

NILVAM JERONIMO RIBEIRO BRAVIN

**ARRANJO ESPACIAL DAS INDÚSTRIAS DE GUARAPUAVA - PR: UMA
ANÁLISE A PARTIR DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS**

Dissertação de mestrado apresentada ao programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual do Centro-Oeste, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Geografia (Área de Concentração: Dinâmica da Paisagem e dos Espaços Rurais e Urbanos).

Orientadora: Profa. Dr^a. Sandra Lúcia Videira Góis

Guarapuava, 2011.

TERMO DE APROVAÇÃO

Dedico este trabalho ao meu grande Deus que me deu vigor, entendimento e sabedoria para concluir esta dissertação. Também agradeço a minha esposa Sullien, que tanto amo, pelo apoio, paciência e compreensão em toda essa trajetória no mestrado. Estendo também aos meus pais, Jovelino e Ireni por tudo o que fizeram para que eu pudesse estudar.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho se materializa em mais que uma dissertação, mas na realização de um sonho, ao qual comecei construir ao ingressar no curso de Geografia na Universidade Estadual do Centro Oeste - UNICENTRO em 2002 e que não pude realizar no fim de 2005 quando terminei a graduação.

Entretanto, após 4 anos, Deus no tempo certo, me deu o presente de ingressar e após 2 anos concluir o curso de mestrado que tanto almejei.

Para a realização deste trabalho contei com a ajuda de diversas pessoas. Por isso, creio ser muito difícil expressar a minha gratidão pelos que me ajudaram. Contudo posso dizer que são pessoas que moram em meu coração e, que muito estimo.

Primeiramente gostaria de agradecer a minha grande orientadora Sandra Lúcia Videira Góis, que me orienta desde o 2º ano de graduação e que me aceitou em 2009, para construirmos esta dissertação. Pela sua atenção apoio e direcionamento de pesquisa, obrigado professora.

Ao Professor Fernando Franco Neto que por várias vezes leu o meu trabalho de maneira paciente e com muita disposição. Em meio a importantes dicas antes e depois da qualificação me ajudou a construir todo este trabalho.

Também agradeço ao professor Pierre Alves Costa. Pelas suas sugestões pertinentes no exame de qualificação e na banca de mestrado.

A professora Márcia da Silva e Karla Rosário Brumes pela amizade, disposição em me ajudar em tudo o que fosse preciso.

Também agradeço aos meus amigos Elvivo Schafranski e Luciano Rodrigues da Silva que no ano de 2009 e 2010 me ajudaram no horário na escola Rui Barbosa em Nova Laranjeiras, para que eu pudesse cursar as disciplinas do mestrado e para a construção deste trabalho. Também estendo o meu agradecimento aos diretores Flavio Junior Sacoman e a Egimara Santos Ferreira que da mesma forma no ano de 2011 me ajudaram em meus horários de trabalho. Vocês são muito mais que amigos para mim.

Agradeço ao meu amigo Anderson Muzzolon, por ter me ajudado na confecção dos mapas que compõem essa dissertação. Obrigado meu grande amigo, você é uma pessoa que muito estimo.

A minha preciosa esposa, por estar comigo em todos os momentos sempre me apoiando. Obrigado Sullien pelo seu amor, por estar sempre comigo e pela sua compreensão nesses 2 anos de construção deste trabalho. Essa é uma conquista nossa. Amo você!

Aos meus pais Jovelino e Ireni pelas renúncias e por darem tudo o que podiam para que eu pudesse estudar. Pelos meus irmãos Diogo e Veslei, que mesmo longe eu os guardo em meu coração e sinto muitas saudades.

Pelos meus familiares Jandira e Sebastião que são muito mais que sogra e sogro são como pais para mim.

Agradeço mais ainda ao meu Deus, pois achava que não poderia mais realizar o sonho de cursar um mestrado, e Ele me auxiliou em todos os momentos, mesmo quando achava que não iria conseguir passar em uma prova tão difícil e concorrida na seleção e depois, que não iria conseguir construir uma dissertação de um tema ao qual nunca havia trabalhado.

Enfim, obrigado a todos pela possibilidade de construção deste trabalho.

Destino essa dissertação a todos vocês.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	8
LISTA DE GRÁFICOS.....	9
LISTA DE MAPAS.....	10
LISTA DE QUADROS	11
LISTA DE TABELAS	12
LISTA DE SIGLAS	13
RESUMO	14
ABSTRACT	15
INTRODUÇÃO.....	16

CAPÍTULO 1

INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL E DO PARANÁ: ALGUNS APONTAMENTOS PARA SITUAR GUARAPUAVA	21
1.1 INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL: BREVE RESGATE	23
1.2 RECONSTRUINDO A HISTÓRIA: A INDUSTRIALIZAÇÃO DO PARANÁ	41
1.2.1 Os períodos econômicos do Paraná: das atividades primárias ao início da industrialização	41
1.2.2 O Projeto de desenvolvimento Industrial do Paraná.....	46
1.2.3 A formação industrial no espaço paranaense e sua distribuição desigual.....	50
1.3 A FORMAÇÃO HISTÓRICA DE GUARAPUAVA E O SURGIMENTO DAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS	59
1.3.1 (Re)Contando o processo de industrialização de Guarapuava.....	65

CAPÍTULO 2

ESPACIALIDADES INDUSTRIAIS: ABORDAGENS CONCEITUAIS	76
2.1 ARRANJOS INDUSTRIAIS: CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES.....	78
2.2 AGLOMERADOS INDUSTRIAIS	82
2.3 DISTRITOS INDUSTRIAIS.....	87
2.4 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS E SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS.....	91

CAPÍTULO 3

INDUSTRIALIZAÇÃO EM GUARAPUAVA: UMA ANÁLISE A PARTIR DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS	98
3.1 POLÍTICAS PÚBLICAS PARA CRIAÇÃO DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS E PARA A ATRAÇÃO INDUSTRIAL EM GUARAPUAVA	100
3.2 AS INFLUÊNCIAS DE EXTERNALIDADES NAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS DE GUARAPUAVA	107
3.2.1 Externalidades Positivas	109
3.2.2 Externalidades Negativas	119
3.3 O PERFIL DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS DE GUARAPUAVA.....	123
3.3.1 Distrito Industrial de Guaratu	123
3.3.2 Distrito Industrial de Guarapuava – DIG.....	128
3.3.3 Distrito Industrial CDI.....	131
3.3.4 Distrito Industrial Atalaia	136
3.3.5 Distrito Industrial Guará	140
3.3.6 Distrito Industrial São Cristóvão	141
3.3.7 Distrito Industrial Alfredo Gelinsk	143
3.3.8 Distrito Industrial Palmeirinha	145
3.4 ANÁLISE CONJUNTA DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS.....	151
CONSIDERAÇÕES FINAIS	167
REFERÊNCIAS	172
ANEXOS	182
ANEXO 1	183
ANEXO 2.....	189
ANEXO 3.....	191

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Formas de concentração e relações com outras empresas e instituições	96
Figura 2: Rodovia PR 170	110
Figura 3: Rodovia BR 277	111

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolução da dívida externa brasileira.....	28
Gráfico 2: Valor adicionado bruto da indústria no Paraná	51
Gráfico 3: Valor adicionado bruto da indústria	52
Gráfico 4: Composição do Produto Interno Bruto do Paraná 2011	54
Gráfico 5: Principais aglomerações industriais no Paraná no ano de 2006	55
Gráfico 6: Principais setores da indústria em Guarapuava no ano de 2009	73
Gráfico 7: Principais ramos da indústria instalados no período de 1950 - 1974.....	74
Gráfico 8: Percentual de Micro, Pequenas, Médias e Grandes empresas no Brasil em 2008	78
Gráfico 9: Distribuição das empresas por setor no Brasil no ano de 2008	80
Gráfico 10: Ramos industriais que compõem o DI de Guaratu – Guarapuava (PR) 2010	126
Gráfico 11: Destinos da produção	127
Gráfico 12: Ramos industriais que compõem o Distrito Industrial de Guarapuava (DIG).....	128
Gráfico 13: Tipo de mecanização das empresas do DI.....	130
Gráfico 14: Fatores que favorecem a formação de uma política de cooperação	131
Gráfico 15: Origem das empresas que compõem o Centro de Desenvolvimento Industrial (CDI) – Guarapuava (PR) 2010	134
Gráfico 16: Grau de escolaridade dos funcionários das empresas.....	135
Gráfico 17: Origem das empresas localizadas no DI Atalaia – Guarapuava (PR) 2010.....	137
Gráfico 18: Principais demandas das empresas dos DI Atalaia – Guarapuava (PR) 2010	138
Gráfico 19: Mercados destinados a produção das empresas do DI Atalaia – Guarapuava (PR) 2010	139
Gráfico 20: Número e porto das indústrias do DI de Palmeirinha – Guarapuava (PR) 2010	147
Gráfico 21: Fatores que favoreceram a instalação de empresas industriais no DI de Palmeirinha – Guarapuava (PR) 2010	148
Gráfico 22: Fatores que auxiliaram na expansão das empresa	148
Gráfico 23: Tipos de infraestruturas demandadas pelas empresas do DI de Palmeirinha – Guarapuava (PR) 2010	150
Gráfico 24: Porte das empresas dos DI de Guarapuava (PR) 2010	153
Gráfico 25: Ramos industriais que compõem os DI – Guarapuava (PR) 2010	154
Gráfico 26: Fatores que favoreceram a instalação de empresas industriais nos DI – Guarapuava (PR) 2010	157
Gráfico 27: Mercados consumidores das indústrias dos DI – Guarapuava (PR) 2010.....	158
Gráfico 28: Empresas industriais atraídas para os DI – Guarapuava (PR) 2010	159
Gráfico 29: Percentual de empresas que receberam incentivos nos DI de Guarapuava (PR) 2010	160
Gráfico 30: Principais demandas das empresas industriais dos DI de Guarapuava (PR) 2010	161
Gráfico 31: Grau de escolaridade médio das empresas industriais dos DI de Guarapuava (PR) 2010	164
Gráfico 32: Média salarial (conforme salário mínimo) dos funcionários das empresas industriais dos DI de Guarapuava (PR) 2010	165

LISTA DE MAPAS

Mapa 1: Distribuição das cinco maiores aglomerações industriais nas mesorregiões do Paraná	56
Mapa 2: Território de Guarapuava no início do século XX.....	68
Mapa 3: Atual território de Guarapuava.....	69
Mapa 4: Localização dos Distritos Industriais (DI's) em Guarapuava	102
Mapa 5: Zoneamento Industrial de Guarapuava.....	107
Mapa 6: Microrregião de Guarapuava	112
Mapa 7: Posição geográfica de Guarapuava.....	114
Mapa 8: Ramal ferroviário que corta Guarapuava.....	115

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Distritos e municípios emancipados de Guarapuava entre 1871 a 1996.....	69
Quadro 2: Características dos aglomerados e dos Distritos Industriais	85
Quadro 3: Características das Aglomerações, DI, APL e SPL	95
Quadro 4: Distritos Industriais de Guarapuava	103
Quadro 5: Externalidades presentes nos DI's de Guarapuava	109
Quadro 6: Cursos que poderiam se inserir nas empresas dos DI's	117
Quadro 7: Cursos técnicos que poderiam se inserir nas empresas dos DI	118
Quadro 8: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no DI Guaratu – Guarapuava (PR) 2010	124
Quadro 9: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas do Distrito Industrial de Guarapuava – Guarapuava (PR) 2010	129
Quadro 10: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no Centro de Desenvolvimento Industrial (CDI) – Guarapuava (PR) 2010.....	132
Quadro 11: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no DI Atalaia – Guarapuava (PR) 2010	136
Quadro 12: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no DI Guará – Guarapuava (PR) 2010	140
Quadro 13: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no Distrito industrial de São Cristóvão – Guarapuava (PR) 2010	142
Quadro 14: Indústria, ramo, ano de chegada, porte e número de empregados na empresa do DI Alfredo Gelinsk – Guarapuava (PR) 2010.....	144
Quadro 15: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas do Distrito industrial de Palmeirinha – Guarapuava (PR) 2010	146

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Taxas de crescimento do produto industrial no Brasil (1949 -1988).....	30
Tabela 2: Participação dos gêneros industriais no valor da produção em %	35
Tabela 3: Crescimento da indústria e do PIB brasileiro – 1940 a 2005.....	36
Tabela 4: Participação percentual do setor industrial e da indústria de transformação no PIB brasileiro ..	37
Tabela 5: Variação dos setores da economia brasileira (%)	38
Tabela 6: Participação dos Gêneros Industriais no Valor da Produção	39
Tabela 7: Evolução da população do Paraná e do grau de urbanização, no período de 1940 a 1996	45
Tabela 8: Taxa de emprego formal das mesorregiões paranaenses, 1990 – 2000 (%)	52
Tabela 9 – Participação dos principais municípios paranaenses e Região Metropolitana de Curitiba (RMC) no PIB do estado em 2011	53
Tabela 10: Evolução da população de Guarapuava no período de 1950 a 2010.....	67
Tabela 11: Indústrias do ramo madeireiro instaladas em Guarapuava entre 1935 a 1974.....	71
Tabela 12: Principais setores industriais em Guarapuava (2009).....	73
Tabela 13: Número de empregos formais por atividades industriais em Guarapuava, no ano de 2010	75
Tabela 14: Classificação das empresas quanto ao número de funcionários e faturamento bruto anual (R\$).....	79
Tabela 15: Municípios, população e PIB per capita da microrregião de Guarapuava – PR, 2010	113
Tabela 16: Número de empresas industriais e de empregos diretos nos distritos industriais – Guarapuava (PR) 2010	152

LISTA DE SIGLAS

ACIG – Associação Empresarial e Comercial de Guarapuava
ALL – América Latina Logística
APL – Arranjo Produtivo Local
BNDE – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BR - Brasil
CDI – Centro de Desenvolvimento Industrial
CIC – Cidade Industrial de Curitiba
CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
DI – Distrito Industrial
DIEESE - Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Econômicos
DIG – Distrito Industrial de Guarapuava
FERROESTE – Estrada de Ferro Paraná Oeste
FUPEF – Fundação de Pesquisa Florestal do Paraná
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano
IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
ISSQN – Imposto sobre Serviço de qualquer natureza
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
MPMG – Micro, Pequenas, Médias e Grandes Empresas
PED – Plano Estratégico de Desenvolvimento
PIDB – Polos Industriais de Desenvolvimento de Bairros
PIB – Produto Interno Bruto
PLANDEG - Plano de Desenvolvimento Econômico de Guarapuava
PMVA – Produto com Maior Valor Agregado
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento
PR – Paraná
PROINOV – Programa Integrado de Apoio à Inovação
REPAR – Refinaria de Petróleo do Paraná / Refinaria Presidente Getúlio Vargas
RMC – Região Metropolitana de Curitiba
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas
SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SESI – Serviço Social da Indústria
SPL – Sistema Produtivo Local
UNICENTRO – Universidade Estadual do Centro Oeste

RESUMO

A análise do arranjo ou da organização espacial é uma temática pertinente à ciência geográfica. Cumpre lembrar, que após a década de 1970, no Brasil e no Paraná, o setor industrial sofreu significativas mudanças, incidindo de maneira expressiva na cidade de Guarapuava, que, seguindo a tendência nacional e estadual, dá início às políticas voltadas para a atração industrial, com o intuito de formar e de ordenar estas áreas até então dispersas. Desta forma, esta pesquisa busca discutir e analisar o setor industrial em Guarapuava, a partir dos seus oito Distritos Industriais, visando compreendê-los melhor. Buscamos ainda, analisar as políticas nacionais e estaduais voltadas a este setor, além dos conceitos que o envolvem no que se refere às suas diferentes estruturas organizacionais. A partir deste aporte, que de um lado contextualiza e, de outro sustenta teórica/metodologicamente o trabalho, apresentamos o perfil industrial guarapuavano construído sistematicamente a partir de uma análise *in loco*.

Palavras-chave: Políticas públicas – Indústrias – Estruturas organizacionais – Arranjo Espacial – Guarapuava

ABSTRACT

The analysis of arrangement or spatial organization is a relevant topic to geographical science. It should be remembered that after the 1970s, in Brazil and in Paraná, the industrial sector had undergone significant changes, occurring expressively in Guarapuava, which, following the national trend and state, initiating policies aimed at industrial attracting, in order to form and order those dispersed areas. Thus, this research aims to discuss and analyze the industrial sector in Guarapuava, from its eight industrial districts, in order to better understand them. We seek also to examine national and state policies aimed at this sector, beyond the concepts that involve their different organizational structures. From this contribution, which contextualizes and maintains theoretical/methodological this research, we present the industrial profile of Guarapuava systematically constructed from an analysis on the spot.

Keywords: Public policies – Industries – Organizational structures – Spatial Arrangement – Guarapuava

INTRODUÇÃO

Os estudos acerca da organização ou arranjo espacial (CORRÊA, 2007, p. 54) têm sido suscitados a partir das dinâmicas socioeconômicas, resultantes das relações entre a sociedade e o sistema no qual nos inserimos. Tais dinâmicas são inumeráveis e, em virtude disso, decidimos eleger um de seus aspectos: o industrial, considerando a escassez de trabalhos sob esse viés.

Nesse sentido, esta pesquisa busca estudar o arranjo espacial dos Distritos Industriais (DI) em Guarapuava, a fim de compreender como se desenvolveu o setor industrial no município. Para entender esse arranjo, o nosso trabalho se baseou nas relações socioeconômicas dos DI, na identificação e análise das políticas públicas locais implantadas para a sua atração e formação, e na ação do poder público sobre esses distritos. Buscamos também, caracterizar as indústrias instaladas nos DI, identificando-as quanto aos ramos, ao número de empregos gerados, ao ano de instalação e de maneira geral, buscamos compreender as razões pelas quais elas se alocaram em Guarapuava, traçando assim, o perfil industrial do município.

Ressaltamos que este trabalho é o resultado de um estudo que procurou analisar a conjuntura econômica, histórica, política e cultural que envolveu a industrialização do Brasil e do Paraná, e que essas dinâmicas se fizeram intrinsecamente presentes no arranjo espacial dos DI de Guarapuava, já que influenciaram significativamente para que houvesse uma política industrial neste município.

Apesar de esse tema ser tratado com maior ênfase pela Economia e pela Administração, não minimizamos e nem deixamos de frisar a importância do olhar geográfico, no que se refere a um de seus principais objetos de estudo: a organização espacial. Desse modo, esta pesquisa nos instiga a percebermos o espaço e as relações socioeconômicas, no qual ele se manifesta de maneira mutável e, muitas vezes, contraditórias, articulando-se, modificando-se e reconstruindo-se, conforme a atuação e interesses dos diferentes agentes sociais que o compõe.

Cabe destacar que, se por um lado, a análise acerca dessa temática foi bastante árdua, principalmente devido ao incipiente referencial teórico disponível, tanto em nível nacional, estadual e principalmente local – haja vista que não encontramos nenhum material ou pesquisa específica que tratasse dessa temática – por outro, nos desafiou a preencher a lacuna que envolve esse tema, daí a sua relevância.

Instigados pelo tema, bem como pelo seu ineditismo, resolvemos assumir o desafio da construção deste trabalho, e para obtermos resultados mais satisfatórios,

decidimos proceder a um recorte temporal, no período que se inicia em 1970 e se estende até 2010, em que houve um significativo desenvolvimento no país (ROSS, 2001; OMETO, FURTUOSO, 1995), e no estado do Paraná (GUALDA *et. al.*, 2006; MIGLIORINI, 2006; TRINTIN, 1993), o que gerou grandes reflexos no setor industrial. Esclarecemos que a escolha dessas datas se deu devido ao fato de que, a década de 1970, conforme já mencionado, foi bastante significativa para Guarapuava, que seguindo uma tendência de desenvolvimento nacional e estadual, inicia suas políticas de atração industrial para o município. É nessa época, que poder público local cria políticas de incentivos fiscais e de doação de terrenos para atração industrial, e que culmina com a instalação do primeiro de oito distritos industriais no município. A partir disso, podemos afirmar que foi nesse período que se manifestaram as principais políticas públicas locais, com vistas à atração de indústrias, fomentadas por meio de projetos de leis, de políticas de incentivos e da criação de distritos. Deste modo, procuramos, nesse trabalho, analisar as políticas públicas locais implantadas com o objetivo de formar os distritos industriais no período acima citado, procurando caracterizar as indústrias instaladas nos DI, conforme os critérios já mencionados.

Partimos da hipótese de que, a ocorrência dos Distritos Industriais em Guarapuava vai ao encontro do mercado consumidor na sua mesorregião e, aliado a proximidade com as rodovias BR 277, PR 466 e PR 170, além da criação de incentivos fiscais e infraestrutura por parte do poder público local, constituem em importantes elementos de atração de indústrias e a formação de Distritos Industriais. Desta maneira, a pesquisa confirmou nossa hipótese ao analisar o arranjo espacial dos Distritos Industriais em Guarapuava, a fim de compreender como se desenvolveu o setor industrial nas oito áreas de Distritos Industriais do município.

Para conhecermos e entendermos todo esse arranjo espacial que envolve os DI optamos por buscar referencial bibliográfico que tratasse da organização histórica desses distritos, das suas estruturas produtivas e organizacionais, dos estabelecimentos e ramos industriais, da participação dos empresários, bem como da atuação do poder público em políticas de incentivos e de participação no desenvolvimento das empresas e dos distritos. Tais questões puderam ser sistematizadas por meio da aplicação de questionários junto às empresas que compõem os DI.

Também buscamos elementos que pudessem, de algum modo, contribuir com o nosso trabalho, nas áreas da Geografia, História, Administração e da Economia, além de pesquisas realizadas por institutos, tais como, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e

Estatística (IBGE), pelo Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Econômicos (DIEESE), pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) e pela Prefeitura Municipal de Guarapuava.

A fim de aprofundarmos nosso conhecimento acerca do nosso objeto, e podermos melhor visualizar as distintas opiniões e demandas dos agentes envolvidos no processo de industrialização do município, realizamos entrevistas nas empresas que compõem os DI, com o presidente da Associação Empresarial e Comercial de Guarapuava (ACIG), e com o secretário da indústria e comércio da prefeitura do município.

Tomando por base o agrupamento teórico-metodológico e os dados levantados, organizamos esta dissertação em três capítulos. No primeiro, discutimos o processo histórico de industrialização do Brasil, do Paraná e de Guarapuava, resgatando as bases e o contexto de industrialização de cada uma dessas autarquias. Detivemo-nos também, no estudo das políticas públicas de industrialização, a partir das quais foi possível observar o significativo papel desempenhado pelo Estado nacional, estadual e municipal para a atração e formação industrial, tal como ela se apresenta hoje.

Dessa maneira, ao analisarmos o processo de industrialização em Guarapuava, não deixamos de lado as autarquias nacional e estadual, pois elas influenciaram diretamente no processo de políticas públicas no município. Além disso, ainda nesse capítulo, discutimos a formação histórica guarapuavana, enfocando o contexto do surgimento industrial.

No capítulo 2 aprofundamos a ideia de arranjo espacial industrial, e explicamos como ele surgiu. Logo após, analisamos as estruturas organizacionais que perpassam esse arranjo, desde um simples aglomerado até os mais complexos Sistemas Produtivos Locais. Ainda nesse capítulo, abordamos a formação dos Distritos Industriais, suas políticas e importância socioeconômica. Após essa análise, discutimos como um DI pode chegar a estruturas organizacionais superiores, tais como APL e SPL, constituindo um salto de complexidade e de organização.

No terceiro capítulo, procuramos verificar como se deu o arranjo espacial dos distritos industriais de Guarapuava, bem como as relações socioeconômicas que os envolvem. Para isso, analisamos as políticas públicas que os abrangem, as externalidades, os tipos de setores/ramos produtivos, as características das indústrias que compõem as áreas de distritos industriais e suas políticas de organização.

Concluimos esse capítulo, descrevendo o atual arranjo espacial dos DI de Guarapuava, e enfocando as principais demandas, no que diz respeito à atuação do poder público para o surgimento de novas estruturas organizacionais.

Por fim, gostaríamos de deixar registrado, que esperamos que este trabalho seja apenas o primeiro de uma série de outros que certamente o seguirão, e que a partir dele sejam lançados novos olhares sobre Guarapuava, com o intuito de que o segmento industrial possa chegar a novos níveis de organização na industrialização local. Acreditamos, pois, que ele constitui um trabalho precursor para o município, no que tange aos seus DI e a sua política de organização.

CAPÍTULO 1

INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL E DO PARANÁ: ALGUNS APONTAMENTOS PARA SITUAR GUARAPUAVA

Embora o tema da organização ou arranjo espacial esteja presente, em diversas teses, dissertações, artigos e outras bibliografias, ele não se esgota e se faz necessário discuti-lo sob um olhar geográfico.

Ao analisarmos o processo de industrialização do país, verificamos o quanto ele influenciou o nosso estado, no que se refere à formação de políticas públicas locais voltadas para a atração e formação industrial, e como esse processo ocorrido em nível federal e estadual acabou por influenciar o município em análise.

Dessa maneira, abordamos como o poder público nacional desempenhou um importante papel nessa formação e estruturação industrial, tal como ela se apresenta hoje, e também observamos como o poder público paranaense e guarapuavano absorveu e desempenhou esse mesmo papel. Portanto, o resgate dessa discussão neste trabalho cumpre dois propósitos: o de entender a inserção de Guarapuava em um contexto macro, e o de facilitar ao leitor a compreensão dessa questão, sem exigir dele o trabalho que tivemos ao buscar, construir e sistematizar as informações aqui apresentadas.

Finalmente, esclarecemos que nessa pesquisa, buscamos ir além de um mero resgate histórico descritivo. Procuramos, ao contrário, analisar, mesmo que brevemente, os processos que contribuíram para a formação industrial brasileira, bem como para a formação territorial, social e industrial do Paraná e de Guarapuava.

1.1 INDUSTRIALIZAÇÃO DO BRASIL: BREVE RESGATE

Nesse trabalho de resgate acerca da formação industrial brasileira serão abordadas as políticas e medidas do Estado para a industrialização do país, visto que ela perpassou vários períodos, dando origem ao parque industrial que temos hoje. No entanto, nessa análise, daremos maior ênfase ao período pós 2ª Guerra Mundial, pois é em virtude dessa guerra que o país apresentará importante avanço industrial e delineará uma verdadeira política de industrialização, visando a sua modernização.

Durante todo o período anterior à 2ª Guerra Mundial, o país era tido como exportador de produtos primários e importador de produtos manufaturados, tendo a sua indústria apoiada em segmentos alimentícios, vestuário, calçados e bebidas (VERSIANI; SUZIGAN, 1990). No período pré 2ª Guerra, a indústria no país era modesta, e estava ligada fortemente ao comércio exterior. Esse modelo começou a mudar a partir da guerra citada, quando tem início uma política nacional para a expansão industrial, e que vem modificar a pauta das importações e exportações. Isso ocorreu devido ao crescimento da demanda interna por manufaturados, estimulada pelo aumento da circulação de capitais, principalmente em momentos em que as exportações eram favorecidas por circunstâncias especiais, como a já mencionada 2ª Guerra Mundial.

Outro fator pertinente, e que também contribuiu para a implementação significativa da indústria nacional, está atrelado às dificuldades nas importações pelo contexto internacional da guerra, o qual criou no país estímulos para se investir nas atividades industriais (KON, 1999). Assim, se inicia uma intervenção governamental direta na economia para o desenvolvimento industrial, a partir da utilização de instrumentos e de ação protecionistas, tais como incentivos fiscais, monetários e cambiais. Os anos que se seguiram à última grande guerra foram marcados por grandes mudanças no país, principalmente no que se refere ao setor industrial. É nesse mesmo período que as grandes empresas multinacionais passaram a instalar subsidiárias em vários países semiperiféricos e periféricos, inclusive no Brasil, passando a exportar capitais e tecnologias para neles se instalarem (CARLOS, 1992; ROSS, 2001).

Logo após a 2ª Guerra Mundial, o mundo apresenta uma situação de desgaste e forte recessão econômica, principalmente nos países centrais, especialmente os da Europa, que eram tradicionalmente grandes fornecedores de produtos industrializados. Diante dessa situação, o Brasil se dedica com maior intensidade à produção nacional de

produtos industriais para atender à demanda interna até então suprida pelas importações. Nesse período, têm início as políticas econômicas governamentais promotoras e delineadoras do desenvolvimento industrial brasileiro, visando ao aumento da produtividade e à competição internacional.

Uma característica marcante para o desenvolvimento industrial brasileiro foi à decisiva participação do Estado como produtor direto na implantação de indústrias de base e de geração de energia. Entre as empresas criadas pela iniciativa pública estão: no setor de mineração – Companhia Vale do Rio Doce (1942); na siderurgia – Companhia Siderúrgica Nacional (1941) e Companhia de Aços Especiais Itabira (1944); na indústria química – Companhia Nacional Álcalis (1943); no setor de motores pesados – Fábrica Nacional de Motores (1943); no segmento de energia elétrica – Companhia Hidroelétrica do São Francisco (1945), e no setor do petrolífero – PETROBRAS (1953). A criação dessas empresas tinha por objetivo dotar o país de uma importante indústria de base, para a industrialização de bens de consumo duráveis (VERSIANE; SUZIGAN, 1990).

Na década de 1950, a situação internacional se restabelece, devido à reorganização econômica da Europa, ao comércio de mercadorias e aos movimentos de capitais. Dessa maneira, o Estado passa a atuar de maneira mais intensa no processo de industrialização do país, ocorrendo assim, um grande impulso na indústria brasileira, embora ela ainda estivesse atrelada, em grande parte, a setores tradicionais (KON, 1999). A esta situação favorável associaram-se políticas de câmbio e de crédito, bem como a criação, pelo próprio governo, das estatais, que diversificavam a demanda e alimentavam o mecanismo de substituição das importações.

Nesse sentido, o Estado se envolve intensamente no desenvolvimento industrial do país e na criação de infraestrutura necessária. Entretanto, dada a sua extensão territorial, essa infraestrutura se concentrou em locais estratégicos voltados à possibilidade de maior acumulação de capital. A preferência então, tanto do Estado quanto das empresas estrangeiras foi pelo Sudeste brasileiro, tendo em vista suas condições históricas mais avançadas, no que diz respeito às externalidades¹, em relação às demais regiões, e que favoreceram a concentração da maioria das indústrias nas áreas urbanas. Com isto, a instalação industrial se intensificou de maneira mais expressiva,

¹ Esse termo é atribuído aos diferentes elementos oferecidos por um determinado local ou pelo poder público, tais como: infraestrutura, rodovias, ferrovias, disponibilidade de luz e água, incentivos fiscais, mercado consumidor, mão-de-obra, além de sistemas bancários, comunicação, transporte e outros (ROSS, 2001). Tal conceito será mais aprofundado no capítulo 3.

principalmente no estado de São Paulo, onde se desenvolveu uma importante indústria de transformação (ZAMBARDA; SELINGARDI-SAMPAIO, 2001).

Dentre os vários fatores que impulsionaram a concentração e o desenvolvimento da indústria, especialmente na cidade de São Paulo, sobressaem-se as ferrovias e rodovias. Sob essa ótica, podemos perceber que durante a primeira metade do século XX, a indústria se localizava quase exclusivamente ao longo das ferrovias, entretanto, no decorrer das décadas seguintes, as rodovias começam a substituí-las enquanto fator de atração (CARLOS, 1992).

Sem perder o foco da análise histórica da industrialização nacional, cabe fazermos, nesse ponto, uma breve menção sobre a seletividade espacial demandada pelos segmentos industriais. Cumpre dizer também, que ela parte do princípio de que as empresas, para se desenvolverem, necessitam de diversos tipos de infraestruturas, ou das chamadas externalidades. Isso ocorre pelo fato de a empresa industrial ter em vista a maximização da rentabilidade do capital investido, e, portanto, a localização corrobora para que isso aconteça. Assim, os diferentes atributos oferecidos pelo lugar definirão a localização e o estabelecimento da indústria, tendo em vista aspectos econômicos, tais como as políticas de incentivos fiscais, o mercado consumidor, transporte, a disponibilidade de mão-de-obra, o acesso a terrenos amplos e baratos, entre outros, além de aspectos técnicos como condições naturais favoráveis, possibilidades de comunicação com outras regiões, disponibilidade de água, energia e de matérias-primas, entre outros (KON, 1999).

Além dessas externalidades, podemos elencar também, fatores relacionados às políticas públicas oferecidas pelo Estado, elemento importante para o surgimento de novos estabelecimentos industriais. Dessa maneira, a região Sudeste, principalmente o Estado de São Paulo, no que se refere às economias externas, apresentava um conjunto de atrativos elementos à implantação dos grandes empreendimentos estrangeiros no Brasil. Nesse sentido, o aumento significativo da industrialização nacional, ocorrida principalmente após os anos de 1950, deu-se em função da entrada de capitais e de tecnologias provenientes das grandes empresas multinacionais, que aliadas às linhas de créditos abertas ao país, permitiram um grande crescimento nas importações de bens de capitais em matérias-primas.

Ainda na década de 1950, o Estado brasileiro passou a se empenhar de forma ativa e organizada na promoção do desenvolvimento industrial do país, diversificando o seu papel, e se colocando como intermediador entre os interesses públicos e privados. O

Estado atua ainda, como planejador-empresário e, até mesmo, se associado às grandes empresas na exploração e ampliação de mercados (ROSS, 2001).

Em 1952, é criado o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), principal agência pública financiadora do desenvolvimento industrial nacional. O BNDE viria a desempenhar um papel importante para a diversificação da estrutura industrial e expansão da infraestrutura produtiva da economia brasileira. A ação desse órgão se concentrou em indústrias de base e na criação de infraestruturas em transportes e energias. A partir de 1960, o BNDE² expande seus financiamentos para o setor privado, e passa a ser um órgão financeiro de apoio a projetos públicos e privados de investimento industrial, cujo objetivo era gerir o desenvolvimento no país. Ao longo da história, o BNDE estabeleceu prioridades determinadas pelos objetivos específicos da política industrial, que definiu sua forma de operar (KON, 1999).

Entre meados da década de 1950, e início de 1960, são elaborados planejamentos efetivos para as políticas econômicas a serem empreendidas pelo governo de Juscelino Kubitschek. A articulação entre o capital privado e nacional foram demasiadamente importantes para a industrialização nesse período. As políticas de industrialização implementadas foram caracterizadas por uma grande valorização do mercado interno e por um permanente protecionismo (VERSIANE; SUZIGAN, 1990).

Com o Plano de Metas e reformas institucionais, a partir de 1968, o segmento industrial pôde experimentar um período de crescimento e mudanças estruturais. Apesar da pequena e gradual abertura econômica às multinacionais, o Estado age de maneira intensa na expansão do mercado interno e na promoção de exportações de produtos manufaturados (VERSIANE; SUZIGAN, 1990). A modernização tecnológica e a consequente reestruturação da divisão do trabalho apresentam uma maior dinâmica, que se inicia a partir de meados da década de 1950, e que perdura até o final dos anos de 1970, quando são relativamente mais elevadas as taxas anuais de crescimento da população ocupada em trabalhos mais qualificados, como os técnico-científicos e administrativos (KON, 1999).

Apesar da progressiva entrada do capital estrangeiro no país, as políticas econômicas desse período visavam à proteção do mercado interno em relação aos produtos importados, por meio de uma tarifa aduaneira protecionista e de uma política

² O início dos anos 1980 foi marcado por preocupações sociais, no que se referia à política de desenvolvimento. Essa mudança se refletiu no nome do Banco que, em 1982, passou a se chamar Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

cambial que controlava esse mercado. Embora essas medidas viessem a proteger o mercado interno, se observa uma aparente contradição, ou seja, a ocorrência de uma política de intensificação das associações entre a tecnologia estrangeira e a nacional.

Em 1967, é criado o Plano Estratégico de Desenvolvimento, que vigoraria até 1970, e que tinha por objetivo o fortalecimento da empresa privada, a estabilização gradativa da inflação, a consolidação das infraestruturas criadas pelo Estado às empresas, e maiores oportunidades de emprego e crescimento do mercado interno. Essas medidas tiveram êxito, pois entre 1967 e 1973, observou-se queda na inflação e um significativo crescimento econômico. É a época do chamado "milagre econômico brasileiro", quando a produção da indústria cresceu 13,3% e o Produto Interno Bruto³, 11,9% anuais (BONELLI; GONÇALVES, 1998). Conforme Versiane e Suzigan (1990), no período de 1968 a 1974, essas medidas resultaram em uma maior produção de manufaturados, resultando numa maior demanda no mercado interno e em uma expansão e diversificação para o mercado externo.

Para assegurar a concorrência dos produtos brasileiros no cenário internacional, o Estado, além de se beneficiar da grande disponibilidade de matérias-primas existentes no país e da mão-de-obra barata, elabora políticas, entre as quais podem ser citadas a desvalorização cambial e os incentivos e subsídios fiscais às exportações. Com essas medidas, a indústria brasileira apresenta uma significativa melhora, e passa a incorporar segmentos da indústria pesada, de bens de consumo duráveis e da indústria de bens de capital, além de se beneficiar de investimentos de capital privado, elevando o padrão técnico-industrial do país.

A partir dos anos de 1970, são implementadas políticas de desenvolvimento e de atração industrial, com intuito de atrair indústrias de alta tecnologia e de desenvolver polos tecnológicos. As altas taxas de crescimento do PIB refletiram em grandes obras públicas que continuaram a impulsionar a atividade industrial e financeira no país. Dessa maneira, pode ser identificar uma política deliberada e coordenada de desenvolvimento industrial, que visava criar políticas e estratégias de desenvolvimento econômico, articular o papel do Estado e o capital privado, e estabelecer metas para o investimento em infraestrutura (energia e transportes) e para o desenvolvimento de indústrias em diversas áreas. Além disso, são criadas outras medidas que visavam à

³ Produto interno bruto (PIB) são bens e serviços produzidos no país, descontadas as despesas com os insumos utilizados no processo de produção durante o ano. É a medida do total do valor adicionado bruto gerado por todas as atividades econômicas (IBGE, 2003).

concessão de benefícios às empresas industriais, tais como a concessão de terrenos, a isenção de impostos, os financiamentos e a regulação de investimentos nessas indústrias (SUZIGAN, 2006).

No início da década de 1970, a constituição do capital industrial foi fortemente subsidiada pelo Estado. Entre esses subsídios, Suzigan (2006, p. 04) destaca:

- Isenção ou redução de tarifa alfandegária e de impostos incidentes sobre a importação de máquinas e equipamentos destinados a projetos industriais. Esses eram submetidos e aprovados por órgãos setoriais de desenvolvimento industrial ou pelo conselho de desenvolvimento industrial.
- Subsídios em financiamentos de longo prazo para o investimento industrial, concedidos pelo BNDE, com taxas inferiores à inflação em vigor na década de 1970.
- Maiores incentivos fiscais para o investimento em indústrias em regiões menos desenvolvidas.

Aliado a esses subsídios que favoreceram o setor industrial na década de 1970, o Estado inicia uma ampla política de investimentos públicos na área de infraestrutura econômica e social, como, por exemplo, energia, transporte, comunicação, urbanização, saneamento básico e financiamentos de imóveis, além de investimentos diretos nas indústrias estatais e subsídios financeiros às empresas privadas, favorecendo a modernização do setor. Entretanto, a maior parte desses investimentos foi subsidiada por empréstimos externos, o que contribuiu para a elevação da dívida externa brasileira ao longo dos anos (LAMONICA; FEIJÓ, 2010; ANOTE, 2001), como aponta o Gráfico 1.



Fonte: DIEESE (2001 e 2006). Organizado pelo autor

O Gráfico 1 retrata o progressivo crescimento da dívida externa brasileira, entre o final da década de 1970 e o final da de 1990, resultando em uma progressiva queda do PIB nacional e do investimento interno em infraestrutura, em sua maioria subsidiada por empréstimos estrangeiros. O país passa a carecer, portanto, de empréstimos feitos para saldar a dívida, aumentada sobremaneira pelos elevados juros.

Entretanto, essas medidas que significaram importantes avanços para o setor econômico no país, mesmo que à custa de um grande endividamento externo, proporcionaram elevados níveis de produção e de investimento industrial. Com o choque do petróleo em 1973, e as mudanças de rumo na economia mundial, o ritmo de crescimento da economia brasileira e, por consequência, de sua indústria, foi freado abruptamente no final da década de 1970. Neste período, a matriz industrial brasileira ainda não se encontrava totalmente diversificada e o país era muito dependente da importação de bens de capital e de insumos básicos, como o próprio petróleo (LAMONICA; FEIJÓ, 2010).

O II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), que entrou em vigor no final de 1974, resultou em uma significativa diversificação da estrutura industrial brasileira e também da sua pauta de exportação com crescente participação de manufaturados. A expansão das exportações foram superiores a 10% ao ano em média. A aceleração na taxa de crescimento econômico foi possibilitada pelo ambiente externo de elevada liquidez internacional, favorecendo, principalmente, a indústria, que aprofundou o processo de diversificação de sua estrutura produtiva (LAMONICA; FEIJÓ, 2010). Nesse plano, o Estado articulou uma nova fase na indústria de insumos básicos e bens de capital⁴, além de investimentos em infraestrutura, tendo como intuito dinamizar ainda mais a indústria nacional, e incentivar as exportações (VERSIANE; SUZIGAN, 1990).

A estratégia desse plano foi a de aprofundar o processo de substituição de importações, tendo como foco os setores de capital e de tecnologia intensivos, como forma de superar a restrição externa decorrente da combinação do crescimento econômico acelerado com a crise do petróleo. Nesse sentido, os investimentos engendrados pelo II PND visavam aumentar o dinamismo da economia por meio da instalação e ampliação do setor produtor de bens de capital e intermediário. Estes

⁴ Os insumos básicos correspondem às atividades industriais de siderurgia, química, petroquímica, fertilizantes, cimento, celulose e papel. Por bens de capital, entende-se o material de transporte, máquinas, equipamentos mecânicos, elétricos e de comunicação.

investimentos na indústria de transformação nos anos de 1970 provocaram profundas alterações nas escalas e nas estruturas produtivas. Contudo, este forte ritmo de crescimento apresentado pela indústria de transformação nessa década, seria interrompido a partir de 1980 (LAMONICA; FEIJÓ, 2010), quando era evidente a necessidade de mudar os rumos da política industrial, visando a medidas de combate à inflação e ao alto endividamento externo, racionalizando e reduzindo os sistemas protecionistas do mercado interno, estimulando as atividades de pesquisa e de desenvolvimento, e promovendo o desenvolvimento de indústrias de alta tecnologia (LAMONICA; FEIJÓ, 2010).

Não obstante, o Estado não consegue implementar de modo significativo essas demandas e reverter a recessão econômica. A interrupção do fluxo de capitais autônomos e o elevado grau de endividamento da economia brasileira, no início dos anos de 1980, fizeram com que fosse deixada de lado a continuidade do processo de transformação industrial iniciado na década anterior. A Tabela 1 apresenta o desenvolvimento da indústria de transformação no período de 1949 a 1988.

Tabela 1: Taxas de crescimento do produto industrial no Brasil (1949 -1988)

PERÍODOS	CRESCIMENTO ANUAL MÉDIO – INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO (%)
1949 – 1961	9,5
1962 – 1966	2,7
1967 – 1973	13,3
1974 – 1980	6,8
1981 – 1988	0,6

Fonte: VERSIANE; SUZIGAN (1990)

Ao analisarmos essa tabela destacamos que a expressiva queda no crescimento econômico de 9,5% (1949 - 1961) para 2,7% (1962 - 1966) esteve relacionada a fatores como: a lei de controle da remessa de lucros aprovada em 1961, que foi vista com desconfiança pelos investidores de capital estrangeiro; a mudança na política cambial, nesse mesmo ano, reduzindo substancialmente o subsídio à importação de bens de capital; a redução do crédito e contenção das despesas públicas no âmbito da política

anti-inflacionária de 1963; e a política de reorganização institucional e corte de gastos públicos de 1965 - 1967 (VERSIANE; SUZIGAN, 1990).

No período de 1967 a 1973 há novamente um significativo crescimento, devido à formação de capital industrial, em um novo período de investimentos que foram subsidiadas pelo Estado. Dessa forma havia três formas principais de subsídios, conforme Versiane e Suzigan (1990, p. 18 e 19).

1. Isenções ou reduções da tarifa aduaneira e demais impostos (IPI, ICM) incidentes sobre a importação de máquinas e equipamentos destinados a projetos industriais aprovados pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) ou por órgãos setoriais e regionais de desenvolvimento. A partir de 1971, as isenções de IPI e ICM foram estendidas às compras de máquinas e equipamentos no mercado interno, de forma a eliminar a discriminação à produção interna de bens de capital, implícita na legislação anterior, e estimular o desenvolvimento da indústria de bens de capital;
2. Subsídios implícitos nos financiamentos de longo prazo para investimento industrial, concedidos pelo BNDE. Esses financiamentos tinham correção monetária pré-fixada em limites significativamente inferiores às taxas de inflação observadas nos anos setenta; e
3. Incentivos fiscais, administrados por órgãos regionais de desenvolvimento, para investimentos industriais em regiões menos desenvolvidas.

Dessa maneira, a política econômica expansionista que caracterizou esse período constituiu-se de um amplo programa de investimentos públicos nas áreas de infraestrutura econômica e social, bem como de investimentos diretos das empresas estatais nas indústrias de base, mineração, exploração de petróleo, siderurgia, química, petroquímica e fertilizantes, e nas indústrias de armamentos e aeronáutica. Entretanto esses investimentos foram em grande parte financiados por recursos externos, dadas as facilidades então existentes no mercado financeiro internacional para obtenção de empréstimos (VERSIANE; SUZIGAN, 1990).

Após 1967 – 1973 sob a custa de um maior endividamento externo o Estado ainda mantém sua influencia protecionista no desenvolvimento industrial. Aliados a isso e a crises externas, a segunda metade da década de 1970 é marcada por uma queda no ritmo de crescimento da produção industrial e nos níveis de consumo. Além disso, sob uma forte e permanente política protecionista, a indústria teve uma incipiente integração com o mercado internacional. O resultado disso foi a economia brasileira tornando-se extremamente fechada. Em consequência, muitas indústrias permaneceram não-competitivas, tanto no mercado interno quanto no mercado internacional (VERSIANE; SUZIGAN, 1990).

Ainda analisando a Tabela 1, compreendemos o quanto foram importantes, para a indústria nacional, apesar de alguns problemas, os investimentos entre o final de 1940 até finais de 1970 e, principalmente, o desempenho desse setor, na década de 1970. Entretanto, esse desempenho começa a declinar na década de 1980, em virtude do alto endividamento externo e das elevadas taxas de inflação, além de o Estado não conseguir se manter como o principal fomentador do crescimento industrial, conforme exposto acima.

A necessidade de atuação do Estado em políticas de financiamento, principalmente em finais da década de 1960, e por toda a década de 1970, foi justificada pelo grau de incerteza e de risco dificilmente bancados pelo setor privado. Dessa forma, a dívida externa do país passou a aumentar sobremaneira, não somente pelos financiamentos internos, mas também pela deteriorização nas trocas originadas e pelas desvalorizações contínuas das nossas matérias-primas no mercado internacional, devido à taxa de câmbio desfavorável, o que resultou no *déficit* na balança comercial. Somaram-se a isso, as importações de máquinas e de insumos, que levaram a uma grande queda da produção industrial.

Nesse período, observou-se a ausência de uma política industrial aliada a uma estratégia significativa de desenvolvimento científico e tecnológico, o que teve seus reflexos no mercado interno. As associações entre capital público e tecnológico privado, estimulando a entrada de capitais, tecnologias e matérias-primas, além de aumentar a dívida externa, devido aos incentivos concedidos às empresas privadas, se converteram em poucos benefícios globais para a sociedade brasileira, pelo fato de a maioria dos bens de consumos duráveis estarem voltados a segmentos sociais de maior renda (ROSS, 2001). O PIB *per capita* que, de 1970 a 1980 vinha se expandindo à taxa média de 6,1% ao ano, diminuiu para 5,4% entre 1980 e 1983, em função das elevadas taxas de inflação da época e do grande endividamento externo (OMETTO; FURTUOSO, 1995).

Entre 1985 e 1987, o Estado novamente tenta orientar o desenvolvimento industrial. Visando atingir níveis mais elevados de produtividade, tendo em vista à inserção competitiva no mercado internacional e à ampliação do mercado interno (LAMONICA; FEIJÓ, 2010). Para que isso ocorresse, foi necessário modernizar a estrutura produtiva e a capacitação científica e tecnológica nacional. Entretanto, devido à falta de consenso em torno das metas estabelecidas, a pouca articulação do Estado, da iniciativa privada e de segmentos da sociedade, essas medidas nunca chegaram a serem

implementadas. Esse insucesso contribuiu ainda mais para a recessão no final da década de 1980.

Assim, os anos de 1980 arcaram com um acentuado processo de desaceleração no crescimento da economia brasileira (ROSS, 2001), pois foi uma época marcada pelas quedas nas taxas anuais de investimento em formação de capital (KON, 1999). Fresca (2008) enfatiza que esses elementos gerais acabaram por afetar a economia do país, refletindo em índices de crescimento muito baixos, quando comparados àqueles dos anos de 1970. Assim, populariza-se a concepção de que os anos de 1980 constituíram, devido a políticas econômicas recessivas que objetivavam a estabilização da inflação, como uma década de um baixo desempenho para a economia brasileira, no que tange ao desenvolvimento econômico e industrial.

A crise do endividamento externo, manifestada na economia do país, nessa década, se refletiu em desequilíbrios internos que impactaram na situação econômica da população, ocasionando migrações, queda nos níveis de emprego e crescimento da proporção de trabalhadores sem vínculos formais, além da aceleração da inflação verificada mais nitidamente nos anos finais de 1980 e início de 1990, o que diminuiu o poder de compra dos trabalhadores e aumentou ainda mais a pobreza (OMETTO; FURTUOSO, 1995). O cenário de desequilíbrio macroeconômico, que perdurou durante todo esse período, criou um ambiente desfavorável ao investimento e resultou no endividamento das empresas, limitando a capacidade da economia brasileira de incorporar avanços tecnológicos, e conseqüentemente, também sua competitividade no mercado internacional. O desenvolvimento industrial brasileiro atravessou um extenso e difícil processo de ajustamento durante o período 1980 a 1997.

Desde o encerramento da etapa de industrialização substitutiva de importações, em finais dos anos 1970, a estrutura industrial brasileira sofreu diversos impactos, tais como o período de hiperinflação dos anos 1980 e a abertura comercial, iniciada em 1990. Mais recentemente, a estabilização monetária e seus desafios vieram completar o entorno macroeconômico dentro do qual tem ocorrido o ajustamento industrial. Ao mesmo tempo, observou-se uma redução relativa das indústrias tradicionais, compensada pelo avanço de segmentos dinâmicos, como o setor de material elétrico e o de material de transporte (BONELLI e GONÇALVES, 1998).

Apesar desses problemas acima mencionados, não podemos deixar de frisar que os investimentos em ciência e tecnologia – muito benéficos ao país – iniciados significativamente na década de 1970, principalmente em educação, na criação de

infraestruturas (rodovias e ferrovias), nos incentivos fiscais e outros, se transformaram em estratégias usadas para atrair empresas estrangeiras e fortalecer o mercado interno, em meio a diversas tensões, visando assim, diminuir os impactos de crises econômicas. Não obstante, do ponto de vista da estrutura industrial, os grupos de indústria baseados em ciência e alta tecnologia, mais dependentes de equipamentos importados para se desenvolverem, perderam espaço quando comparados aos segmentos intensivos em escala e em recursos naturais⁵, que ampliaram suas exportações nesse período (LAMONICA; FEIJÓ, 2010).

Os anos 1990 começam com profundas mudanças econômicas, visando reduzir a inflação e permitir uma nova etapa de crescimento. Esse período apresenta um acelerado processo de abertura da economia ao mercado internacional e à privatização de estatais. A nova política industrial, iniciada nessa década, e que perdurou por toda ela, fez com que os subsídios governamentais fossem encerrados, dando lugar a uma política de liberalização das importações para estimular a capacidade de modernização industrial brasileira, e para atender aos interesses do capital estrangeiro, objetivos de elevação da competitividade e da produtividade. Até mesmo o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) passa a direcionar seus financiamentos de acordo com o porte e a região na qual a empresa se localizava.

As prioridades para a aplicação dos recursos propendem à competitividade crescente, visando à melhoria da produtividade industrial, à ampliação e modernização dos serviços de infraestrutura, à superação dos desequilíbrios sociais e regionais e à cooperação do Estado com a iniciativa privada. Esse processo de internacionalização da produção⁶ se torna mais aparente a partir da década de 1960, tendo se intensificado e se tornado mais presente na economia nacional a partir da década de 1990 (KON, 1999).

Nesse processo de abertura da economia, o setor industrial de capital nacional foi afetado negativamente, visto que significativas parcelas dos ramos industriais não

⁵ Segundo o BNDES (2007, p. 05), os setores intensivos em escala são: química, borracha e plástico, metalurgia e veículos automotores. Já os setores intensivos em recursos naturais, conforme a mesma instituição (p. 02) são aqueles ligados à agropecuária, à extração mineral, ao petróleo e álcool (inclusive refino), aos alimentos e bebidas, à madeira, ao papel e celulose e aos produtos de minerais. Por fim, embora não seja alvo de nossa abordagem, não podemos deixar de salientar os intensivos em trabalho, como, têxtil, vestuário, couro e calçados, produtos de metal, móveis e jóias (BNDES, 2007, p. 04)

⁶ O processo de internacionalização da economia nacional é marcado pela entrada de capitais estrangeiros e por diversos incentivos do Estado para a atração, modernização e criação de empresas e infraestruturas para atender, na maioria das vezes, às necessidades do mercado externo. Esse processo resultou na privatização de empresas públicas e na desnacionalização da economia, em fusões e incorporações de empresas, culminando em um grande domínio econômico e político por parte de capitais externos no país (VIDEIRA, 2009).

estavam preparadas para a concorrência com produtos estrangeiros (FRESCA, 2008). Frente ao quadro de recessão e abertura de mercado no período de 1990/1993, a indústria brasileira passa por um processo de ajustamento de suas características organizacionais. Busca então, elevar a produtividade, a aprimorar a qualidade dos produtos e a diminuir as necessidades de capitais de terceiros. Essas medidas são tomadas pelo capital industrial devido ao ambiente desfavorável deste período (BONELLI; GONÇALVES, 1998).

A implantação do Plano Real, em 1994, aprofundou ainda mais a vulnerabilidade da indústria brasileira em relação ao mercado internacional. A sobrevalorização da moeda nacional em relação ao dólar, e a consequente dificuldade nas exportações, o estímulo generalizado às importações destinado a reduzir a inflação, a penetração de capitais externos e as taxas de juros permanentemente elevadas foram alguns dos fatores que, somados à fragilidade econômica do país frente às dificuldades internacionais, contribuíram para o aprofundamento da crise do setor industrial brasileiro (LAMONICA; FEIJÓ, 2010).

No interior do setor industrial, as principais mudanças se referem à perda de peso das indústrias, tais como: vestuário, calçados e artefatos de tecidos, têxtil e mecânica. Todos esses gêneros foram severamente afetados devido à rápida abertura comercial (BONELLI e GONÇALVEZ, 1998, p. 13), conforme pode ser observado na Tabela 2.

Tabela 2: Participação dos gêneros industriais no valor da produção em %

Indústria	1985-1989	1990 – 1992	1993 - 1996
Vestuário, Calçados, Artefatos de Tecidos	3,68	2,92	2,47
Têxtil	5,41	5,31	4,59
Mecânica	7,05	6,05	6,3

Fonte: BONELLI e GONÇALVEZ (1998)

Assim, para compensar essa estagnação industrial e a queda das exportações, o Estado passa a usar como estratégia as vendas para o mercado interno. Com essa medida, as taxas de expansão, no período de 1990-1997, apresentam uma significativa recuperação em relação à década anterior, sobretudo no caso da indústria e do PIB nacional, ficando, entretanto, muito aquém das décadas anteriores. Além disso, até

meados da década de 2000, o PIB e a indústria não conseguem se aproximar das taxas de crescimento obtidas entre as décadas de 1940 a 1970, como aponta a Tabela 3.

Tabela 3: Crescimento da indústria e do PIB brasileiro – 1940 a 2005

Período	PIB (%)	Indústria (%)
1940/1950	5,9	9,0
1950/1960	7,4	9,1
1960/1970	6,2	6,9
1970/1980	8,6	9,0
1980/1990	1,6	-0,2
1990/1996	2,8	2,0
1996/2005	2,4	1,5

Fonte: BONELLI e GONÇALVEZ (1998)

Embora os fluxos de capitais tenham retornado em 1992, é a partir de 1995, que os capitais autônomos triplicam estimulados pelas privatizações. Esse ano é marcado pelo processo de estabilização de preços e pela valorização da taxa de câmbio. De 1995 a 1998 ocorre um aumento da produtividade industrial. O câmbio valorizado propiciou uma explosão das importações de bens de consumo, sem que o mesmo ocorresse nas exportações (LAMONICA; FEIJÓ, 2010). A balança comercial tornou-se deficitária seja pela abertura comercial, seja pela política cambial, aumentando a vulnerabilidade da economia brasileira a choques externos.

As crises de liquidez internacional⁷ em 1995, 1997 e 1998 levaram à mudança no regime cambial⁸ em 1999, mas a adoção de uma política doméstica de elevados juros para atrair capital externo funcionou como um dos principais responsáveis pela manutenção do baixo nível de investimento. A abertura econômica e financeira se intensificou até os finais da década de 1990 e, junto com reformas institucionais pró-mercado, estabeleceu um novo cenário macroeconômico para as decisões privadas.

Esse conjunto de mudanças possibilitou a redução dos preços dos insumos e de bens de capital, contribuindo para a continuidade do movimento de modernização dos processos produtivos, em particular na indústria. A valorização do câmbio, juntamente com a eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias, por sua vez, tornou competitivas as importações de produtos finais, criando um novo padrão de concorrência com a produção doméstica. Em 1999, com a mudança no regime cambial e

⁷ Entendemos por liquidez internacional a facilidade e rapidez com que se converte um investimento qualquer em moeda corrente, com a menor perda possível de rentabilidade.

⁸ Entendemos por política cambial o conjunto de ações do Estado destinadas a equilibrar o funcionamento da economia nacional por meio de alterações do valor da moeda em relação às de outros países.

a consequente desvalorização da moeda, o controle da inflação passa a ser feito por meio do regime de metas. A taxa de juros continuou como o principal instrumento de controle dos preços. O resultado é que no período de 1994 a 2002, a indústria nacional teve um desempenho inferior ao registrado em outros momentos (LAMONICA; FEIJÓ, 2010), conforme pode ser observado na Tabela 4.

Tabela 4: Participação percentual do setor industrial e da indústria de transformação no PIB brasileiro

Período	Indústria (%)	Indústria de transformação (%)
1967	33,5	25,5
1973	41,9	33,0
1981	44,3	33,2
1994	35,1	23,5
1999	34,0	20,4
2002	27,1	16,8
2004	30,1	19,2

FONTE: LAMONICA; FEIJÓ (2010)

Conforme Lamonica e Feijó (2010, p. 06), as fases de industrialização do país, iniciadas a partir da segunda metade da década de 1960 e que se estendem até 2005, podem ser assim caracterizadas:

- Fase 1 (1967 – 1981) - Crescimento com liquidez internacional. Nesse período, o crescimento médio anual do PIB foi de 7,7%. Apesar da balança comercial deficitária, os superávits financeiros permitiram o financiamento externo ao crescimento e o aprofundamento do processo de substituição de importações.
- Fase 2 (1982 – 1994) - Estagnação econômica e crise da dívida. Nesse período, o crescimento médio anual do PIB foi de 1,9%. As dificuldades de financiamentos externos em grande parte do período contribuem para o baixo crescimento. Observa-se nessa fase uma expressiva mudança na estrutura industrial, com ganho de peso dos setores especializados em recursos naturais.
- Fase 3 (1995 – 2002) - Baixo crescimento econômico e abundância de liquidez. Esse período é marcado pela abertura econômica, com baixo dinamismo da indústria e das exportações.
- Fase 4 (2003 – 2006) – Baixo crescimento com liquidez e termos de troca favoráveis. O crescimento médio do PIB foi de 3,1% em grande parte liderado pelas exportações, levando à especialização da indústria na produção de origem primária.

A partir de 2002, há geração de saldos positivos na balança comercial, dado o crescimento do comércio internacional. Inaugura-se assim, uma nova fase de

crescimento da economia, caracterizada pela liquidez internacional, pelos *superávits* comerciais e pela estabilidade de preços. Entretanto, a taxa real de juros interna continua elevada, inibindo a retomada dos investimentos internos na magnitude desejada, e causando reflexos que se fazem presentes até hoje, principalmente quando analisamos os contrastes regionais, e observamos o predomínio de regiões mais desenvolvidas quanto à renda interna gerada, e que apresentam uma especialização acentuada em setores industriais, além de uma significativa parcela de ocupados em categorias mais qualificadas em relação à área de produção de bens e serviços (KON, 1999).

Dessa forma, essa análise acerca da industrialização brasileira, deixa evidente que a economia nacional, embora tenha passado por períodos de alto e de baixo crescimento, registrou significativas transformações em sua estrutura produtiva. Em meio às turbulências do mercado, a indústria se consolidou como o setor mais dinâmico da economia, como aponta a Tabela 5, tendo uma estrutura industrial diversificada, como é demonstrado na Tabela 6.

Tabela 5: Variação dos setores da economia brasileira (%)

Período	Out. – Dez.	Jan. – Mar.	Abr. – Jun.	Jul. – Set.	Crescimento
Setores	2007	2008	2008	2008	Médio
Agropecuária	1,3	-0,7	3,4	1,5	1,4
Indústria	0,7	2,7	1,1	2,6	1,8
Serviços	1,8	1,6	1,1	1,4	1,5
PIB	1,7	1,7	1,6	1,8	1,7

Fonte: IBGE (2010)

Desse modo, ao analisarmos os setores da economia, mesmo em meio a diversas oscilações vivenciadas pelo mercado interno e externo, nesse período e em outros anteriores, podemos observar o importante papel que a indústria exerce na constituição do PIB nacional, em relação aos outros setores.

Tabela 6: Participação dos Gêneros Industriais no Valor da Produção

TIPO DE INDÚSTRIA	Médias anuais (%)		
	1985/1989	1990/1992	1993/1996
Extrativa Mineral	4,43	5,25	5,15
Minerais não-metálicos	2,97	2,98	2,83
Metalúrgica	13,36	12,90	13,06
Mecânica	7,05	6,05	6,30
Material Elétrico e de Comunicação	5,98	5,97	6,76
Material de Transporte	6,94	6,43	7,71
Papel e Papelão	2,72	3,12	3,05
Borracha	1,65	1,78	1,79
Química	19,09	18,36	17,71
Farmacêutica	1,19	1,11	1,07
Perfumaria, Sabões e Velas	0,91	1,11	1,12
Produtos de Matérias Plásticas	1,90	1,81	1,80
Têxtil	5,41	5,31	4,59
Vestuário, Calçados, Artefatos de Tecidos	3,68	2,92	2,47
Produtos Alimentares	14,46	16,97	16,56
Bebidas	1,15	1,58	1,67
Fumo	0,58	0,75	0,71
Outros ⁹	6,53	5,6	5,65
Indústria de Transformação	95,58	94,99	95,30
Outras indústrias	4,42	5,01	4,7

Fonte: BONELLI e GONÇALVES (1998, p.13)

Podemos perceber um expressivo destaque das indústrias de metalurgia, química e de produtos alimentares. Tal destaque é explicado pelas políticas públicas de incentivos dadas pelo Estado as duas primeiras nesse período, em virtude de serem indústrias estratégicas, sob a ótica governamental, podendo subsidiar a formação de outras indústrias. Quanto à indústria de produtos alimentares, esta passa por um progressivo crescimento em virtude do êxodo rural e do elevado crescimento da população urbana, requerendo portanto uma maior produção industrial de alimentos.

A participação dos gêneros industriais na economia nacional, com destaque para a indústria de transformação, se deu em virtude dos resultados obtidos por meio da indústria e do desenvolvimento tecnológico após a 2ª Guerra Mundial, e embora essa

⁹ Inserem-se nesta categoria, os gêneros: madeira, mobiliário, couros e peles, editorial, gráfica e indústrias diversas.

tecnologia fosse em grande parte estrangeira, passa a agregar na economia industrial nacional. Esse desenvolvimento tecnológico visava à demanda por uma maior produtividade e competitividade da indústria no mercado nacional e internacional.

Nesse sentido, é importante frisar, que a política econômica deve incentivar a acumulação de capital e de trabalho em setores em que há maior conteúdo tecnológico, e buscar alternativas para que haja um rompimento da distribuição desigual da indústria no país, principalmente daquelas de maior conteúdo tecnológico. Por isso, o Estado deve, na medida do possível, priorizar políticas de incentivos com a iniciativa privada, para a criação de infraestrutura de que essas indústrias necessitam. No entanto, a modernização industrial e tecnológica do Brasil deve compreender não apenas o aumento da produtividade e competitividade, por meio da introdução de tecnologias sofisticadas, mas também as formas alternativas de organização e de produção (KON, 1999). Deve-se, portanto, buscar alternativas baseadas nas particularidades e potencialidades de cada região, levando em consideração não somente os seus fatores econômicos, mas também os históricos, culturais e sociais.

Assim, quando analisamos a questão da centralização industrial, sob a perspectiva regional, observamos, na economia brasileira, principalmente após os anos de 1970, um processo de descentralização espacial da industrialização, apontando para uma queda da industrialização da região Sudeste e para um crescimento das demais regiões (ROSS, 2001). Esse fato vem ocorrendo principalmente devido à política de incentivos gerados por outros estados para a atração de segmentos industriais. No plano geográfico, essa situação se traduz por uma depreciação das velhas regiões industriais e pelo surgimento de novas, que favorecem ainda mais o desenvolvimento industrial e a acumulação de capital (FIRKOWSKI; SPOSITO, 2008).

É diante desse contexto de políticas públicas¹⁰ voltadas para o cenário nacional, que surgem as intenções do poder público paranaense de industrialização do estado. Buscaremos entender como ocorreu esse processo no Paraná, para em seguida, tratarmos da cidade de Guarapuava e de seus distritos industriais.

¹⁰ No que tange à indústria, esse termo pode ser entendido quanto à criação e concretização de diversas políticas implementadas pelo Estado a nível local, regional ou estadual, que utiliza de instrumentos físicos e jurídicos para atração de indústrias para um determinado local.

1.2 RECONSTRUINDO A HISTÓRIA: A INDUSTRIALIZAÇÃO DO PARANÁ

1.2.1 Os períodos econômicos do Paraná: das atividades primárias ao início da industrialização

Os chamados períodos econômicos do Paraná estiveram ligados, historicamente, ao tropeirismo e às vantagens naturais como a mineração, a extração da erva-mate e da madeira, e à cafeicultura, revelando uma vocação para atividades extrativistas e agrícolas. Esses períodos econômicos, apesar de estarem ligados às atividades primárias, se tornaram o primeiro passo para a industrialização do Paraná.

Os primeiros registros da mineração no estado datam do final do século XVI, na região litorânea, mais precisamente em Paranaguá, Guaraqueçaba e nas proximidades de Cananéia/SP. A produção de ouro, que nunca chegou a ser grande, foi totalmente concentrada na região litorânea do estado. Embora não se possa precisar o ano em que se iniciou o povoamento efetivo do litoral e do primeiro planalto paranaense, ambos coincidiram com a mineração e com a extração do ouro, dando origem às primeiras concentrações populacionais no estado, principalmente em Paranaguá e em Curitiba (LICCARDO; SOBANSKI; CHODUR, 2004).

Paralelamente à procura pelo ouro, tiveram início as primeiras vindas de bovinos para o estado, abrindo caminho para o período dos tropeiros, várias décadas depois. Durante a mineração, as atividades agrícolas se intensificam, tendo como objetivo abastecer os arraiais e vilas. Entretanto, as cidades e povoados do Paraná entram em declínio no final do século XVII, uma vez que a descoberta do ouro em quantidades maiores em Minas Gerais e, em seguida, no Mato Grosso e em Goiás, deslocou grandes contingentes populacionais a essas capitâneas. Esse fato perdurou por várias décadas, até um novo período econômico, marcado pela chegada dos tropeiros e pelo cultivo da erva-mate. Dessa forma, mesmo com as grandes migrações ocorridas no século XVII, o povoamento, embora incipiente, já estava iniciado no Paraná, e isto só ocorreu em função da mineração (LICCARDO; SOBANSKI; CHODUR, 2004).

Entretanto, como a produção do ouro no território paranaense não obteve sucesso, instalou-se, na região, uma economia complementar à atividade mineradora. Nesse período, desenvolve-se a atividade campeira e de pecuária. A frustração em

relação à exploração do ouro, ocorrida no primeiro planalto paranaense, promoveu também o surgimento de uma inexpressiva indústria de alimentos, principalmente na região litorânea do Estado. A criação do gado aparece também como alternativa de sobrevivência, culminando com sua progressiva expansão para o segundo e terceiro planaltos paranaense, dando origem a diversas propriedades nessas regiões. Enquanto se desenvolvia a atividade mineradora nas Minas Gerais, ocorria, paralelamente, o desenvolvimento e expansão da atividade pecuária, inserindo, na economia imperial, o território paranaense, que passou a ser rota de tropeiros. A população passou, então, a se dedicar ao comércio e ao transporte do gado, constituindo a chamada sociedade campeira (SILVA, 1997).

Apesar de uma ocupação rarefeita, a sociedade campeira estabeleceu linhas demarcatórias e políticas para a posse do território paranaense. A sociedade que se instalou na região se dedicou à lavoura de subsistência, à pecuária extensiva e à extração da erva-mate. Contudo, as precárias vias de comunicação com outros centros dificultaram a dinamização da economia pastoril. O final do século XIX e início do século XX foram marcados pelo declínio da atividade e pela desagregação da sociedade campeira da região. A crise do sistema foi provocada pela melhoria dos rebanhos na Província de São Paulo, e pela construção e prolongamento de estradas de ferro, que substituíram o transporte anteriormente feito em tropas de mulas. Outros fatores locais também podem ser apontados para o aumento da crise neste setor, como a falta de investimento de capitais na atividade pecuária, a baixa qualidade dos rebanhos, as pastagens naturais empobrecidas, além do isolamento da região devido à falta de boas estradas para o deslocamento do gado (SILVA, 1997).

Dessa maneira, a atividade campeira não obteve sucesso, e com o passar dos anos, a produção começou a decair, até que no início do século XX, ocorreu a desintegração desse sistema tradicional. Com o declínio dessa atividade, associado às novas demandas criadas externamente, houve a necessidade do surgimento de outras atividades econômicas baseadas em outros produtos, como as atividades extrativas, que já haviam sido iniciadas em meados do século XIX, com a erva-mate. As atividades extrativas vegetais desenvolveram-se paralelamente à atividade tropeira e durante muito tempo a extração da erva-mate foi praticada no Paraná (SILVA, 1997).

A produção da erva-mate predominou de meados de 1840 até 1914, e é tido como o segmento responsável pela maior parte da produção e absorção do trabalho no estado, funcionando, portanto, como fator de ocupação regional. A exploração,

beneficiamento e exportação da erva-mate foi uma das principais atividades econômicas desenvolvidas no território paranaense durante esse período (BONDARIK; KOVALESKI; PILATTI, 2006). Sua extração, preparação, beneficiamento, transporte e exportação tornaram-se lucrativos a ponto de atrair investimentos em infraestrutura, mecanização e industrialização da produção. Essa atividade, inicialmente, estabeleceu, no Paraná, um incremento de empresas relacionadas ao seu suporte, proporcionando o desenvolvimento de Curitiba e dos municípios da região¹¹.

Esse incremento de empresas em diversos setores contribuiu significativamente para a construção das características urbanas, culturais e produtivas dessa região do Paraná. A exportação de erva-mate se tornou possível e economicamente viável, graças à implantação de inúmeros moinhos que funcionavam no litoral e também no planalto de Curitiba. No período de 1880 e 1885, é construída a ferrovia que atravessa a Serra do Mar, com o intuito de escoar a produção até ao porto paranaense em Paranaguá, favorecendo ainda mais o desenvolvimento de Curitiba.

Ainda nessa época, a indústria surge no estado para um melhor beneficiamento e aproveitamento da erva-mate. Esse beneficiamento era feito em engenhos, e a mecanização e modernização do processo produtivo marcam o início da atividade industrial no estado do Paraná, no século XIX. (BONDARIK; KOVALESKI; PILATTI, 2006). Entretanto, especificamente no período que se estendeu de 1919 a 1934, a economia se volta para o setor madeireiro, que se torna o principal filão do desenvolvimento econômico da região, inicialmente vinculado ao suprimento de barris e de caixas de embalagens para a produção de erva-mate (RODRIGUES *et. al.*, 2009).

A extração da madeira e de suas indústrias correlatas, como, por exemplo, de papel, de papelão e de mobiliário passaram então, a fazer parte da economia de grande número de municípios do Paraná. Este tipo de indústria empregava a maior parte dos trabalhadores do setor industrial e, ao mesmo tempo, disseminava a industrialização pelo interior, à medida que iam sendo colonizadas as terras das regiões Norte e Sudoeste do estado (MIGLIORINI, 2006, p. 04).

¹¹ No século XX, com a criação das microrregiões paranaenses pelo IBGE, os referidos municípios acabaram sendo incorporados à microrregião metropolitana de Curitiba. Atualmente, essa microrregião concentra 19 cidades de pequeno e médio porte: Curitiba, Almirante Tamandaré, Araucária, Balsa Nova, Bocaiúva do Sul, Campina Grande do Sul, Campo Largo, Campo Magro, Colombo, Contenda, Fazenda Rio Grande, Itaperuçu, Mandirituba, Pinhais, Piraquara, Quatro Barras, Rio Branco do Sul e Tunas do Paraná. Dentre esses, sete (07) estão entre os 20 maiores municípios em população do Paraná (IBGE, 2010).

A consolidação do setor madeireiro se deu de forma lenta, graças ao mercado consumidor interno. Em finais da década de 1920, a maioria das indústrias paranaenses estava ligada ao setor madeireiro, e em 1930, a madeira já ocupava o 1º lugar nas vendas paranaenses para o mercado europeu. Apesar dos problemas gerados pela 2ª Guerra Mundial (1939-1945), o mercado interno continuou crescendo, compensando as perdas com a interrupção das exportações para a Europa. O processo de exportação foi retomado de forma acelerada após guerra, com o processo de reconstrução de alguns países europeus. O ápice da economia madeireira perdurou até 1964, e em função desse cenário, esse setor se dinamiza, formando importantes bases para o surgimento de indústrias ligadas a ele (LIMA; RIPPEL; STAMM, 2010, p. 55).

A partir de 1930, tem início a fase do café – um dos principais elementos da pauta econômica do estado – resultado da expansão da lavoura paulista no norte paranaense, mais atrativo, em virtude de suas terras férteis, baratas e propícias ao plantio, fatores esses que possibilitaram que em pouco mais de uma década, os cafezais se estendessem por toda a região do Norte e Centro-Occidental do Paraná.

Na década de 1940, com a ocupação do chamado Norte Novo, e o consequente aumento das lavouras de café, ele se torna, juntamente com a madeira, o produto de maior importância da economia paranaense (MIGLIORINI, 2006). Com a expansão da economia cafeeira, a taxa de crescimento da produção agrícola no estado se eleva, transformando o Paraná em um dos mais importantes produtores de café do Brasil. Este dinamismo também se fez notar no beneficiamento do referido produto e sobre o ainda modesto setor industrial no estado, pois faz com que a indústria de beneficiamento passasse a apresentar, a partir dessa década, taxas de crescimento superior a dos demais setores, correspondendo a 7,7% ao ano, contra uma taxa de 4,9% para a agricultura (TRINTIN, 1993, p.03.).

Em suma, o aumento da população no estado do Paraná pode ser diretamente relacionado ao desenvolvimento do setor madeireiro e da cafeicultura, que favoreceram o avanço da industrialização, visto que, de certa forma, essas atividades compensaram as perdas de emprego e renda da erva-mate, e fortaleceram o mercado interno do estado. Porém, no final da década de 1950, ocorreu um forte declínio da atividade cafeeira no estado, devido à crise econômica desse setor em nível nacional. Dessa maneira, a atividade madeireira e moveleira se consolida, atingindo seu ápice em 1964 (LIMA; RIPPEL; STAMM, 2010, p. 55).

Estas atividades trouxeram grandes vantagens ao estado, que intensificou a ocupação de vastas áreas, possibilitando o surgimento de dezenas de novos municípios e de inúmeras empresas de pequeno porte, que beneficiavam esses produtos (BONINI, 2008), o que resultou em um significativo aumento populacional no Paraná, como é demonstrado na Tabela 7.

Tabela 7: Evolução da população do Paraná e do grau de urbanização, no período de 1940 a 1996

PERÍODO	POPULAÇÃO TOTAL (hab)	PARTICIPAÇÃO DA POPULAÇÃO NO TOTAL DO PAÍS (%)	GRAU DE URBANIZAÇÃO (%)
1940	1.236.276	3,0	24,5
1950	2.115.547	4,1	25
1960	4.268.239	6,1	30,6
1970	6.929.868	7,4	36,1
1980	7.629.392	6,4	58,6
1991	8.448.713	5,8	73,4
1996	9.003.804	5,7	77,9

Fonte: MAGALHÃES e KLEINKE (2000, p. 29)

É importante salientarmos o crescimento populacional entre as décadas de 1960-1980, relacionado a fatores como a revolução verde, ao forte êxodo rural e à intensa migração, principalmente de paulistas e gaúchos, que buscavam novas oportunidades no Paraná. Nesse período, a população cresce a uma taxa de 56%, e o crescimento urbano de 28%, fazendo com que o Paraná fosse um dos estados brasileiros que mais sofreram impactos com o processo de urbanização. Em apenas 21 anos, seu grau de urbanização dobrou de 36,1% (1970) para 73,4% (1991). Tal desempenho se reflete no crescimento das atividades industriais, tendo em vista que o êxodo rural no estado, e a população paranaense, predominantemente urbana, elevam o contingente de mão-de-obra e de consumo demandadas pelas atividades industriais.

Entretanto, até esse período, o estado do Paraná tinha praticamente toda a sua economia apoiada na agricultura e na agroindústria, o que preocupava a classe dominante local, devido à vulnerabilidade de geadas ou de longos períodos de estiagem (MIGLIORINI, 2006, p. 66). Dessa maneira, o estado começa a repensar o seu papel na economia nacional, e na década de 1960, em meio a um crescimento industrial no país, discute a possibilidade do desenvolvimento industrial.

Apesar de todos os períodos econômicos descritos terem sido de grande importância para a formação das bases para o surgimento da indústria no estado, ela somente irá se dinamizar com a entrada de capitais externos, em finais da década de 1950, e com a atuação direta do Estado, por meio de políticas públicas, que prevêm a elaboração de um projeto de desenvolvimento industrial para o Paraná, como veremos a seguir.

1.2.2 O Projeto de desenvolvimento Industrial do Paraná

Em finais da década de 1950 e início da de 1960, a base econômica e industrial do estado esteve atrelada à agroindústria e aos períodos de exploração e de beneficiamento de produtos naturais. O Paraná apresentava grande carência de mercados dinâmicos, de infraestrutura, de disponibilidade de capitais privados para investimentos industriais, de sistemas de apoio e de financiamentos para a inversão produtiva. Em conjunto, a exploração e beneficiamento de gêneros naturais contribuíam em mais de 60% da renda gerada pelo setor industrial paranaense (TRINTIN, 1993).

No início da década de 1960, quando o Brasil inicia significativas políticas para o desenvolvimento e expansão industrial¹², o poder público estadual implanta o Projeto de Desenvolvimento Industrial do Paraná, a partir do qual são criadas e revitalizadas empresas estaduais destinadas a atuar em diversos setores, tais como: economia e finanças, energia elétrica, telecomunicações e serviços públicos¹³. Desta forma, o Estado tornou-se o agente propulsor da industrialização no Paraná, atuando tanto no planejamento como no financiamento de empresas públicas, e ainda estimulando o investimento privado (MIGLIORINI, 2006).

Nesse sentido, o poder público estadual passa a trabalhar com vistas a diminuir as diferenças entre o padrão de desenvolvimento de sua economia e aquele observado

¹² As políticas de industrialização para o país foram inseridas no Plano de Metas, no Plano Estratégico de Desenvolvimento (PED), e no I e II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), conforme já comentado neste capítulo.

¹³ Entre as empresas criadas pelo Estado, nessa época, podemos citar: Banco do Estado do Paraná (BANESTADO); Companhia Paranaense de Silos e Armazéns (COPASA); Companhia Paranaense de Eletricidade (COPEL); Companhia de Saneamento do Paraná (SANEPAR); Companhia de Informática do Paraná (CELEPAR); Companhia de Telecomunicações do Paraná (TELEPAR); Fundo de Desenvolvimento Educacional (FUNDEPAR); Companhia de Habitação Paranaense (COHAPAR) e a Companhia de Desenvolvimento do Paraná (CODEPAR). Essa última era responsável por gerir o Fundo de Desenvolvimento Estadual (FDE), e se tornou o principal mecanismo de financiamento do desenvolvimento industrial do Estado (MIGLIORINI, 2006, p. 06).

na região Sudeste, investindo, para tanto, em infraestrutura básica de transporte rodoviário, produção e transmissão de energia elétrica e de telecomunicações, dada a crença de que a precariedade de sua infraestrutura era o principal ponto de “estrangulamento”, que impedia a expansão industrial. A atuação do Estado, entretanto, não se restringiu à criação de infraestrutura, mas também teve como meta intervir diretamente na promoção do crescimento industrial, principalmente financiando novos empreendimentos (TRINTIN, 1993).

A partir de iniciativas governamentais concretizadas com a execução do Projeto de Desenvolvimento Industrial do Paraná, ocorre uma maior tecnificação da área rural, na década de 1960. As transformações na base produtiva do estado incidiram na modernização do setor agropecuário e, conseqüentemente, no desenvolvimento de unidades agroindustriais, fato de grande importância para a formação dos parques industriais nas áreas rurais do estado, especialmente nas décadas de 1970 e 1980, que aos poucos se tornaram responsáveis por uma maior geração de renda ao Paraná.

Nos anos de 1970, tem início um processo de grande crescimento no setor industrial, que de rudimentar, e baseado no processamento de produtos agrícolas e utilizando tecnologias pouco elaboradas, passa para a diversificação industrial com a instalação de novos ramos como o de material elétrico e de comunicações, química, material de transporte e fumo. Apesar de o beneficiamento de produtos agrícolas ainda continuar sendo o ramo mais forte do setor industrial, ele vai, gradativamente, perdendo importância nos anos seguintes (BONINI, 2008).

Com a oferta de infraestrutura básica, dos incentivos governamentais e fiscais, na década de 1970, após a modernização da agropecuária e da transferência de plantas industriais de outras regiões do país, o parque industrial do estado apresenta um importante crescimento quantitativo. Nesse período, as indústrias de maior importância econômica eram as de minerais não-metálicos, de madeira, de papel e papelão, a química, a têxtil e a de produtos alimentares, sendo que a maioria delas era composta de capital estrangeiro e, oriunda de outros estados. Essas indústrias estavam concentradas em poucas cidades do estado, principalmente em Curitiba e na região metropolitana (RMC), e em cidades de médio porte, que ofereciam um potencial mercado consumidor e uma significativa infraestrutura para a sua instalação, como, por exemplo, Londrina, Maringá e Ponta Grossa.

Vários fatores explicam o dinamismo do setor industrial no Paraná nessa época, dentre eles, podemos citar as melhorias na rede de rodovias e ferrovias, o porto

marítimo, a oferta de energia elétrica, e o incentivo econômico e político de instituições estatais, como foi o caso da Companhia de Desenvolvimento do Paraná - CODEPAR (BONDARIK; KOVALESKI; PILATTI, 2006). Assim, essa década (1970) pode ser considerada o marco da mudança da base econômica do Paraná, tendo em vista que é nesse período que se consolida o processo de industrialização contemporânea no estado, com o incipiente desenvolvimento de setores dinâmicos amplamente articulados à economia nacional e mundial (MIGLIORINI, 2006¹⁴). É nessa década que o poder público paranaense desenvolve o projeto de criação da Refinaria Presidente Getúlio Vargas (REPAR) e da Cidade Industrial de Curitiba (CIC), importantes empreendimentos que auxiliariam significativamente para o crescimento de estabelecimentos industriais no Paraná, especialmente na Região Metropolitana de Curitiba.

Já a década de 1980, é assinalada pela perda de capacidade do setor público de realizar investimentos no setor produtivo, devido ao esgotamento do padrão de financiamento que se manifestou por meio da crise financeira do Estado e do aumento das taxas de inflação. Assim, a política econômica paranaense, nesta década, é marcada por estratégias de curto prazo, ou seja, não se adota nenhuma medida voltada para uma política industrial de longo prazo.

Na década subsequente, novamente o governo estadual desempenha importante papel, na medida em que estabelece diversas concessões de incentivos fiscais e financeiros para a entrada de empresas no estado (embora algumas das unidades transferidas estivessem, na realidade, em busca de melhores localizações industriais e de redução dos custos produtivos). Inclui-se neste processo, a guerra fiscal, quando o governo passou a conceder todos os incentivos possíveis para atrair novas indústrias, seja concedendo empréstimos, desrespeitando a legislação ambiental, ou ainda abrindo mão de impostos para gerar um reduzido número de empregos (FRESCA, 2008). Essas medidas, aliadas à busca de novos mercados pelo setor privado, favoreceram a descentralização industrial – anteriormente localizada no eixo Sudeste – para novas regiões, como para o Paraná, por exemplo.

¹⁴ Cabe salientar, que o período que vai de 1930 até 1964, foi de significativa importância para o desenvolvimento da indústria nacional. Entretanto, a partir da década de 1970, o país passa por um significativo processo de diversificação industrial, com a entrada de tecnologia e de capital estrangeiro, diferentemente do período anterior, no qual o capital industrial era, quase em sua totalidade, proveniente de investimentos do Estado.

O conjunto desses processos e as mudanças qualitativas da atividade agrícola, na época, constituíram a base para as transformações do padrão produtivo do estado. Dessa forma, a atual configuração da indústria no Paraná está atrelada ao fato de que, na década de 1990, o Estado criou mecanismos de incentivos e de avanços à modernização e diversificação industrial, transformando a base produtiva paranaense, por meio da modernização das agroindústrias e da incorporação de novas fábricas com elevado padrão de tecnologia na produção.

Nesse momento, o governo estadual atua de forma decisiva na concretização do distrito industrial da capital paranaense, denominado Cidade Industrial de Curitiba¹⁵, oferecendo suporte aos empreendimentos e exercendo uma agressiva política de atração de investimentos. Em decorrência disso, o Paraná passa a contar com a instalação de segmentos modernos, além de ampliar e aumentar os investimentos nos anos de 1990 naqueles já existentes, a exemplo do que ocorreu com complexo metal-mecânico e da REPAR¹⁶, na Região Metropolitana de Curitiba, bem como com a modernização de setores tradicionais, como o da madeira e de produtos alimentares. Essa região foi ainda beneficiada com a melhoria da indústria química e com o estabelecimento de montadoras automotivas como a Volkswagen-Audi, Chrysler, Volvo e a *Renault*, bem como pela instalação da fábrica da *New Holland*. Essas medidas possibilitaram o desenvolvimento de novos segmentos industriais no estado, e contribuíram definitivamente para a diversificação do setor industrial paranaense (TRINTIN, 1993; RODRIGUES *et. al.*, 2009).

Os investimentos do estado foram de grande importância para a diversificação industrial do Paraná. Entretanto, ao mesmo tempo em que essa política possibilitou a diversificação industrial, acabou por concentrar a maior parte das indústrias, principalmente as de alta tecnologia, na Região Metropolitana de Curitiba, resultando em uma grande carência industrial nas demais regiões do estado, como discutiremos a seguir.

¹⁵ Embora a Cidade Industrial de Curitiba (CIC) tenha sido criada em 1973, ela vem sendo alvo de significativos investimentos em infraestrutura promovidos pelo Estado, com o objetivo de atrair novas indústrias, principalmente as de elevada tecnologia.

¹⁶ A Refinaria Presidente Getúlio Vargas (REPAR) começa a ser construída em 1973 e entra em operação em final de maio de 1977. Em 1990 o governo paranaense exerce se dedica a sua ampliação e ainda aumentar os investimentos nessa refinaria.

1.2.3 A formação industrial no espaço paranaense e sua distribuição desigual

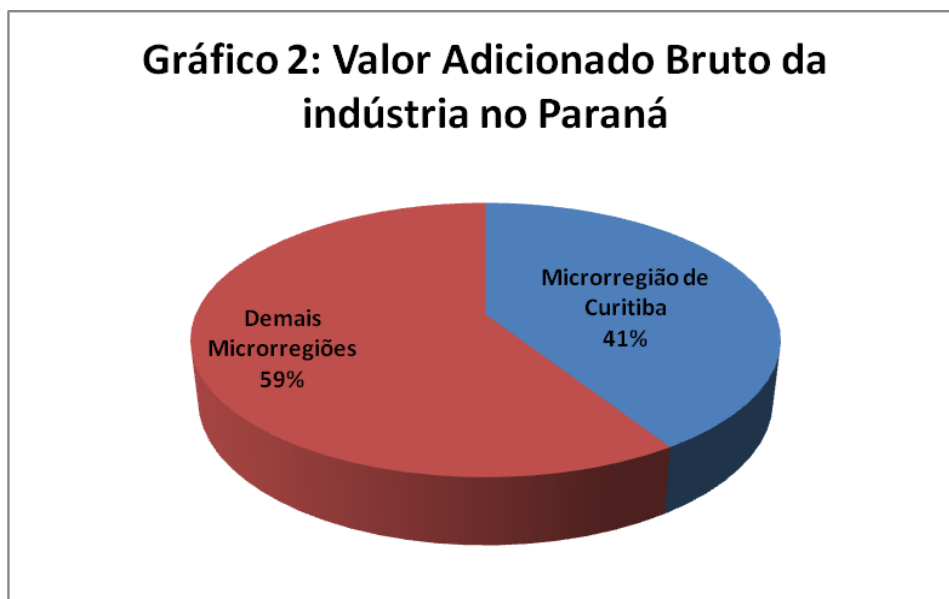
Desde a década de 1960 existia forte tendência à concentração espacial da atividade industrial em torno da Região Metropolitana, principalmente em Curitiba e nas cidades médias dessa região. As políticas de industrialização desenvolvidas na época acabaram por destinar a maioria dos investimentos públicos, como infraestrutura em transporte e telecomunicações na consolidação de Curitiba e região metropolitana, principalmente em Araucária e em São José dos Pinhais. Essa preferência pelas regiões metropolitanas não ocorreu apenas no Paraná, mas em vários estados do Brasil, pelo fato de as indústrias exigirem maior integração pela sua divisão técnica e social do trabalho, em função da complexa cadeia operacional pela qual passa a produção (ROSS, 2001).

Na região metropolitana de Curitiba, está localizado um núcleo industrial totalmente desproporcional ao restante das outras regiões do estado, tanto em número de unidades industriais e de empregos, quanto no que se refere à produção de renda no Paraná. Dessa maneira, a presença de gêneros motrizes¹⁷, que exercem efeito multiplicador de tecnologia no setor industrial, concentra-se, praticamente, nessa região do Paraná, como mostra o Gráfico 2, que compara a microrregião de Curitiba com as demais trinta e oito (38) microrregiões do estado, no que tange ao valor adicionado bruto da indústria¹⁸.

¹⁷ Conforme Migliorini (2006, p. 74), os gêneros motrizes englobam indústrias intensivas em tecnologia, atuando no mercado de bens de capital e de consumo durável, comparado a setores da mecânica, da eletroeletrônica, das telecomunicações, do material de transporte e da química.

¹⁸ Entende-se por valor adicionado bruto da indústria, a soma de toda a produção desse segmento.

Gráfico 2: Valor Adicionado Bruto da indústria no Paraná



Fonte: IBGE (2007). Organizado pelo autor

A concentração de atividades industriais nessa região exerce efeito na coletividade humana, visto que ela atua como um polo de atração de recursos humanos, nos níveis de qualificação e na localização das principais decisões que repercutem em todo o Paraná. Tal quadro se assemelha as outras regiões do Brasil, principalmente quando comparamos a região Sudeste e as demais regiões do país, como aponta Kon (1999).

Quando comparamos as demais regiões do estado com Curitiba e RMC, percebemos áreas pouco desenvolvidas, com baixo nível técnico nos processos produtivos, e que trazem consigo a ampliação do emprego menos qualificado, enquanto que na capital e RMC, nota-se uma melhor qualificação da mão-de-obra e um grande desenvolvimento do emprego em ocupações de direção, pesquisa e de administração.

Rodrigues *et. al.* (2009) e Migliorini (2006) reforçam a concentração industrial na região que envolve Curitiba, especificamente, no eixo Paranaguá, Curitiba e Ponta Grossa, ao qual podem ser acrescentados Londrina e Maringá. Esse eixo apresenta uma grande concentração da indústria e do emprego, conforme pode ser visualizado na Tabela 8.

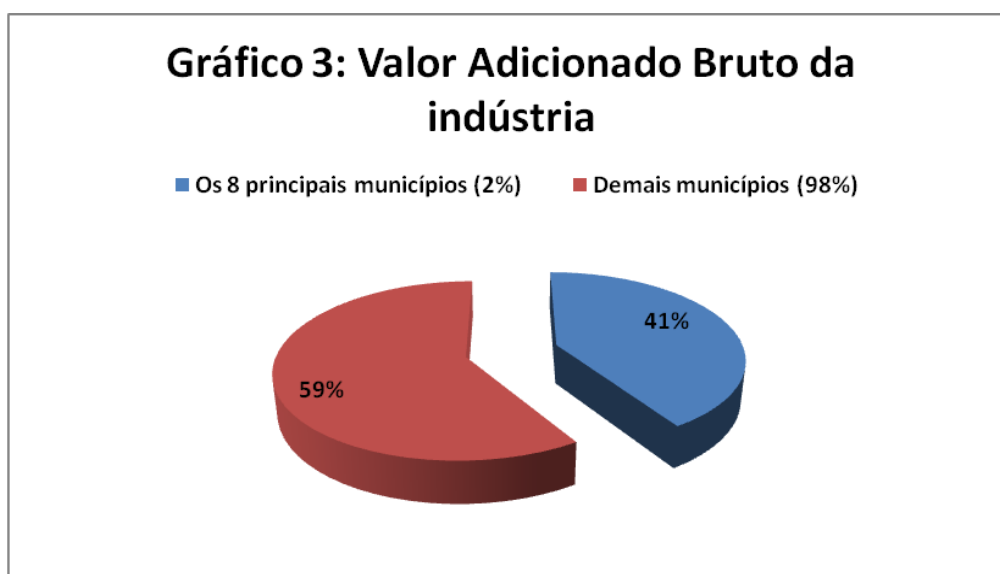
Tabela 8: Taxa de emprego formal das mesorregiões paranaenses, 1990 – 2000 (%)

Mesorregiões	1990	1995	2000
Norte Central Paranaense	19,62	22,92	23,32
Centro Oriental Paranaense	8,59	8,29	7,14
Metropolitana de Curitiba	44,26	39,24	37,16
Demais Mesorregiões	27,53	29,55	32,38

Fonte: MIGLIORINI (2006)

Ao analisarmos essa tabela, podemos observar a grande concentração do emprego na região metropolitana de Curitiba, superando todas as outras mesorregiões do estado, o que repercute em um maior mercado consumidor, em maiores investimentos e na preferência de empresas nessa região, em detrimento das demais.

Em se tratando de concentração, podemos ainda acrescentar, que apenas oito¹⁹ (08) dos 399 municípios que compõe o Paraná, respondem por 41% do valor adicionado bruto da indústria, revelando uma grande disparidade, como ilustra o Gráfico 3.



Fonte: IBGE (2007). Organizado pelo autor

No percentual do Produto Interno Bruto, agora acrescentando Guarapuava e Cascavel, ou seja, aumentando em 2,5% no total de municípios, observamos a grande

¹⁹ Maringá, Londrina, Paranaguá, Ponta Grossa, São José dos Pinhais, Araucária, Foz do Iguaçu e Curitiba, são tidos como os oito (08) principais municípios, no que tange à participação econômica no estado, e representam somente 2% da totalidade de municípios do Paraná.

disparidade referente à concentração do PIB no estado, conforme pode ser visualizado na Tabela 9.

Tabela 9 – Participação dos principais municípios paranaenses e Região Metropolitana de Curitiba (RMC) no PIB do estado em 2011

MUNICÍPIO	PIB (R\$ mil correntes)	PARTICIPAÇÃO (%)
RMC	74.835.682	41,74
Demais municípios	81.438.794	45,42
Curitiba	43.319.254	24,16
Araucária	8.437.759	4,70
Londrina	8.033.461	4,48
Paranaguá	7.107.175	3,96
São José dos Pinhais	7.034.113	3,92
Maringá	6.150.569	3,43
Foz do Iguaçu	6.010.671	3,35
Ponta Grossa	5.020.449	2,80
Cascavel	4.438.700	2,47
Guarapuava	2.279.264	1,27
PARANÁ	179.270.209	100

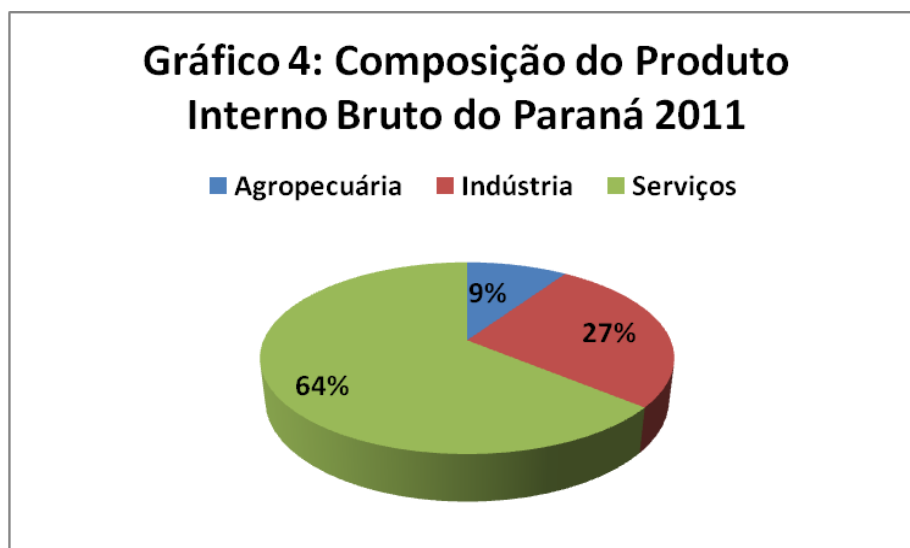
Fonte: IPARDES (2011)

Essa tabela apresenta a concentração desigual do Produto Interno Bruto no Paraná, sendo que 10 dos 399 municípios do Paraná concentram 54,5% do PIB. Existe ainda uma concentração expressiva quando analisamos somente a RMC onde essa conta com uma participação de 41,7% do PIB do estado. Ao analisarmos a indústria no Paraná percebemos, como analisado acima, que essa também se concentra em sua maioria na região Metropolitana de Curitiba, o que favorece que essa região tenha um PIB ainda maior se comparada a outras regiões do estado.

Entretanto, é possível visualizar padrões industriais no interior do estado, principalmente nas cidades com maior participação no PIB paranaense. Essas cidades são importantes polos de atração populacional e industrial, principalmente Londrina, Maringá e Ponta Grossa, além de outros também significativos, como Cascavel, Foz do Iguaçu, Paranaguá, Guarapuava, Apucarana, Toledo, Umuarama, Paranavaí, Campo Mourão, Francisco Beltrão, Pato Branco, Cianorte e Telêmaco Borba.

O processo de diversificação e de desenvolvimento industrial do Paraná contou, desde a década de 1970, com a atuação do Estado, que continuou tendo grande

importância ainda na década de 1990, quando não só os incentivos fiscais e financeiros contribuíram para a realização de investimentos no estado, mas também as condições materiais existentes em termos de infraestrutura econômica, e, acima de tudo, a existência de uma indústria complexa e relativamente diversificada, que possibilitou e potencializou o direcionamento desses capitais para o Paraná em períodos recentes, fazendo com que a indústria assumisse uma grande importância na composição do PIB, conforme ilustra o Gráfico 4.



Fonte: IPARDES (2011). Organizado pelo autor

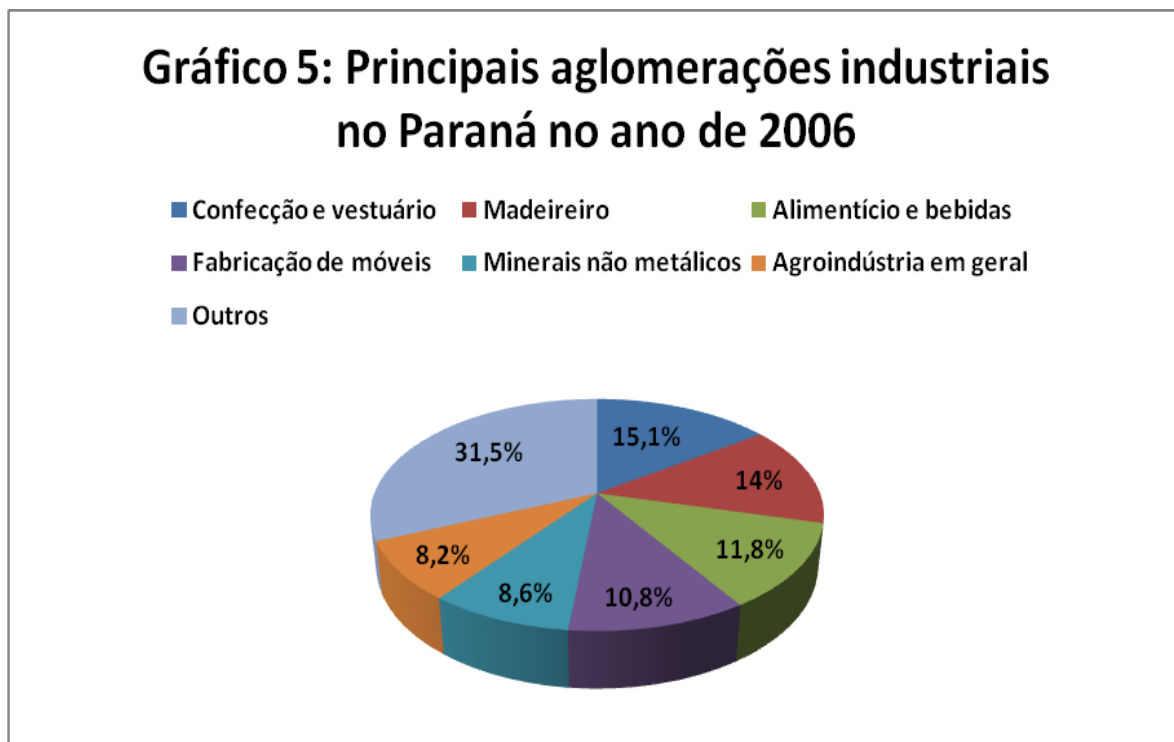
Embora o setor de serviços detenha uma maior porcentagem do PIB no Paraná, não podemos deixar de mencionar a significativa participação da indústria no estado, onde em 2008 o seu valor adicionado bruto chegou em R\$ 41.208.318 (IPARDES, 2011).

Na estrutura industrial do estado predominam, entre outros, os ramos de confecções e de vestuário, o madeireiro, o alimentício, de bebidas, de fabricação de móveis e de minerais não-metálicos, de refino de petróleo e de veículos automotores, responsáveis pela maior parte do valor da transformação da indústria estadual. Outro segmento importante é o de informática, uma vez que o Paraná abriga o maior fabricante de computadores do Brasil²⁰, o qual ocupa o 14º lugar no mercado mundial, e que também se destaca no segmento de fabricação de *softwares* e programas educacionais (IBGE, 2007). Atualmente, o estado também conta com diversas indústrias, nos ramos agrícolas, de *software* e de produtos químicos, entre outros

²⁰ Grupo Positivo Informática.

(TRINTIN, 1993; RODRIGUES *et. al.*, 2009; GUALDA *et. al.*, 2006).

Para entendermos o arranjo espacial das indústrias no estado, analisaremos os cinco maiores ramos industriais, quais sejam, o de confecções e vestuário; o madeireiro; o alimentício e de bebidas; a fabricação de móveis e de produtos minerais não-metálicos. Conforme Gualda *et. al.* (2006), essas aglomerações estão distribuídas conforme pode ser visualizado no Gráfico 5.



Fonte: GUALDA *et. al.* (2006). Organizado pelo autor

Analisando as aglomerações industriais no Paraná percebemos que essas se apóiam em segmentos tradicionais, em virtude de fatores históricos, políticos e culturais, aliados a proximidade com matéria prima.

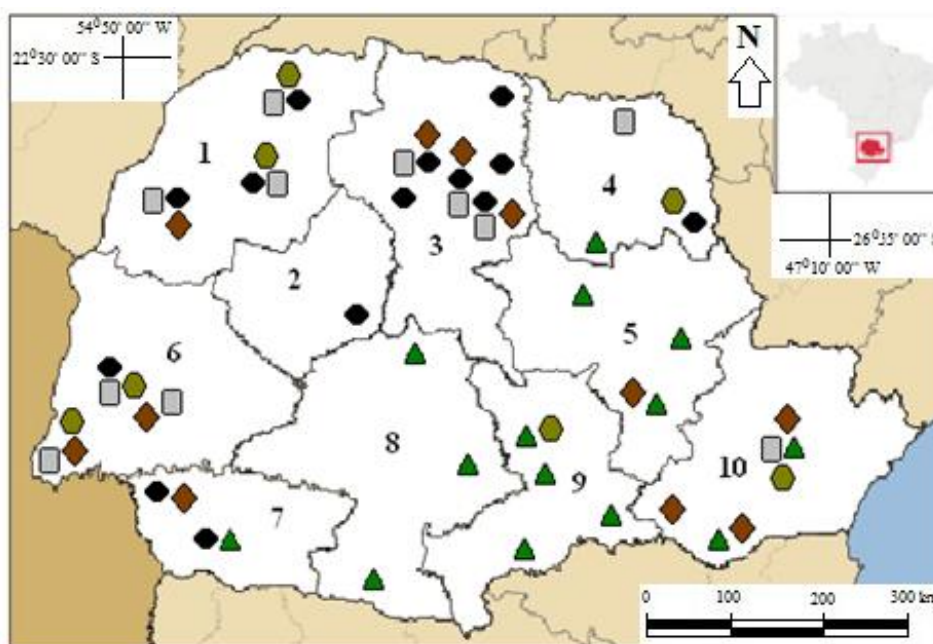
Ao avaliarmos essas aglomerações industriais distribuídas no território paranaense, verificamos que a maioria delas apresenta características comuns, cujas unidades de produção não têm efeito multiplicador²¹, não induzindo o surgimento de outras fábricas vinculadas (PIRES; SELINGARDI-SAMPAIO, 2000). Além disso, geralmente são intensivos em mão-de-obra, contrapondo, portanto, as indústrias de alta tecnologia (FIRKOWSKI; SPOSITO, 2008). Ainda, encontram barreiras menores tanto dos órgãos sindicais quanto tributários, permitindo a entrada e permanência de grande número de pequenas e médias empresas (GUALDA *et al.*, 2006). Assim, essa expansão

²¹ Entendemos por efeito multiplicador, a criação de mecanismos para o surgimento de indústrias intensivas em tecnologia, e que possuem elevada escala de produção.

geral de agrupamentos industriais no Estado se articula a dois principais processos: ao reinvestimento de capitais locais regionais e a fatores locais para a criação, transferência e implantação de novas unidades produtivas. Incluem-se nesse processo, a significativa oferta de infraestrutura para atendimento da demanda de produção, as facilidades tributárias concedidas pelas prefeituras municipais e pelo estado, e salários menores que os pagos nas metrópoles, entre outros (FRESCA, 2008).

Esses dados refletem ainda, a grande concentração industrial em segmentos tradicionais no estado, devido a sua menor taxa de investimento de capital inicial, visto utilizar uma baixa mecanização, mão-de-obra barata e de baixa qualificação. Entretanto, essa concentração está distribuída em diferentes regiões do estado, dado determinados padrões históricos, culturais e econômicos de cada micro e mesorregião, onde essas atividades incidem. Essas aglomerações industriais se distribuem nas dez (10) mesorregiões paranaenses, conforme é mostrado no Mapa 1.

Mapa 1: Distribuição das cinco maiores aglomerações industriais nas mesorregiões do Paraná



LEGENDA:

- Setor de confecções e vestuário.
- ▲ Ramo Madeireiro.
- Setor alimentício e de bebidas.
- ◆ Fabricação de móveis.
- Fabricação de produtos minerais não-metálicos.

- | | |
|----------------------|-------------------|
| 1. Noroeste | 6. Oeste |
| 2. Centro-Occidental | 7. Sudoeste |
| 3. Norte Central | 8. Centro Sul |
| 4. Norte Pioneiro | 9. Sudeste |
| 5. Centro-Oriental | 10. Metropolitana |

Fonte: GUALDA *et. al.* (2006). Organizado pelo autor

O setor que apresenta o maior número de aglomeração industrial é o setor de confecção de artigos de vestuário e acessórios. Essa atividade está distribuída em mesorregiões e microrregiões: Noroeste Paranaense: Paranavaí, Umuarama e Cianorte; Centro-Occidental Paranaense: Campo Mourão; Norte-Central Paranaense: Astorga, Porecatu, Floraí, Maringá, Apucarana e Londrina; Norte Pioneiro: Wenceslau Braz; Oeste Paranaense: Toledo; Sudoeste: Capanema e Francisco Beltrão. De todas as aglomerações industriais identificadas no estado, 15,1% se referem a este setor.

A segunda maior aglomeração industrial está no ramo que tem como matéria-prima a madeira, e está concentrada nas regiões Sudeste, Sul, Sudoeste e Central do estado, distribuídas em meso e microrregiões: Norte Pioneiro: Ibaiti; Centro-Oriental Paranaense: Telêmaco Borba, Jaguariaíva e Ponta Grossa; Sudoeste Paranaense: Francisco Beltrão; Centro-Sul: Pitanga, Guarapuava e Palmas, Sudeste Paranaense: Prudentópolis, Irati, União da Vitória e São Mateus do Sul; Metropolitana de Curitiba: Curitiba e Rio Negro. Tal aglomeração representa 14,0% dos agrupamentos industriais de todo o estado. Esta especialização produtiva regional está intimamente associada aos aspectos naturais dessas regiões, mas também possui raízes históricas, pois desde a ocupação do território paranaense, as atividades industriais estiveram voltadas para as potencialidades naturais dessas regiões.

O setor de produtos alimentícios e de bebidas apresenta a terceira maior aglomeração industrial no estado, estando presente em onze (11) microrregiões. Essas atividades se situam nas seguintes meso e microrregiões: Noroeste Paranaense: Paranavaí, Umuarama e Cianorte; Norte-Central Paranaense: Maringá, Apucarana e Londrina; Norte Pioneiro: Cornélio Procópio; Oeste Paranaense: Toledo, Cascavel e Foz do Iguaçu; Metropolitana de Curitiba: Curitiba. Esses segmentos representam 11,8% dos agrupamentos industriais do Paraná.

O setor de fabricação de móveis e de indústrias diversas apresentou configurações de aglomerações industriais em 11 microrregiões, situadas nas seguintes meso e microrregiões: Noroeste Paranaense: Umuarama; Norte-Central Paranaense: Maringá, Apucarana e Londrina; Centro-Oriental: Ponta Grossa; Oeste Paranaense: Cascavel e Foz do Iguaçu; Sudoeste: Capanema; Metropolitana de Curitiba: Lapa, Curitiba, Rio Negro, representando 10,8% do total dos agrupamentos industriais do estado.

O setor de fabricação de produtos minerais não-metálicos é o quinto mais importante. Foram encontradas aglomerações industriais em oito microrregiões,

localizadas nas seguintes meso e microrregiões: Noroeste Paranaense: Paranavaí e Cianorte; Norte Pioneiro Paranaense: Wenceslau Braz; Oeste: Toledo e Foz do Iguaçu; Sudeste: Prudentópolis; Metropolitana de Curitiba: Curitiba. Essas aglomerações representam 8,6% do total de agrupamentos industriais no estado.

Não podemos deixar de salientar ainda, a forte produção agroindustrial dispersa por todo o Paraná, e que corresponde a uma participação de 8,2% no PIB do estado (IPARDES, 2006), com maiores destaques para a região Norte, Centro-Oriental e Oeste paranaense. Vinculada aos complexos agroindustriais, sejam eles de sistemas cooperativos ou privados, de capital paranaense ou em nível nacional ou mesmo internacional, a produção agroindustrial responde por uma significativa participação na geração de emprego e de renda para o estado (FRESCA, 2008).

Cada uma dessas regiões manifesta uma representação física de uma espacialidade específica, ou seja, revela uma interrelação entre determinantes históricos que se manifestam por meio de uma base de recursos, entre os quais se inserem: materiais humanos, de capital e de uma base social que são sistemas de valores políticos e econômicos. As implicações destes condicionantes sobre o desenvolvimento das atividades produtivas em diferentes regiões assumem papel primordial na determinação das situações de avanço ou de atraso regional, particularmente pela possibilidade, ou não, de um espaço apresentar condições para se tornar um polo industrial (KON, 1999).

Ao observarmos as principais aglomerações industriais distribuídas no interior do Paraná, notamos que a maioria delas pertence a segmentos industriais tradicionais²², devido a fatores históricos, físicos e de incentivos públicos a essas atividades, contrapondo-se à região metropolitana de Curitiba, na qual predominam aglomerações de alta tecnologia.

A partir desses apontamentos acerca das aglomerações industriais no Paraná, afunilaremos ainda mais as discussões para aproximá-los do nosso recorte espacial em

²² Os segmentos industriais são compostos por três (03) grupos. O primeiro deles se refere ao Grupo Tecnológico, que engloba indústrias intensivas em tecnologia, e que possuem elevada escala de produção. Atua no mercado de bens de capital e de consumo durável e é composto pelos setores da mecânica, da eletroeletrônica, das telecomunicações, do material de transporte e da química fina. O segundo se refere ao Grupo Fornecedor, composto por indústrias de elevada escala de produção, de bens homogêneos e de processos produtivos contínuos. Esse grupo abarca as indústrias produtoras de *commodities* em diversos ramos: extrativa e de minerais não-metálicos, siderurgia e metalurgia, petroquímica, setores agroindustriais, madeira, papel e gráficas. O último deles se refere ao Grupo Tradicional, e abrange setores altamente segmentados, com escala de produção normalmente inferior a dos outros dois grupos, exigindo menores gastos com pesquisa e desenvolvimento. É formado pelos setores de bens não duráveis e semiduráveis, como alimentos, couro, peles, malharia, confecções, bebidas, mobiliário, móveis, etc (MIGLIORINI, 2006, p. 74).

Guarapuava. Assim, analisaremos a formação histórica de município, bem como a constituição de suas primeiras atividades industriais.

1.3 A FORMAÇÃO HISTÓRICA DE GUARAPUAVA E O SURGIMENTO DAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS

A inserção do território que hoje constitui o estado do Paraná na economia colonial brasileira, como vimos no capítulo 1, ocorreu no século XVII, para apoiar a metrópole portuguesa na mineração do ouro e no povoamento, visando à segurança e expansão da posse portuguesa na América Latina. O processo de ocupação do território segue uma lógica da economia colonial, voltada para mercados externos, exportando produtos primários, geralmente extrativos e extremamente dependentes das oscilações e interesses do mercado (SILVA, 1997).

As atividades auríferas no litoral paranaense contribuíram para o povoamento da Vila de Nossa Senhora do Rosário de Paranaguá²³, por paulistas e portugueses. A partir disso, teve início a formação de outros núcleos no litoral e em direção ao interior paranaense, como foi o caso de Curitiba e depois dos Campos Gerais (TEMBIL, 2007).

No início da primeira metade do século XVIII, com o período tropeirista, ocorreram movimentos migratórios que iam e vinham de São Paulo, Sorocaba, Santos, Paranaguá e Curitiba, em direção aos Campos Gerais e aos Campos de Guarapuava (FERNANDES, 2010; LACHESKI, 2009). Em decorrência da atividade tropeira, o território paranaense vai solidificando tanto sua ocupação quanto o desenvolvimento de suas atividades econômicas, devido à passagem do gado criado em território gaúcho, que era transportado para as feiras no Estado de São Paulo. Desse modo, a maior parte da população paranaense, na época, se dedica ao comércio e ao transporte de gado.

O primeiro contato com os Campos de Guarapuava ocorre no século XVIII, em meio à atividade tropeira e ao processo de avanço ao oeste paranaense, para o fortalecimento das fronteiras portuguesas. Conforme Lacheski (2009, p. 26), “uma das expedições, comandada por Afonso Botelho, gastou mais de seis meses de trabalho, dentro da mata abrindo a picada para ter acesso aos Campos de Guarapuava”. Para efetivar a posse desses Campos, foi realizada a primeira missa em 08 de dezembro de

²³ Atual município de Paranaguá.

1771, e a fundação do Forte. Entretanto, o seu processo de colonização só é concretizado no século XIX. Segundo Tembil (2007, p. 63), o abandono da região, nos anos que se estendem de 1770 a 1810, pode ser explicado, pelos reais objetivos que norteavam esse processo de expansão ao oeste paranaense, ou seja, avançar e chegar ao que hoje corresponde às fronteiras com o Paraguai.

Nas primeiras décadas do século XIX, a crescente expansão da atividade tropeira e a demanda por produtos relacionados à pecuária provocaram a expansão dessa atividade para os Campos de Guarapuava. Em 1810, uma nova expedição colonizadora passa a visar os Campos guarapuavanos. A expedição originária dos domínios curitibanos, que juridicamente pertencia à Comarca de São Paulo, era formada por curitibanos e, em sua maioria, por paulistas. Dirigida pelo Tenente Coronel Diogo Pinto de Azevedo Portugal e pelo Padre Francisco das Chagas Lima, a chegada dessa expedição aos Campos de Guarapuava, selou a ocupação e a incorporação dessa região ao espaço econômico da metrópole.

O empenho do governo português em ocupar a região dos Campos de Guarapuava se deveu, entre outros motivos, à sua posição estratégica, ou seja, a sua proximidade com a fronteira das colônias espanholas, as quais não estavam ainda firmemente delimitadas, e também à expansão da atividade tropeira no atual espaço paranaense, que dava suporte à mineração do ouro. Se em um primeiro momento (século XVIII) Guarapuava representava somente um corredor de passagem, no século XIX, seria considerada um lugar estratégico para o intento do governo português, visto que o povoamento dos seus campos poderia assegurar a posse do território (LACHESKI, 2009; TEMBIL, 2007; SILVA, 1997).

Com o avanço das expedições militares, em meio a conflitos com indígenas da região, houve divergências entre o Padre Chagas e o Tenente Azevedo Portugal, quanto à localização inicial do povoamento nos Campos de Guarapuava e quanto ao tratamento destinado aos índios. Com a insatisfação do Tenente Azevedo Portugal, a Junta da Real Expedição de Guarapuava ordena a retirada da tropa ali instalada. Entretanto, por meio da interferência da Igreja e do Padre Chagas, e sob a alegação de que a região estava desamparada e desguarnecida, a Junta ordenou a volta da tropa, dessa vez, sob o comando do Tenente Antonio da Rocha Loures. Esse momento retratou a estreita relação que se estabelecia entre o Estado e a Igreja. Deste modo, o Padre Chagas ficou

responsável por escolher, entre outras coisas²⁴, o local que viria a ser a sede do povoamento e do núcleo urbano. Essa escolha levou em consideração a maior disponibilidade de água e de madeiras, e no local escolhido foi construída a Igreja Matriz Nossa Senhora do Belém (LACHESKI, 2009, p. 29).

Em 1818, o Padre Francisco das Chagas Lima pediu a D. João para criar a Freguesia²⁵ de Nossa Senhora de Belém, pedido prontamente atendido. Tendo sido instalado em 09 de dezembro de 1819, esse povoamento original deu origem ao nome e à cidade de Guarapuava²⁶. Em 17 de julho de 1852, a Freguesia ganha foros de Vila, e no dia 02 de março de 1859, é elevada à categoria de Comarca. Em 12 de abril de 1871, a Vila de Nossa Senhora do Belém de Guarapuava é elevada à categoria de cidade (FERNANDES, 2010; SILVA, 1997).

Apesar da conquista, a formação do povoamento nos Campos de Guarapuava ainda carecia de importantes vias de ligação interna e com outros centros. Inicialmente, a dificuldade de transposição da atual Serra da Esperança fazia com que a cidade ficasse isolada de outras regiões do Paraná. Esse isolamento incentivou uma economia autossuficiente e rudimentar, realizadas por escravos, familiares e por populações caboclas, que produziam para subsistência. As vias de comunicação se resumiam aos caminhos trilhados por índios e depois pela passagem das tropas. Tais fatores, segundo Fernandes (2010, p. 38), contribuiriam para a reprodução de uma cultura arraigada às tradições e avessa às mudanças.

Dificuldades dessa natureza colocavam Guarapuava na condição de economia insular. Em 1845, com a abertura da estrada de integração, Caminho das Missões, essas dificuldades foram, em parte, superadas. Tal estrada colocou Guarapuava no caminho do tropeirismo, e a região se tornou rota de passagem das tropas vindas do Rio Grande do Sul, principalmente por ser um importante ponto, que reduzia a distância dos centros fornecedores das tropas e do centro de comercialização de Sorocaba (SP), favorecendo

²⁴ Ao padre Chagas coube também a delimitação das quadras, que obedeceriam ao modelo de tabuleiro de xadrez; a largura das ruas: ao menos de 22 metros; a altura das casas, que não deveria ser inferior a 6,5 metros e o padrão das moradias, as quais deveriam ser construídas com pedras e taipas de pilão, em cima de esteios de cerne e cobertas de telhas (LACHEKI, 2009).

²⁵ Uma freguesia correspondia a um pequeno povoamento, à menor porção administrativa do antigo governo imperial português.

²⁶ Por ser uma área de Campos, a origem do nome Guarapuava tem características de sua região, e apresenta várias traduções, dependendo da língua à qual se atribua o topônimo. Uma das mais aceitas é *campo onde se vão caçar os guarás*, tendo em vista que era comum serem encontrados lobos (*guará*), nos matos e campos de Guarapuava; Já *puá* é um verbo que significa caçar, atirar, flechar e *hab* é um sufixo de lugar (FERNANDES, 2010).

transformações no povoamento e nas fazendas que se encontravam dispersas e distantes. Além disso, as pastagens nativas dos Campos de Guarapuava eram consideradas de melhor qualidade do que aquelas dos Campos Gerais, despertando o interesse por parte de campeiros em obter terras nesta região. Assim, ocorre a expansão da sociedade campeira do Segundo para o Terceiro Planalto Paranaense (FERNANDES, 2010; SILVA, 1997).

As atividades campeiras se desenvolveram significativamente, e na década de 1870, Guarapuava passa por um processo de crescimento econômico. As receitas obtidas com a comercialização das tropas de mulas e com o aluguel das terras para a invernação estimulam a ampliação do comércio. Entretanto, a falta de infraestrutura rodoviária, e as precárias vias de comunicação com outros centros dificultaram a dinamização da economia pastoril (SILVA, 1997).

A atividade tropeira foi hegemônica durante longo período na região, e esteve voltada para atender a outros centros de consumo. A economia também ficou dependente da atividade tropeira e, por isso, não foi capaz de criar formas alternativas de produção significativas, e que pudessem suportar os períodos de crise, que se aliavam à desestimulação da produção agrícola de produtos básicos de alimentação.

Em finais do século XIX, com a diminuição da procura por animais na província do Paraná, em razão da expansão das linhas férreas no oeste paulista, o comércio de gado em tropas foi prejudicado. Assim, o sistema campeiro na província paranaense entra em crise, devido à baixa dos preços do comércio de animais, o que implicou na deteriorização dos negócios. A crise do tropeirismo já havia se instaurado em nível nacional, quando coube aos trens o transporte do gado, esvaziando, conseqüentemente, a prática de tropas de muares (LACHESKI, 2009).

Entretanto, não podemos deixar de salientar a importância da atividade campeira para a região de Guarapuava, pois ela resultou na ocupação de diversas propriedades na região, que se dedicavam à lavoura de subsistência, à pecuária extensiva e à extração da erva-mate. Essas atividades proporcionaram um significativo acúmulo de capitais aos fazendeiros guarapuavanos, permitindo-lhes o acesso a outras atividades econômicas, como a exploração de erva-mate (TEMBIL, 2007).

A região de Guarapuava, possuidora de grandes reservas e produtora da erva bruta, infelizmente, não obteve grandes benefícios com essa exploração, pois esta atividade extrativa não reteve capitais, não conseguiu fixar a população que se dedicava às atividades tropeiras, nem tampouco melhorou a qualidade de vida da maioria da

sociedade local, visto que o processamento e a comercialização não eram feitos em Guarapuava, mas em Curitiba e Ponta Grossa (SILVA, 1997; TEMBIL, 2007). Convém ressaltar ainda, que a exploração deste produto sempre esteve à mercê das condições de instabilidade proporcionadas pelo comércio exterior, afetando sensivelmente a economia local e regional.

Esse período vai ser marcado por várias oscilações no preço da erva-mate, culminando em um período de crise, em virtude do cenário de 1929²⁷, além da redução das importações da Argentina, seu principal consumidor. A crise desta atividade, associada às novas demandas, estimulou outras atividades econômicas baseadas em outros produtos, como veremos a seguir.

Em finais da década de 1920 até a década de 1940, a erva-mate começa a perder importância econômica no estado, e a madeira passa a ser uma nova possibilidade de retenção de capitais, preenchendo a lacuna deixada por aquele produto. Assim, dinamiza-se a extração da madeira que, ao longo das décadas seguintes, passou a ser largamente exportada. Na década de 1930, a madeira passa, progressivamente, a ser o produto mais exportado, em virtude da conjuntura que envolveu a 1ª Grande Guerra e o processo de reconstrução de vários países da Europa, acentuando-se após a 2ª Guerra Mundial. Segundo Lacheski (2009), em 1939, a madeira liderava a pauta paranaense, seguida pelo café e pela erva-mate.

Essa conjuntura favoreceu a retenção de capital nas mãos de madeireiros locais instalados na região, que passariam a constituir uma nova classe dominante, juntamente com a antiga classe dominante guarapuavana, composta por membros da sociedade campeira. Após o término da 2ª Grande Guerra, o país e o Paraná passam por uma progressiva modernização em seu processo produtivo. Seguindo essa perspectiva, a classe dominante passa a visar o ideário industrial relacionado ao ramo madeireiro, fazendo com que Guarapuava tivesse uma maior inserção na economia paranaense.

²⁷ Durante a Primeira Guerra Mundial a economia dos Estados Unidos se encontrava em um estágio de pleno desenvolvimento, tendo como mercado consumidor principalmente os países da Europa. Esse quadro começou a mudar no final da década de 1920, em virtude que as nações européias diminuíram drasticamente a importação de produtos industrializados e agrícolas dos Estados Unidos, visto que já se encontravam em um estágio avançado de reconstrução. Com a diminuição das exportações para a Europa, as indústrias norte-americanas começaram a aumentar os estoques de produtos, pois não conseguiam vender como antes. Grande parte das empresas e da população estadunidense possuía ações na Bolsa de Valores de Nova York. Em outubro de 1929, com a forte desvalorização das ações em poucos dias e empresas faliram e milhares de pessoas entraram na pobreza, o desemprego atingiu quase 30% dos trabalhadores. Diversos países mantinham relações comerciais com os Estados Unidos, a crise acabou se espalhando por quase todos os continentes, repercutindo inclusive no Brasil, que mantinha um forte vínculo de exportação com os EUA.

Entretanto, a atividade madeireira teve um caráter explorador, com indústrias intensivas em mão-de-obra, nas quais predominavam trabalhadores com baixa qualificação e se caracterizavam por um baixo grau de investimentos na modernização do setor. Lacheski (2009, p. 64) comenta que a madeira era extraída em Guarapuava, como ocorreu com a erva-mate, mas seu beneficiamento e comércio eram feitos em Ponta Grossa, que ficava com a maior parte da circulação de capitais.

Na década de 1950, com a modernização da economia em nível nacional e no Paraná, ocorrem transformações socioeconômicas na base produtiva de Guarapuava, devido aos novos sistemas de produção que estavam sendo implantados e que se expandiam a outros espaços, com o fim de unificar a economia nacional e estadual à lógica da modernização da produção industrial. Dessa maneira, o espaço regional guarapuavano, frente à nova conjuntura de modernização que caracterizou o estado paranaense nessa década, foi se transformando, ocorrendo sua integração à economia estadual e nacional, o que favoreceu o desencadeamento de novas relações sociais com a indústria. Em meio a esse processo, a nova base produtiva que chega aos campos de Guarapuava estimula a utilização de bens produzidos pela indústria urbana, favorecendo a transformação do processo produtivo e alterando as relações sociais, que anteriormente se apoiavam somente na exploração primária. Como retrata Silva (1997, p. 24).

A penetração do capitalismo financeiro na agricultura regional, associado à modernização da produção, trouxe consigo a ruptura no sistema produtivo da sociedade tradicional campeira, baseada na pecuária extensiva e extração de recursos vegetais.

Dessa maneira, as transformações econômicas e sociais ocorridas na região, alertaram para a necessidade de dinamizar a vida econômica e urbana da cidade. Assim, Guarapuava passou a aspirar as ideias de progresso e de desenvolvimento preconizadas tanto em nível nacional quanto estadual. A partir da década de 1950, o município procura conquistar um espaço no cenário político e econômico do Paraná, não somente no setor primário, mas agora também no impulsionado setor secundário. A nova base industrial²⁸ produtiva que chegou a Guarapuava transformou o processo produtivo e alterou as relações sociais, conforme salienta Silva (1997).

²⁸ Na região de Guarapuava, a indústria urbana é incrementada pela agroindústria. Não obstante, indústria e agroindústria são semelhantes, no que se refere a sua essência. Entretanto, o conceito do segundo é ampliado e compreende setores e ramos da indústria que basicamente transformam ou processam matérias-primas extrativas e agropecuárias em produtos elaborados, adicionando valor aos produtos (PARRE; ALVEZ; PEREIRA, 2002).

1.3.1 (Re)Contando o processo de industrialização de Guarapuava

Com a crise no sistema tropeiro em finais do século XIX, ficou ainda mais evidente a necessidade de investimentos em importantes obras de infraestrutura, para que Guarapuava pudesse se inserir de maneira significativa na economia paranaense. Devido a sua posição estratégica, e por ser um dos maiores municípios em extensão do Paraná²⁹, o estado passa a investir na construção de infraestruturas, que beneficiariam o município.

A abertura da estrada carroçável ligando Guarapuava a Ponta Grossa se completa em 1901, facilitando a passagem que até então só era possível por meio de picada, e superando a condição que restringia a chegada e o envio de mercadorias em grandes proporções a outras regiões do estado. Em 1917, a estrada (denominada rodovia Estratégica) que ligava Guarapuava a Foz do Iguaçu é inaugurada. Em 1912, a energia elétrica passa a ser fornecida por máquina a vapor e, a partir de 1924, o fornecimento passa a ser hidráulico. Em 1920, é inaugurada uma filial do Banco Nacional do Comércio, que tinha sua sede em Porto Alegre (RS). No final dessa década, surgiu o primeiro serviço de água encanada, de iniciativa privada, do Hospital São Vicente de Paula (SILVA, 1997). Em 1928, têm início os trabalhos de construção do ramal ferroviário Riozinho³⁰ – Guarapuava, que, em 1954, começa suas atividades com locomotiva (LACHESKI, 2009; FERNANDES, 2010; SILVA, 1997).

Em meados da década de 1950, há um princípio de melhoramento no transporte, com o início das atividades do ramal ferroviário que ligava Guarapuava, Riozinho, Curitiba e Paranaguá, resolvendo uma antiga demanda da classe dominante madeireira, rompendo um dos entraves da estrutura produtiva, e acelerando o processo de produção e de exportação da madeira. Além da ferrovia, existia uma grande reivindicação por parte dessa elite para melhorias na rodovia Estratégica³¹, a fim de facilitar o escoamento da madeira extraída, pois esta ainda não era asfaltada, o que desfavorecia o tráfego mais intenso e rápido, além de que, em épocas de chuva, o trânsito era sobremaneira dificultado. Assim, ideários tais como o de progresso e de modernização foram projetos

²⁹ Nessa época, Guarapuava era o maior município do Paraná, contando com uma extensão de 53,7 mil km², em um estado com extensão de 430,9 mil km².

³⁰ Atual município de Irati.

³¹ Atual rodovia BR 277.

ricamente incorporados à Guarapuava, aos quais se somaram o projeto de urbanização, a partir da década de 1950, que procurava uma maior sintonia com o que estava acontecendo em nível estadual e nacional.

Durante toda a década de 1950, a economia de Guarapuava, bem como a do Centro-Sul paranaense foi constituída, principalmente, pelas atividades primárias de madeira, pecuária e erva-mate, e em menores proporções, pela de couro, banha, toucinho, mel e cera. Aos poucos, com o processo de urbanização, a atividade madeireira se dinamiza ainda mais e, aliada à expansão das atividades agrícolas, favorece a intensificação dos fluxos migratórios na década de 1950, do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, suábios e de outras regiões do Paraná (LACHESKI, 2009; SILVA, 1997).

Entretanto, a região guarapuavana ainda necessitava de modernização das vias existentes, além de outras que a integrasse com as demais regiões do Paraná, pois essa falta de integração rodoviária com outras regiões do estado era um empecilho para as atividades industriais. Além disso, as indústrias existentes em Guarapuava tinham dificuldades em se modernizar, e outras apresentavam também dificuldades na sua instalação, dada a falta de incentivos públicos, de disponibilidade suficiente de energia elétrica para as suas atividades e de meios de circulação e de transportes eficientes. Tais fatores colocavam o município em uma condição de economia pré-industrial, em virtude de a indústria se concentrar em beneficiamentos primários da agricultura e na extração florestal.

A integração era uma das principais demandas da elite da região, e englobava tanto a questão econômica quanto o ideário de modernização. Em 1960, a rodovia Estratégica é asfaltada, e passa a se chamar Rodovia Federal BR 277, importante rodovia para o estado e para a região, visto que essa atravessa o Paraná de leste a oeste, passando por Guarapuava e por outras importantes cidades paranaenses, tais como Paranaguá, Curitiba, Cascavel e Foz do Iguaçu. Conforme Silva (1997), tanto as rodovias quanto a implantação do ramal ferroviário foram obras de grande importância para superar o isolamento desta região em relação às outras regiões do estado.

A construção do aeroporto, em finais da década de 1950, demonstra, mais uma vez, a preocupação com a integração da cidade ao ritmo de desenvolvimento do Paraná e do restante do país. Atrelados a essas melhorias, os discursos da classe dominante guarapuavana passaram a associar a imagem de desenvolvimento econômico e urbano,

ao ramo industrial madeireiro, à introdução de tecnologia nas atividades agrárias e à instalação de uma colônia agrícola no distrito de Entre Rios (LACHESKI, 2009).

A expansão da fronteira agrícola, iniciada na década de 1950, e intensificada na década de 1960, aumentou o processo de imigração e de ocupação de áreas agrícolas na região Centro-Sul do Paraná. Essa nova ocupação agrícola, incentivada e orientada pelo governo do estado, obtém êxito na região de Guarapuava, e introduz técnicas modernas na agricultura, ou seja, incorpora as atividades industriais no campo, e favorece uma integração ainda maior à economia estadual.

Em consonância com os objetivos do governo federal e estadual, quanto à modernização e progresso, o município passa por um processo de modernização do sistema produtivo no setor industrial e agroindustrial. Além disso, nas décadas de 1960 e 1970, seguindo uma tendência no Paraná, Guarapuava passa por um maciço processo de investimento por parte do estado em infraestrutura urbana, além de se beneficiar de investimentos feitos pela Companhia de Saneamento do Paraná (SANEPAR) e pela Companhia Força e Luz do Oeste (LACHESKI, 2009).

A Tabela 10 ilustra o crescimento da população total do município, incentivado pelos fluxos migratórios decorrentes da expansão e melhoria de infraestruturas na região, bem como da modernização do setor agroindustrial.

Tabela 10: Evolução da população de Guarapuava no período de 1950 a 2010

PERÍODO	URBANA	RURAL	TOTAL
1950	5.489	61.947	67.436
1960	16.362	80.585	96.947
1970	43.264	67.639	110.903
1980	89.951	68.636	158.585
1991	107.022	52.551	159.573
2000	141.694	13.467	155.161
2010	152.993	14.335	167.328

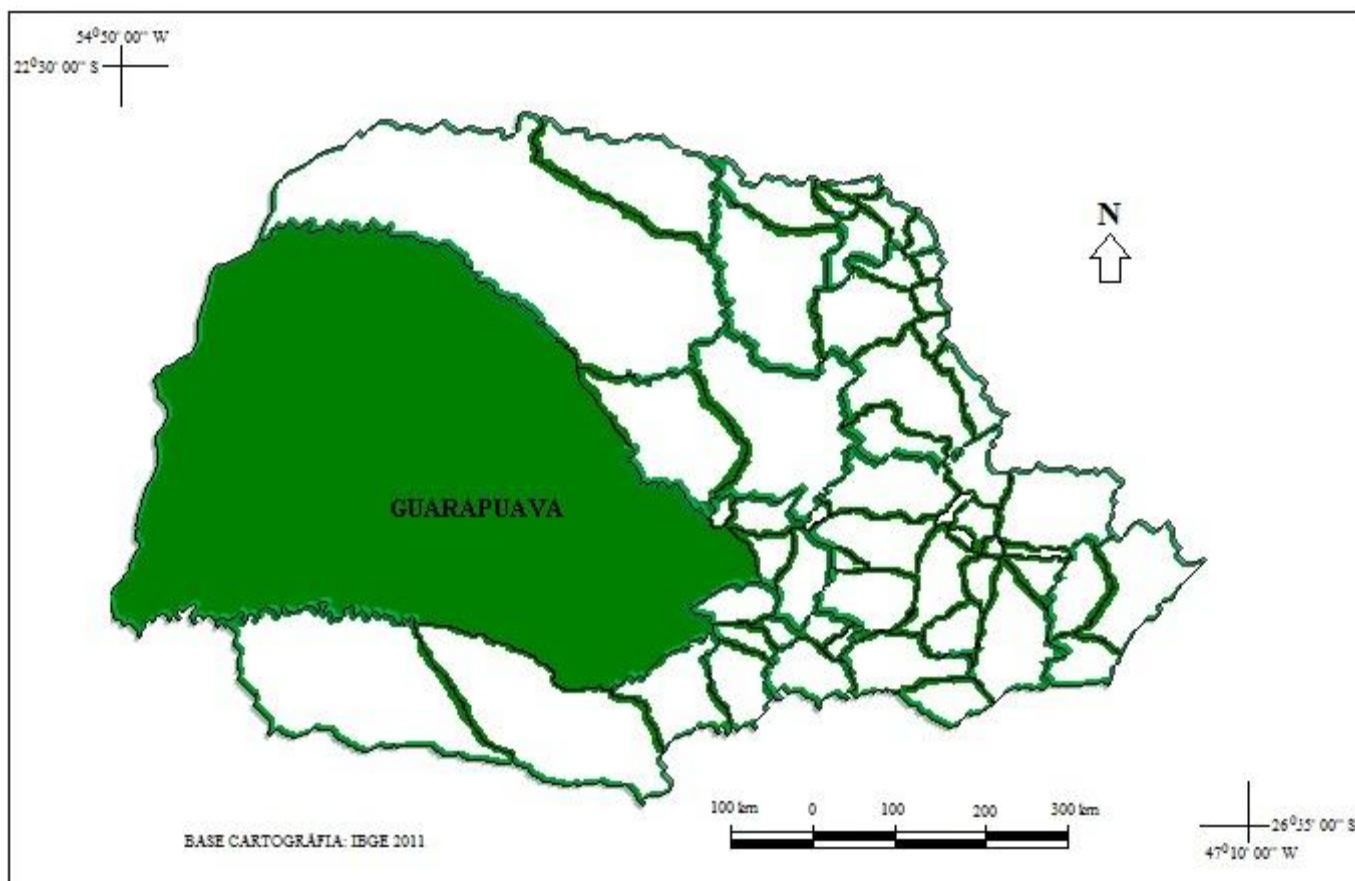
Fonte: FERNANDES (2010)

Cabe salientar que, ao analisarmos a evolução da população de Guarapuava, observamos um reduzido crescimento no período de 1980 a 1991, assim como uma queda nos dados do ano 2000, e que pode ser relacionada ao desmembramento de municípios, ocorrido nessas décadas. Também podemos destacar o alto crescimento da população urbana do município, mesmo com os desmembramentos. Tal crescimento

pode ser explicado pelo êxodo rural, por Guarapuava ao longo dos anos se destacar em sua microrregião como um polo em serviços comerciais, educacionais e de saúde.

Sem perder o foco de nossa análise acerca da industrialização do município, faremos um breve comentário sobre esse desmembramento. No início do século XX, Guarapuava possuía uma extensa área territorial, conforme pode ser observado no Mapa 2. Seus distritos se situavam, em sua maioria, a mais de 50 km da sede urbana.

Mapa 2: Território de Guarapuava no início do século XX



Fonte: FERNANDES (2010). Organizado pelo autor

Contudo, nas últimas décadas do século XIX, e que se seguem durante todo o século XX, têm início sucessivos desmembramentos, com a emancipação de vários distritos (Quadro 1), o que reduz, significativamente, a sua área (Mapa 3), e também seu contingente populacional e industrial³², que acabam permanecendo nos novos municípios desmembrados.

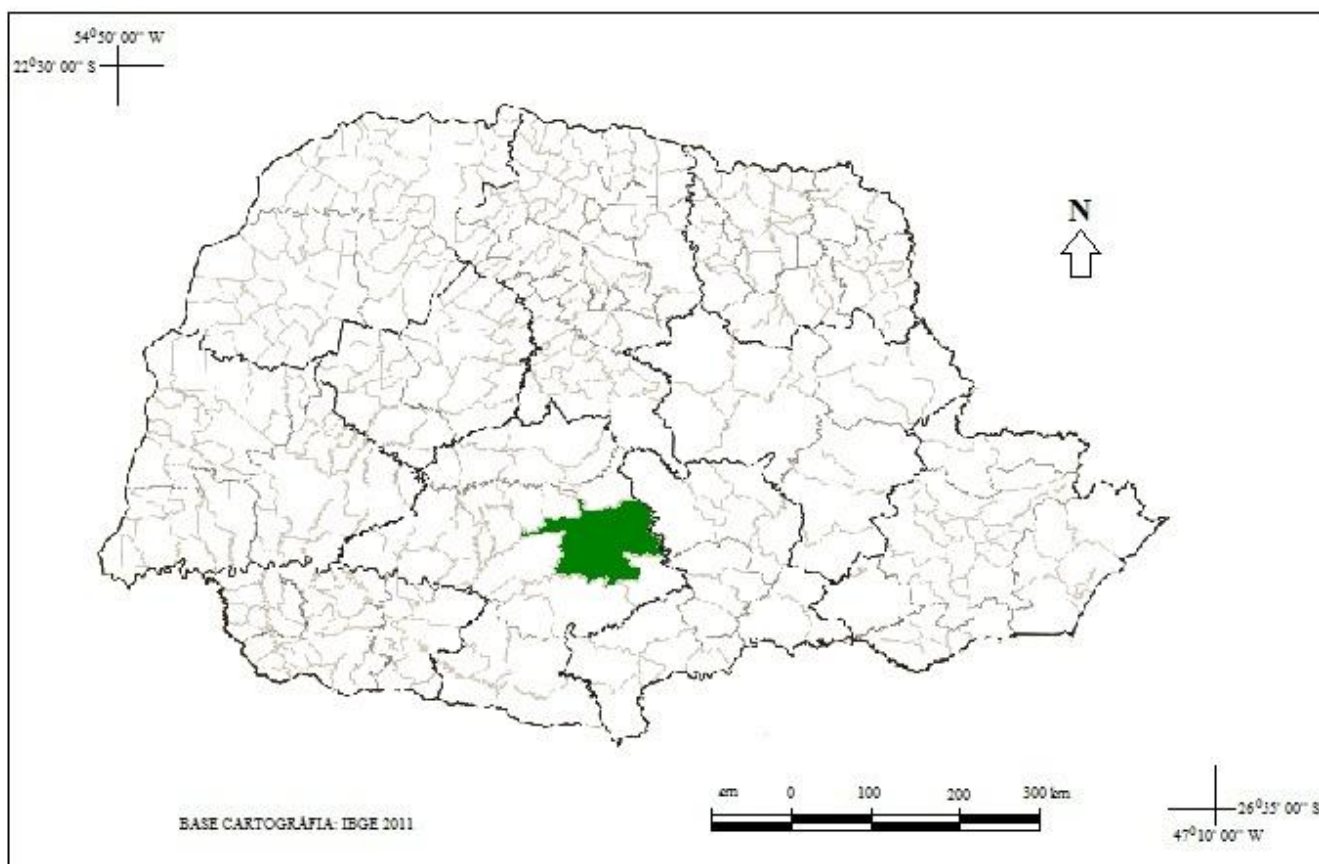
³² É o que ocorre com o antigo distrito de Campina do Simão, onde a prefeitura, por meio da Lei 358/1993, cria o distrito industrial de Campina do Simão, abrangendo uma área de 24.200 m², ou seja, apesar do desmembramento, as indústrias continuam no antigo distrito.

Quadro 1: Distritos e municípios emancipados de Guarapuava entre 1871 a 1996

MUNICIPIO	ANO DE DESMEMBRAMENTO
Colônia Thereza Cristina ³³	1871
Palmas	1896
Prudentópolis	1906
Foz do Iguaçu	1914
Laranjeiras do Sul	1943 - 1946 ³⁴
Pitanga	1944
Inácio Martins	1960
Pinhão	1964
Turvo	1983
Cantagalo	1983
Candói	1990
Campina do Simão	1996

Fonte: Prefeitura de Guarapuava (2010). Organizado pelo autor

Mapa 3: Atual território de Guarapuava



Fonte: IBGE (2010). Organizado pelo autor

³³ Pertencente ao atual município de Cândido de Abreu.

³⁴ Em 1943, a região de Laranjeiras do Sul foi incorporada ao extinto território Federal do Iguaçu. Com o fim deste, volta à condição de distrito de Guarapuava. No entanto, lideranças locais se empenharam junto ao governo estadual e, em setembro de 1946, passa à categoria de município.

O fracionamento territorial e o conservadorismo local/regional acarretaram na redução do espaço político, e provocaram perdas na receita tributária, populacional, comercial e industrial, uma vez que os municípios emancipados conseguiram, ao longo dos anos, projeção política e econômica, fazendo com que surgissem também novas lideranças, que passaram a reivindicar investimentos frente aos variados órgãos e organismos provedores de recursos aos municípios. Atualmente, Guarapuava possui um território de 3.006,89 km², ante aos 53,7 milhões de km² do início do século XIX (FERNANDES, 2010).

Voltando novamente para nossa análise acerca da industrialização de Guarapuava, após a década de 1950, principalmente com as novas práticas econômicas de produção em larga escala, no ramo industrial e agroindustrial, as indústrias madeireiras começam a ter um maior impulso nas décadas de 1960 e 1970. Nessa conjuntura, essas indústrias instaladas em Guarapuava passam a explorar a madeira em larga escala, representando uma exploração predatória desse recurso natural, mas que apesar disso, trouxe benefícios econômicos para a região, ficando, entretanto, muito aquém do desenvolvimento econômico industrial de Ponta Grossa e de Curitiba e região metropolitana.

Dessa forma, conforme ressalta Lacheski (2009, p. 85), a madeira passa a ocupar pautas nos debates sobre a economia local, visto suas reservas estarem cada vez mais reduzidas e por configurar uma indústria que agrega pouco valor aos produtos fabricados. Isso se faz notório, principalmente quando analisamos o perfil das indústrias madeireiras em Guarapuava. Embora houvesse uma modernização desse setor, a grande maioria das empresas locais estava ligada a serrarias e à fabricação de compensados, ou seja, a maior parte dessa matéria-prima é serrada e utilizada para o abastecimento de outras localidades, sendo pouco aproveitada pela indústria de transformação, ligadas a Produtos de Maior Valor Agregado (PMVA), como a indústria moveleira e de *designer*, produção de molduras, portas, pisos e outros manufaturados, que possuem um maior grau de especialização, utilizam maquinários sofisticados e mão-de-obra qualificada. Esse tipo de indústria e de mão-de-obra, devido a um contexto histórico e cultural, se coloca de forma pouco expressiva em Guarapuava.

As indústrias do setor madeireiro concentram atividades de baixo valor agregado e estão presentes desde meados da década de 1930. A madeira, em território guarapuavano, era explorada de maneira predatória, sem um projeto claro de sustentabilidade e de industrialização, visto que o seu processamento e beneficiamento

em PMVA ocorriam em outras regiões do Paraná, principalmente em Ponta Grossa e em Curitiba, o que favoreceu a concentração de indústrias de baixa tecnologia, conforme corrobora Luz (1980, p. 51), quando retrata essa situação entre Guarapuava e Ponta Grossa.

Para Ponta Grossa, os percentuais apresentam-se bastante inexpressivos em termos de serrarias, não se destacando como região extrativa de madeira e, sim, como beneficiadora do produto.

A Tabela 11 evidencia o tipo de indústria madeireira que se instalou no município entre 1935 a 1974.

Tabela 11: Indústrias do ramo madeireiro instaladas em Guarapuava entre 1935 a 1974

ANO	SERRARIAS	BENEFICIAMENTO
1935 – 1939	5	0
1940 – 1949	60	4
1950 – 1959	100	12
1960 - 1969	55	15
1970 - 1974	24	10

Fonte: FERNANDES (2010)

Embora as indústrias madeireiras de Guarapuava se caracterizem pela baixa tecnologia e por agregar baixo valor em sua cadeia produtiva, tornam-se um setor de grande importância para o município, dinamizado com a 2ª Guerra Mundial (1939-1945), devido ao processo de reconstrução das cidades européias, ao rápido processo de urbanização do estado de São Paulo e ao começo das atividades ferroviárias, no início da década de 1950, fatores esses que incrementaram a exploração das florestas na região (STELMACKI JUNIOR, 2008).

Apesar do grande crescimento da indústria madeireira, entre o período de 1935 e finais da década de 1950, em virtude das conjunturas acima apontadas, a década posterior (1960) se caracteriza por um período de recessão, em razão dos fatores apontados por Stelmacki Junior (2008, p. 23-24):

No final da década de 1950 já eram perceptíveis os sintomas de esgotamento florestal no Paraná, sendo que a partir de 1957 (ápice da produção paranaense nesse ciclo) se inicia um processo de retração das exportações de pinho e das madeiras de lei. No decorrer da década de 1960 o Brasil passou a sofrer concorrência da Austrália, da Argentina e do Uruguai. Não se deve descartar o processo de expansão das lavouras no Estado, em detrimento as áreas florestais.

No decorrer das décadas de 1960 e 1970, as serrarias que se concentravam principalmente da região Centro-Sul do Paraná, passaram a se deslocar para o oeste, devido ao esgotamento das reservas florestais naturais (STELMACKI JUNIOR, 2008).

A crise no setor madeireiro em Guarapuava se amplia na década de 1980, com a crise econômica nacional. Com isso, muitas serrarias encerraram suas atividades no município, liberando um grande contingente de mão-de-obra. Assim, à medida que a indústria madeireira se modernizava, a exploração predatória diminuía as reservas florestais, reduzindo o número de empregados, que por sua vez, se deslocavam para a área urbana do município.

O período de 1980 a 1990 foi caracterizado pela intensa migração do espaço rural para o urbano, como mostrou o Quadro 1. Este perfil de mobilidade populacional reflete a contrapartida do processo de modernização do setor agroindustrial do município, com maior destaque para o tradicional setor que abrange o ramo madeireiro e agropecuarista (SILVA, 2007). Na década de 1990, recomeçam os debates quanto à modernização do setor industrial e as críticas relativas ao não aproveitamento do potencial industrial da madeira em Guarapuava.

Mesmo com esse empecilho, conforme Silva (2007, p. 104), o setor madeireiro é o que movimenta a indústria da região, com nítida tendência de continuidade nessa matriz industrial. As áreas de reservas nativas e de reflorestamento favorecem as atividades que têm como base a madeira de origem silvícola, originando produtos como: lâminas, chapas, celulose, papel, papelão, artefatos e embalagens, e mobiliário, constituindo sua principal atividade industrial e representando por volta de 75% dos empregos industriais para o ano de 2007.

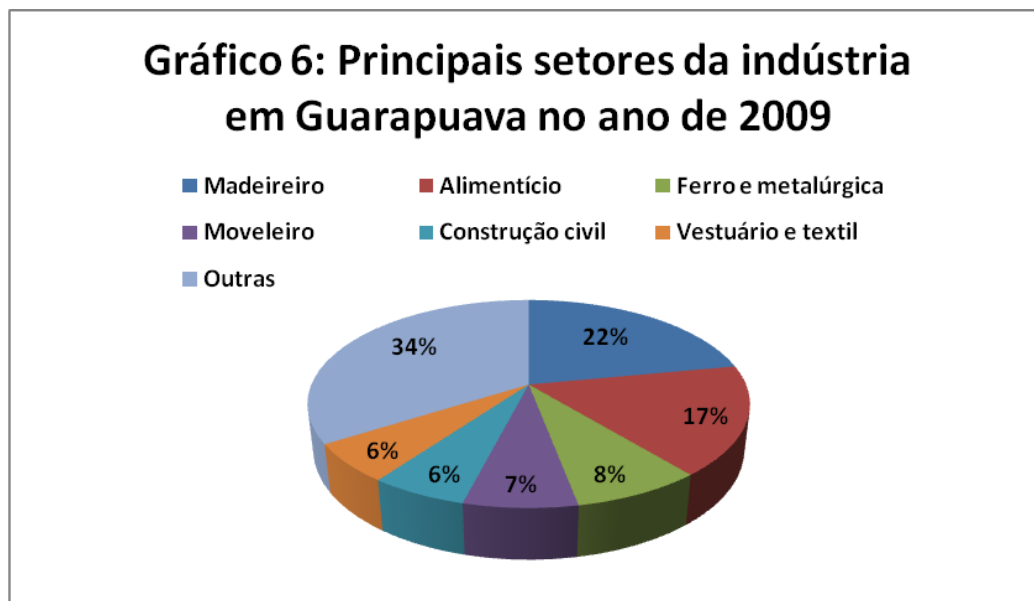
Somando-se às atividades madeireiras, o setor industrial de Guarapuava é composto por outros segmentos tradicionais, como as indústrias de alimentos, ferro e metalúrgica, caracterizadas pela produção em nível primário, pelo pagamento de baixos salários e pelas ausências de políticas públicas para a qualificação e modernização do setor industrial. A Tabela 12 elenca as atividades industriais do município.

Tabela 12: Principais setores industriais em Guarapuava (2009)

INDÚSTRIA	NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS
Alimentício, de bebida e álcool etílico	63
Construção civil	137
Extração de minerais	4
Madeira e do mobiliário	120
Materiais de transporte	7
Mecânica	21
Metalúrgica	39
Papel, papelão, editorial e gráfica	37
Produtos minerais não-metálicos	20
Têxtil, vestuário e artefatos de tecidos	17
Outras ³⁵	146
Total	611

Fonte: ACIG (2009) e IPARDES (2010). Organizado pelo autor

Numa outra perspectiva, o Gráfico 6 ilustra as seis principais atividades industriais em Guarapuava, no ano de 2009.

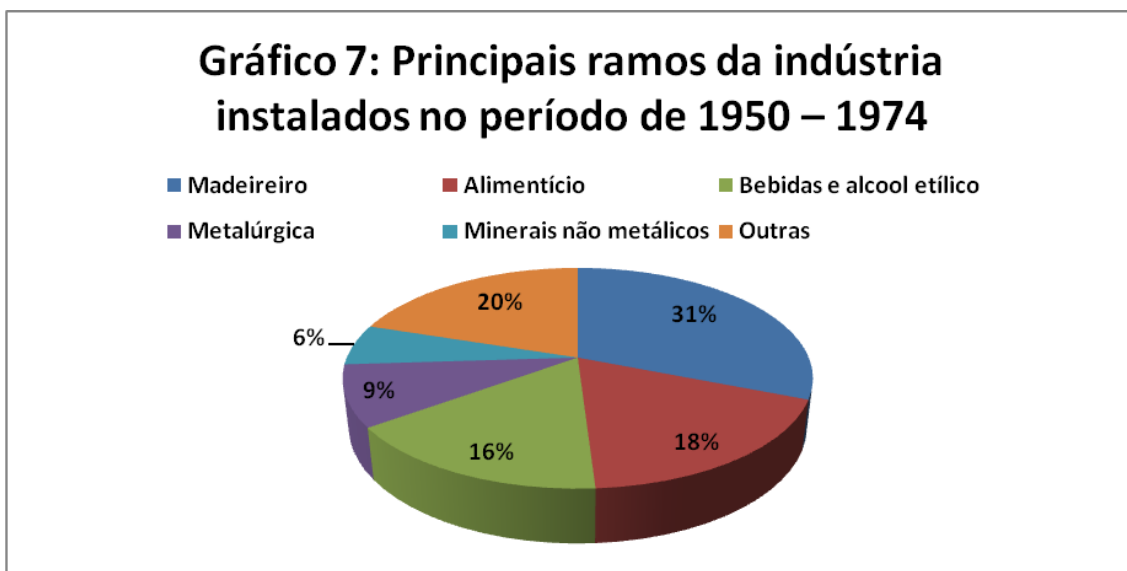


Fonte: ACIG (2009). Organizado pelo autor

Ao analisarmos esse gráfico, verificamos que a composição das atividades industriais em Guarapuava estão ligadas ao segmento tradicional, devido a padrões

³⁵ Inclui indústrias de laticínios; artigos de funilaria; gesso; cortinas; fraldas descartáveis, absorventes e estopa; artigos de borracha; carrocerias e furgões; calçados; peças; acessórios para segurança industrial e pessoal; tapeçaria; couro e peles; escovas, pincéis e vassouras; cintas e vernizes; produtos; máquinas e equipamentos; material elétrico e material de iluminação.

históricos e culturais, ao baixo investimento inicial de capital e maquinário, e ao predomínio de mão-de-obra barata e de baixa qualificação. Ao traçarmos um paralelo das atividades industriais em Guarapuava de 1950 a 1974, observamos a manutenção desse quadro de atividades atreladas aos ramos tradicionais. Apesar de ter um peso maior no número de estabelecimentos industriais no passado, o setor madeireiro já liderava o quadro de indústrias no município, conforme demonstra o Gráfico 7.



Fonte: Fernandes (2010). Organizado pelo autor

A maioria das indústrias ligadas ao setor madeireiro se justifica devido a existência, no passado, de matéria-prima abundante, além do papel que essa atividade representou para o Paraná durante o século XX e para Guarapuava, atualmente. A atividade madeireira também influencia a taxa de emprego industrial do município, pois o baixo grau de mecanização industrial faz com que essa atividade se torne intensiva em mão-de-obra. A Tabela 13 esboça a importância das atividades industriais, quanto ao número de empregos.

Tabela 13: Número de empregos formais por atividades industriais em Guarapuava, no ano de 2010

INDÚSTRIAS	NÚMERO DE EMPREGOS FORMAIS
Agroindústria em geral	3491
Madeira e mobiliário	2179
Papel, papelão, editorial e gráfica	1517
Produtos alimentícios, de bebidas e de álcool etílico	965
Química, veterinária, produtos farmacêuticos, perfumes, sabões, velas e materiais plásticos	644
Metalúrgica	243
Têxtil, do vestuário e artefatos de tecidos	240
Mecânica	129
Minerais não-metálicos	118
Serviços industriais de utilidade pública	90
Borracha, fumo, couro, pele e indústrias diversas	65
Extração de minerais	52
Materiais de transporte	47
Calçados	29
TOTAL	9809

Fonte: IPARDES (2010)

Dessa maneira ao analisarmos a tabela percebemos que as indústrias tradicionais exercem um significativo papel na taxa de emprego no município. Esse tipo de indústria em Guarapuava ocupa grande contingente de mão-de-obra e a maior parte de seus funcionários têm baixo grau de especialização. São indústrias pouco mecanizadas, de baixo ou nenhum investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), e que, geralmente, agregam baixo valor ao produto. Assim, podemos afirmar que esse é o perfil da indústria guarapuavana.

Embora existam políticas para a atração de indústrias para o município, como veremos mais detalhadamente no capítulo 3, elas se mostraram pouco eficientes para o surgimento de indústrias de alta tecnologia. No entanto, foram importantes para a concentração industrial em um espaço comum, formando áreas de Distritos Industriais. No capítulo seguinte, faremos uma análise conceitual das estruturas organizacionais surgidas a partir da concentração industrial, e verificamos como elas constituem importantes bases para o surgimento de DI e de outras organizações superiores.

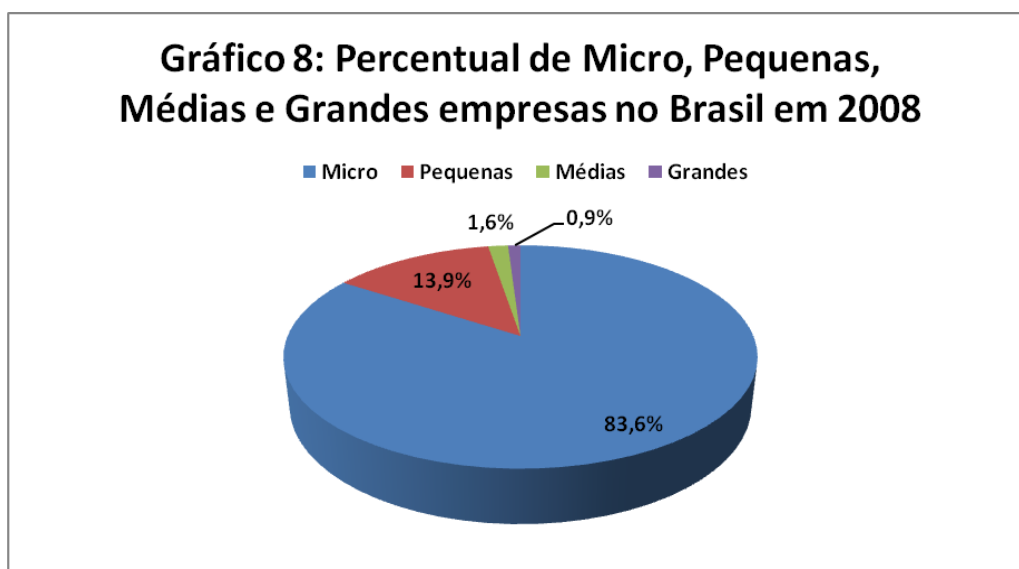
CAPÍTULO 2:

ESPACIALIDADES INDUSTRIAIS: ABORDAGENS CONCEITUAIS

No capítulo 2, a partir da noção de arranjo espacial, ou seja, de organização espacial, analisamos como podem surgir estruturas organizacionais industriais, desde os aglomerados e Distritos Industriais, até as mais avançadas como os Arranjos Produtivos Locais e Sistemas Produtivos Locais. Assim, consideramos os conceitos que norteiam essas estruturas, como essas formações se organizam, os benefícios socioeconômicos que elas geram no contexto local e, como a política de cooperação, por elas suscitadas, influenciam no fortalecimento, surgimento e concentração de instituições participantes, bem como de novas estruturas. A base para a construção desse capítulo se fundamentou, principalmente, em referências das áreas da Administração e Economia, porém, por um enfoque crítico-geográfico. Cabe salientar também, que recorreremos às poucas referências geográficas que versam sobre a temática.

2.1 ARRANJOS INDUSTRIAIS: CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES

Ao iniciarmos nossa construção conceitual, procuraremos primeiramente entender o que é uma empresa, visto que ela é parte integrante de uma indústria. Conforme Sandroni (2002, p. 203), “empresa é uma organização destinada à produção e à comercialização de bens tendo como objetivo o lucro”. Kon (1999) acrescenta e afirma que uma empresa ou firma consiste em uma unidade de ação, organizada em uma estrutura administrativa, dentro da qual se organizam recursos com a finalidade de produzir em escala, buscando sempre a maximização dos resultados. No Brasil, as empresas ou firmas são subdivididas em micro, pequenas, médias e grandes (MPMG) empresas³⁶, com um grande predomínio das microempresas, como apresenta o Gráfico 8.



Fonte: DIEESE (2008)

Para os propósitos desse trabalho, utilizamos esta classificação de acordo com os critérios estabelecidos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2010) e Banco do Brasil (2010), como retrata a Tabela 14.

³⁶ As empresas são classificadas em MPMG, conforme o número de funcionários ou faturamento anual.

Tabela 14: Classificação das empresas quanto ao número de funcionários e faturamento bruto anual (R\$)

	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
Funcionários	Até 19	20 a 99	100 a 499	Mais de 500
Faturamento	Até 240 mil	Acima de 240 mil a 2.400 milhões	Acima de 2.400 milhões a 35 milhões	Acima de 35 milhões.

Fonte: SEBRAE (2010); Banco do Brasil (2010)

A classificação das empresas pelo número de funcionários é importante, pois fornece base às instituições oficiais, como o SEBRAE e o IBGE, para levantamentos de censos e pesquisas socioeconômicas mensais e anuais. Já a classificação acerca do faturamento bruto anual se refere ao porte financeiro da empresa, critério muito utilizado por instituições financeiras para a concessão de empréstimos e de financiamentos, além de constituir uma base para levantamentos de dados econômicos e estatísticos para instituições como o SEBRAE e DIEESE.

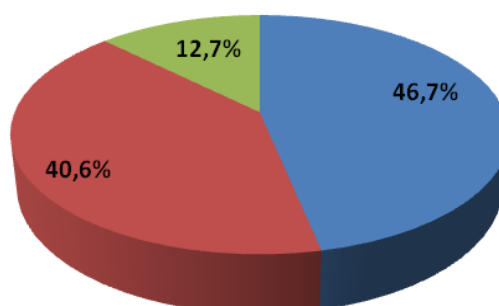
Esta segmentação permite que estabelecimentos, dentro dos seus limites instituídos, possam usufruir de benefícios e de incentivos previstos nas legislações. Dessa maneira, esses critérios de classificação são adotados conforme o tipo de análise que será aplicada nas empresas (SEBRAE, 2010).

Quando analisamos as MPMG empresas em sua totalidade³⁷, verificamos que, no Brasil, a maioria delas se concentra na área de comércio e serviços, conforme demonstra o Gráfico 9.

³⁷ O Brasil conta com um total de 6.073.056 empresas. Dentre essas, 2.833.596 estão ligadas ao comércio, 2.469.027 aos serviços e 770.433 às indústrias (SEBRAE, 2010).

Gráfico 9: Distribuição das empresas por setor no Brasil no ano de 2008

■ Comércio ■ Serviços ■ Indústria



Fonte: DIEESE (2008). Organizado pelo autor

Embora o número de empresas industriais seja menor que o número de empresas de outros setores, é a indústria que responde por vários determinantes econômicos de um país. Nesse sentido, indo ao encontro de nossa temática, é nesse setor que embasaremos nossas discussões. Segundo Sandroni (2002, p. 299-300), o termo indústria pode ser definido como:

Conjunto de atividades produtivas que se caracterizam pela transformação de matérias-primas, de modo natural ou com o auxílio de máquinas e ferramentas, no sentido de fabricar mercadorias.

Scott (1994) concorda com essa definição e salienta que o termo indústria refere-se a qualquer processo de produção, em que o capital e o trabalho se combinam para produzir mercadorias com vistas à obtenção de lucro. Kon (1999) amplia esse conceito e o aborda como um conjunto de firmas que elaboram produtos idênticos ou semelhantes quanto a sua constituição física ou baseada na mesma matéria-prima. Estes conjuntos podem incluir atividades privadas e estatais, com intuito de vender no mercado diversos tipos de bens a preços normalmente designados por seus custos de produção.

Nessa perspectiva, devemos entender a industrialização como um fenômeno que se concentra no espaço, principalmente, enquanto produto da aglomeração de meios de produção, que envolve mão-de-obra, capitais e mercadorias (CARLOS, 1992). A inserção e desenvolvimento industrial está pautada em uma organização espacial que, segundo Videira (2009), se estabelece por uma concentração em pontos e nós no

espaço, ligados a um conjunto de redes, com o poder de articular e integrar por meio do mercado e da divisão territorial do trabalho.

Já o conceito de arranjo espacial está associado ao de organização, principalmente quando há concentração geográfica de empresas e de instituições em uma determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. Um arranjo espacial – como no caso de Aglomerados ou *Clusters*³⁸, dos Distritos Industriais (DI), do Arranjo Produtivo Local (APL) e do Sistema Produtivo Local (SPL) – os quais abordaremos mais adiante, ainda nesse capítulo, passa a atrair diversas indústrias, principalmente aquelas ligadas a um mesmo ramo. A formação desse arranjo, muitas vezes, está relacionada às características histórico-culturais de uma região, no que tange a sua atividade socioeconômica, fazendo surgir estruturas organizacionais que se baseiam em uma política de cooperação para compra e venda de produtos, de trocas de informações, e de uma maior relação conjunta entre clientes e fornecedores, gerando assim, maiores aprofundamentos das relações entre as empresas do arranjo.

Quando bem estruturado, o arranjo espacial tende a favorecer a alocação da empresa, fazendo com que ela ou um conjunto delas crie uma grande estrutura para melhor desempenhar suas atividades, contando muitas vezes com a parceria do Estado. Assim, para o funcionamento da unidade produtiva enquanto indústria é necessário que sejam satisfeitas uma série de necessidades, tais como: infraestruturas, disponibilidade de matérias-primas, serviços de apoio à produção, escritórios, redes de comunicação e transportes, unidades de distribuição, comercialização e armazenamento, mão-de-obra, entre outras, além da localização e do prédio. A unidade produtiva, enquanto acumuladora de capital requer, em seu arranjo espacial, um conjunto de serviços disponibilizados pelo Estado e por empresas privadas, como, por exemplo, redes de comunicação, serviços de apoio à produção, bancos e escritórios (CORRÊA, 2003). Dessa maneira, a indústria é a atividade capaz de produzir e de desenvolver a integração socioespacial, promovendo assim, a sua organização ou arranjo no espaço.

O arranjo espacial, uma vez consolidado pelo conjunto de serviços e de materialidades acima descritos, passa a se converter em um chamado arranjo produtivo. Cabe salientar, que o arranjo espacial não desaparece, visto que ele é a essência da organização, e está correlacionado aos diferentes arranjos produtivos.

³⁸ *Cluster* é uma palavra inglesa, que traduzida para o português, significa basicamente aglomeração, aglomerado ou grupamento. No nosso trabalho, optamos por utilizar o termo “aglomerado” de empresas industriais.

O crescimento e desenvolvimento das atividades industriais implicam no aparecimento de novas atividades, o que acaba por gerar uma cadeia de unidades produtivas interligadas, que impõem um determinado processo de produção no espaço. Assim, as condições gerais de produção, tais como a distribuição, a circulação e o consumo, passam a ser criadas coletivamente, voltadas para o lucro.

Esse maior aprofundamento das relações, as quais Kon (1999) denomina de economias de aglomeração, apresentam algumas vantagens para o conjunto, como a redução nos custos de implantação e de operacionalização das plantas industriais, advindas da existência de uma infraestrutura de serviços públicos e privados no local, em forma de transportes, de comunicações, de suprimento de energia, de atividades financeiras, de comerciais de assessoria, de manutenção e outras.

A localização industrial nessas áreas, de um modo geral, implica na concentração de uma série de indústrias, tendo em vista que os recursos concentrados visam extrair o máximo rendimento, alternativamente, à pulverização dos investimentos em infraestrutura. A administração pública, com este intuito, pode criar Distritos Industriais, por meio da atração de indústrias, seja por legislação específica ou por subsídios e isenções vantajosas. Todas essas vantagens são concretizadas a partir do aprofundamento das relações existentes em um aglomerado de empresas industriais.

2.2 AGLOMERADOS INDUSTRIAIS

As discussões concernentes à importância da concentração empresarial e da eficiência coletiva, embora não sejam recentes, vêm ganhando cada vez mais espaço na academia, devido aos benefícios socioeconômicos, que os aglomerados industriais podem trazer.

Os primeiros estudos acerca dessa temática são desenvolvidos no início do século XX, quando é suscitada a ideia de que a proximidade geográfica entre empresas de um mesmo segmento de atividade poderia gerar vantagens para o conjunto. Entretanto, é a partir da década de 1990, que as ideias de Aglomerados, são explicitamente associadas ao conceito de competitividade, o que explica, parcialmente, o forte apelo aos formuladores de políticas públicas para o seu fortalecimento.

Os Aglomerados industriais surgem a partir da ampliação das redes sociais, econômicas e culturais, e da intensificação dessas relações aliadas ao surgimento de

uma política de cooperação. Eles podem emergir novos modelos de estruturas organizacionais, como Distritos Industriais, Arranjos Produtivos Locais e Sistemas Produtivos Locais³⁹, visando constituir estratégias eficazes para as novas organizações. Em todos esses casos e, apesar das diferenças entre eles, a colaboração e a competição convivem lado a lado e, acima de tudo, há limites cada vez menos distintos entre o fim de uma organização e o início de outra (SCHMITT *et. al.*, 2004).

Os Aglomerados industriais têm sido definidos como agrupamento de empresas, de um modo geral, de pequeno porte, reunidas espacial e setorialmente, entre as quais existe uma rede de relacionamento, de tal forma, que resulte na aquisição de alguma vantagem competitiva para cada uma das empresas e para o grupo como um todo. Ao analisarmos os Aglomerados industriais, devemos entender que uma de suas características marcantes é a concentração geográfica de firmas e instituições interconectadas, além de que, para o seu desenvolvimento, eles são influenciados por fatores institucionais, sociais, históricos, econômicos e culturais (SZAFIR-GOLDSTEIN e TOLEDO, 2008).

A inserção de empresas de um mesmo segmento, atuando na mesma área geográfica, faz com que essas empresas estabeleçam uma relação de proximidade socioeconômica, que acaba por gerar vantagens competitivas, suscitando benefícios comuns. Essas vantagens são denominadas de eficiência coletiva, visto que resultam de processos internos das relações interfirmas. Em outras palavras, as empresas instaladas em Aglomerados são beneficiadas pela influência do conjunto, por meio do aumento da produtividade das diferentes empresas componentes, fortalecendo a capacidade de inovação, estimulando a formação de novos empreendimentos, que reforçam a informação e ampliam o Aglomerado (SCHMITT, *et. al.* 2004). Dessa maneira a concentração geográfica das indústrias apresenta vantagens consideráveis pela redução dos custos e das dificuldades das transações, otimizando as condições de acesso ao meio cultural e informacional em seu interior (BENKO, 1996).

Conforme Proinov (2002, p. 26-27), os Aglomerados industriais podem acontecer sem necessariamente estar intensivamente concentrados geograficamente. De acordo com ele, existem, no entanto, fatores associados à proximidade, que podem se converter em vantagens competitivas, dentre as quais cita:

³⁹ Os Arranjos Produtivos Locais e Sistemas Produtivos Locais serão abordados na parte final desse capítulo.

- Aumentar as vantagens competitivas das empresas, ou seja, podendo alavancar a inovação tecnológica;
- Retirar vantagens das economias de aglomeração, tendo maior facilidade e rapidez na transação (com menores custos), na resolução de problemas e na aprendizagem e assimilação da inovação tecnológica por parte dos agentes econômicos;
- Fomentar as relações de confiança entre atores regionais, mesmo entre empresas rivais e complementares - união de esforços para a vantagem competitiva mútua;
- Criar redes de cooperação – formais ou informais – com fornecedores, clientes e concorrentes;
- Aprofundar redes de cooperação com instituições do Sistema Científico e Tecnológico (redes regionais de inovação);
- Quebrar o individualismo empresarial e modernizar a cultura empresarial – suscitando uma atitude ativa dos agentes econômicos face à inovação.

Os Aglomerados industriais, além de serem entendidos como um conjunto geograficamente próximo de empresas interrelacionadas, são caracterizados por abranger também instituições associadas, atuando em campos particulares de atividades, geralmente no mesmo setor ou eventualmente no mesmo segmento de um setor, por elementos comuns e por complementaridades (PROINOV, 2002).

Os Aglomerados englobam uma reunião de indústrias, não obrigatoriamente de um mesmo ramo ou segmento, e outras entidades vitais para a competição, e são concebidos como ponto de confluência entre a organização de sistemas regionais-locais de inovação no plano institucional e a emergência de redes de firmas (FARAH JUNIOR, BRITO, BRITO, 2006).

A organização do entorno, no qual se estabelecem as relações entre empresas, fornecedores e clientes, condicionam a produtividade e a competitividade das economias locais. Os fatores que podem definir tais agrupamentos de empresas podem ocorrer, sob a ótica de três aspectos, não necessariamente assim dispostos, conforme Szafir-Goldstein e Toledo (2008, p. 4):

- Economias externas locais relevantes;
- A caracterização geográfica das empresas, atuando em áreas semelhantes ou relacionadas e suas formas de organização e coordenação;
- Conjunto de condicionantes históricos, institucionais, sociais e culturais que podem influenciar decisivamente sua formação e evolução.

Szafir-Goldstein e Toledo (2008) discutem ainda as vantagens da formação de um Aglomerado industrial, apontando entre principais, a redução de custos e a difusão da informação entre as empresas localizadas no mesmo aglomerado. Tais vantagens, diferentemente do que acontece com as concorrentes não agrupadas, agem individualmente, e derivam exatamente dos aspectos relativos à cooperação/confiança e

da transferência de conhecimento/tecnologia entre as empresas pertencentes ao Aglomerado.

Ao analisarmos os Aglomerados de empresas e os Distritos Industriais, precisamos compreender o contexto de suas formações, bem como as suas principais diferenças. Para tanto, apresentamos o Quadro 2, que procura tornar mais visíveis as sutis diferenças destas modalidades de organização.

Quadro 2: Características dos aglomerados e dos Distritos Industriais

Tipo de Organização	Aglomerados	Distritos Industriais
Concentração Geográfica	Ocorre	Ocorre
Cooperação interfirmas	Pode ocorrer	Geralmente ocorre um maior aprofundamento nas relações.
Características das indústrias que o compõem	Há maior diversificação nas empresas que o compõem, embora possam estar ligadas a um mesmo ramo ou setor.	Geralmente estão ligadas ao mesmo setor ou ramo industrial
Formação	Geralmente surgem de maneira espontânea	Surgem de maneira espontânea, a partir de uma aglomeração industrial. Podem ainda surgir, a partir de políticas públicas.

Fonte: Organizado pelo autor

Aglomerados e DI não devem ser concebidos somente como meras aglomerações espaciais das atividades industriais presentes em determinados setores ou em um determinado local. Ao contrário, devem ser entendidos em um sentido de arranjo espacial, nos quais predominam relações de complementaridade e de interdependência entre diversas atividades localizadas num mesmo espaço, em maior ou menor grau.

Outro fator imensamente importante a ser destacado quando se estudam as aglomerações e os DI's é exatamente o binômio competição e cooperação, dois componentes das relações entre empresas aglomeradas de forma organizada, ou seja, entre empresas organizadas em grupos, geograficamente próximas umas das outras, que visam aumentar seu potencial competitivo. As relações entre tais empresas podem ser horizontais, entre suas concorrentes, e verticais, a partir das quais se estabelecem relações das empresas com fornecedores e clientes (SZAFIR-GOLDSTEIN e TOLEDO, 2008). Dessa maneira, aglomerações e distritos industriais tornam-se tanto unidade de análise como objeto de ação de políticas industriais (CASSIOLATO e SZAPIRO, 2003).

A principal diferença entre um Aglomerado industrial e o Distrito Industrial, além das apresentadas no Quadro 2, reside no fato deste último se cingir, na maioria das vezes⁴⁰, de um único setor ou ramo industrial ou a um único segmento industrial, enquanto que uma aglomeração industrial envolve um leque alargado de indústrias interdependentes (PROINOV, 2002).

Assim, um Aglomerado, principalmente regional, pode ser constituído por uma multiplicidade de pequenos Distritos Industriais ou *micro-clusters*. Nesse sentido, devemos entender que os Distritos Industriais, como descritos acima, estão inseridos em um Aglomerado industrial (PROINOV, 2002). O surgimento dos DI se daria, muitas vezes, pela formação de um sistema produtivo, a partir da formação de um aglomerado de indústrias, no qual as ampliações de redes de empresas industriais assumem uma dimensão estratégica no aumento da produtividade dos sistemas de produção locais e no fortalecimento da competitividade de cidades e regiões (SZAFIR-GOLDSTEIN e TOLEDO, 2008).

Entretanto, deve-se ter claro, que tanto os Aglomerados quanto os Distritos Industriais podem se originar por duas perspectivas, ou seja, de maneira espontânea ou a partir de políticas públicas, por meio de incentivos fiscais e de infraestruturas, concentrando empresas, não necessariamente, do mesmo ramo ou setor de produção.

A união das empresas industriais, tanto em um Aglomerado como em um Distrito Industrial, acaba contribuindo para a formação e ampliação das economias externas, as quais podem proporcionar custos reduzidos para as empresas aglomeradas espacialmente. Tais fatores são favorecidos em razão da disponibilidade de mão-de-obra especializada, do acesso a matérias-primas ou a outros serviços e equipamentos, ou ainda, pela maior disseminação local de conhecimentos especializados, resultantes de ações conjuntas deliberadas das empresas e instituições locais.

Mais do que apenas competidores, as empresas se completam, nas distintas fases da produção em um processo comum de cooperação interfirmas. Existirão no mesmo sistema empresas competindo entre si, ao fornecer certo estágio do processo produtivo para outra empresa, com a qual estarão cooperando ao complementar a cadeia produtiva (SZAFIR-GOLDSTEIN e TOLEDO, 2008). Assim, três estratégias dizem respeito aos

⁴⁰ Essa variável ocorre quando o Distrito Industrial não surge de maneira espontânea, mas devido a políticas públicas para a sua formação, o que favorece que ele abrigue um leque mais alargado de empresas e de diferentes ramos.

aspectos inerentes às empresas participantes de um aglomerado e de um DI, conforme Szafir-Goldstein e Toledo (2008, p.8):

- Estratégia individual de cada uma das empresas concorrentes entre si, dentro do aglomerado industrial e também competindo com outras empresas similares externas ao seu aglomerado. Esta é a estratégia competitiva;
- Estratégia do Aglomerado ou DI em conjunto, que visa aliar forças internas para competir, enquanto grupo com outros aglomerados similares e/ou empresas do mesmo setor. Aqui se dá a estratégia cooperativa, o interesse da empresa alinhado com os interesses do aglomerado, do conjunto de empresas, a fim de conquistas comuns;
- Estratégia de relacionamento com o cliente, a qual permeia toda a orientação das demais estratégias, uma vez que é o valor percebido pelo cliente do aglomerado/empresa quem guiará as ações a serem tomadas.

Cabe ressaltar alguns dos aspectos que caracterizam a vantagem competitiva das empresas industriais que compõem os Aglomerados. Essas relações se estabelecem e se intensificam em virtude do próprio aspecto cooperativo por elas suscitado, tais como: a facilidade de maior transferência de conhecimento ou de disseminação da informação, ocorrida pela proximidade física, e principalmente, pelos laços de confiança. Assim, tal disseminação de informação e conhecimento permite maior capacidade inovativa, a qual pode ser considerada fator decisivo para o sucesso das empresas participantes dos Aglomerados ou do DI, e mesmo para a sobrevivência de ambos (SZAFIR-GOLDSTEIN e TOLEDO, 2008).

Dessa maneira, devemos entender que a quebra das barreiras e de limites internos e externos das empresas que compõem os diferentes Aglomerados constitui um elemento fundamental favorecendo o desenvolvimento de novas formas de organização e de cooperação, passando a fazer parte do novo modelo competitivo (SCHMITT *et. al.*, 2004).

2.3 DISTRITOS INDUSTRIAIS

As primeiras ideias acerca dos Distritos Industriais foram desenvolvidas por Alfred Marshall⁴¹, a partir de 1890, e tinham com foco a localização de empresas e a formação de economias externas para a ampliação do capital (MELO, 2005). A

⁴¹ Economista e matemático inglês (1842-1924) que se destacou, entre outras coisas, pelos estudos acerca das vantagens da concentração das indústrias, visando à redução de custos da produção de empresas de um mesmo ramo em um espaço comum. Marshall destaca aspectos importantes dessa concentração para a formação de externalidades positivas para a aglomeração e benefício para o grupo.

concentração geográfica de unidades produtivas de um mesmo setor, em um Distrito Industrial, é apontada pelo economista, como aspecto de cooperação entre forças sociais e econômicas.

Apesar de a aglomeração industrial ser um fenômeno que se inicia no século XIX, os Distritos Industriais surgem, com maior frequência no século XX, a partir da ideia de descentralização industrial dos núcleos urbanos, provocada pela introdução de novas técnicas produtivas e pelo aumento da escala de produção. Essa descentralização passa a exigir amplos terrenos, tornando assim, para muitas indústrias, inviável a localização na área central das cidades, devido ao elevado preço do solo urbano, e culmina com a possibilidade da concentração industrial em outras áreas do espaço urbano, entre elas, em um Distrito Industrial (CORRÊA, 2003). A formação e concentração dos DI ocorrem, preferencialmente, em zonas periféricas da cidade ou do município, onde eles se beneficiam de terrenos mais amplos e baratos. Com a atuação do Estado, os DI podem se beneficiar também de vantagens como a preparação do terreno, acessibilidade à água, energia, rodovias, incentivos fiscais, entre outras.

Meirelles (2004) corrobora com a discussão sobre a concepção de DI, e o concebe como uma divisão administrativa e particular de empresas instituída por um município, e que por isso mesmo, não tem autonomia política, jurídica ou financeira.

Becatini (1994), sob outra perspectiva, aborda os Distritos Industriais na Itália⁴², de forma mais específica e tradicional, os relaciona a uma grande quantidade de pequenas empresas concentradas em determinado local, e especializadas em determinada fase da produção, com mercado de trabalho local. Assim, o referido autor define o Distrito Industrial como uma entidade socioterritorial caracterizada pela presença de pessoas e de empresas em um determinado espaço geográfico e histórico.

Na concepção de Benko (1996) os Distritos industriais se caracterizam por uma fragmentação organizacional, com um progressivo desenvolvimento de um sistema

⁴² Cabe aqui descrever, de maneira breve, o surgimento dos Distritos Industriais na Itália. Os DI surgem após a década de 1950, a partir do dualismo existente entre o norte e o sul do país, no que tange às atividades industriais. O norte era a região em que se concentrava a maior parte das indústrias do país, principalmente as grandes empresas, enquanto no sul, a produção concentrava, principalmente, pequenas empresas. No início dos anos de 1970, surge a chamada Terceira Itália entre o norte e o sul do país. Nessa região, o crescimento das micro, pequenas e médias empresas foi, aos poucos, sendo impulsionado pela formação de Distritos Industriais, estabelecendo um sistema de confiança e de cooperação entre tais empresas, o que diferenciou essa região das do restante do país. Cabe frisar, que a chamada Terceira Itália compreende as regiões onde se localizam Milão, Turim, Bolonha, Florença, Ancona, Veneza, Modena e Gênova, e caracteriza-se pela existência de grupos de pequenas empresas, cuja principal estratégia é a inovação contínua e a utilização de métodos flexíveis de produção.

relacional e não padronizado entre as firmas industriais. Quanto ao sistema relacional o referido autor destaca que elas podem se desenvolver da seguinte maneira:

As relações podem ser verticais – entre fases diferentes de um mesmo processo produtivo; laterais – entre as mesmas fases de processos de produção semelhantes; diagonais – quando se trata de atividades de serviço prestado às indústrias do distrito (BENKO, 1996, pag. 229).

Esse conceito se assemelha ao proposto por Amin e Robins (1994), que ao analisar os DI, salientam que eles são caracterizados, fundamentalmente, por uma forte divisão do trabalho entre pequenas empresas, e que envolve a troca de produtos, a cooperação e a proximidade entre si. As suas características essenciais são, por um lado, a aglomeração espacial de pequenas empresas especializadas e independentes, e por outro, os laços estreitos que as unem, devido às suas relações concorrenciais.

Normalmente, os Distritos Industriais especializam-se em um determinado setor industrial, mas em alguns países, como no Brasil, há forte presença do Estado para a sua institucionalização e a coexistência de várias atividades industriais em um DI. Entretanto, a experiência italiana aponta para características dos “*micro-clusters* ou *clusters* locais” direcionados para uma atividade ou para uma gama muito restrita de atividades interrelacionadas nos DI’s (PROINOV, 2002). Conforme Proinov (2002, p. 9-10), são algumas das características-chaves dos Distritos Industriais italianos:

- Elevado intercâmbio de informação e de mão-de-obra, entre fornecedores e clientes nas várias fases do processo de produção;
- Alto grau de cooperação entre empresas “rivais” na partilha dos riscos de investimento, de infraestruturas, da inovação tecnológica e na salvaguarda da instabilidade dos mercados (mecanismos conjuntos de partilha de riscos e de estabilização econômica);
- Intervenção dos governos locais na regulação e promoção dos principais setores industriais.

De acordo com Corrêa (2003), os DI’s surgem a partir da existência de estabelecimentos industriais muito próximos uns aos outros, beneficiando-se das vantagens de as empresas estarem concentradas em um mesmo local, o que viabiliza a continuidade da produção. Melo (2006) concorda essa idéia e afirma que um dos elementos fundamentais do conceito de Distrito Industrial marshalliano é a concentração geográfica das empresas, o que lhes permite a redução dos custos de transação, gerando economias de escala às empresas presentes no distrito.

Os DI trabalham em uma unidade coletiva, entretanto, sem perder a competitividade de cada empresa que o compõe. Para isso, utilizam-se de estratégias de

inovação, visando aumentar a qualidade e a produtividade a médio e longo prazo, dependendo da capacidade e unidade do conjunto, vindo a minimizar custos e inovar produtos. Tais estratégias competitivas das empresas pertencentes a um aglomerado de indústrias são facilitadas pela cooperação entre elas, permitindo-lhes uma redução de custos, de transferência de conhecimento ou disseminação de informação, fatores que agilizam a inovação em processos e produtos (SZAFIR-GOLDSTEIN e TOLEDO, 2008).

Conforme Becattini (1994), as empresas do DI, geralmente se caracterizam por pertencerem a um mesmo ramo industrial, mas isso deve ser entendido em um sentido amplo. Nos estudos acerca dos Distritos Industriais, a expressão ramo têxtil engloba igualmente as máquinas e os produtos químicos necessários à indústria têxtil, bem como as atividades de serviço que lhes são indispensáveis.

Os DI podem surgir de maneira espontânea, mas geralmente, como ocorre no Brasil, surgem a partir de incentivos do Estado, com exceções, para a unificação de empresas que apresentam aspectos semelhantes em sua natureza produtiva em um espaço comum. Assim, os DI têm sido alvo de políticas públicas para o seu desenvolvimento, incitando, por suas vantagens, processos de descentralização de indústrias concentradas em grandes cidades. De acordo com a classificação da ONU (*apud* MELO, 2006), os DI correspondem a áreas nas quais o planejador promove a implantação de uma infraestrutura necessária à indução de um processo de desenvolvimento industrial.

Uma característica importante do Distrito Industrial é a sua concepção como um sistema socioeconômico, no qual pode ser observada a estreita interação entre as esferas social, política e econômica, e cuja eficiência de cada uma dessas esferas é condicionada e moldada pelo funcionamento e organização das restantes, ou seja, o funcionamento de uma das esferas é influenciado pelo funcionamento e organização das outras (PROINOV, 2002).

Como o Distrito é igualmente um grande consumidor de matérias-primas, tende a concentrar, em seu meio, um número relativamente importante de compradores especializados. O DI obedece a uma lógica pela qual os clientes procuram certo serviço ou certa mercadoria em um local conhecido por reunir atividades que se correspondem. É um aglomerado de empresas que serve a uma determinada área (BENKO; LIPIETZ 1994). Sendo assim, a constituição de um Distrito Industrial está na forma com que estas se organizam, destacando-se a importância da existência de fortes redes

interempresariais e a disponibilidade de mão-de-obra qualificada.

2.4 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS E SISTEMAS PRODUTIVOS LOCAIS

Ao analisarmos os Distritos Industriais, principalmente quanto à intensificação de sua organização e competitividade, podemos observar o desenvolvimento de novos modelos de estruturas organizacionais, como: Arranjos Produtivos Locais (APL's) e Sistemas Produtivos Locais (SPL's), os quais visam proporcionar uma maior e mais aprofundada política de cooperação, competitividade e eficiência coletiva para todo o conjunto de atores envolvidos (SCHMITT *et. al.*, 2004). Como ressaltamos, anteriormente, o surgimento de um Distrito Industrial possibilita, geralmente, que as empresas iniciem relações de benefício mútuo e de cooperação com o intuito de atingir um objetivo comum. Essas relações, quando organizadas e intensificadas, tornam-se um fator muito importante para o surgimento de APL e SPL.

A crescente especialização de empresas industriais em uma determinada atividade, setor ou ramo, concentradas em um mesmo espaço, é o que caracterizamos como uma importante base para a consolidação de um DI e para a formação de uma APL e SPL.

A especialização produtiva dessas estruturas organizacionais se torna um importante fator para a atração de novas empresas, instituições e tecnologia para aquele espaço, além de que esse DI acaba se tornando, muitas vezes, alvo de políticas públicas. A partir disso, começa a se criar um ciclo que favorece, inclusive, a atração de mão-de-obra em diferentes níveis de especialização, de potenciais clientes e de compradores em nível de atacado e varejo, além dos fornecedores. Dessa maneira, devido à facilidade em receber diferentes compradores e fomentadores, as firmas que fazem parte de uma aglomeração são as primeiras a absorver novidades em matérias-primas e maquinários, seja em processos ou em produtos finais, entre outras (PAIVA, 2005).

Em um DI onde predomina a especialização produtiva, a unidade industrial deixa de ser uma empresa isolada, e passa a pertencer a uma comunidade de empresas (FARAH; BRITO; BRITO, 2006). Com o aumento da cooperação⁴³ entre essas empresas, tem início o intercâmbio, a troca e o trabalho conjunto, mesmo naquelas

⁴³ Muitas vezes, no início, essa cooperação se dá de maneira informal, por meio de amizades, de trocas de experiências cotidianas, e de conversas no dia-a-dia (BNDES, 2004).

concorrentes, e nascem redes de empresas industriais, que definem uma estratégia comum para que cada uma obtenha um melhor desenvolvimento e qualidade em seus produtos. Essa qualidade se torna um padrão de referência do conjunto, embora não apague a diferenciação competitiva e a especialização entre os diversos produtores (PAIVA, 2005).

Como já assinalamos, a consolidação de um DI é a peça-chave para o surgimento dessas relações, e em seguida, com o crescimento e o aprofundamento das relações de integração e desenvolvimento do DI, há a formação de políticas públicas para o seu desenvolvimento se constituir em um Arranjo Produtivo Local (APL) (AQUINO; BRESCIANI, 2005). O APL encontra-se no grau subsequente de desenvolvimento, e concentra um Aglomerado de empresas de um determinado ramo ou segmento de atividade, reunindo um conjunto de organizações e de instituições interdependentes provedoras de insumos e serviços que aumentam a eficiência coletiva e a integração entre os agentes (SCHMITT *et. al.*, 2004).

Os APL, dependendo dos setores de atividade econômica, podem apresentar variadas caracterizações e configurações, que resultam da sua história, evolução, organização institucional, contextos, estrutura produtiva e de governança, e, inclusive, da própria disseminação do conhecimento especializado local (FARAH; BRITO; BRITO, 2006).

Para o surgimento da APL, devem ser levadas em consideração não somente as características presentes em um DI, mas também a presença de fornecedores especializados, das universidades, das associações de classe e de instituições governamentais, dos centros tecnológicos de treinamento e de capacitação de mão-de-obra, além de instituições financeiras e outras privadas, que façam coletas e difusão de informações e de apoio técnico. É necessário ainda, elevado grau de cooperação, de confiança ou de inovação no local (SANTOS; DINIZ; BARBOSA, 2004; AQUINO; BRESCIANI, 2005).

De forma genérica, um APL pode ser definido como um aglomerado de instituições e de agentes econômicos, políticos e sociais, provedores de fomento, insumos e serviços, operando em atividades correlatas. Essas instituições estão localizadas em um mesmo território, e apresentam vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem, aumentando a integração dos agentes e a especialidade da produção (FARAH; BRITO; BRITO, 2006; SCHMITT *et. al.*, 2004; AQUINO;

BRESCIANI, 2005). Segundo Santos, Diniz e Barbosa (2004), bem como Aquino e Bresciani (2005), as definições de APL's englobam:

- aglomerações geográficas de empresas que exploram a mesma atividade econômica;
- cooperação e envolvimento entre as empresas exploradoras da mesma atividade econômica quer sejam, fabricantes de produtos finais, produtoras de insumos, fabricantes de máquinas, fabricantes de equipamentos e prestadoras de serviço.

Santos, Diniz e Barbosa (2004, p.174-175) apresentam características importantes para o desenvolvimento de um APL:

- a localização: visto que essa vantagem tende a atrair empresas, subunidades de empresas ou mesmo produtores autônomos;
- a união de empresas, criando assim, vantagens competitivas: em relação a custos de transporte, fiscais, alfandegários e de acesso a insumos básicos. Tais vantagens seriam aprofundadas com o crescimento do APL
- as sedes administrativas das empresas estarem no APL;
- o desenvolvimento de produtos serem realizados no APL;
- sensibilidade de entidades governamentais às necessidades do APL e estreita cooperação entre essas entidades e o representante das empresas: o apoio do poder público se faz importante para a criação de políticas de incentivos ao livre acesso aos serviços prestados pela cooperação institucionalizada;
- presença de instituições de desenvolvimento tecnológico no APL;
- acesso a mão-de-obra especializada;
- grau de confiança mútua preexistente no local.

Conforme Paiva (2005), caso esse APL continue na sua evolução, estimulando as empresas a operarem de forma integrada, essas podem originar um Sistema Produtivo Local (SPL). Isso ocorre quando suas características estão consolidadas e quando um APL constitui estruturas de governança⁴⁴, deixando de ser um mero arranjo, e passando a ser um Sistema Produtivo Local ou Sistemas Produtivos e Inovativos (SPL). O SPL constitui um estágio superior ao APL, e é caracterizado pelas fortes relações interfirmas, resultando em um maior grau de interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de incrementar a competitividade e o desenvolvimento local (AQUINO; BRESCIANI, 2005).

A intensificação das relações entre essas partes e o estabelecimento da coordenação dessas relações promovem a organização da governança, atributo

⁴⁴ Conforme Buainain; Silveira e Teófilo (2000), a estrutura de Governança diz respeito a um conjunto de formas organizacionais que condiciona o relacionamento entre agentes empenhados em uma atividade, determinando incentivos individuais e coletivos e a alocação dos recursos disponíveis. As estruturas de governança incluem as regras básicas que regulam as relações entre agentes, a distribuição das rendas e investimentos, previstos em contratos ou acordos, os instrumentos de premiação e punição utilizados pelo grupo e o arcabouço legal e institucional da economia, que ampara as regras de convivência entre os agentes.

necessário para a evolução do estágio de APL para SPL. Por sua vez, o surgimento da governança depende de um aprendizado que pode derivar do conhecimento de outras experiências de ações coletivas que o grupo vai implementando ao longo do tempo e da própria experiência construída. Portanto, nestes aspectos, o fortalecimento do capital social e a formação da boa governança constituem ingredientes essenciais para a consolidação e transição do estágio de APL para SPL (FARAH; BRITO; BRITO, 2006).

A estrutura de governança coordena as interrelações entre as indústrias, favorecendo que a qualidade e os benefícios recebidos pelo conjunto sejam maiores em um SPL que em um APL. O SPL oportuniza, também, uma maior eficiência coletiva para o conjunto, por meio de uma maior especialização dos produtores e trabalhadores, dos agentes fornecedores e comercializadores especializados, bem como por meio de associações que defendem os interesses do grupo (SCHMITT *et. al.*, 2004).

Os Sistemas Produtivos Locais são arranjos que apresentam interdependência, articulação e vínculos consistentes entre os participantes, resultando em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de incrementar a capacidade inovativa interna, a competitividade e o desenvolvimento local (AQUINO; BRESCIANI, 2005).

Ao lado das empresas, são também participantes dessas formas organizacionais, outros agentes locais, como: poder público, associações e instituições de financiamento, de ensino, formação e pesquisa. Nessa forma de organização, a especialização, além de aumentar a escala de produção de cada empresa, favorece a produção compartilhada, o que, por sua vez, pode estimular ainda mais a cooperação e a inovação. Essas relações socioeconômicas passam a fazer parte do processo de produção, dando origem à formação de um sistema socioprodutivo, no qual os agentes se especializam, cooperam, trocam informações, aprendem e compartilham de um projeto comum, visando ao desenvolvimento do conjunto das empresas (FARAH; BRITO; BRITO, 2006).

A transformação dos Aglomerados em DI's e depois em APL's, e por fim, em SPL's envolve um salto de complexidade relacionado à ampliação da interdependência entre os diversos agentes (econômicos, políticos, institucionais e sociais), que pode ser alcançada mediante práticas de cooperação, cultura participativa e adoção sistemática de ações coletivas. No Quadro 3 são destacadas as principais características presentes nas diferentes aglomerações.

Quadro 3: Características das Aglomerações, DI, APL e SPL

CONCEITO	Aglomeração	Distrito Industrial (DI)	Arranjo Produtivo Local (APL)	Sistema Produtivo Local (SPL)
Concentração Geográfica	Fundamental	Fundamental	Fundamental	Fundamental
Especialização Setorial	Pode existir	Geralmente existe	Fundamental	Fundamental
Cooperação entre as empresas	Pode existir	Geralmente existe	Existe	Fundamental
Estrutura de Governança	Não existe	Não existe	Pode existir	Fundamental
Instituições participantes ⁴⁵	Pode existir	Pode existir	Existe	Fundamental
Mão-de-obra especializada	Pode existir	Pode existir	Geralmente existe	Fundamental
Políticas Públicas para o seu desenvolvimento	Pode existir	Pode existir	Existe	Existe

Fonte: Aquino e Bresciani (2005). Organizado pelo autor

A expansão dessas práticas exige o fortalecimento da confiança dos agentes que atuam no espaço, de modo a permitir que eles se prontifiquem a encaminhar, em conjunto, projetos de interesse comum. A capacidade de unir esforços para trabalhar em conjunto assume grande importância, pois o desenvolvimento de Aglomerado, DI, APL e SPL depende de ações coletivas, que se opõem a ações individuais. A velocidade e consistência destes movimentos irão depender de padrões históricos, culturais, sociais, de estímulo à integração e ao controle do oportunismo individualista. Quando há esta consciência, é natural que a comunidade passe a se organizar em torno do trabalho coletivo. A conversa cotidiana resultante do trabalho coletivo, acaba se tornando troca de experiências e informações, alavancando a capacidade inovativa do sistema⁴⁶ e a capacidade de superação de dilemas que aparecem em todo o ambiente competitivo

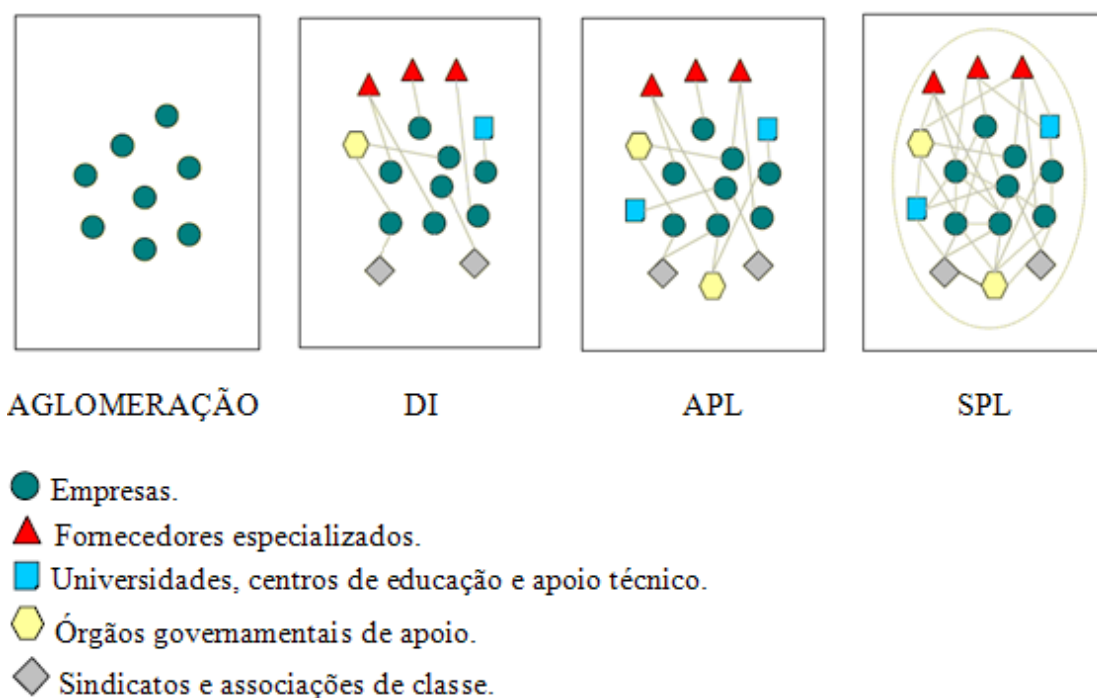
⁴⁵ Incluem-se nesta categoria, órgãos governamentais de apoio, sindicatos e associações de classe, universidades, escolas técnicas e de treinamento e capacitação de mão-de-obra, empresas públicas e privadas de apoio.

⁴⁶ Em um arranjo produtivo consolidado, as informações e especificidades particulares da produção são difundidas ao conjunto. Busca-se, crescentemente, a qualidade do trabalho no sistema e discutem-se os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma ideia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa ideia se torna uma fonte de outras idéias novas (PAIVA, 2005).

(PAIVA, 2005).

Assim, nessa parte do trabalho, foi demonstrado que um Aglomerado industrial pode ser compreendido como o estágio mais simples de concentração de indústrias, podendo se caracterizar por empresas de um mesmo segmento de atividades estabelecidas proximamente. O DI e o APL, por sua vez, encontram-se no grau subsequente de desenvolvimento de um Aglomerado, e concentram um conjunto de organizações e instituições provedoras de insumos e serviços que aumentam a eficiência coletiva do agrupamento. Por fim, o SPL encontra-se um estágio superior a um DI e a um APL, e é caracterizado pela forte existência de relações interfirmas e por um sistema de governança. Na Figura 1, apresentamos o grau de relação entre as empresas industriais e outras instituições nos Aglomerados, DI, APL e SPL.

Figura 1: Formas de concentração e relações com outras empresas e instituições



Fonte: Schmitt *et. al.* (2004). Modificado pelo autor

A especialização produtiva, complementada pela política de cooperação praticada entre diversos agentes industriais concentrados em um mesmo espaço, constitui a base para a consolidação de um DI e para o surgimento de um APL e SPL. Cabe destacar, que a existência de um primeiro aglomerado não implica, necessariamente, em uma evolução para uma posterior estrutura organizacional com o passar do tempo. Sendo assim, um DI, talvez nunca venha a se tornar um APL, se não

aprofundar suas relações de cooperação e incorporar outras características (SCHMITT *et. al.*, 2004). Entretanto, a formação de um DI, APL e SPL, mesmo constituindo um avanço se comparado ao funcionamento disperso e isolado de empresas e outros agentes, não deve ser um objetivo definitivo de uma política pública, porém deve ser um caminho a ser percorrido de maneira espontânea, para que haja a formação superior de uma organização empresarial, mais sistêmica, sustentável e com maior nível de participação entre os agentes (FARAH; BRITO; BRITO, 2006).

A partir deste ensaio, buscamos sistematizar os conceitos que envolvem as espacialidades industriais e suas formas de organização, para então procurarmos entender como se manifestam e como é possível compreender os Distritos Industriais implantados em Guarapuava pelo poder público.

CAPÍTULO 3:

INDUSTRIALIZAÇÃO EM GUARAPUAVA: UMA ANÁLISE A PARTIR DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS

Neste capítulo, elaboramos uma análise acerca das políticas públicas implantadas para a formação dos Distritos Industriais no município de Guarapuava, bem como para o arranjo espacial dos DI. Cabe destacar as dificuldades que envolveram os estudos relacionados a essa pesquisa, visto ser uma temática pouco explorada e, por isso, a escassez de bibliografia e estudos que contribuíssem e nos aproximassem de nosso objeto de estudo.

Nesse sentido, recorreremos à bibliografia que trata de Guarapuava sob outros aspectos, na tentativa de compilar informações sobre o processo de industrialização da cidade. Recorreremos ainda, à Prefeitura que, mesmo com poucas e dispersas informações, foram importantes fontes para essa análise. Assim, uma pesquisa de gabinete junto aos arquivos da Prefeitura⁴⁷ foi de importância ímpar para levantarmos informações sobre a quantidade, ano de abertura, localização e ramo das indústrias no município. Nossa análise também se pautou nas leis municipais de criação dos DI.

Realizamos também entrevistas junto ao Secretário da Indústria e Comércio e ao Presidente da Associação Comercial de Guarapuava – ACIG, com a finalidade de levantarmos informações tanto sobre a industrialização do município quanto sobre a percepção deles acerca da importância dos DI's para o município.

Outro recurso metodológico usado foi o questionário aplicado junto a todas as indústrias localizadas em cada um dos oito (08) DI's do município, com o intuito de caracterizar e compreender o arranjo espacial dos seus DI. Também contribuíram na construção deste capítulo, levantamentos de dados e informações fornecidos pelo IPARDES e IBGE, e que constituíram importantes fontes para compreendermos a formação histórica e econômica de Guarapuava, visto que para analisar o processo de industrialização não seria possível se dissociar dessa análise.

Apresentamos então, o processo de industrialização de Guarapuava, a partir dos distritos industriais buscando compreender os setores e ramos industriais que compõem o arranjo espacial dos DI, seu perfil, as políticas públicas para a sua formação e de atração de indústrias para o município, bem como as externalidades favoráveis à atração industrial, assim como as desfavoráveis para a consolidação das mesmas.

⁴⁷ Buscamos fazer uma análise histórica dos registros das indústrias em Guarapuava, por meio do arquivo histórico da Prefeitura, analisando a expedição de alvarás das empresas industriais, no período de 1975 a 2009. A análise desses livros se tornou sobremaneira dificultada, devido ao fato de que neles constam, além de alvarás, documentos, diversos tipos de requerimentos, cancelamentos de alvarás e impostos de diversos tipos de atividades, além de comércios, serviços, empregados autônomos, indústrias, pessoas físicas e jurídicas.

3.1 POLÍTICAS PÚBLICAS PARA CRIAÇÃO DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS E PARA A ATRAÇÃO INDUSTRIAL EM GUARAPUAVA

Em Guarapuava, os DI não surgem de maneira espontânea, mas a partir da regulamentação de leis municipais e da destinação de locais específicos para tais fins. Em nossa análise sobre esses distritos, procuramos nos ater ao período de 1970 a 2010, visto ser o período que compreende o ano da instalação do primeiro DI no município e o final de nossa análise acerca do arranjo espacial dos Distritos Industriais.

Na década de 1970, a prefeitura organizou políticas para o ordenamento de DI no município, para que as empresas industriais não se estabelecessem de maneira desordenada na cidade, evitando, embora não em todos os casos, que estas se fixassem fora das áreas industriais. Nessa década, em uma fase de crescimento tanto do país quanto do Paraná, o poder público local começa a exercer sua influência para atração de novas indústrias para o município, visto Guarapuava ser polo econômico e de serviços em sua micro e mesorregião, possuindo uma posição geográfica estratégica no estado.

Em 1973, o poder público local procura estabelecer a formação de um DI, que se concretiza por meio da Lei nº 200/1973, que cria o Guaratu, o primeiro distrito industrial de Guarapuava, localizado às margens da PR 466, no km 01, no bairro Xarquinho.

Em 1980, visando à qualificação profissional dos trabalhadores da indústria, é implantada no município uma unidade do Serviço Social da Indústria – SESI, constituindo em uma potencial estratégia para atração industrial. Para a construção da sede local e respectivas áreas de lazer, a prefeitura doa um terreno de dez mil metros quadrados no perímetro urbano de Guarapuava, medida importante para as indústrias, pois essa instituição poderia oferecer diferentes cursos técnicos aos seus trabalhadores, possibilitando a criação, embora distante e longe do ideal, de mão-de-obra qualificada para a atração de novas empresas e aumento da qualidade da produção para aquelas já existentes.

No ano de 1989, por meio da Lei nº 074/89, é criado o Distrito Industrial Guarapuava (DIG), localizado na PR 170, sentido sul do estado e Pinhão, na Vila Planalto. No ano de 1996, pela Lei nº 551/96, é criado o DI denominado Centro de

Desenvolvimento Industrial⁴⁸ (CDI), localizado às margens da rodovia BR 277, no km 341,5, em uma área periférica ao perímetro urbano de Guarapuava.

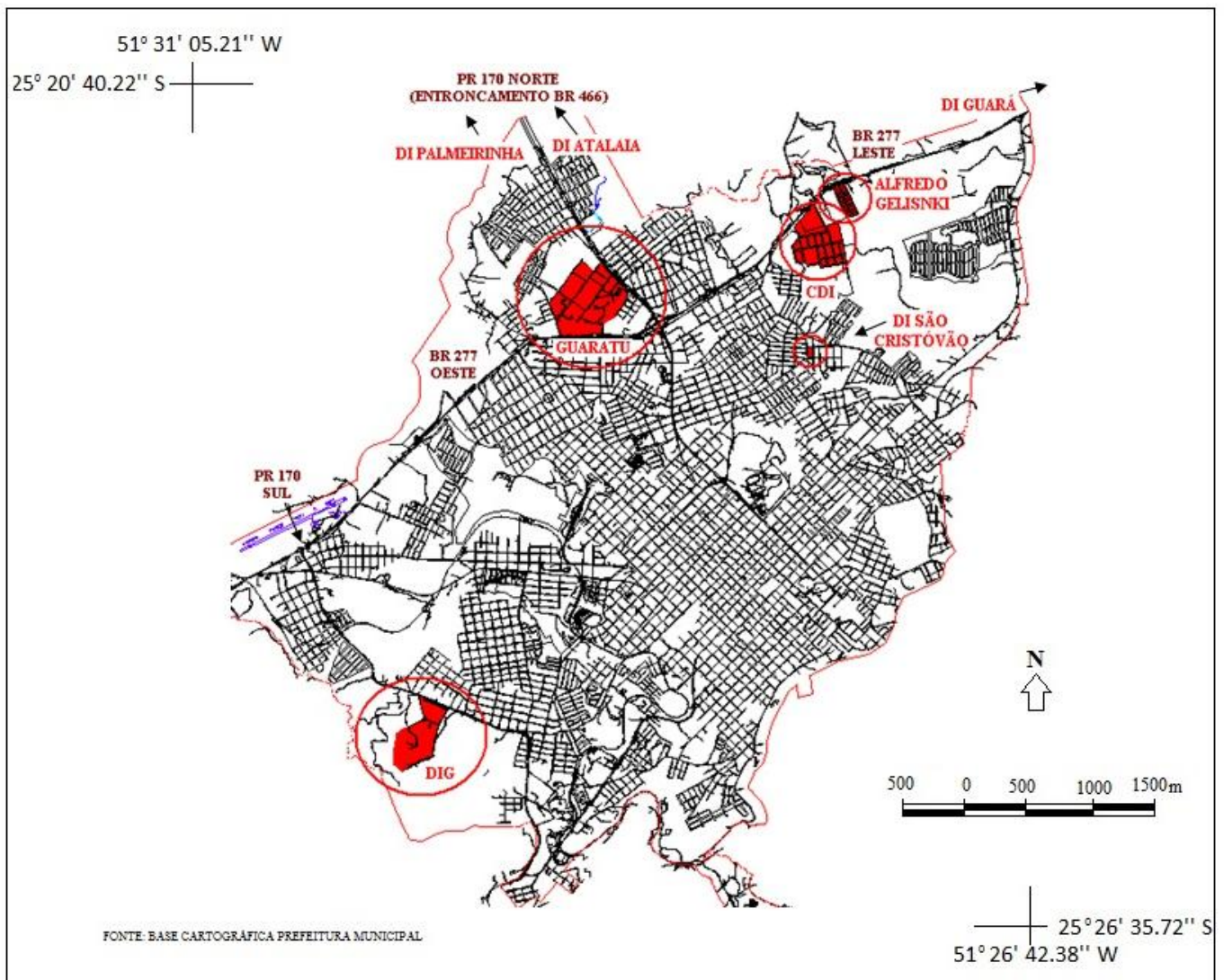
No ano seguinte, pela Lei nº 679/97, é instituído o distrito industrial de Guará, às margens da rodovia BR 277, no Km 322, com área superior a 67 mil metros quadrados, e em 1999 é criado, pela Lei nº 854/99, um novo DI, denominado Atalaia, localizado às margens da PR 466, no Km 4,7, em um excelente ponto estratégico para a distribuição da produção, no sentido Guarapuava – Pitanga, e que no ano de 2001, mediante lei municipal, foi ampliado.

No ano de 2000 é criado pela Lei nº 982/00 o Minidistrito Industrial de São Cristóvão, localizado no bairro de mesmo nome, em uma área residencial. Embora não seja distante, esse DI está localizado em uma área fora de domínio das rodovias que cortam Guarapuava. No ano de 2003, por meio da Lei nº 1259/03, a Câmara Municipal de Guarapuava cria o distrito industrial BR 277, também denominado Alfredo Gelinski, localizado às margens da rodovia BR 277, no km 341, próximo à área destinada ao distrito industrial CDI.

O último DI de Guarapuava, ainda em vias de regularização, é o Palmeirinha, localizado às margens da PR 466, no km 19, no distrito de Palmeirinha, próximo ao eixo rodoviário em direção ao norte do Paraná. O estabelecimento deste distrito representa um aumento da área de DI, e cumpre o que foi previsto na Lei nº 679 de 1997, que menciona em seus artigos, a futura ampliação das áreas de DI no município, próximos às áreas de domínios das rodovias. Isso implica também na instalação de indústrias em áreas periféricas ao perímetro urbano, porém, em importantes pontos de ligações rodoviárias do município, favorecendo-as pela proximidade dos eixos, conforme retrata o Mapa 4.

⁴⁸ Apesar do nome Centro de Desenvolvimento Industrial, essa área é considerada pela prefeitura como um distrito industrial, sendo criado com esse intuito, visto que desde a sua fundação esse local teve a mesmas políticas públicas dos demais distritos industriais do município.

Mapa 4: Localização dos Distritos Industriais (DI's) em Guarapuava



Fonte: Guarapuava (2009). Organizado pelo autor

No Quadro 4, sintetizamos os projetos de lei que regulamentaram a criação e expansão das áreas de DI em Guarapuava.

Quadro 4: Distritos Industriais de Guarapuava

DISTRITO INDUSTRIAL	ANO DE FUNDAÇÃO	LOCALIZAÇÃO	LEI
Guaratu	1973	Bairro Xarquinho	200/73
DIG	1989	Bairro Olarias	074/89
CDI	1996	BR 277, Km 341,5	551/96
Guará	1997	BR 277, Km 322	679/97
Atalaia	1999	PR 466, Km 4,7	854/99
São Cristóvão	2000	Bairro São Cristóvão	982/00
Alfredo Gelinski	2003	BR 277 Km, 341	1259/03
Palmeirinha	-	PR 466, Km 19	Em vias de regularização

Fonte: Prefeitura de Guarapuava (2010). Organizado pelo autor

Com a criação desses DI's, Guarapuava passa a ter seus distritos localizados em importantes eixos de ligação rodoviária: Oeste: sentido Pato Branco, Cascavel e Foz do Iguaçu; Norte: sentido Pitanga, Londrina e Maringá; Leste: sentido Ponta Grossa, Curitiba, Paranaguá e São Paulo; Sul: sentido Pinhão, União da Vitória e estado de Santa Catarina.

Entretanto, somente a localização em um ponto geográfico estratégico do estado não era suficiente para atrair novos investimentos industriais para o município. Por isso, no ano de 2006, a prefeitura cria a Lei nº 1335/06, a qual institui o Plano de Desenvolvimento Econômico de Guarapuava (PLANDEG). A partir desse plano, o município estabelece diretrizes e critérios para isenções fiscais, incentivos econômicos e estabelece um conceito para caracterizar as indústrias⁴⁹.

Por meio do PLANDEG, o poder Executivo municipal fica autorizado a adquirir terrenos para a criação de novas Áreas Industriais e para novos Polos Industriais de Desenvolvimento de Bairros (PIDB). O plano prevê, ainda, leis de isenções fiscais e de incentivos econômicos para empresas comerciais, prestadoras de serviços e industriais. Esses critérios seriam aplicados a indústrias já estabelecidas para que ampliassem sua capacidade produtiva e também naquelas que ainda iriam se estabelecer.

As isenções fiscais de impostos e de taxas municipais para as indústrias que se instalariam futuramente estão vinculadas ao ramo, porte, quantidade de empregos e de impostos gerados ou que poderão gerar, conforme critérios específicos de negociação

⁴⁹ Segundo a Lei 1335/06, as indústrias passam a ser entendidas como empresas ligadas à transformação ou prestação de serviços, que envolvam a modificação de bens.

entre a prefeitura e as empresas, e do aumento de capacidade produtiva daquelas já existentes. Conforme o art. 3, da Lei 1535/2006, os incentivos se constituem em:

- até 10 anos para qualquer empresa industrial que se instalar no município;
- até 03 anos para empresa já instalada no município que aumentar sua capacidade produtiva em no mínimo 30%, comprovadamente;
- até 05 anos para os estabelecimentos industriais desativados que venham retornar a atividade;
- isenção de impostos e taxas municipais por até 05 anos para as agroindústrias que se instalarem no município;
- isenção de impostos e taxas municipais por até 03 anos para as agroindústrias já instaladas, em funcionamento, desde que comprovada a utilização de matéria-prima local de no mínimo 60%;
- isenção de impostos e taxas municipais por até 03 anos para as agroindústrias desativadas que venham retornar a atividade, desde que utilizem no mínimo 60% de matéria-prima local;
- isenção de Imposto sobre Serviço de qualquer natureza (ISSQN) para os serviços realizados por empresas já existentes no município que utilizem mão-de-obra braçal em substituição a serviços que podem ser realizados por máquinas e/ou equipamentos.

O art. 5 da mesma lei aponta os incentivos, que se constituem isolados ou cumulativamente em:

- Venda subsidiada de áreas de terras em locais destinados às áreas industriais, educacionais, de turismo para empresas de apoio às atividades industriais;
- Execução no todo ou parte dos serviços de infraestrutura básica, quando necessária a implantação;
- Apoio técnico na elaboração de projetos e na obtenção de financiamentos junto a órgãos financeiros;
- Permuta de terrenos, objetivando a instalação em áreas industriais, com empresas já estabelecidas, em outros locais do município;
- Isenção do ISSQN para as construtoras e montadoras sediadas em Guarapuava, sobre as construções civis, montagens elétricas, hidráulicas e de equipamentos que executarem para implantação de empreendimentos beneficiados pelo PLANDEG;
- Diligenciar junto aos organismos estaduais, para a execução de redes de abastecimento de água e coleta de esgotos, distribuição de energia e de telecomunicações.

Esses incentivos são distribuídos em maior grau, conforme o potencial de benefícios gerados por cada empresa no presente e no futuro para Guarapuava, principalmente na circulação de capitais, impostos e no número de empregos gerados para o município.

Às Secretarias Municipais de Indústria, Comércio e de Finanças cabe a responsabilidade de conceder o parecer definitivo sobre os incentivos que cada empresa receberá ou não, mediante análise prévia da solicitação de benefício e de documentação

apresentada⁵⁰. Para efeito de avaliação das solicitações enquadráveis, conforme o art. 6, são considerados prioritariamente, com maiores ou menores incentivos, os projetos que contemplem:

1. número de novos postos de trabalho;
2. utilização de matéria-prima local;
3. empreendimentos pioneiros;
4. recursos naturais locais;
5. produção de bens para exportação;
6. utilização de novas tecnologias;
7. agroindústria;
8. utilização de arquitetura adequada aos costumes e tradições locais;
9. utilização de mão-de-obra de estagiários com contrato por tempo determinado;
10. utilização de, no mínimo, 10% de mão-de-obra de primeiro emprego;
11. utilização de mão-de-obra local.

Uma vez aprovado o plano de incentivos, a empresa tem o prazo de 12 meses para implantação do projeto e para iniciar suas atividades. Contudo, expirado esse prazo, caso a empresa não tenha cumprido o que consta no projeto e no contrato, e não tenha iniciado suas atividades ou não solicitado a prorrogação do prazo, ela perderá os benefícios adquiridos, ficando obrigada a ressarcir ao município os benefícios econômicos e isenções fiscais obtidas, devidamente corrigidas.

Cabe frisar que a concessão total ou parcial e a manutenção dos incentivos econômicos e isenções fiscais ficam condicionadas ao cumprimento, por parte das empresas beneficiadas, dos compromissos assumidos, constantes do despacho de concessão, e do parecer da Secretaria Municipal de Indústria e Comércio. Decorridos 10 anos de funcionamento ininterrupto da indústria e cumpridas as obrigações estabelecidas na Lei 1335/06, a área ficará livre para a devida lavratura das escrituras, podendo ser transferida ou vendida independentemente de prévia autorização do Executivo.

⁵⁰ Cada empresa industrial deverá encaminhar o pedido para pleitear os benefícios como: venda subsidiada de terreno; permuta; comodato; isenção de ISSQN, isenção de IPTU e outras taxas municipais. Para tanto cada uma delas deve apresentar documentos para a aprovação ou não das isenções, tais como: 1. Carta/ofício solicitando análise prévia; 2. Carta consulta; 3. Cópias do CNPJ, inscrição municipal e inscrição Estadual; 4. Balanços dos três últimos exercícios, no caso de empresa em atividade; 5. Balancete atualizado, no caso de empresa em atividade; 6. Contrato social e alterações; 7. Descrição dos produtos e do processo produtivo; 8. Descrição da mão-de-obra qualificada a ser utilizada, se houver; 9. Projeto de engenharia arquitetônico; 10. Indicar os tipos de poluição, suas origens, características, quantidade, componentes, entre outros, bem como medidas de controle e de combate, apresentando projeto de tratamento de resíduos e efluentes; 11. Cronograma físico financeiro de investimento, se construção ou reforma; 12. Certidão negativa municipal, estadual e federal; 13. Previsão de receitas e despesas mensais após a implantação do projeto; 14. Plano de negócios, estudos de viabilidade; 15. Contrato de locação, se imóvel locado; 16. Licenciamento dos órgãos ambientais.

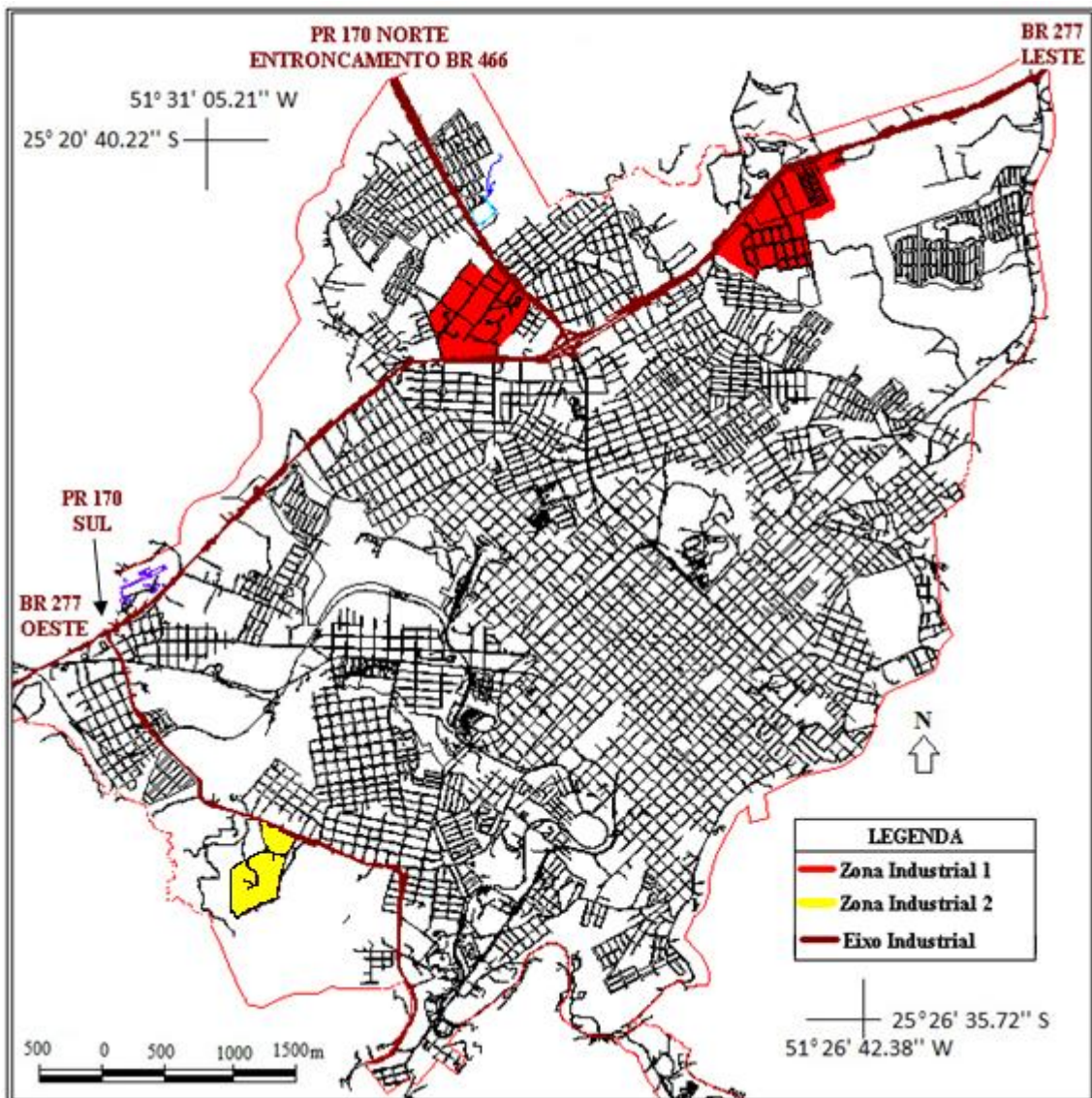
Esses incentivos favorecem as empresas a se instalarem nas áreas de DI. Além disso, em 2008, com a aprovação do Plano Diretor e a aprovação da Lei de Zoneamento nº 24/08, as empresas industriais passam a ter o direito a zonas específicas, chamadas de Zona Industrial (1 e 2) e de eixos industriais. Essas leis beneficiam as empresas industriais que venham a se estabelecer nessas áreas, por meio de incentivos que as mesmas podem vir a receber, além de uma maior organização que elas passam a ter no município. Por meio dessas leis, as empresas industriais passam a ter direito a terrenos com tamanho mínimo, não podendo ser inferiores a 1.000,00 m² com testada mínima de 20,00m. A empresa deve ocupar entre 50% a 75% do terreno⁵¹.

Na análise da Lei 24/08, iremos nos ater ao artigo 30, que se refere às zonas industriais, entendidas como aquelas destinadas principalmente às atividades de produção, constantes do Zoneamento, e que compreendem 2 subzonas:

- Zona Industrial 1: caracterizada por áreas de maior concentração da atividade industrial já bastante consolidada, mas que está localizada próxima à malha urbana, convivendo com outros usos, devendo portanto, restringir seu uso para atividades não poluívas;
- Zona Industrial 2: caracterizada por ter exclusivo uso industrial, isolada de outros usos, destinando-se à função de abrigar indústrias incômodas à vizinhança. Sua permissão para instalação deverá obedecer às legislações ambientais;
- Eixos Industriais: são caracterizados por ter uso de maior concentração da atividade industrial, que possuem condições de convivência com usos de maior porte como depósitos, oficinas, ou ainda serviços típicos de atividades instaladas ao longo de vias marginais às Vias Rodoviárias, como se observa no Mapa 5.

⁵¹ Tais critérios são específicos para as Zonas Industriais 2 e Eixos Industriais.

Mapa 5: Zoneamento Industrial de Guarapuava



Fonte: Prefeitura de Guarapuava (2009). Organizado pelo autor

Com as Leis 1335/06 e 24/08, Guarapuava cria mecanismos de incentivos e de organização para a instalação de diferentes indústrias, cabendo ao poder público regularizar, analisar e conceder diferentes benefícios a cada uma delas, favorecendo um melhor ordenamento das indústrias no município.

3.2 AS INFLUÊNCIAS DE EXTERNALIDADES NAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS DE GUARAPUAVA

Segundo o dicionário de Economia de Sandroni (1994, p.110), as externalidades podem ser definidas como:

Benefícios auferidos por uma indústria [...]. A existência desses recursos influi decisivamente na redução dos custos de produção e proporciona a expansão industrial.

Nunes (2010) entende as externalidades ou efeitos do exterior, como o resultado das atividades que influenciam involuntariamente os custos ou benefícios para uma realidade socioespacial, podendo ter efeitos positivos ou negativos sobre o local e em terceiros. Embora seja um conceito pouco usado pela Geografia⁵², devemos entender que as externalidades produzem e repercutem em diversos resultados no espaço geográfico. Ampliando a idéia de Sandroni (1994), entendemos que as externalidades podem ser positivas e negativas, e nesse último caso, podem se tornar um entrave para o desenvolvimento industrial.

Na medida em que os resultados são positivos, são denominadas de externalidades positivas. Um exemplo disso são os investimentos em serviços públicos tais como na saúde, educação, infraestrutura urbana e rural, segurança, políticas de geração de emprego. Quando os efeitos são negativos, as externalidades passam a ser denominadas negativas. Dentre elas, podemos citar a poluição das águas e dos solos por uma atividade industrial, a produção de armamentos de guerra, o uso de agrotóxicos na agricultura, a corrupção, entre outras.

As externalidades também podem se anular, quando suscitam efeitos positivos e negativos por uma mesma atividade. Por exemplo, quando indústrias são atraídas ao local pelo alto poder de compra de um mercado consumidor, fazendo com que a sua instalação gere mais empregos e impostos ao município (externalidade positiva). Ao mesmo tempo, elas podem vir a acarretar prejuízos ao ambiente devido à poluição do ar, do solo e das águas. Além disso, na medida em que forem crescendo, podem centralizar decisões políticas que as beneficiam e não à população como um todo (externalidade negativa).

Dado que as externalidades envolvem um pequeno controle por parte dos agentes envolvidos, faz-se necessária a intervenção do Estado por meio da criação de incentivo às atividades que constituem externalidades positivas e quando possível, criar barreiras ou mesmo impedir a criação de externalidades negativas, para que as atividades socioeconômicas possam absorver um maior número possível de efeitos positivos em seu exterior.

⁵² O conceito de Externalidades é muito abordado na Economia, visto que influencia decisivamente na alocação de uma indústria, devido aos benefícios que pode gerar, favorecendo uma maior possibilidade para a acumulação de capital.

A partir dessa análise conceitual das externalidades e das entrevistas realizadas nas instituições e nos DI, podemos analisar como elas atuam no arranjo espacial dos DI em Guarapuava. O Quadro 5 apresenta as principais externalidades que envolvem os DI, e que foram suscitadas em nossa pesquisa por meio de questionários e de estudos acerca de Guarapuava. As externalidades, ao mesmo tempo em que contribuem para o surgimento e formação de indústrias, criam entraves para o seu desenvolvimento.

Quadro 5: Externalidades presentes nos DI's de Guarapuava

POSITIVAS	NEGATIVAS
Boa malha rodoviária	Dificuldades de contratação de mão-de-obra qualificada e alta rotatividade de funcionários.
Mercado consumidor	Baixa escolaridade e salário dos funcionários das empresas
Posição Geográfica	Baixa união entre as empresas dos DI.
Universidades e Escolas técnicas	Falta de apoio técnico e de políticas públicas para o desenvolvimento dos DI.
Ramal ferroviário	Baixa especialização setorial.

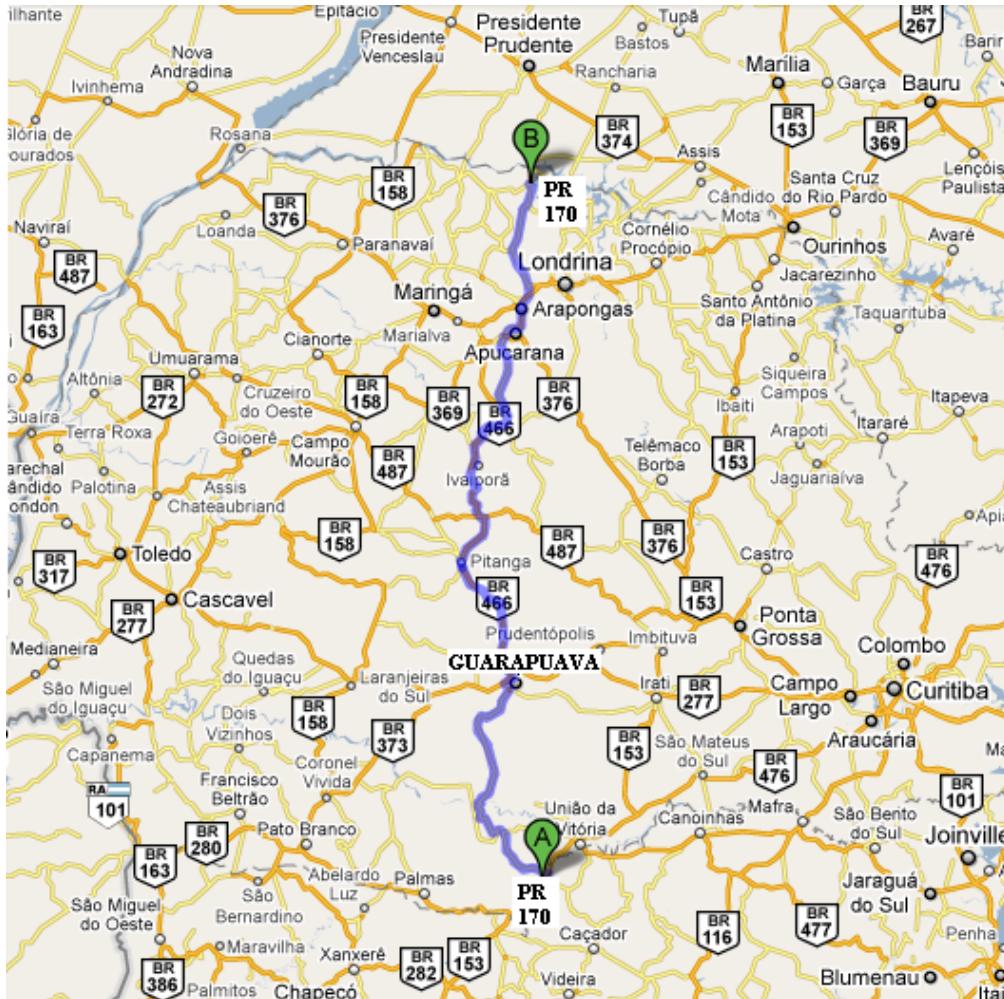
Fonte: Organizado pelo autor

Ao observarmos as externalidades, percebemos que aquelas ligadas aos efeitos positivos estão presentes no exterior dos DI, e se relacionam a questões de infraestrutura, enquanto os efeitos negativos estão presentes no interior dos DI, e dizem respeito a questões socioculturais e ao ambiente interno dos DI. A partir de tais observações iniciaremos nossa análise.

3.2.1 Externalidades Positivas

Analisando os benefícios da malha rodoviária que atravessa Guarapuava, destacamos a **rodovia PR-170**, como retrata a Figura 2.

Figura 2: Rodovia PR 170



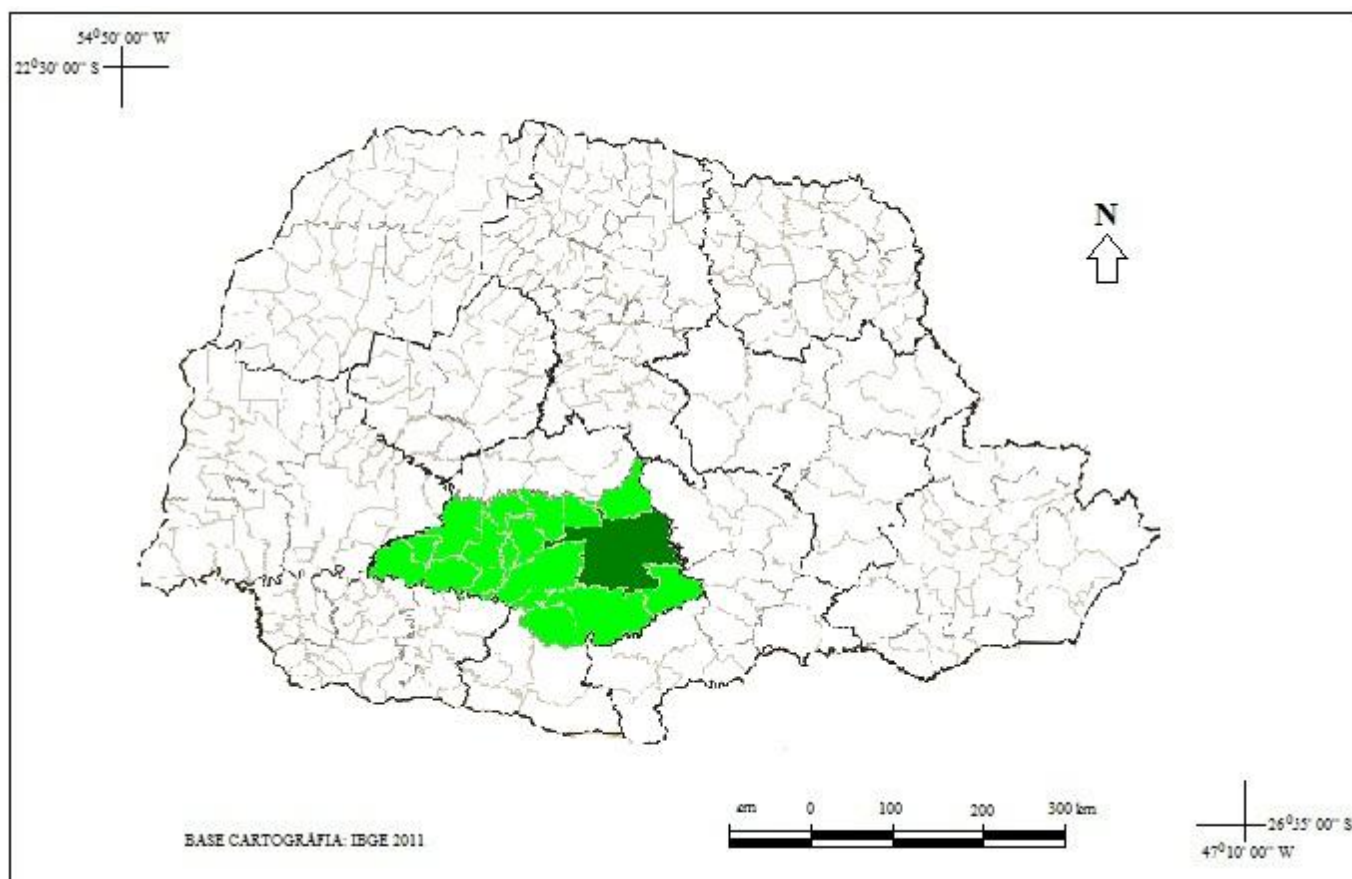
Fonte: *Google maps* Brasil (2010)

Essa rodovia é administrada pelo governo paranaense, e é considerada estratégica sob o ponto de vista econômico, visto que corta o estado de Norte a Sul, ligando as cidades de Porecatu (próximo à divisa com a mesorregião de Presidente Prudente, no estado de São Paulo) e General Carneiro (próximo à divisa com a mesorregião Oeste de Santa Catarina), sendo um importante elo para o acesso às microrregiões paranaenses de União da Vitória, Guarapuava, Pitanga, Ivaiporã, Faxinal, Apucarana e Porecatu. A PR 170 possui aproximadamente 580 km. No trecho sul, que liga Guarapuava à General Carneiro, possui 187 km de extensão, e corta as cidades de Pinhão e Bituruna, se encerrando próximo à divisa com o estado de Santa Catarina, onde se entronca com a rodovia federal BR 153. No trecho norte, de Guarapuava a Porecatu, essa rodovia possui uma extensão de 372 km, entretanto, essa extensão se divide com rodovias federais. No trecho Guarapuava a Borrazópolis (211 km), passa a

(sentido mesorregião Centro-Oriental paranaense), BR 466 (sentido região Norte Central do Paraná), PR 170 (sentido sul do Paraná e estado de Santa Catarina), BR 373 (sentido sudoeste Paranaense), BR 369 (sentido mesorregião Centro-Occidental do Paraná).

Outra externalidade positiva se encontra no **mercado consumidor** guarapuavano. Após as análises, verificamos que o município no ano de 2010 contava com uma população de 167.328 habitantes (IBGE, 2010), sendo, portanto, a 9ª maior população do estado e tendo registrado em 2008 um PIB *per capita* de R\$ 13.311,13 (IBGE, 2010). Guarapuava é o município polo da microrregião Centro-Sul do Paraná, composta por 18 municípios, (ver Mapa 6 e Tabela 15) perfazendo assim, uma população total de 378.086 hab. e um PIB *per capita* médio de R\$ 9.760,83 para o ano de 2008.

Mapa 6: Microrregião de Guarapuava



Fonte: IBGE (2010). Organizado pelo autor

Tabela 15: Municípios, população e PIB per capita da microrregião de Guarapuava – PR, 2010

MUNICÍPIOS	POPULAÇÃO	PIB (<i>per capita</i> R\$)
Campina do Simão	4.076	8.596,23
Candói	14.983	14.598,65
Cantagalo	12.952	7.850,14
Espigão Alto do Iguaçu	4.677	9.536,79
Foz do Jordão	5.420	6.934,10
Goioxim	7.503	8.306,90
Inácio Martins	10.943	6.918,17
Laranjeiras do Sul	30.777	8.424,03
Marquinho	4.981	7.588,76
Nova Laranjeiras	11.241	8.087,01
Pinhão	30.208	22.754,82
Porto Barreiro	3.663	10.787,00
Quedas do Iguaçu	30.605	7.819,88
Reserva do Iguaçu	7.307	8.817,50
Rio Bonito do Iguaçu	13.661	7.353,26
Turvo	13.811	7.839,02
Virmond	3.950	10.171,62
GUARAPUAVA	167.328	13.311,13
POPULAÇÃO TOTAL DA MICRORREGIÃO		PIB <i>per capita</i> TOTAL
	378.086 hab.	175.695,01

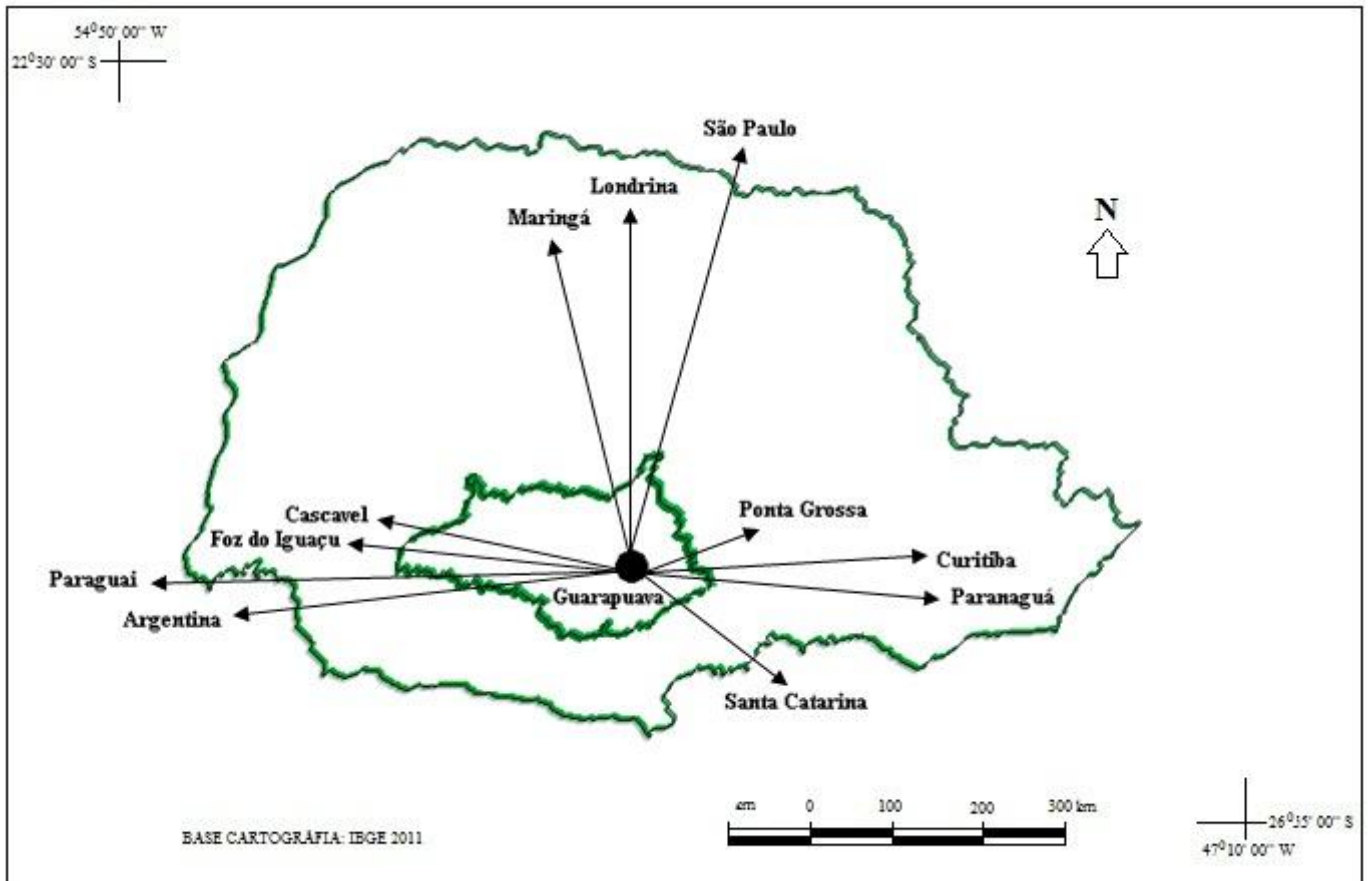
Fonte: IBGE (2010). Organizado pelo autor

Por concentrar serviços mais especializados e devido à carência desses serviços nos municípios vizinhos, Guarapuava passa a ser um local de maior atração para as populações de sua microrregião, principalmente no que tange ao comércio, educação, saúde e serviços públicos.

Guarapuava também é beneficiada por sua **posição geográfica** no Paraná. Localizada na região Centro-Sul do estado, Guarapuava ganha maior ênfase por ter uma posição considerada excelente, distando aproximadamente 240 km da capital, Curitiba, e localizada na posição central entre os principais municípios econômicos e em população do estado paranaense como: Ponta Grossa (164 km), Cascavel (246 km), Maringá (296 km) e Londrina (323 km). Fica também, a 382 km da divisa com o estado de São Paulo, a 220 km da divisa com Santa Catarina, e no sentido oeste, a 400 km da região conhecida como tríplice fronteira, composta por: Foz do Iguaçu (Brasil), *Ciudad*

Del Leste (Paraguai) e *Puerto Iguazú* (Argentina). Na direção leste, está situada a 360 km do porto de Paranaguá, como representado no Mapa 7.

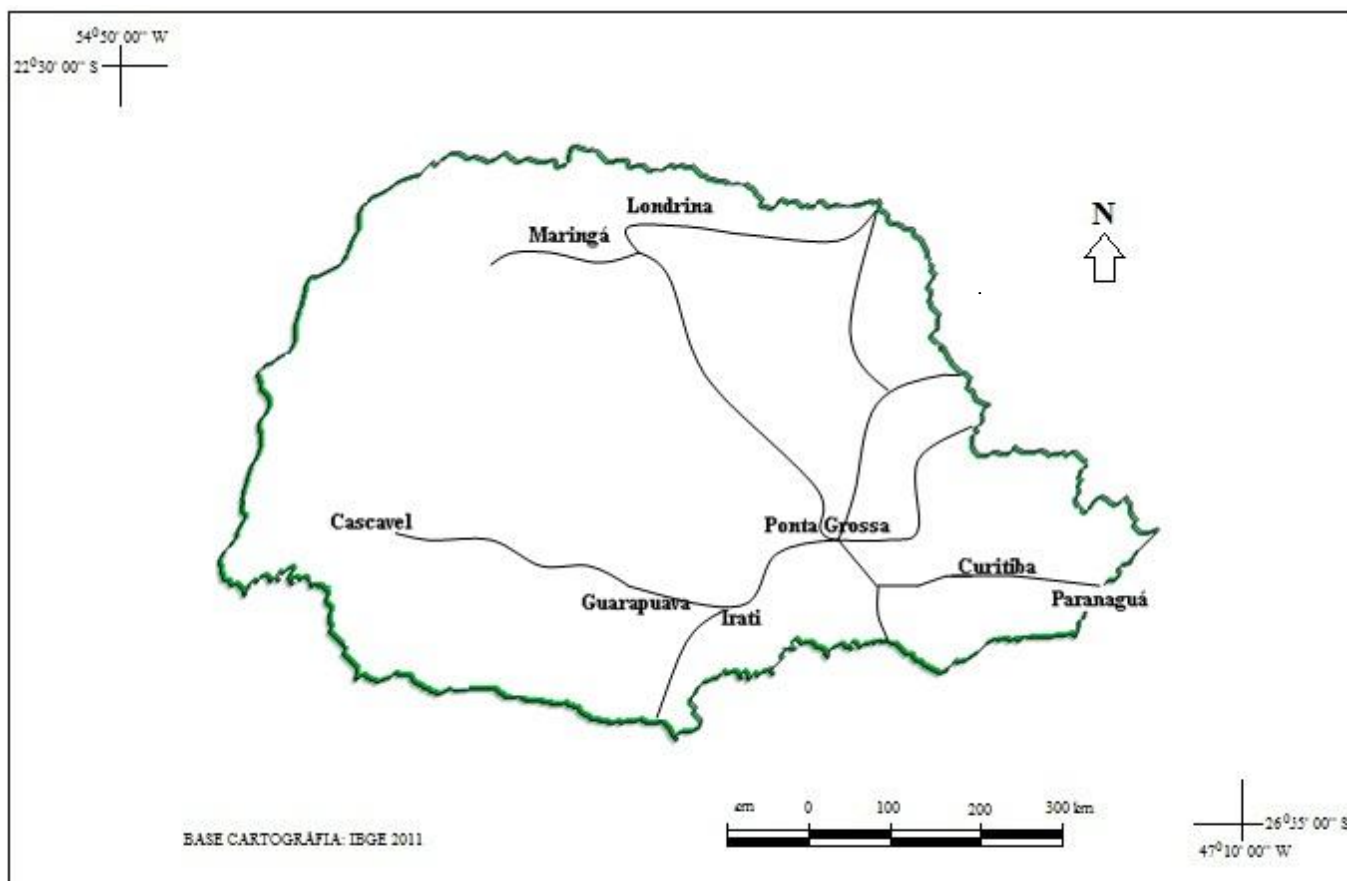
Mapa 7: Posição geográfica de Guarapuava



Fonte: Hotel Vale do Jordão (2010). Organizado pelo autor

Na questão **ferroviária**, Guarapuava é um importante elo do ramal do Porto de Paranaguá, em direção ao oeste do estado, conforme mostra o Mapa 8.

Mapa 8: Ramal ferroviário que corta Guarapuava



Fonte: Organizado pelo autor

A malha ferroviária que corta o município é utilizada para fins estritamente agroexportadores, pois desde a sua construção, destina-se a atender à exportação das atividades agroindustriais de Guarapuava e de sua mesorregião. Esse ramal se tornou muito importante para a economia agroindustrial do município, sendo influenciado e incentivado pela integração ao MERCOSUL. No ano de 2008, conforme dados da FERROESTE (2008), as mercadorias que mais circularam pela ferrovia foram os produtos relacionados à agroindústria como a soja em grão (556.700,95 T; 31,47%), adubo (198.999,74 T; 11,25%) e o milho (172.177,12 T; 9,73%). Também. O referido ramal é administrado por duas empresas. No trecho que compreende Guarapuava a Cascavel é administrada pela companhia Estrada de Ferro Paraná Oeste – FERROESTE. No trecho que compreende Guarapuava ao porto de Paranaguá é administrada pela América Latina Logística – ALL.

Além dessas infraestruturas, Guarapuava possui uma significativa rede de **instituições de pesquisa e ensino**, tais como: Universidade, Faculdades e Escolas Técnicas, além da atuação do SEBRAE, o que acaba por gerar externalidades positivas.

Analisaremos mais detalhadamente cada uma dessas instituições.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma instituição de consultoria e apoio para a elevação da competitividade, cooperação e inovação das micro e pequenas empresas. Nessa instituição, são oferecidas informações sobre gestão, bem como cursos de capacitação, nos quais são elaborados estudos de viabilidade, planos de negócio, gestão financeira, marketing, inovação e tecnologia, além de consultorias para que as empresas passem a investir mais em tecnologia, diagnósticos para situações específicas de cada empresa, informações técnicas e financeiras. A partir da organização existente entre as empresas, essa instituição passa a estimular redes e APL, como estratégia de associativismo e de desenvolvimento. O SEBRAE também atua como um articulador entre as instituições financeiras públicas e privadas e órgãos de supervisão, de modo a beneficiar empreendedores na busca por recursos financeiros para a formação e consolidação do negócio. Diante da realidade agroindustrial do Paraná, o SEBRAE atua no apoio ao fortalecimento e desenvolvimento tecnológico e para a agregação de valor aos produtos primários.

A universidade e as faculdades oferecem cursos de Graduação e de Pós-Graduação em diversas áreas e, geralmente, se dedicam às atividades de ensino, pesquisa e extensão. Quando analisamos as participações e inserções dessas instituições diretamente nos distritos industriais de Guarapuava, verificamos que elas colaboram com a formação de profissionais para atuar em trabalhos qualificados nos DI's, conforme apresentado nos Quadros 6 e 7, e em menor proporção, como instituições de consultoria, pesquisa e desenvolvimento.

Quadro 6: Cursos que poderiam se inserir nas empresas dos DI's⁵⁴

INSTITUIÇÃO	CURSOS DE GRADUAÇÃO	CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO
Universidade Estadual do Centro Oeste	<ul style="list-style-type: none"> * Administração; * Agronomia; * Biologia; * Ciências Contábeis; * Ciências da Computação; * Economia; * Engenharia de Alimentos; * Física; * Geografia Bacharelado; * Nutrição; * Pedagogia; * Publicidade e Propaganda; * Química; * Secretariado Executivo. 	<ul style="list-style-type: none"> * Finanças corporativas; * Gestão estratégica de pessoas; * Administração de marketing com ênfase em negócios comerciais; * Mestrado em Geografia; * Mestrado e Doutorado em Química; * Mestrado em Agronomia.
Faculdade Campo Real	<ul style="list-style-type: none"> * Administração; * Engenharia Agrônômica; * Engenharia de Produção; * Nutrição; * Publicidade e Propaganda. 	<ul style="list-style-type: none"> * Administração de Sistemas da Informação; * Comércio Exterior; * Marketing; * MBA – Executivo em Gestão de Negócios.
Faculdade Guairacá	<ul style="list-style-type: none"> * Psicologia; * Tecnologia em análise e desenvolvimento de sistemas. 	<ul style="list-style-type: none"> * Manejo e conservação ambiental; * Ergonomia aplicada à saúde do trabalhador;
Faculdades Guarapuava	<ul style="list-style-type: none"> * Administração; * Agronegócio; * Análise e Desenvolvimento de Sistemas; * Ciências Ambientais; * Ciências Contábeis; * Engenharia Civil; * Engenharia Elétrica. * Gestão de Recursos Humanos; * Marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> * Controladoria e finanças; * Gestão da cadeia de suprimentos e logística; * Gestão de pessoas; * Gestão estratégica de negócios; * Gestão tributária.

Fonte: Organizado pelo autor

⁵⁴ Além dos cursos citados, a UNICENTRO possui outros 14, a Campo Real 6, a Guairacá 9 e a Guarapuava 2, que são geralmente aproveitados indiretamente pelos DI.

Quadro 7: Cursos técnicos que poderiam se inserir nas empresas dos DI

INSTITUIÇÃO	CURSOS TÉCNICOS
Serviço Nacional de Aprendizagem Nacional (SENAI)	* Auxiliar Administrativo e de Produção Industrial; * Eletrotécnica Industrial; * Eletrotécnica; * Logística ⁵⁵ * Marcenaria; * Mecânica Industrial;
Colégio Estadual Ana Vanda Bassara	* Edificações; * Informática; * Informática e Programação; * Segurança do Trabalho
Colégio Estadual Francisco Carneiro Martins	* Administração; * Eletromecânica; * Informática; * Química; * Eletrônica; * Informática; * Informática e programação; * Secretariado; * Meio Ambiente.
Centro Estadual Profissionalizante Arlindo Ribeiro	* Agropecuária.

Fonte: Organizado pelo autor

Em nossa pesquisa, constatamos somente uma parceria de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), que ocorre entre a Universidade Estadual do Centro-Oeste (UNICENTRO - curso de Agronomia) com a indústria Repinho, no ramo de reflorestamento e melhoria genética da madeira, com a incubadora tecnológica. Essa empresa é caracterizada por ser de médio porte, e é uma das maiores empresas presentes nos DI de Guarapuava. No entanto, entre as micro e pequenas empresas industriais não foi relatada nenhum tipo de parceria, o que favorece ainda mais as desigualdades internas nos DI, e aumenta a relação desproporcional de concorrência, visto que a maior parte das empresas não se beneficiam de parcerias, e muitas delas desconhecem o potencial da Universidade e das Faculdades para o seu negócio, no que tange à P&D.

As escolas técnicas como o SENAI e Escolas Estaduais de Ensino Profissionalizante atuam somente como instituições formadoras e qualificadoras de mão-de-obra e, tradicionalmente, não oferecem atividades de pesquisas e desenvolvimento, o que acaba se tornando um entrave para que ocorra uma maior aproximação entre as instituições, o DI e as empresas presentes no distrito.

Embora essas instituições acabem formando externalidades positivas, elas têm um potencial não aproveitado pelos DI. Mesmo sendo instituições formadoras de mão-

⁵⁵ Em fase de aprovação.

de-obra, não oferecem cursos para a formação de tecnólogos, que são mais demandados pelas empresas do DI, principalmente nas áreas de atividades madeireiras. As maiores demandas de profissionais estão nas áreas de operador de maquinários, marcenaria, carpintaria, *designer*, fabricação de móveis e atividades relacionadas ao beneficiamento da madeira em geral, para as quais essas instituições não oferecem qualificação⁵⁶.

Dessa maneira, instituições e empresas se mantêm distantes, o que implica uma externalidade potencial não aproveitada, que colabora para a existência de um empecilho para a formação de novas e modernas estruturas organizacionais. Esses fatores podem ser explicados devido à falta de políticas públicas e privadas para isso, o que cria uma barreira entre essas instituições e os DI.

3.2.2 Externalidades Negativas

Por meio de nosso estudo e das entrevistas realizadas, constatamos que a maior dificuldade apresentada pelas empresas, e que constitui em uma externalidade negativa, está em contratar **mão-de-obra qualificada**.

Em menor grau, essa dificuldade está relacionada à contratação de profissionais altamente qualificados, graduados e pós-graduados. Entretanto, em maior proporção, a grande dificuldade apontada pelas empresas dos DI está na contratação de profissionais que compõem o corpo funcional da empresa, constituído por empregados com o ensino profissionalizante. Como vimos anteriormente, há uma ausência de políticas para a qualificação profissional em áreas específicas das empresas dos DI.

A economia industrial de Guarapuava está atrelada, em sua maioria, ao ramo que tem como matéria-prima a madeira. As empresas locais se destacam no cenário estadual e federal, a exemplo da Repinho, Guaratu, *Technocoat*, dentre outras, que mantém relações comerciais com outras cidades do Paraná, e com outros estados da Região Sul, Sudeste, Nordeste, Centro-Oeste e Norte, além dos Estados Unidos e países da Europa.

Mesmo com a aceitação dos produtos dessas empresas no mercado interno e externo, há falta de tecnologia e de uma melhor infraestrutura que impulse mais essas indústrias, pois faltam profissionais qualificados para as indústrias de beneficiamento de madeira em geral, fabricação de madeira serrada, fabricação de

⁵⁶ A exceção é o curso de marcenaria oferecido pelo SENAI.

móveis, fabricação de lâminas e compensados, o que compromete uma melhor qualidade dos produtos.

A baixa qualificação profissional favorece a perda ou a diminuição da qualidade desejada e potencial desse ramo em Guarapuava, fazendo com que, muitas vezes, por não existir uma política pública significativa e direcionada, as empresas tenham que qualificar sua própria mão-de-obra no ambiente de produção da empresa. Por não existir uma qualificação profissional teórica e prática para os funcionários, e esses desconhecerem a rotina de funcionamento das indústrias, ocorre uma **elevada taxa de rotatividade** funcional, visto não se adaptarem às funções desejadas por eles e pelas empresas. Assim, por vezes, funcionários são demitidos ou abandonam suas funções nas indústrias.

Outro fator que dificulta a qualificação profissional, além dos já citados, é a **baixa escolaridade** dos funcionários. Segundo nossos levantamentos, a maioria deles possui um nível de escolaridade que se situa entre o ensino fundamental incompleto e o fundamental completo, sendo que em algumas indústrias, é possível encontrar trabalhadores não alfabetizados, principalmente nas atividades insalubres e nas que requerem maiores esforços físicos. O fato de as empresas serem pouco mecanizadas, também aumenta a incidência de trabalhadores que ocupam atividades que exigem trabalho braçal. Como não existe uma política pública e nem particular das empresas para aumentar o nível de escolaridade dos funcionários, elas acabam treinando e qualificando os funcionários somente para as atividades específicas que eles irão realizar, o que acaba por gerar, como vimos anteriormente, uma alta rotatividade funcional, desde atividades consideradas mais leves, como operadores de máquinas, às mais pesadas, como a separação e corte da madeira.

Os **baixos salários** oferecidos pelas empresas aos funcionários⁵⁷ - entre 1 a 2 salários mínimos⁵⁸ - principalmente àqueles ligados diretamente à linha de produção, são outro fator mantenedor desse ciclo. Ainda se aliam ao que foi apresentado, o trabalho intensivo das empresas industriais, a baixa diversidade e a qualidade dos benefícios oferecidos por elas, além da reduzida perspectiva de ascensão profissional dentro dos estabelecimentos industriais, que acabam por desestimular a qualificação de profissionais de Guarapuava e, ao mesmo tempo, inibem a migração de trabalhadores

⁵⁷ Em alguns setores, o salário é um dos mais baixos da categoria para a região Sul, visto que um marceneiro recebe, em Santa Catarina, um valor superior, que chega a mais que o dobro daquele pago em Guarapuava.

⁵⁸ Baseado no salário mínimo nacional de 2010, que é de R\$ 510,00.

qualificados de outras regiões do estado e do país para o trabalho nas atividades industriais do município.

Outro fator para a formação de externalidades negativas está relacionado à **baixa ou nenhuma união entre as empresas** do DI, do mesmo ramo ou de ramos diferentes. Como vimos no capítulo 2, para que se desenvolvam novos modelos de estruturas organizacionais, tais como APL's e SPL's as empresas devem iniciar e consolidar relações de cooperação e de benefício mútuo, para assim buscarem uma maior eficiência e competitividade coletiva. Assim, pudemos notar, em nosso trabalho de campo, que as relações de cooperação entre as empresas dos DI em Guarapuava praticamente não existem⁵⁹. Percebemos, por meio dos questionários, que as indústrias não estabelecem relações de parceria mútua, o que diverge significativamente das teorias apresentadas pelos DI. Nas empresas, ainda predomina um conceito de que o outro deve ser visto com desconfiança e como um mero concorrente.

Nos poucos casos em que houve a união entre as empresas, elas se limitaram a solicitar a pavimentação asfáltica junto ao poder público municipal. Entretanto, essa pavimentação foi paga por cada uma das empresas beneficiadas e a prefeitura arcou com as despesas de funcionários. Além disso, algumas empresas apresentaram dificuldades em se unir para conseguir a pavimentação das ruas de localização de sua empresa, devido ao oportunismo de uma das partes, que queria o benefício, mas não queria arcar com o custo juntamente com o grupo.

Os questionários revelaram que não existem conversas e troca de experiências entre as empresas participantes do DI, e que **não existem políticas públicas, particulares ou internas** para que isso ocorra. Apesar de existirem instituições como universidade, faculdades e escolas técnicas, como mencionado anteriormente, elas não participam ativamente dos DI, e a prefeitura limita a sua participação por meio de políticas de incentivos fiscais e de doação de terrenos. Segundo entrevistas com o diretor e o secretário da Secretaria da Indústria e do Comércio do município, o que impede que as relações de cooperação ocorram é uma barreira cultural, em que predomina a ideia da competição e não da cooperação, e na qual o individual é maior que o coletivo. Já alguns empresários apontam a falta de “políticas públicas” e lideranças internas ou externas para que isso ocorra.

⁵⁹ As exceções são a Repinho e a Guaratu, empresas de médio porte, que compram matérias-primas em parceria, o que ajuda a reduzir o custo da produção. Tal fato pode ser explicado devido aos sócios majoritários das duas empresas serem irmãos.

Ao analisarmos essas divergentes opiniões, percebemos a ausência em ambas as partes para que ocorra, de fato, uma política de cooperação entre as empresas. A ausência do poder público se reflete na organização de uma estratégia de longo prazo e de incentivos para que seja suscitada uma política de cooperação entre as empresas. Quanto aos empresários, não há nenhuma iniciativa para que isso ocorra, pois não existem trocas de informações de maneira formal ou informal e nem reuniões entre os mesmos para discutir soluções, estratégias e dificuldades de suas empresas. Dessa forma, a política de cooperação ainda se encontra alheia ao poder público e às empresas dos DI.

Além disso, o que dificulta a união de empresas é a **baixa quantidade de indústrias especializadas** em um mesmo ramo produtivo, o que é ainda mais dificultado dado o fato de que, no distrito, concentram-se empresas de ramos produtivos diferentes, embora a maioria delas tenha como matéria-prima a madeira. Encontramos cerca de 30% das empresas pertencentes a outros ramos produtivos⁶⁰, não utilizando a madeira em seu processo produtivo. No entanto, algumas delas se apresentam “isoladas” nos DI, como indústrias de borracha, lajes, produtos de limpeza, corte de papel e fabricação de prensas hidráulicas, desfavorecendo a troca de experiências e o desenvolvimento de uma crescente especialização produtiva. Da mesma forma, não encontramos indústrias complementares.

A especialização produtiva poderia se tornar um importante fator de atração para novas empresas em Guarapuava, além de fomentar o surgimento de políticas públicas, novas instituições e aumento da tecnologia das empresas dos DI. Os fatores apresentados internamente nos DI de Guarapuava acabam por dificultar o surgimento de novas estruturas organizacionais como APL e SPL, que buscam na coletividade a melhoria da qualidade e da produtividade, a especialização da produção, a redução de custos e do tempo na elaboração de produtos, e o aprendizado entre os agentes envolvidos de um mesmo segmento ou ramo de atuação e especialização.

As políticas de parcerias e cooperação são benefícios conquistados ao longo do tempo e surgem no interior dos DI. Entretanto, para a maior parte dos empresários guarapuavanos, as relações de parceria e de cooperação são alheias ao negócio, sobressaindo assim, a competição individual.

As empresas industriais de Guarapuava não estabelecem relações de cooperação

⁶⁰ Tais como os ramos de papel, borracha, construção civil e metalúrgica.

e de confiança, não desenvolvem políticas para a especialização produtiva, e inexistem políticas públicas, privadas ou internas para elas. Esses fatores acabam dificultando o surgimento e a presença de fornecedores especializados, as associações de classe e instituições governamentais, instituições de capacitação de mão-de-obra e financeiras, além daquelas que fazem a difusão de informações e apoio técnico para que as empresas e o DI possam crescer como um todo. Este pensamento ocorre nas empresas dos DI como um todo, o que impede que as mesmas alcancem estruturas organizacionais como APL E SPL.

3.3 O PERFIL DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS DE GUARAPUAVA

Buscando entender o arranjo espacial dos DI, realizamos um trabalho de campo nas áreas de distritos industriais, no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011. As informações obtidas por meio de questionário (Anexos), e por conversas informais dentro dos DI, estão aqui analisadas e sistematizadas, de forma a revelar o perfil industrial de Guarapuava a partir de seus DI's. Os questionários foram aplicados nos oito (08) Distritos Industriais, e em todas as empresas que os compõem⁶¹. Faz-se importante mencionar, que cada DI será analisado de maneira individual, e na sequência, será feita uma análise coletiva de todos os DI, entre o período de 1973 a 2010, com o objetivo de sintetizar as informações recolhidas.

3.3.1 Distrito Industrial de Guaratu

O DI de Guaratu, primeiro distrito industrial de Guarapuava, está localizado no Bairro Xarquinho, e foi criado no ano de 1973. O Quadro 8 elenca as empresas ali instaladas, bem como a sua data de chegada ao distrito.

⁶¹ De um universo de setenta e nove (79) empresas, quatro (04) alegaram alguns motivos para não responder ao questionário. Dentre eles estão: a falta de funcionários com tempo para responder ao questionário; o questionário deveria ter tramitado internamente na empresa e depois o pesquisador seria avisado quando houvesse uma resposta; não haver disponibilidade de tempo para preenchê-lo; a empresa não daria nenhuma informação. Todas as empresas foram visitadas entre três (03) e seis (06) vezes, mas não houve retorno até o fechamento deste trabalho, em abril de 2011.

Quadro 8: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no DI Guaratu – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	NÚMERO DE EMPREGADOS
III Milênio	Moveleiro	1993	Micro	07
Euro Lages	Construção Civil	1991	Micro	10
Fábrica de carrocerias Carga Pesada	Fabricação de carrocerias	1975	Micro	16
Forrovel	Madeireiro	1970	Pequena	70
Guará	Fabricação de artefatos de Borracha	2007	Micro	11
Guaratu	Madeireiro	1999	Média	172
Krapema	Fabricação de Prensas hidráulicas	1989	Pequena	24
Madetur	Madeireiro	Não declarado	Pequena	26
Móveis Arauna	Moveleiro	Não declarado	Não declarado	Não declarado
Repinho	Madeireiro	1990	Grande	600
Technocoat	Corte de Papel	2003	Pequena	50
Trombini	Metalúrgico	1964	Micro	17

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

O DI Guaratu concentra doze (12) empresas, distribuídas nos ramos acima, com predomínio do ramo madeireiro. O DI é caracterizado pela alta densidade de empresas, principalmente nas áreas contempladas por asfalto. Nas áreas em que não há pavimentação, existem terrenos ociosos, por isso, o DI ainda potencializa a instalação de novas empresas.

Dentre as empresas instaladas atualmente, oito (08) se estabeleceram em meados da década de 1960 e final de 1990, o que demonstra que a maioria delas está consolidada nesse DI. Segundo a classificação das empresas por número de empregados, esse distrito apresenta 1 grande empresa, 3 de médio porte, 4 de pequeno e 2 microempresas. Duas delas não declararam o seu porte, mas é visível o número significativo de empresas de pequeno e médio porte que se localizam nesse DI. Tais fatores são explicados em virtude de que a maior parte das empresas são antigas no município e aliadas à boa infraestrutura do DI, puderam se desenvolver em Guarapuava.

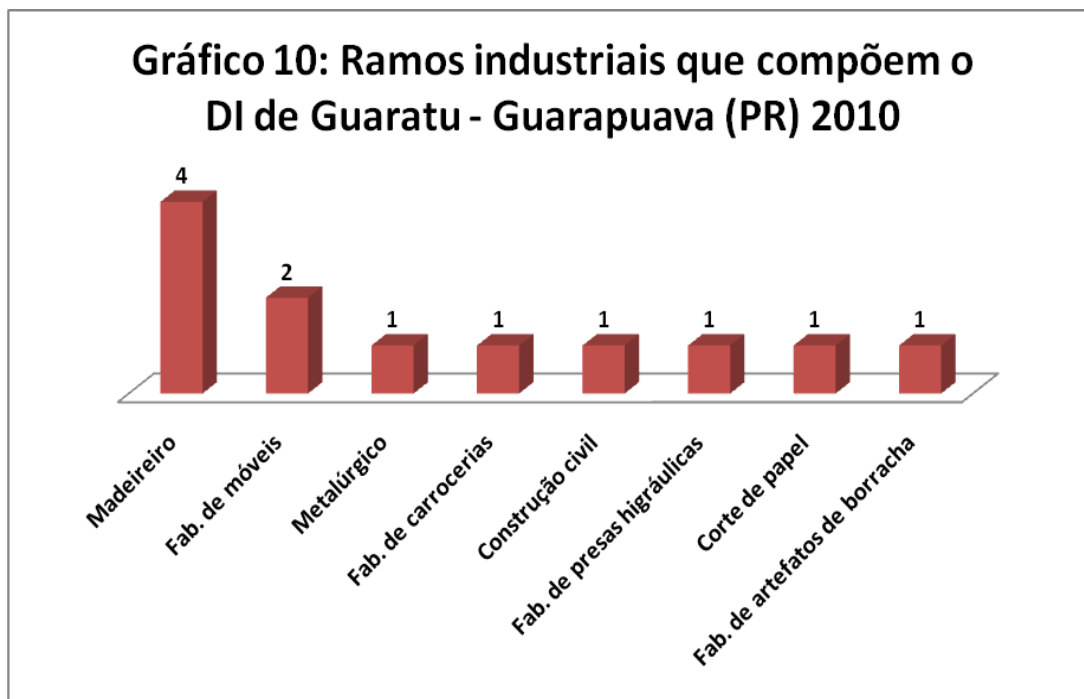
A proporção de pequenas e médias empresas presentes nesse distrito é superior à proporção de empresas desse porte registradas pelo SEBRAE, em 2008, no país, visto

que as empresas industriais nesse DI representam mais de 83,6% das empresas como micro, 13,9% pequeno, e 1,6% médio porte. Das empresas que compõem esse distrito, duas estão ligadas a grupos⁶²: tais como o grupo Repinho pertencente ao ramo madeireiro, subdividida nos setores de florestamento e reflorestamento de espécies nativas e cultivadas, industrialização, comercialização de madeiras brutas, beneficiadas e compensadas, exportação, importação de produtos da madeira e seus derivados, exploração de matérias-primas de origem florestal; e o grupo *Technocoat* vinculado ao ramo de corte de papel, e especializado em embalagens industriais, revestimentos termoplásticos, impressão flexográfica, tubetes e cortes de papéis com alta tecnologia.

Nesse DI verificamos a existência de apoio técnico e de pesquisa de meio ambiente, ecológica e de melhoria genética de mudas para reflorestamento da Fundação de Pesquisa Florestal do Paraná (FUPEF), a qual mantém parceria com a empresa Repinho, a maior em número de funcionários e a única desse DI a buscar esse tipo de parceria.

Apesar do número reduzido de empresas industriais presentes, esse distrito industrial apresenta uma grande diversidade de ramos industriais. As empresas estão ligadas a nove (09) ramos produtivos diferentes, que variam entre metalurgia, fabricação de carrocerias, construção civil, madeireiro, fabricação de móveis, fabricação de prensas hidráulicas, fabricação de produtos para autopeças, corte de papel e reflorestamento, como ilustramos no Gráfico 10.

⁶² Entendemos grupos como um conjunto de empresas de personalidade jurídica própria, embora submetidas a um controle acionário de uma pessoa ou de uma empresa.

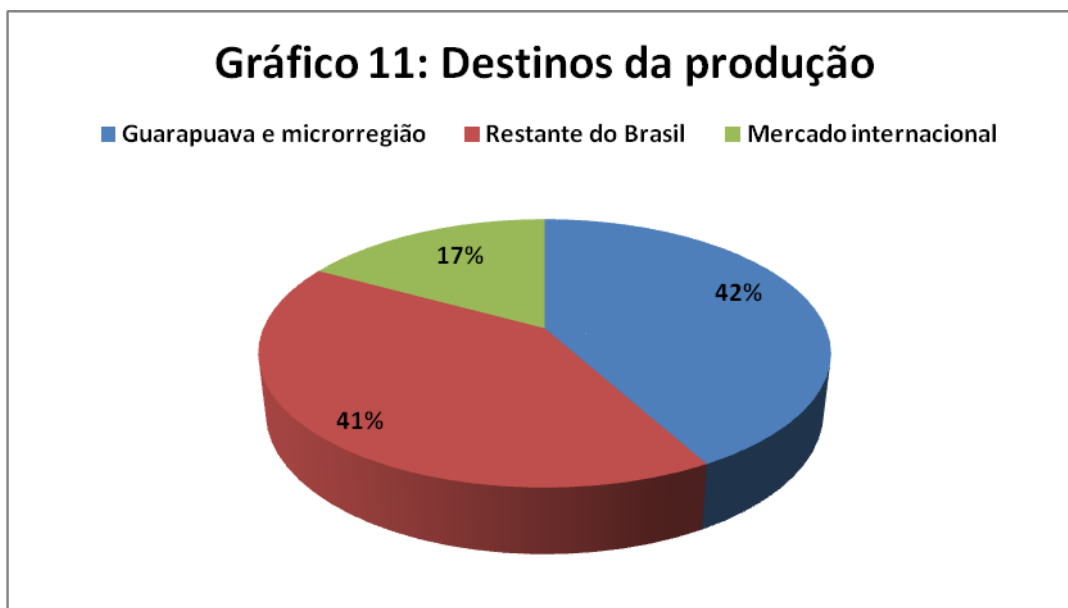


Fonte: Organizado pelo autor

Essa diversidade de ramos industriais é comum não somente nesse DI, mas nos outros como veremos a seguir, devido a fatores relacionados à política de criação dos mesmos, que não restringe nenhum tipo de atividade industrial nos distritos. Da mesma maneira que essa diversidade traz benefícios, como o não atrelamento específico da economia do município a um único setor, podendo sofrer crises internas e externas, oferece também pontos negativos relacionados à baixa especialização produtiva tecnológica, fazendo com as empresas industriais apresentem dificuldades quanto à contratação de empregados qualificados.

Por essa razão, diferentemente de outros distritos, a maior demanda das empresas quanto à contribuição do poder público no DI, está na participação desse em oferecer cursos de aperfeiçoamento profissional, o que levaria a uma melhora na produtividade, na qualidade dos produtos e no atendimento ao mercado consumidor. O atendimento de tal demanda seria importante, visto que a maior parte da produção das empresas se destina ao mercado consumidor interno de Guarapuava e microrregião (42%), e uma significativa parcela para o mercado internacional,⁶³ conforme pode ser visualizado no Gráfico 11.

⁶³ Principalmente Estados Unidos e países da Europa.



Fonte: Organizado pelo autor

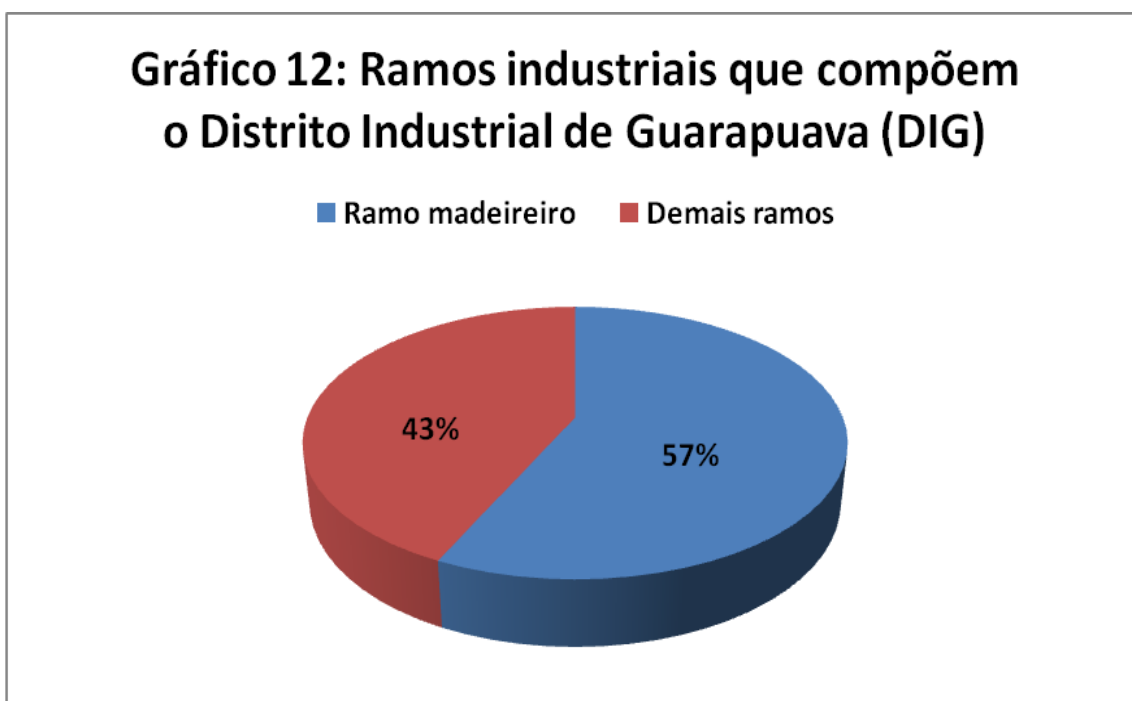
Uma característica peculiar desse distrito industrial é a infraestrutura, que é significativamente melhor, se comparada aos outros distritos industriais de Guarapuava. O DI de Guaratu conta com toda uma infraestrutura de água, luz, telefone, iluminação pública e fibra ótica que atende a todas as empresas. Na maioria delas, há asfalto e saneamento básico, que conforme mencionado pelos empresários, tiveram de ser pagos para serem implementados pelo poder público. Com isso, observamos, que há, embora limitada, certa união entre os empresários desse DI, que não se limitaram à aquisição do asfalto, pois também encontramos parcerias no ramo madeireiro, no que se refere à compra de matéria-prima.

Infelizmente, as relações de parceria não se estendem à qualificação profissional, fator tão importante para as empresas do DI. Apesar de as empresas serem antigas em Guarapuava e principalmente no DI, 82% das empresas concentram trabalhadores, que têm, em sua maioria, o ensino fundamental incompleto e recebem uma média salarial de 1 a 2 salários, o que dificulta a vinda de trabalhadores especializados para o DI. Além disso, a maior parte delas oferece ao trabalhador somente o salário, não acrescentando-lhe nenhum benefício.

3.3.2 Distrito Industrial de Guarapuava – DIG

O Distrito Industrial de Guarapuava (DIG) foi o segundo dos distritos industriais implantados no município. Criado em 1989, está localizado na Vila Planalto, às margens da rodovia PR 170.

Nesse DI estão concentradas 14 empresas industriais, em sua maioria, empresas do ramo madeireiro, como observamos no Gráfico 12, e em menor proporção, empresas ligadas aos ramos de fundição de ferro, alimentício, fabricação de embalagens de plástico, artefatos de borracha e fabricação de estofados. O Quadro 9 elenca as empresas, ramos e ano de chegada no DIG.



Fonte: Organizado pelo autor

Quadro 9: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas do Distrito Industrial de Guarapuava – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	NÚMERO DE EMPREGADOS
Agronascete	Alimentício	1992	Micro	09
Adepuava	Madeireiro	2008	Micro	16
Artefatos de borracha Deufer	Artefatos de borracha	1991	Micro	10
Benderplast	Embalagens	Não declarado	Não declarado	Não declarado
BF Laminados	Madeireiro	2005	Pequena	40
Beneficiamento de madeiras Antunes	Madeireiro	2009	Micro	04
Drepinus	Madeireiro	2005	Micro	08
Estofados Lange	Moveleiro	2001	Micro	04
Fundição Gaioski	Metalúrgico	1990	Micro	10
Gaia	Moveleiro	2005	Micro	10
JS laminados, madeiras e transportes	Madeireiro	2007	Pequena	20
Laminados e compensados Santa Catarina	Madeireiro	1997	Micro	19
Madpuava compensados	Madeireiro	2001	Micro	19
Polijuta	Embalagens	1990	Média	480
Serra Pinus	Madeireiro	2002	Micro	10

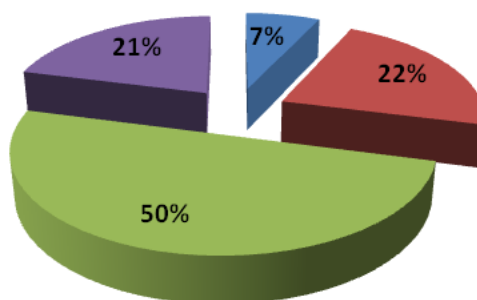
Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

Como pode ser observado no quadro, a grande concentração de empresas no ramo madeireiro está relacionada a fatores como, por exemplo, o baixo capital inicial por elas dispendido no início de suas atividades, pois observamos que elas são caracterizadas por serem pouco mecanizadas⁶⁴, como vemos no Gráfico 13 e, principalmente, pela disponibilidade de matéria-prima na microrregião.

⁶⁴ Classificamos o grau de mecanização das empresas de acordo com a seguinte escala: artesanal: não apresenta nenhuma utilização de máquinas no processo produtivo; pouco mecanizada: apresenta até 40% de utilização de máquinas em sua produção; mecanizadas: utilizam maquinários de 41% a 89% em sua produção; altamente mecanizadas: utilizam maquinário em mais de 90% de sua produção.

Gráfico 13: Tipo de mecanização das empresas do DI

■ Altamente mecanizada ■ Mecanizada ■ Pouco mecanizada ■ Artesanal



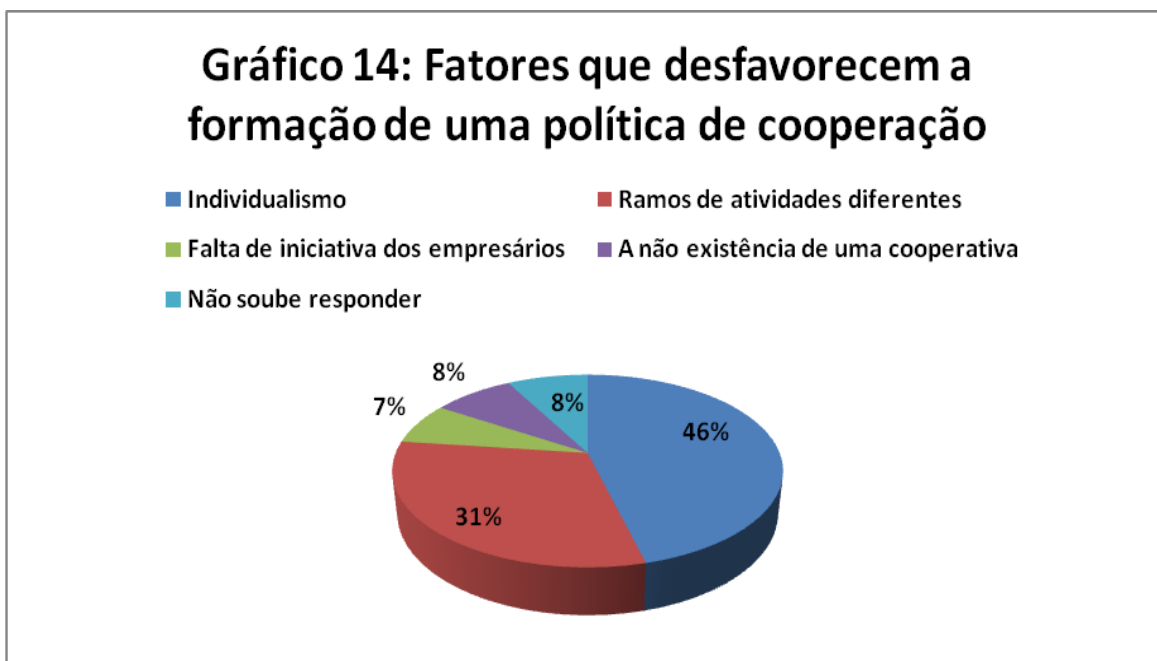
Fonte: Organizado pelo autor

Como as atividades industriais são pouco mecanizadas, 72% das empresas dispõem de funcionários com um grau de escolarização entre o fundamental incompleto e fundamental. Assim, o distrito industrial DIG é fortemente caracterizado por empresas tradicionais, sem nenhuma perspectiva para o rompimento dessa base.

Quanto à infraestrutura, existe um grande clamor para a melhoria do mesmo, visto que a maior parte das empresas industriais não são atendidas por pavimentação e nem por redes de esgoto. O DI é dividido pelas empresas que estão na parte alta, tendo como acesso a PR 170 e a baixa, onde a maioria das empresas se localiza em uma baixada, após um declive acentuado. Na parte alta, no que tange às infraestruturas, as empresas dispõem de rede de esgoto e asfalto. Já na outra parte, esses dois itens não existem, e em temporadas de chuvas, os caminhões tem de ser puxados por trator para poderem chegar à parte alta do DI. Um outro ponto refere-se à implantação de água, luz e telefone que, segundo relato dos empresários, tiveram de ser pagos por eles. Assim, 68% das infraestruturas existentes atualmente no DI foram implantadas pelo poder público, sendo ela: calçamento total e parcial das vias de acesso, transporte urbano, asfalto, luz, telefone e água. Os 32% restantes foram pagos pelos próprios empresários do distrito, principalmente a luz, telefone e água.

A demanda por melhoria de infraestrutura, principalmente das empresas localizadas na parte baixa do DI é grande e semelhante. Entretanto, o que contribui para que tais demandas não sejam sanadas, além do descaso do setor público, se refere a pouca união entre os empresários na conquista de objetivos comuns. As poucas

empresas que registraram parcerias relataram que as fazem para a compra de matéria-prima. Entretanto, 72% delas relataram não ter nenhuma parceria com outras empresas, mesmo para lutar por melhorias comuns. Quando questionadas sobre o que desfavorece a formação de parcerias, as empresas reponderam conforme as informações do Gráfico 14.



Fonte: Organizado pelo autor

Esse panorama que impede que ocorram relações de parcerias poderia ser revertido se houvesse iniciativa do poder público e de outras instituições, quanto à conscientização sobre a importância da formação de parcerias, rompendo com o paradigma do individualismo. Dessa maneira, as empresas buscariam alcançar objetivos para a melhoria do conjunto, pois quando o grupo trabalha visando a um objetivo comum, torna-se mais fácil pleitear benefícios que atendam ao conjunto. No nosso caso, o que aparece como mais urgente, é a melhoria de infraestrutura do distrito.

3.3.3 Distrito Industrial CDI

O Centro de Desenvolvimento Industrial de Guarapuava (CDI) foi criado em 1996, e se localiza às margens da rodovia BR 277, no Km 341,5. Ao analisarmos esse distrito, verificamos que ele concentra um total de 20 empresas industriais, conforme ilustra o Quadro 10.

Quadro 10: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no Centro de Desenvolvimento Industrial (CDI) – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	NÚMERO DE EMPREGADOS
A&Z	Alimentício	2005	Micro	08
Agrícola Cantelli	Beneficiamento de cereais	1999	Micro	10
Brascarbo	Carvão vegetal	1997	Pequena	36
Carli Plac	Madeireiro	1987	Pequena	92
Celplac	Madeireiro	1980	Pequena	84
Central Sul	Madeireiro	2002	Pequena	20
Cerealista Xiquito	Alimentício	1990	Micro	04
Dipal	Moveleiro	1999	Micro	04
Distribuidora de resinas Araucária	Resinas vegetais	2001	Pequena	30
Fenobrás	Metalúrgico	Não declarado	Não declarado	Não declarado
Guaraflex	Produtos de limpeza	1992	Micro	15
Incomesp	Fabricação de máquinas	1991	Pequena	40
JVM	Madeireiro	1988	Micro	09
Mary Art	Fabricação de vidros	1971	Pequena	52
Micheletto madeiras	Madeireiro	1990	Pequena	28
Nobel	Beneficiamento de batatas	2009	Pequena	40
Osa Embalagens	Embalagens	2009	Micro	05
Rosiani Keller Nunes	Produtos de limpeza	1995	Micro	03
Sarv	Madeireiro	2007	Micro	16
Tubo Gil	Construção civil	2008	Micro	10

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

As 20 empresas que compõem esse distrito se dividem em dez diferentes ramos, com predomínio do ramo madeireiro (30% das indústrias) e alimentício (20% das indústrias). O distrito industrial possui uma infraestrutura diferenciada em seu espaço interno. Na rua principal, onde se localizam as maiores empresas do DI, encontramos uma boa infraestrutura de asfalto, rede de esgoto e outros, enquanto que as menores, localizadas fora da rua principal e nas áreas periféricas do DI, ainda carecem dessas mesmas infraestruturas.

A maior parte das empresas desse distrito é de capital nacional, sendo 18 delas

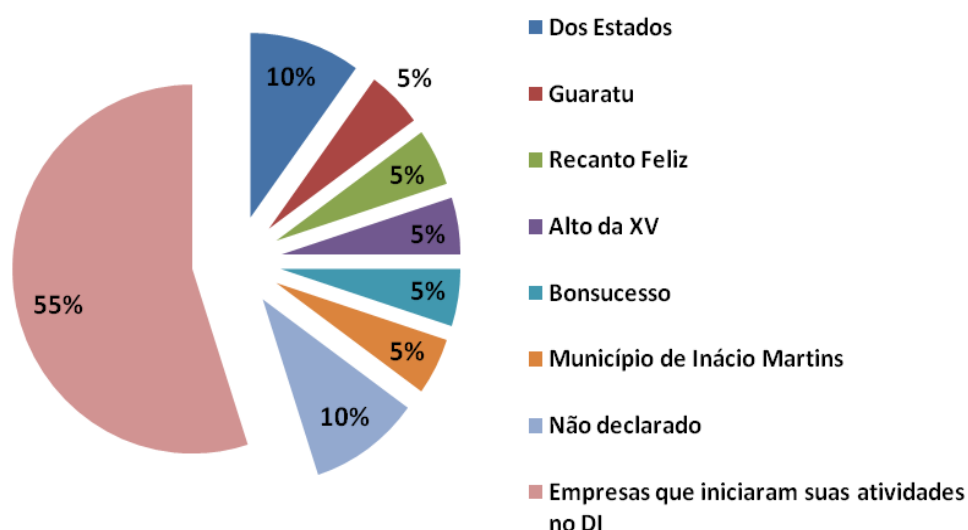
de capital local, uma de Santa Catarina e um caso peculiar, uma empresa com associação de capital nacional e estrangeiro, pertencente ao grupo Clarimex, do México, do ramo de carvão ativado.

Diante desta concentração de empresas de capital local, as entrevistas revelaram que elas se estabeleceram em Guarapuava em virtude de fatores relacionados à oferta de matéria-prima, aos vínculos familiares e à posição geográfica de Guarapuava⁶⁵.

Outra particularidade deste DI está relacionada aos incentivos que as empresas receberam ao se instalar. Quando comparado aos outros distritos, um maior número de empresas recebeu benefícios do poder público: 50% delas receberam incentivos, tais como doação de terreno e incentivos fiscais. Essas informações se fazem significativas, visto que grande parte das empresas entrevistadas nos 8 DI reclamaram não terem recebido tais incentivos, ou que estes se limitaram a empresas isoladas. Essa questão se deve ao fato de que esses incentivos foram concedidos somente às primeiras empresas instaladas, principalmente àquelas que se instalaram nos primeiros anos de funcionamento do DI. Apesar de todas as limitações dessa política de incentivos, ela contribuiu para a migração de empresas de outros bairros para o distrito, inclusive de outro município, como o caso de uma empresa que veio de Inácio Martins. O Gráfico 15 aponta a origem das empresas localizadas no CDI.

⁶⁵ Cabe salientar que o município de Guarapuava se localiza na mesorregião centro sul do Paraná, entre Curitiba e Foz do Iguaçu, sendo cortado pela rodovia federal BR 277. Guarapuava se localiza a aproximadamente a 280 km do Norte paranaense, sendo também cortada pelo ramal ferroviário. Tais externalidades seriam extremamente significativas para a atração de empresas industriais, principalmente por ser um município com mais de 190 anos de existência. Entretanto devido a uma classe dominante conservadora e há algumas externalidades negativas, que apontamos acima, essa externalidade positiva tem o seu potencial significativamente reduzido.

Gráfico 15: Origem das empresas que compõem o Centro de Desenvolvimento Industrial (CDI) - Guarapuava (PR) 2010



Fonte: Organizado pelo autor

Conforme já esclarecemos, essas políticas de incentivos foram oferecidas apenas no início do DI, não se estendendo às empresas que se instalam após a sua ocupação. Assim, as novas empresas só podem se instalar a partir da compra ou da locação da instalação⁶⁶. Nas entrevistas, as empresas reclamaram do fato de esses incentivos não existirem mais, e também da falta de acompanhamento ou de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento do DI.

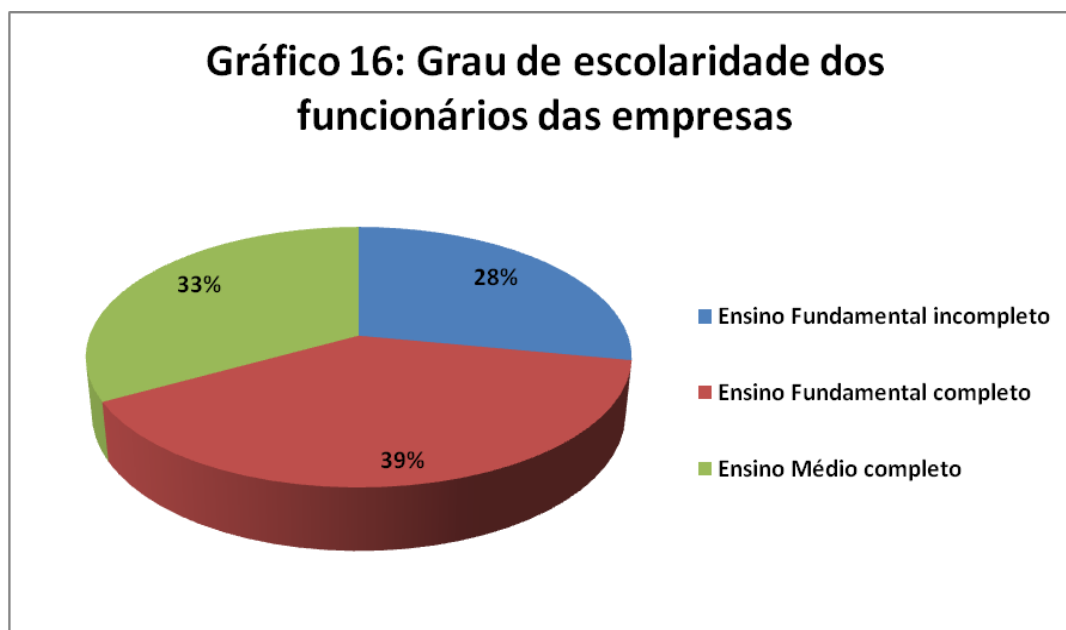
A falta de acompanhamento do poder público se confirma ao analisarmos as informações que correspondem às melhorias implementadas no DI, após a instalação das empresas entrevistadas, visto que nem todas elas se beneficiaram diretamente das melhorias ao longo dos anos no DI. Dessa maneira, apresentamos o percentual daquelas que foram beneficiadas com algum tipo de melhoria.

- 15% asfalto;
- 15% transporte público;
- 15% telefone;

⁶⁶ Conforme a legislação da criação das áreas de distritos industriais, as empresas que se instalaram nos DI teriam o direito de posse do local de instalação após 5 anos de existência no distrito (com a atual lei do PLANDEG o direito de posse passou a 10 anos de existência no DI). Como é característica marcante em todos os DI, o poder público não reservou lotes para novas empresas, que têm de adquirir ou locar instalações daquelas já existentes.

- 10% água;
- 5% luz;
- 40% relataram que não receberam nenhuma melhoria do poder público.

Quanto ao grau de escolarização dos funcionários do CDI, a maioria deles tem o ensino fundamental incompleto, completo e ensino médio, como podemos observar no Gráfico 16, e que revela um grau de escolarização superior aos demais DI's.



Fonte: Organizado pelo autor

Existe certa preocupação das empresas deste DI quanto à melhoria do grau de escolaridade dos funcionários. Assim, algumas delas oferecem programas e cursos para a qualificação profissional. Esse investimento é importante para o DI como um todo, na medida em que tenta minimizar os problemas relacionados à baixa qualificação profissional. Entretanto, essa mudança conceitual não se estende à questão salarial, pois constatamos que a média salarial dos funcionários não corresponde ao grau de escolaridade, visto que em 70% das empresas, os funcionários são enquadrados em uma média de 1 a 2 salários, e apenas 10% deles recebem entre 3 e 4 salários. Tais fatores desfavorecem uma maior qualificação profissional por parte dos funcionários e faz elevar a rotatividade funcional, dada a baixa perspectiva de ascensão salarial e profissional nas empresas do DI.

3.3.4 Distrito Industrial Atalaia

O distrito industrial de Atalaia foi criado no ano de 1999, e se localiza fora do perímetro urbano de Guarapuava, nas margens da PR 170, no km 4,7 (sentido norte paranaense), sendo constituído por um total de 16 empresas industriais, como apresentamos no Quadro 11.

Quadro 11: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no DI Atalaia – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	NÚMERO DE EMPREGADOS
3 Lagoas	Beneficiamento de fumo	1998	Micro	04
AL dos Santos	Madeireiro	2004	Pequena	16
Aoi-Yama	Madeireiro	2000	Pequena	54
Araucária	Alimentício	2007	Pequena	Não declarado
Atalaia Carbon	Carvão vegetal	2005	Micro	08
Atalaia Carvão Ativado	Carvão vegetal	2010	Micro	06
Batatas Atalaia	Alimentício	1999	Pequena	33
Goldam	Reflorestamento	1999	Pequena	85
Guísa	Madeireiro	2008	Pequena	38
J.G.S. Estruturas	Construção civil	2000	Micro	10
Madecarbo	Carvão vegetal	2006	Micro	16
Mardon	Madeireiro	1999	Pequena	73
Papelux	Gráfico	1998	Pequena	25
Patrick Gluczkowski	Reciclagem de papel e plástico	2000	Pequena	20
Rio do Mato	Madeireiro	Não declarado	Não declarado	Não declarado
Thayse	Madeireiro	1998	Pequena	49

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

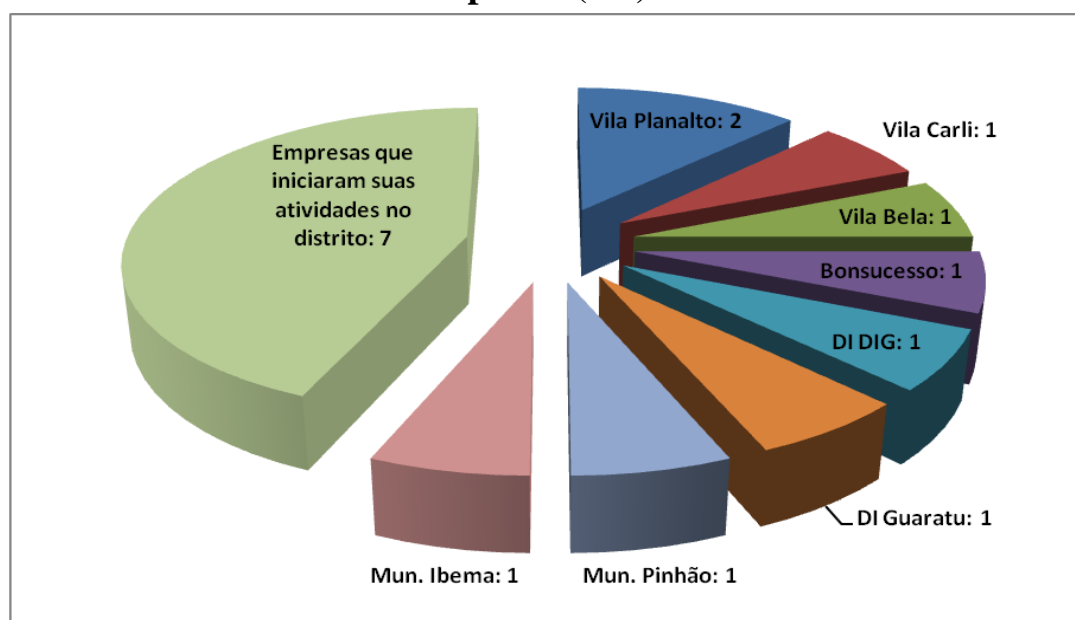
Esse distrito, como os demais, apresenta empresas de diferentes ramos industriais e de diferentes portes em razão dos incentivos oferecidos, principalmente a doação de terrenos, como veremos a seguir. Atualmente, está em vias de instalação uma

empresa de grande porte, pertencente ao grupo madeireiro Repinho, com previsão de início das atividades até meados de 2011.

As empresas do Atalaia, instaladas entre os anos de 1999 e 2010, apresentam setores de atuação bastante diversos, distribuídos em 8 ramos distintos: construção civil (7%), gráfico (7%), beneficiamento de fumo (7%), reciclagem de papel e plástico (7%), reflorestamento (7%), carvão ativado (13%), alimentício (13%) e madeireiro (39%).

A área do DI foi desmembrada de uma propriedade agrícola, o que favoreceu as empresas ali localizadas, na medida em que passaram a ocupar amplos terrenos, razão pela qual é o distrito que apresenta maior área física para as empresas. Para a formação desse DI foi criada uma política de incentivos fiscais e de doação de terrenos, entretanto, cabe salientar, que essas políticas, assim como ocorreu em outros distritos, só foram oferecidas para as empresas que se instalaram inicialmente no DI, não se estendendo para as demais que vieram após o distrito já estar ocupado. Mesmo assim, tais políticas foram significativas para atração de empresas que anteriormente estavam em outros bairros, municípios e mesmo em outros DIs, como observamos no Gráfico 17, que ilustra a origem das empresas que constituem o DI Atalaia.

Gráfico 17: Origem das empresas localizadas no DI Atalaia – Guarapuava (PR) 2010

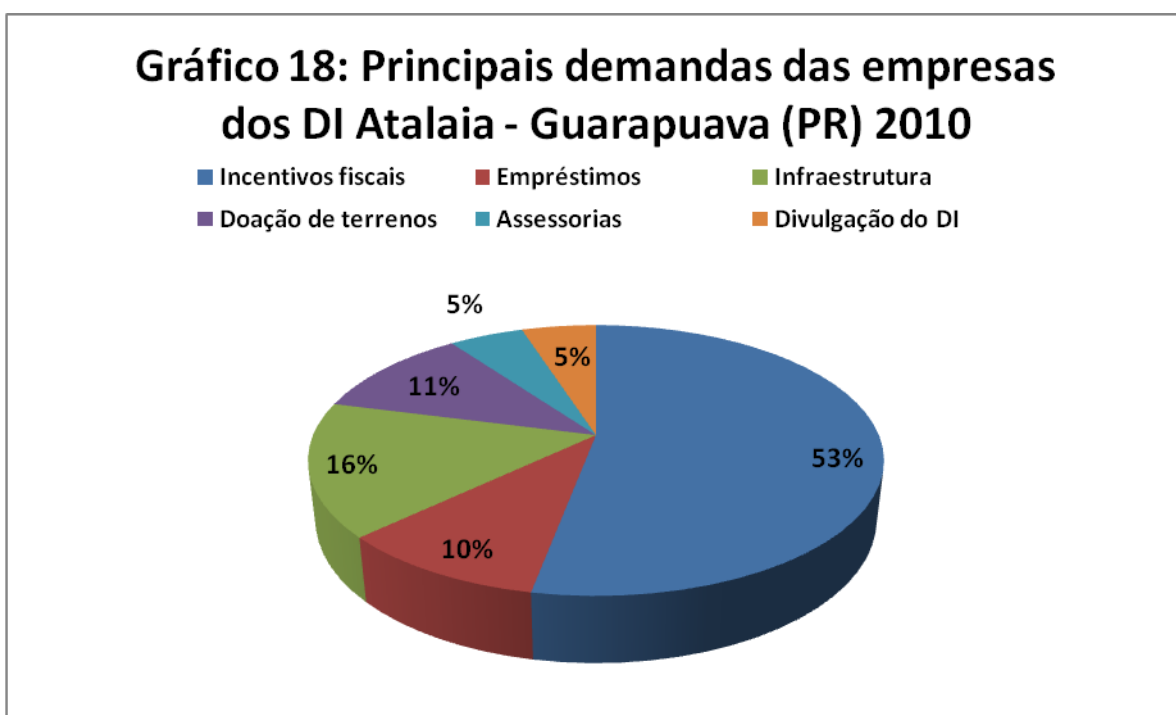


Fonte: Organizado pelo autor

No que tange à infraestrutura do DI, ela se limita à água, luz, telefone e internet. Outras infraestruturas básicas para o desenvolvimento das empresas e do DI são

precárias, principalmente no que se refere à pavimentação de vias, redes de esgoto, transporte coletivo, entre outros. A aquisição dessas benfeitorias é dificultada pela falta de organização do grupo de empresários do local, que ainda não conseguiu estabelecer uma união organizacional para lutar pelas melhorias desejadas e que são urgentes para o DI.

Apesar da infraestrutura ser demandada pelos empresários, essa não é a única e nem o maior anseio das empresas industriais, visto que quando questionadas sobre como o poder público poderia contribuir para a expansão das empresas, elas apontaram outras determinantes, como revela o Gráfico 18.



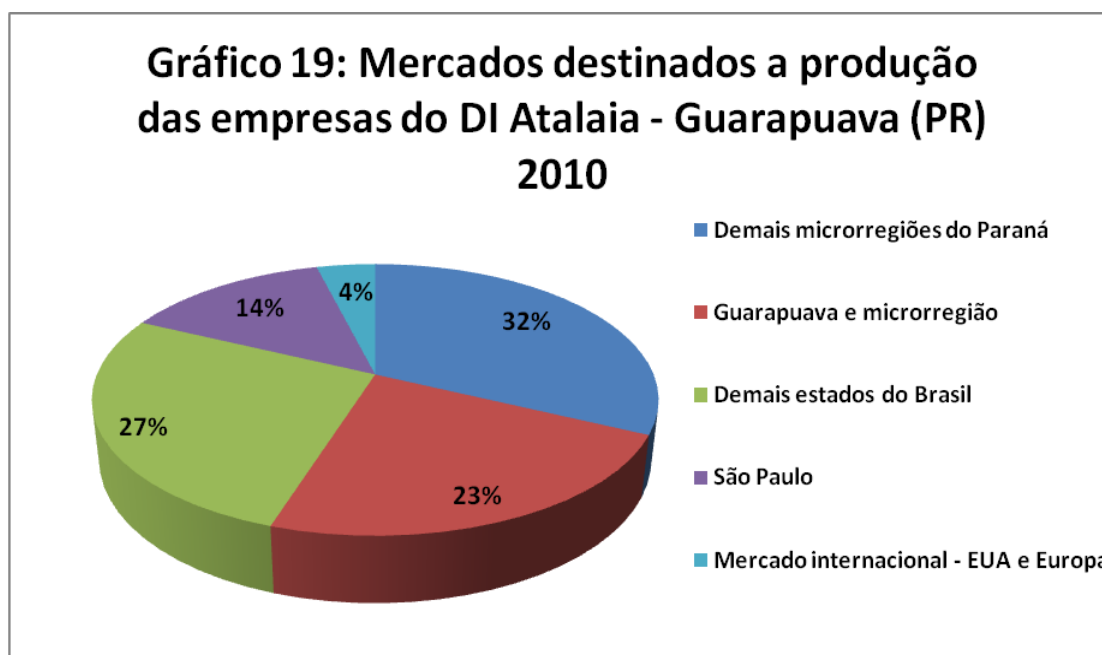
Fonte: Organizado pelo autor

Vale destacar que a política de atração de empresas foi significativa, mas se limitou às primeiras empresas instaladas no DI. Dessa maneira, houve a distribuição total dos terrenos do distrito no início de sua instalação, e as empresas que vieram posteriormente não puderam usufruir da mesma política, tendo de comprar a área daquelas que a receberam do poder público. Novamente, se faz uma crítica ao poder público, pois muitas áreas do DI se encontram ociosas, visto que muitas empresas receberam terrenos, mas não iniciaram suas atividades e nem constituíram fisicamente a empresa. Dessa maneira, não houve uma política de fiscalização dessas áreas, sendo que as empresas que desejam realmente se beneficiar desse incentivo, não podem usufruir dele.

Assim, as empresas que vieram posteriormente não usufruíram de nenhum benefício, principalmente quanto à doação de terrenos e à diminuição ou isenção de impostos, que são demandados atualmente. As empresas industriais do DI Atalaia se queixam, principalmente, da elevada carga tributária e de que a prefeitura se limitou a estabelecer o DI e não concede nenhum incentivo fiscal às empresas. A partir das entrevistas, podemos observar a omissão do poder público quanto ao desenvolvimento das empresas industriais e, ainda, o não estabelecimento de nenhuma política que vise à melhoria do distrito como um todo, limitando o surgimento de novas indústrias.

Grande parte das empresas do DI Atalaia apontaram dificuldades em contratar empregados qualificados, entretanto, essa preocupação está presente em todos os distritos, ou seja, na diversidade das empresas que compõem os DI, e não somente em um ramo específico.

O principal mercado consumidor das empresas do DI Atalaia é o estado do Paraná, Guarapuava e sua microrregião, e em menor proporção, outros locais do país e também o mercado internacional, como demonstramos no Gráfico 19.



Fonte: Organizado pelo autor

A microrregião de Guarapuava oferece um elevado potencial para a absorção da produção dessas empresas, principalmente das microempresas do distrito, que destinam praticamente toda a sua produção a esse mercado. As pequenas empresas, além de atenderem à microrregião de Guarapuava, atendem a todo o estado do Paraná e outros estados do país.

Não obstante, as empresas poderiam expandir tanto a produção quanto a busca por novos mercados. No que toca ao regime de cooperação, aprendizagem, compra de matérias-primas e qualificação de mão-de-obra, 70% das empresas declararam que as parcerias são limitadas à compra de matérias-primas, não existindo nenhuma outra, o que desfavorece o crescimento das empresas e do DI.

3.3.5 Distrito Industrial Guarά

O DI de Guarά foi criado no ano de 1997, e estά localizado às margens da rodovia BR 277, km 322 (sentido Curitiba), portanto, fora do peracuteo urbano de Guarapuava, no distrito que recebe o mesmo nome.

Esse DI conta, atualmente, com apenas 3 empresas, como mostra o Quadro 12, sendo todas de capital guarapuavano. Duas dessas empresas sōo pequenas, uma 6 microempresa, e todas pertencem ao ramo madeireiro, sendo duas fabricantes de lāminas e compensados e uma de substrato madeireiro, todas tendo como mat6ria-prima principal o pinus.

Quadro 12: Ind6strias, ramos, ano de chegada, porte e n6mero de empregados das empresas no DI Guarά – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	N6MERO DE EMPREGADOS
Augustinho Jos6 Magatāo	Madeireiro	1998	Micro	15
Construsay	Madeireiro	2003	Pequena	26
Plante Verde	Madeireiro	2008	Pequena	24

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no peracuteo de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

Aparentemente, esse DI teria todos os pressupostos necessārios para a formula7o de uma polacutea de coopera7o, visto serem empresas do ramo madeireiro e apresentarem muitos aspectos semelhantes quanto à sua natureza produtiva. No entanto, como observamos em outros DI, essa polacutea tamb6m nōo ocorre no DI Guarά.

Al6m disso, uma das grandes queixas por parte dos empresārios estā relacionada à infraestrutura do DI. Eles relataram que para conseguir que servi7os como 6gua, internet, telefone, luz, entre outros, fossem instalados, foi preciso pagar. No que diz

respeito a outras melhorias, como vias de acesso, cascalhamento das ruas, e outras implementadas após a instalação das empresas, novamente os empresários relatam que o poder público não ofereceu nenhuma melhoria.

Como não existe transporte urbano para esse DI, somente ônibus intermunicipal, a contratação de empregados, principalmente qualificados, se torna um grande entrave, sendo que a maior parte deles são residentes no distrito do Guará. A problemática consiste então, na busca por um maior número de empregados, devido à distância e à carência profissional do distrito, o que limita a contratação de outros trabalhadores que poderiam ocupar as vagas ociosas.

Além dessas, constatamos também outras dificuldades. Ao analisarmos os incentivos dados às empresas, verificamos que duas delas receberam o terreno da prefeitura, e a outra teve de comprá-lo de uma antiga empresa. Tal constatação retrata novamente a omissão do poder público, que se limitou à doação de terrenos, não oferecendo mais nenhum benefício, novos incentivos para as empresas ou melhorias no DI. O referido distrito também é carente em infraestrutura, uma vez que as suas vias de acesso são precárias, não existindo pavimentação e nem redes de esgoto.

Dessa maneira, as maiores demandas apontadas pelos entrevistados são, em ordem decrescente, infraestruturas, incentivos fiscais, mão-de-obra qualificada e parcerias com órgãos de apoio técnico. Assim, essas empresas, embora sejam de um mesmo ramo e apresentem, de certa forma, uma estrutura produtiva semelhante, já que duas delas fabricam laminados e compensados, e outra aproveita resíduos da madeira, encontram-se isoladas pelo poder público, por instituições técnicas e até mesmo entre elas. Para o seu desenvolvimento, essas empresas tem lutado isoladamente, esquecendo-se de que com a união seria mais fácil conseguir e pleitear benefícios comuns.

3.3.6 Distrito Industrial São Cristóvão

O DI de São Cristóvão foi criado no ano de 2000, sendo um DI diferente dos demais por se localizar em uma área residencial, no Bairro São Cristóvão. Atualmente, possui 3 empresas industriais e 2 comerciais⁶⁷. No Quadro 13 apontamos as empresas industriais.

⁶⁷ A legislação não reza que as áreas de DI deveriam ser de uso exclusivo de empresas industriais, entretanto, a doação de terrenos e os incentivos fiscais eram destinados exclusivamente a empresas

Quadro 13: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas no Distrito industrial de São Cristóvão – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	NÚMERO DE EMPREGADOS
JV Vidraçaria	Vidros	2000	Pequena	20
Lopes Indústria de Panificação	Alimentício	2001	Pequena	40
Tacinha Sorvetes	Alimentício	2000	Micro	06

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

A área de abrangência deste DI é menor que a de todos os outros, perfazendo, em sua totalidade, uma área inferior a 3 mil metros quadrados. Por isso, em muitos documentos é comum encontramos a expressão “minidistrito industrial São Cristóvão”.

Ao caracterizarmos esse DI, podemos perceber as suas particularidades e as empresas que o compõem: duas ligadas ao ramo alimentício e uma de vidros, sendo o único DI que não abriga nenhuma empresa do ramo madeireiro.

Todas as empresas que estão no DI São Cristóvão são de capital guarapuavano, migraram para essa área em virtude da criação do DI e de seus incentivos e destinam sua produção ao mercado de Guarapuava e microrregião. Por serem empresas ligadas a segmentos tradicionais, agregam em seu processo produtivo atividades mecanizadas e manuais. Os empresários desses dois setores alegam ser impossível mecanizar todo o processo produtivo, dado a especificidade de seus produtos.

Quanto à infraestrutura, esse DI é privilegiado, pois possui completa infraestrutura de água, asfalto, luz, transporte, telefone, rede de esgoto e outros. A maioria dessas estruturas já estava instalada e outras foram sendo acrescentadas quando as indústrias iniciaram suas atividades no DI, diferentemente dos outros distritos, onde as infraestruturas foram surgindo a partir do crescimento do número de empresas. Segundo o relato das empresas, tais infraestruturas não foram instaladas para elas, mas para a área residencial do Bairro São Cristóvão, o que beneficiou os estabelecimentos industriais.

A criação deste DI previa uma lógica diferenciada. Por inserir-se no espaço intraurbano, pretendia a instalação de 12 microempresas não poluentes, mas a realidade do DI é outra. Ele mantém indústrias não poluentes, entretanto, na atualidade, conta com apenas três (03) empresas industriais, sendo duas de pequeno porte e uma

industriais, que aos poucos, foram deixando a área do distrito e vendendo seus espaços às empresas comerciais que agora ocupam as áreas.

microempresa. As outras nove (09) empresas chegaram a se instalar como previsto, mas encerraram suas atividades. Assim, as que restaram foram, aos poucos, expandindo-se fisicamente, isto é, comprando as áreas das demais. Atualmente, nesse DI, não encontramos nenhuma área ociosa, visto que as empresas adquiriram as áreas das demais utilizando intensivamente os espaços. Ao analisarmos esse cenário, verificamos a omissão do poder público em fiscalizar as áreas de distritos industriais, pois o DI São Cristóvão abriga empresas industriais, uma academia de exercício físico e uma imobiliária, havendo, pois, uma descaracterização do seu propósito original.

Sobre os incentivos para as empresas se instalarem no DI, todas relataram que receberam a doação do terreno e uma delas também incentivos fiscais, o que favoreceu sua instalação. Duas delas relatam terem sido motivadas a ter suas instalações no DI, por se localizarem em outras áreas do Bairro São Cristóvão, mas como observamos anteriormente, a política de incentivos foi realizada somente no período de formação do DI. Atualmente, as políticas de incentivo, principalmente as fiscais, são demandadas pelas empresas, paralelamente às políticas de assessorias e cursos de aperfeiçoamento profissional. Elas relatam também, de forma unânime, que atualmente não existe nenhum acompanhamento ou política pública voltada para o desenvolvimento das empresas do DI.

Além da ausência do poder público, há também ausência de uma parceria entre as empresas e instituições superiores e órgãos de apoio técnico. Parte da responsabilidade pela falta dessas políticas é creditada pelo grupo, aos próprios empresários, pela ausência de uma política organizacional interna.

A ausência de uma política de parcerias também se reflete na busca pela maior qualificação de mão-de-obra. Nenhuma das empresas adota um projeto de qualificação funcional, e geralmente os trabalhadores aprendem a função no próprio ambiente de trabalho. Tal fato revela, novamente, a ausência do poder público que se restringiu à criação do DI, não implantando nenhuma política contínua para o seu desenvolvimento.

3.3.7 Distrito Industrial Alfredo Gelinsk

O DI Alfredo Gelinsk é um distrito relativamente novo, criado no ano de 2003. Foi o último DI implantado em Guarapuava, e se localiza as margens da rodovia BR 277, no km 341, tendo como única entrada uma rua transversal (sem saída), a poucos

metros da área onde se localiza o distrito industrial CDI. Esse DI foi criado com o intuito de expandir as áreas de DI em Guarapuava, por isso, se localiza tão próximo do vizinho CDI.

Esse distrito industrial tem apenas oito anos de existência, e apresenta vários problemas. O maior deles se refere à baixa quantidade de estabelecimentos industriais. Atualmente, ele conta com apenas uma única indústria e quatro empresas comerciais em todo o distrito, apresentando vários espaços ociosos, que não são usados para nenhuma atividade industrial ou comercial. A única indústria desse DI é caracterizada como microempresa, de capital guarapuavano, do ramo madeireiro, que tem como foco principal a fabricação de cavacos para biomassa, como aponta o Quadro 14.

Quadro 14: Indústria, ramo, ano de chegada, porte e número de empregados na empresa do DI Alfredo Gelinsk – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESA	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DA EMPRESA	NÚMERO DE EMPREGADOS
L. C. Wood	Madeireiro	2001	Micro	08

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

As demais empresas que compõem o DI são comerciais e prestadoras de serviços, que aos poucos foram adquirindo as áreas das empresas industriais que receberam como incentivos terrenos, mas foram encerrando suas atividades ao longo do tempo. Tal como ocorre no DI São Cristóvão, nesse DI também há uma descaracterização do seu propósito, pois apresenta 80% de empresas comerciais. Ao analisarmos a teoria acerca dos DI percebemos que essa área não se caracteriza como um DI e sim como um aglomerado de empresas comerciais e uma industrial.

Assim, nesse DI ocorre uma total inversão de atividades, decorrente do baixo desenvolvimento das empresas industriais que ali se instalaram, das péssimas condições de infraestrutura física e da ausência de incentivos. No início da formação desse DI, não havia nenhum tipo de infraestrutura, nem as básicas como água, luz e telefone. Entretanto, com o tempo, elas foram implementadas, limitando-se às citadas anteriormente. A rua de acesso ao DI, como mencionamos, é uma pequena e única rua transversal, marginal da rodovia BR 277, desprovida de qualquer tipo de pavimentação e de rede de esgoto.

Apesar de todos os problemas, a empresa industrial que permanece no DI se instalou ali em virtude dos incentivos fiscais e da doação do terreno, e também devido

ao mercado consumidor existente em Guarapuava e microrregião, para o qual destina sua produção. Vale ressaltar, que a data de instalação dessa empresa antes da criação do DI se justifica pela demora da legalização da área. Apesar de ser uma empresa que se distingue das demais do ramo madeireiro, por fabricar cavaco para biomassa, não investe em nenhum tipo de pesquisa, alegando que não existem políticas de incentivos para isso. Não obstante, essa empresa apresenta uma particularidade, pois a prefeitura assessora as suas atividades com biomassa, acompanhando e direcionando assim, o desenvolvimento da empresa no DI.

A empresa relatou que apresenta dificuldades em sua operação, principalmente quanto ao capital de giro, aquisição de máquinas e equipamentos, pagamentos de juros e dívidas, não contando com nenhuma parceria com órgãos e instituições de ensino ou de apoio técnico, o que dificulta ainda mais a sua permanência no DI. Pelo que relatamos acima, o desenvolvimento e mesmo a sobrevivência das empresas industriais no distrito industrial Alfredo Gelinsk se torna muito limitada, existindo um forte apelo pela maior presença do poder público e de instituições nesse DI, não só no sentido de prestação de assessoria, mas também na infraestrutura, pesquisa e incentivos, visto que muitas empresas industriais já encerraram suas atividades e deixaram o DI e novas indústrias não são atraídas. Isso favorece para que no futuro, esse local deixe de ser uma área industrial e se torne uma área comercial, já que esse tipo de atividade, aos poucos, vem crescendo em virtude da venda de terrenos amplos e baratos pelas antigas empresas industriais. Dessa maneira, entendemos que a presença do poder público se faz necessária nesse DI de maneira urgente, evitando que ele não seja descaracterizado por completo, passando a ser um local comercial.

3.3.8 Distrito Industrial Palmeirinha

O DI Palmeirinha se localiza em um distrito de Guarapuava, a 19 km do perímetro urbano da cidade, às margens da rodovia PR 170 (sentido norte paranaense). A área do distrito industrial de Palmeirinha, segundo a prefeitura de Guarapuava, se encontra em vias de institucionalização. Como ainda não existe uma área delimitada para o distrito, tomamos como parâmetro a área edificada contínua, conforme sugerem Corrêa (2003) e Mello (2006), que definem um DI como uma área contínua de empresas em uma mesma área geográfica, onde os estabelecimentos industriais ficam muito próximos uns aos outros.

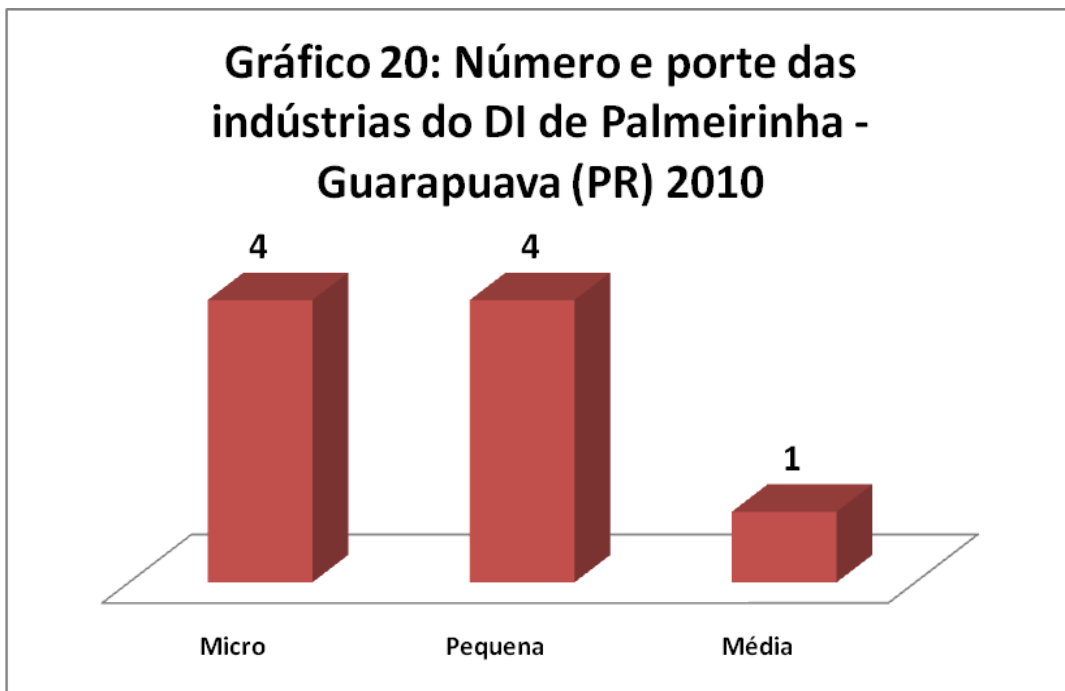
As empresas desse DI se encontram dispersas, no entanto, estão localizadas dentro da área edificada do distrito de Palmeirinha. Mesmo sem ter uma área industrial institucionalizada, ele já concentra um total de nove (09) empresas industriais que se instalaram no local nos últimos vinte e cinco anos. O Quadro 15 aponta as empresas que se localizam nesse DI.

Quadro 15: Indústrias, ramos, ano de chegada, porte e número de empregados das empresas do Distrito industrial de Palmeirinha – Guarapuava (PR) 2010

EMPRESAS	RAMO	ANO DE CHEGADA NO DI	PORTE DAS EMPRESAS	NÚMERO DE EMPREGADOS
André Frigeri	Madeireiro	2011	Micro	05
Animrut	Madeireiro	2000	Micro	19
Bandeira	Alimentício	2009	Pequena	30
BCN	Biocombustível	2003	Micro	15
Edemar Debastiane	Madeireiro	2007	Micro	12
Indústria Ervateira Vier	Erva Mate	1985	Pequena	50
Palmeirinha	Madeireiro	1997	Pequena	60
Porterit	Fabricação de portas	1997	Média	176
Torre Laminados	Madeireiro	2006	Pequena	21

Fonte: Organizado pelo autor por meio de trabalho de campo realizado no período de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011

As empresas que compõem o referido distrito são caracterizadas, por serem de igual número em relação ao porte micro e pequeno, apresentando também uma média empresa, como ilustramos no Gráfico 20:



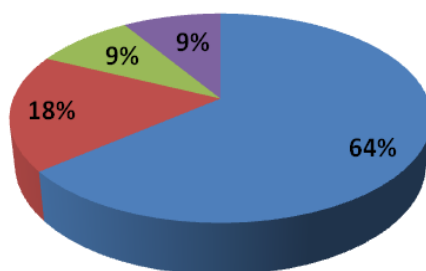
Fonte: Organizado pelo autor

As empresas industriais que compõem este DI estão subdivididas em três ramos básicos: madeireiro, com um total de sete (07) empresas, alimentício e erva-mate com uma empresa cada. Todas elas são caracterizadas como pertencente ao segmento tradicional e são intensivas em mão-de-obra. Essas empresas fabricam e beneficiam produtos como lâminas, compensados, portas, briquete, erva-mate e batatas, e são todas de capital local e de proprietários guarapuavanos.

As empresas do ramo madeireiro compõem 78% das empresas desse DI, mas da mesma forma que as outras, foram atraídas por fatores relacionados à oferta de matéria-prima, pela posição geográfica de Guarapuava, pelo mercado consumidor e por vínculos familiares, como podemos observar no Gráfico 21.

Gráfico 21: Fatores que favoreceram a instalação de empresas industriais no DI de Palmeirinha - Guarapuava (PR) 2010

■ Oferta de matéria prima ■ Posição geográfica de Guarapuava
■ Mercado consumidor ■ Vinculos familiares

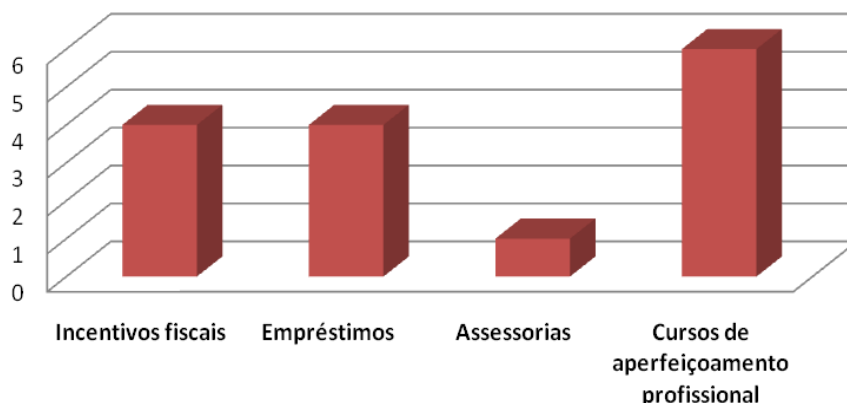


Fonte: Organizado pelo autor

Como essa área ainda não é institucionalizada, os incentivos para a formação e atração de empresas industriais são muito limitados. Das empresas entrevistadas, apenas uma das nove relatou que recebeu incentivos de doação de terreno, enquanto as demais relataram a ausência de incentivos para o seu desenvolvimento.

Assim, serviços e políticas de incentivos são demandadas por elas e, quando analisamos a questão de como o poder público poderia contribuir para a expansão das empresas, elas apontaram fatores que podem ser observados no Gráfico 22:

Gráfico 22: Fatores que auxiliaram na expansão da empresa



Fonte: Organizado pelo autor

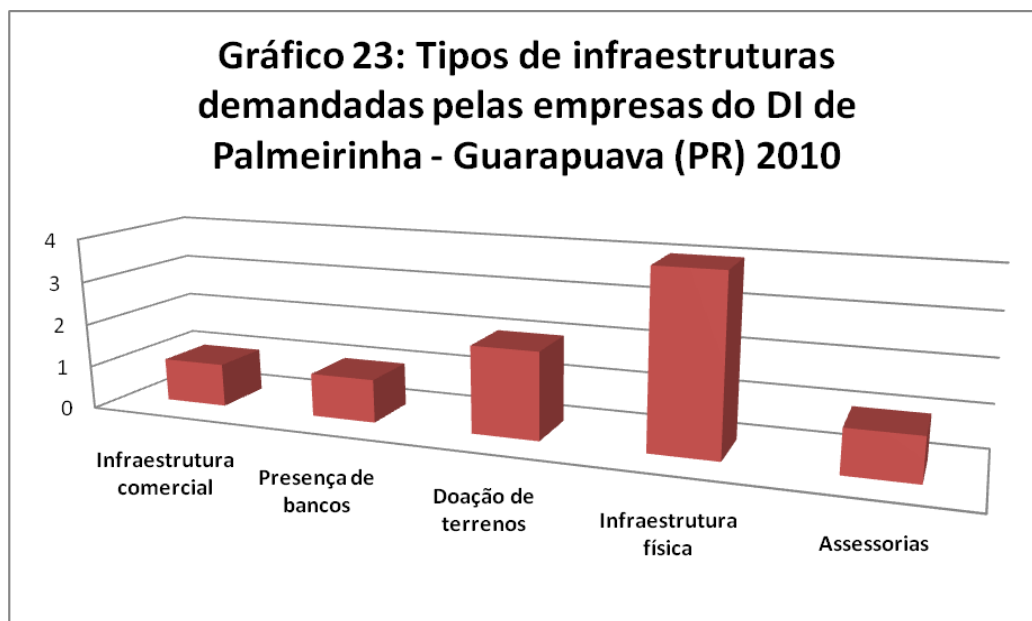
A maior demanda por cursos de aperfeiçoamento profissional está relacionada ao grau de especialização produtiva das empresas, principalmente as do ramo madeireiro. Devido essa carência, as empresas industriais, como ocorre em outros distritos, acabam contratando empregados que, em sua maioria, são treinados no próprio ambiente de trabalho, para uma única atividade, sem muitas vezes conhecer todo o processo produtivo.

Mas esse não é o único entrave existente no DI, visto que ao analisarmos a questão de investimentos em pesquisa e desenvolvimento, algo extremamente importante para o incremento da produtividade e da lucratividade industrial, 56% das empresas relatou que não desenvolve nenhum tipo de investimento nessa área, em virtude de fatores como:

- Órgãos governamentais e o poder público local não concederem incentivos para pesquisa;
- Por algumas das empresas terem de pagar aluguel de sua área de instalação;
- Por serem pequenas empresas;
- Falta de recursos.

Tais fatores favorecem a falta de competitividade dessas empresas, acarretando numa estagnação de seus negócios, o que reflete no número de empregos gerados no DI de Palmeirinha. Isso é significativo, pois a maior parte das empresas do DI destina sua produção para mercados externos a Guarapuava, o que revela uma particularidade deste DI em relação a sua produção. 67% do que é produzido no DI é destinado a outras microrregiões do PR, principalmente aquelas situadas o norte do estado, além de Curitiba e Imbituva, e para os estados, como o Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Os 33% restantes são destinados ao mercado de Guarapuava e sua microrregião. Parte das empresas que pertencem a este distrito visam basicamente ao mercado externo a Guarapuava, enquanto a maioria dos DI analisados visam o mercado guarapuavano e sua microrregião.

O distrito de Palmeirinha oferece potencialidades para o crescimento industrial de Guarapuava, contudo, essas potencialidades são barradas principalmente no que diz respeito à infraestrutura e à oferta de serviços. As maiores demandas estão representadas no Gráfico 23, e suas soluções seriam significativas para o desenvolvimento das empresas instaladas neste DI.



Fonte: Organizado pelo autor

A infraestrutura comercial é demandada para um maior atendimento especializado para o setor industrial, principalmente, no que se refere à venda de peças para máquinas industriais e equipamentos, serviços que apoiem as atividades industriais, além de bancos para a divulgação de linhas de créditos e para pagamentos de contas e salários.

Muitas das necessidades das empresas industriais acabam convergindo com as necessidades do distrito administrativo. Essa carência de bancos e de comércios é explicada pelo fato de que no distrito, faltam comércios especializados e agências bancárias que tenham um direcionamento, principalmente ao setor industrial, fazendo com que os empresários e funcionários tenham que se deslocar até a cidade de Guarapuava quando precisam de serviços bancários ou quando procuram produtos mais especializados para as indústrias.

Quanto à demanda de terrenos, encontramos algumas empresas que alugam o espaço em que atuam, não tendo uma instalação própria para as suas atividades, o que representa uma incerteza futura quanto a sua permanência e sobrevivência no DI. No que se refere à infraestrutura, muitas empresas não possuem, em seus locais de atuação, pavimentação e nem redes de esgoto, e uma delas teve de arcar com os custos do padrão de luz e da extensão elétrica. A carência dessas infraestruturas dificulta a operacionalização das atividades industriais e se reverte em prejuízos aos empresários, empregados e para Guarapuava.

A política de cooperação entre as empresas industriais do distrito seria muito significativa para superar algumas das dificuldades vivenciadas pelo conjunto, mas quando analisamos a política de cooperação com outras empresas do DI, elas relataram que apenas quatro delas realizam parcerias. Entretanto, essas parcerias se limitam à compra de matérias-primas, sem nenhuma perspectiva para que surjam outras que beneficiem o conjunto. Como as parcerias são limitadas e a maioria das empresas não adota nenhuma política de cooperação, todo o DI acaba perdendo, visto que as demandas são coletivas, mas as tentativas de soluções são individuais. Verificamos que as empresas têm distintas opiniões para a formação de parcerias, não havendo nenhum consenso sobre como aprofundá-las e nenhuma participação do poder público em suscitar ou mostrar o benefício que essas parcerias poderiam trazer para a coletividade.

3.4 ANÁLISE CONJUNTA DOS DISTRITOS INDUSTRIAIS

Nessa análise conjunta sintetizamos as informações mais significativas e relevantes obtidas junto às empresas industriais inseridas nos oito Distritos Industriais de Guarapuava. Essa análise global permite caracterizar e visualizar com mais nitidez a essência dos DI's do município. Para realizar essa análise, recorreremos novamente aos 75 questionários aplicados junto às indústrias que compõem os DI⁶⁸.

Iniciamos quantificando as empresas e o número de empregos que abrange os DI. Cabe destacar, como mostra a Tabela 16, a diversidade no número de estabelecimentos industriais e de empregos gerados em cada distrito, resultantes de fatores como: número de empresas, tamanho físico do DI, incentivos fiscais e de doação de terrenos oferecidos pelo poder público a cada distrito, ano de fundação, infraestrutura e proximidade do perímetro urbano.

⁶⁸ Foram visitadas 79 empresas, dessas, 75 responderam ao nosso questionário e 04 delas alegaram motivos particulares para não contribuir com a pesquisa.

Tabela 16: Número de empresas industriais e de empregos diretos nos distritos industriais – Guarapuava (PR) 2010

DISTRITO INDUSTRIAL	TOTAL DE EMPRESAS	EMPREGOS DIRETOS
Alfredo Gelinsk	01	08
Atalaia	16	441
CDI	20	506
DIG	15	660
Guará	03	65
Guaratu	12	784
Palmeirinha	09	389
São Cristóvão	03	66
TOTAL	79	2.919 ⁶⁹

Fonte: Organizado pelo autor

Ao analisarmos a Tabela 16 percebemos o significativo número de empresas industriais nas áreas de DI, além do número de empregos diretos gerados, principalmente nos DI mais antigos e que possuem um maior número de estabelecimentos industriais.

No interior dos DI, encontramos empresas dos quatro portes em relação ao seu tamanho: micro, pequenas, médias e grandes⁷⁰. Entretanto, identificamos apenas uma de grande porte, a empresa madeireira Repinho, com cerca de 600 funcionários. Guarapuava ainda conta com outras empresas de grande porte, no entanto, elas se situam fora da área de DI, tais como a empresa de papel e celulose Santa Maria, que emprega mais de 800 funcionários e a Agroindústria Cooperativa Agrária com mais de 950 funcionários.

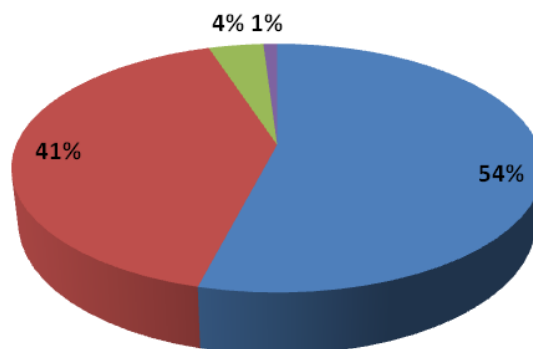
No Gráfico 24 podemos visualizar como se apresenta o porte das empresas presentes nos DI's de Guarapuava.

⁶⁹ Esse número total de empregos seria um pouco maior se 04 das 79 empresas entrevistadas tivessem divulgado os seus dados.

⁷⁰ Cabe destacar que para essa classificação, estamos utilizando a mesma empregada pelo SEBRAE, que considera o número de empregados de cada estabelecimento industrial. Assim, uma empresa micro é aquela que emprega até 19 funcionários, a pequena tem de 20 a 99 funcionários, a média entre 100 e 499 e a grande acima de 500 funcionários.

Gráfico 24: Porte das empresas dos DI de Guarapuava (PR) 2010

■ Micro ■ Pequenas ■ Médias ■ Grandes

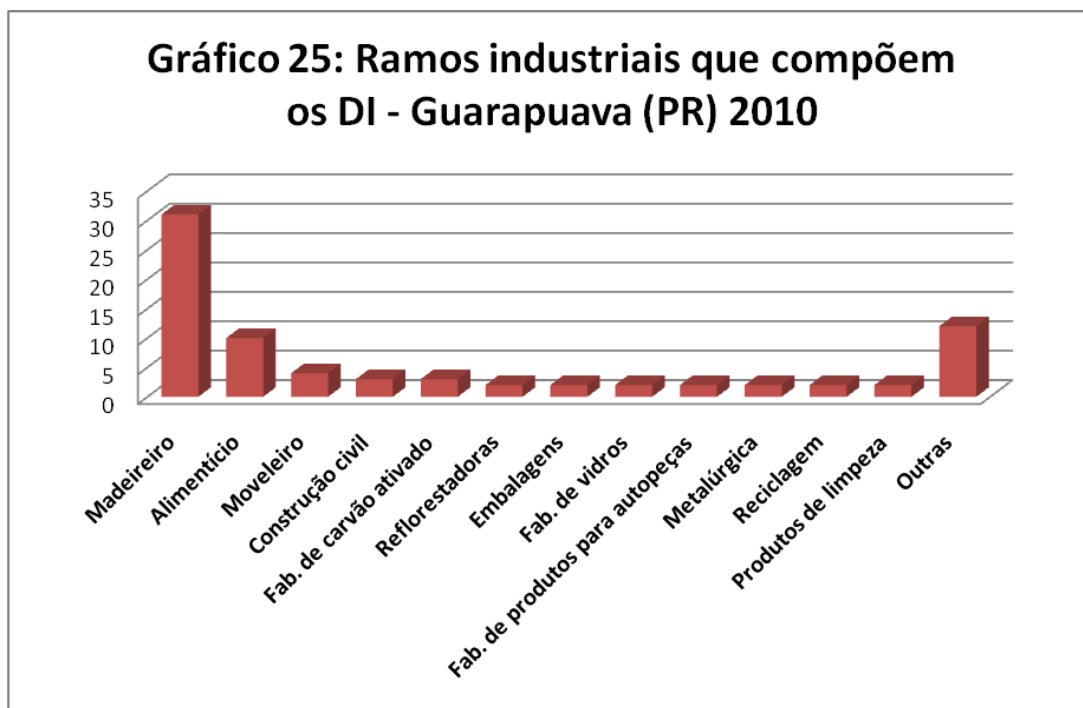


Fonte: Organizado pelo autor

A maior ocorrência de empresas de pequeno e médio porte se dá, principalmente, nos DI com mais de 20 anos de existência e que dispõem de uma boa área física e de significativas infraestruturas. As microempresas estão presentes em todos os DI's, ocupando, geralmente, pequenas áreas e se pautam em setores tradicionais, em que o capital de investimento para a formação e aquisição de maquinários é menor.

A maior parte das empresas que compõem os DI's é do ramo madeireiro. À exceção do DI de São Cristóvão, elas estão presentes em todos os outros distritos industriais. Há, também, razoável número de estabelecimentos em todos os DI, principalmente as empresas de fabricação de lâminas e compensados. Em ordem decrescente podemos encontrar outros ramos: indústrias alimentícias, moveleiras, construção civil, entre outras, como ilustra o Gráfico 25⁷¹.

⁷¹ Entre aquelas que não constam no Gráfico 25 e estão concentradas em “outras” incluem-se: fabricação de portas, serragem, erva-mate, substrato de madeira, biomassa, resina vegetal, fabricação de máquinas para indústrias gráficas, corte de papel, carrocerias, gráfica e fumo.



Fonte: Organizado pelo autor

A maior parte das indústrias, tanto madeireiras quanto as de outros ramos desempenham atividades que se situam entre mecanizadas e pouco mecanizadas⁷², sendo intensivas em mão-de-obra e em fabricação de produtos que agregam baixo valor.

Quanto à matéria-prima utilizada, novamente observamos como a madeira tem grande importância na economia de Guarapuava, constituindo a base de 49% das empresas dos DI, obviamente, indo ao encontro do maior número de empresas que lidam nesse ramo. No entanto, outras matérias-primas são utilizadas pelas indústrias dos DI's, por exemplo: batata, cimento e ferro, carvão, farinha, borracha, serragem, leite, fumo em corda, café, hipoclorídrio de sódio, alho, óleo vegetal, papel e plástico, aço e ferro, vidro, tecido, grãos, erva-mate, garrafas PET, nó de pinho e álcool e polipropileno.

O predomínio do setor madeireiro em Guarapuava – setor que incorpora reduzida tecnificação – está baseado em fatores históricos, econômicos e culturais, e não apresenta nenhuma perspectiva de ser alterada.

Observando a origem do capital controlador das empresas, concluímos que 95% delas têm capital de origem local, 1% de outros locais do Paraná, 3% de Santa Catarina

⁷² As empresas pouco mecanizadas são aquelas que utilizam máquinas em até 40% de sua produção e mecanizadas as que utilizam maquinários de 41% a 89%, conforme já adiantado.

e 1% de capital estrangeiro (México). Essas empresas analisadas são, em sua maioria, independentes (91%), enquanto 9% pertencem a grupos.

Mesmo sendo, em sua maioria, empresas do ramo tradicional, grande parte delas apresenta dificuldades em contratar empregados qualificados em Guarapuava. Esse aspecto não se restringe ao ramo madeireiro, mas também às demais empresas dos outros ramos produtivos nos DI estudados. Assim, podemos notar que existe uma grande dificuldade em contratar empregados qualificados, já que essa variável foi constatada em 45% das empresas entrevistadas. 40% delas relataram que existe uma média dificuldade, 12% baixa e apenas 3% relataram não ter dificuldades em contratar empregados qualificados.

Não existem políticas públicas ou particulares para a qualificação de mão-de-obra para as atividades industriais nos setores que, historicamente, compõem a economia de Guarapuava. Mesmo com a presença do SEBRAE e do SESI, as empresas pouco recorrem a essas instituições para qualificação profissional. Os poucos cursos que o SENAI oferece para as empresas industriais, que essas mais carecem, não conseguem suprir a real demanda profissional dos DI. Por não existirem parcerias entre as empresas do DI e essas instituições, essas últimas não conseguem absorver as demandas empresariais para a qualificação profissional, o que traz diversos problemas e frustrações às empresas e mesmo aos empregados que, em muitos casos, não se adaptam às atividades, e acabam sendo demitidos ou abandonando suas funções, gerando prejuízos para as indústrias, para o poder público e para os funcionários.

Devido à baixa qualificação existente nas empresas industriais dos DI's, acaba se criando um ciclo de produção industrial caracterizado pelo baixo grau de mecanização na produção, devido aos ramos empresariais serem intensivos em mão-de-obra e baixo investimento em qualificação profissional para o uso de técnicas e maquinários que exigem maior tecnologia.

Esse tradicionalismo também se faz presente quando analisamos as empresas dos DI que fazem investimento em Pesquisas & Desenvolvimento para melhoria do processo produtivo. Ao explorarmos essa variável, observamos uma visão equivocada de algumas empresas no que se refere ao significado dos investimentos em P & D. Elas afirmam que os realizam, e apontam quatro tipos básicos de investimentos:

- Particular, ligado a técnicos: por meio de palestras e minicursos, nos quais são divulgadas novas técnicas de produção;

- Fornecedores que divulgam novas técnicas: ao visitarem as empresas, esses fornecedores divulgam tecnologias, produtos e técnicas de produção.
- Cursos e feiras: são designados alguns profissionais para irem a esses eventos e analisarem as novidades de mercado.
- Qualificação profissional para isso: investe-se especificamente em um profissional ou em um grupo de profissionais para desenvolver métodos ou simplificar técnicas de produção.

Cabe salientar que essa visão de investimentos é praticada, principalmente, por empresas pequenas e médias, sendo que 97% das empresas que realizam pesquisas e desenvolvimento se limitam às palestras e minicursos de técnicos que divulgam inovações, de profissionais de outras empresas ou que representam um grupo de fornecedores.

Não obstante, o investimento em pesquisa não é uma realidade para a maioria das empresas dos distritos industriais. Elas relatam, com exceções, que é importante esse tipo de investimento, mas que não o fazem em virtude das variáveis que apresentamos a seguir, e que retratam um pensamento errôneo quanto à importância das empresas investirem em P & D:

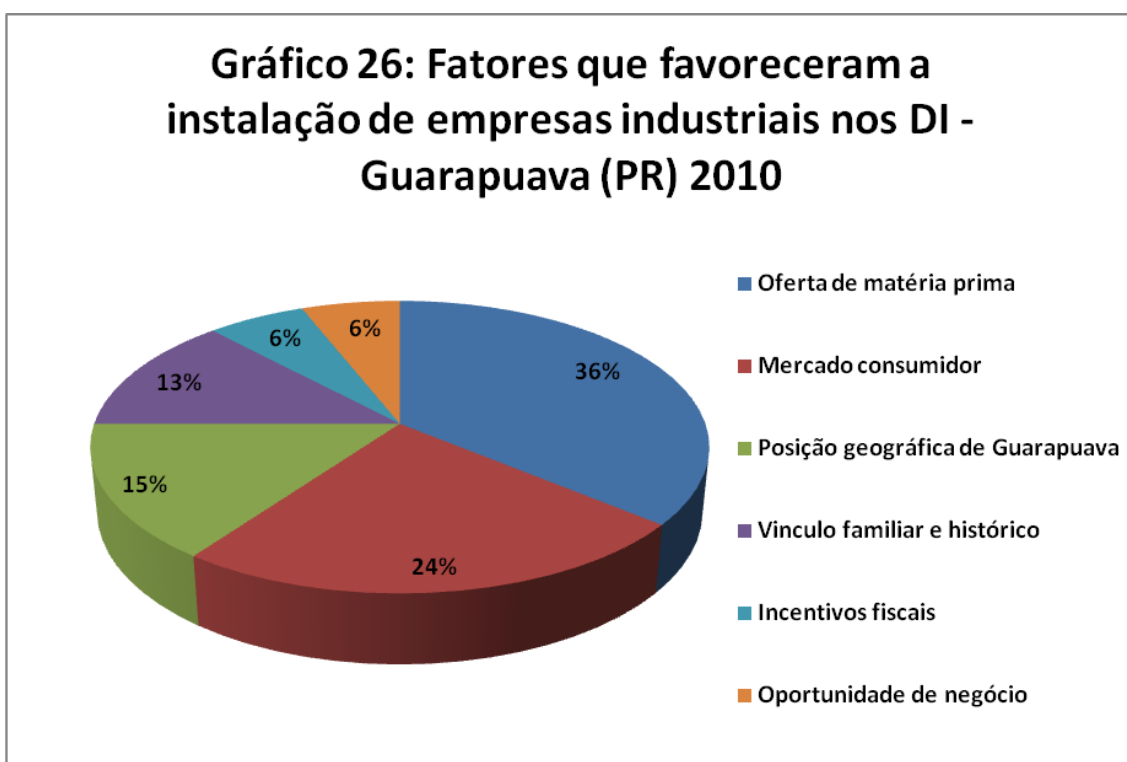
- Falta de recursos ou elevados custos envolvidos;
- Órgãos governamentais que não fornecem apoio para isso;
- Por ser uma microempresa;
- Falta de tempo;
- Falta de um profissional qualificado para isso na empresa;
- Acomodação;
- Por haver poucos clientes;
- Poucas empresas do mesmo ramo;
- Custo/benefício;
- Por não existirem parcerias com instituições de pesquisa.

As parcerias com órgãos e instituições de pesquisa praticamente não existem. A grande maioria das empresas desconhece os benefícios delas e sobre como fazê-las, perdendo a chance de obter melhorias no processo de produção e em sua empresa como um todo. Isso se faz visível quando analisamos as 75 empresas entrevistadas. Desse total, apenas uma realiza pesquisas em meio ambiente e ecologia em parceria com uma

instituição de pesquisa, como apontamos ao discutir o DI de Guaratu. Além disso, existem mitos entre os empresários de que os investimentos em P & D não trazem o benefício esperado pelas empresas industriais.

Também foi apontada, pelas empresas do DI, a ausência de órgãos governamentais que criem incentivos e políticas para que elas possam investir em pesquisa. Dessa maneira, percebemos que esse paradigma histórico, político e cultural limita as empresas do DI no desenvolvimento de pesquisas que visam a inovações produtivas, técnicas, além do desenvolvimento de mão-de-obra qualificada. A falta de visão individual e coletiva sobre a importância de investimentos em P & D resulta em uma perda para todo grupo de empresas e mesmo para as instituições de apoio técnico que poderiam investir na potencialidade existente nas empresas do DI.

Apesar dessa externalidade⁷³ negativa, as empresas que se instalaram em Guarapuava buscavam outras externalidades, e essas variáveis foram citadas pelas empresas, tal como as elencamos no Gráfico 26.



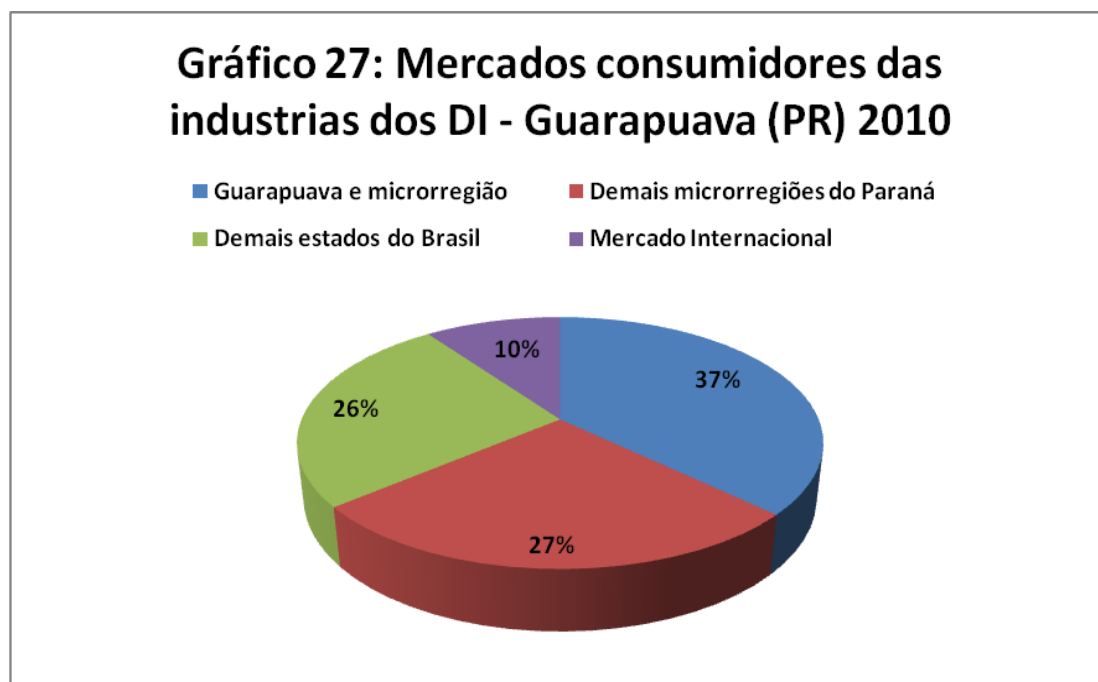
Fonte: Organizado pelo autor

⁷³ Resgatamos aqui o conceito de externalidade como sendo os benefícios e também os prejuízos auferidos por uma indústria, e que influem decisivamente na redução dos custos de produção e proporcionam a expansão industrial.

Ao observarmos o Gráfico 26, verificamos que a maior parte das empresas se localiza em Guarapuava em função principalmente da oferta de matéria-prima. O setor madeireiro, o mais presente em Guarapuava, usufrui dessa matéria-prima por meio de atividades silvícolas, utilizando, principalmente, o pinus cultivado em fazendas e em pequenas propriedades na microrregião. Outro fator significativo é a potencialidade do mercado consumidor existente em Guarapuava e microrregião, razão do surgimento de uma parcela significativa das empresas em função desse potencial mercado. Somado a isso, está o fato de que muitas empresas surgiram em função dos vínculos familiares na cidade.

Ao analisarmos externalidades, como a posição geográfica do município e as proximidades com a rodovia BR 277, verificamos que ela é pouco explorada pelo poder público, no que diz respeito à atração industrial, em virtude, principalmente, de que essa externalidade, sem estar acompanhada de uma política de incentivos e de infraestrutura, não é suficiente para atrair um significativo número de empresas industriais para as áreas dos distritos.

O destino da produção dos DI se dá, sobremaneira, para o mercado interno de Guarapuava e sua microrregião, seguido pelo Paraná como um todo, e para outros lugares como podemos visualizar no Gráfico 27.



Fonte: Organizado pelo autor

Concluimos que às políticas de incentivos oferecidas pelo poder público para atração de empresas para os DI's foram significativas, resultando na atração de 40% das empresas que os compõem atualmente, tendo em vista que as mesmas vieram de diferentes locais de Guarapuava⁷⁴ e de outros municípios⁷⁵, como podemos observar no Gráfico 28.



Fonte: Organizado pelo autor

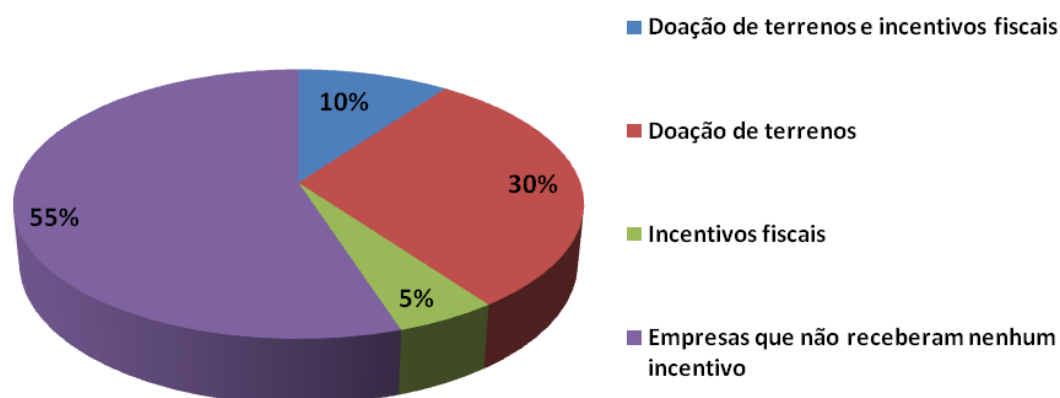
Assim, as políticas de incentivos fiscais e de doação de terrenos, aliados à matéria-prima e ao mercado consumidor, favoreceram a atração de empresas de outros bairros, de outros distritos industriais⁷⁶ e também de outros municípios, que assim puderam gozar de uma área específica para fins industriais, com maior destaque para as empresas que se originaram nos DI (61%) devido a oportunidade de negócio e os incentivos. Demonstramos no Gráfico 29, o percentual de empresas que receberam incentivos nas áreas de DI.

⁷⁴ Seguem o nome do bairro e o número de estabelecimentos que migraram: Bairro Dos Estados (2), São Cristóvão (2), Centro (3), Vila Carli (1), Recanto Feliz (1), Bonsussesso (2), Colégio Agrícola (1), Vila Planalto (2), Santana (1) e Alto da XV (1). Dos Distritos industriais Atalaia (1), Guaratu (2) e DIG. (1); Rodovia PR 170 (1).

⁷⁵ Seguem o nome do município e o número de estabelecimentos que migraram: Quedas do Iguaçu (2), Ibema (1), Inácio Martins (2) e Pinhão (1).

⁷⁶ Essa migração de um distrito industrial para o outro ocorreu em virtude da busca de uma área física maior, de incentivos fiscais e da doação de terrenos.

Gráfico 29: Percentual de empresas que receberam incentivos nos DI de Guarapuava (PR) 2010



Fonte: Organizado pelo autor

Ao analisarmos as políticas de incentivos para que as empresas se instalassem nos distritos industriais, verificamos que a maioria não pôde usufruir de nenhum benefício, pois apenas 45% das empresas presentes nos DI puderam se beneficiar da doação de terrenos e incentivos fiscais, ou de ambos os benefícios. As empresas que não receberam nenhum incentivo do poder público, 55%, relataram que só foi concedido esse tipo de benefício para as empresas que se instalaram inicialmente no DI.

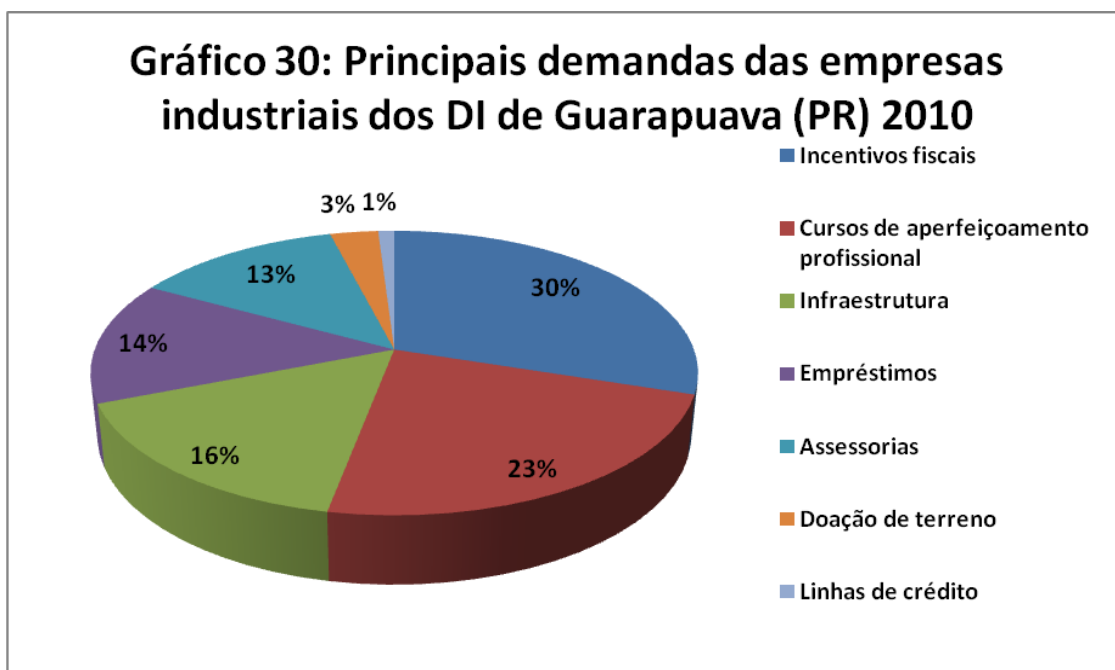
Embora tenham ocorrido incentivos quanto à doação de terrenos, e/ou isenções fiscais, fica evidente a falta de acompanhamento do poder público quanto ao desenvolvimento dos DI's. Muitas áreas doadas para fins industriais foram vendidas pelos proprietários das empresas, ocorrendo em muitos DI, à vinda de empresas comerciais para as áreas que deveriam ser destinadas às indústrias. Tal mosaico demonstra, mais uma vez, a falta de acompanhamento, fiscalização e de políticas públicas para as áreas de DI por parte do poder público.

Apesar de a realidade mostrar um cenário diferente, o Secretário da Indústria e Comércio, em entrevista, relatou que tais benefícios existem e que são concedidos às empresas industriais. De fato, como vimos no início desse capítulo, a legislação municipal prevê a concessão de benefícios fiscais e de doação de terrenos, mediante critérios definidos pelo poder público local, mas não restringe a venda para empresas com fins que não sejam industriais. De qualquer forma, ao visitarmos as empresas

industriais, a maioria delas afirmou não usufruir de nenhum benefício concedido pelo poder público.

A manutenção de tal panorama é agravada dado o fato de que a maioria dos empresários desconhece a política de concessão de benefícios direcionados aos DI. Não existe, por parte do poder público, uma política de divulgação, assessoria ou de acesso simplificado para a concessão de tais benefícios. Assim, como temos observado nesse capítulo, há um distanciamento entre as empresas dos DI's e o poder público, acarretando com isso, em uma perda econômica para ambos, em virtude do não estreitamento das relações entre os dois agentes.

Outras variáveis de demanda aparecem como denominador comum entre os empresários. Além dos incentivos fiscais, os mesmos pleiteiam cursos de aperfeiçoamento profissional, empréstimos, assessorias, infraestrutura, doação de terreno e linhas de crédito, como apontamos no Gráfico 30.



Fonte: Organizado pelo autor

Os cursos de aperfeiçoamento profissional são demandados, tendo em vista a baixa ou nenhuma qualificação profissional dos funcionários que concorrem às vagas nas empresas. Como a grande maioria dos funcionários que disputa essas vagas possui baixa ou nenhuma qualificação profissional, as empresas têm de treinar seus funcionários no próprio ambiente de trabalho, mas se existissem políticas públicas ou

particulares de qualificação profissional, essas demandas seriam consideravelmente minimizadas.

No que diz respeito à infraestrutura, essa é uma demanda presente na maioria dos DI. Embora grande parte deles possua rede de água, luz, telefone e internet, os empresários demandam benfeitorias como pavimentação asfáltica ou de pedras, rede de esgoto e transporte público. Tais atributos, essenciais às empresas do DI, não são consideradas benfeitorias essenciais pelo poder público. Dessa maneira, infraestruturas como asfalto calçamento e rede de esgoto têm de ser pagas ao poder público pelos empresários, para que o DI possa ser beneficiado.

Quanto às assessorias, as empresas reivindicam políticas voltadas à melhoria do processo produtivo e funcional nos DI's, e que o poder público possa conhecer as necessidades das empresas ali instaladas. Embora tais políticas sejam necessárias para o desenvolvimento dessas áreas industriais, elas não existem por parte do poder público. A política de assessorias às empresas seria um passo importante para a formação de uma política de aproximação e de cooperação entre as empresas e o poder público.

Tais questões e demandas poderiam ser minimizadas se houvesse uma política de cooperação em prol de um objetivo comum, firmada por empresas do mesmo ramo ou que utilizam a mesma estrutura produtiva para a conquista, por exemplo, de cursos profissionalizantes. Quanto às empresas de distintas estruturas produtivas, elas poderiam lutar para que houvesse uma melhoria dos distritos industriais. Assim, ao analisarmos a política de cooperação existente nas empresas dos DI, observamos que apenas 25% delas a adotam, e de forma limitada, como as empresas do ramo madeireiro, que compram juntas a matéria-prima e compartilham terreno para secagem de madeira.

As empresas que não adotam nenhum tipo de política de cooperação justificam que ela não ocorre em função da existência de empresas de ramos diferentes. Além desse fator, foram também mencionados:

- A falta de iniciativa pelo grupo de empresários;
- O desconhecimento sobre como fazê-la;
- A falta de objetivo comum;
- A inexistência de um programa para isso;
- A falta de diálogo entre as empresas;
- Individualismo.

O fator individualismo e a ausência de programas para a formação de parcerias é um ponto comum mencionado pelas empresas dos DI. Tais posturas só reforçam a postura egocêntrica tão enraizada nas empresas que os compõem, dificultando o surgimento de uma política de cooperação entre elas, e que beneficiaria o conjunto. Dessa forma, as empresas perdem como um todo, por não trabalharem de forma a alcançar um objetivo comum.

A questão da qualificação da mão-de-obra é muito importante para o segmento industrial e para os próprios funcionários. Por meio dela são evitados diversos transtornos, como: elevada rotatividade profissional, abandono de função, descontentamento profissional, acidentes, baixa perspectiva de ascensão funcional, entre outros. Além disso, um profissional qualificado é melhor remunerado que aquele treinado no próprio ambiente da empresa. Do total de empresas entrevistadas, apenas 16% delas possuem programas para qualificação profissional, dentre os quais podemos citar:

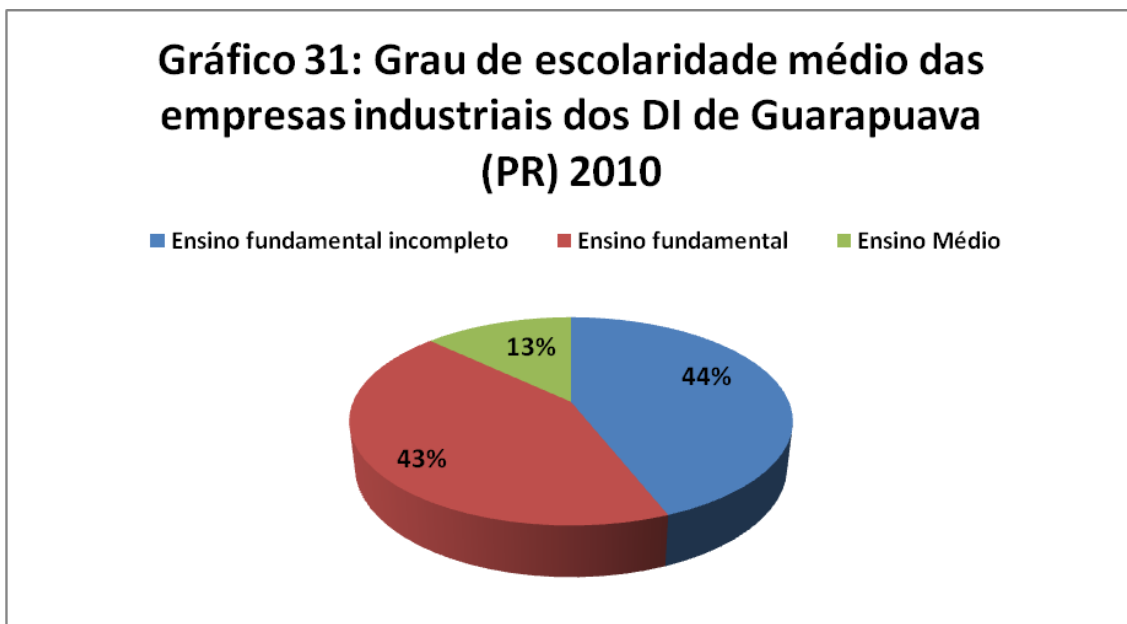
- Cursos internos de treinamento;
- Programa de qualificação técnica;
- Cursos em parceria com o SENAI.

Esses cursos, embora sejam extremamente importantes para as empresas, funcionários e fortalecimento dos DI, estão muito aquém da real demanda, visto que são pouco oferecidos pelas empresas industriais. Também não encontramos projetos públicos para a qualificação profissional. Assim, se cria um ciclo devido a não existência concreta de proximidade entre o poder público e as empresas dos DI, resultando numa falta de consenso sobre como resolver essa situação, e prevalecendo a ideia de que o “outro” deve financiar tal projeto.

Assim, ao analisarmos o grau de escolarização dos funcionários⁷⁷, observamos que ele oscila entre o ensino fundamental incompleto e o fundamental, como demonstra o Gráfico 31, revelando que as empresas têm de qualificar os seus funcionários para a

⁷⁷ Nas empresas dos DI predominam diferentes níveis de escolarização e que compreendem desde aquele profissional que não é alfabetizado, até profissionais que possuem pós-graduação em sua área de atuação. Entretanto, esse último profissional é muito escasso nas empresas industriais, restringindo-se em sua maioria, a atividades administrativas. Nas atividades consideradas “chão-de-fábrica”, predominam profissionais com um baixo grau de escolarização, e que compõem a maior parcela de funcionários das empresas.

função desejada, o que gera diversos transtornos e um ciclo vicioso de baixa qualificação e baixos salários.

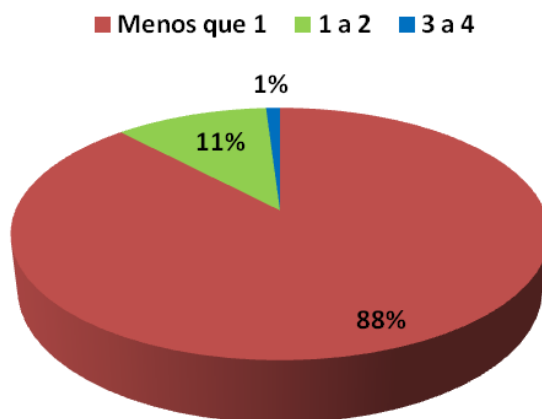


Fonte: Organizado pelo autor

Em nossas entrevistas, não verificamos nenhuma empresa em que a maior parte de seus funcionários tenha um nível de escolaridade profissionalizante ou superior. O aumento da qualificação profissional e da média de escolaridade é algo urgente, principalmente para as empresas que visam ao crescimento físico e financeiro, como também a qualidade de seus produtos e a satisfação funcional, pois uma empresa de alto padrão e consolidada no mercado perpassa pelas esferas da boa liderança, da qualificação profissional e elevada média de estudos, dos bons salários, do investimento em pesquisas, das parcerias com o poder público e da boa estrutura em sua área de atuação.

A baixa qualificação profissional resulta em diversos fatores negativos, entre os quais podemos citar a média salarial dos funcionários. Como a grande maioria deles apresenta um baixo nível de escolarização, as empresas acabam por limitar os salários ao piso fixado pela categoria dos trabalhadores das indústrias, como retratamos no Gráfico 32.

Gráfico 32: Média salarial (conforme salário mínimo) dos funcionários das empresas industriais dos DI de Guarapuava (PR) 2010



Fonte: Organizado pelo autor

Nas empresas entrevistadas, não foi constatada nenhuma empresa com média salarial superior a cinco salários mínimos, reflexo da baixa qualificação profissional e dos DI concentrarem empresas tradicionais e pouco mecanizadas, e por isso, utilizarem um contingente elevado de mão-de-obra de baixa qualificação, com baixos salários. As empresas também não apresentam nenhum programa que vise a um maior investimento nos funcionários como um todo.

Todas as variáveis positivas e negativas apresentadas nos ajudam a compreender o arranjo espacial das empresas dos DI em Guarapuava. O cultural individualismo e a ausência do poder público nos DI são prejudiciais para o município, para as empresas e para a sociedade. O desenvolvimento dessas estruturas organizacionais esbarra em interesses políticos e individuais, prejudicando todo o conjunto de empresas que participam de um local que deveria priorizar a coletividade industrial. A política de organização coletiva, com objetivos também coletivos e de cooperação é extremamente importante para a melhoria do DI, pois as empresas passam a trabalhar com metas comuns, e o “outro” deixa de ser mero concorrente, e passa a ser visto como um parceiro para o fortalecimento do conjunto, podendo chegar a estruturas organizacionais mais elevadas como os APL’s.

Na realidade, o que percebemos nas entrevistas, é um certa indiferença por parte dos empresários quanto à formação de uma política de cooperação nos DI. É notório

que tal comportamento surja em um local onde o desenvolvimento individual se fez presente historicamente, onde a ausência do poder público e de instituições técnicas e de ensino é muito marcante. Dessa maneira, existem preconceitos e resistência em decorrência de os empresários não conhecerem de maneira profunda os benefícios das políticas de cooperação.

Esse é o perfil dos DI em Guarapuava, permeados de indústrias que agregam pouco valor, empregam poucos funcionários qualificados, possuem baixa inserção no mercado, principalmente além das fronteiras de sua microrregião e da predominância de atuação em um único segmento – o madeireiro. Obviamente, existem algumas, mas poucas indústrias que fogem deste perfil, mas nesse trabalho, não optamos por analisar casos específicos, pois buscamos desvendar o perfil geral das indústrias que compõem os DI de Guarapuava.

Acreditamos que poderíamos ter um quadro diferente, principalmente em razão de Guarapuava concentrar uma série de externalidades positivas. No entanto, sem a atuação de um poder público, comprometido com o desenvolvimento socioeconômico da cidade/município, somado à manutenção do poder de uma classe dominante conservadora, continuaremos a galgar passos lentos, embora acreditemos em um cenário diferente do que este aqui delineado, baseado em uma maior política de cooperação entre as empresas e em uma maior participação do poder público.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em nosso estudo, pudemos observar a importância das políticas públicas, tanto em nível nacional quanto estadual, principalmente aquelas dos anos de 1950 e 1970, voltadas à atração e formação industrial brasileira e paranaense. Dessa maneira, no rastro de um significativo desenvolvimento industrial nos domínios nacional e estadual, na década de 1970, Guarapuava inicia suas políticas voltadas ao setor industrial com a implantação de Distritos Industriais no município, o que nos leva a afirmar que a recente industrialização de Guarapuava, ocorrida entre as décadas de 1970 e 2010, derivou, na realidade, da disseminação de políticas públicas em nível nacional e estadual, aliadas à atuação de agentes locais/regionais – empresários e poder público local.

Por meio da pesquisa empírica, verificamos que as políticas públicas para atração industrial nas áreas dos distritos industriais de Guarapuava foram significativas, mas se restringiram, basicamente, à implantação/criação de DI's, e foram pautadas principalmente, na doação de terrenos e, em menores proporções, em incentivos fiscais ou ainda mesmo na concessão dos dois benefícios. Também contribuíram para o desenvolvimento das áreas dos DI e, conseqüentemente, para a industrialização de Guarapuava, a sua posição geográfica, o mercado consumidor e a oferta de matéria-prima.

Nesse sentido, pudemos concluir que as referidas políticas também foram significativas para o ordenamento industrial guarapuavano, visto que as áreas de DI, aos poucos, foram sendo preenchidas por empresas provenientes de outras áreas do município, principalmente de áreas residenciais em expansão. A migração das empresas industriais para os DI foram facilitadas por incentivos dados pelo poder público, aos quais se somaram as oportunidades de negócio e o acesso a terrenos mais amplos.

Ao mesmo tempo, essas políticas foram pouco significativas para a atração de empresas industriais de outros estados (ocorrendo à vinda de apenas uma de Santa Catarina), pois aproximaram apenas estabelecimentos industriais da micro e mesorregião de Guarapuava, que buscavam melhores oportunidades de negócio, uma melhor posição geográfica, disponibilidade de matéria-prima e um maior mercado consumidor.

As empresas industriais atraídas para os DI são, em sua maioria, pertencentes ao setor tradicional, e reproduzem uma matriz tradicionalista, enraizada em um contexto histórico-cultural tão fortemente presente em Guarapuava e em suas matrizes industriais. Esse modelo de desenvolvimento industrial se perpetua devido à ausência de

incentivos para a atração de empresas de alta tecnologia, que são pouco atraídas para Guarapuava dadas as limitações dos incentivos fiscais, a baixa qualificação da mão-de-obra e a pouca divulgação do município no cenário nacional.

Ao contrário do que ocorreu em nível nacional e estadual, Guarapuava pouco conseguiu diversificar as suas indústrias, ficando as áreas dos distritos industriais restritas, em sua grande maioria, a empresas ligadas a segmentos tradicionais, principalmente ao ramo madeireiro e a outras que também empregam pouca tecnologia e poucos funcionários qualificados, como setores ligados ao ramo alimentício, moveleiro, construção civil, fabricação de carvão ativado, entre outras com menor participação. Ao analisarmos essa questão, devemos entender que, embora os ramos das áreas de DI sejam tradicionais, eles permitem um maior grau de mecanização. Exemplo disso é o setor madeireiro, que pode empregar tecnologias para produtos de maior valor agregado. Não obstante, verificamos a manutenção e o baixo investimento em mecanização, não apenas no setor madeireiro, mas também nos demais ramos, prevalecendo nas áreas de DI, empresas que agregam baixa tecnologia em suas produções.

Nos DI's de Guarapuava existe um predomínio de micro e pequenas empresas, que utilizam uma baixa produção tecnificada e, donde se origina o elevado contingente de mão-de-obra, os baixos salários e o pouco investimento em qualificação funcional, o que explica e favorece ainda mais a criação de um padrão e permanência das empresas ligadas ao ramo tradicional com baixa tecnologia. Tais empresas seguem uma contínua tendência em se dispersarem no município, devido ao baixo investimento inicial e por não necessitarem de profissionais qualificados para o início e continuidade de suas atividades.

Além disso, não existem políticas de conscientização sobre a importância da formação de estruturas organizacionais elevadas – fator importante para melhoria tecnológica das empresas – nas quais as empresas trabalham em regime de cooperação, podendo surgir estruturas como as APL's. Também inexistem incentivos e assessorias para as empresas que pretendam trabalhar nesse regime de parcerias.

Assim, existem agravantes que dificultam a união das empresas, visto que elas não buscam traçar metas para superar dificuldades corriqueiramente demandadas pelo grupo e, menos ainda, atingir um objetivo comum para o crescimento do conjunto. Verificamos a existência de um forte individualismo entre a grande maioria das

empresas que compõem os distritos, impedindo que ocorram relações de parcerias para que se atinjam estruturas organizacionais mais elevadas como as APL's.

Diante disso, ao analisarmos as teorias que envolvem os DI, principalmente na concepção teórica de Alfred Marshall, de Benko (1996) e de outros autores no que diz respeito a essas estruturas organizacionais, percebemos que embora essas áreas sejam denominadas pelo poder público de Guarapuava como distritos industriais, na prática conceitual, concluímos que essas áreas são na realidade caracterizadas por serem aglomerados industriais, visto que, as empresas industriais não desenvolvem políticas de cooperação, estreitamento relacional, especialização produtiva, entre outros pressupostos que norteiam os DI e ainda, não tem o direcionamento para tais políticas, além da quase total ausência do poder público.

Dessa forma a melhor terminologia para sete (07) das oito (08) estruturas organizacionais em Guarapuava seria aglomerados industriais, devido ao que revelamos em nossa pesquisa e pela relação e postura de isolamento que as empresas estabelecem. A exceção se faz ao DI Alfredo Gelinsk que nem pode ser caracterizado como um aglomerado industrial por apresentar apenas uma empresa industrial, sendo uma estrutura “organizacional” anterior a um simples aglomerado de indústrias. Assim, mesmo o poder público oferecendo diferentes políticas de incentivos, não oferece estímulos para que as empresas industriais desenvolvam relações de parcerias e nem participa ativamente nessas áreas, limitando significativamente o desenvolvimento dessas áreas para que de fato se consolidem em DI's.

O surgimento de políticas públicas voltadas para a formação de uma política de cooperação seria algo de grande importância para os DI, principalmente para que as empresas que os compõem conheçam os benefícios de uma APL para o conjunto. Entretanto, nossas entrevistas revelaram uma grande resistência para o desenvolvimento de políticas de cooperação, prevalecendo a noção de que o outro é visto com desconfiança, como um mero concorrente.

Percebemos, assim, que o individualismo se sobrepõe às políticas de cooperação e é muito comum, em locais onde os DI não surgem de maneira espontânea, como é o caso de Guarapuava. As áreas de abrangência dos DI foram institucionalizadas com o objetivo principal de que as empresas não ficassem dispersas na cidade e não de que as mesmas pudessem desenvolver relações de parcerias. Além disso, não houve uma preocupação em agrupá-las segundo o ramo ou estruturas produtivas, não houve incentivos às parcerias empresariais. Dessa maneira, essas áreas são atualmente

caracterizadas como locais de concentração industrial, onde não houve nenhum critério e políticas de fiscalização, assessorias e direcionamento quanto a sua natureza produtiva. Hoje, muitas dessas áreas industriais dividem espaço com empresas comerciais, em um local que deveria ser específico às indústrias.

O arranjo espacial das empresas que compõem os DI é revestido por interesses que, muitas vezes, extrapolam as próprias áreas de DI, envolvendo dimensões políticas e socioculturais que formam todo o ambiente para a manutenção do individualismo e de empresas ligadas a ramos tradicionais.

Dessa maneira, as empresas do DI se comportam como se estivessem dispersas ou como se localizassem em um simples aglomerado, onde cada uma se porta de maneira isolada, não desenvolvendo relação para o rompimento dessa postura individualista.

É notório que o rompimento conceitual deste paradigma não é algo fácil, tampouco a prática constante das relações de cooperação, mas esse despertar se faz importante, e deveria acontecer por meio da introdução de políticas e assessorias a longo prazo, que visassem à superação desse modelo egocêntrico, resultando no desenvolvimento conjunto.

Nesse sentido, reafirmamos nossa defesa por um conjunto de políticas públicas eficientes e concretas, comprometidas com um projeto industrial que agregue valor, não somente para as empresas, mas também para o município e para a sociedade.

Essa pesquisa não se esgota aqui, já que outras abordagens sobre o tema provocaram muitas inquietações. Pensamos que Guarapuava ainda tem muito a ser desvendada. “Ver além das aparências”, esse é o papel do Geógrafo.

REFERÊNCIAS

ACIG – Associação Empresarial e Comercial de Guarapuava. Informativo empresarial industrial. 2009.

AMIN, Ash.; ROBINS, Kevin. Regresso das economias regionais? In: BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain. (org) **As regiões ganhadoras: Distritos e Redes os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Tradução por António Gonçalves. Oieras: Celta, 1994. p. 77-101.

ANOTE - Informativo Eletrônico do DIEESE. Brasil e FMI: Retrospectiva e os números atuais da Dívida Externa., n. 20., ano 2., 2001.

_____. Informativo Eletrônico do DIEESE. NOTA TECNICA, 2006. Disponível em: www.dieese.org.br/notatecnica/notatecDividapublica.pdf Acesso: 01 de jul. 2010.

AQUINO, André Luiz. BRESCIANI, Luis Paulo. Arranjos produtivos locais: Uma abordagem conceitual Clusters. A conceptual framework. **Organizações em contexto**, Ano 1, n. 2, dezembro de 2005.

BANCO DO BRASIL. Financiamentos Banco do Brasil – Programa de Desenvolvimento Industrial. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br/ceimaq/meta3/download/fcoempresarial.pdf> Acesso em: 04 mar. 2010.

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Social. Visão do Desenvolvimento: A especialização do Brasil no mapa das exportações mundiais. nº 36. 10 de Set. 2007. P.01 – 08.

_____. História do banco. Disponível em http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/O_BNDES/A_Empresa/historia.html. Acesso em 02 julho 2010.

BECATTINI, Giacomo. O distrito Marshalliano. In: BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain. (org) **As regiões ganhadoras: Distritos e Redes os novos paradgmas da Geografia Econômica**. Tradução por António Gonçalves. Oieras: Celta, 1994. p. 19-31.

BENKO, Georges. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**. São Paulo: Hucitec, 1996.

BENKO, Georges.; LIPIETZ, Alain. Novo debate Regional. In: _____ (org) **As regiões ganhadoras: Distritos e Redes os novos paradigmas da Geografia Econômica**. Tradução por António Gonçalves. Oieras: Celta, 1994. p. 03-15.

BONDARIK, Roberto.; KOVALESKI, João Luiz.; PILATTI, Luiz Alberto. A Produção de Erva-Mate e a Iniciação Industrial do Paraná. In: **Congresso Internacional de Administração**, 19; 2006, Ponta Grossa, Anais. Ponta Grossa: 2006. p 01 - 01.

BONELLI, Regis.; GONÇALVES, Robson. Para onde vai à estrutura industrial brasileira? In: **IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Texto para discussão. Rio de Janeiro, n 540, p. 01-52, jun. 1998.

BONINI, Altair. Industrialização mudanças no mundo trabalho urbano no Paraná na passagem das décadas de 1960 para 1970: a construção da modernidade. In: **VI Seminário do Trabalho: Trabalho, Economia e Educação no Século XXI**, 2008, Marília. Anais do VI Seminário do Trabalho: Trabalho, Economia e Educação no Século XXI. Maringá, V. único: 2008.

BUAINAIN, Antonio Marcio; SILVEIRA, José Maria da; TEÓFILO, Edson. O programa cédula da terra no contexto das novas políticas de reforma agrária, desenvolvimento e participação: uma discussão das transformações necessárias e possíveis. In: Silvio Sant'Anna, Victor Lobo, John Cutino, Marília Castelo Magalhães e Sônia Macêdo. (Org.). **Reforma Agrária e Desenvolvimento Sustentável**. 1 ed. Brasília: Paralelo 15, 2000, v. 1, p. 157-174.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. **Espaço e Indústria**. São Paulo: Contexto, 1992.

CASSIOLATO, José; SZAPIRO, Marina. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES Helena; CASSIOLATO, José e MACIEL, Maria Lúcia (org). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Relume Dumará, julho de 2003.

CORRÊA, Roberto Lobato. **O Espaço Urbano**. São Paulo: Ática, 2003.

_____ **Região e organização espacial**. São Paulo: Ática, 2007.

_____ Espaço, um conceito-chave da Geografia. In: CASTRO, Iná Elias.; GOMES, Paulo César da Costa.; CORRÊA, Roberto Lobato. (org) **Geografia: Conceitos e Temas**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003. p. 15-47.

DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos.; **SEBRAE** – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas empresas (org). Anuário do trabalho na micro e pequena empresa. Brasília, 2008.

FERROESTE – Estrada de Ferro Paraná Oeste S.A. Secretaria de política nacional de transportes, 2008. Disponível em: www.transportes.gov.br/bit/ferro/ferropar/inf-fepar.htm. Acesso em 18 out. 2010.

FARAH JUNIOR, Moisés Francisco; BRITO, Adriana Mariano de; BRITO, Andréia Mariano de. 2006. Arranjos Produtivos Locais e a Experiência do Paraná. In: **SIMPEP**, 13., 2006, Anais. Bauru: 2006. p. 01-12.

FERNANDES, Marcos Aurélio Machado. **Poder & comércio: a associação comercial e industrial de Guarapuava (1955-1970)**. Curitiba: CRV, 2010.

FIRKOWSKI, Olga Lúcia Castreguini de Freitas.; SPOSITO, Eliseu Savério. (org) **Indústria, ordenamento do território e transportes a contribuição de André Fischer**. São Paulo: Expressão Popular, 2008. P. 17-75.

FRESCA, Tania Maria. Análise da dinâmica da produção industrial no interior Paranaense. In: **Terra Plural**: Estudos em Gestão do Território. Ponta Grossa. v. 2., n. 2., 2008. p. 227-239.

GUALDA, Neio Lúcio Peres *et. al.* Identificação das Aglomerações Industriais no Estado do Paraná – Um estudo explanatório. **RBEE** - Revista Brasileira de Economia de Empresas, v. 6, p. 47-63, 2006.

GOOGLE MAPS BRASIL. Disponível em: maps.google.com.br/maps?hl=pt-br&tab=w1. Acesso em: 01 nov. 2010.

_____. Disponível em: maps.google.com.br/maps?hl=pt-br&tab=w1. Acesso em: 01 nov. 2010.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. 2003. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1> Acesso em: 28 fev. 2010.

_____. 2007. Disponível em: http://www.ibge.com.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1284&id_pagina=1 Acesso em: 05 jul. 2010.

_____. 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1> Acesso em: 04 mai. 2011.

IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Caderno Estatístico Município de Guarapuava – Janeiro de 2010. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/cadernos/Montapdf.php?Municipio=85000>. Acesso em: 07 de jan. 2011.

_____. Caderno Estatístico do Estado do Paraná. 2011. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/cadernos/Montapdf.php?Municipio=00019&btOk=ok> Acesso em: 14 ago. 2011.

KON, Anita. **Economia Industrial**. São Paulo: Nobel, 1999.

LACHESKI, Edilane. **Guarapuava no Paraná: discurso, memória e identidade (1950-2000)**. 2009. 162 f. Dissertação (Mestrado em História) - Programa de Pós-graduação em História, Universidade Federal do Paraná, Curitiba. 2009.

LAMONICA, Marcos Tostes.; FEIJÓ, Carmem Aparecida. **Crescimento e industrialização no Brasil: As lições das leis de Kaldor**. Disponível em: <http://www.bnb.com.br/content/aplicacao/Eventos/.../crescimento-industriali.pdf> Acesso em: 29 mar. 2010.

LICCARDO, Antonio.; SOBANSKI, Arnoldo.; CHODUR, Nelson Luiz. O Paraná na história da mineração no Brasil do século XVII. **Boletim Paranaense de Geociências**, n. 54., Curitiba: UFPR, 2004. p. 41-49.

LIMA, Jandir Ferreira de.; RIPPEL, Ricardo.; STAMM, Cristiano. **Notas sobre a formação industrial no Paraná – 1920 – 2000**. Disponível em: <http://www.revistas2.uepg.br/index.php/humanas/article/view/592/579>. Acesso em: 25 de fev. 2010.

LUZ, Cirlei Francisca Carneiro. **A madeira na economia de Ponta Grossa e Guarapuava: 1915 – 1974**. Curitiba: UFPR, 1980.

MAGALHÃES, Marisa Valle; KLEINKE, Maria de Lourdes Urban. Projeção da População do Paraná: tendências e desafios. **Revista paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 98, p. 27-43, jan./jun. 2000.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Municipal**. São Paulo: Malheiros: 2004.

MELO, Rafael Lucas Corrêa. A implantação de distritos industriais na área de influência do setor petróleo & gás e possíveis impactos econômico – espaciais: o caso da zona especial de negócios em Rio das Ostras – RJ. In: **Congresso Brasileiro de P&D em Petróleo e Gás**, 3., 2005, Salvador, Anais. Salvador: 2005. p. 02-06.

MELO, Ana Isabel. **Distritos Industriais Marshallianos: o caso de Águeda.** Instituto de Estudos Regionais e Urbanos da Universidade de Coimbra. Portuguese Review of Regional Studies, n. 12, p. 29-51, 2006.

MIGLIORINI, Sonia Mar dos Santos. **Indústria paranaense: Formação, transformação econômica a partir da década de 1960 e distribuição espacial da indústria no início do século XXI.** Revista Eletrônica Geografar., v. 1, n. 1, p. 62-80, Curitiba: 2006.

NUNES, Paulo. **O Conceito de externalidades.** Disponível em: <http://www.knoow.net/cienceconempr/economia/externalidades.htm>. Acesso em 08 de out. 2010.

OMETTO, Ana Maria;. FURTUOSO, Maria Cristina. **Economia brasileira na década de oitenta e seus reflexos nas condições de vida da população.** Departamento de Economia Doméstica da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ/USP) Piracicaba: 1995. Disponível em: www.scielo.br/pdf/rsp/v29n5/11.pdf. Acesso em: 23 de nov. 2009.

PAIVA, Carlos Águedo. **Aglomerações, arranjos e sistemas produtivos locais: o que são, como se diferenciam e quais as políticas mais adequadas ao seu desenvolvimento?** Redes (Santa Cruz do Sul), Santa Cruz do Sul - RS, v. 10, n. 3, p. 9-24, 2005.

PARRÉ, José Luiz; ALVES, Alexandre Floriano; PEREIRA, Marcelo Farid. O desempenho do setor agroindustrial da Região Sul do Brasil. In: MONTOYA, Marco Antonio; ROSSETO, Carlos Ricardo. (Org.) **Abertura econômica e competitiva no agronegócio brasileiro: impactos regionais e gestão estratégica.** Passo Fundo: UPF, 2002, v. 1, p. 161-179.

_____. O que são Sistemas Locais de Produção. In: **I Encontro de Economia Gaúcha.** Porto Alegre, 2002.

PIRES, Elson Luciano Silva;. SELINGARDI-SAMPAIO, Silvia. Indústria e exportação na região de Rio Claro: Problemas e desafios da competitividade industrial e do

comércio exterior no limiar do século XXI. **Geografia**, v.25., Rio Claro: 2000. p. 45-71.

PREFEITURA DE GUARAPUAVA. Leis Municipais. Disponível em: <http://www.seletiva.com/leis/leis.asp?palavra=industria>. Acesso em: 20 de nov. 2009.

PROINOV – Programa Integrado de Apoio à Inovação. Clusters e política de inovação - clusters: conceito, tipologia, exemplos europeus, 2002.

RODRIGUES, Marcos Aurélio *et. al.* A distribuição da indústria de transformação no Paraná no período de 2002 a 2007: uma análise espacial. In: **Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos**, 7., São Paulo: 2009. p. 01-17.

ROSS, Jurandyr L. Sanches. (org) Sociedade, Industrialização e Regionalização do Brasil. In: **Geografia do Brasil**. São Paulo: Edusp, 2001.

SANDRONI, Paulo. **Novo Dicionário de Economia**. São Paulo: Best Seller, 1994.

_____. **Novíssimo Dicionário de Economia**. São Paulo: Best Seller, 2002.

SANTOS, Gustavo Antônio Galvão dos.; DINIZ, Eduardo José.; BARBOSA, Eduardo Kaplan. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro, V. 11, N. 22, dez. 2004. p. 151-179. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev2207.pdf Acesso em: 30 novembro de 2009.

SCOTT, Allen. A economia metropolitana: Organização industrial e crescimento urbano. In: BENKO, Georges e LIPIETZ, Alain. (org) **As regiões ganhadoras: Distritos e Redes os novos paradgmas da Geografia Econômica**. Tradução por António Gonçalves. Oieras: Celta, 1994. p. 63-73.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Estatuto da microempresa. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/Leis/default.asp?vcdtexto=453&%5E%5E>. Acesso em 04 mar. 2010.

_____. Critérios para classificação de empresas. Disponível em: www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/bia-97-criterios-e-conceitos-para-classificacao-de-empresas/integra_bia?ident_unico=97 Acesso em 06 nov. 2010.

_____. Íntegra da lei geral com as alterações da lei complementar 127 e lei complementar 128. Estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

SCHMITT, Cláudia Lunkes *et. al.* Concentrações de Empresas: estratégia para a competitividade e a eficiência coletiva. In: **Congresso Latino Americano de Estratégia**, 2004, Camboriú-SC: 2004. p. 01-16.

SILVA, Joseli Maria. Processos econômico-sociais regionais e seus impactos sobre a estrutura urbana de Guarapuava-PR. In: **Revista de História Regional**. Ponta Grossa. Vol. 2, n 1, p. 09-42, 1997.

SILVA, Márcia. **Análise política do território**: poder e desenvolvimento no Centro-Sul do Paraná. Guarapuava: UNICENTRO, 2007.

STELMACKI JUNIOR, Roberto. **Avaliação da potencialidade de estruturação e desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local (APL) da indústria madeireira do município de Ponta Grossa – PR**. 2008. 185 f. Dissertação. (Mestrado em Ciências Sociais Aplicadas) – Universidade Estadual de Ponta Grossa, UEPG, Ponta Grossa, 2008.

SUZIGAN, Wilson. Experiência histórica de política industrial no Brasil. **Revista de Economia Política**. Rio Claro, v.16, nº1, p. 05-20, jan-mar, 1996.

SZAFIR-GOLDSTEIN, Cláudia e TOLEDO, Geraldo Luciano. Vantagens competitivas em clusters industriais: estudo de caso no setor cerâmico paulista. **Revista de**

Economia e Administração, 2008. p. 01-11.

TEMBIL, Márcia. **Em busca da cidade moderna:** Guarapuava... recompondo histórias, tecendo memórias. Guarapuava: UNICENTRO, 2007.

TRINTIN, Jaime Graciano. História e Desenvolvimento da Economia Paranaense: Da Década de Trinta a Meados dos Anos Noventa do Século XX. p. 02-17. **Fundação de Economia e Estatística:** Indicadores Econômicos FEE. v. 21, p. 02-17 Porto Alegre: 1993.

VERSIANI, Flávio Rabelo.; SUZIGAN, Wilson. O Processo brasileiro de industrialização: Uma visão geral. In: **Congresso Internacional de História Econômica**, 10., Louvain: 1990. Disponível em: <http://vsites.unb.br/face/eco/versiani/feb/textos/versuzig2rv.pdf> Acesso em: 15 de mar. 2010.

VIDEIRA, Sandra Lúcia. **Globalização financeira:** um olhar geográfico sobre a rede dos bancos estrangeiros no Brasil. Guarapuava: UNICENTRO, 2009.

ZAMBARDA, Wanda Inês Maria.; SELINGARDI-SAMPAIO, Silvia. Industrialização de Araras, SP: Uma análise das etapas sucessivas de investimentos e da relação local/global. **Geografia**, Rio Claro, V.26, n.3, p. 55-96, 2001.

ANEXOS

ANEXO 1

PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – UNIVERSIDADE
ESTADUAL DO CENTRO OESTE
QUESTIONÁRIO DE ENTREVISTA PARA AS EMPRESAS INDUSTRIAIS

NÚMERO DO QUESTIONÁRIO _____

DISTRITO INDUSTRIAL _____

I. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA.

1. Razão social:

2. Endereço:

3. Ano de fundação:

4. Tamanho da empresa⁷⁸ por número de empregados:

() Micro (até 19)

() Pequena (de 20 a 99)

() Média (de 100 a 499)

() Grande (acima de 500)

5. Quantidade de pessoal ocupado atualmente:

Sócios e proprietário:

Contratos formais:

Estagiários: _____

Serviço temporário: _____

Terceirizados: _____

Familiares sem contrato formal: _____

6. Qual o segmento (ramo) de atividade principal? _____

7. Qual a matéria prima mais utilizada? _____

8. Quais são os produtos fabricados? _____

⁷⁸ Segundo a classificação do SEBRAE (2010), quanto ao número de funcionários.

9. Origem do capital controlador da empresa, ele é:

- () Nacional. De que local? _____
- () Estrangeiro. De que local? _____
- () Nacional e estrangeiro. De que locais? _____

10. Sua empresa é:

- () independente.
- () parte de um grupo. Qual? _____ É controladora ou controlada? _____

11. Número de sócios fundadores. _____

12. Quanto à estrutura do capital da empresa (participação %)

Estrutura do Capital	Participação (%)
Sócios	
Empréstimos de parentes	
Instituições Financeiras	
Outras instituições	

13. Identifique as principais dificuldades na operação da empresa (utilizando a escala, onde 0 é nulo, 1 é baixa dificuldade, 2 é média dificuldade e 3 é alta dificuldade)

Contratar empregado qualificado: (0) (1) (2) (3)

Produzir com qualidade: (0) (1) (2) (3)

Custo ou falta de capital de giro: (0) (1) (2) (3)

Custo ou falta de capital para aquisição de máquina e equipamentos:

(0) (1) (2) (3)

Custo ou falta de capital para aquisição ou locação de instalação:

(0) (1) (2) (3)

Pagamento de juros e dívidas: (0) (1) (2) (3)

Outras: Quais dificuldades? _____

14. Quais fatores fizeram com que a empresa se instalasse na cidade?

- () Incentivos fiscais () Proximidades com a rodovia BR-277

- () Posição geográfica de Guarapuava () Oferta de matéria prima.
() Mercado consumidor. () Outros. Qual? _____

15. Para onde vai a maior parte da produção? _____

16. A sua produção industrial é caracterizada por ser:

- () altamente mecanizada () mecanizada.
() pouco mecanizada () artesanal

17. Existem investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento para a melhoria do processo produtivo?

- () Sim. Qual a origem do investimento? _____
() Não. O que impede que a empresa tenha esse investimento? _____

II. A EMPRESA NO DISTRITO INDUSTRIAL

18. Existe algum incentivo para que a empresas se instalasse no DI?

- () Sim. Quais: _____
() Não.

19. Como o poder público poderia contribuir para a expansão da empresa:

- () Incentivos fiscais () Assessorias.
() Empréstimos () Cursos de aperfeiçoamento profissional.
() Outros. Quais? _____

20. A empresa tem parceria com órgãos de apoio técnico?

- () Universidade () Escolas técnicas
() SEBRAE () Outros. Quais? _____

21. A empresa recebe apoio financeiro?

- () Sim. De qual órgão? _____
() Não.

22. Você já ouviu falar no temo Arranjo Produtivo Local (APL)?

() Sim. Qual a sua opinião acerca dela para o seu negócio? _____

() Não.

23. A empresa trabalha em regime de cooperação, aprendizagem, compra de matérias primas e qualificação de mão de obra com outras empresas do Distrito Industrial?

() Sim. O que deveria ser feito para aprofundar as relações? _____

() Não. O que impede para que isso ocorra? _____

24. Você sabe se sua indústria contribuiu para o surgimento de algum comércio ou de outras indústrias? Se sim, qual?

() Sim. Qual? _____

() Não.

25. A indústria já existia antes de se instalar no DI?

() Sim. Onde se localizava? _____

() Não.

26. Há algum acompanhamento ou política pública voltada para o desenvolvimento das empresas localizadas no Distrito Indústria?

() Sim. Qual? _____

() Não.

27. Quais foram as infraestruturas encontradas quando sua indústria se instalou no DI:

() Água

() Luz

() Asfalto

() Transporte urbano

() Telefone

() Outras. Quais?

28. Quais foram às melhorias implementadas no DI após a instalação da empresa?

29. Existem sindicatos e associações de classe?

() Sim. Qual? _____

() Não.

30. Existe algum um projeto particular ou público de qualificação de mão de obra?

() Sim. Qual? _____

() Não.

31. Qual a média salarial dos funcionários⁷⁹?

() menos que 1

() de 1 a 2

() de 3 a 4

() de 5 a 6

() acima de 7

32. Qual a média de estudos dos seus funcionários?

() Ensino Fundamental incompleto () Ensino Fundamental () Ensino Médio

() Ensino Profissionalizante () Ensino Superior () Pós graduação

33. Existe algum benefício para os funcionários da empresa?

() Plano de saúde () Creche () Plano odontológico

() Outros. Quais? _____

⁷⁹ Baseado no salário mínimo nacional, que atualmente é de R\$510,00.

ANEXO 2

PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – UNIVERSIDADE
ESTADUAL DO CENTRO OESTE
QUESTIONÁRIO DE ENTREVISTA PARA ACIG

1. Qual a sua opinião sobre os Distritos Industriais em Guarapuava e para Guarapuava:

*Infraestrutura? _____

*Políticas públicas? _____

* Qualificação de mão de obra? _____

2. Existe algum projeto ou intenção de implantar APL em Guarapuava? Em qual ramo?
Qual a sua opinião sobre isso? Seria viável?

3. Em sua opinião, quais são os maiores entraves para o crescimento e desenvolvimento do Distrito Industrial?

ANEXO 3

PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – UNIVERSIDADE
ESTADUAL DO CENTRO OESTE
QUESTIONÁRIO DE ENTREVISTA PARA SECRETÁRIO DA INDÚSTRIA E
COMÉRCIO

1. Quantos Distritos Industriais existem em Guarapuava?

2. Por que foram criados o Distrito Industrial em Guarapuava?

3. Qual a justificativa para escolha de tais áreas?

4. Quantas empresas estão presentes em cada um dos DI?

5. Quais são os benefícios para as empresas que estão no DI?

6. Ainda há políticas de atração de indústrias para os DI? Que tipo?

7. Atualmente existe alguma política pública da prefeitura ou do Estado para os DI?

8. Existem reuniões com os empresários para discutir as necessidades dos DI?

() Sim. Com que frequência? _____

() Não.

9. Existem parcerias com órgãos de apoio técnico, para melhoria do DI? Se sim, de que tipo?

10. Existe alguma política voltada para a formação de uma APL em Guarapuava? Se sim, em qual ramo? Por que?

11. Surgiram novas indústrias a partir de alguma existente? Quais?

12. Em sua opinião, quais são os maiores entraves para o crescimento e desenvolvimento do Distrito Industrial?
