

AGLOMERAÇÃO PRODUTIVA E DESENVOLVIMENTO LOCAL: UM ESTUDO DE CASO DAS CRISTALERIAS DE BLUMENAU.

Rafael Ricardo Jacomossi¹ – Autor – Centro Universitário SENAC – São Paulo /
NPDR/FURB – rafael.rjacomossi@sp.senac.br

Ivo Marcos Theis² - Co-autor – NPDR/FURB – theis@furb.br

RESUMO

Este trabalho tem como proposta analisar o desempenho da atividade econômica existente no entorno da aglomeração produtiva da indústria de cristais de Blumenau, no período que sucede a abertura econômica dos anos de 1990. A atividade cristaleira desempenhou importante papel na economia blumenauense, geradora de emprego, renda e indutora de desenvolvimento local. Atualmente o setor se depara com inúmeras dificuldades e ameaça desaparecer. A literatura atual sobre clusters induz o leitor a perceber como resultado da aglomeração a preponderância econômica, sem levar em conta especificidades locais e políticas macroeconômicas. O propósito central do estudo proposto é analisar a importância da proximidade geográfica para as firmas que integram o aglomerado cristaleiro de Blumenau num contexto de globalização e neoliberalismo. Os objetivos específicos pretendem dar conta de: a) dimensionar os impactos da abertura econômica do fim dos anos 1980 e do Plano Real sobre a indústria de cristais; b) Identificar a trajetória seguida pela indústria de cristais no período precedente ao Plano Real; c) Examinar a evolução da indústria de cristais no período de retomada do crescimento da economia brasileira; d) Analisar a influência econômica [acumulação de capital] e social [geração de emprego, renda e impostos] das firmas da indústria de cristais no âmbito da economia local/regional. Entre os métodos de procedimentos utilizados neste trabalho estão o levantamento bibliográfico sobre a temática dos clusters, materiais em revistas, entrevistas e dados estatísticos. As técnicas utilizadas foram a revisão bibliográfica, pesquisa quantitativa e qualitativa. O universo da pesquisa abrange o sistema produtivo cristaleiro de Blumenau. É evidenciado que existe um pólo de cristais em Blumenau, no entanto, este que já foi considerado o maior da América Latina não está logrando êxito em administrar sua inserção em uma economia globalizada de contexto neoliberal. Por outro lado, justifica-se o estudo pela importância deste setor ter sido em outras épocas um importante segmento de desenvolvimento local. A força da particularidade da técnica de produção: a artesanal, não consegue imprimir um ritmo de crescimento necessário à sobrevivência do setor, somando a isso, ineficiência de gestão, falta de visão de longo prazo e resistência dos empresários em aceitar uma nova realidade econômica.

Palavras-chave: *Indústria de cristais; aglomeração produtiva; desenvolvimento local; globalização.*

¹ Economista, bacharel em administração de empresas e mestrando em desenvolvimento regional pela FURB - Universidade Regional de Blumenau.

² Economista e doutor em geografia pela Universität Tübingen [Alemanha], professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional, da Universidade Regional de Blumenau – atualmente, com estágio de pós-doutoramento na Universidade Estadual de Campinas [Email: theis@ige.unicamp.br].

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por *tema* a evolução recente do aglomerado das indústrias de cristais da região de Blumenau e sua contribuição para o desenvolvimento local/regional. A *pergunta central* é: em que medida a proximidade das indústrias de cristais da região de Blumenau contribuí para o enfrentamento das dificuldades emergidas com a globalização e com a política macroeconômica neoliberal? Assume-se a *hipótese* de que, a proximidade geográfica das indústrias cristaleiras na região de Blumenau não criou um ambiente sinérgico e harmônico tão enfatizado pela literatura sobre as aglomerações produtivas locais, clusters ou distritos industriais.

Com o Plano Real, em 1994, logrou-se a estabilização de preços. Mas, com a moeda nacional sobrevalorizada, a competitividade das empresas brasileiras diminuiu sobremaneira. Muitos ramos da indústria passaram, na segunda metade dos anos 1990, por *reestruturações produtivas*. Embora constituíssem medidas necessárias, dado o quadro macroeconômico vigente, eram insuficientes. Daí que espaços econômicos dominados por ramos industriais pouco competitivos acabaram alcançados por crises – sendo o desemprego o efeito mais perceptível.

“[...] os esforços visando inserir o sistema produtivo nacional na economia capitalista globalizada [...] provocaram efeitos negativos sobre os sistemas produtivos locais e regionais - a economia catarinense, regionalmente diversificada, sofreu reflexos deste processo” (THEIS, 2005).

No caso do sistema produtivo regional de Blumenau, em que predomina a indústria têxtil, o desemprego também cresceu a patamares consideráveis. No entanto, outros ramos foram atingidos diretamente ou em conseqüência da crise da indústria têxtil. Um caso pouco estudado (uma interessante exceção é o trabalho de BARBOSA, 1999), embora apontado como típico da economia local/regional, é o da indústria de cristais.

Em uma economia brasileira cada vez mais inserida em um cenário globalizado, toma conta do debate sobre o desenvolvimento econômico a importância dos clusters para a geração de riqueza de uma região.

Em razão de uma maior inserção da economia brasileira na economia globalizada e da decorrência da adoção de políticas macroeconômicas de corte neoliberal (GONÇALVES, 1999; TEIXEIRA, 1996 apud THEIS, 2005), teve lugar um claro processo de reestruturação produtiva no país desde a primeira metade dos anos de 1990 (THEIS, 2005). “Nesse contexto, a economia catarinense também foi alcançada pela reestruturação da produção, sobretudo nos gêneros da indústria e nas microregiões mais fortemente integrados ao velho modelo fordista periférico” (THEIS, 2005, p. 122). Nesse cenário, a indústria têxtil e de cristais de Blumenau são mais fortemente atingidas.

Neste artigo, se explora a questão da importância da proximidade geográfica das indústrias de cristais como indutora de renda, emprego e desenvolvimento local, abordando: Como as mesmas se aglomeraram? Qual o impacto dessa aglomeração para o município de Blumenau? São geradas externalidades? Parte-se da hipótese que a concentração geográfica dessas firmas não traz atualmente nenhum benefício ao local. Assim, o objetivo central do artigo é compreender a importância dessa aglomeração e seu impacto sobre a economia blumenauense.

Para vencer este propósito, o artigo se divide em quatro seções: a primeira corresponde a esta introdução; a segunda diz respeito aos principais conceitos utilizados e métodos empregados; a terceira apresenta o resultado da pesquisa de campo; e por fim a quarta seção, dedicada às considerações finais.

2. PRESSUPOSTOS CONCEITUAIS E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Na história do processo de desenvolvimento local/regional, sempre foi importante analisar a importância do papel das micro e pequenas empresas, principalmente como fontes de geradoras de renda e riqueza de uma região. Essa geração de renda, não cabendo aqui renegar a importância das grandes empresas, no entanto, é na micro, pequena e média que se concentram os maiores registros de trabalho em carteira.

Temos no atual cenário um redimensionamento de muitas características da economia global, que é regida por forças cada vez mais incontroláveis, como o avanço tecnológico, a desregulamentação de diversos setores em diversos países e a própria divisão do mundo em blocos econômicos, aumentando a velocidade de circulação de riqueza em todos os cantos do globo (KOTLER, 1999). Entretanto, essa riqueza gerada se concentra de maneira desigual em regiões mais ou menos desenvolvidas, fruto das relações sociais que vão sendo costuradas em

determinados espaços. Isto posto, poder-se-ia especificar o espaço global como sendo condicionado pelas movimentações sociais decorrentes do processo dinâmico de interações entre os atores sociais, produzindo efeitos econômicos, políticos, sociais e ambientais, porém, caracterizados por um prisma de velocidade, que gera configurações e desconfigurações nos territórios.

Por volta de 1920, as idéias contidas no trabalho de Marshall em seus *Princípios de Economia* (1920), ganham repercussão por ser a introdução do que viria a ser batizado de revolução marginalista, vindo a ser um dos expoentes da primeira geração da tradição neoclássica, inserindo-se nesse contexto sua teoria sobre organização industrial (IGLIORI, 2001).

Marshall (1985) comenta que mesmo em estágios primitivos da civilização, a produção de alguns produtos era quase que exclusiva de algumas regiões, caracterizando então uma certa “indústria localizada”. As causas que levaram a formação de indústrias localizadas podem ser das mais diversas, mas as que mais contribuem são: as condições físicas, como a natureza do clima do solo, a existência de minas e de pedreiras nas proximidades, ou um fácil acesso por terra ou mar.

Segundo Iglori (2001), os argumentos iniciais de Marshall se reforçam empiricamente tendo como objeto de análise a Inglaterra do final do século XIX, onde lhe chamou a atenção algumas empresas, que apesar de serem pequenas, desempenhavam bem suas atividades no mercado e sobrepujavam o desempenho de grandes indústrias da época. Uma das observações que Marshall faz é a de que as habilidades humanas são separadas em dois grupos: habilidades gerais e habilidades especializadas. As gerais são as que se aplicam a todos os tipos de indústrias, já as especializadas são aquelas que correspondem à destreza manual de trabalhadores e aos conhecimentos específicos de determinados setores das indústrias.

Segundo Becattini (1999) na Inglaterra, no final do século XIX, surge um fenômeno industrial, que inclusive se repetirá na Itália nos anos 60 do século XX, que contraria o modelo de produção utilizado até então e as teorias econômicas dominantes no período, adequadas do modelo *fordista* de produção. Neste período recente da história italiana, um grupo de empresas pequenas, desfavorecida de uma estrutura produtiva, de comercialização, de acesso ao crédito, conseguiu atingir uma boa parcela do mercado interno e externo, gerando maiores lucros e criando empregos. O bom desempenho dessas indústrias veio contradizer a ideologia da maioria dos economistas da época, no qual empresas muito pequenas eram muito modestas e sucumbiriam com o tempo.

A obra de Marshall sobre os distritos industriais é resultado da organização da atividade industrial das cidades industriais da Inglaterra do final do século XIX, onde afirmava que as atividades de diferentes empresas, não necessariamente do mesmo setor, podia promover, em certos casos, o desenvolvimento de uma região que denominou distrito industrial. Sua principal argumentação para justificar o sucesso das pequenas firmas:

As vantagens, ou pelo menos algumas delas, da produção em grande escala podem também ser obtidas por uma grande quantidade de empresas de pequeno porte, concentradas num território dado, especializadas nas suas fases de produção e recorrendo a um único mercado de trabalho local. [...] Desse modo, os habitantes devem apresentar características socioculturais (valores e instituições) em simbiose com um processo de desenvolvimento próprio das pequenas empresas (BECATTINI, 1999, p. 46-47).

Muitos anos após a morte de Marshall (1924), no final dos anos 60 do século XX, alguns economistas italianos percebem alguns fenômenos curiosos, em certas regiões do país, com o estilo de produção *fordista*. As grandes indústrias, públicas e privadas, que operavam com grande intensidade de capital e alta tecnologia, mostravam sinais de decadência. No mesmo período surgiram grupos de pequenas empresas manufatureiras que proporcionavam o aumento da renda, do emprego e das exportações da região e sobretudo, se apresentavam tecnicamente preparadas para o trabalho que realizavam, contrariando o pensamento econômico predominante.

Ao estudar a organização industrial da época, Marshall identifica dois fenômenos que contribuíram para o aumento de competitividade das firmas: o primeiro relacionado a uma crescente divisão do trabalho e especialização da mão-de-obra no exercício das tarefas a serem executadas, e o segundo, relacionado a uma crescente e firme rede de relacionamentos que ia se moldando entre as firmas do mesmo ramo, gerando manifestações de estabilidade de crédito e nos meios e hábitos de comunicação (IGLIORI, 2001).

Na seqüência da análise de Marshall, o autor utiliza dois termos para caracterizar o desenvolvimento da indústria: economias internas e economias externas. A primeira refere-se aos ganhos de produção decorrentes da especialização e divisão do trabalho, além de uma melhor gestão da organização. Já as segundas referem-se aos ganhos relacionados ao próprio agrupamento de indústrias localizadas aglomerativamente em um determinado território e que por sua vez, melhora as condições de qualidade de vida da população local. Ao enumerar algumas das vantagens advindas de economias externas, Marshall destaca:

As mais importantes delas resultam do crescimento dos ramos de indústrias conexas, os quais se ajudam mutuamente, seja porque centralizados na mesma localidade, seja em qualquer caso, por que se utilizam das facilidades modernas de comunicação, oferecidas pelo transporte a vapor, pelo telégrafo e pela imprensa (MARSHALL, 1985, p. 267).

Um distrito industrial pode ser definido como uma entidade sócio-territorial, caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e uma população de empresas em uma região demarcada natural e historicamente. “Um papel marcante do distrito deve ser de os mesmos venderem seus produtos para as comunidades externas ao mesmo, pois é necessário uma rede permanente de contatos com esses mercados” (BECATTINI apud IGLIORI, p. 83-84).

Historicamente, a partir da década de 1970, os distritos italianos passaram a acumular taxas de crescimento superiores as grandes firmas que operavam no sistema de produção em massa, mas o mesmo não ocorreu com as pequenas e médias firmas dos distritos industriais que estavam produtivamente organizadas muito próximas do que se convencionou chamar de “especialização flexível”.

Uma das principais características sociais dos distritos é a existência de uma comunidade local, com um sistema de valores e princípios que permeia suas atitudes a fim de promover uma atmosfera saudável. Esse sistema de valores é transmitido entre as gerações a fim de construir um sistema de instituições e regras que proporcionem sustentação à continuidade do distrito. Entre essas instituições estão os: mercados, as escolas, os partidos políticos e as igrejas (BECATTINI apud IGLIORI, 2001).

Outra característica de um distrito diz respeito a sua organização, sendo que o êxito econômico desses aconteceu tanto no acesso a fatores de produção a um custo baixo, como mão-de-obra, terra ou capital, mas principalmente, a de uma organização social e econômica eficaz. A seguir, Becattini (1994), aborda alguns princípios-chaves do distrito:

a) A comunidade local: Caracteriza-se pela homogeneidade de valores e pensamentos com relação à ética do trabalho, da família, da reciprocidade e da mudança, que condicionam os principais aspectos da vida, de forma que esse pensamento não deva constituir nunca um entrave ao espírito empresarial ou à introdução de inovações tecnológicas. Essas regras de valores são passadas de geração em geração. Esses valores transmitidos, parte da responsabilidade do mercado, das famílias, das escolas, da igreja e demais instituições sociais e políticas, que garantem uma simetria de pensamentos e ideologias que são essenciais para o

sucesso do distrito. “[...] O distrito industrial é um espaço no seio do qual a história teve uma influência muito forte sobre o comportamento “natural” dos seus habitantes [...]” (BECATTINI, 1994, p. 21). O distrito é um espaço geográfico onde a história teve um papel fundamental e uma influência significativa nos traços de personalidade da comunidade. Para reforçar este pensamento, todas as novidades trazidas externamente ao distrito obtém uma dose muito grande de resistência, sendo praticamente condicional essa não aceitação, entretanto, sempre refletida à uma lente muito crítica e, quando aceita, rapidamente incorporada como geradora de inovação.

b) A população de empresas: Cada uma das numerosas empresas componentes do distrito, tende a especializar-se numa única, ou apenas em algumas fases dos processos produtivos de cada distrito. Em outras palavras, o distrito é um caso de divisão do trabalho localizada, não diluída num mercado geral nem concentrada no coração de uma ou várias empresas. Um distrito não é igual ao outro, devido a sua evolução histórica, apresentando uma característica própria – tanto quanto permite sua rede de interdependências. As empresas do distrito pertencem geralmente ao mesmo ramo industrial, mas deve ser entendido em sentido amplo. Uma concorrência internacional feroz obriga as empresas a buscarem seu ótimo tecnológico. Existe uma multiplicidade de empresas (de pequena e média dimensão), mas não uma empresa líder que domine o sistema local. Por um lado impede que empresas envolvidas no ciclo final de produção tenham um poder excessivo sobre as sub-contratações, evitando relações de dominação.

c) Os recursos humanos: Cada indivíduo deve buscar o tipo de atividade que melhor se identifique às suas expectativas e/ou capacidades. O distrito oferece uma diversidade de atividades profissionais. No entanto, o indivíduo deverá sempre mudar o tipo de atividade, buscando agregar capacidades adicionais, sendo que ao exercer uma nova atividade, o mesmo visualiza a abertura de novas oportunidades. Essa característica do distrito em redistribuir constantemente sua mão de obra é condição *sine qua non* para a sua produtividade e competitividade. Esta situação é amparada no interior do distrito pelo par insatisfação-expectativa, tornando-se um valor tangível e negociável em atitudes, contribuindo muito positivamente para o avanço produtivo e técnico do distrito. Quando há a migração de um trabalhador de uma empresa para outra do distrito, necessariamente não incorre uma perda, mas sim, um ganho, já que essa especialização do trabalhador passa a fazer parte do “bem

público”, o que Marshall chama de a “atmosfera industrial”, ou seja, o trabalhador no interior do distrito está em constante estado de insatisfação.

Uma outra categoria de agente importante é o chamado “empresário puro”, que de um lado, segue de muito perto os acontecimentos que intervêm no mercado mundial dos produtos fabricados no distrito, e, por outro lado, procura constantemente completar o seu conhecimento do distrito enquanto entidade produtiva sociocultural. A sua principal função é traduzir todas as potencialidades contidas na herança histórica do distrito em produtos comercializáveis. Entretanto, há um perigo para o distrito que é o risco do “empresário puro” deixar-se cosmopolitizar. Quando se torna conhecedor dos processos produtivos de seu distrito, começa a compará-lo com ganhos de escala que teria se modificasse a localização geográfica de algumas das instalações, passando de agente puro do distrito para agente intermediário.

d) O mercado: Para se diferenciar de suas concorrentes, a mercadoria de cada distrito deve apresentar características particulares, quer ao nível qualitativo (matérias-primas utilizadas, tratamentos técnicos, etc.), quer ao nível da comercialização (prazos de entrega, regularidade dos lotes, etc.) É necessário que exista mais alguma coisa por detrás do símbolo unificador³. Como o distrito é igualmente um grande consumidor de matérias-primas, tende a concentrar no seu seio um número relativamente importante de compradores especializados, o que permite realizar benefícios suplementares sobre essas matérias-primas. A produção da área é suficientemente importante para cobrir uma parte substancial da produção nacional, e muitas vezes internacional, o segmento ou do produto específico no qual incide a especialização.

e) Concorrência e solidariedade: Há uma certa atitude hobbesiana⁴, em que ninguém pode se sentir satisfeito com uma condição econômica inferior do que a externa ao distrito. O distrito postula a renovação do jogo da concorrência, e aquele que perde um desafio respeitando as regras da comunidade, é convidado novamente a tentar sua sorte. Outro fator importante para o desenvolvimento do distrito é o mercado local de máquinas de segunda mão, facilitando aquelas empresas que pela sua estrutura, pelas suas condições de liquidez, não preenchem os

³ Por exemplo, o cristal de Blumenau, o calçado de São João Batista, o jeans de Rio do Sul, o móvel de São Bento do Sul.

⁴ Hobbes intitula o homem como sendo lobo do próprio homem, em uma metáfora que ele utiliza para caracterizar esse espírito egoístico do ser humano para garantir seus interesses particulares.

pré-requisitos para irem ao mercado financeiro buscarem financiamento para a aquisição de bens de capital, sendo este impasse solucionado pelo fato de haver no interior dos distritos outras empresas que renovam seu parque fabril em busca de novos equipamentos, e acabam vendendo os antigos para essas empresas menos favorecidas. Dessa forma, a atividade econômica no interior do distrito permanece sempre em circulação, além de permitir uma repartição ótima dos recursos. Ao verificar-se os resultados globais do distrito, constatar-se-á que existe uma atitude concorrencial muito explícita acompanhada de um espírito cooperativo, que são frutos de uma concepção sociocultural que está impregnada no interior do distrito.

f) As inovações tecnológicas: Num mundo em que o capital humano, baseado na experiência é primordial, as transformações tecnológicas alteram o valor desse capital, promovendo uma resistência à inovação tecnológica. Esta é uma característica existente principalmente nas grandes empresas. No distrito, a introdução de novas tecnologias aparece como um avanço social realizado graças a uma tomada de consciência por parte do conjunto dos segmentos da atividade industrial e de todas as camadas da população. Este avanço tecnológico é amplamente partilhado por todas as camadas da população, e sucede de um grande orgulho em participar dessa teia de ponta em tecnologia, sendo a introdução de novas máquinas encaradas como um processo construtivo para um futuro melhor. Portanto, a introdução de novas tecnologias é encarada como uma forma de garantir uma posição já alcançada e não como uma forma de reforçar a mesma, pois, parte-se do princípio que se necessita fazer maiores esforços para se alcançar os mesmos resultados, sendo esta uma vantagem competitiva, para não ser suplantado pela concorrência. Iglioni (2001) enfatiza que nos estudos de Schumpeter, o autor utiliza o modelo de fluxo circular para explicar os processos de transformação econômica, em que uma economia estacionária reproduz-se a si própria em cada período sem que haja modificações, e para que haja avanços quantitativos em desempenho, é necessário a introdução de inovações no interior das firmas, sendo que essas modificações podem se manifestar no surgimento de novos produtos, novos processos produtivos, novas fontes de matéria-prima e novos setores de atividade.

g) O sistema de crédito local: Uma das maiores dificuldades das pequenas empresas em comparação com as grandes é a dificuldade de acesso ao crédito. Dentro do próprio distrito, origina-se o “banco local”, que mantém relações muito estreitas com os empresários locais

(além de lobbies sociais e políticos do distrito). Sob outras lentes, uma instituição local possui muito mais condições de avaliar as condições de uma pessoa candidata a um empréstimo do que uma instituição financeira não local, sendo que para os bancos locais, os riscos inerentes a esse negócio, são muito mais facilmente percebidos pelo mesmo. Por outro lado, se um banco local conceder um empréstimo sem analisar riscos e demais condições do candidato tomador do empréstimo, e este vier a não honrar seus compromissos financeiros, poderá gerar uma ruptura econômica no interior do distrito, já que este é integrado por uma série de interdependências existentes no próprio local.

Ao verificar essas características dos distritos, percebe-se que o fato de o distrito permanecer aberto a diversas melhorias em várias instâncias, deriva da adjacência instável existente entre os componentes socioculturais e econômicos, tanto no seu interior como nas suas relações com o exterior.

A literatura, portanto, associa vários benefícios da concentração espacial de firmas e credita os sucessos adjacentes a essa aproximação, sem levar muito em conta as especificidades locais e macroeconômicas.

Para dar conta de abarcar a pesquisa foi utilizado dos seguintes procedimentos metodológicos: em primeiro lugar um levantamento socioeconômico das cristalarias no período que antecede a abertura econômica; em segundo lugar um levantamento atual de dados socioeconômicos, inclusive da Rais; em terceiro lugar, uma série de entrevistas para então proceder com o trabalho de análise.

3. RESULTADO DA PESQUISA DE CAMPO

Blumenau apresentou até meados de 2000 várias empresas compondo o segmento das indústrias de cristais. Com as dificuldades advindas da falta de iniciativa dos gestores como dos fatores impostos pela política macroeconômica de corte neoliberal, algumas desapareceram, e hoje, a quantidade de empregos que no passado chegaram a 3.000 só no setor de cristais, hoje não passam de 748 em todo o setor de vidros de Blumenau. No quadro abaixo, podemos verificar que de 1999 a 2007, conforme dados da RAIS, o número de empregos mantêm-se praticamente inalterados.

Anos	Total de empregos	Total de firmas
1999	557	18
2000	542	20
2001	605	14
2002	605	16
2003	536	13
2004	516	10
2005	494	9
2006	707	12
2007	748	14

Quadro 1: Número de empregos no setor de vidros.

Fonte: Elaboração do autor a partir da Rais.

No quadro acima, está contemplado indústrias de vidro além das de cristais por critérios de definição da Rais.

As empresas que compõe a estatística atual são a Cristais Hering, a Cristal Blumenau, a Cristallerie Strauss e a Di Murano. Dessas, problemas como ociosidade de produção, alto custo produtivo, dívidas, problemas de mercado e de gestão, mergulham essas mais fortemente à crise enfrentada pelo setor.

Conforme estimativas de algumas indústrias, o mercado de alta cristaleria movimentada no Brasil algo em torno de US\$ 150 milhões. As empresas cristaleiras blumenauenses ficaram vulneráveis à concorrência internacional vinda de países asiáticos e europeus principalmente. Com a abertura da economia, uma das marcas mais famosas do mundo, a francesa Baccarat, abriu duas lojas na cidade de São Paulo, contribuindo para dar um ar maior de imponência e sofisticação aos arredores dos endereços onde estão localizadas essas mesmas.

Grande perda se manifestou nos faturamentos das cristalerias blumenauenses. Por outro lado, houve uma deterioração dos níveis de empregos, como pode ser observado na tabela 1.

Tabela 1 - Demonstrativo de Vendas x Número de Funcionários e Relação entre Faturamento / Número de Empregados Período: 1989 - 1999 consolidado das principais empresas do setor

Ano	Valor em US\$	Número Funcionários	% das exportações	Relação Faturamento/ Empregados
1989	34.520.652	1.710	11%	5.477
1990	35.608.063	1.924	13%	5.035
1991	21.272.834	1.743	20%	3.061
1992	18.984.190	1.422	8%	3.253
1993	28.137.623	1.713	12%	3.963
1994	44.637.685	1.670	13%	6.493
1995	46.506.679	1.766	17%	8.633
1996	29.072.665	1.137	37%	6.958
1997	22.759.264	921	16%	6.228
1998	19.237.951	782	5%	5.996
1999	18.912.000	800	6%	5.728

Fonte: Elaborada pelo autor a partir de (BARBOSA & TONTINI, 2000)

Ao analisar a tabela 1, representado pelas empresas: Cristais Blumenau S/A; Cristais Hering S/A; Cristallerie Strauss S/A e Glas Park Studio, observa-se antes da abertura da economia brasileira de 1991, uma tendência crescente de faturamento, inclusive com aumento das exportações entre os anos de 1989 e 1990.

Nos anos de 1991 e 1992, o setor apresenta uma queda significativa na atividade econômica, reduzindo de 1990 para 1992, 46,68% de seu faturamento e de 13 para 8% o nível de exportações. Nesse mesmo período observa-se uma queda de 26,09% do número de trabalhadores, correspondendo a 502 demissões.

Em 1993 há uma breve retomada da atividade econômica, em virtude de ensaios de uma possível recuperação da economia brasileira, impulsionando inclusive a contratação de 291 postos de trabalho em relação a 1992. Os anos de 1994 e 1995 demonstram o estado de euforia causados pela tendência de recuperação da atividade econômica em todo o país gerados pelo Plano Real, com a recuperação dos postos de trabalho impulsionados pelo câmbio favorável, onde as exportações naquele ano representaram 37% do faturamento.

De 1996 a 1999, observa-se uma queda constante do faturamento, representando em 1999 o menor faturamento e o menor nível de empregos da década de 1990.

Com base nestes dados econômico-financeiros consolidados das quatro principais indústrias do setor em Blumenau, torna-se evidente que as políticas macroeconômicas de corte neoliberal surtiram efeitos drásticos a essas empresas, que não conseguiam mais repetir os anos de glória que advinham das décadas de 1950 a 1980. Todavia, após a década de 1990,

com o processo de liberalização e desregulamentação da economia, este setor, assim como outros, fica exposto ao jogo perverso do mercado, regido pela lei do mais forte e veloz.

Alguns trabalhos acadêmicos, se baseando principalmente no Relatório Theis⁵, apontam algumas causas para a crise que começa a ser enfrentada pelas empresas de cristais no início da década de 1980:

- ✓ Abrupta quedas nas vendas e restrição ao crédito;
- ✓ Aceleração do endividamento do passivo tributário e trabalhista;
- ✓ Aumento da alíquota de IPI de 10 para 15% pelo governo Collor;
- ✓ Fixação da taxa cambial;
- ✓ Abertura às importações e redução de tarifas alfandegárias;
- ✓ Falta de investimento no parque fabril.

Portanto, pelas causas citadas acima, percebe-se que políticas macroeconômicas de corte neoliberal serviram muito mais de impulso à decadência desse setor, do que a falta de iniciativa das empresas para se desviarem dos problemas. No entanto, conforme divulgado em entrevista pessoal pelas mais diversas lideranças do setor, não deve deixar de ser mencionado a falta de visão de futuro dos gestores daquela época que praticamente abandonaram seus negócios, principalmente para se isentar do passivo trabalhista decorrente de demissões que surgiriam através de um processo formal de fechamento das firmas.

Barbosa (1999) e Schiochet et al (2003) mencionam que várias tentativas de gestão foram implementadas, porém com pouco êxito. Com as forças do mercado ditando as regras do cenário, os gestores cristaleiros teriam que se flexibilizar, a exemplo do que aconteceu com a indústria têxtil. Novas formas de se fazer negócios teriam que ser implementadas, como por exemplo:

- ✓ Criação de sinergia entre as indústrias do setor, buscando a cooperação entre elas;
- ✓ Busca de novos mercados mundiais;
- ✓ Investimento em máquinas automatizadas para redução do custo de produção;
- ✓ Investimento em atividades de design visando o aumento da percepção do apelo artesanal do produto;

⁵ Ver FELIX THEIS & ASSOCIADOS. O futuro do maior pólo cristaleiro da América Latina. Relatório. 1997. Trata-se de um trabalho de consultoria encomendado pelas grandes cristalarias de Blumenau, com o propósito de desenhar um diagnóstico e soluções para a crise enfrentada pelo setor.

- ✓ Criação de normas de fabricação e parametrização técnica de cristais, pelas agências reguladoras, como ABNT e Inmetro;
- ✓ Capacitação constante da força de trabalho, tanto na produção artesanal, como no processo de gestão.

Várias foram as tentativas para o enfrentamento atual da crise pelas cristalarias, adotando as mesmas estratégias diferentes como explanado no quadro abaixo:

Firma:	Estratégia:
Cristais Hering	<ul style="list-style-type: none"> - Processo de autogestão pelos funcionários; - Investimento em <i>design</i>; - Participação em feiras; - Novos produtos; - <i>Private label</i>.
Cristais Blumenau	<ul style="list-style-type: none"> - Administração pela associação de funcionários.
Glass Studio/Di Murano	<ul style="list-style-type: none"> - Investimento em <i>design</i>; - Participação associada em feiras;
Cristallerie Strauss	<ul style="list-style-type: none"> - Participação em feiras; - Investimento em <i>design</i>; - Investimento na linha <i>sommelier</i>; - Domínio da produção <i>over-lay</i>.

Quadro 2: Principais estratégias adotadas pelas firmas

Fonte: Barbosa (1999), Schiochet (2003) e entrevistas.

Das firmas citadas no quadro 2, apenas a Di Murano, por apresentar uma estrutura mais flexível e enxuta, é a única que não apresenta dívidas tributárias e trabalhistas. As demais, estão com situação de débitos praticamente impagáveis. No que tange ao resultado dessas ações estratégicas, as mesmas não refletem um salto quantitativo em desempenho econômico⁶.

As firmas foram perguntadas se realizam alguma ação cooperada, e o resultado pode ser visto na tabela 2.

TABELA 2: Tipos de ação cooperada

	Strauss	Hering	Blumenau	Di Murano
Fabricação de produtos				
Compra de matéria-primas				x
uso de máquinas e equipamentos				
Comercialização nacional (feiras)				x
Comercialização internacional (feiras)				
Ação para melhoria no produto				x
Ação para melhoria da gestão				x
Acesso ao crédito				
Ações para desenvolvimento do setor				x

Fonte: Relatório fornecido pelas empresas.

Das quatro firmas, somente a Di Murano apresentou algumas das ações em conjunto realizadas, como compra de matérias-primas, comercialização nacional, ação na melhoria do produto, ação para a melhoria da gestão, ações para o desenvolvimento do setor. A grande questão é saber com quem foi realizada essas ações cooperadas, já que das outras firmas, todas responderam desfavoravelmente? Ou até mesmo, já que o diretor dessa empresa é o atual presidente do sindicato patronal, se não seria um objetivo a ser perseguido no futuro? Mas o que fica claro, é que apesar do esforço do presidente do sindicato patronal para unir as forças das quatro cristalerias da cidade em convergir esforços para o desenvolvimento do setor; que esse continua incólume e com pensamento individualista por parte dos empresários e gestores.

⁶ As cristalerias não apresentaram dados relativos a faturamento dos últimos anos.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve o propósito de analisar a importância das indústrias cristaleiras para o desenvolvimento local de Blumenau. Essas empresas, juntamente com a indústria têxtil, sempre representaram e ainda continuam representando um dos pontos de aporte ao turismo local, sendo esse extremamente divulgado pelo poder público local.

Essas empresas atravessam uma crise sem precedentes desde a abertura econômica da década de 1990, onde a maioria delas estão mergulhadas em dívidas tributárias e trabalhistas, praticamente que impagáveis. Apesar dos problemas, se torna admirável que apesar de tantos problemas esmagando o setor, empresas como a Hering, a Strauss e a Blumenau continuam enfrentando a situação e tentando, já há quase duas décadas, dirimir problemas e continuar suas atividades.

Problemas crônicos perseguem o setor, como a falta de encargos sociais, falta de recolhimento de taxas e impostos federais, falta de pagamento aos fornecedores, descrédito junto às instituições financeiras e de fomento.

Das empresas existentes ainda, a Di Murano é a que apresenta uma estrutura mais enxuta, e a única que não acumula dívidas, dando condições de sobrevivência e de investimentos no médio e longo prazo. Essa se diferencia das três demais existentes na linha principal de produtos, já que essa trabalha com o vidro Murano – importante técnica trazida de Veneza – que se diferencia por trabalhar com peças de decoração, mais pesadas e coloridas. Nesse caso, ela consegue se proteger mais da concorrência internacional. Essa concorrência castiga sobretudo, a Hering, a Strauss e a Blumenau, que trabalham com artigos de coparia, totalmente vulneráveis ao vidro que imita o cristal advindo de países como Tchecoslováquia, França, Alemanha, Índia e China, mas que também possui importantes *players* no país. Esses artigos de vidro provém de máquinas automatizadas que trabalham com produção em grande escala e acabam concorrendo em condições de igualdade com os nossos cristais *handmade*, porém com preços inferiores.

Estrategicamente, algumas firmas como a Di Murano e a Strauss adotam medidas para valorização de seus produtos, como o investimento em *design*, e que acabam em comparação às outras firmas do setor, capturando mais valor do mercado por peça produzida. A Hering adota algumas medidas em inovação em design e na penetração em novos nichos mercadológicos, entretanto, os problemas que castigam a mesma são proporcionalmente maiores que os ganhos

adicionais oriundos dessas atividades. A Hering é a mais acomodada de todas, adotando uma postura de “*se deixando levar*” pelo mercado.

A crise que esmaga essas firmas é sobretudo efeito de uma administração nas décadas de 70 e 80 do século passado, baseadas em um pensamento de gastos e opulência por parte dos empresários da época, que gastavam em viagens internacionais, aplicavam os recursos das firmas em seus patrimônios pessoais, mas que de uma forma bem amadora, não reinvestiam em seus negócios.

Logicamente, necessita-se uma análise crítica ao dirimir ao empresariado local uma capacidade endógena em potencializar suas forças para promover o desenvolvimento do setor. Abordagens sobre *clusters* vem trazer á tona justamente essa discussão – onde a proatividade dos atores de uma comunidade controlam seu destino e promovem sua governança virtuosa lugareira, onde o local poderia tudo (BRANDÃO, 2007). No entanto, forças macroeconômicas acabam ditando as regras e o empresariado tem que se submeter à políticas econômicas e outras disparidades.

Portanto, a concentração geográfica de firmas, por si só, não dá conta de trazer e engendrar um processo de desenvolvimento endógeno. Deve-se olhar para as diversas faces de um setor, como as especificidades locais e as condições provenientes da política econômica.

5. REFERÊNCIAS

BARBOSA, A. P. **Análise da decadência econômica da indústria de cristais do estado de Santa Catarina.** Blumenau: FURB. 1999. 83 p. (Dissertação de mestrado).

BECATTINI, G. Os distritos industriais na Itália. COCCO, G. et al [org.] **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália.** Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

BRANDÃO, Carlos. **Território & Desenvolvimento: As múltiplas escalas entre o local e o global.** Campinas: Editora da Unicamp, 2007.

CASAROTTO FILHO, N. Níveis intermediários de governo e sua relação com a intervenção para o desenvolvimento de aglomerações produtivas. **Revista de Negócios.** V. 10, n. 4. p. 249-264. Blumenau. Out-dez. 2005.

DESCHAMPS, J.R. **Aspectos financeiros da crise no setor cristaleiro**. Blumenau: FURB, 1997. 56 p. (Monografia de graduação).

IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. São Paulo: FAPESP, 2001.

KOTLER, P. **Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados**. São Paulo: Futura, 1999.

MARSHALL, A. **Princípio de Economia**. 2ª Ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SCHIOCHET, V. et al. **Tecnologia, arte e sobrevivência: Empreendimentos do ramo de cristais na microrregião de Blumenau/SC**. In: Relatório Final. Blumenau: Instituto de Pesquisas Sociais – FURB, 2003.

THEIS, I. M.; SCHMOELLER, N. L. O “Território” do pequeno capital industrial no sul do Brasil: A distribuição regional das micro e pequenas empresas em Santa Catarina. In: WILHELM, P. P. H.; AMAL, M. (org.) **Arranjos produtivos locais: Estratégias de cooperação e desenvolvimento**. Blumenau: Nova Letra, 2005.

THEIS, I.M. O processo de acumulação em Blumenau: uma interpretação crítica. In: THEIS, TOMIO, F.R.L. Breve história da burguesia industrial têxtil blumenauense (construção, ação política e organizações de classe). In: THEIS, I.;MATTEDI, M.;TOMIO, F.R.L. (Org.). **Nosso passado (in) comum: Contribuições para o debate sobre a história e historiografia de Blumenau**. Blumenau: Edifurb, 2000. p. 67-100.