

EJE TEMÁTICO: ABORDAJES DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA, POLÍTICA Y SOCIAL

Modalidade de participação: Ponencia

RESUMO:

**Transformações sócio-espaciais na região moveleira de Santa Catarina (Brasil) a luz das Cadeias Mercantis Globais<sup>1</sup>.**

Lairton Marcelo Comerlatto – [lairton\\_comerlatto@yahoo.com.br](mailto:lairton_comerlatto@yahoo.com.br)

O objetivo deste trabalho é identificar as transformações sócio-espaciais da região de São Bento do Sul, localizada no Estado de Santa Catarina (Sul do Brasil), principal produtora de móveis para a exportação, a partir da inserção dessa região na Cadeia Mercantil Global de móveis. O que significa para a região participar de tal cadeia? Quais as transformações no modo de organização do espaço urbano e no modo de vida e trabalho das famílias de trabalhadores da indústria moveleira da região? Através de pesquisa de campo, observou-se que a exportação de móveis, ou seja, a inserção da região na Cadeia Global de Móveis, acontece de forma “subordinada”, sujeita as “imposições” dos grandes compradores externos. Assim, a organização do espaço urbano e as formas de vida e trabalho das famílias de trabalhadores da região sofreram alterações quanto a sua natureza, já que atualmente, locais que eram apenas residenciais tornaram-se também, locais de produção, alterando a funcionalidade das residências, que agora servem também como local de trabalho.

Palavras Chave: Transformações sócio-espaciais; Cadeias Mercantis Globais; Indústria moveleira; organização espacial.

---

<sup>1</sup> Trabalho desenvolvido no Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal de Santa Catarina, com apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq/Brasil.

## **1. Introdução.**

A indústria moveleira de Santa Catarina é destaque nacional em volume de exportações. Cabe ao município de São Bento do Sul (localizado no planalto norte do estado, a 80 km de Joinville/SC e a 259 km da capital do estado, Florianópolis), a proeminência nesta indústria.

Para o ano de 2009, o do Sindicato da Indústria da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul (SINDUSMOBIL), contabilizou 70 empresas produtoras de móveis, exportando U\$ 113 milhões (ISINBUSMOBIL, 2010).

A tradição na fabricação de móveis tem início nos primeiros anos do século XX, período em que a produção era organizada de forma artesanal, com o aproveitamento dos resíduos de madeira, principalmente da imbuia e da araucária e o mercado consumidor era meramente local.

No início, o município caracterizava-se pela exploração da madeira e erva-mate, riquezas naturais e abundantes na região. Graças aos investimentos em infra-estrutura do início do século XX (a construção da estrada de ferro que interligou a região de São Bento do Sul a Joinville nos anos de 1906 a 1913), as pequenas marcenarias de “fundo de quintal” foram sendo ampliadas e transformando-se em estabelecimentos maiores para atenderem a demanda da região de Joinville. Nesse processo, surgiram empresas que marcariam fortemente o cenário moveleiro da região, como por exemplo: Móveis Cimo (1921), Indústria Zipperer (1923), Móveis Weihermann (1925). (KAESEMODEL, 1990).

Até os anos quarenta, a produção de móveis sob medida ficava circunscrita ao atendimento do mercado regional, tendo Curitiba e Joinville como os principais centros consumidores fora de São Bento do Sul. (KAESEMODEL, 1990).

O processo de industrialização de móveis em São Bento do Sul tem um incremento importante a partir dos anos quarenta, quando algumas empresas dão início à produção de móveis em série (Indústria Artefama em 1945; Móveis Rudnik em 1959).

A exportação de móveis de São Bento do Sul, de maneira mais significativa, remonta os anos setenta, período coincidente ao “milagre

econômico brasileiro”<sup>2</sup>. Contudo, desde os anos cinquenta já se registravam exportações para Alemanha, EUA e Inglaterra (DENK, 2000, 71). Foi graças a essa conjuntura nacional favorável, aos investimentos e à oferta de mão-de-obra qualificada que, a partir de então, a indústria de móveis da região de São Bento do Sul se consolida como fornecedora de móveis de qualidade e se insere no mercado internacional.

A crise dos anos oitenta obrigou as empresas a se reestruturarem “adotando modelos mais flexíveis de acumulação” (DENK, 2000, p. 77) e gestão. Além disso, implementaram-se medidas com vistas à redução nos custos e ao aumento na qualidade, para continuar a atuar no mercado mundial, ou seja, para continuar a fazer parte da cadeia mercantil global moveleira. Nesse cenário de crise, as agências de exportação desempenharam – ainda hoje desempenham – um papel decisivo para o setor moveleiro da região. Esses agentes “não só cumprem papel de agenciadores na exportação, mas também participam como agentes de importação e de difusão de tecnologia, novas técnicas, e desenhos de produtos” (LANZER; CASAROTTO FILHO; CUNHA, 1998, p. 29).

A abertura econômica brasileira nos anos noventa possibilitou a importação equipamentos e maquinário para o parque fabril de São Bento do Sul. Assim, foi possível às empresas produtoras de móveis engendram um processo de modernização produtiva, compensando a falta de investimentos da década anterior, e a produção de móveis para a exportação foi incrementada para atender o mercado europeu e norte-americano. Em razão disso, muitas empresas voltaram-se exclusivamente para a exportação. Contudo, a recuperação efetiva do setor moveleiro local só acontece no final da década de noventa. Denk (2000) chega a dizer que os importadores faziam uma espécie de leilão, no qual as empresas escolhidas para exportar eram aquelas que aceitavam o preço imposto pelos clientes (importadores) estrangeiros. Algumas vieram a falir por aceitarem a produzir abaixo do custo.

Em resumo, a retomada do crescimento da indústria de móveis, no final dos anos noventa, apresenta como principais condicionantes, além da atuação dos agentes de exportação: a abertura econômica brasileira – que possibilitou

---

<sup>2</sup> O milagre econômico brasileiro refere-se ao início dos anos setenta, em que as taxas de crescimento do PIB superaram os 10% ao ano.

a importação de máquinas e equipamentos, que contribuíram para a modernização do processo produtivo –, a presença de mão-de-obra qualificada e barata, e a boa aceitação do *pinus* no mercado mundial, – um tipo de madeira abundante na região, com prazo para beneficiamento entre 15 a 20 anos, contra 30 a 40 anos do *pinus* europeu (DENK, 2000).

## 2. A fase atual do setor moveleiro de São Bento do Sul

A indústria moveleira no Brasil atravessa, desde pelo menos os anos de 2005, períodos de altas e baixas na produção e principalmente no que diz respeito às exportações.

As dificuldades em relação às exportações encontram-se na crise mundial que abalou o mercado internacional em 2008, principalmente nos Estados Unidos (grande importador de móveis), além da valorização da moeda brasileira, o Real, frente ao Dólar. Esta combinação vem dificultando a retomada das exportações da indústria moveleira no Brasil e especialmente na região de São Bento do Sul/SC.

A alternativa para superar a queda nas exportações tem sido o reingresso no mercado nacional, que em 2009 apresentou um crescimento de 98%, com um faturamento de R\$ 474 milhões (58,2% do setor) (Sindusmóbil).

Os dados referentes às exportações mostram que o ano de 2004 foi o melhor nos últimos anos (Tabela 1).

**Tabela 1** – Evolução das exportações (em milhões de US\$) e do número de empregos entre 2002 e 2009

Anos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Nº. Empresas</b>	163	153	257	187 <sup>a</sup>	225	179	71	70
<b>Exportações</b>	156	164	348	227 <sup>a</sup>	174	178	155	165

Fonte: Elaboração própria com os dados fornecidos pelo Sindusmóbil ([www.sindulmobil.com.br](http://www.sindulmobil.com.br)) – acesso em Março/2011).

<sup>a</sup>Dados enviados via correio eletrônico em Dezembro/2006.

De acordo com as respostas obtidas na pesquisa de campo, o principal concorrente dos fabricantes de São Bento do Sul são os chineses. Alguns países asiáticos (Vietnã, Malásia e Taiwan) e europeus (Romênia, Polônia e República Tcheca), também foram apontados como concorrentes. De acordo com as empresas pesquisadas, a principal vantagem dos concorrentes

asiáticos é a variável preço, haja vista que o caráter intensivo em trabalho dessa indústria é um poderoso elemento na concorrência. A pesquisa mostrou que a principal vantagem da indústria moveleira de São Bento do Sul frente aos concorrentes estrangeiros refere-se ao quesito qualidade dos produtos.

### **3. A terceirização do setor moveleiro em São Bento do Sul**

Uma outra característica captada pela pesquisa é que, em média, 15% da produção das empresas pesquisadas é terceirizada. Em alguns casos a percentagem chega a alcançar 40% da produção, como se observa na tabela 3. Essa terceirização diz respeito, principalmente, às fases do processo produtivo relacionadas aos torneados e às laterais de gavetas. Estas etapas são realizadas por empresas de pequeno porte (micro-empresas), com administração e mão-de-obra familiar e localizadas nos fundos da própria residência dos trabalhadores. Isso significa dizer que o local de moradia, descanso, ganhou uma nova funcionalidade como local de trabalho. Isso indica que áreas que antes eram residenciais/comerciais, ganharam mais uma funcionalidade, residencial/comercial/fabril.

Das empresas entrevistadas, 62,5 % disseram que os motivos que as levam a terceirizar essas fases da produção relacionam-se aos custos, que diminuem devido à externalização das referidas etapas produtivas; 37,5% disseram que seria por causa da qualidade disponibilizada pelas capacidades de produção externas; e 12,5% por causa dos gargalos de produção nas suas próprias estruturas internas. Das empresas pesquisadas, 62,5% delas responderam que privilegiam, na escolha das empresas ou das capacidades produtivas externas junto às quais a terceirização acontece, critérios ligados à qualidade, e 50% responderam que privilegiam critérios ligados ao menor custo.

### **4. A inserção internacional da indústria moveleira de São Bento do Sul: a perspectiva das cadeias mercantis globais.**

A cadeia moveleira engloba várias camadas de agentes, que realizam atividades que convergem para o produto final, Por definição, uma cadeia mercantil abrange agentes envolvidos em atividades que vão desde o

fornecimento de matérias-primas até a produção, alcançando, a jusante desta, as vendas para clientes (incluindo no exterior) e as vendas finais. Assim, analisar a inserção internacional da indústria moveleira de São Bento do Sul sob a ótica das cadeias mercantis globais, requer evidenciar aspectos relativos a governança da cadeia

Esta cadeia apresenta-se comandada por compradores. Isso significa dizer que são os grandes comerciantes (proprietários de marcas, varejistas com amplitude internacional), que organizam e coordenam o essencial das relações produtivas e comerciais (GEREFFI, 1994; 1995; 1999).

A pesquisa indicou que todas as empresas entrevistadas têm como principal comprador estrangeiro as redes de grandes lojas varejistas. Algumas empresas (36,5%) atendem também compradores varejistas de menor escala, e apenas 12,5% atendem compradores especializadas. (tabela 2).

Uma das principais formas de atuação dos compradores estrangeiros, na venda para o consumo final, envolve o uso de catálogos. Esse é o caso, por exemplo, da *Ballard Designs*, uma empresa situada nos EUA (em Atlanta, com duas lojas, e em Cincinnati, com uma loja) que vende móveis – produzidos em várias partes do mundo, inclusive provenientes de São Bento do Sul – para todos os EUA. O consumidor final, via de regra, escolhe o produto no catálogo e, feito o pedido, recebe via correio o referido produto em qualquer lugar do país no qual o varejista está situado. Esse tipo de varejista – seja grande, seja pequeno – não tem necessidade de possuir lojas espalhadas por todo o país onde opera.

Tabela 2 – Tipos de compradores estrangeiros atendidos pelas as empresas entrevistadas atendem.

Tipos de compradores	% das respostas
Redes de grandes varejistas	100 %
Varejistas em menor escala	36,5 %
Compradores especializados	12,5 %

Fonte: Pesquisa de campo, 2006.

A maior parte dos varejistas que importam de São Bento do Sul, grandes ou pequenos, encontram-se nos Estados Unidos. O segundo maior grupo é

formado por varejistas ingleses. De fato, como se vê na tabela 3, mais da metade das exportações das empresas entrevistadas tem como destino os Estados Unidos.

Tabela 3 – Destino das exportações dos móveis produzidos pelas empresas entrevistadas

País	% Participação
Estados Unidos	55
Inglaterra	12
Holanda	9
França	8
Espanha	7
Alemanha	5
Canadá	3,5
Caribe	0,5
TOTAL	100

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

No que se refere à inserção das empresas locais no mercado externo, a pesquisa apontou que esta depende amplamente, talvez exclusivamente, dos agentes de exportação. É o caso das empresas entrevistadas: não só é escasso o controle sobre os processos de exportação, como quase<sup>3</sup> nenhuma demonstrou interesse em exportar por conta própria. O motivo apresentado é que os custos envolvidos seriam significativos, onerando-as consideravelmente. Além do mais, os agentes de exportação possuem uma carteira de clientes já consolidada no exterior, o que significa que contar com as operações destes agentes facilita o acesso dos fabricantes ao mercado externo. De fato, os contatos no exterior já estão estabelecidos pelos agentes de exportação, e estes têm um bom conhecimento do mercado e dos nichos deste nos quais as empresas de São Bento do Sul podem penetrar.

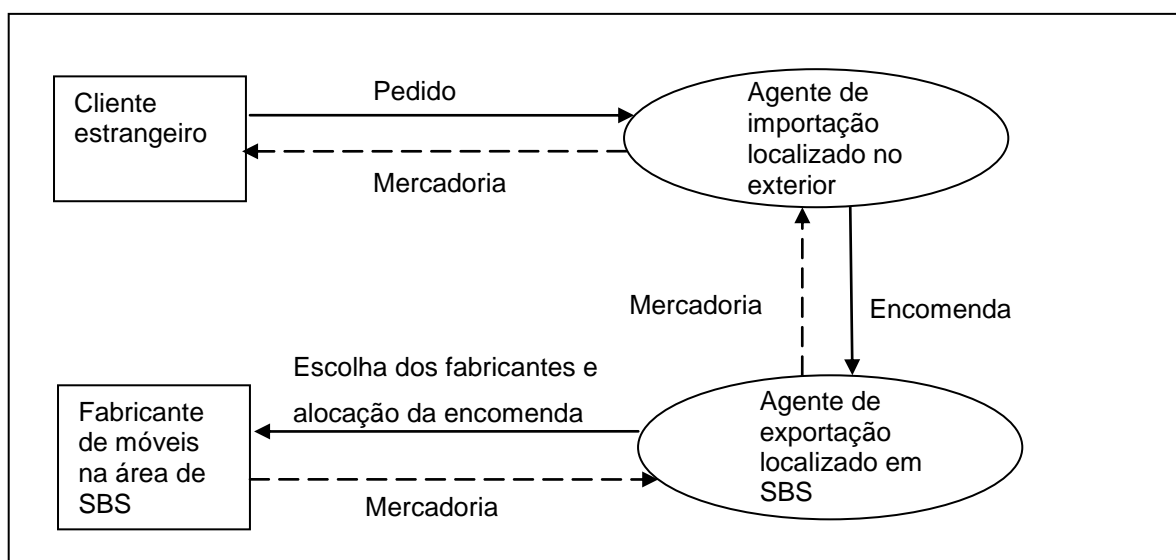
<sup>3</sup> Duas, das oito empresas pesquisadas, atuam como fabricantes e como agente de exportação, paralelamente. Uma delas possui uma filial (importadora) nos Estado Unidos, que atua como *trading*, comprando localmente (do próprio fabricante) e revendendo nos Estados Unidos. Dessa forma, estes dois fabricantes não dependem de agentes externos à elas, pois têm acesso direto aos canais de comercialização, dando a entender que desfrutam de uma posição privilegiada em relação as demais.

Dessa maneira, quando algum cliente estrangeiro deseja comprar algum tipo de móvel, ele entra em contato com o agente de importação localizado, logicamente, no país estrangeiro e este, por sua vez, contata o agente de exportação em São Bento do Sul (conforme mostra a figura 1). Esse último, além da carteira de compradores externos, possui uma carteira de fornecedores locais (e extra-locais) que se revela, de certa forma fixa. A partir dessa carteira o fornecedor é escolhido de acordo com critérios relacionados à qualidade e aos custos.

Após a escolha, o fornecedor recebe do agente de exportação as informações do importador. Essas informações dizem respeito ao *design*, aos prazos e, em alguns casos, até ao preço de venda. Se o fornecedor aceitar as condições, o contrato é fechado, e o agente de exportação recebe sua comissão, que gira em torno de 5 a 10% do valor do pedido, conforme declaração de um dos agentes de exportação entrevistados:

A comissão do agente, que propriamente é a participação do vendedor, gira em torno de 5% a 10% no máximo. Em geral, a comissão do agente é paga pelo exportador [fabricante] somente após a liquidação cambial no exterior, ou seja, quando o nosso banco recebe as divisas creditadas pelo banqueiro. Há várias formas de recebimento de comissão do agente: a empresa pode pagar no Brasil, em reais, ou constar, na emissão do registro de exportação (R.E), o percentual e o valor contratados, como Conta Gráfica. (Columbia Comercial Exportadora Ltda, 2007).

**Figura 1** – Fluxo de interações que caracteriza a prática exportadora das empresas produtoras de móveis de São Bento do Sul



Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo, 2006.



Cabe ainda realçar alguns aspectos dessas interações. O primeiro, relaciona-se ao fato de que os produtores que atendem as encomendas são escolhidos entre os que integram a referida carteira de produtores locais, com a seleção obedecendo, conforme os depoimentos, a critérios de qualidade e custos. Naturalmente, é levada em conta a especialidade de cada fabricante, pois a pesquisa mostrou existir especialização entre as empresas: considerando os subgrupos de móveis identificados por Kaplinsky *et al.* (2003), a saber, dormitórios, jogos de sala de jantar/estar, escritórios e cozinhas, 50% das empresas pesquisadas exportam apenas um tipo de móvel, 25% exportam dois tipos de móveis e os outros 25% exportam três tipos (Cf. o anexo). Assinale-se a presença de uma quinta categoria, ou um quinto subgrupo, de móveis exportados por São Bento Sul: como já ressaltado, uma importante empresa fabrica e envia ao exterior móveis para entretenimento, no caso específico, mesas de bilhar.

Note-se igualmente que, não obstante a facilidade no acesso ao mercado internacional proporcionada pela atividade do agente de exportação, o fabricante mantém com este um tipo de relação que, além de subordinada, pode representar implicações díspares. Ao aceitar as condições – ou os parâmetros – de produção (preço, prazo, *design*), o fornecedor praticamente assegura a sua permanência na trama de vínculos da cadeia, nos termos em que se dá o funcionamento desta. Todavia, ao mesmo tempo, essa aceitação pode significar pressão sobre a sua margem de lucro, talvez comprometendo a qualidade da produção e, por conta disso, colocando em risco a sua permanência como fornecedor para o mercado externo. De qualquer maneira, os fabricantes entrevistados se mostraram satisfeitos com essa forma de inserção internacional, embora alguns tenham revelado o interesse em diversificar os mercados, melhorando, na esteira disso, as condições de participação. Assinalou-se que vender para países da América Latina, por exemplo, poderia produzir resultados nessa direção.

O que se apresentou sobre as interações de que participam os fabricantes locais é sugestivo sobre a problemática da governança em escala de cadeia. A governança tem a ver, nos termos utilizados, com as relações hierárquicas entre empresas e com os mecanismos institucionais de controle e coordenação das atividades dentro das cadeias (Humphrey; Schmitz, 2002).

Ora, a imposição, pelos clientes no exterior, das condições que cercam as vendas externas dos fabricantes de São Bento do Sul diz muito sobre hierarquia, controle e coordenação. Pode-se agregar, para dar contornos ainda mais fortes ao problema, que praticamente todos os móveis locais encaminhados ao exterior não saem da área com as marcas dos produtores. As marcas estampadas costumam ser as dos clientes estrangeiros.

Todavia, em qualquer ambiente produtivo é comum observar a atuação de instituições como associações empresariais e agências governamentais e também a presença de mecanismos de coordenação e/ou cooperação ao nível das relações interfirmas, envolvendo empresas e entidades e na esfera interinstitucional. No setor moveleiro de São Bento do Sul, a atuação de instituições como a Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (ABIMÓVEL), a Associação Empresarial de São Bento do Sul (ACISBS) e a Associação Regional da Pequena Empresa Moveleira (ARPEM), além do já mencionado SINDUSMOBIL e de organismos ligados ao Governo do Estado de Santa Catarina e à Prefeitura Municipal de São Bento do Sul, entre outros, também representa exercício de governança, aqui numa escala de promoção local mais ou menos imediata.

Uma ilustração, no que tange à participação das empresas no mercado externo, diz respeito – representando tipo de coordenação extra-mercado – à criação, pela ABIMÓVEL (em parceria com a Agência de Promoção de Exportações – APEX), do Programa Brasileiro de Incremento às Exportações de Móveis (PROMÓVEL), atualmente chamado de *Brazilian Furniture*. Essa ilustração evoca, ao mesmo tempo, algumas das dificuldades de governança local que afetam a indústria moveleira de São Bento do Sul. É fato que, como se trata de programa com abrangência nacional, os resultados podem se apresentar variados, tendo em vista a diversidade de áreas produtoras. Em São Bento do Sul, contudo, a avaliação é que o programa deixou a desejar: todas as empresas entrevistadas mostraram indiferença, assinalando que não dependiam dos contemplados instrumentos para exportar ou mesmo para aumentar o volume exportado. A opinião manifestada é que bastava a atuação dos agentes de exportação, o que pode ser tomado como aspecto de fragilidade da governança ao nível local, sugerindo escassas possibilidades de

contraposição ao exercício de poder protagonizado pelos clientes (compradores estrangeiros), com a mediação daqueles agentes.

As dificuldades da governança em nível local adquirem um significado ainda maior quando se considera que a capacitação das empresas para elaborar *design* próprio figurava entre os objetivos do PROMÓVEL. Avançar nesse campo poderia significar chance de *upgrading* funcional (nos termos de Humphrey e Schmitz, 2000) para as empresas, possibilitando reposicionamento em condições mais favoráveis no âmbito da cadeia. Portanto, um projeto com essa intenção haveria de ser bem-vindo em São Bento do Sul, já que a subordinação dos fabricantes locais ao *design* repassado pelos clientes estrangeiros é praticamente total, como indica a tabela 4: 87,5% das empresas entrevistadas utilizavam o *design* do comprador estrangeiro e apenas 12,5% fabricavam com *design* desenvolvido internamente e/ou em parceria com clientes<sup>4</sup>. Ora, ainda assim, prevaleceu sentimento de indiferença em relação ao programa.

Tabela 4 – Origem do *design* utilizado na produção para exportação das empresas pesquisadas

Origem	Porcentagem sobre o total de indicações
Especificação do cliente estrangeiro	87,5 %
Imitação de produtos estrangeiros	25,0 %
Desenvolvimento interno	12,5 %
Revistas especializadas	12,5 %
Desenvolvimento em parceria com cliente estrangeiro	12,5 %
Feiras internacionais	12,5 %

Fonte: Pesquisa de campo

É importante, todavia, assinalar que o aparente desinteresse das empresas pelo PROMÓVEL – um programa que tem como um dos objetivos, auxiliar no desenvolvimento de *design* próprio – mostrava-se em algum grau

<sup>4</sup> Apenas uma empresa produzia móveis exclusivamente com *design* próprio (Nasa Industrial S.A.). Segundo palavras do diretor da empresa, a razão disso era que os consumidores estrangeiros pertenciam aos estratos mais baixos de consumo (C e D); por terem um menor poder aquisitivo, não exigiam *design* sofisticado.

associado ao entendimento de que desenvolver um *design* próprio, poderia comprometer-lhes as exportações. Quer dizer, *design* próprio não representaria necessariamente, na visão expressada durante as entrevistas, aumento das exportações, podendo mesmo significar exclusão dos existentes vínculos com o exterior, pois o correspondente *upgrading* haveria de resultar em maior agregação de valor aos produtos e, conseqüentemente, em preços mais elevados.

## **Considerações finais**

A pesquisa revelou que a indústria moveleira da área de São Bento do Sul participa de uma forma bastante específica dos vínculos de produção e comercialização de móveis que perpassam as suas vendas no exterior. A produção dirigida à exportação, absolutamente majoritária na localidade, é efetuada de acordo com determinações de diferentes naturezas emanadas dos clientes estrangeiros. Trata-se, por conseguinte, de performance exportadora amplamente condicionada por impulsos externos, além de tudo mediados – e isso amplia e intensifica tais impulsos – pelas ações de uma outra categoria de agente – os agentes de exportação – que também concentra um grande poder, inclusive o de arbitrar sobre a participação de empresas locais no atendimento às encomendas provenientes do exterior.

A condição de São Bento do Sul como principal área de exportações moveleiras no Brasil adquire, portanto, um eloqüente significado. Principal área exportadora, sem dúvida, mas carente de autonomia para decidir sobre as condições em que se dão essas vendas, entre outras coisas.

Os problemas impostos pelo “modelo” de internacionalização observado em São Bento do Sul têm ainda outras faces. Canalizar todo o esforço produtivo à exportação não se revela procedimento imune a dificuldades quando uma reorientação das atividades se mostra necessária. O motivo é que as exigências para exportar condicionam profundamente a organização produtiva, e territorial da região, haja vista que um aumento da demanda externa, pode causar a abertura de novas plantas fabris na região, comprometendo assim, o planejamento territoriais. Ou seja, tal orientação tem conseqüências não raramente inquietantes.

## Referências bibliográficas

BERCOVICH, Néstor. Analisis de la internacionalización de la industria del mueble de São Bento do Sul (Santa Catarina, Brasil), a la luz de la experiencia de los distritos industriales italianos. In: Progetto Finalizzato CNR "Il sistema delle politiche e dei servizi reali per la proiezione internazionale del sistema produttivo italiano", Roma: Università di Roma "Tor Vergata", Dic. 1993. 38 p.

DENK, Adelino. **Dinâmica competitiva do cluster moveleiro da região de São Bento do Sul – SC**. Florianópolis, 2000. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina. 250 p.

GAROFOLI, Gioachinno. Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène. In: BENKO, Georges.; LIPIETZ, Alain (Eds.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 57-80.

GEREFFI, Gary. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Eds.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994. p. 95-122.

GEREFFI, Gary. Global production systems and third world development. In: STALLINGS, Barbara (Ed.). **Global change, regional response: the new international context of development**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. p. 100-142.

GEREFFI, Gary. **A commodity chains framework for analyzing global industries**. Durham: Duke University, Aug. 1999. 9 p. Disponível em: <[www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/)> Obtido em: out. 2004.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel; KORZENIEWICZ, Roberto P. Introduction: global commodity chains. In: GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Eds.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994. p. 1-14.

HOPKINS, Terence; WALLERSTEIN, Immanuel. Commodity chains: construct and research. In: GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Eds.). **Commodity chains and global capitalism**. London: Greenwood Press, 1994. p. 17-20.

HUMPHREY, John; SCHMITZ, Hubert. Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. **Working Paper**, Brighton: IDS/University of Sussex, n. 120, Nov. 2000. 37 p.

HUMPHREY, John; SCHMITZ, Hubert. **Developing country firms in the World Economy: governance and upgrading in global value chains**. Duisburg: IDEF Report, Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, Heft 61, 2002. 35 p.

KAESEMODEL, Maria Salete M. **A indústria moveleira em São Bento do Sul-SC**. Florianópolis, 1990. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal de Santa Catarina. 129 p.

KAPLINSKY, Raphael *et al.* **The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by development countries – the case of South Africa**. Sectoral Studies Series. UNIDO. Vienna, 2003. 36 p.

KAPLINSKY, Raphael. Spreading the gains from globalisation: what can be learned from value chain analysis? **IDS Working Paper**, Brighton: Institute of Development Studies, n. 110, 2000. 37 p.

LANZER, Edgar; CASAROTO FILHO, Nelson; CUNHA, Cristiano. **Análise da competitividade sistêmica do setor de móveis em Santa Catarina**. Florianópolis: Banco Regional de Desenvolvimento Econômico, 1998. 90 p.

SANTA Catarina em Dados – 2005. Florianópolis: FIESC, 2006. Disponível em: <[www.fiescnet.com.br/](http://www.fiescnet.com.br/)> Acesso em: mar. 2007.

SANTOS, Theotonio dos (Coord.). **Globalização e integração das Américas**. Rio de Janeiro: Ed. PUC-Rio; São Paulo: Loyola, 2005. 311 p.

SINDUSMOVEL. Relatórios da Indústria moveleira 2004-2009. Disponível em <[www.sindusmobil.com.br/](http://www.sindusmobil.com.br/)>. Acesso em mar. 2011.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística; Ed. da UFRGS, 2001. 278 p.

## ANEXO

Relação das empresas em que se realizaram entrevistas

### a) Fabricantes de móveis

Nome da empresa	Empregos(*)	% da produção exportada	Tipos de móveis vendidos para clientes no exterior
Indústria de Móveis Clement Ltda..		100	Jogos de sala jantar/estar (100%)
Indústrias Artefama S.A.	1.200	100	Dormitórios (30%); Jogos de sala de jantar e estar (70%)
Intercontinental Ind. de Móveis Ltda.	220	100	Dormitórios (100%)
Móveis Consular Ltda.		100	Dormitórios (80%); Jogos de sala de jantar e estar (10%); Escritório (10%)
Móveis Katzer Ltda.	200	100	Dormitórios (100%)
Nasa Industrial S.A.		100	Dormitórios (100%)
Rudnick S.A.	1.000	50	Escritório (40%); Jogos de sala de jantar e estar (20%); Mesas de bilhar (40%)
Zipperer S.A.	220	100	Dormitórios (60%); Jogos de sala de jantar e estar (40%)

(\*) Números aproximados, fornecidos pelas empresas no momento das entrevistas, no final de 2006.

### b) Agentes de exportação:

Columbia Comercial Exportadora Ltda.  
Marck Eric  
Nasa Trading S.A.  
Planor Com. Ext.