

A INSTALAÇÃO DE UNIDADES INDUSTRIAIS BRASILEIRAS NO EXTERIOR: O CASO DAS INDÚSTRIAS DO NORDESTE DE SANTA CATARINA

Isa de Oliveira Rocha¹

Renata Rogowski Pozzo²

No decorrer da década de 1990 as exportações de grupos industriais de Santa Catarina, e de todo Brasil, foram ameaçadas pela carga tributária, falta de incentivos e instável política cambial, conseqüentemente, observa-se a implantação ou compra de indústrias em outros países. Na região de estudo – Nordeste Catarinense – verificou-se a ocorrência da “internacionalização fabril”, ou “desindustrialização local”, nas empresas Duas Rodas (insumos para indústria alimentícia) e Weg (motores elétricos, geradores etc) de Jaraguá do Sul e Embraco (compressores), Tigre (tubos e conexões em PVC) e Busscar (ônibus) de Joinville. Para apoiar a análise dessa inserção internacional (gênese, evolução e cenário atual) utilizou-se as propostas de M.Santos (Formação Socioespacial), I.Rangel (Ciclos Econômicos) e A.Mamigonian (dinamismo do Brasil Meridional), além dos levantamentos de dados e informações em entrevistas nas indústrias e em instituições diversas. A maioria das indústrias catarinenses no exterior está localizada na América Latina, em áreas já tradicionalmente fabris e próximas a zonas portuárias, em países onde já se registra intensa corrente comercial; mas também se verifica unidades em países da Europa e Ásia (China). Por exemplo: a) a Tigre em 1994 ingressou no Chile e na Argentina, onde se fundiu com a Santorelli (1999), passando a dominar 20% do mercado argentino; b) a Busscar de 1999 a 2001 entrou agressivamente no exterior com cinco unidades (Cuba, México, Noruega, Venezuela e Colômbia); c) a Weg ingressou no exterior em 1994 (Argentina), mas as operações se consolidaram a partir de 2000 com a aquisição da Morbe e da Intermatic (Argentina), da aquisição da unidade de motores de baixa tensão da suíça ABB no México (2000) e da Efacec de Portugal (2002) e da construção de nova fábrica no México (2003) e investimentos na Ásia; d) a Duas Rodas em 1996 montou um escritório de distribuição e representação na Argentina e em 1998 adquiriu uma fábrica no Chile e em 2000 comprou o Laboratório Palma (Buenos Aires). Os empreendimentos são organizados a partir de um escritório comercial/depósito previamente montado e com finalidades logísticas ou por meio de compra, parcerias e *joint-ventures* com indústrias locais. Mas também se verifica a aquisição de empresas concorrentes no exterior, com a transferência e concentração da produção e da carteira de clientes na matriz (auto-peças da Tupy/Joinville). Por fim, registram-se conseqüências negativas regionais desse processo de internacionalização, como a não-proliferação em Santa Catarina de investimentos e do emprego, já escasso pelas violentas re-estruturações produtivas em todos os ramos fabris.

¹ Professora do Departamento de Geografia da Universidade do Estado de Santa Catarina – Brasil – isa@udesc.br.

² Graduanda em Geografia na Universidade do Estado de Santa Catarina – Brasil, PIBIC/CNPQ – topofilica@yahoo.com.br.

Palavras-chave: *Santa Catarina - Brasil; unidades fabris; exterior.*

INTRODUÇÃO

A região nordeste de Santa Catarina, assim como as demais regiões geoeconômicas do estado – com exceção do planalto serrano com o ramo latifundiário-pecuarista –, teve a gênese de sua industrialização na pequena produção mercantil. Essa diferenciação sócio-econômica entre as regiões de mata (litoral e oeste) e as regiões de campo (planalto serrano) deve-se à combinação das especificidades naturais, como o fato das áreas de mata serem compartimentadas por diversos vales, o que favorece a organização de pequenas propriedades, com as especificidades sociais, como os diferentes tipos de imigração que estas áreas receberam. Como no oeste percebemos a predominância da agroindústria, no sul da indústria carbonífero-cerâmica e no planalto da indústria de papel e celulose, na região nordeste se consolidou a indústria eletro-metal-mecânica, com destaque para as cidades de Joinville e Jaraguá do Sul. Estas se desenvolvem a partir de pequenas oficinas e fundições que tinham de atender a estrada de ferro Dona Francisca, fazer serviços de manutenção no porto de São Francisco do Sul e equipar a agricultura local para o transporte da erva-mate.

Percebe-se que as indústrias catarinenses nascem no contexto da crise da economia mundial de 29 (que marca a fase B do III Ciclo Longo de Kondratiev) e se expandem incrivelmente na década de 70 (crise mundial do petróleo, que assinala a entrada na fase B do IV Kondratiev) devido aos programas de substituição de importações das fases da terceira e quarta dualidades da economia brasileira (RANGEL,2005), mas não deixam de crescer entre este período, principalmente nos anos 50, com os projetos de

industrialização de base e com a evolução urbana do país que exigiu investimentos na infra-estrutura das cidades.

Nos anos 60, após se consolidarem no mercado nacional (muitas tornando-se líder nacional no segmento em que trabalham), as empresas buscam a inserção internacional. Com esforços no sentido de participar de todos os mercados, alcançam bom desempenho, demonstrando forte competitividade frente à economia mundial.

Nos anos 90, as exportações sofrem com a instabilidade cambial e com a excessiva carga tributária. As empresas então adotam a estratégia de implantação (por meio de compra, joint venture ou construção) de unidades fabris no exterior. Na verdade, a pioneira neste processo foi a indústria de PVC Tigre de Joinville, pois o fato das medidas dos tubos e conexões variarem de país para país dificultava a exportação da produção brasileira.

Na região nordeste de Santa Catarina verificou-se a ocorrência desta “globalização de dentro para fora” nas empresas Duas Rodas Industrial e WEG Motores Elétricos de Jaraguá do Sul e nas empresas Embraco, Tigre Tubos e Conexões e Busscar de Joinville.

A seguir, apresenta-se o relatório individual apresentando informações sobre a gênese, a evolução e a dinâmica atual deste processo de implantação de unidades industriais do nordeste catarinense no exterior, com base em pesquisas bibliográficas e em entrevistas realizadas nas empresas no segundo semestre de 2005 e primeiro semestre de 2006.

WEG

A WEG está estabelecida no município de Jaraguá do Sul e está hoje entre as três maiores produtoras de motores elétricos do mundo. Sua fundação data de 1961 e o processo de expansão da indústria para o exterior tem seu primeiro impulso no ano de 1970 quando foram efetuadas as primeiras exportações para a América Latina. Nos anos 90 a WEG define a exportação como o principal foco da produção, pretendendo inserir-se em todos os continentes. Para tanto instala filiais com objetivos comerciais em todos os países do mundo, que atuam como abastecedoras dos mercados e que atualmente são responsáveis por 67% das exportações da empresa, sendo que os restantes 33% são efetuados por representantes distribuidores.

A abertura de unidades fabris no exterior iniciou-se em 1999, como mais alternativa para a queda do dólar que torna mais vantajoso produzir fora do Brasil do que exportar, pois esse problema cambial, na verdade, é compensado por melhorias tecnológicas que aumentam a produção, ou, através do aumento da mais-valia relativa. Com matérias primas compradas localmente ou enviadas do Brasil, estas unidades produzem apenas cerca de 10% do total do grupo, o que as caracteriza mais como uma espécie de plataforma de exportação ou uma simples unidade comercial do que como uma filial com objetivos de produção. São parte de uma estratégia logística de inserção dos produtos WEG produzidos no Brasil no mercado mundial.

Na **Argentina**, em 1999 firma um acordo com a Corradi, em San Francisco - Córdoba, que já ela líder no segmento de motores elétricos no país, e adquire posteriormente a Morbe (Morchio e Benitez), uma fabricante de motores eletrodomésticos de Córdoba e a Intermatic, uma indústria de disjuntores em caixa moldada localizada em Buenos

Aires. Exporta principalmente para Chile, Uruguai, Paraguai e Peru, além de abastecer o mercado Argentino, que é onde fica a maior parte da produção. No final de 2001, fundem-se as três plantas sob o nome de WEG Motores Elétricos S.A. (WEE), totalizando 130 trabalhadores, sob a direção de um brasileiro. Em 2004 obteve faturamento recorde de R\$ 3,5 milhões, crescimento de quase 40% em relação ao ano anterior.

No **México**, adquire em 2000 a divisão de motores elétricos da ABB em Tlalnepantla, com objetivo de ampliar sua presença no mercado mexicano, mas principalmente devido à proximidade deste com o mercado norte-americano. O México já era um grande comprador dos produtos WEG (absorve atualmente 10% da produção total), sendo que seus principais concorrentes são os próprios fabricantes de máquinas mexicanos. Em 2005 ocorreu a transferência do maquinário de Tlalnepantla para dois prédios de cerca de 10.000m² cada construídos na cidade de Heuhuetoca, a 60 km da Cidade do México. Conta com 360 trabalhadores que atuam na produção de motores monofásicos, trifásicos e geradores, produção, esta, 50% voltada para exportação, principalmente para EUA e pouco para a América Central.

Com o intuito de entrar no mercado europeu, em 2002 adquire a parte de motores da concorrente portuguesa Efacec Universal Motors, uma líder nacional na fabricação de motores localizada em Maia, uma das cidades mais industrializadas de **Portugal**. Nesta planta, inclusive, produz motores exclusivos para este mercado, e emprega cerca de 180 trabalhadores em uma área de cerca de 11.000m².

Em 2005 a WEG inaugurou sua filial na China, que conta atualmente com cerca de 350 empregados, num parque de aproximadamente 20.000m², a partir de um acordo de

transferência de títulos da empresa Nantong Electric Motor Manufacturing com o governo Chinês. Está localizada na Z.D.E. (Zona de Desenvolvimento Especial) da província de Jiangsu, em Pequim, a 250 km de Shanghai e visa atender somente ao mercado asiático, principalmente a própria China. Um dos fatores em destaque nesta unidade são os baixos custos de mão-de-obra, o que ajudou atingir um grande faturamento em 2005, de cerca de R\$12milhões.

Os planos na empresa para o próximo ano de 2006 é investir nas filiais no exterior assim como a abertura de novas filiais em mercados importantes, como o leste europeu e EUA.

Duas Rodas Industrial

Esta indústria alimentícia foi fundada em 1925 no município de Jaraguá do Sul e já em 1938 começa a exportar sucos e aromatizantes para a Europa. Nos anos 50 inicia a produção de sorvetes e nas duas décadas seguintes a industrialização e a exportação de purê de banana. Hoje é a maior empresa produtora de matéria prima para a indústria de alimentos da América Latina, com cerca de 1.200 funcionários na matriz, conta com 27 representantes comerciais em diversos países da Europa, África, Ásia e América. É líder na América Latina em produtos para sorvete e aromas, exportando por via aérea principalmente para Chile e Argentina, países onde possui duas filiais estabelecidas. Suas principais concorrentes são multinacionais européias e norte americanas que inclusive tem filiais no Brasil, como a Kerry, a Givaudan e a IFF.

Em Santiago – **Chile**, inaugura uma unidade industrial em 1997, quando adquire a empresa COLSA (Colores e Sabores) que existia ali desde 1986. Com cerca de 50

trabalhadores e fazendo uso de maquinário nacional e importado, esta filial concentra-se na produção de aromas.

Em 1996, monta uma unidade de negócios em Rosário, na **Argentina**, que presta também serviços de assistência técnica e atua na divisão de matéria prima para sorvetes. No ano 2000 adquire a empresa Laboratórios Palma, que atuava desde 1957 no ramo de pesquisas em matérias primas naturais em Buenos Aires. Hoje, as duas unidades se fundiram e se localizam em Buenos Aires, contam com cerca de 50 trabalhadores e produzem uma gama produtos que são exportados para América Latina e Europa.

Ambas as filiais contam com brasileiros expatriados para assumirem cargos administrativos. Foi instalada em 2004 uma unidade de negócios no Peru e o mesmo está previsto para o México no próximo ano.

Tigre

Surge em Joinville – Sc, da Cia. Hansen que fabricava pentes de plástico, a partir dos incentivos governamentais nos anos 50 para as indústrias de base e se expandiu com a política de urbanização de JK. Produzindo mercadorias com base nos modelos europeus, com PVC, tentava romper com o costume no Brasil do uso de tubos e conexões de ferro. Nos anos 60, a Tigre expandiu muito seu parque, favorecida por uma lei de incentivo fiscal. A Tigre evoluiu ao longo das décadas acompanhando as melhorias das condições de esgoto e saneamento das cidades brasileiras. É líder no mercado latino-americano de tubos e conexões de PVC, domina 60% do mercado

brasileiro e é umas das cinco maiores empresas do mundo no segmento, exportando também para a África, Ásia, Oriente Médio e Estados Unidos.

Em 1977, inaugura em associação com empresários locais de Assunção, **Paraguai**, a empresa Tubopar, onde hoje detém 80% do mercado de tubos e conexões de PVC e conta com cerca de 73 trabalhadores.

Em 1992 nasce a Tigre **Argentina**, inicialmente como um depósito responsável pela distribuição dos produtos brasileiros. Em 1997 adquire na cidade de Pilar, grande parque industrial localizado na Grande Buenos Aires, 100% das ações da A. Santorelli S/A, assumindo 30% do mercado argentino, e conta hoje com 149 trabalhadores.

Na capital do **Chile**, adquire a empresa Fanaplas (Fábrica Nacional de Plásticos) em 1997 e mais três empresas locais em 2001. Em 2004 ocorre a junção que dá início a Tigre Chile e, contando com 239 funcionários, é competente por 40% do mercado chileno.

No ano 2000, a partir da compra 76% das ações da empresa boliviana Plasmar, passa a deter 70% do mercado da **Bolívia**. A Tigre Plasmar opera com 119 trabalhadores distribuídos entre duas unidades, Santa Cruz e La Paz.

Em geral, a Tigre enfrenta nestes países a concorrência com empresas locais, mas seus grandes concorrente em alguns países da América Latina, como a Argentina e em toda a Europa são a Amanco, a Fortilit e a Akros. Uma operação comum para a Tigre na América Latina são as vendas intercompanies, onde a Tigre Brasil é responsável por 70% das movimentações, seguido pela Tubopar com 24%, a Tigre Argentina com 3%, a Tigre Plasmar com 2% e por último a Tigre Chile com apenas 1%. Em geral, as unidades fabris do exterior trabalham sob a administração de brasileiros expatriados.

As matérias primas são quase que totalmente provenientes do Brasil, mas as máquinas das fábricas são importadas da Europa. A China é uma grande compradora de moldes e máquinas usadas da Tigre, quando esta moderniza tecnologicamente seus meios de produção. Atualmente, a desvalorização cambial do dólar, faz com que a Tigre invista em novos produtos, novos mercados e na redução dos custos de produção, para não prejudicar suas exportações.

EMBRACO - Empresa Brasileira de Compressores S/A

Localiza-se em Joinville – SC e foi fundada em 1971 pelas produtoras de refrigeradores Consul, Springer e Prosdócimo para produzir compressores para linha branca (tecnologia dinamarquesa na empresa Danfoss). Em 1976 o grupo Brasmotor assume o controle da empresa e esta começa a voltar-se para o mercado externo, exportando inicialmente para EUA e Canadá. A alguns anos, a Embraco (que havia sido incorporada pela Brasmotor que também já tinha como acionista majoritário a norte-americana Whirlpool Corporation) juntou-se a Multibrás sob o nome de Whirlpool S.A., sendo que atualmente quase que 100% do capital da empresa pertence a esta multinacional.

A planta brasileira possui atualmente capacidade de produção de 16,7 milhões de compressores/ano, e possui inclusive células de produção *just in time*. Cerca de 70% da produção é exportada e a Embraco situa-se atualmente como líder em seu segmento, ocupando 19,5% do mercado global.

Os clientes da EMBRACO são os tipos chamados clientes globais, ou seja, grandes grupos localizados em várias partes do globo. E foi com o intuito de localizar-se próximo aos seus principais clientes, que a empresa começou a instalar-se fora do

Brasil. Estando presente em todos os mercados, adquiriu maior credibilidade e pode manter relações mais competitivas em termos de custo e preço.

Em Riva presso Chieri, província de Turim – **Itália** adquiriu em 1994 99,99% das ações da empresa Áspera, que já fabricava compressores desde 1956. Com cerca de 546 trabalhadores, tem capacidade de produção anual de 1,8 milhões de compressores (linha doméstica). O interesse em se instalar neste país foi o de estar próximo a seus grandes clientes presentes no continente europeu (Whirlpool, Eletrolux, Bosch e Leebherr), mas, nos últimos anos, começou a sofrer prejuízos devido aos altos custos de produção, principalmente pelo alto valor da mão-de-obra, então transferiu parte da capacidade de produção italiana para a Eslováquia, no leste europeu.

Pelo estabelecimento de uma *joint venture* com a Snowflake Electric Appliance, com sede em Beijing, na **China**, em 1995 começa a produzir um modelo de compressores especialmente voltados para o mercado doméstico asiático (onde já detém 10% do espaço). Tem participação de 55,23% nas ações da empresa, sendo que ao restante é de administração do governo chinês. A principal vantagem encontrada na China são os preços da mão de obra muito reduzidos, o que permite manter custos baixos nos produtos, mesmo com um nível de automação menor. Em junho de 2006 inaugurou a nova fábrica que substitui a atual, na mesma cidade, com uma área de 32.000 m². Conta atualmente com 1538 trabalhadores e com uma capacidade de produção de 4,5 milhões de compressores/ano.

Em 1999 inaugurou sua última unidade construída, na cidade de Spisská Nová Vês, **Eslováquia**, que está recebendo linhas de produção antigamente estabelecidas na Itália e conta com 2464 trabalhadores atualmente. Aqui a Embraco consegue retomar a

lucratividade perdida em sua unidade italiana, principalmente porque o custo de mão-de-obra é quase 6 vezes mais barata.

Em Duluth, estado da Geórgia – **EUA**, a Embraco estabeleceu em 1987 uma unidade de negócios responsável pelo mercado norte-americano e assistência técnica aos clientes Whirlpool, Eletrolux e GE ali instalados. Em 2004 instala sua mais recente unidade de negócios na cidade de Apacada – **México**, que faz a distribuição de produtos para o país e para toda América Central.

Busscar Ônibus S.A.

Nasceu a partir de uma pequena empresa marcenaria no ano de 1946 em Joinville - SC, trabalhando sempre com tecnologia própria, e hoje representa mais de 30% da produção total brasileira. Atualmente possui empresas coligadas no ramo de plásticos (TECNOFIBRAS), adaptação e projeto de chassis (HVR), ar condicionados e comércio exterior (comercializa com todos os continentes). Possui cerca de 4.000 funcionários e é umas das 7 maiores fabricantes de ônibus do mundo.

Em 1999, a Busscar fez uma parceria com a Volvo em Águascalientes, no **México**, adquirindo a fábrica Omnibus Integrales de México AS, no país e posteriormente modernizando-a.

Fechou um contrato de criação da empresa Tranbuss (da qual possui 30% do capital) com o governo de **Cuba** no mesmo ano, em Guanajay, atuando com duas fábricas no mesmo parque industrial, para produzir ônibus urbanos e rodoviários.

Na **Noruega**, criou uma *join venture* com a empresa Vest Karrocerie (que já existia a cerca de 40 anos) recentemente, empregando cerca de 300 pessoas e exportando 30% da produção para um mercado que inclui países bálticos (Estônia, Letônia e

Lituana), Suécia, Finlândia e Dinamarca. Fabricam ônibus rodoviários e micro-ônibus com tecnologia brasileira. Suas atividades dividem-se entre três empresas, a companhia de marketing Vest-Busscar Service AS, a produtora Vest-Busscar Stryn AS e a holding company Vest-Busscar AS, tendo plantas nas cidades de Stryn, Arna, Lillestrom, e Söderhamn.

Possui escritórios comerciais em diversos países, como África do Sul, Argentina, Bolívia, Chile, Costa Rica, Cuba, Equador, Peru, Caribe, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir das entrevistas realizadas nas indústrias, verificou-se que esse processo de inserção de empresas brasileiras exterior através da instalação de unidades fabris, na verdade, é bem diferente do processo globalizatório que faz com que empresas de países centrais se instalem em países subdesenvolvidos (no sentido que Ignácio Rangel dá a esta palavra, como países que ainda não desenvolveram suas potencialidades), como o Brasil, pois uma multinacional brasileira não encontra vantagens tais como mão-de-obra barata ou abundância de recursos naturais em território europeu ou norte-americano. Isso acarretou que a maioria das unidades se localizem na América Latina, em regiões já tradicionalmente industriais, como a região de Pilar na grande Buenos Aires, e próximos a zonas portuárias. Também, diferentemente das multinacionais que aqui ou em qualquer outro país latino americano se instalam, a produção destas unidades busca atingir ao mercado regional próximo onde estão localizadas.

Também se revelou o fato interessante de que a produção fora do território nacional não chega a atingir uma representatividade significativa no volume da produção total da empresa. Elas são instaladas geralmente a partir de um escritório comercial previamente montado e com finalidades logísticas, isto é, as unidades fabris vão para o exterior com a intenção de tornar a marca mais familiar àquele mercado (seja o latino-americano, o norte-americano, o asiático ou o europeu) e aumentar as exportações dos produtos brasileiros para estes lugares.

Desta forma, aumentando e diversificando a produção e dinamizando o processo produtivo (o que acaba eventualmente acarretando em demissões de trabalhadores) as empresas catarinenses conseguem ultrapassar as dificuldades que a desvalorização do dólar traz para a economia brasileira.

BIBLIOGRAFIA

MAMIGONIAN, Armen. 1986. **Indústria**, in: Atlas de Santa Catarina, Goplan: Florianópolis.

MAMIGONIAN, Armen. 2000. **Indústria de Santa Catarina: Panorama geral**.

NIVEAU, Maurice. 1969. **História dos fatos econômicos contemporâneos**. São Paulo: Difel.

RANGEL, Ignácio. 1985. **Economia: milagre e anti-milagre**. Rio de Janeiro: Zahar.

RANGEL, Ignácio. 2005. **O Brasil na fase B do quarto Kondratiev**, in: Obras Reunidas. Rio de Janeiro: Contraponto.

ROCHA, Isa de Oliveira. 1997. **Industrialização de Joinville-SC: da gênese às exportações**. Florianópolis: EDUFSC.

SILVA, Marcos Aurélio da. 2005. **Gênese industrial: artesanato *versus* capital comercial?**, in: Gênese e Dinâmica Competitiva das Indústrias de Equipamentos Elétricos do Sul do Brasil. Tese de Doutorado em Geografia Humana. FFLCH: USP.

SANTOS, Milton. 1977. **Sociedade e Espaço: a formação social como categoria e como método**. Boletim Paulista de Geografia.