.....</b>	<b>6.686.566,94</b>

VALOR TOTAL POR PRODUTO

<u>ESPECIFICAÇÃO</u>	<u>VALOR EM US\$</u>
PINHO SERRADO.....	3.355.624,45
CONEXÕES DE FERRO.....	976.844,01
ERVA - MATE.....	562.263,34
PRODUTOS DIVERSOS.....	552.851,36
PALMITO EM CONSERVA.....	420.537,02
FLÓRES E FOLHAS SÉOAS.....	342.941,87
IMBUÍÁ SERRADA.....	255.776,61
REFRIGERADORES E PERTENCENES.....	217.506,42
OUTRAS MADEIRAS.....	2.221,86
<b>TOTAL.....</b>	<b>6.686.566,94</b>

Fonte: obtido na Associação Comercial e Industrial de  
Joinville.

## ANEXO 6

## Exportações de Joinville - 1978 - 1979

CARTEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR  
JOINVILLE (SC)

173

QUADRO COMPARATIVO					
EXPORTAÇÃO			IMPORTAÇÃO		
	78 - EM CR\$	79 - EM CR\$		78 - EM CR\$	79 - EM CR\$
JAN....	55.708.643,40	73.287.699,44	JAN....	41.822.981,33	116.696.931,96
FEV....	41.617.990,73	88.243.680,31	FEV....	31.713.106,85	45.264.266,53
MAR....	72.592.701,53	97.951.937,62	MAR....	64.957.243,66	104.965.037,29
ABR....	54.700.989,66	125.171.025,98	ABR....	63.430.832,80	63.773.985,45
MAI....	56.054.272,96	123.859.647,76	MAI....	79.996.336,23	102.005.917,85
JUN....	66.441.975,47	129.034.458,92	JUN....	61.229.953,62	103.864.882,57
JUL....	47.483.002,98	157.980.860,99	JUL....	55.861.151,25	204.079.827,73
AGO....	78.899.107,44	201.853.222,60	AGO....	102.989.447,38	94.375.062,30
SET....	66.665.882,56	187.334.883,68	SET....	92.131.805,04	210.882.393,04
OUT....	86.826.173,64	194.232.122,65	OUT....	77.268.854,27	307.445.670,07
NOV....	75.612.240,20	216.077.216,10	NOV....	72.044.797,25	113.401.957,59
DEZ....	90.913.497,88	237.422.702,79	DEZ....	82.770.948,10	96.730.197,86
TOTAIS	793.516.478,45	1.832.449.659,04		826.217.457,78	1.563.486.130,24
MUNICÍPIOS EXPORTADORES					
	78 - EM CR\$	79 - EM CR\$		78 - EM CR\$	79 - EM CR\$
JOINVILLE.....	614.512.538,85	1.376.059.907,51			
JARAGUÁ DO SUL.....	127.328.674,69	290.873.904,01			
SÃO BENTO DO SUL.....	37.385.757,33	116.665.937,97			
RIO NEGRINHO.....	7.730.679,17	26.623.717,86			
CORUPÁ.....	2.387.536,90	5.064.470,80			
CANOINHAS.....	1.805.950,09	3.183.407,60			
FRAIBURGO.....	1.622.117,68	3.485.727,61			
CAÇADOR.....	710.616,00	7.141.773,48			
SCHROEDER.....	32.607,74	nihil			
RIO NEGRO.....	nihil	1.209.838,13			
GUARATUBA.....	nihil	1.292.001,03			
ITAPORÉ.....		88.973,00			
DESTINO DE NOSSOS PRODUTOS			DÍVISAS CARRÉADAS - VALOR FOB		
	78 - EM CR\$	79 - EM CR\$		78 - EM CR\$	79 - EM CR\$
AMÉRICA DO SUL.....	776.775.747,97	1.376.059.907,51	US\$....	38.192.559,97	63.410.451,28
AMÉRICA DO NORTE....	430.408.687,77	1.000.000,00	DM.....	2.736.238,47	2.582.274,27
AMÉRICA CENTRAL....	70.581.923,16	1.000,00	F.....	1.756.185,21	5.525.751,00
EUROPA.....	407.522.605,19	1.000,00	SKr....	nihil	49.201,20
ÁFRICA.....	42.427.476,82	1.000,00	SW.FR..	nihil	310,00
ORIENTE MÉDIO.....	51.844.832,99	1.000,00	CR\$....	79.611.513,22	40.397.451,10
OCRANIA.....	39.931.811,21	1.000,00			
ÁSIA.....	12.956.570,92	1.000,00			
PRODUTOS EXPORTADOS					
	78 - EM CR\$	79 - EM CR\$		78 - EM CR\$	79 - EM CR\$
Conexões de ferro.....	316.576.259,67	24.541.698,53	Tecidos.....	24.541.698,53	12.300.523,17
Refrigeradores, congela- dores, ap. ar condiciona- do e peças.....	313.496.519,81	2.698.383,34	Prods. alimentícios.....	12.300.523,17	7.512.020,09
Motores elétricos.....	212.350.644,45	1.789.240,65	Chapéus de palha.....	2.698.383,34	1.789.240,65
Autopeças.....	138.391.225,56	12.520.864,22	Mat. sanitário em ferro....	7.512.020,09	12.520.864,22
Motocompressores.....	121.031.805,20	7.061.718,46	Bebidas alcoólicas.....	1.789.240,65	7.061.718,46
Mat. p/ isolamento eletrot. Art. de madeira (móveis e art. ornamentação).....	59.628.591,66	7.252.061,08	Madeira (pinho/imbuia)....	12.520.864,22	7.252.061,08
Compressores de ar.....	27.096.481,46	351.141,68	Granalha de aço.....	7.061.718,46	351.141,68
Art. de cara, copó, mesa e cozinha.....	86.099.080,16	1.189.407,95	Essências/óleos vegetais... Medicamentos.....	7.252.061,08	1.189.407,95
Peças p/ bicicleta.....	30.808.166,26	1.475.068,75	Bauxita.....	1.189.407,95	1.475.068,75
Fio de algodão.....	59.811.924,66	1.720.955,41	Mancas de ambatex.....	1.475.068,75	1.720.955,41
Prods. da floresta.....	28.804.460,19	305.174,23	Velas de parafina.....	1.720.955,41	305.174,23
Artigos plásticos.....	53.656.081,02	4.154.123,90	Insetos dissecados.....	305.174,23	4.154.123,90
Utensílios de uso domesti- co em fls. de flandros e a ço cromado.....	18.631.829,05	514.997,37	Calçados.....	4.154.123,90	514.997,37
Maq. ferramentas e pças..	64.999.026,24	1.412.928,16	Parafusos.....	514.997,37	1.412.928,16
Ap. odontológica.....	25.757.954,34	673.419,26	Mo. bombas.....	1.412.928,16	673.419,26
Vestuário.....	65.636.391,03	230.982,00	Óxido de magnésio.....	673.419,26	230.982,00
Carrocerias p/ônibus....	10.529.958,34	813.956,87	Barcos de fibra (exporte).. Mat. c/ incêndio.....	230.982,00	813.956,87
Louça de uso doméstico...	22.113.531,07	1.495.786,95	Mudas de árvores frutíferas	1.495.786,95	246.516,07
		246.516,07	Ceras.....	246.516,07	713.912,24
			Art. couro (bolsas e cintos).	713.912,24	35.964,48
			Geradores.....	35.964,48	14.163,75
			Perfilados de ferro.....	14.163,75	

Fonte: obtido na Associação Comercial e Industrial de

ANEXO 7

# Exportações: opção das empresas para driblar a crise

**Quem já está no ramo pensa até em dobrar as vendas externas. Vocação exportadora de Joinville se firma**

**Carlos Franciscato**

**Joinville** — O crescimento de 36,3% nas exportações de Joinville no primeiro trimestre de 89, em comparação com o mesmo período do ano passado, novamente sinalizou uma tendência que venha se repetindo nas grandes empresas da região. Conforme dados da Carteira de Comércio Exterior (Cacex) do Banco do Brasil em Joinville, as exportações do trimestre que se encerrou atingiram US\$ 54 milhões, contra US\$ 39 milhões registrados há um ano.

Um levantamento feito junto a cinco exportadores da cidade comprova essa busca do mercado externo como alternativa à indefinição econômica por que passa o País. As perspectivas de crescimento não ficam abaixo dos 20%. Em alguns casos, o faturamento previsto em 89 chega a dobrar em relação a 88.

Uma das empresas que possui estimativa de exportações mais otimista é a Dohler. Uma das líderes na produção de metais secundários de alto luxo, a Docol pretende exportar US\$ 5,5 milhões este ano, contra US\$ 2,5 milhões registrados em 88, representando

um aumento de 120%. Os seus principais mercados consumidores são os Estados Unidos e países da América Latina.

### Ampliando Produção

Em ritmo quase tão intenso está a Metalúrgica Wetzel. Sua previsão para este ano é exportar US\$ 12 milhões, faturamento que será 84% superior ao obtido no mercado externo em 88 (US\$ 6,5 milhões). A meta para este ano é uma exportação mensal de US\$ 1 milhão de fundidos em ferro, valor que equivale a 500 toneladas/mês.

O diretor-presidente da Wetzel, Norberto Cubas da Silva, lembra que a demanda por produtos da empresa no mercado externo está sendo superior à oferta atual da Wetzel. Uma das formas de ampliar a produção é utilizar a capacidade ociosa do Grupo Docol (adquirido pela Wetzel), que possui capacidade instalada para produzir 2 mil toneladas/mês, mas está operando com mil toneladas/mês. A compra da Metalúrgica Docol (agora denominada Wetzel Fundido de Ferro), colocou a Wetzel entre os cinco maiores fundidores de alumínio e ferro do País.

Embora não tenha números exatos do volume de recursos que pretende investir neste ano, a Wetzel possui um nível de investimentos que, em 88, alcançou 8% de um faturamento líquido do grupo. Ou seja, US\$ 3 milhões



Bertola: congelamento nocivo



Dohler: descobrimto o mundo

milhões. Este faturamento é 10,6% superior ao apresentado pela empresa no primeiro trimestre de 88.

O bom desempenho da empresa no mercado externo pode ser atestado pelo Plano Vero. A divisão de exportações da Consul prevê que, caso não haja mudanças na política cambial, poderá ocorrer uma redução de até 20% em suas vendas internacionais. Neste ano, foram exportados produtos para 46 países.

### Comprometimento

A influência do câmbio nas vendas ao exterior também está preocupando o diretor-superintendente da Empresa Brasileira de Compressores (Embrazcomp), Rodolpho Bertola. No final de março, ele já admitia que o congelamento do câmbio está decretando o comprometimento na receita de exportações. Estimou que esse comprometimento é igual à soma da oscilação do câmbio no mercado internacional (8% na época), somado à elevação dos custos de produção que, segundo ele, ocorreram mesmo com a congelamento.

Apesar disso, Bertola garantiu que a meta de exportações para 89 está mantida e que os contratos em andamento com o exterior serão honrados. A empresa prevê aumentar em 31% suas exportações este ano, com um faturamento previsto em US\$ 190 milhões. No ano passado, as vendas ao

mercado externo chegaram a US\$ 145 milhões.

As vendas externas da Embrazcomp confirmaram a sua posição de principal exportadora de produtos industrial de Santa Catarina, com 6,3 milhões de compressores vendidos. Este ano, são previstas vendas de 7,6 milhões de compressores (mais de 70% do total produzido pela empresa). O crescimento obtido em 88 incluiu a Embrazcomp a primeira vez entre os cinquenta maiores exportadores brasileiros.

### Mercado Mundial

A Dohler, maior empresa têxtil de Joinville, prevê um crescimento de 36% em suas exportações este ano. Com isso, espera obter um faturamento de US\$ 14 milhões, contra os US\$ 10,3 atingidos em 88. Temos que abrir nossas empresas ao mercado mundial", propõe seu diretor Udo Dohler.

No primeiro trimestre de 89, a Dohler exportou 1,72 milhão de metros quadrados de tecido, proporcionando uma receita de US\$ 2,94 milhões. Este faturamento superior ao apresentado no primeiro trimestre de 88, US\$ 2,55 milhões. Os principais mercados no exterior são os Estados Unidos, Alemanha e França, com tendência para crescimento das vendas à Inglaterra, Itália e Holanda. A empresa estuda ainda a possibilidade de exportar para a Líbia, URSS e Angola.

ANEXO 8

Nielson e a FISA

# Nielson é destaque na feira chilena

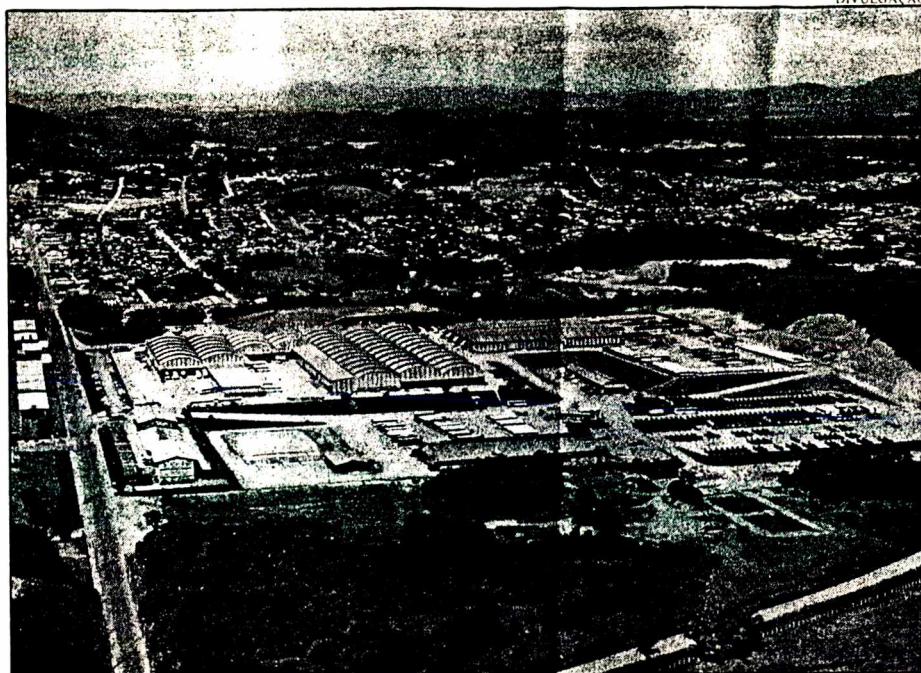
□ A meta da empresa é explorar todos os mercados com política de abertura

Carla Lavina

**Joinville** — Participando desde 1985 da Fisa (Feira Internacional de Santiago), no Chile, a Carrocerias Nielson, apresentou a sua linha 94, quase simultaneamente ao lançamento no Brasil. A razão desta participação tão constante na feira é devido ao Chile representar 30% da carteira de exportação da empresa. "O mercado chileno é bastante promissor por sua estabilidade econômica de crescimento que permite manter um nível de compra estável com tendência de aumento", explica Fábio Luiz Nielson, coordenador de exportação da empresa.

Durante o ano todo o representante autorizado Nielson, no Chile, viaja pelo País apresentando os lançamentos direto na garagem do cliente. É este contato que possibilita o fechamento da maioria dos negócios. Segundo Fábio Nielson, na feira também são efetuados negócios, mas nada representativo no volume de vendas. A Fisa representa a oportunidade de fazer um trabalho institucional, por que o evento é muito importante no país. Uma tradição que já virou referência no estande da Nielson é a famosa caipirinha brasileira que é servida aos visitantes.

Este ano houve uma mudança de local do estande da empresa, para uma área maior. Até ano passado o estande só possibilitava colocar 12 ônibus. "Nós ficamos situados praticamente no centro da Fisa", informa Nielson. A empresa levou para a feira a Linha 94, nos modelos EL Buss 320 e 340, Jum Buss 340, 360 e 380 e Jum Buss linha T também nas versões 340, 360 e 380. A linha T é um modelo mais sofisticado, voltada para serviços de alto nível e para turismo.



O Chile representa 30% da carteira de exportações de carrocerias da fábrica, com sede em Joinville

No cone sul, outros dois mercados já tradicionais da Nielson são o Uruguai e o Paraguai. O Mercosul influenciou a abertura da Argentina para a importação e exportação e, conseqüentemente, a Nielson já começou a trabalhar este mercado, com resultados. Uma das estratégias é a introdução do produto oferecendo uma novidade. A empresa faz todo o trâmite legal de importação e exportação. Este serviço atrai clientes argentinos que não têm experiência de negociação com outros países. Outra di-

ferença na Argentina é que a Nielson, ao invés de atuar com representantes, a exemplo do Chile e Uruguai, está montando uma filial própria que terá departamento de vendas, peças para reposição e assistência técnica. "Queremos conseguir credibilidade porque existe concorrência local", explica Nielson.

A meta da empresa para os próximos anos é explorar todos os mercados que estão com uma política de abertura. Países da América Central começam a se estabilizar

e a fazer consultas à empresa. Do mesmo modo a Venezuela, que abriu seu mercado em 92 e a Colômbia e o Equador este ano, são potenciais importadores. Na avaliação de Nielson houve um crescimento de 40% em termos de exportação, por outro lado, internamente o setor sofreu uma queda, obrigando a Nielson produzir menos que no ano passado. "Queremos que a exportação tenha uma participação maior na carteira comercial da Empresa", conclui Nielson.

**ANEXO 9**

**Questionário aplicado nas empresas**

PESQUISA: A inserção das indústrias de Joinville (SC) no  
mercado externo

QUESTIONÁRIO

I - GÊNESE

- 1) Data de fundação da empresa, seu endereço e nome na época.
- 2) Quem foi o fundador e o que fazia anteriormente, o que o motivou a iniciar o empreendimento, e dos posteriores proprietários.
- 3) Árvore genealógica do fundador (atividades desenvolvidas pelos antepassados e pais do fundador antes e após a vinda ao Brasil) e dos posteriores proprietários. Profissão, lugares, datas.
- 4) Qual a origem do capital inicial (C\$). havia sócios, quem eram e qual a sua participação na razão social da empresa (%) - profissão dos sócios. Foi necessário empréstimos, etc?

II - MATÉRIAS-PRIMAS, PRODUTOS E MERCADO CONSUMIDOR  
(gên/evol/atual)

1) Qual os primeiros produtos e razão da fabricação deles. Fonte das matérias-primas (tipo, procedência, transporte). Mercado inicial - compradores e onde se localizavam. Tipo de energia utilizada. Tipo de comercialização.

2) Estes primeiros produtos tiveram algum pioneirismo no mercado. Havia concorrência, quem eram e sua localização, até que data.

3) Quanto a matéria-prima como descobrem que em determinado lugar possui ou possuía (vantagens e desvantagens de cada região). Como é a comercialização? Percentual do custo do transporte da matéria-prima no preço do produto final. Como é transportada?

MATÉRIA PRIMA	QUANTIDADE (anual/unid)	PROCED.	%	MEIO TRANSP. ITINERÁRIO	% CUSTO TRANSPORTE
Total					

4) Após o início houve alteração na linha de produção? Produtos e datas. Pioneirismo em algum produto?

5) Evolução do mercado. Compradores (procuravam o produto, por meio de propaganda, firma de representações?). Como era e é a comercialização (pgto - bancos?). Como se resolve o problema da distância até o mercado consumidor - veículos próprios ou de terceiros? Por quê? Percentual do custo deste transporte no produto final.

PRODUTOS	QUANTIDADE (anual/unid)	DESTINO (compr.)	% DAS VENDAS	MEIO TRANSP. ITINERÁRIO
Total				

6) Novos mercados surgem por ampliações territoriais, lançamentos de novos produtos? Como e quando ocorre isto?

7) O mercado influenciou na abertura de filiais e empresas que compõem o grupo empresarial. (data de fundação e localização, bem como seus ramos de atividades). Esta empresa incorporou alguma outra empresa (nome, data, localização). Firmas concorrentes fecharam ou desistiram (quais, ramos, localização).



8) Como ocorre a conquista de mercados no estrangeiro (atraves de firmas de representações?). Por quê comprar desta empresa joinvilense? Como ocorre este câmbio. Mecanismos de acesso ao mercado externo (financiamento, etc).

9) Valor total da produção e % das linhas de produtos (quais). Quais os principais concorrentes conforme as linhas no mercado interno e externo. (% de cada concorrente / nomes / localização).

ANO	PRODUTOS	%	Conc. INTERNOS		%	Conc. EXTERNOS		%
			NOME	LOCAL		NOME	LOCAL	
Total								

10) Comentar sobre a evolução das exportações. Como vencem a competitividade e como ela ocorre atualmente.

11) As exportações são algo de novo na empresa ou uma alternativa viável para a expansão da empresa, ou uma resposta para as crises.

12) A ida ao exterior implica necessariamente em novos planejamentos gerenciais, aperfeiçoamento da mão-de-obra,

qualidade dos produtos, investimento em tecnologia?  
Comentar.

- 13) Quanto às exportações que tendência a empresa espera seguir? A empresa está se preparando para alguma nova divisão internacional do trabalho no mundo?

### III - EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA

- 1) Como se resolveu o problema de técnicas necessárias ao início das atividades industriais (experiências dos técnicos / lugares / datas) e posteriormente. Equipamentos iniciais (quantos, quais e procedência). Quem os comprava, forma de pagamento e como foram transportados até aqui. Energia utilizada.
- 2) Qual a solução para reposição de peças ou estragos nas máquinas? A própria empresa fabricava seus equipamentos ou mais tarde os copiava?
- 3) O pioneirismo dos produtos depende da tecnologia? Como ocorre esta relação? Como a empresa tem resolvido o problema de geração de tecnologia para que surja a inovação no processo de produção? Laboratórios internos / revistas, viagens, visitas a concorrentes, etc / novas experiências / intercâmbio com exterior? Citar exemplos.

- 4) Aprimorando-se tecnologicamente - melhor produtividade - menos mão-de-obra - resolve o problema dos custos da distância da matéria-prima e do mercado consumidor?
- 5) Relacionar tecnologia do processo produtivo e dos produtos / exportações / competitividade.
- 6) Como a empresa acompanha a evolução tecnológica mundial, e como insere novidades na sua produção.

#### IV - MÃO-DE-OBRA

- 1) No início tinha empregados (quantos) ou era trabalho familiar. (Quem e o que faziam) qual o seu destino posterior. Jornada de trabalho e como evoluiu, bem como a composição dos empregados (masculino/feminino, e sua procedência espacial. Há casos de operários ou técnicos deixarem a empresa para montar nova empresa? Citar casos, lugares e datas.
- 2) Empregados moravam em casa própria? Empresa mantinha vilas operárias ou política de facilitar acesso a casa própria? Atualmente quais os benefícios (financiamento / recreação / cooperativas / etc) que a empresa traz a seus funcionários.

- 3) Evolução do quadro de funcionários de 5 em 5 anos (início até hoje). Qual a percentagem dos salários no custo total da produção. Como evoluiu a produtividade? (Comparar empregados com produtos ou consumo de matéria-prima).
- 4) A empresa tem empregado mão-de-obra feminina. Percentual do total. Qual a razão de sua utilização?
- 5) Quantos funcionários trabalham diretamente na área de exportações.

#### V - ADMINISTRAÇÃO

- 1) Organograma da empresa. Importância da área de exportações no conjunto.
- 2) Controle acionário - evolução e atual (capital votante): grupos dominantes (nomes e lugares). Capital preferencial: principais acionistas - percentual e ordinário.
- 3) Como a empresa investe os lucros (diversificação / experiências / ampliação / etc). Empréstimos (quais, origem): mercado de capital?
- 4) Como a empresa classifica historicamente suas etapas de evolução. Causas e características das etapas. Planos futuros da empresa?

Endereço da empresa:

Nome do informante:

Telefone do informante na empresa: