

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**A IMPLANTAÇÃO DA CERÂMICA PORTOBELLO
E AS TRANSFORMAÇÕES ESTRUTURAIS E SÓCIO-ECONÔMICAS
OCORRIDAS NO MUNICÍPIO DE TIJUCAS**

**Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas par aprovação na
disciplina CNM 5420 – Monografia**

Por: Thaís Telemberg Soares

Orientador: Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques

Área de Pesquisa: Economia Regional

Palavras-chave:

- 1- Desenvolvimento sócio-econômico regional**
- 2- Economia Regional – Tijucas**
- 3- Cerâmica Portobello S/A**

Florianópolis, julho de 2007.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir nota _____ ao aluno _____
na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Presidente

Membro

Membro

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais que com muita sabedoria, dedicação, esforço e carinho me guiaram em direção ao melhor caminho e são, sem sombra de dúvida, os grandes responsáveis por tudo que sou hoje.

AGRADECIMENTOS

Gratidão é um sentimento que transborda dos corações de quem tem a consciência que jamais se consegue atingir seus objetivos sozinho. Por isso, tenho muito a agradecer.

Primeiramente agradeço a Deus, esta energia superior, que nos dá força quando a vontade é de desistir e ilumina nossos caminhos quando não enxergamos solução.

Aos meus amados pais Talita e Antonio, por terem me dado a vida e por fazerem de tudo para que ela seja espetacular. Por me ensinarem a viver com responsabilidade, alegria e retidão. Por me fazerem compreender que os obstáculos não são pequenos, mas o desafio faz parte do dia-a-dia e com dedicação, garra e coragem tudo posso conquistar.

A toda minha família, especialmente ao meu irmão Vítor, companheiro e amigo para todas as horas. Ao meu tio Thalís por toda ajuda na correção e elaboração deste trabalho. Aos meus avós Ely e João que sempre me apoiaram, torceram e me incentivaram. A minha querida tia Telma que muito contribuiu me ajudando a conseguir a bibliografia necessária para a pesquisa e ao meu tio Luiz Eduardo e meu primo Eduardo pela companhia e apoio em todas as horas.

Em especial e com todo o carinho do mundo, ao meu namorado Charllés, presente sempre durante quase toda minha graduação, principalmente, por ter sido tão importante nesta etapa final, me estimulando e dando força e coragem, ajudando-me quando mais precisei. Obrigada por ter compreendido minha ausência em alguns momentos, por me escutar, por me apoiar e por estar sempre ao meu lado. Te amo!

A todos os sábios e dedicados mestres que tive neste curso, responsáveis por aguçar minha busca ao conhecimento e por tanto terem me ensinado. São inegáveis os seus esforços em tornar nós estudantes, pessoas e profissionais melhores. Agradeço especialmente ao meu orientador, professor Dr. Helton Ricardo Ouriques, sempre disposto a ajudar com sua experiência, conhecimento e suas críticas, sendo tão paciente e atencioso.

Às minhas queridas e estimadas amigas que estiveram sempre por perto me apoiando e sendo tão presentes e companheiras em todas as horas. Daniele, Simone e Catiane, obrigada por todo carinho, cumplicidade e amizade. À amiga Mary, obrigada pela ajuda tão especial na hora de maior aflição, a finalização deste trabalho.

A todo pessoal da Prefeitura Municipal de Florianópolis, companheiros de trabalho, por compreenderem minhas angústias, por serem tão amigos e por entenderem minhas necessidades enquanto escrevia este trabalho. Aos funcionários da Prefeitura Municipal de Tijucas, Jaime, Edson e Maria Amélia por terem colaborado com dados de extrema relevância a este trabalho.

Na certeza de ter dado o primeiro passo rumo ao meu futuro profissional sei que concluí uma das etapas mais importantes da minha vida. Agora, um grande sonho foi realizado, e agradeço do fundo do meu coração a todas as pessoas que tanto amo e que fazem toda diferença na minha vida.

*“A mente que se abre a uma
nova idéia jamais voltará ao seu
tamanho original.”*

Albert Einstein

SUMÁRIO

<u>LISTA DE FIGURAS</u>	<u>VIII</u>
<u>LISTA DE QUADROS</u>	<u>IX</u>
<u>LISTA DE TABELAS</u>	<u>X</u>
<u>LISTA DE GRÁFICOS</u>	<u>XI</u>
<u>RESUMO</u>	<u>XII</u>
<u>1 INTRODUÇÃO</u>	<u>13</u>
1.1 O PROBLEMA _____	13
1.2 OBJETIVOS _____	14
1.2.1 GERAIS _____	14
1.2.2 ESPECÍFICOS _____	14
1.3 METODOLOGIA _____	15
1.4 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA PRELIMINAR _____	16
<u>2 O MUNICÍPIO DE TIJUCAS E SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS</u>	<u>19</u>
2.1 CARACTERÍSTICAS HISTÓRICAS E SÓCIO-ECONÔMICAS _____	19
2.2 ASPECTOS FÍSICOS E GEOGRÁFICOS _____	26
2.3 ASPECTOS POPULACIONAIS _____	31
2.4 ASPECTOS ECONÔMICOS _____	38
2.5 ASPECTOS DE INFRA-ESTRUTURA _____	46
2.6 ASPECTOS DE ARRECADAÇÃO E PIB DO MUNICÍPIO _____	49
<u>3 A PORTOBELLO S/A E SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS</u>	<u>55</u>
3.1 HISTÓRICO DA EMPRESA PORTOBELLO S/A _____	55
3.2 PRINCÍPIOS BÁSICOS ESTABELECIDOS PELA PORTOBELLO S/A _____	65
3.3 MERCADO DA PORTOBELLO S/A _____	66
3.3.1 MERCADO INTERNO _____	67
3.3.2 MERCADO EXTERNO _____	68
3.4 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DOS PRODUTOS _____	69

<u>4 RELACIONAMENTO DA PORTOBELLO COM SEUS FUNCIONÁRIOS E</u>	
<u>COM TIJUCAS</u>	71
4.1 BENEFÍCIOS OFERECIDOS PELA PORTOBELLO AOS SEUS FUNCIONÁRIOS _____	71
4.2 RESUMO DOS IMPACTOS DA IMPLANTAÇÃO DA PORTOBELLO EM TIJUCAS _____	73
4.3 IMPACTOS SOCIAIS OCORRIDOS EM TIJUCAS _____	76
<u>CONSIDERAÇÕES FINAIS</u>	78
<u>REFERÊNCIAS</u>	80

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Mapa do litoral catarinense _____	20
Figura 2: Mapa da região litorânea catarinense com destaque para a SDR – Brusque (Secretaria Regional de Desenvolvimento – Brusque) e os limites territoriais de Tijucas _____	27
Figura 3: Fotografia da vista aérea de Tijucas _____	28
Figura 4: Mapa da cidade de Tijucas _____	29
Figura 5: SDR – Brusque _____	35
Figura 6: Vista aérea do parque industrial da Portobello S/A _____	57

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Distância de Tijucas em relação aos principais centros urbanos da Região Sul _____	29
Quadro 2: Constituição das vias de acesso rodoviário a Tijucas _____	29
Quadro 3: Receita Total arrecadada pelo município de Tijucas – 2002-2005 em R\$ ____	50

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Evolução populacional do município de Tijucas _____	31
Tabela 2: Número de licenças para construção expedidas pelo CREA/SC e área total a ser construída – 1995-2006 _____	34
Tabela 3: IDH-M e IDH-M Renda nos anos de 1991 e 2000 _____	36
Tabela 4: Quantidade de empregados por setor e por ano em Tijucas _____	37
Tabela 5: Estrutura Fundiária 1970, 1980, 1985. _____	38
Tabela 6: Estabelecimentos por grupos de área total em hectares, de 1995–1996 em Tijucas. _____	39
Tabela 7: Tipo de utilização das terras de Tijucas, em hectares, segundo o Censo Agropecuário de 1995-1996 _____	40
Tabela 8: Culturas que mais se destacam _____	41
Tabela 9: Condição do produtor segundo a propriedade da terra, em %. _____	42
Tabela 10: Estabelecimentos industriais e empregados de 1996 a 2003 em Tijucas. ____	45
Tabela 11: Consumidores de energia elétrica por classe no município de Tijucas nos anos de 1975, 1989, 2000 e 2006 _____	47
Tabela 12: Número de consumidores de água por classe em Tijucas (1989 e 2007) ____	48
Tabela 13: Evolução da Arrecadação do Município de Tijucas – 1979 – 2004 em R\$ _	51
Tabela 14: Quantias pagas pela Portobello em impostos e taxas municipais – 2002 – jun/2007 _____	53
Tabela 15: Evolução do PIB Municipal <i>per capita</i> – 1990-1997 _____	53
Tabela 16: Evolução do PIB e do PIB <i>per capita</i> Municipal de Tijucas – 1998 – 2004 em R\$ milhões _____	54
Tabela 17: Evolução da capacidade instalada da Cerâmica Portobello em Tijucas de 1979 a 2002 _____	59
Tabela 18: Evolução financeira e comercial da Portobello _____	64

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Efetivo de rebanho bovino em Tijucas: 1950 – 2005 (por cabeças de gado) _	40
Gráfico 2: Área de culturas agrícolas em Tijucas (em hectares) - 1950 – 2005 _____	43
Gráfico 3: Evolução Populacional em Tijucas - 1970 – 2006 _____	74
Gráfico 4: Arrecadação de Tijucas (IPTU + ICMS) - 1979 – 2004 _____	75
Gráfico 5: Evolução do PIB <i>per capita</i> de Tijucas - 1990 – 2004 _____	76

RESUMO

Este trabalho foi dividido em cinco capítulos, para melhor entendimento de seu conteúdo. No primeiro capítulo foi traçado o motivo que levou à elaboração deste trabalho de pesquisa, a saber, o desenvolvimento da cidade de Tijuca e a implantação da Cerâmica Portobello S/A; foram determinados também os objetivos gerais e específicos deste trabalho e a metodologia utilizada para sua elaboração. A princípio, esta pesquisa busca verificar a importância desta empresa no desenvolvimento sócio-econômico da cidade. Para elaboração deste trabalho, foi realizado um estudo de caso embasado em dados pesquisados em livros, trabalhos acadêmicos, internet, informações fornecidas pela Prefeitura Municipal de Tijuca e pela própria empresa através de seu *site*. No segundo capítulo realizou-se um apanhado histórico e econômico da cidade de Tijuca, destacando aspectos de sua colonização, ocupação e urbanização. Também foram analisadas as mudanças ocorridas na cidade, em termos de sua população, situação econômica e infraestrutura. O terceiro capítulo tem seu início na história da Portobello, desde a época em que produzia açúcar até a implantação da fábrica de cerâmica e posteriormente da fábrica de porcelanato. A partir daí foram abordados os principais aspectos da Cerâmica Portobello S/A, sua história, seu mercado de atuação, seus canais de distribuição de produtos e evolução de seus negócios. O quarto capítulo contém o estudo da influência da empresa sobre a cidade e seu relacionamento com seus funcionários. Por fim, no quinto capítulo, conclui-se que a implantação da Cerâmica Portobello S/A em Tijuca foi de extrema importância para o desenvolvimento sócio-econômico da cidade.

1 INTRODUÇÃO

1.1 O problema

Esta pesquisa tem como base de sustentação a análise das mudanças estruturais e socioeconômicas ocorridas no município de Tijucas, resultantes da implantação de uma grande unidade industrial, a Cerâmica Portobello S/A.

Vai-se aqui analisar, mediante estudo minucioso do caso citado, se este fenômeno provocou um desenvolvimento econômico na cidade, tanto na esfera social como na econômica, bem como se ocasionou uma expansão física do território.

Então, conclui-se que, todo problema deste trabalho de pesquisa centrar-se-á na verificação efetiva destas transformações estruturais e socioeconômicas provavelmente ocorridas no município de Tijucas, analisando-se a importância destas transformações para o desenvolvimento econômico do município.

Tratar-se-á neste trabalho de uma questão de suma importância para os “planejadores e políticos e àqueles que detêm alguma fração do capital, seja ele financeiro, industrial, comercial, fundiário ou imobiliário” (CORRÊA, R., 1993, p. 5); já que as atitudes destes agentes, no que tange os investimentos, dependem efetivamente do estado social, econômico e político em que se encontra o município.

A pesquisa abrangerá aspectos relativos ao espaço físico de Tijucas, principalmente a partir do ano de 1979, ano este que marca a implantação da indústria na cidade, passando também por uma análise durante outros períodos como em 1998, quando a construção do complexo industrial se completa e culmina em 2007, quando será então analisada a situação atual e as probabilidades para o futuro.

A partir do ano de 1998, quando a Portobello passa a operar a todo vapor, ocorreram profundas modificações na cidade, no que tange aspectos físicos e econômicos, que alteraram todas as estruturas então vigentes, trazendo uma nova onda de prosperidade e crescimento.

Serão estudadas aqui, quais mudanças na estrutura social e econômica ocorreram, tais como: crescimento demográfico, arrecadação de impostos do município, alterações na infra-estrutura do município, aumento na renda per capita e na qualidade de vida dos

habitantes. Estas mudanças podem ocorrer pelas mãos dos agentes municipais, dos empresários, dos comerciantes, das fábricas, que ali se instalaram visando obter maiores lucros nos seus negócios, e que contribuíram assim, com o crescimento e desenvolvimento econômico de Tijucas.

Verificar-se-á, também, através de análise de informações censitárias, se houve migrações de pessoas de outras cidades, regiões ou até Estados brasileiros. Essas migrações podem ter ocorrido tendo em vista a constante busca dos trabalhadores por um lugar melhor para viver, um emprego melhor, e obviamente, um salário mais interessante; e também devido a efetiva instalação de uma grande empresa que traz consigo a possibilidade de suprir as necessidades citadas acima, porque gera muito mais oportunidades.

1.2 Objetivos

1.2.1 Gerais

O objetivo principal deste trabalho será analisar as mudanças estruturais de natureza econômica ou social que podem ter ocorrido no município de Tijucas com a instalação de uma grande unidade de produção industrial de pisos e revestimentos cerâmicos, a Portobello, desde o ano de 1979, que data sua instalação, até os dias atuais.

1.2.2 Específicos

Os objetivos específicos podem ser assim definidos:

- Realizar uma recuperação histórica e caracterizar a colonização de Tijucas;
- Situar e contextualizar a economia e a localização de Tijucas em relação à região e ao Estado;

- Analisar a socioeconomia de Tijucas e seus aspectos físicos, econômicos, estruturais e populacionais;
- Estudar a Cerâmica Portobello S/A, sua história, seu mercado de atuação e as questões relativas à sua produção e seus funcionários e;
- Analisar as mudanças sociais e econômicas ocorridas no município de Tijucas após a implantação da Cerâmica Portobello S/A.

1.3 Metodologia

Para elaboração deste trabalho, serão pesquisadas e utilizadas bibliografias especializadas no assunto e a partir daí se fará uma revisão da literatura e das teorias existentes.

O estudo será de natureza qualitativa e conduzido de forma descritiva e exploratória, para que se possa elaborar hipóteses, buscar respostas para elas e se fazer um retrato da situação em que se encontra o município, descrevendo as alterações que ocorreram no espaço de tempo que será estudado. Assim, poderá notar-se que, com base nas informações colhidas e teorias estudadas, será formulado um estudo de caso.

No que diz respeito às informações sobre a Cerâmica Portobello S/A, estas serão pesquisadas na internet, principalmente na página da empresa, em fontes bibliográficas, alguns dados serão retirados de publicações e *sites* da Prefeitura Municipal de Tijucas, e também buscar-se-á a obtenção de dados junto à empresa. Realizar-se-ão estes levantamentos de dados junto ao IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), ao Tribunal de Contas do Estado de Santa Catarina, à Prefeitura Municipal de Tijucas e, principalmente, junto a SEPLAN (Secretaria de Estado do Planejamento) - órgão do Governo do Estado de Santa Catarina. Além disso, utilizar-se-ão dados do Censo populacional como fonte primária de referência.

Buscar-se-á ainda realizar uma pesquisa de campo baseada em entrevistas junto aos funcionários da Prefeitura Municipal de Tijucas e da Portobello e também junto a alguns comerciantes locais da cidade com o objetivo de analisar as opiniões dos entrevistados acerca do desenvolvimento da cidade. As respostas às questões realizadas serão tratadas como fontes secundárias de referência.

1.4 Revisão Bibliográfica Preliminar

Este trabalho de pesquisa busca analisar o crescimento e o desenvolvimento ocorridos no município de Tijuca a partir da década de 70, período este que foi marcado pela implantação de uma unidade industrial de um grande grupo econômico, a Portobello, e sua fábrica de cerâmica. Assim sendo, toma-se como base que este evento pode ser considerado inovador e fundamentalmente disseminador dos grandes efeitos gerados, contribuindo para o crescimento e desenvolvimento da cidade. Neste sentido, Porter (1989 apud PEIXOTO, 2001, p. 3) diz que “(...) os inovadores não só respondem às possibilidades de mudança, como também forçam-na para que se processe mais depressa”.

Portanto, considera-se como hipótese plausível, que esta inovação foi o fato impulsionador do crescimento da cidade, pois é sabido que junto com a instalação da fábrica, também se instalaram ali nas redondezas novas empresas, estabelecimentos comerciais, outras fábricas, fornecedores de serviços, empreendedores imobiliários, etc.

Segundo Souza (1995), que estuda o desenvolvimento na visão schumpeteriana, o dinamismo da economia na compreensão do próprio Schumpeter é o resultado dos atos do empresário dito inovador que adota práticas e processos novos de produção, para criar produtos inéditos abrindo, assim, possibilidades de atuar em novos mercados.

Dessa forma, sabe-se que, estes empresários proprietários dos meios de produção, prestadores de serviços e comerciantes, devem estar diretamente ou indiretamente relacionados a outras corporações que também, além da Portobello, realizam compras, vendas, administram seus negócios, investem e assim contribuem de alguma maneira com o desenvolvimento, tanto urbano, quanto espacial e econômico de Tijuca. Logo, segundo Furtado (1979 apud PEIXOTO, 2001, p. 4)

(...) o conceito de desenvolvimento compreende a idéia de crescimento.
(...) ele se refere ao crescimento de um conjunto de estrutura complexa. Essa complexidade estrutural não é uma questão de nível tecnológico. Na verdade, ela traduz a diversidade das formas sociais e econômicas engendrada pela divisão do trabalho social. Porque deve satisfazer às múltiplas necessidades de uma coletividade é que o conjunto econômico nacional apresenta sua grande complexidade de estrutura.

Sob a ótica quantitativa, sabe-se que o crescimento é utilizado para se medir a expansão da produção e da renda das pessoas, porém, este mesmo crescimento quantitativo

não implica necessariamente em mudanças nas funções de produção. Somente o crescimento qualitativo pode imprimir um ritmo diferenciado de crescimento, com ele surgem novas combinações de produção e alterações no bem-estar das pessoas. Assim, verifica-se que, sob este ponto de vista, os conceitos crescimento e desenvolvimento podem ser diferentes entre si.

Schumpeter defende a idéia de que

O desenvolvimento econômico, se traduz por mudanças quantitativas das variáveis econômicas do fluxo circular, alterando sua estrutura e as condições do equilíbrio original. Aumenta a disponibilidade de bens *per capita*, em razão da maior taxa de crescimento de produtos e serviços, assim como a renda média dos indivíduos. Isso ocorre pela expansão do volume dos negócios e pela disputa por fatores de produção dos empresários. (SOUZA, 1995, p. 121)

Sabe-se que as grandes empresas de transformação, por necessitarem de um grande parque fabril, ocupam um grande espaço físico. A Portobello não foge a regra, pois suas instalações ocupam um enorme espaço da cidade. É sabido, então, que a estrutura sócio-econômica do município, até aí considerado de pequeno porte, tipicamente interiorano e situado marginalmente à BR 101, começa a sofrer alterações a partir da instalação da fábrica da Portobello nos finais da década de 70.

Desta forma, pode-se concluir que, o desenvolvimento baseado na indústria de cerâmica, grande empregadora de mão-de-obra e importante fonte de arrecadação de impostos, taxas e tarifas do município, é considerado o grande fomentador de todo desenvolvimento ocorrido na cidade.

Junto com a instalação da indústria, houve o aumento da concentração de estabelecimentos comerciais, prestadores de serviços, bares e restaurantes, unidades de ensino, supermercados, revendedores de automóveis e caminhões, clínicas médicas, entre outros, ampliando assim, a área comercial e de serviços gerais, considerada discreta na época anterior.

Notou-se que, em decorrência do crescimento de várias atividades produtivas na região, cresceu também a demanda por mais mercadorias e serviços e, conseqüentemente, a procura por novos espaços para instalações de fábricas e estabelecimentos comerciais que ainda poderiam surgir no Município. Assim, os proprietários de terras, aproveitando-se da grande valorização das mesmas, venderam suas propriedades e alçaram grandes rendimentos.

Sob o aspecto populacional, a instalação de uma indústria de grande porte, atrai pessoas e famílias oriundas de outras regiões ou cidades vizinhas, em busca de melhores oportunidades de emprego, melhor qualidade de vida e também melhores salários. Esse tipo de migração pode trazer conseqüências para o Município, fato este que será aqui estudado.

Em Tijuca, verificou-se que este crescimento populacional e espacial ocorreu de forma desorganizada em decorrência da falta de infra-estrutura apropriada, haja vista que, pelo tamanho da cidade, dificilmente suportaria um crescimento tão rápido. Dessa forma, também se formaram na cidade alguns bolsões de pobreza.

Compreender todo este processo impulsionador das transformações estruturais que ocorrem em uma cidade é de suma importância, já que é desta forma que normalmente se dá o desenvolvimento econômico. Portanto, neste trabalho, será estudada a forma como aconteceu este processo na cidade Tijuca.

2 O MUNICÍPIO DE TIJUCAS E SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

2.1 Características históricas e sócio-econômicas

O município de Tijucas localiza-se em um vale na região central do litoral catarinense como se observa na Figura 1. Suas variáveis geográficas, tais como clima, relevo e vegetação foram decisivas, pois permitiram a ocupação da vasta planície no Vale do Tijucas, garantindo à população que ali vivia desenvolver variadas atividades econômicas.

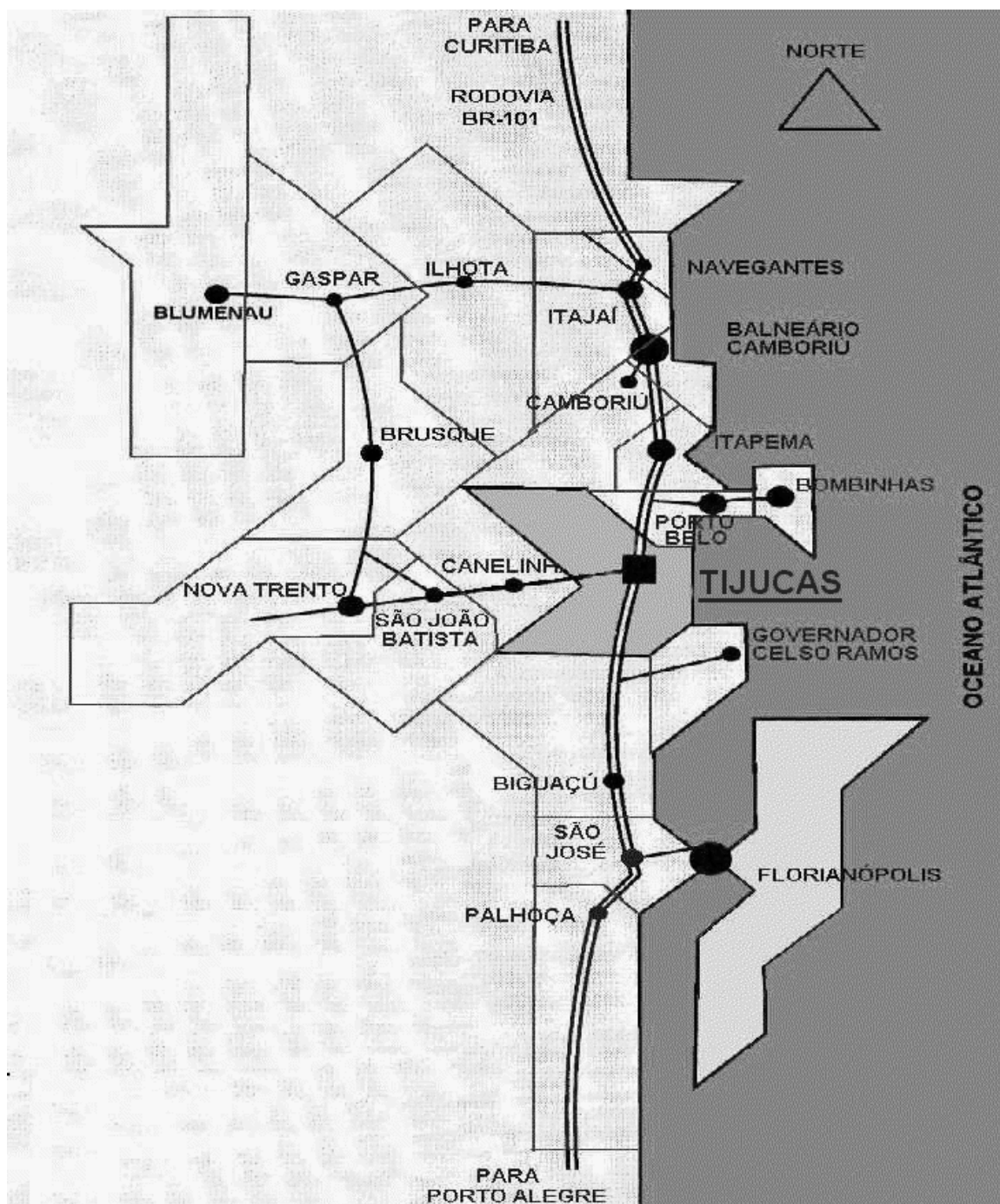
A história da cidade de Tijucas teve seu início marcado pela chegada dos primeiros imigrantes ao estado de Santa Catarina, em especial, os espanhóis, que na pessoa do navegador veneziano Sebastião Caboto, vindo a serviço da Espanha, em 1530, aportou na baía de Tijucas em busca de comida, mais especificamente na foz do Rio Tijucas, local antes habitado por índios da tribo Carijós.

Esta tribo indígena que ali vivia “[...] chamava a terra de Tyuca que, no idioma tupi guarani, significa, pântano, charcos, brejo,”(CAMPOS; ABDALA, 2003, p. 9), fato este que já denotava a propensão da terra para o bom uso na produção da cerâmica vermelha. Os índios carijós que habitavam o lugar construíram ali sua morada, formada por ocas e choupanas feitas com estuque cobertas por folhas de coqueiros. Naquela época era bastante expressiva a quantidade de indígenas que habitavam toda Santa Catarina, fato este que pode ser demonstrado por diversos relatos de viajantes e missionários que por aqui passaram.

O início do povoamento de Tijucas e do Vale data de 1775, quando da fundação de uma povoação na Enseada das Garoupas, hoje Porto Belo, pelo coronel Pedro Antônio da Gama Freitas que começou a distribuir moradores não só naquele local onde foram estabelecidos 60 casais, como nos territórios vizinhos, em Camboriú, Bombas, Zimbros, Ganchos e Tijucas. (ROUVER, 1988, p. 19)

As cidades de São João Batista e Tijucas foram consideradas o primeiro centro de povoação na região do Vale do Rio Tijucas, com o povoamento do local, os colonos foram fixando-se às margens do rio, descobrindo novas terras e desenvolvendo relações comerciais entre si.

Figura 1: Mapa do litoral catarinense



Fonte: PREFEITURA MUNICIPAL DE TIJUCAS (2007)

Em 05 de julho de 1778, cumprindo ordens do governador da capitania de Santa Catarina, o Alferes Antonio José de Freitas Noronha, tinha a incumbência de procurar na vizinhança dos rios imediatos a Santa Catarina por matas de pinheiros. Quando subia de canoa o Rio Tijucas em busca dos tais pinheiros que seriam utilizados para extrair madeira, encontrou terras apropriadas à agricultura e abundância de madeiras de lei, fato este que

atraiu a vinda de outros exploradores, causando assim, o desenvolvimento do povoado. Sobre este fato, BOITEUX (1928, p. 13), mostra que

[...] se foi infrutífera a missão [...] quanto a exploração dos pinheirais foi no entanto de alta vantagem para o Valle de Tijucas, pois ficaram conhecidos o valor de suas terras para a agricultura, e a existência de madeiras de lei em grande abundância e desde então começaram a afluir povoadores, que não cessaram de pedir sesmarias em zona tão fecunda.

Com a constante procura por terras que fossem produtivas, houve vários pedidos de sesmarias. No ano de 1823, quando findou este processo de concessão de sesmarias, posseiros começaram a ocupar as terras desocupadas do Vale do Rio Tijucas, ampliando assim a população local e a quantidade de pequenas propriedades familiares voltadas a atividades rurais e da exploração madeireira.

O morador da cidade de Tijucas Grande, José Francisco de Vargas, em 1832, realizou um levantamento da população habitante na região e constatou a presença de “56 brancos casados, 54 brancas casadas, 84 fogos, 140 brancos solteiros, 120 brancas solteiras, 3 brancos viúvos e 15 brancas viúvas.” (ROUVER, 1988, p. 21). A população escrava, incluindo homens e mulheres, totalizava 56 pessoas; outros crioulos e mulatos somavam 16 pessoas além de dois outros escravos ingênuos. Havia também, dois estrangeiros, comerciantes de origem alemã, um deles tinha 28 e o outro 30 anos de idade. Realizada esta contagem, conclui-se que havia a presença de 548 pessoas na região naquele ano.

Em 1834, devido ao crescente progresso que acontecia na região, o Capitão João Amorim Pereira fundou o povoado de São João Batista do Alto Tijucas, localizado na confluência dos rios do Braço e Tijucas Grande.

No ano de 1836, o então presidente da província, recebeu pedidos para que fosse fundada uma colônia de povoamento próxima a São João Batista do Alto Tijucas, situada à margem direita do Rio Tijucas, distante aproximadamente 30 km da foz. A esta colônia foi dado o nome de Nova Itália, visto que era formada em sua maioria por imigrantes italianos provenientes principalmente da região da Sardenha.

O Engenheiro Militar João de Souza Mello e Alvim, no ano de 1947, realizou um levantamento geográfico do Rio Tijucas desde a sua foz até São João Batista e, assim delimitou o território do povoado. Foi então que em 4 de maio de 1848, através da Lei nº 271, foi criada a freguesia de São Sebastião da Foz do Tijucas Grande, desmembrada de Porto Belo.

Sobre as margens do Tijucas Grande, Alvim dizia existir habitantes até a freguesia de São João Batista e que a população situada na foz do rio construía suas casas em 'completa desordem, não havendo alinhamento algum'. O comércio da freguesia era florescente. A madeira exportada era retirada em abundância (...) além da produção de farinha, arroz, feijão e açúcar. (ROUVER, 1988, p.23)

Quando Tijucas foi então desmembrada e assumiu caráter de um município, em 1948, passaram também a compor seu território áreas correspondentes às localidades de: Canelinha, Nova Trento, São João Batista, Major Gercino e Leoberto Leal; municípios estes, que atualmente, junto à supracitada cidade em questão, formam a microrregião de Tijucas.

Com o aquecimento do comércio era notável o progresso ocorrido na região, assim, a freguesia de Sebastião da Foz do Tijucas Grande foi elevada à categoria de Vila, através da Resolução da Província nº 464 de 4 de abril de 1859. Porém, somente em 13 de junho de 1860 esta condição foi efetivada e deu-se, assim, o ato de instalação do município que a partir daí, passou a chamar-se, São Sebastião de Tijucas, e teve como seu primeiro presidente da Câmara José Antonio da Silva Simas.

A ocupação de todo litoral catarinense apenas servia para justificar os interesses estratégicos e políticos da Metrópole portuguesa. Assim, durante quase um século, a economia do município esteve voltada a seguir o modelo de subsistência e com os poucos excedentes produzidos postos no mercado. Mesmo mantendo este padrão de produção agromanufatureira, os excedentes produzidos eram comercializados junto com a madeira.

Somente após 1970 foi que houve um grande incremento demográfico em Tijucas, com imigrantes de origem italiana, provenientes da expansão da colônia de Brusque, que propiciaram uma melhora nos aspectos econômicos do município.

O comércio em todo Vale crescia e em Tijucas concentravam-se os grandes comerciantes que recebiam toda produção através do rio. Sentiam eles a necessidade de que se construísse uma estrada ligando o Alto Tijucas até a foz do rio, já que havia poucos caminhos que eram apropriados ao trajeto realizado com carros de boi. Daí então, "em 1975 foi construída a estrada de Tijucas ligando Moura a São João Batista e ao Alto Tijucas". (ROUVER, 1988, p. 24)

Juntamente com o comércio, o desenvolvimento econômico também foi impulsionado pela grande influência política que Tijucas exercia perante o governo de Santa Catarina. Comerciantes locais, como Carlos Henrique Boiteux, pleiteavam a construção de uma estrada que ligasse a sede do município a Nova Trento, uma vez que já

era executada a construção de uma estrada que ligaria Nova Trento a Brusque. Essas reivindicações políticas eram de suma importância, já que serviam para proporcionar melhorias na infra-estrutura da cidade e assim, auxiliar no desenvolvimento econômico.

À medida que o tempo passava, o progresso se fazia presente e cada vez mais impulsionava a região a crescer. As freguesias, antes pertencentes ao Município de São Sebastião de Tijucas, passaram a desmembrar-se e no ano de 1916 foi criado o Município de Tijucas.

Impulsionado por este fato, o Vale do Rio Tijucas passou a desenvolver-se vertiginosamente, baseando este crescimento na exploração das matas e das atividades agrícolas.

Segundo Corrêa, W., (1996), o único canal de comunicação existente para que os moradores do interior do Vale pudessem manter contato com a sede do município, localizada na foz, era o rio Tijucas. A comunicação com outras províncias e outras localidades exteriores a ela, só era possível por via marítima. Esta relação de dependência tornava os habitantes de Tijucas reféns das condições oferecidas pelas barras do rio e do favorecimento dos ventos para que fossem feitas as entradas e saídas das embarcações.

Buscando explicar tais dificuldades, ROUVER (1988, p. 138) mostra as condições em que se encontravam as barras do Rio.

[...] A má barra, porque o Rio entra no mar grosso, a qual só podem passar estando o mar chão, o vento favorável e havendo nela água suficiente, circunstância que nem sempre se combinão e que muitas vezes lhe reteem por meses produtos daquele distrito sofrendo com esta demora deterioração do gênero e talvez do preço, e um aumento de frete que pouparião se a passagem fosse fácil.

Em decorrência da inexistência de comunicação dos habitantes da região de Tijucas com outros núcleos da província catarinense, e da dificuldade de se ter estáveis as condições de funcionamento da barra do rio, a população do Vale do Tijucas passou a utilizar dois outros portos para se comunicarem com outras localidades. Esses portos eram: a “Enseada dos Ganchos (São Miguel) e o Porto da Enseada das Garoupas (Porto Belo)” (CORRÊA, W., 1996, p. 96) que por possuírem um ancoradouro em boas condições passaram a escoar grande parte da produção agrícola e das madeiras extraídas do interior do Vale para Desterro (hoje Florianópolis). Dali então, os produtos eram enviados a todo país.

Com a crescente produção agrícola na época, notou-se uma deficiência de estradas para transporte dos produtos. Assim, em 1901, foi criada a Marinha Mercante de Tijucas, que possuía apenas barcos movidos a vela com capacidade de até 300 toneladas. Esse tipo de transporte beneficiou a economia local, pois gerou a capacidade de empregar muitos tijuquenses e assim firmemente existiu até 1949. Ainda no século passado, realizava-se o transporte através de balsas. Essas balsas eram construídas com até 1800 tábuas que tinham em média 35 metros de largura, e comprimento que variava entre 40 e 50 metros. A balsa era conduzida sem remos e leme, e os balseiros utilizavam apenas longas varas para que pudessem se guiar em direção a seu destino. É importante ressaltar que ainda hoje há a produção de embarcações em Tijucas, para atender ao mercado local e regional.

Como diz Corrêa, W., (1996), nesta época a economia do município girava em torno do porto, já que a cidade se localizava em posição privilegiada no litoral. Desta forma, era propícia a se tornar base de apoio para a população interiorana que dependia do porto para comercializar suas mercadorias.

Com o fim da atividade portuária houve uma melhora significativa nos canais de comunicação entre Tijucas e Florianópolis. Com o melhoramento gradativo das condições das estradas que ligavam as duas cidades, a produção agrícola de Tijucas passou a ser transportada via terrestre a Florianópolis. Além disso, com a construção de novas estradas houve o desenvolvimento do transporte e de toda rede rodoviária.

A precariedade da situação em que se encontrava a barra do Rio Tijucas, que apresentava uma estreita abertura permitindo somente a passagem de pequenas embarcações, também foi um fator decisivo para o término da Marinha Mercante local. Se não fossem esses problemas, Tijucas poderia ter se transformado em uma cidade com características portuárias. Além do mais “a força política e econômica do Vale do Itajaí fez com que o porto de Itajaí recebesse melhoramentos, tornando-o na atualidade, um dos principais portos de Santa Catarina.” (CORRÊA, W., 1996, p. 108)

Com o passar dos anos, o comércio regional foi desenvolvendo-se e surgiram as primeiras indústrias na cidade. Esse início foi marcado pela instalação, em 1926, da fábrica de telhas Aranha. Devido a boa qualidade dos produtos confeccionados pela empresa, sua produção era exportada a todo sul do país. A “Telhas Aranha” utilizou-se de todos os avanços tecnológicos que surgiram no ramo da cerâmica e produzia as telhas sem interrupção, sempre mantendo seu maior diferencial, a qualidade dos seus produtos, para que assim pudessem alcançar novos mercados.

Fato importante que contribuiu também para o desenvolvimento de Tijuca foi a instalação da fábrica de doces Chaves em 1928. Esta idéia partiu de um morador que viu ser viável industrializar a grande quantidade de frutas colhidas na cidade, principalmente goiaba e banana, considerados importantes produtos agrícolas da época. Mesmo quando finalizou suas atividades em 1993, a empresa já tinha conquistado uma posição de destaque no mercado brasileiro, devido à evidente qualidade de seus produtos.

A construção de um abatedouro público municipal, no início da década de 20, também contribuiu positivamente para a economia local, visto que beneficiou os diversos pequenos criadores de gado do município.

Todo crescimento e desenvolvimento de Tijuca esteve inicialmente ancorado ao extrativismo vegetal, que teve seu começo deflagrado com a exploração de madeira. Com o objetivo de desenvolver esta atividade, muitos comerciantes vieram para a região e sua principal função era industrializar a produção agrícola. Assim, surgiram os primeiros engenhos que usavam como fonte de energia a tração animal, a força bruta dos escravos e os recursos naturais para realizar a produção. Com a Revolução Industrial, esta forma de produção se tornou obsoleta, já que as novas máquinas produziam muito mais rápido, com uma maior qualidade, além de os custos serem menores.

Os índios carijós, que habitavam o município antes de sua colonização, utilizavam para fabricar seus utensílios domésticos a maior riqueza do sub-solo tijuquense, a argila. “Da mistura da argila com a lama existente, produziam panelas, vasos e uma série de artefatos. Após a chegada dos colonizadores italianos, que trouxeram a tecnologia, produziram artigos de cerâmica vermelha.” (PEIXOTO, 2001, p. 17) Porém, constata-se que, com o desenvolvimento industrial, as práticas de produção artesanais foram deixadas de lado, fato este que levou a diminuição do uso da cerâmica vermelha na produção industrial. Apenas algumas pessoas, objetivando manter a rica tradição indígena, continuam a produzir peças artesanais confeccionadas com cerâmica vermelha.

Em Tijuca, o comércio era predominantemente dominado por empresas como Galotti e Bayer, que se destacavam por serem proprietárias de barcos; outras empresas como Werner, Laus e Cherem eram também de extrema importância para a economia local, uma vez que monopolizavam o comércio, dominavam a política local e influenciavam a economia.

Outra característica da economia local que foi, e ainda hoje é, de muita importância para o desenvolvimento de Tijuca é a pesca, que para algumas famílias é considerada o seu sustento e meio de sobrevivência.

Quando analisados em conjunto, todos estes aspectos econômicos e fenômenos que marcaram o desenvolvimento e o crescimento de Tijucas, constata-se que a cidade atingiu seu ápice sócio-econômico a partir da década de 30, quando algumas indústrias começaram a surgir ali.

Segundo Corrêa, W., (1996), o apogeu de Tijucas, nos anos 30, elevou-a à categoria de “cidade grande”. Com um comércio que fortemente se desenvolvia, foram criadas novas indústrias, entre elas: olarias, fábricas de doces e de móveis, engenhos de torrar café e arroz.

A cidade também apresentava outras características marcantes, como a existência de políticos influentes, vida cultural intensa, energia elétrica, telefone e fácil comunicação com a Capital, com o Alto Vale e também com Itajaí.

Todas as melhorias realizadas na infra-estrutura do município contribuíram para impulsionar a urbanização e o crescimento econômico de Tijucas, porém esse desenvolvimento na esfera urbana era resultado do progresso que ocorria na esfera agrícola.

Entre diversos fatores, a posição geográfica de Tijucas foi de colaboração para o seu desenvolvimento. Devido à sua proximidade com a capital do Estado e de outros centros urbanos, a cidade foi beneficiada com a vinda de uma importante indústria. Foi então, nesta época, nos finais da década de 70, que se notam significativas mudanças estruturais no município que levaram ao seu rápido desenvolvimento.

2.2 Aspectos físicos e geográficos

Situada estrategicamente a 51 km ao norte da capital de Santa Catarina, Tijucas pertence à região da Grande Florianópolis. Segundo dados da Prefeitura de Tijucas, seu território totaliza uma área de 278,90 km² e faz as seguintes divisas: ao norte, com os municípios de Porto Belo, Itapema e Camboriú; a oeste, com Canelinha; a leste, com o Oceano Atlântico e ao sul, divisa com Biguaçu e Governador Celso Ramos, como se verifica na Figura 2. A área total da cidade é assim dividida: o perímetro urbano corresponde a 24,70 km² e o perímetro rural corresponde a 254,20 km².

O município encontra-se a 2 metros de altitude, ou seja, acima do nível do mar, e possui como coordenadas geográficas as seguintes medidas: 27°14'29" de latitude sul e

48°38'01" de longitude oeste. Seu clima é caracterizado como subtropical, sua temperatura média encontra-se na casa dos 23° e a precipitação média anual é de 1600 mm.

Figura 2: Mapa da região litorânea catarinense com destaque para a SDR – Brusque (Secretaria Regional de Desenvolvimento – Brusque) e os limites territoriais de Tijucas



Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Tijucas tem seu relevo marcado por superfícies planas e onduladas de formação litorânea e superfícies onduladas e montanhosas que formam as serras de embasamento cristalino, que apresenta solo de baixa fertilidade e acidez, fato este que torna a terra local inapropriada para a produção de alguns produtos agrícolas.

A cidade de Tijucas faz parte da Bacia hidrográfica do Rio Tijucas, ocupando 11,8% da área da referida bacia. Sobre seus rios e afluentes, PEIXOTO (2001, p. 18) diz

Os dois maiores afluentes dentro do município são: Rio Oliveira, ao norte; e o Rio Itinga, ao sul; determinando duas importantes bacias, sendo o segundo, uma das fontes de captação de água da cidade. Existem ainda os Rios do Campo Novo e Morretes, além de inúmeros outros riachos e córregos, formando uma rede hidrográfica convergente em direção à foz do Rio Tijucas.

Como nota-se na Figura 3, a área urbana da cidade é claramente dividida em duas partes bem distintas pela BR-101. No lado leste da rodovia, encontra-se a parte mais carente da população que vive em sua maioria em casas feitas de madeira; já na parte oeste da BR 101, mais densamente povoada, moram as pessoas que possuem uma melhor qualidade de vida. Foi nesta parte da cidade que a Cerâmica Portobello instalou sua fábrica de revestimentos cerâmicos. Esta fábrica tem suas dimensões tão consideráveis (ocupa 140 mil metros quadrados) que chega até a fazer divisa com o próximo município ao norte, Porto Belo.

Figura 3: Fotografia da vista aérea de Tijucas



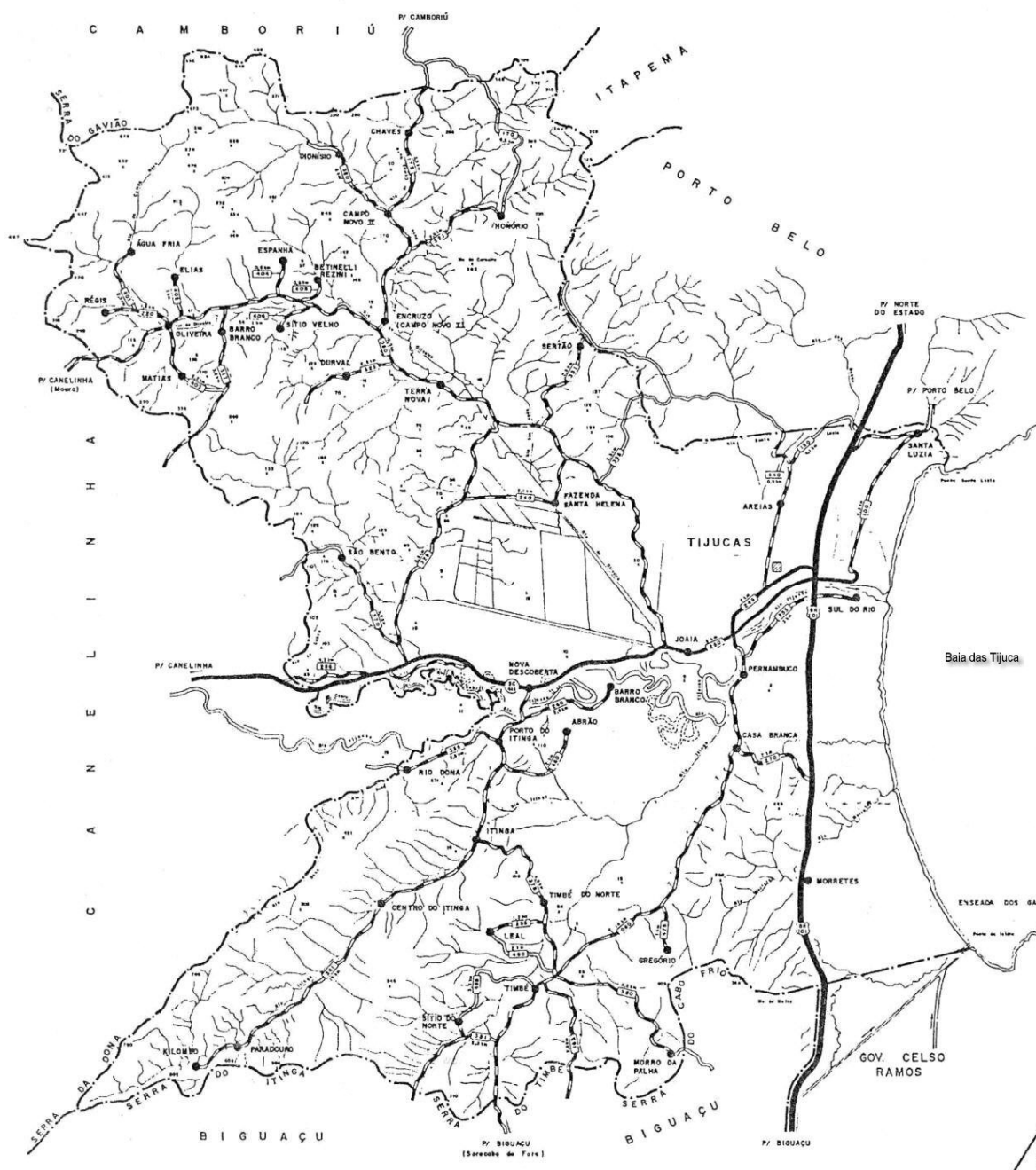
Fonte: PREFEITURA MUNICIPAL DE TIJUCAS (2007)

As terras situadas à margem direita do rio Tijucas compõem uma região de vazio demográfico. Ali não existem residências, como mostra a Figura 3. As terras que antes eram ocupadas pela cultura de cana-de-açúcar e eram de uso e propriedade do Grupo Portobello, foram então desmembradas e vendidas em pequenos lotes, onde hoje abrigam pastagens para gados.

A cidade, conforme nos mostra a Figura 4, tem seu espaço caracterizado pela presença de bairros, que representam a Zona Urbana; e localidades, que representam a Zona Rural. Os Bairros de Tijucas são assim definidos: Areias, Centro, Joaia, Pernambuco, Praça, Santa Luzia, Sul do Rio, Universitário e XV de Novembro. Já as localidades são as seguintes: Campo Novo, Honórios, Itinga, Morretes, Nova Descoberta, Oliveira, Terra Nova, Timbé.

No centro urbano da cidade é que estão localizados os órgãos e lugares mais importantes de Tijucas, tais como: Igreja Matriz, sede da Prefeitura Municipal de Tijucas, órgãos públicos e diversas empresas, maioria do comércio e de prestadoras de serviços, entre outros.

Figura 4: Mapa da cidade de Tijucas



Fonte: SANTA CATARINA (2007)

A proximidade do município em relação à capital, a outros grandes centros urbanos da região Sul e aos principais portos do país, como se observa a seguir no Quadro

1, e a facilidade de acesso às rodovias que levam a estas localidades, é de grande importância para o estabelecimento de relações comerciais, além de favorecer a exportação de produtos para estas cidades, principalmente os produtos (pisos e revestimentos cerâmicos) fabricados pela Portobello que são exportados para todo o Brasil e para países estrangeiros.

Quadro 1: Distância de Tijucas em relação aos principais centros urbanos da Região Sul

CIDADES	DISTÂNCIA (EM KM)
FLORIANÓPOLIS	50
PORTO ALEGRE	523
CURITIBA	252
BRUSQUE	35
ITAJAÍ	43
JOINVILLE	133
BLUMENAU	95
NAVEGANTES	45
RIO DE JANEIRO	1097
SÃO PAULO	657
SANTOS	775

Fonte: PREFEITURA MUNICIPAL DE TIJUCAS (2007)

Elaboração: a autora

Além disso, a facilidade de acesso a outros municípios do Vale do Tijucas, com rodovias asfaltadas e linhas regulares de transporte coletivo, como nota-se no Quadro 2, ajuda a aquecer e a firmar o comércio local, expandindo desta forma, o seu alcance.

Quadro 2: Constituição das vias de acesso rodoviário a Tijucas

ACESSO A	BR/SC	DISTÂNCIA (EM KM)	TIPO DE RODOVIA
Canelinha	SC – 411	12	ASFALTADA
São João Batista	SC – 411	25	ASFALTADA
Florianópolis	BR – 101	51	ASFALTADA
Itajaí	BR – 101	48	ASFALTADA

Fonte: PREFEITURA MUNICIPAL DE TIJUCAS (2007)

2.3 Aspectos populacionais

Segundo dados do Censo realizado pelo IBGE, e a Tabela 1, a população total de habitantes na cidade de Tijucas em 1970 era de 12.774 pessoas. Em 1980 esse número passou para 14.608 e em 1991 já estava na casa de 19.650 pessoas.

Quando o IBGE realizou uma contagem da população em 1996, foi constatada a presença de 20.160 habitantes na cidade de Tijucas. Dentro deste universo populacional, 10.120 pessoas eram homens e 10.040 eram mulheres. Ainda consegue-se classificar a população total em: 15.542 habitantes urbanos e 4.618 habitantes do meio rural.

Tabela 1: Evolução populacional do município de Tijucas.

	População censitária total	População Urbana	População Rural	% de crescimento
Censo 1970	12.774	6.514	6.260	_____
Censo 1980	14.608	9.057	5.551	14,26
Censo 1991	19.650	14.334	5.316	34,51
Contagem 1996	20.160	15.542	4.618	2,59
Censo 2000	23.499	18.711	4.788	16,56
Estimativa 2001	23.896	-	-	1,68
Estimativa 2002	24.309	-	-	1,72
Estimativa 2003	24.685	-	-	1,54
Estimativa 2004	25.474	-	-	3,19
Estimativa 2005	25.910	-	-	1,71
Estimativa 2006	26.344	-	-	1,67

Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Elaboração: a autora

(-) Dados inexistentes

Embora haja, explicitamente, uma tendência da população em se tornar urbana, ainda é o setor rural que absorve o maior espaço físico do município.

Pode-se concluir com a Tabela 1, que a população de Tijucas, com o passar dos anos, deixou de ser tão bem dividida entre a população do espaço rural e do espaço urbano como era em 1970, e passa a reduzir continuamente seu contingente nos campos ao passo que a população urbana só fez aumentar vertiginosamente. Esse incremento populacional

se deu devido a diversos fatores, entre eles: a migração de moradores do campo em busca de novas oportunidades e a vinda de pessoas de outras cidades, estados ou regiões que com o objetivo de buscar trabalho na grande unidade fabril que se instalara ali - a Portobello - além de outras indústrias que se instalaram em cidades vizinhas a Tijucas, procurando fixar suas residências em bairros próximos a essas fábricas.

Sobre a migração de habitantes provenientes das localidades rurais para as áreas urbanas, nota-se a presença de diversos fatores que levaram a este fenômeno, entre eles

[...] a modificação no quadro econômico, com a ativação da unidade fabril de grande porte; a necessidade de criação de serviços paralelos que deram cobertura às necessidades criadas a partir deste fato; a melhoria dos acessos possibilitando melhor deslocamento do pessoal das zonas periféricas; e a indefinição com relação à política de preço dos produtos agrícolas. SEPLAN (1990, apud PEIXOTO, 2001, p. 22)

A implantação da fábrica da Cerâmica Portobello S/A, em meados dos anos 70, trouxe muitos benefícios à cidade. O emprego de mão-de-obra local não especializada em cerâmica foi de grande importância para que a quantidade de empregos oferecidos na cidade aumentasse.

Na década de 80, quando houve uma expansão do parque industrial da Portobello, houve também o aumento da necessidade de se empregar mais mão-de-obra. Esses trabalhadores, uma vez empregados, fizeram crescer a massa de moradores do centro urbano, já que muitos que vieram com o objetivo de trabalhar e acabaram fixando suas residências na cidade.

Como se observou na Tabela 1, a população da cidade cresceu em seu maior grau na passagem da década de 80 para 90. O crescimento notado de 14,26% da população, ocorrido durante os anos 80 em relação aos anos 70, já representou grande relevância no aumento do contingente populacional de Tijucas. Esse crescimento serviu de impulso para que nos anos 80 houvesse, então, o maior aumento populacional do município, na casa dos 34,51%.

No entanto, pode-se afirmar que durante a década de 70, Tijucas cresceu a níveis inferiores em relação ao Estado de Santa Catarina. Enquanto no Estado a população crescia 25,03% em 80 em relação a 70, Tijucas cresceu 14,26% nos anos 80 em relação aos anos 70. Todavia, na década de 90, nota-se um aumento populacional na cidade superior ao verificado no Estado. No município a população crescia 34,62% nos anos 90 em

comparação com os anos 80 e no Estado o crescimento ocorreu na casa dos 27,47% nos anos 90 em relação a 80.

Mesmo observando-se este aumento em potencial da população da cidade, é sabido que ele ocorreu somente no centro urbano. Nas áreas rurais, a população, ao contrário, decrescia. Assim pode-se notar que foi nesta época, nos anos 70, que se iniciou o processo de urbanização do município de Tijucas, motivado pela chegada da Portobello e pelas migrações de pessoas do espaço rural. Com isso, não só a população tornou-se majoritariamente urbana como também o espaço urbano passou a desenvolver-se mais rapidamente.

Nos dias atuais, nota-se um crescimento que ocorre lenta e gradualmente, em função do surgimento de novos estabelecimentos comerciais na cidade. Porém, mesmo assim, há crescimento na população, mas não ocorre nas mesmas proporções do grande “boom” que houve na década de 80.

Este crescimento lento e gradual ocorrido a partir de meados dos anos 90 que perdurou até os anos 2000, pode ser ainda observado na Tabela 1 nas estimativas de população realizadas por Santa Catarina (2007), que mostram que a partir de 2000 a velocidade de crescimento caiu muito e passou a manter-se mais estabilizada.

Observa-se na Tabela 2 a evolução ocorrida na construção civil no município. A quantidade de licenças fornecidas pelo CREA/SC (Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia de Santa Catarina) vem aumentando seguidamente desde 1995. No ano de 2006 a quantidade de licenças para construção civil era 257,69% superior em relação a 1995, e conseqüentemente, a quantidade de área construída também cresceu, ficando 355,84% superior ao total construído em 1995. Este fato nos mostra a expansão física do município, caracterizado pela crescente demanda por espaço para estabelecer residências ou comércios. Esta expansão ocorrida na construção civil em Tijucas, além de se mostrar como reflexo do desenvolvimento econômico da cidade, ainda contribui para aumentar a demanda por produtos produzidos pela Portobello S/A, que são direcionados à construção civil.

Tabela 2: Número de licenças para construção expedidas pelo CREA/SC e área total a ser construída – 1995-2006

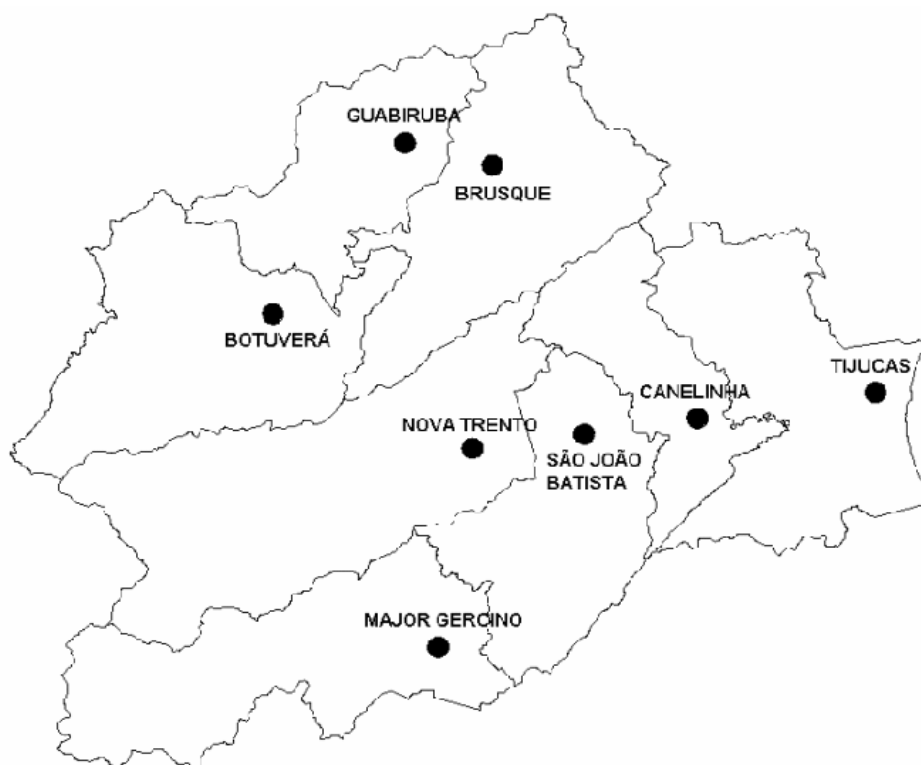
ANO	Número de licenças expedidas	Área em m ²
1995	78	18.869,64
1996	71	14.824,25
1997	92	29.163,48
1998	64	13.277,44
1999	102	20.625,64
2000	115	40.704,26
2001	133	25.662,35
2002	132	24.791,88
2003	127	34.666,75
2004	128	27.368,79
2005	157	37.104,66
2006	201	67.147,43

Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Elaboração: a autora

Segundo a nova Divisão Administrativa de Santa Catarina – 2007, o Governo do Estado classifica Tijucas como pertencente a SDR – Brusque (Secretaria de Desenvolvimento Regional), cuja sede é a própria cidade de Brusque e como pode-se notar na Figura 5 ainda engloba, além das próprias Tijucas e Brusque, as cidades de: Guabiruba, Botuverá, Nova Trento, Major Gercino, São João Batista e Canelinha. O IBGE ainda insere a cidade na Mesorregião da Grande Florianópolis e, também na Microrregião de Tijucas, junto às cidades de Major Gercino, São João Batista, Leoberto Leal, Canelinha, Nova Trento e Angelina. Tijucas pertence também a GRANFPOLIS – Associação de Municípios da Região da Grande Florianópolis, composta por 22 municípios.

Figura 5: SDR – Brusque



Fonte: SANTA CATARINA (2007)

O IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), calculado pelo PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), trabalha com três aspectos da condição de vida humana: renda, educação e longevidade, e foi criado com o objetivo de ampliar a esfera do debate sobre desenvolvimento e estendê-lo além da esfera econômica, englobando assim, também, as esferas social e cultural. O IDH-M, Índice de Desenvolvimento Humano Municipal apresenta valores específicos para os municípios. O IDH e o IDH-M variam de 0 a 1, onde 1 é o índice máximo e representa, conseqüentemente, a máxima qualidade de vida que se pode obter.

Sendo o IDH um índice obtido através de cálculos realizados com diversas informações sócio-econômicas colhidas em cada município, conclui-se, então, que seu resultado é de grande abrangência e atinge várias dimensões, como já citado acima: longevidade, educação e renda. Desse modo, pode-se considerar o IDH como sendo um índice confiável para se mensurar o desenvolvimento social e econômico de uma cidade, já que, por ser elaborado pela ONU – Organização das Nações Unidas, concebe-se que foi elaborado segundo estudos específicos e análise de muitas variáveis sociais e econômicas que são muito significativas.

No que tange os aspectos sociais da cidade, pode-se notar na Tabela 3 o Índice Municipal de Desenvolvimento Humano, IDH-M, do Brasil, do Estado de Santa Catarina, da capital Florianópolis e das cidades que compõem a SDR – Brusque onde se encontra a cidade de Tijucas, durante os de 1991 e 2000.

Tabela 3: IDH-M e IDH-M Renda nos anos de 1991 e 2000.

MUNICÍPIOS	IDH - M		IDH - M RENDA	
	1991	2000	1991	2000
Brasil	0,696	0,766	0,681	0,723
Santa Catarina	0,748	0,822	0,682	0,750
Florianópolis	0,824	0,875	0,803	0,867
Tijucas	0,747	0,835	0,700	0,769
Brusque	0,775	0,842	0,733	0,780
Guabiruba	0,758	0,829	0,673	0,741
Botuverá	0,728	0,795	0,640	0,695
Major Gercino	0,705	0,799	0,571	0,696
Nova Trento	0,744	0,815	0,663	0,716
Canelinha	0,722	0,795	0,636	0,701
São João Batista	0,739	0,819	0,654	0,725

Fonte: ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (2007)

Elaboração: a autora

Pode-se então perceber que os Índices encontrados em Tijucas elevaram-se consideravelmente de 1991 para 2000. Resultado do melhoramento das condições de vida da população estabelecida. Levando-se em consideração as cidades que compõem a SDR – Brusque, pode-se de uma forma estrita comparar os seus desempenhos. Dentre os municípios acima relacionados, o Estado e o país, Tijucas apresentou uma melhora bastante significativa em seu IDH-M e seu IDH-M Renda de 1991 para 2000. Em meio aos oito municípios que compõem a SDR – Brusque, Tijucas apresentou-se em terceiro lugar com melhor IDH em 1991 e subiu para segundo lugar no ano 2000, aproximando-se do índice obtido por Florianópolis que, em 2000, possuía o quarto melhor IDH-M do Brasil. Ainda segundo dados obtidos no Atlas PNUD, no ano 2000 foi possível constatar que o

município de Tijuca figura a 94ª posição no *ranking* de IDH-M entre os 5.507 municípios do país.

Este aumento observado no IDH da cidade de Tijuca é resultado da melhora significativa ocorrida na qualidade de vida da população; também no quesito renda, pode-se notar um aumento, resultado da elevação do número de empregos que faz aumentar a renda das pessoas e da conseqüente melhora do poder de compra da população. Conforme os dados da Tabela 4, pode-se observar a evolução da quantidade de pessoas empregadas na cidade.

Tabela 4: Quantidade de empregados por setor e por ano em Tijuca

SETOR	2003	2004	2005
Extrativa mineral	41	39	68
Indústria de transformação *	2.379	2.617	2.622
Serviços Industriais de Utilidade Pública	1	-	1
Construção Civil	100	132	173
Comércio	1.046	1.155	1.317
Serviços	1.130	1.200	1.200
Administração Pública	690	616	689
Agropecuária	101	112	92
TOTAL	5.488	5.871	6.216

Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Elaboração: a autora

(*) Setor onde estão inseridos os funcionários da Portobello

Nota-se que o padrão de empregados no período de 2003 a 2005 sofreu uma leve mudança. A quantidade de empregados no setor da indústria de transformação, onde se inserem os empregados da Portobello, cresceu 10,21% no período. Pode-se notar também que a parcela de trabalhadores deste setor representa a maioria dos empregados da cidade, correspondendo, respectivamente, a 43,34% do total de empregados em 2003, 47,68% em 2004 e 47,77% em 2005.

Outros fatores que podem ser observados com a elevação do IDH são a melhora nas condições de saúde, educação e distribuição de renda, que por serem variáveis fundamentais, levam ao conseqüente aumento na qualidade de vida, tanto do país como do município em questão.

2.4 Aspectos Econômicos

Na ocasião da colonização do município de Tijucas, as famílias que ali se instalaram buscando explorar a atividade agropecuária para sua própria subsistência constataram a existência de madeiras de lei e passaram, então, a explorar esse recurso, desta forma contribuindo para o desenvolvimento da cidade.

Uma das atividades econômicas que também merece ser destacada no município é a extração da madeira. Cerca de 20% dos estabelecimentos industriais são de empresas madeireiras já que a exploração desse recurso abundante, como exposto acima, foi uma das grandes atividades de Tijucas desde meados do século passado.

Com o desenvolvimento de Tijucas, as propriedades rurais foram tomando formas de terras produtivas, os cultivos e as atividades foram se expandindo e a produção agrícola cresceu. Conforme se observa na Tabela 5, Peixoto (2001) apresenta a distribuição da área rural que era assim configurada:

Tabela 5: Estrutura Fundiária 1970, 1980, 1985.

GRUPOS DE ÁREA (ha)	Nº DE ESTABELECIMENTOS			ÁREA TOTAL		
	1970	1980	1985	1970	1980	1985
Até 20	433	217	337	3.173	2.289	2.569
20 a 50	111	112	119	3.407	3.300	3.543
50 a 100	40	42	34	2.594	2.843	2.191
100 a 500	22	15	41	4.265	2.840	7.353
500 ou mais	4	7	3	3.301	6.244	2.101
TOTAL	610	393	534	16.740	17.516	17.757

Fonte: PEIXOTO (2001, p. 29)

Observando-se a Tabela 5, pode-se concluir que a estrutura fundiária é predominantemente formada por propriedades minifundiárias, de até 50 hectares. Desta forma, nota-se que em 1970, 544 dos 610 estabelecimentos, ou seja, 89,18% eram caracterizados como minifúndios, possuindo uma área de até 50 hectares, ocupando uma área total de 39,30% das terras rurais de Tijucas. Por outro lado, pode-se verificar que os estabelecimentos com mais de 50 hectares cresceram de 64 em 1980 para 78 em 1985, fato

esse que evidencia uma maior concentração de terra e estabelecimento da grande propriedade, como ocorrido no Brasil.

É notadamente comprovado pela Tabela 5, que no período de 1970 a 1985, houve leves alterações na estrutura fundiária do município e as propriedades minifundiárias continuaram prevalecendo, apresentando contudo, poucas perdas ou ganhos de área.

Hoje, quando analisa-se o último Censo Agropecuário realizado em 1995 – 1996, verifica-se uma mudança na estrutura fundiária, como se pode observar na Tabela 6.

Tabela 6: Estabelecimentos por grupos de área total em hectares, de 1995–1996 em Tijucas.

ÁREA TOTAL (em hectares)	Número de estabelecimentos
Menos de 10	1.207
10 a menos de 100	2.402
100 a menos de 200	89
200 a menos de 500	27
500 a menos de 2000	9
2000 e mais	2
TOTAL	3.736

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2007)
Elaboração: a autora

Considerando-se que, conforme os dados do Censo Agropecuário de 1995-1996 ilustrados na Tabela 6, a estrutura fundiária sofreu significativas alterações, estas podem ter ocorrido devido a desmembramentos de antigos estabelecimentos, nota-se também que, continuam prevalecendo as propriedades com até 100 hectares. Mesmo mantendo o padrão, de maioria minifundiária, a quantidade de estabelecimentos cresceu muito.

Toda essa área rural de Tijucas ainda pode ser classificada, segundo o tipo de utilização das terras agrícolas, como mostra a Tabela 7.

Tabela 7: Tipo de utilização das terras de Tijucas, em hectares, segundo o Censo Agropecuário de 1995-1996.

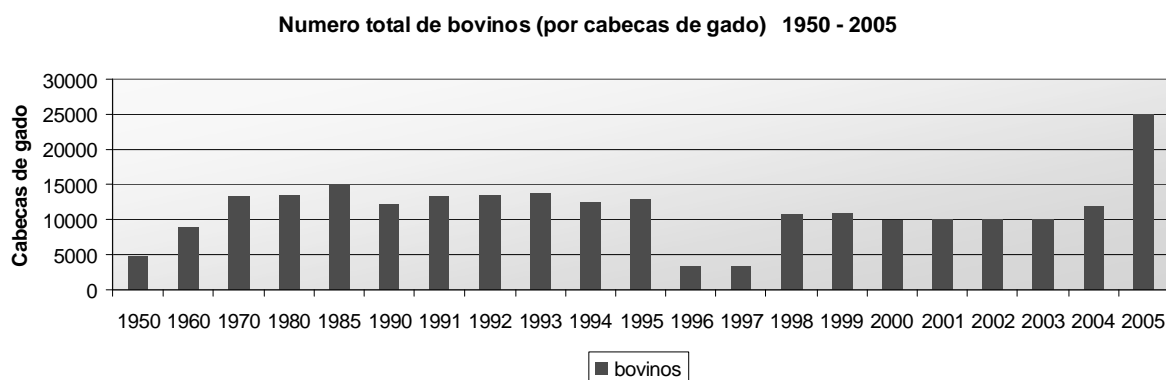
UTILIZAÇÃO DAS TERRAS	ÁREA TOTAL (em hectares)
Lavouras permanentes e temporárias	14.678
Pastagens naturais e artificiais	29.321
Matas naturais e plantadas	49.780
Lavoura em descanso e produtivas não utilizadas	5.673

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2007)

Elaboração: a autora

Pode-se então observar que a expressiva quantidade de matas naturais e de pastagens naturais é devido à necessidade de seu uso na pecuária, atividade esta que teve um aumento expressivo, conforme mostra o Gráfico 1.

Gráfico 1: Efetivo de rebanho bovino em Tijucas: 1950 – 2005 (por cabeças de gado)



Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2007)
SANTA CATARINA (2007)

A pecuária de corte brasileira era lucrativa devido a vários fatores, entre eles: os investimentos que por si valorizavam o capital investido, numa época em que o Brasil passava por uma séria crise inflacionária nas décadas de 70 e 80, o rebanho e as terras eram considerados reservas de valor e poderiam a qualquer momento serem trocadas por dinheiro. Além disso, o gado alimentava-se com as pastagens naturais e por isso não eram necessárias grandes tecnologias. Também na década de 70 o gado de corte estava valorizado e apresentava um bom preço de mercado. Por último, por ser a pecuária uma atividade de baixos riscos exigia também poucos investimentos. Assim, configurou-se em Tijucas uma forte cultura pecuária de corte e também de seus derivados, como o leite.

Observando-se dados de Prefeitura Municipal de Tijucas (2007), tabulados na Tabela 8, nota-se que, segundo o Fundo Municipal de Desenvolvimento Rural de Tijucas que disponibilizou dados relativos ao ano de 2005, as culturas que mais se destacaram segundo a área cultivada em hectares foram: a pecuária que ocupa 7 mil hectares, o arroz irrigado, que ocupa 2 mil hectares e o reflorestamento que ocupa 800 hectares do município.

Tabela 8: Culturas que mais se destacam

CULTURA	Nº de produtores	Área cultivada em hectares	Produção média/ha	Total produzido
Arroz Irrigado	45	2.000	140 sacas	14.000 ton
Fumo	70	164	2 ton	328 ton
Milho	75	200	80 sacas	800 ton
Mandioca	50	100	20 ton	2.000 ton
Maracujá	60	85	15 ton	1.275 ton
Banana	10	100	45 ton	4.500 ton
Palmeira Real	10	130	20.000 vidros	2.600.000 vidros
Reflorestamento	150	800	300 m ³	240.000 m ³
Piscicultura	06	10	3 ton	30 ton
Pecuária	450	7.000		15.480 cabeças

Fonte: PREFEITURA MUNICIPAL DE TIJUCAS (2007)

Segundo Corrêa, W., (1996), durante o período que compreendeu os anos de 1950 a 1985, era predominante a exploração de terra pelo próprio dono, como nos mostra a Tabela 9. Essa característica foi comum, não só no Brasil, como também em Santa Catarina, desde que foram instituídas as sesmarias no início do processo de colonização.

Tabela 9: Condição do produtor segundo a propriedade da terra, em %.

ANOS	CONDIÇÃO DO PRODUTOR: % dos estabelecimentos explorados			
	Proprietário	Arrendatário	Parceiros	Ocupantes
1950	83,06	8,01	-	8,93
1960	79,28	17,92	-	2,80
1970	79,64	7,07	6,57	6,72
1980	87,25	10,30	1,06	1,39
1985	77,52	12,54	6,31	3,63
1995/96*	77,14*	4,10*	5,62*	13,14*

Fonte: CORRÊA, W., (1996, p. 118)

(*) Dados atualizados pela autora em INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2007)

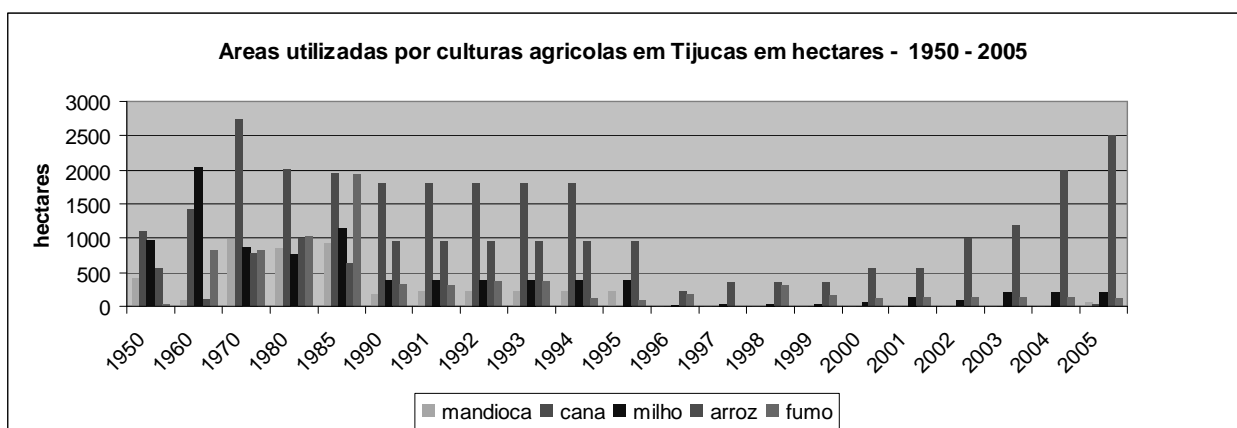
As formas de arrendamento de terra eram encontradas tanto em pequenos como em médios estabelecimentos produtores, principalmente de cana-de-açúcar, arroz e milho, culturas estas que ocupam muito espaço. Percebe-se em Tijuca que a quantidade de terras arrendadas decresceu no ano de 1970 em relação a 1960, e voltou a crescer em 1980 e mais ainda em 1985. Segundo o último Censo Agropecuário realizado em 1995/96, o percentual de terras arrendadas do total de terras agrícolas foi muito pequeno, apenas 4,1%.

Outro fato importante diz respeito ao aumento do percentual de terras ocupadas, ou seja, em situação ilegal de posse, que nunca foi tão elevado desde os anos 50. Essa é uma realidade que pode ser observada no Brasil como um todo, colonos ocupam terras para poder trabalhar e tirar dali o seu sustento. Devido à crescente dificuldade de se adquirir terra, esse tipo de ocupação passa a ser usual.

Para se compreender melhor o espaço agrário de Tijuca, é necessário destacar as principais culturas agrícolas do município, como no Gráfico 2, sendo elas predominantemente realizadas em lavouras temporárias.

Porém, em Tijuca, ainda se pode dividir essas terras de cultivo temporário em dois tipos. Primeiro, temos o cultivo de alimentos “tradicionais de subsistência com excedentes comercializáveis como mandioca, milho, arroz, feijão e café. De outro lado, os industriais, representados pela cana-de-açúcar e fumo (...) produtos exclusivamente comerciais”. (CORRÊA, W., 1996, p. 123)

Gráfico 2: Área de culturas agrícolas em Tijucas (em hectares) - 1950 – 2005



Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2007)
SANTA CATARINA (2007)

Além de ter ocupado o primeiro lugar na produção microrregional, a cultura de cana-de-açúcar foi também considerada comercial, visto que era matéria-prima para a fabricação do açúcar, um dos produtos mais importantes da região. Também considerada de grande importância, a cultura do arroz apresenta em Tijucas uma produção de tamanho expressivo e a partir de 2000 passou a crescer, ocupando uma área, no ano 2005, de 2.500 hectares.

Ainda sobre a cultura da cana-de-açúcar, que foi de extrema importância para o desenvolvimento do município, CORRÊA, W., (1996, p. 126) mostra que

[...] a partir de 1970 a cultura canavieira provocou uma significativa (re)organização no uso do espaço agrário de Tijucas. À medida que a agricultura canavieira desenvolvida em bases capitalistas dominou o espaço, os fornecedores foram eliminados ou expropriados, fato que se completou em 1982. Ao longo desse processo, os canaviais ocuparam áreas onde até então o produto fora cultivado, mas a cana também se expandiu por áreas novas como terras improdutivas (recuperadas), áreas consagradas exclusivamente aos cultivos alimentares, avançando ainda por áreas de vegetação natural. Em consequência, as transformações no uso da terra desencadeadas pela atividade canavieira provocaram a desagregação da economia familiar e a proletarianização do trabalhador rural.

Todas as mudanças que ocorreram na estrutura agrícola de Tijucas estiveram ligadas à expansão capitalista no meio rural. Porém, foi através da cultura de cana-de-açúcar que a agricultura do município modernizou-se e inseriu-se no mercado global da economia.

Atualmente ainda se destaca no município a cultura do arroz irrigado, apresentando certa representatividade na produção agrícola total, como notou-se no

Gráfico 2. Ao passo que a cultura da cana-de-açúcar ia diminuindo sua abrangência, o cultivo do arroz ocupa uma área cada vez maior em Tijuca.

Mesmo que os produtos agrícolas fossem exportados para municípios vizinhos, beneficiando assim os produtores rurais, pode-se constatar a partir de 1970, com base nos dados da Tabela 1, que ocorreu em Tijuca uma grande transferência de pessoas das zonas rurais para as áreas urbanas do município. No campo, muitas eram as dificuldades encontradas pelos produtores rurais e suas famílias, tais como: educação precária, desemprego, falta de infra-estrutura, etc. Assim, passa a haver um desenvolvimento maior do setor secundário, ou seja, o setor responsável pelas atividades ligadas à indústria e à transformação de matérias-primas extraídas da natureza, e esse desenvolvimento leva a uma maior concentração de investimentos e faz surgir novas oportunidades, gerando mais empregos em Tijuca.

Porém, foi a partir do fim dos anos 70, principalmente na década de 1980, que o desenvolvimento de Tijuca passa a ocorrer a passos largos, motivado pela instalação de uma fábrica pertencente a um grande grupo econômico, a Portobello. As transações econômicas aumentaram, melhorando os níveis de emprego e conseqüentemente o poder de compra das famílias, beneficiando dessa forma, o município e as pessoas que ali moravam.

Paralelamente a esse desenvolvimento, ocorre também no município o crescimento do setor terciário, com grande destaque nas zonas urbanas, devido ao aumento já mencionado da população deste local, ocorrido principalmente pela migração das famílias da zona rural e pela chegada de pessoas advindas de outras regiões, municípios vizinhos e até mesmo outros Estados. Esse incremento populacional deve-se basicamente à instalação da Portobello em Tijuca, já que grande parte da mão-de-obra empregada da empresa reside na cidade ou em cidades vizinhas.

Assim sendo, o município de Tijuca passa a tecer novos rumos e a economia começa a girar sobre novos eixos. Com o aumento da população urbana, passam a se destacar atividades relacionadas ao setor terciário e o comércio local passa a vender mais, novos empreendedores vieram estabelecer lojas na cidade e dessa forma cresceu também o número de estabelecimentos comerciais tais como: livrarias, papelarias, bancas de jornal e revistas, postos de combustíveis, drogarias e farmácias, lojas de materiais de construção, revenda de veículos, vestuário e de gêneros alimentícios, agências bancárias, escritórios diversos, barbearias, salões de beleza, bares, lanchonetes, restaurantes, entre outros.

No que tange aos aspectos do setor terciário, ou seja, de prestação de serviços, pode-se notar que houve também um incremento no número dos profissionais liberais exercendo suas atividades em Tijucas, tais como: médicos, dentistas, farmacêuticos, enfermeiros, engenheiros e arquitetos. Em sua grande maioria, esses profissionais liberais que atuam no município, teceram convênios junto à Cerâmica Portobello S/A e prestam serviços aos funcionários da citada empresa em condições diferenciadas, beneficiando-se mutuamente.

A expansão do comércio de Tijucas está intimamente ligada ao desenvolvimento da Cerâmica Portobello S/A. Grande parte dos funcionários da Portobello, por morarem na cidade, gastam seus salários no comércio local, porém há pessoas que realizam suas compras em municípios vizinhos em busca de melhores preços, diversificação de produtos ou simplesmente como forma de se divertir realizando um passeio. Segundo Associação Comercial e Industrial de Tijucas (2007), existem 178 estabelecimentos comerciais registrados.

Apesar de Tijucas possuir um parque industrial ainda considerado pequeno, já que, segundo Santa Catarina (2007), desde a década de 1970, o número de empresas industriais no município não cresceu expressivamente, ele ainda garante uma representatividade no contexto catarinense, nacional e internacional no segmento de produção de pisos e revestimentos cerâmicos. Segundo Associação Comercial e Industrial de Tijucas (2007), a cidade conta com sete empresas no ramo da cerâmica, são elas: Cerâmica e Transportes Nossa Senhora de Fátima, Cerâmica Leonel Pereira Ltda., Cerâmica Pedro Andriani, Cerâmica Perci Reis, Cerâmica Ternes, Cerâmica Tupy e Portobello S/A.

Durante a década de 1990, houve um leve crescimento no número de estabelecimentos industriais e um suave aumento na quantidade de empregos gerados quando comparados ao Estado de Santa Catarina, como ilustra a Tabela 10.

Tabela 10: Estabelecimentos industriais e empregados de 1996 a 2003 em Tijucas.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Estabelec. em Tijucas	77	77	78	80	91	88	87	105
Empregados em Tijucas	1.994	2.047	1.917	1.864	2.027	2.155	2.308	2.353
Estabelec. em SC	18.015	19.076	19.803	21.007	22.399	23.222	23.801	24.506
Empregados em SC	323.604	322.638	320.378	350.573	382.790	405.307	422.053	467.113

Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Elaboração: a autora

Segundo Peixoto (2001), em nível de produção e exportação municipal, destaca-se a produção de:

- Tijolos e telhas: com destaque no mercado regional;
- Móveis e esquadrias: destaque no mercado municipal e regional;
- Embarcações: também com destaque no mercado municipal e regional;
- Gêneros alimentícios: com destaque no mercado municipal, regional, em outros municípios de Santa Catarina e em alguns Estados do país;
- Pisos e revestimentos: com grande destaque municipal, nacional e internacional.

2.5 Aspectos de Infra-Estrutura

A seguir serão destacados os principais indicadores que denotam o padrão de vida das pessoas. Considerando-se os variados aspectos infraestruturais, destacam-se aqui os 4 serviços mais relevantes, que são:

a) Energia Elétrica: a distribuição de energia é principalmente realizada pela CELESC (Centrais Elétricas de Santa Catarina S.A.). Conforme mostra a Tabela 11, pode-

se constatar o crescimento de consumidores de energia elétrica no município de Tijucas, resultado da expansão da quantidade de residências e de estabelecimentos comerciais.

Tabela 11: Consumidores de energia elétrica por classe no município de Tijucas nos anos de 1975, 1989, 2000 e 2006.

CLASSE	CONSUMIDORES			
	1975	1989	2000	2006
RESIDENCIAL	2.100	4.107	6.569	8.462 *
INDUSTRIAL	51	146	249	316 *
COMERCIAL	180	331	604	763 *
RURAL	204	456	187	260 *
PODER PÚBLICO	25	45	64	76 *
OUTROS	---	4	2	8 *
TOTAL	2.560	5.089	7.675	9.885 *

Fonte: PEIXOTO (2001, p. 35)

(*) Dados atualizados pela autora em SANTA CATARINA (2007)

b) Água: o tratamento e o abastecimento de água no município de Tijucas são realizados pela própria Prefeitura Municipal de Tijucas através do SAMAE (Serviço Autônomo Municipal de Água e Esgoto). O SAMAE foi criado em 17 de dezembro de 1997 pela Lei nº 1.458-97. A água tratada pelo SAMAE chega a 100% da população urbana de Tijucas. A estrutura do SAMAE é composta por uma ETA (Estação de Tratamento de Água), com capacidade para 6.400.000 litros de água por dia, por uma rede de distribuição de 117 km de extensão, por um reservatório com capacidade de 450.000 litros de água, por uma adutora de água bruta com 6.600 metros e diâmetro de 250 e 300 mm, e uma adutora de água tratada com 7.000 metros e diâmetro de 250 mm. Ainda existe um poço artesiano profundo que atende à comunidade de Nova Descoberta.

Segundo dados da Tabela 12, constata-se a evolução da distribuição da água no município nos anos de 1989 e 2007, por classe. Pode-se assim observar o desenvolvimento da cidade que veio acompanhado da melhoria na qualidade de vida da população, fato este observado aqui, com o incremento de 263% no serviço de fornecimento de água para as residências e de 275% nas indústrias em comparação com o ano de 1989.

Tabela 12: Número de consumidores de água por classe em Tijuca (1989 e 2007)

CLASSE	CONSUMIDORES	
	Agosto - 1989	2007
RESIDENCIAL	2.720	7.153 *
COMERCIAL	315	189 *
INDUSTRIAL	40	110 *
PODER PÚBLICO	5	54 *
TOTAL	3.080	7.506 *

Fonte: PEIXOTO (2001, p. 35)

(*) Dados atualizados pela autora através do *site* do SAMAE

Porém, com o aumento do fornecimento de água não houve o aumento da rede de tratamento de esgoto, já que o município possui apenas uma rede parcial de esgotamento sanitário. Sabe-se que grande parte dos domicílios da cidade possui um sistema inadequado de esgoto causando assim a poluição crescente do rio Tijuca. Esse nível de poluição tende a crescer, visto que a população também está crescendo.

c) Telefonia: o serviço de telefonia fixa é realizado pela BRASILTELECOM S/A e também existe o serviço de telefonia móvel, com sinal disponível para as principais operadoras: TIM, VIVO E BRASILTELECOM.

d) Transporte: o sistema de transporte é de extrema importância, já que ele permite às pessoas o trânsito entre os locais que desejam chegar. Por ter uma boa localização, a cidade de Tijuca tem facilidade quanto ao transporte dos produtos que serão exportados tanto para as várias cidades do Estado como para outros Estados e outros países, como no caso dos produtos da Cerâmica Portobello que são exportados através dos portos e aeroportos.

Várias mudanças ocorreram na infra-estrutura de Tijuca, decorrentes do próprio desenvolvimento do município. Primeiramente, a construção da BR-101 em 1966, trouxe melhorias à cidade. A instalação da Cerâmica Portobello S/A, porém, foi a maior

motivadora do crescimento e expansão da qualidade de vida das pessoas do município. A cidade desenvolveu-se, aconteceram grandes mudanças nas áreas de saneamento básico, fornecimento de água e energia elétrica, educação, saúde, lazer, transporte e meios de comunicação. Ainda segundo Santa Catarina (2007), a cidade de Tijuca tem entre 40% e 60% das ruas de seu perímetro urbano pavimentadas.

Conforme Santa Catarina (2007), Tijuca possui uma unidade hospitalar, o Hospital São José e Maternidade Chiquinha Gallotti, que conta com 85 leitos hospitalares, 18 leitos cirúrgicos, 21 leitos obstétricos, 45 leitos de clínica médica e 1 leito para cuidados prolongados.

Atualmente a cidade conta com uma Universidade; o Campus III da Univali (Universidade do Vale do Itajaí), que possui Cursos de Administração, Direito, Pedagogia, Tecnologia em Design Cerâmico, Tecnologia em Design de Calçados e Tecnologia em Manutenção Industrial. Ainda conta com escolas estaduais e particulares, escolas de idiomas, parques, hospitais, clubes, postos de saúde no centro e no interior do município, beneficiando ainda mais a população.

Mesmo levando-se em consideração o fato de que realmente houve um desenvolvimento considerável na cidade, refletido na melhoria dos níveis de infra-estrutura e expansão do comércio, ainda há questões pendentes em Tijuca. A escassez de pavimentação das ruas da cidade, a falta de um sistema eficaz de saneamento básico e principalmente o descaso da administração local com a despoluição do rio Tijuca, são problemas que a cidade ainda terá que enfrentar.

2.6 Aspectos de arrecadação e PIB do Município

Até meados dos anos 70, a oferta de empregos em Tijuca era restrita aos órgãos públicos, como a Prefeitura Municipal, por exemplo; às pequenas empresas que processavam frutas para a confecção de doces e geléias, tijolos, madeira e o pequeno comércio local. Com o advento da instalação da Cerâmica Portobello S/A, em 1979, surgiram novas oportunidades de emprego para os moradores da cidade e de cidades vizinhas, assim, a arrecadação municipal começou então a crescer, fazendo com que o poder público pudesse contar com mais recursos para realizar melhorias na cidade. Pode-se

notar no Quadro 3, a seguir, a evolução da arrecadação total do município no período de 2002 a 2005.

Quadro 3: Receita Total arrecadada pelo município de Tijucas – 2002-2005 em R\$

ANO	Total em Reais (R\$)
2002	14.814.379,66
2003	19.561.889,40
2004	23.283.359,95
2005	26.011.460,85

Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Elaboração: a autora

Pode-se observar na Tabela 13 a evolução específica da arrecadação de IPTU e ICMS de Tijucas. Esta série serve para ilustrar a hipótese levantada neste trabalho de pesquisa, que supõe ter ocorrido um significativo desenvolvimento da cidade, que pode ser notado pelo crescimento das construções civis, tanto com a finalidade de moradia ou de comércio, que é o que evidencia a crescente receita de IPTU desde 1979. Também se considera importante o crescimento da receita de ICMS, que comprova o fato de que as transações comerciais, que incluem mercadorias e serviços, também se expandiram.

O Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana – IPTU, é um imposto municipal, ou seja, somente os municípios têm competência para aplicá-lo. O IPTU tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de propriedade imóvel localizado em zona urbana ou extensão urbana, já em áreas rurais, o imposto sobre a propriedade do imóvel é o ITR. Os contribuintes do IPTU são as pessoas físicas ou pessoas jurídicas que mantêm a posse do imóvel, por justo título. A função do IPTU é tipicamente fiscal e sua finalidade é a obtenção de recursos financeiros para os municípios. No Brasil, o IPTU costuma ter papel de destaque entre as fontes arrecadatórias municipais, figurando muitas vezes como a principal origem das verbas em municípios médios.

A base de cálculo do IPTU é o valor venal do imóvel, que deve ser entendido como seu valor de venda em dinheiro à vista, ou como valor de liquidação forçada. A alíquota utilizada é estabelecida pelo legislador municipal e varia conforme o município.

Tabela 13: Evolução da Arrecadação do Município de Tijucas – 1979 – 2004 em R\$

ANO	Receita de IPTU	Receita de ICMS	TOTAL
1979	5.012,60	60.560,82	65.573,42
1980	4.620,67	88.852,06	93.472,73
1981	7.205,26	121.125,94	128.331,20
1982	4.544,79	186.030,59	190.575,38
1983	1.685,94	106.478,40	108.164,34
1984	1.996,65	123.294,69	125.291,34
1985	5.082,12	136.049,94	141.132,06
1986	11.904,72	350.311,83	362.216,55
1987	12.042,00	219.017,75	231.059,75
1988	2.026,66	104.660,39	106.687,05
1989	2.740,54	186.177,80	188.918,34
1990	13.360,07	538.333,16	551.693,23
1991	17.244,58	414.041,39	431.285,97
1992	9.652,42	391.473,70	401.126,12
1993	9.280,75	318.124,73	327.405,48
1994	20.952,19	1.385.706,52	1.406.658,71
1995	89.005,52	3.105.664,62	3.194.670,14
1996	137.718,96	3.047.974,17	3.185.693,13
1997	160.016,99	2.865.037,10	3.025.054,09
1998	222.427,67	3.259.200,43	3.481.628,10
1999	294.354,39	3.888.240,38	4.182.594,77
2000	165.842,94 *	4.617.716,31 *	4.783.559,25
2001	316.777,66 *	5.130.736,96 *	5.447.514,62
2002	298.869,56 *	5.888.778,44 *	6.187.648,00
2003	391.502,31 *	7.046.943,47 *	7.438.445,78
2004	324.194,09 *	8.067.628,03 *	8.391.822,12

Fonte: PEIXOTO (2001, p. 38)

(*) Dados atualizados pela autora através do *site* do Tribunal de Contas do Estado de Santa Catarina

Analisando os dados da Tabela 13, nota-se uma redução da arrecadação do IPTU no ano de 1982 para 1983/84, em função da recessão econômica que o Brasil atravessava, com alta inflação, entre outros problemas. Ainda pode-se constatar que no ano de 1986

houve um grande aumento na arrecadação visto que ocorreu um recadastramento das propriedades de Tijuca, solicitado pela Prefeitura Municipal. Assim, nota-se que as condições em que se apresenta a economia influenciam também a arrecadação dos impostos pelos municípios.

Em 1990/1991 houve outra vez um salto nos valores de recolhimento do IPTU em comparação a 1989, chegando até mesmo a sextuplicar os valores. Novamente, foi devido a um novo recadastramento de propriedades realizado pela Prefeitura e aquisição de novas casas que houve este aumento na arrecadação. Foi devido a implantação da Cerâmica Portobello S/A, que surgiram na cidade novos loteamentos para poder atender a demanda exigida pelos funcionários da empresa, possibilitando que eles pudessem adquirir sua casa própria aumentando assim a arrecadação de IPTU.

O ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços - é um imposto de competência estadual. Ele incide sobre a circulação de mercadorias, prestações de serviços de transporte interestadual, ou intermunicipal, de comunicações, de energia elétrica, também sobre a entrada de mercadorias importadas e serviços prestados no exterior. Cada Estado tem liberdade para adotar regras próprias relativas à cobrança desse imposto, respeitados os requisitos mínimos fixados na Constituição Federal e pelo Código Tributário Nacional.

Como pode-se notar, desde 1980 o valor do ICMS arrecadado vem crescendo, tendo em vista o aumento da quantidade de empresas que se instalaram na cidade. Também em 1994 observa-se um significativo aumento no recolhimento do ICMS em relação a 1993, quando mais que quadruplicaram os valores arrecadados. Esse aumento, em boa parte, foi devido a valorização do Real em 1994 e ao maior controle do Poder Estadual sobre o recolhimento do citado imposto.

Sabendo-se que, conforme a Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, em seu art. 158 inc. IV, pertence ao município 25% da arrecadação total do Estado das receitas de ICMS.

Especificamente, a Portobello contribui com uma considerável quantia em impostos e taxas, aos cofres municipais de Tijuca. Incluindo-se o IPTU, taxas de alvará e licenças municipais, taxas de coleta de lixo comum e taxa de Bombeiros, a Portobello contribuiu com a Prefeitura Municipal de Tijuca com os montantes como mostra a Tabela 14.

É considerável a participação da Portobello na arrecadação do município. A empresa é considerada uma das maiores pagadoras de impostos, alvarás, licenças e taxas de Tijuca, contribuindo assim, para o desenvolvimento da cidade.

Tabela 14: Quantias pagas pela Portobello em impostos e taxas municipais – 2002 – jun/2007

ANO	Valores em Reais
2002	29.991,63
2003	21.605,54
2004	41.853,63
2005	105.577,98
2006	367.041,05 *
2007	243.891,00 **

Fonte: Prefeitura Municipal de Tijuca – dados obtidos *in loco* junto à Secretaria de Finanças

Elaboração: a autora

(*) Este valor se deve a uma doação de um carro e equipamentos realizada pela Portobello destinada ao Corpo de Bombeiros da cidade de Tijuca.

(**) Dado referente aos meses de janeiro a junho de 2007.

Assim, fica evidente a contribuição importante da Portobello na arrecadação do município. Segundo CORRÊA, W., (1996) a empresa é responsável “por 65% da arrecadação tributária do município de Tijuca”. A Portobello juntamente com as outras empresas do ramo cerâmico, de menor porte e mais antigas, fez com que o ramo cerâmico fosse a principal atividade produtiva do município.

Juntamente com o aumento da arrecadação foi evidente o aumento do PIB e conseqüentemente do PIB *per capita* nos últimos anos. Essa evolução do PIB se deu basicamente devido ao incremento populacional no município, aumento da arrecadação de impostos e crescimento da produção local. Conforme se observa nas Tabelas 15 e 16.

Tabela 15: Evolução do PIB Municipal *per capita* – 1990-1997

Município	PIB <i>per capita</i> – Preços de 1997 em R\$/habitante							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Tijuca	6.731	6.884	10.671	11.897	8.330	9.908	12.416	11.945

Fonte: PEIXOTO, 2001, p. 40

Tabela 16: Evolução do PIB e do PIB *per capita* Municipal de Tijucas – 1998 – 2004 em R\$ milhões

Município	PIB total do Município em R\$ milhões						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tijucas	192,22	195,00	202,49	236,24	257,91	295,30	321,87

Município	PIB <i>per capita</i> do Município em R\$						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tijucas	9.336	8.993	8.527	9.773	10.482	11.793	12.635

Fonte: SANTA CATARINA (2007)

Elaboração: a autora

Novamente é fácil perceber o desenvolvimento ocorrido no município quando se analisam os dados obtidos durante a pesquisa. O que se constata nas tabelas acima, é que o PIB desde 1998 vem crescendo vertiginosamente, resultado das melhorias que ocorreram na cidade e na vida econômica das pessoas. Esse aumento se torna reflexo das transformações ocorridas na infra-estrutura e na economia de Tijucas. Quando os empregos aumentam e o comércio local se expande, o resultado é o aumento da renda e da satisfação das pessoas.

3 A PORTOBELLO S/A E SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

3.1 Histórico da Empresa Portobello S/A

A história da USATI (Usina de Açúcar Tijucas S/A) teve início no século passado, quando dois empresários, um catarinense e outro paulista, resolveram fundar uma refinaria de açúcar branco no vale do rio Tijucas, onde hoje é o município de São João Batista.

A produção em São João Batista acontecia com grande êxito e, então, os empresários propuseram uma ampliação dos negócios aos donos de um engenho, propriedade da família Konder Bornhausen, que funcionava no povoado de Pedra de Amolar, no município de Ilhota, no Médio Vale do Itajaí. Fechado o acordo, as duas unidades beneficiadoras do grupo centralizaram a produção de açúcar no vilarejo de Pedra de Amolar. Nascia assim a USATI (Usina Adelaide e Tijucas), resultado da fusão dos nomes Adelaide (Konder Bornhausen) e do antigo engenho de Tijucas. Foi lançada então a marca Portobello no mercado e a USATI tornou-se líder no segmento, se tornando a maior refinadora do Sul do país, quando chegou a produzir em tempos de auge quase meio milhão de toneladas de açúcar por ano.

A vinda da USATI transformou o povoado às margens do rio Itajaí-açu. A vegetação existente começou a ser derrubada para vender à refinaria a lenha necessária para aquecer suas caldeiras. Então, o que restou das florestas foi ao chão para ceder lugar aos milhares (e milhares) de hectares ocupados pela lavoura de cana, que fornecia a matéria-prima para a usina.

Segundo Peixoto (2001) em torno da fábrica, formou-se uma vila, cuja população aumentou cem vezes com a chegada da USATI. Com incentivos governamentais, o auge da empresa ocorreu nos anos 80 através das exportações. Como obtia elevados lucros, o grupo Portobello começou então a expandir seus negócios, investindo na produção de cerâmica, no ramo da construção civil e no cultivo de maçã.

No que se refere à usina de açúcar, em meados dos anos 90, com o fim do ciclo da cana, a capacidade produtiva das terras se esgotou, a cana ficou muito cara e a usina resolveu encerrar suas atividades de usinagem, passando apenas a comprar açúcar bruto de outras usinas e refiná-lo.

Dentro de um contexto estadual, o cultivo da cana-de-açúcar até os anos 80 representava uma importante fatia da economia, e participava com 18,4% da pauta de exportações de Santa Catarina. Porém, após 10 anos, esta parcela da participação caiu para 0,4%, em consequência da concorrência que existia entre os produtores do Sudeste e Nordeste do Brasil, sendo esta uma das principais causas do declínio da produção da cana-de-açúcar. Quando o Governo Federal lançou o programa Proálcool de incentivo à produção de álcool para consumo como combustíveis de automóveis, as usinas paulistas e nordestinas realizaram uma maciça modernização de suas unidades e a concorrência se tornou ainda maior.

Atualmente, o grupo não mais atua na área açucareira, atuando nas áreas de revestimentos cerâmicos, logística, incorporações imobiliárias e turismo.

O grupo Portobello iniciou seu processo de diversificação produtiva com os seguintes objetivos: reduzir sua dependência perante o Governo, passar a atuar em áreas de competitividade internacional, atuar em áreas onde a capacidade de investimento do grupo permitisse uma posição de liderança e atuar onde Santa Catarina tivesse boa competitividade.

O ramo cerâmico foi a opção feita por apresentar atrativos de crescimento da demanda interna, de grande disponibilidade de matéria prima na região, e de localização próxima ao Porto de Itajaí que possibilitava um fácil acesso ao mercado internacional.

Iniciada sua construção em 22 de dezembro de 1977 e finalizada em 1979, assumindo a razão social de Cerâmica Portobello S/A, a empresa seguiu um plano estratégico abrangendo mercado, produtos, equipamentos, processos tecnológicos e estrutura organizacional. Após definir o produto a ser produzido, a saber: cerâmicas em geral, foram realizados estudos para se determinar um parque fabril eficiente e os equipamentos da fábrica foram especificados pela SITI (Sociedade de Indústrias Termoeletricas Industriais), empresa italiana líder na tecnologia desse setor. O parque industrial da Portobello, conforme verifica na Figura 6, instalado em Tijucas, junto às margens da BR-101, destaca-se internacionalmente como dos mais modernos e competitivos por seu *layout* eficiente, por seu processo de produção, por seus equipamentos italianos e pelo nível de automação das máquinas.

Figura 6: Vista aérea do parque industrial da Portobello S/A



Fonte: PORTOBELLO (2007)

Segundo Portobello (2007), a indústria de revestimentos cerâmicos no Estado de Santa Catarina começou a se desenvolver na década de 70, na região de Criciúma, utilizando-se das antigas fábricas de tijolos, blocos e trilhas cerâmicas que passaram a partir daí a produzir ladrilhos hidráulicos e mais tarde azulejos, pastilhas cerâmicas e de vidro. Com a produção continuada destes produtos, abriram-se oportunidades para que surgissem novas empresas no setor já que a capacidade produtiva foi ampliada.

Conforme dados obtidos em Portobello (2007), a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) esclarece que o setor cerâmico brasileiro passou por uma séria crise no período 1982/1984, quando sua produção registrou queda de 22%. A partir de 1985 houve recuperação, com índices de crescimento atingindo até 15% ao ano (1986/1989).

No período 1980/1989, o crescimento médio anual foi de 3,7%, passando de 62 milhões para 86 milhões de m². No triênio 1989/91, ocorreu forte retração nas vendas, com uma conseqüente queda da produção. Em 1990, quando teve início esse processo, o setor registrou queda de produção da ordem de 23%. No ano seguinte, nova queda foi registrada, embora de menor intensidade (10%).

A partir de 1992, o setor entrou em franco crescimento. Naquele ano, a produção atingiu 203 milhões de m², apontando crescimento de 22%. Em 1997, a produção atingiu 383,3 milhões de m², apresentando crescimento médio anual de 15%. O crescimento médio dos sete anos seguintes foi de 6%, com produção de 453 milhões de m² em 2000, 473 milhões de m² em 2001, 508 milhões de m² em 2002, 534 milhões de m² em 2003, 566 milhões de m² em 2004, e 580 milhões de m² em 2005.

O início das atividades de exportação de cerâmica para o mercado globalizado mostrou às empresas que elas deveriam investir na qualidade e na inovação de seus

produtos, já que existia uma forte exigência dos consumidores do mercado externo. Diante deste panorama, o Brasil se lançou como quarto maior produtor de cerâmica no mundo, destacando-se, desta forma, como grande exportador, assumindo o terceiro lugar no *ranking* mundial, fato este que tornou o país verdadeiramente competitivo no mercado internacional.

Segundo Portobello (2007), sabe-se que logo no início de suas atividades foi criada a Mineração Portobello Ltda. que, em conjunto com laboratórios italianos e espanhóis, começou a pesquisar fontes alternativas de matérias-primas para produção, obtendo bons resultados. Dessa forma, a empresa passou a imputar aos seus produtos o conceito de inovação tecnológica – elemento este que a diferenciou das outras empresas do setor e foi o motivo crucial para que a empresa adquirisse uma maior vantagem competitiva, inclusive no mercado internacional, pois segundo Joseph Schumpeter, a inovação é elemento crucial para uma empresa, já que a competição muda sempre de figura, ora quando surgem novos produtos, ora quando surgem novas maneiras de comercializar os produtos, novos métodos de produção ou novos segmentos de mercado.

Porém, quando começou a produzir em 1979, a produção inicial destinava-se ao mercado interno e o produto principal da empresa era o chamado piso “verdão” que pertencia a uma linha composta por dois esmaltes, com algumas variações. A empresa contava com 250 trabalhadores na época. Em 1982, a empresa passou por uma intensa mudança ao substituir o combustível GLP (Gás Liquefeito de Petróleo) por Gás Pobre oriundo do carvão vegetal. Já no ano de 1983, a equipe de trabalhadores chegava a casa dos 624 funcionários.

Com a descoberta de novas matérias-primas, pesquisas indicavam a oportunidade de se atender a um novo segmento de pisos cerâmicos, aqueles que fossem capazes de suportar grandes cargas e simultaneamente fossem também de fácil limpeza e esteticamente atraentes. Neste intuito, no ano de 1984, a Portobello desenvolveu sua primeira linha de pisos gotejados para o alto tráfego, sendo a primeira do Brasil e uma das primeiras do mundo. Essa linha foi chamada de “Carga Pesada”, inspirada em uma série televisiva da Rede Globo de grande sucesso na época.

Conforme Portobello (2007), foi ampliado em 1987 o parque fabril da empresa e a produção alcançou a marca de 1.000.000 m²/mês. Este incremento foi basicamente devido à descoberta e uso de novas tecnologias e também resultado de parcerias firmadas com o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) que passou a oferecer cursos de formação para assentadores de revestimentos cerâmicos, sendo esse o primeiro curso no

Brasil a ser reconhecido pelo Ministério da Educação como de grau técnico de nível médio. Expandindo-se dessa forma, em 1988, a Portobello já contava com mais de mil funcionários.

Quando iniciou a sua produção, em 16 de junho de 1979, a Portobello tinha operado seu primeiro forno com capacidade de produzir 65.000 m²/mês. Nos três anos que se seguiram, entraram em operação mais três fornos, um com capacidade de 65.000 m²/mês e dois com capacidade de produzir 85.000 m²/mês. Assim, foi concluída em maio de 1982 a instalação da Fábrica I com capacidade total de 300.000 m²/mês. No ano de 1985 foi iniciado o processo de expansão industrial, com a montagem da Fábrica II, dividida em duas etapas. A primeira foi concluída em agosto de 1987, com a instalação de três fornos com capacidade de 300.000 m²/mês. A segunda foi concluída em novembro de 1988 e adicionou 400.000 m²/mês à capacidade de produção da empresa. Ao final desse processo, a capacidade total instalada atingida pela Portobello foi de 1.000.000 m²/mês, e atualmente esta capacidade ainda aumenta, chegando a atingir o patamar de 2.070.000 m²/mês em 2002.

Constata-se então, que desde que iniciou suas atividades, a Portobello vem apresentando um crescimento rápido, constante e planejado, como se observa na Tabela 17 abaixo:

Tabela 17: Evolução da capacidade instalada da Cerâmica Portobello em Tijucas de 1979 a 2002

Anos	Capacidade Instalada da Cerâmica Portobello em Tijucas								
	1979	1982	1987	1988	1994	1995	1996	2000	2002
Mil m ²	65	300	600	1.000	1.250	1.500	1.650	1.860	2.070

Fonte: PORTOBELLO (2007)

Elaboração: a autora

No início dos anos 90 a Fábrica I passou por uma completa modernização. Essas modificações se fizeram necessárias face às exigências do mercado, já que máquinas obsoletas não permitem uma redução nos custos, flexibilidade de produção e ganhos de produtividade. Ao final desse processo de reforma, em setembro de 1991, a capacidade produtiva se manteve a mesma, porém, agora os produtos possuem um valor agregado maior.

Preocupada em manter sua liderança e englobar novos mercados mundiais, foi criada a subsidiária Portobello América Inc., sediada no Estado de Delaware (EUA), que passou então a realizar a distribuição, marketing e vendas dos produtos Portobello para o mercado norte-americano. Esta nova subsidiária trabalhava com produtos Portobello Brasil, mas também contava com mais quatro fornecedores de produtos internacionais, entre eles: azulejos da Espanha, mosaicos japoneses e coreanos e granito cerâmico proveniente da Itália. Estes produtos eram embalados pela Portobello, fato este que permitiu a subsidiária americana ter um portfólio de produtos mais variado. Nacionalmente, a empresa abria 12 filiais, no interior de São Paulo, Rio de Janeiro e na região Nordeste do país.

Em 1993, foi aperfeiçoada a Estação de Tratamento de Água, que até então era a mesma desde a sua construção, na qual todos os resíduos são separados e reaproveitados e a água é purificada.

No ano de 1994, foi inaugurado o novo escritório administrativo da empresa, reflexo da expansão dos negócios da Portobello. Também foi nessa data que, com uma equipe de 1.269 funcionários, a empresa estabeleceu o Sistema de Garantia de Qualidade na Produção, Instalação e Serviços para melhor atender os seus clientes e conquistou a ISO 9002. Segundo PEIXOTO (2001, p. 46), ainda no mesmo ano, ocorreram as inaugurações das seguintes unidades:

- Portokoll, fábrica que produz argamassas, rejuntas, produtos complementares para assentamento de revestimento cerâmico;
- Fábrica de Peças Especiais, que fabrica revestimentos cerâmicos de geometrias particulares, tais como: rodapés, cantoneiras, perfis, etc;
- Fábrica da 3ª Queima, que produz produtos decorados para piso e parede, que durante a produção receberam aplicação de esmaltes especiais, contando também com a linha de decoração manual;
- Fábrica de Monoporosa, que é responsável por fabricar revestimento cerâmico com absorção de água, entre 10 e 15% e queimando a uma temperatura em torno de 1.150° sendo ideal para revestimento de paredes internas.

No período que compreende os anos de 1994, 1995 e 1996 houve uma ampliação da estrutura comercial e da logística de distribuição. Foram criados *showrooms* nas mais significativas cidades brasileiras e foram também abertos escritórios de vendas destinados exclusivamente aos mercados da Argentina e Paraguai.

Em 1995, foi desenvolvida uma linha composta de pisos de grandes formatos, medindo 50 cm por 50 cm, levando assim a um incremento de 20% na capacidade de

produção da empresa em relação ao ano anterior. Já em 1996, a Portobello inicia as atividades de polimento de porcelanato com capacidade para produzir 63.000 m²/mês. Segundo informações da Portobello, em outubro de 2000, foi concluída a primeira linha de produção da fábrica de porcelanato e mármore porcelânico no Parque Industrial de Tijucas, elevando a capacidade total para 1.860.000 m²/mês, e introduzindo produtos no formato 60 cm por 120 cm.

O processo de produção consiste em dar acabamento especial ao porcelanato, ao mármore porcelânico e à cerâmica esmaltada, permitindo superfícies de alto brilho e dimensões de alta precisão para minimização da junta no assentamento. Em 2001, foi lançado o porcelanato rústico, unindo a matéria-prima porcelânica com esmaltação nas linhas de produção de pisos convencionais. O mármore porcelânico é fruto do mais recente processo de produção que consiste na prensagem em um corpo único, no qual obtêm-se características técnicas superiores ao mármore e ao granito natural, porém com a vantagem de possuir características estéticas estáveis para produção em escala industrial. Em outubro de 2002, a fábrica de mármore porcelânico foi duplicada, elevando a capacidade total da fábrica para 2.070.000 m²/mês.

Segundo relatórios de Portobello (2007), a empresa possuía em 1998 uma equipe de 1.444 funcionários, dentre eles, 162 conseguiram adquirir sua casa própria no “Conjunto Residencial Alamandas”, implantado através de convênio firmado entre a Caixa Econômica Federal e a Prefeitura Municipal de Tijucas com projetos e terrenos doados pela empresa. Nesse ano, contava a Portobello com um portfólio bem diversificado, dispendo de mais de 1.000 produtos. Também nesse ano a empresa foi certificada com o ISO 9002, fato este que comprova a boa *performance* produtiva da Portobello.

Buscando tendências atuais, novos conceitos, criação de soluções inteligentes e design inovador, a Portobello criou em 1998, um sistema de franquia de lojas especializadas em revestimentos cerâmicos no Brasil, a Portobello Shop. A loja surgiu como parte integrante do grupo Portobello S/A, e aliando a venda de seus produtos a um rol de serviços especializados para a melhor utilização destes. A Portobello Shop passa a oferecer aos seus clientes: produtos exclusivos, atendimento especializado com arquitetos e projetistas, medição da obra para garantir com precisão a quantidade de materiais necessários, equipe de assentadores credenciada, especializada e treinada pela Portobello, simulação dos ambientes por computadores auxiliando no momento da escolha do cliente, logística de entregas programadas e assessoria técnica especializada. Já no ano de 1999 a

rede de franquias Portobello Shop se expandiu de 15 para 49 lojas, solidificando a mais sofisticada via de distribuição de revestimentos cerâmicos no Brasil.

Conforme Peixoto (2001) explicita, nessa mesma época a Portobello firma parceria com uma das maiores empresas produtoras de louças e metais do mundo, a American Standard, e lança no mercado uma linha exclusiva de louças e metais sanitários.

Desde o início de suas atividades, o objetivo da empresa era buscar atender à classe mais nobre do mercado brasileiro, seguindo um enfoque que guia sua produção de modo a oferecer ao cliente um produto diferenciado e qualidade reconhecida nos serviços. Conforme surgiam obstáculos e a Portobello ia transpondo-os, as suas metas atingiam níveis cada vez mais elevados, crescia também a participação no mercado, a empresa inseria em seu portfólio cada vez mais produtos e passava a pertencer a uma faixa mais nobre do mercado para o setor em questão.

No ano de 1999, o departamento responsável por rejuntas e argamassas da Portobello foi incorporado à subsidiária Portokoll S/A, sediada em Itupeva (SP), onde foi construída uma fábrica automatizada e com grande flexibilidade de produção. No mesmo ano foi firmada uma parceria com a Custom Building Products Inc, líder no mercado de rejuntas e argamassas dos EUA, que comprou 49% das ações da Portokoll S/A. Também em 1999, a Cerâmica Portobello S/A passou a chamar-se apenas Portobello S/A, estendendo assim o mesmo nome a todos os ramos do Grupo.

Já nos anos 2000, a empresa contava com uma estrutura de produção suficientemente flexível que se tornou capaz de atender demandas por lotes personalizados, ou seja, pedidos sob encomenda, buscando sempre a satisfação do cliente como fator principal. A empresa investiu sempre no desenvolvimento de novos produtos e equipamentos, atualizando constantemente suas tecnologias e comparando-se às condições das melhores empresas internacionais.

Em 2000, foi concluída a construção da fábrica de porcelanato, fato esse que veio a contribuir para a expansão do parque fabril de Tijucas. A implantação dessa fábrica reduz substancialmente a quantidade de importações que a Portobello realizava para compor seu portfólio de produtos no mercado doméstico e transforma a empresa em exportadora de porcelanato. Nessa mesma época também ocorre uma mudança importante na estrutura produtiva da Portobello. Aproveitando a passagem das tubulações do Gasoduto Brasil-Bolívia, a empresa passa a utilizar o gás natural como combustível para seus fornos, reduzindo, assim, os custos de energia e aumentando a competitividade dos revestimentos cerâmicos produzidos em Tijucas.

No ano de 2001, o programa de desenvolvimento de produtos da Portobello foi acelerado e começou-se a dar ênfase ao lançamento das linhas de porcelanato. O lançamento do porcelanato rústico criou uma nova categoria de produtos no mercado brasileiro, pois foi considerado um melhor substituto às pedras naturais rústicas, pela sua facilidade de limpeza e de assentamento. No mesmo ano, a rede de franquias Portobello Shop, apesar de ter acrescentado, por questões estratégicas, somente duas novas lojas no ano, aumentou 51% o seu faturamento. A estrutura comercial da empresa para atendimento ao varejo e o sistema de logística foram reformulados em função do incremento de novos clientes.

Em 2002, a Portobello S/A manteve sua liderança frente às empresas brasileiras do setor, ultrapassando R\$ 490 milhões de faturamento. Seu portfólio já era superior a 2.000 itens de revestimentos cerâmicos. Além disso, as fábricas obtiveram a certificação no padrão ISO 9001, complementando o certificado ISO 9002 obtido em 1998.

Exportando para mais de 65 países nos cinco continentes, em 2004 a empresa alcança a sua meta de exportar metade da produção. Esse total de exportações foi de US\$ 51 milhões, representando 15% do total das exportações brasileiras de revestimentos cerâmicos. Mesmo havendo escassez de *contêineres* e de navios em boa parte do ano, as exportações cresceram em volume e foram 46% direcionados ao mercado americano.

Buscando uma estratégia de atender de forma distinta os variados canais de distribuição e aumentar a diferenciação dos produtos em relação aos produtos concorrentes, a Portobello, em 2005, lança no Brasil o porcelanato esmaltado com dupla prensagem, produto este de alto valor agregado.

Em 2005, devido ao constante câmbio desfavorável, as exportações deixaram de ser, temporariamente, o objetivo principal da empresa, que passou a aguardar a melhoria da taxa cambial. Assim, o mercado brasileiro passa a ser a prioridade da Portobello. Dessa forma a empresa agiu com o intuito de aumentar sua rede de franquias Portobello Shop em 20 lojas, melhorando assim o volume de vendas, principalmente de porcelanatos.

Já em 2006, a rede Portobello Shop foi ampliada de 77 para 88 lojas, consolidando sua posição de maior rede brasileira de lojas especializadas em revestimentos cerâmicos. Com faturamento de R\$ 145 milhões, a rede cresceu 12% em relação ao ano anterior. No mesmo ano a empresa também investiu cerca de R\$ 2,3 milhões na modernização de suas fábricas. Segundo a Tabela 18, a produção anual total foi de 18 milhões de m², ou seja, cerca de 5% inferior ao ano anterior.

Tabela 18: Evolução financeira e comercial da Portobello

Indicadores	Anos									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 *
Receita Líquida (milhares de R\$)	163.040	206.409	228.237	308.550	416.377	444.324	428.400	225.820	431.865	---
Custo de Produção (milhares de R\$)	107.191	132.939	154.746	200.224	270.733	300.186	283.299	316.812	311.442	---
Lucro Bruto (milhares de R\$)	55.849	73.470	73.491	108.326	145.644	144.138	145.101	129.008	120.423	---
Capital Social (milhares de R\$)	89.105	60.200	60.200	82.017	82.017	82.017	82.017	82.017	100.717	---
Patrimônio Líquido (milhares de R\$)	60.200	85.289	60.978	66.548	43.060	43.204	36.529	36.134	50.708	---
Total exportado (milhões de US\$)	24	26	25	30	32	39	51	62	55	12 *
Comercialização no mercado interno (%)	78	73	72	70	67	61	50	48	62	68 *
Comercialização no mercado externo (%)	22	27	28	30	33	39	50	52	38	32 *
Total comercializado (milhões de m ²)	17,1	17,4	16,3	19,3	19,7	18,3	20	20	18	4,2 *
Total produzido (milhões de m ²)	17,2	17,3	18,2	19,5	21,7	19,4	21	19	18	4 *
Número de funcionários	1.393	1.601	1.570	1.559	1.658	1.651	1.739	1.867	1.857	---

Fonte: PORTOBELLO (2007)

(*) Dados referentes apenas ao primeiro trimestre de 2007

(-) Dados não encontrados

Segundo Portobello (2007), ainda em 2006, a empresa possuía um quadro de funcionários constituído de 1.857 profissionais, sendo 1.567 próprios, 253 terceirizados e 37 estagiários. Em comparação com o ano anterior houve uma redução de 121 postos de trabalho, equivalentes a 6% do total consolidado.

Atualmente a empresa comercializa os seguintes produtos: porcelanato técnico, porcelanato esmaltado, mosaicos, piso, parede, peças especiais e materiais especializados para assentamento. Pode-se ainda classificar os porcelanatos como sendo os produtos de maior valor agregado e de maior rentabilidade no portfólio da empresa. Já os serviços que são comercializados incluem assentamento de revestimentos cerâmicos, projetos, orçamentos, supervisão de obras, e assistência técnica.

A expectativa da empresa para o ano de 2007 é de crescimento da atividade de construção civil no Brasil em razão da capitalização das grandes construtoras e incorporadoras já esboçada em 2006, e da maior oferta e melhores condições de custo e prazo nos financiamentos habitacionais. As medidas que possibilitaram a redução de custos e uma maior racionalização dos processos produtivos tomadas na segunda metade de 2006, provavelmente irão ajudar a empresa a recuperar as margens de lucro que haviam sido reduzidas devido ao câmbio desfavorável. As exportações em 2007 sofrerão uma temporária redução com o objetivo de se aguardar uma possível melhora da taxa cambial que possa conferir à empresa certa segurança quanto às suas exportações e por isso o mercado brasileiro continua sendo prioritário

3.2 Princípios básicos estabelecidos pela Portobello S/A

A Portobello segue os princípios básicos que estabelece. A empresa tem como missão oferecer produtos e serviços de revestimentos cerâmicos de modo a proporcionar aos seus clientes uma melhor qualidade de vida. Sua visão de negócios é buscar uma inserção cada vez mais sólida no mercado internacional manter firme sua posição dentro do país e procurar ser, dessa forma, reconhecida como líder em soluções inovadoras e em excelência comercial, no segmento de revestimentos cerâmicos. Segundo Portobello (2007), a empresa acredita e investe nos processos inovadores para assim poder acompanhar as tendências do mercado. Para isso, a Portobello firma parcerias com empresas estrangeiras e realiza intercâmbio tecnológico.

“Com relação a Política de Qualidade, a cerâmica prioriza a busca pela qualidade total e o respeito ao meio ambiente, procurando superar seus objetivos de tempo, inovação e custos”. (PEIXOTO, 2001, p. 50) A empresa considera importante a busca pelo aperfeiçoamento de todas as etapas da produção.

3.3 Mercado da Portobello S/A

Segundo informações da Portobello, a partir de 1992, o setor de revestimentos cerâmicos brasileiro entrou em expansão. Naquele mesmo ano a produção anual total atingiu 203 milhões de m², estando 22% superior ao período antecedente. Já em 1997 a produção atinge 383,3 milhões de m², evidenciando um crescimento médio anual de 15%. O crescimento médio obtido nos anos seguintes foi de 6%, com produção de respectivamente: 453 milhões de m² em 2000; 473 milhões de m² em 2001; 508 milhões de m² em 2002; 534 milhões de m² em 2003; 566 milhões de m² em 2004; 580 milhões de m² em 2005 e; 607 milhões de m² em 2006. No ano de 2006 o Brasil se consolidou como o terceiro maior exportador de revestimentos cerâmicos para os Estados Unidos, que é o principal mercado para as exportações brasileiras.

O mercado consumidor de revestimentos cerâmicos é dominado pela China, que tem uma capacidade de absorção superior a 2,5 bilhões de m²/ano, seguida do Brasil com 442 milhões de m²/ano, da Espanha com 371 milhões de m²/ano, dos Estados Unidos com 319 milhões de m²/ano, da Índia com 306 milhões de m²/ano e Itália, com 193 milhões de m²/ano. Já os maiores exportadores são: a Itália com 390 milhões de m²/ano, a Espanha com 341 milhões de m²/ano, a China com 310 milhões de m²/ano, o Brasil com 114 milhões de m²/ano, e a Turquia com 106 milhões de m²/ano. O Brasil é considerado o quarto produtor mundial de cerâmica, ficando atrás da China, da Espanha e muito próximo da Itália, e sempre se destacou como exportador, destinando aproximadamente 14% do total de sua produção ao mercado externo, especificamente aos Estados Unidos que captam quase a metade da quantidade exportada.

Quando começou a produzir piso do tipo porcelanato, a Portobello tinha como meta aumentar consideravelmente sua capacidade exportadora. Vários esforços foram necessários para que gradualmente a empresa caminhasse para atingir seu grande objetivo de exportar metade de sua produção. Para isso, a empresa contava com seus diferenciais de mercado, tais

como: inovação tecnológica, soluções personalizadas para cada cliente, serviços especializados de instalação de produtos e assistência técnica, e grande capacidade de produzir. Esses fatores, que abrangeram a empresa como um todo, também possibilitaram que a Portobello pudesse concorrer com maiores vantagens no mercado interno.

Assim, a Portobello pode ser caracterizada como uma empresa competitiva, uma vez que se pode considerar uma empresa “competitiva na fabricação de um produto, à medida que se iguala aos padrões de eficiência vigentes nos países que lideram a produção mundial, levando-se em conta a utilização de recursos e a qualidade do produto[...]”. (CUNHA, 1996, p. 83)

3.3.1 Mercado Interno

No ano de 1998, a empresa comercializava internamente 78% de sua produção, o que na época correspondia a 17,1 milhões de m² de revestimentos cerâmicos e US\$ 24 milhões.

Dentro do mercado brasileiro, a Portobello se destaca em função de todos os diferenciais em relação às outras empresas, como citado anteriormente. Esse fato pode ser corroborado cientificamente quando se analisam as teorias que tratam de competição entre empresas de Michael Porter. Nelas, Porter afirma ser a diferenciação de produtos uma das três estratégias que a empresa pode se utilizar para enfrentar as cinco forças competitivas de mercado, que são: o poder de negociação dos fornecedores, o poder de negociação dos clientes, o poder da concorrência, a ameaça de produtos e serviços substitutos e a ameaça de novos entrantes.

Porter também nos diz que as outras duas estratégias são: liderança no custo total, ou seja, a empresa fazer com que seu custo de produção seja inferior ao do concorrente, e enfoque estratégico, que se baseia no fato da empresa melhor se concentrar em atender ao seu público alvo, superando assim seus concorrentes, que buscando atender a todos os segmentos do mercado não são objetivamente focados. Segundo Porter (1989), as empresas que apresentam um melhor desempenho frente ao mercado em que atuam, são aquelas que conseguem aplicar eficazmente uma das três estratégias.

Assim, pode-se notar que a Portobello, por oferecer produtos de qualidade e serviços especializados a seus clientes e consumidores, se destaca dentro do mercado de pisos e revestimentos cerâmicos no Brasil e também no exterior.

Segundo Portobello (2007), no que diz respeito ao mercado brasileiro, a Portobello tem a maioria de suas vendas direcionadas à Região Sudeste, seguida pela Região Sul, Norte e Nordeste e, por último, a Região Centro-Oeste. Isto ocorre porque, como se sabe, as cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, por serem tão densamente povoadas e por circularem tantos recursos financeiros, são as que mais demandam produtos e serviços.

3.3.2 Mercado Externo

Atuando em mais de 60 países, a Portobello adotava como sua meta, até o ano de 2004, o aumento de suas exportações até o nível de equilibrar as vendas do mercado interno com as do mercado externo. A porcentagem da produção comercializada no exterior vinha crescendo desde 1998, quando era de 22%, até chegar a 50% em 2004. E como notou-se na Tabela 18 chegou até mesmo a ser ultrapassada esta proporção em 2005, quando a empresa exportou 52% de sua produção, auferindo assim uma receita de exportação na casa dos US\$ 62 milhões, quando atingiu seu recorde.

Cumprido esse objetivo, a Portobello tomou como opção conjuntural o direcionamento de uma maior porcentagem de suas vendas para o mercado interno, passando a direcionar para dentro suas estratégias de *marketing* na comercialização de seus produtos. O motivo que levou a empresa a adotar essa estratégia foi a elevação da taxa cambial, que tornava pouco atrativa a exportação. Conseqüentemente, as exportações de US\$ 62 milhões em 2005 passaram a cair e reduziram-se ao nível de US\$ 55 milhões em 2006, enquanto o faturamento do mercado interno cresceu 11%, atingindo o patamar de R\$ 273 milhões. Já em 2007, seguindo ainda esta política de interiorização, é de 32% a quantidade de produtos comercializados em mercados estrangeiros.

3.4 Canais de Distribuição dos produtos

Atualmente a empresa se dedica à produção e comercialização de revestimentos cerâmicos, produtos e serviços complementares para aplicação no ramo de materiais de construção civil no Brasil e no exterior. Classificados conforme seus usos, os produtos comercializados são: porcelanato técnico, porcelanato esmaltado, piso, parede, mosaicos, peças especiais e materiais para assentamento. Os porcelanatos são os produtos de maior valor agregado e de maior rentabilidade no portfólio. Os serviços comercializados incluem projetos, orçamentos, assentamento de revestimentos cerâmicos, supervisão de obras, e assistência técnica.

A estratégia de distribuição dos produtos da Portobello está alicerçada em quatro diferentes canais: exportação, lojas especializadas Portobello Shop, lojas multi-marca de materiais para construção e engenharia. Cada um desses canais exhibe características específicas em seu portfólio de produtos e serviços e de política comercial.

Como diz Peixoto (2001), o principal canal de distribuição no mercado interno é composto por uma rede de revendedoras de materiais para construção distribuídas por todo país, que juntas possuem aproximadamente 1.655 pontos de vendas, correspondendo a 80% do faturamento da empresa.

No que diz respeito às exportações, as atenções da empresa estão voltadas para o mercado norte-americano, onde a Portobello atua através de sua subsidiária a Portobello América Inc., que conta atualmente com 6 depósitos e com estoque de produtos para pronta entrega. A distribuição do restante das exportações é realizada através de representantes comerciais em mais de 60 países.

Segundo Portobello (2007), atualmente, o foco do mercado brasileiro está no segmento dos consumidores com maior poder aquisitivo, que acontece através da rede de franquias Portobello Shop, que conta hoje com 92 lojas. Os serviços oferecidos pela empresa são comercializados através da subsidiária PBTech Ltda, com maior enfoque nos clientes de projetos de engenharia. A subsidiária Mineração Portobello continua atuando na área de extração e comercialização de minerais que são utilizados na produção dos revestimentos cerâmicos, sendo que quase a totalidade da extração é consumida pela Portobello.

No primeiro trimestre de 2007 foi criado um novo modelo de loja franqueada denominada Empório Portobello. Com duas lojas, essa franquia é considerada menos sofisticada que as lojas Portobello Shop e necessita de menos investimento e de vendas para

atingir o equilíbrio orçamentário. A empresa no primeiro trimestre deste ano já auferiu uma Receita Líquida de vendas no montante de R\$ 100.345.000,00 e acumulou um lucro bruto de R\$ 29.487.000,00.

4 RELACIONAMENTO DA PORTOBELLO COM SEUS FUNCIONÁRIOS E COM TIJUCAS

4.1 Benefícios oferecidos pela Portobello aos seus funcionários

Com o intuito de oferecer a seus funcionários uma melhor qualidade de vida para que assim possam trabalhar mais e em melhores condições, a Portobello aplica uma política de assistência a seus empregados que engloba investimentos em educação, saúde, lazer, segurança e treinamento buscando assim o aperfeiçoamento de sua mão-de-obra. Dessa forma, a empresa oferece aos seus empregados:

- Assistência médica-hospitalar;
- Assistência farmacêutica;
- Assistência odontológica;
- Associação desportiva;
- Auxílio-creche;
- Vale-refeição;
- Seguro de vida em grupo;
- Ticket-restaurante;
- Ticket-alimentação;
- Alimentação de 1ª infância;
- Previdência privada;
- Auxílio-faculdade (PEIXOTO, 2001, p.54)

Constatando que grande parte de seus funcionários que trabalham em atividades operacionais não possuíam uma boa formação escolar, a Portobello implantou o “Projeto Escolaridade Ano 2000” que propiciou a mais de 86% do quadro de funcionários a obtenção do ensino médio. Então, a partir de 1996 a empresa passou a contratar apenas quem tivesse no mínimo concluído o ensino médio e aqueles que possuíam apenas o ensino fundamental foram estimulados a continuar seus estudos e concluírem o ensino médio.

É importante observar que a empresa quando investe no aperfeiçoamento e capacitação de seus funcionários, também permite a eles que possam concorrer em melhores condições pelas oportunidades de participar de programas de treinamento que são oferecidas e terem mais chances de obter promoções, desta forma, permitindo que o funcionário incremente sua própria carreira profissional.

No início de suas atividades, a Portobello contava com mão-de-obra sem conhecimentos nem qualificação para trabalhar na área cerâmica. Buscando profissionalizarem-se na área, os funcionários da empresa passaram a procurar em cidades como Joinville, Criciúma, Florianópolis e até São Caetano/SP por cursos de profissionalização. Segundo Peixoto (2001), a formação da mão-de-obra durava em média 2 anos, quando só então o profissional estaria preparado para exercer suas funções dentro da empresa. Visando a solução do problema de capacitação da mão-de-obra, a Portobello resolveu investir em treinamento próprio e seu Departamento de Recursos Humanos passou a exercer esta função.

Assim, em 1989, o SENAI instalou-se em Tijucas, como já citado anteriormente, com o apoio da Portobello e promoveu diversos cursos de treinamento no ramo cerâmico-mecânico-elétrico e assim ajudou a profissionalizar os funcionários da empresa. Além disso, atualmente na cidade, vários profissionais estão qualificados para o trabalho nesse ramo e não apenas os funcionários da Portobello.

Hoje a Portobello ainda adota como política o constante aperfeiçoamento de sua mão-de-obra. É prática comum ao pessoal que realiza treinamento no SENAI, estudar um período na instituição e em outro período fazer estágio na empresa. Além de formação técnica, o SENAI ainda oferece diversos cursos de qualificação profissional na área cerâmica, que acontecem em Tijucas e em Criciúma.

Segundo Peixoto (2001), no ano de 1979, a Portobello comprou terras na região central da cidade de Tijucas, buscando realizar o loteamento das mesmas e iniciar a construção de residências para seus funcionários. Esse foi o primeiro passo da empresa no intuito de investir em um plano habitacional destinado a seus funcionários. Foram planejados: o Loteamento Jardim Portobello, com um padrão superior de construção, por isso considerado mais elitizado e os Loteamentos Padre Jacob e Hercílio Luz. Dessa forma, 170 funcionários da empresa adquiriram sua casa própria. A construção das casas foi realizada com financiamento obtido pelo Sistema Habitacional e vendida aos funcionários a preço de custo.

Em 1990, outro esforço nesse sentido foi realizado pela Portobello. Nesse mesmo ano, a empresa iniciou o projeto de construção do Conjunto Residencial Alamandas em parceria com a Caixa Econômica Federal e a Prefeitura Municipal. Devido a motivos político-econômicos, o projeto só foi concluído em 1998. Agora em 2007, na gestão do prefeito Elmis Mannrich o calçamento das ruas do Conjunto foi completamente concluído.

Em 1997, foi estabelecido o Plano de Benefícios Portobello Prev, administrado pela BB Previdência - Fundo de Pensão Banco do Brasil. Recebeu na época a adesão de 1.398

funcionários. O plano se caracteriza por apresentar contribuição definida, porém oferece um benefício mínimo de aposentadoria por tempo de serviço ou por idade.

A implantação da empresa em Tijuca fez mudar os traços econômicos e sociais da cidade. As áreas próximas à empresa foram valorizadas e os profissionais que nela trabalham também. Conforme Peixoto (2001), a relação que há entre a Portobello e Tijuca é dialética, ou seja, o crescimento de ambas não pode ser observado de forma separada, pois os investimentos realizados na capacitação de mão-de-obra é que permitem o desenvolvimento da empresa, e é o desenvolvimento da empresa que atrai ainda mais novos investimentos e recursos e propiciam um crescimento ainda maior da cidade. Também se constata que, a Portobello através de suas ações e investimentos, ajudou a melhorar a qualidade de vida da população de Tijuca.

4.2 Resumo dos impactos da implantação da Portobello em Tijuca

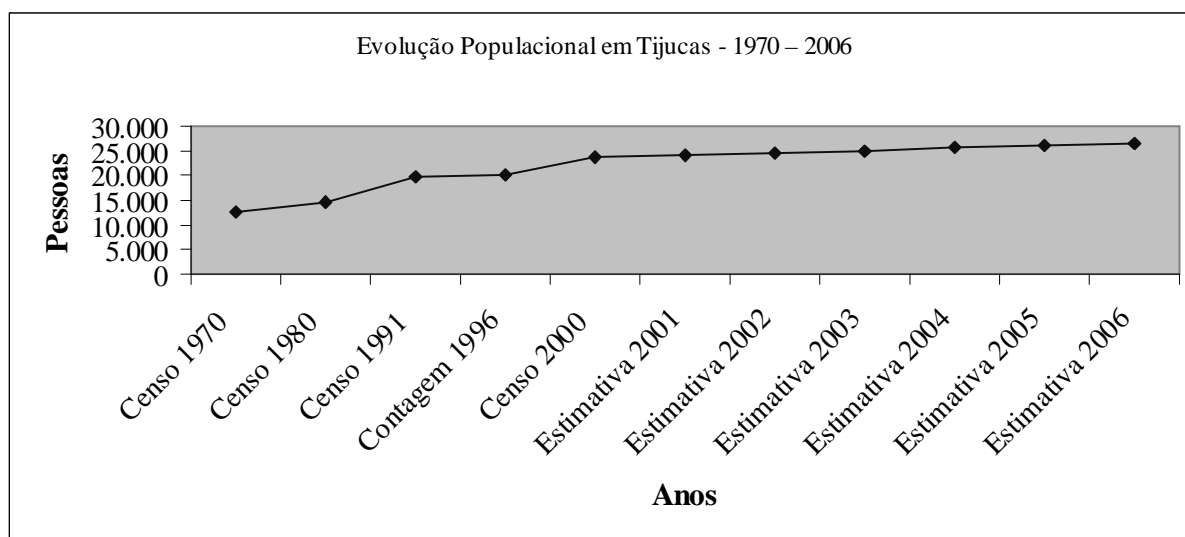
Agora, será tratado nesta sessão, especificamente o impacto causado pela instalação da Portobello na socioeconomia de Tijuca. Dessa forma, várias informações citadas anteriormente serão revistas, já que são fundamentais para a conclusão deste trabalho.

Conforme explicitado no capítulo 2, Tijuca nas primeiras décadas do século 20, era uma cidade com sua economia voltada para o desenvolvimento de culturas agrícolas e servia também de entreposto comercial entre as outras cidades do Estado. A população, majoritariamente, vivia nas áreas rurais, trabalhando na lavoura, na pesca e na fabricação de produtos artesanais. Toda produção era destinada ao consumo no comércio local e a algumas cidades vizinhas.

Segundo a Tabela 1, na década de 70, a população rural e urbana era quase igualmente dividida. Com o passar dos anos, a partir de 1980, esta divisão mudou, devido a migrações de pessoas da zona rural para as áreas urbanas em busca de melhores condições de vida e a população passou a ser majoritariamente urbana.

Com o desenvolvimento do centro urbano e o crescimento da população, o setor produtivo da cidade cresceu, surgiram novas empresa e o comércio local foi ampliado com o aparecimento de novas atividades, trabalhadores autônomos entre outros. Confeccionado a partir da Tabela 1, o Gráfico 3 mostra a evolução populacional da cidade.

Gráfico 3: Evolução Populacional em Tijuca - 1970 – 2006



Fonte: Tabela 1, p. 31.

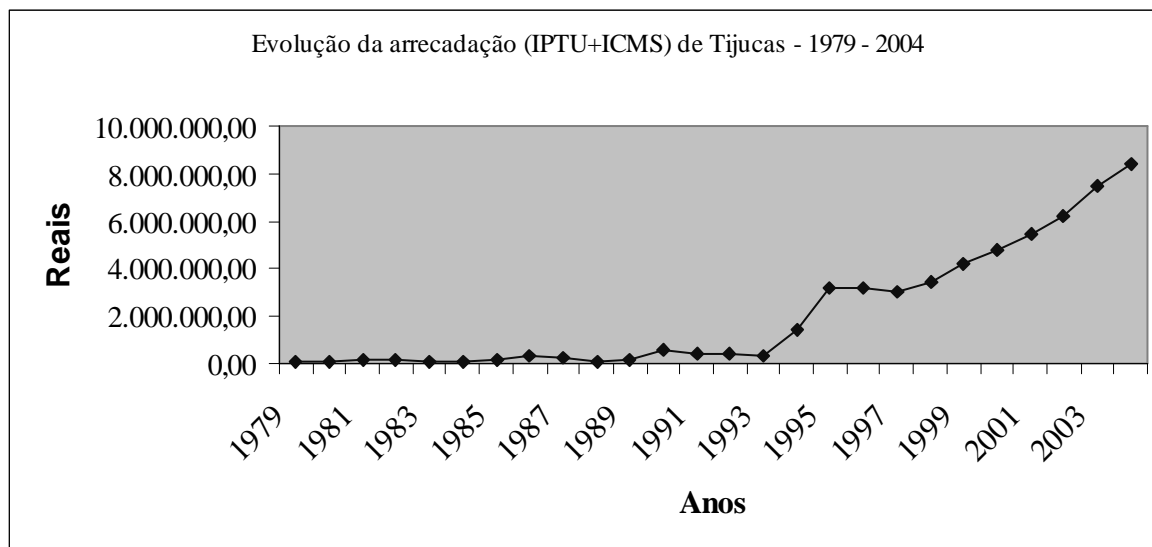
Quando se observa o gráfico acima, constata-se que a população cresce constantemente desde 1970, apresentando um crescimento mais significativo no período de 1980 – 1990, justamente quando houve um incremento de unidades industriais de grande porte em Tijuca e também em outros municípios vizinhos, motivo que fez com que muitas pessoas passassem a residir em Tijuca.

Com a ampliação do parque industrial da Portobello, ocasionado principalmente pela inauguração da unidade produtora de porcelanato em meados da década de 80, empregou-se muito mais mão-de-obra, vinda também de outras cidades, o que contribuiu com o crescimento populacional, já que muitos que vieram para trabalhar passaram também a morar na cidade. Segundo dados obtidos *in loco* no Fundo Municipal de Assistência Social da Prefeitura Municipal de Tijuca, constatou-se que, englobando os setores de extração mineral, transformação industrial e serviços existentes na cidade a Portobello S/A emprega 75% da mão-de-obra desses setores da cidade de Tijuca. Além disso, a empresa também contribui utilizando indiretamente a mão-de-obra do município através da terceirização de serviços, como a empresa que coleta o lixo industrial, por exemplo.

Paralelamente ao aumento da população houve também a melhora da qualidade de vida das pessoas, conforme a Tabela 3, p. 36 nos mostra, o IDH-M de Tijuca que era de 0,747 em 1991 passou para 0,835 em 2000. Já no quesito IDH-M Renda, o índice que era de 0,700 em 1991 passou para 0,769 em 2000. Pode-se observar que a evolução do Índice de Desenvolvimento Humano da cidade foi muito significativo, comprovando a melhora na qualidade de vida das pessoas.

Outro ponto importante a se observar é a evolução da arrecadação municipal de IPTU e ICMS de Tijuca. Observando-se o Gráfico 4, elaborado com base na Tabela 13, p. 51, pode-se notar a evolução ocorrida na arrecadação municipal.

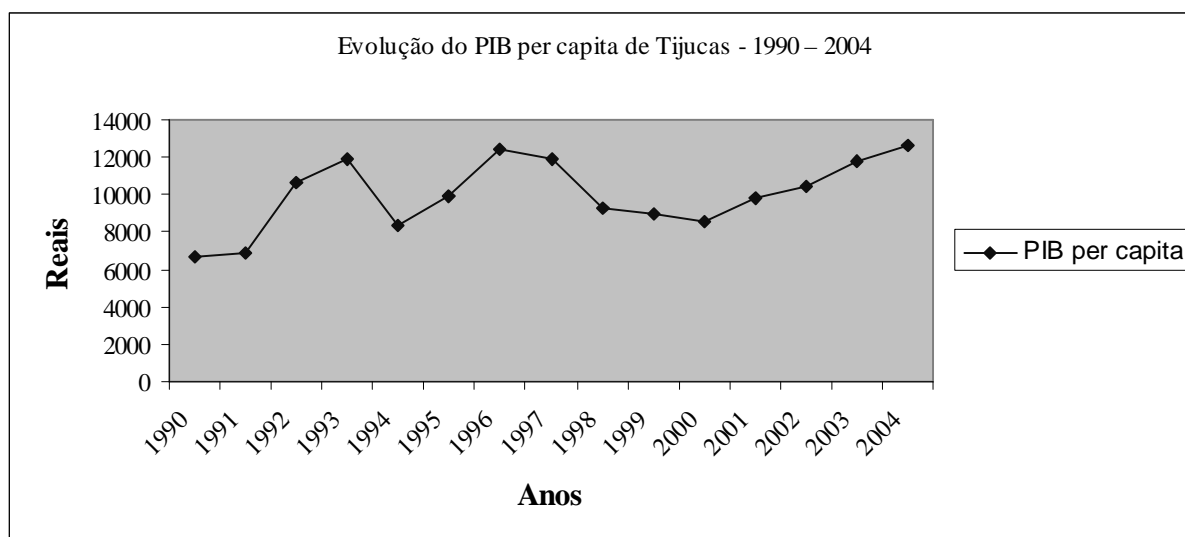
Gráfico 4: Arrecadação de Tijuca (IPTU + ICMS) - 1979 – 2004



Fonte: Tabela 13, p. 51.

Observa-se com a evolução ocorrida na arrecadação de impostos do município. A Portobello colabora com a cidade também neste quesito. Grande parte dos recursos arrecadados pela Prefeitura Municipal são provenientes da empresa, que é considerada uma importante fonte de recursos para os cofres do Município, além do fato de empregar muita mão-de-obra local. Colaborando também com o aumento da arrecadação municipal, está o recolhimento do IPTU que aumentou devido à expansão imobiliária ocorrida em Tijuca, sendo que parte desses novos imóveis foram adquiridos por funcionários da Portobello com auxílio dos programas habitacionais desenvolvidos pela própria empresa.

Outra variável que merece consideração é o PIB da cidade. Nos anos 90, o PIB *per capita* de Tijuca cresceu de R\$ 6.731,00 em 1990, para R\$ 12.632,00 em 2004, como se observa no Gráfico 5.

Gráfico 5: Evolução do PIB *per capita* de Tijucas - 1990 – 2004

Fonte: Tabelas 15 e 16, p. 53 e 54.

Essas alterações no PIB *per capita* do Município são devidas a vários fatores, como: o aumento da arrecadação de impostos pela Prefeitura, o aumento da população local e o desenvolvimento das empresas produtoras e do comércio local que foram decisivos para aumentar o PIB *per capita*, uma vez que é resultado das mudanças sociais e econômicas ocorridas em Tijucas. Além disso, com a instalação da Portobello, houve o aparecimento de novas empresas, sejam ou não ligadas ao setor cerâmico, entre elas “empresas de transportes rodoviário, lojas comerciais de pisos e lajotas e empresas terceirizadas que prestam serviços à Portobello”. (PEIXOTO, 2001, p. 62)

Até aqui, nesta sessão, foram sinteticamente analisadas as principais variações ocorridas em Tijucas, sua população, sua arrecadação e seu PIB *per capita*. Assim, demonstrou-se que a implantação da Portobello foi e ainda é importante para o desenvolvimento e crescimento da cidade.

4.3 Impactos sociais ocorridos em Tijucas

Com a realização deste trabalho, fica clara a participação e a influência da Portobello no desenvolvimento sócio-econômico da cidade de Tijucas. Baseando-se em informações obtidas *in loco* no Fundo Municipal de Assistência Social da Prefeitura Municipal de Tijucas,

pode-se concluir que a implantação da fábrica da Portobello em Tijucas foi, sem dúvida, o fato impulsionador do desenvolvimento do município, gerando inúmeros empregos e renda.

Porém, deve-se observar que nem toda expansão populacional ocorrida no município ocorreu de maneira organizada.

Conforme observou-se na Figura 6, pode-se constatar a presença de uma extensa faixa de terra nos fundos da unidade fabril da Portobello. Em 1982, este terreno, que é de propriedade do Ministério da Agricultura, teve uma parte cedida à empresa que ali construiu uma sede da ADEC (Associação de Desenvolvimento dos Empregados Ceramistas da Foz do Rio Tijucas) que engloba além de serviços e equipamentos para o lazer de seus associados; o refeitório e a enfermaria da Portobello. A empresa então, plantou eucaliptos para separar a área de sua Associação do restante das terras do Governo. A licença que a Portobello tinha para utilizar as terras cedidas pelo Governo Federal era de 20 anos, vencendo no ano de 2002, foi então renovada junto ao Ministério da Agricultura. A ADEC completa, em 2007, 25 anos de existência.

Ainda pode-se observar na Figura 6, a extensa faixa de terra existente ao fundo da área reservada para a ADEC. Nesta área houve a ocupação desordenada de pessoas através de assentamento por invasão. Segundo informações do Fundo de Assistência Social do Município de Tijucas, hoje, residem nesta área em barracos precários cerca de 274 famílias cadastradas pela Prefeitura, sendo que clandestinamente existem muito mais. Essa população marginalizada é proveniente das cidades do Paraná e Rio Grande do Sul, além da região Oeste de Santa Catarina.

No intuito de amenizar os problemas sociais que existem nessa região, a Prefeitura Municipal de Tijucas já providenciou o arruamento provisório, já instalou postes para transmissão de energia elétrica e realizou o encanamento da água.

Outra região crítica de favelamento em Tijucas está situada na parte da cidade oposta a Cerâmica Portobello, ou seja, do outro lado da BR-101. As regiões do Pontal Norte e da Aldeia situadas no Bairro da Praça também se encontram em situação muito precária, com elevado índice de pobreza e de tráfico de drogas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com este trabalho de pesquisa, foi possível constatar a influência da Portobello no desenvolvimento da cidade de Tijuca. A cidade cresceu a passos largos após a instalação da fábrica da Portobello.

Ainda antes da década de 20 a cidade tinha sua economia voltada à produção agrícola e pesqueira, por isso a maioria da população se encontrava na zona rural. Na década de 20 com a implantação da Telhas Aranha, da fábrica de doces Chaves e do Abatedouro Público Municipal, Tijuca passou a apresentar um crescimento populacional e conseqüentemente, houve um princípio de desenvolvimento do comércio local.

Na década de 30, a cidade atravessou uma fase de considerável desenvolvimento da economia local, novas fábricas se instalaram e os serviços básicos de infra-estrutura como o fornecimento de água e energia elétrica passaram a ser oferecidos a população. Além disso, a fácil comunicação com o Alto Vale e as cidades de Itajaí e Florianópolis fez aumentar as relações comerciais entre essas cidades. Na década de 40 surgiram outras fábricas e foi então, fundado o Grupo Portobello em 1944. O comércio local crescia e o setor primário também, e as novas estradas que foram construídas, auxiliaram no desenvolvimento do comércio e puseram fim ao transporte marítimo.

Nas décadas de 50 e 60, a estagnação da economia da cidade levou a migração da população rural para as zonas urbanas de Tijuca, porém, essa massa populacional que não tinha preparo para o trabalho na cidade fez crescer o desemprego no município.

Nos anos 70, com a construção da Cerâmica Portobello S/A em Tijuca, a oferta de empregos cresce e a atividade industrial se intensifica, ocasionando um novo aumento populacional na cidade. Na década de 80 ocorrem novas migrações de famílias para os centros urbanos de Tijuca em busca de empregos, tanto na Portobello como em outras empresas na cidade, ocasionando assim, um crescimento significativo da população. Esse crescimento impulsionou também o aumento da arrecadação do município e possibilitou a ocorrência de grandes mudanças sociais e estruturais na cidade.

Já na década de 90 o crescimento ocorre lenta e gradualmente, surgiram novas empresas prestadoras de serviços, instou-se na cidade uma universidade e ocorreram importantes melhorias na infra-estrutura do município, que trouxeram para o morador de Tijuca uma melhor qualidade de vida. Pode-se concluir, então, que a instalação da Cerâmica Portobello, por ter gerado muitos empregos fez aumentar a renda da população e assim,

propiciou a instalação de novas atividades produtivas que vieram a aquecer a economia de Tijucas.

Quando analisados os dados que dizem respeito a arrecadação de impostos, verifica-se a importância da contribuição da Portobello aos cofres públicos municipais. Por contribuir com cerca de 65% do total da arrecadação municipal, a participação da empresa foi e ainda é de fundamental importância para o desenvolvimento da cidade.

Outro aspecto de grande relevância observado neste trabalho de pesquisa foram as mudanças estruturais que ocorreram em Tijucas. Todas as mudanças ocorridas na infraestrutura da cidade proporcionaram uma melhor qualidade de vida à população, fato este que pode ser comprovado pela elevação do IDH-M e IDH-M Renda do município. Decorrente do aumento dos empregos ofertados e da conseqüente elevação no nível de renda das pessoas, o PIB *per capita* também apresentou um significativo crescimento.

Tomando-se como certo o fato de que as mudanças estruturais e o conseqüente desenvolvimento econômico em uma cidade só podem ser observados em longo prazo, pois pode-se verificar a ocorrência de fases de expansão e retração na economia. Consultando as teorias de Joseph Schumpeter, pode-se encontrar o embasamento para explicar o fato de que a economia funciona em ciclos e nele há períodos de grande prosperidade e investimentos, que são intercalados de forma natural com períodos de estagnação e retração do mercado. Uma inovação, como a implantação da fábrica da Portobello, deu início a fase de expansão econômica na cidade. Nota-se então, que a economia se encontrava estagnada no período anterior a instalação da fábrica. Pode-se verificar também, que a concentração destes fenômenos expansivos que levaram ao desenvolvimento da cidade, se deu no início dos anos 80, quando a fábrica da Portobello se instalou em Tijucas.

Cabe aos órgãos públicos municipais e estaduais investirem cada vez mais em infraestrutura, proporcionarem uma melhor distribuição de renda para a população e oferecerem incentivos, para que a cidade se torne um chamariz e novas empresas venham a se instalar em Tijucas fazendo a economia crescer ainda mais e a cidade crescer junto ao seu povo.

REFERÊNCIAS

- ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE TIJUCAS. **ACIT – Associação Comercial e Industrial de Tijucas**. Disponível em: <<http://www.acitijucas.com.br>>. Acesso em: 01 jun. 2007.
- BOITEUX, Henrique. **Os municípios de Tijucas Grande e Porto Belo**. Florianópolis: Livraria Central, 1928.
- CAMPOS, Ademar, ABDALA, Nacir. **História de Tijucas: uma viagem no tempo**. Editora Jornal do Povo: Tijucas, 2003.
- CORRÊA, Roberto Lobato. **O espaço urbano**. 2. ed. São Paulo: Ática, 1993.
- CORRÊA, Walquíria Kruger. **Transformações sócio-espaciais no município de Tijucas (SC): o papel do grupo Usati-Portobello**. 213 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 1996.
- CUNHA, Idaulo José. **A indústria catarinense rumo ao novo milênio: desafios, evolução e oportunidades**. Florianópolis: SEBRAE-SC, 1996.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (Brasil). **IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em: 01 mai. 2007.
- ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Programa das Nações Unidas para o desenvolvimento**. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/home/>>. Acesso em: 01 jun. 2007.
- PEIXOTO, Alexandra. **Transformação estrutural socioeconômica: o impacto de uma grande indústria no município de Tijucas**. 70 f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.
- PORTER, Michael. **A vantagem competitiva das nações**. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- PORTOBELLO. **Portobello**. Disponível em: <<http://www.portobello.com.br>>. Acesso em: 01 jun. 2007.

PREFEITURA MUNICIPAL DE TIJUCAS. **Cidade de Tijucas – SC**. Disponível em: <<http://www.tijucas.sc.gov.br>>. Acesso em: 01 mai. 2007.

ROUVER, Vanderlei. **Canelinha do Tijucas Grande**. Canelinha: Editora da Prefeitura Municipal de Canelinha, 1988.

SANTA CATARINA. **Secretaria do Estado de Planejamento**. Disponível em: <<http://www.spg.sc.gov.br>>. Acesso em: 01 mai. 2007.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento econômico**. São Paulo: Atlas, 1995.