

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
CONVÊNIO UFSC / UEPG

**DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL EM PONTA GROSSA (PR) :
avaliação e perspectivas**

Joel Larocca Junior

Florianópolis (SC), 2002

Joel Larocca Junior

**DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL EM PONTA GROSSA (PR) :
avaliação e perspectivas**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação (Convênio UFSC / UEPG) como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia. Área de concentração : Economia industrial Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

Florianópolis (SC), 2002

Termo de aprovação

**Desenvolvimento Industrial em Ponta Grossa (PR) :
avaliação e perspectivas**

Joel Larocca Junior

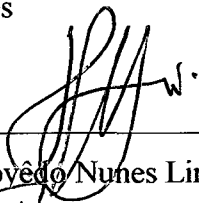
Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do título de Mestre em Economia e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Economia, em abril de 2002.



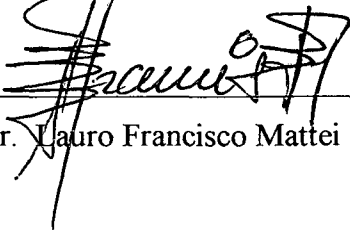
Prof. Dr. Silvio Antonio Ferraz Cário

Coordenador do Curso

Examinadores



Prof. Dr. Hovêdo Nunes Lins



Prof. Dr. Lauro Francisco Mattei

Prof. Dr. Alcides Goulart Filho

Aprovada em 29/04/2002.

Para Mirian

Agradecimentos

Aos professores do Curso de Mestrado.
Ao Hoyêdo, orientador e exemplo.

Sumário

	Lista de tabelas	vii
	Lista de figuras	viii
	Lista de anexos	viii
	Lista de siglas e abreviaturas	ix
	Resumo	x
	Abstracts	xi
	Introdução	1
1	Ferramental teórico-analítico	9
1.1	Pólos de crescimento	12
1.2	Fordismo	15
1.3	O fim do fordismo	18
1.4	O novo paradigma tecno-econômico	20
1.5	A nova divisão internacional do trabalho	23
1.6	Inovação e competitividade	28
1.7	<i>Clusters</i> e distritos industriais	31
1.8	<i>Terza Itália</i>	38
1.9	<i>Clusters</i> de Terceiro Mundo	42

2	Perspectiva histórica	46
2.1	Campos Gerais	47
2.2	Uma história de caminhos	49
2.3	Pecuária e tropeirismo	51
2.4	Erva mate	55
2.5	A imigração	58
2.6	A ferrovia	60
2.7	Suínos	63
2.8	A madeira	65
2.9	A crise dos sessenta	69
2.10	As mega-empresas da soja e o “Distrito” Industrial	71
2.11	Cidade Industrial de Curitiba	76
2.12	A indústria pontagrossense entre 1980 e 2000	81
3	Panorama atual	87
3.1	Produto	90
3.2	Emprego	92
3.3	Produção <i>versus</i> emprego	96
3.4	Qualidade de vida	101
3.5	A indústria nativa	104
3.6	O metal-mecânico	107
3.7	Inovações?	110
3.8	Uma outra Ponta Grossa	113
4	Possibilidades de prosperidade	118
4.1	Crises	120
4.2	Oportunidades	123
4.3	Possibilidades	128
4.4	Agenda	131
4.5	... para uma nova Ponta Grossa	135
	Conclusão	139
	Referências bibliográficas	141

Lista de tabelas

Tabela 1	Participação percentual de Curitiba e Ponta Grossa no total da produção das indústrias metal-mecânicas do Paraná - 1970	77
Tabela 2	Distribuição do valor adicionado pela indústria de transformação por micro-regiões homogêneas no Paraná : 1975-1995	79
Tabela 3	Investimentos programados no Paraná por complexos : 1995-1997 ..	80
Tabela 4	Valor adicionado por setor : Municípios médios do Paraná - 1999 ..	91
Tabela 5	Crescimento do valor da transformação industrial (VTI) por micro-regiões selecionadas no estado do Paraná : 1970-1985	92
Tabela 6	Crescimento do emprego industrial em micro-regiões selecionadas do estado do Paraná : 1970-1991	93
Tabela 7	Número de empregados no setor secundário e total : municípios médios do Paraná – 1998	96
Tabela 8	Número de empregos formais e população economicamente ativa : municípios médios do Paraná – 1998-2000	96
Tabela 9	Valor adicionado por operário : municípios médios do Paraná – 1998/9	97
Tabela 10	Produtividade aparente no setor secundário : municípios médios do Paraná – 1998/9	97
Tabela 11	Produtividade aparente por setor da economia : município de Ponta Grossa – 1998/9	98
Tabela 12	Valor adicionado industrial por empresa : municípios médios do Paraná – 1998/9	99
Tabela 13	Operários por empresa do setor secundário : municípios médios do Paraná – 1998	99
Tabela 14	Quinze maiores indústrias geradoras de ICMS em Ponta Grossa – 1998	101
Tabela 15	Índice de desenvolvimento humano (IDH) absoluto e relativo ao índice médio do estado : cidades médias do Paraná – 1970-1991.....	102
Tabela 16	IDH-renda nos municípios médios do Paraná absoluto e relativo ao índice do médio do estado – 1970-1991	103
Tabela 17	Percentual da população com renda insuficiente: municípios médios do Paraná – 1991	103
Tabela 18	Empresas e empregados na indústria de transformação : município de Ponta Grossa – 1998	106
Tabela 19	Desempenho do mercado de trabalho : indústrias do ramo metal-mecânico de Ponta Grossa – 1995-1999	108

Lista de figuras

Figura 1	Rodovias e ferrovias do Paraná	50
Figura 2	Caminho das tropas	53
Figura 3	Eixos e polos industriais do Paraná	76
Figura 4	Polígono das aglomerações industriais dinâmicas no Brasil	94
Figura 5	Pólos industriais estagnados situados internamente ao polígono das aglomerações industriais dinâmicas do Brasil	95
Figura 6	Localização das indústrias metal-mecânicas no quadro urbano de Ponta Grossa	114
Figura 7	Contorno leste e localização dos eixos de localização de pequenas empresas urbanas	127

Lista de anexos

Anexo 1	Listagem das entrevistas	150
Anexo 2	Resumo das entrevistas 4 e 6	154
Anexo 3	Lista das 55 principais empresas metal-mecânicas de Ponta Grossa ..	160

Lista de siglas e abreviaturas

ACIPG	Associação Comercial e Industrial de Ponta Grossa
APES	Associação Pontagrossense de Empresários Supermercadistas
Badep	Banco de Desenvolvimento do Paraná
Banestado	Banco do Estado do Paraná
BRDE	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
Camcom	<i>Cammera di Comercio di Reggio Emilia</i>
Cefet	Centro Federal de Ensino Tecnológico
CIC	Cidade Industrial de Curitiba
Cidep	Companhia de Desenvolvimento de Ponta Grossa
Codem	Comissão de Desenvolvimento Municipal
Codepar	Companhia de Desenvolvimento do Paraná
DATM	Departamento de Assistência Técnica aos Municípios
DI	Distrito industrial
DIEESE	Departamento Intersindical de Estudos Econômicos e Estatísticas
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
GE	Grande empresa
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IED	Investimento externo direto
Ipardes	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
MDF	<i>Medium density fiberboard</i>
P&D	Pesquisa e desenvolvimento
PIB	Produto interno bruto
Pladei	Plano de Desenvolvimento Industrial de Ponta Grossa
PME	Pequena e média empresa
PMI	Pequena e média indústria
PNB	Produto nacional bruto
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
RMC	Região Metropolitana de Curitiba
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
VTI	Valor da transformação industrial

Resumo

Redes de pequenas empresas geográfica e setorialmente concentradas, unidas por vínculos de cooperação dentro de um sistema que, sem abrir mão da competição interna, permitem a inserção do grupo como ator da economia globalizada através da eficiência coletiva, têm demonstrado – especialmente no nordeste italiano – a possibilidade do aproveitamento das características de flexibilidade que parecem marcar a indústria pós-fordista como a maneira de proporcionar à população empregos honestamente pagos e individualmente realizadores. Averiguar indicações da possibilidade da indústria da cidade de Ponta Grossa (PR) abrigar distritos industriais como os italianos é o objetivo deste trabalho. Devido ao entrelaçamento entre o econômico e o social que caracteriza as áreas-sistema, investiga-se, via pesquisa documental, a história econômica local: do passado emerge uma certa afinidade para o segmento metal-mecânico. Retrata-se o momento presente (2000-2002) da indústria e do emprego industrial no município, pela análise de dados estatísticos, deles emergindo um claro descompasso entre o dinamismo da agregação de valor e a indigência da oferta de postos de trabalho. Identifica-se a presença de alguns elementos constitutivos da eficiência coletiva, e por fim, lança-se o esboço de uma política industrial no nível local destinada a incentivar a transformação dos aglomerados geográfico-setoriais de serviços de reparação de veículos e de fabricação de móveis de aço em distritos industriais.

Abstracts

Networks of small enterprises concentrated in space and economic activities, united by cooperation links in a system that doesn't avoid internal competition, can allow some participation of the group as an actor in global economy, through collective efficiency. These networks had demonstrated – mainly in Italy northeast – the possibilities to capitalize the flexibility, mark that characterizes the post-fordist manufacture, turning possible to offer to workers a fair wage and a achieving job. Purpose of this work is to verify indication of latent Italian-model districts in Ponta Grossa (PR). Because social and economic are strongly entwined in marshallian districts, this work initially focuses local economic history: from the past emerges some affinity with metal and mechanical segments. In sequence, through statistic search, it describes the present moment (2000-2002) of native production and employment frames, showing a clear discordance between a dynamic value growth and a poor job bid. It also identifies the presence of some elements associated with collective efficiency and, last, it makes a sketch of a local-level industrial policy, to incentive existent concentrations with geographic and economical-sector affinities – namely trucks repair services and steel furniture factories– to accomplish a kind of industrial districts.

Introdução

Por mais que seja limitado - historicamente, geograficamente - o estudo aqui encetado, que se debruça sobre uma economia urbana em particular, seu pano de fundo, de alguma forma, é tecido pela trama da discussão entre os fins e os meios do desenvolvimento (Sen, 2000, p.51): é, afinal, de seres humanos que trata a economia¹.

Durante o período de prevalência do modelo que Gramsci denominou de fordismo, muitas políticas desenvolvimentistas foram construídas. Para esse regime, que mesmo tendo substituído o liberalismo do século XIX e inícios do século XX, dele incorporou certa visão de mundo, o crescimento econômico foi considerado como meio automático de desenvolvimento humano e sobre esse equívoco² muitas políticas industriais foram construídas. Foi somente com o advento da crise do modelo de acumulação vigente durante os trinta anos centrais do século XX, quando o compromisso fordista, ao permitir alguma repartição dos ganhos claramente inspirada na necessidade de criar e manter a demanda massiva, ruiu, e dessa explosão brotou

¹ “Em 1841, Charles Fourier, o grande pensador da utopia, invectivava os cientistas sociais – que ele designava como ‘os filósofos das ciências incertas’ – por sistematicamente se esquecerem dos problemas fundamentais das ciências de que se ocupam. Assim, dizia, se tratam da economia industrial, esquecem-se de estudar a associação entre os homens que é a base de toda a economia; (...) se tratam da indústria prática, esquecem-se de investigar as medidas opressivas da burla, do açambarcamento e da agiotagem que são a espoliação dos proprietários e os entraves directos à circulação; (...) e, finalmente, se tratam dos direitos do homem, esquecem-se de reconhecer o direito ao trabalho que, em verdade, não é possível na sociedade actual, mas sem o qual todos os outros direitos são inúteis. Concluía assim que os cientistas sociais tinham essa ‘propriedade bizarra’, essa ‘*étourderie méthodique*’, de se esquecerem dos problemas fundamentais, das questões primordiais.” (Santos, 2001, p. 281).

² “A lacuna entre (...) uma concentração exclusiva na riqueza econômica e um enfoque mais amplo sobre a vida que podemos levar (...) é uma questão fundamental na conceituação do desenvolvimento. (...) Uma conceituação adequada de desenvolvimento deve ir muito além da acumulação de riqueza e do crescimento do Produto Nacional Bruto e de outras variáveis relacionadas à renda. Sem desconsiderar a importância do crescimento econômico, precisamos enxergar muito além dele. (...). O crescimento econômico não pode sensatamente ser considerado um fim em si mesmo.” (Sen, 2000, pp. 28-29).

alguma luz sobre o descompasso congênito entre crescer (economicamente) e desenvolver-se. Multidões de jovens se rebelaram, no mundo todo, assistidas por uma geração anterior estupefata, clamando contra a mesmerização da vida, contra a expectativa de despender os seus melhores anos dedicados a algumas poucas tarefas rotineiras de uma produção em massa que os degradaria à condição de quase-autômatos (Piore e Sabel, 1984, p. 278). As necessidades de aportes cada vez mais volumosos ao capital produtivo, do qual se extraíam benefícios cada vez mais magros (Lins, 1993, p.14), ajudaram a desnudar a natureza predatória do modelo de produção e a insustentabilidade do compromisso assumido: revelou-se a fragilidade do estado-pai construído para suavizar as conseqüências das incertezas inerentes ao capitalismo. Foi a ciência, de cujos avanços o regime capitalista sempre soube aproveitar, que tornou ultrapassado o modelo antigo, ao paraninfar, via a tecnologia da informação, um novo paradigma tecno-econômico (Perez, 1992, p.26). Paquidérmicas estruturas erigidas no período anterior perderam sua razão de ser: a produção flexível tomou o lugar da programação rígida, admitindo o surgimento de novas e ágeis maneiras de se atingir uma produção aberta num leque cuja amplitude pode abarcar as muitas e distintas necessidades dos consumidores. A nova forma de produção foi logo adotada pelas empresas mais dinâmicas (mais uma demonstração da capacidade de adaptação das estruturas capitalistas), espreado-se pela economia dos países do primeiro círculo. Já a produção em massa, mesmo ultrapassada nos países centrais, passou a ser exportada, dentro de uma nova divisão internacional do trabalho, para os países menos desenvolvidos; a manufatura exigente de medianas qualificações operárias migrou para os que se tornaram *newly industrialized countries*; a pura e simples montagem, expressão máxima da alienação introduzida por Taylor, foi relegada à última periferia, regiões de trabalho semi-escravo (Lipietz, 1988, p. 92-96).

À produção flexível corresponde um modo de ser próprio, caracterizado, entre outras coisas, pelo afrouxamento dos vínculos entre empresa e força de trabalho, o que pode significar a possibilidade, por parte do capital, de evadir-se de sua responsabilidade social (Benko, 1999, p. 236). Isso vem ocorrendo com a indústria nos países periféricos, onde o estado de bem estar social não chegou à sua completude, redundando no espriamento de formas abertas ou disfarçadas de mais-valia relativa ou até absoluta. A forma espúria de apropriação da flexibilidade inerente ao novo modelo tem encontrado fácil propagação através do planeta, pois, com a facilidade

extraordinária das comunicações ocorre até mesmo a deslocalização da produção, e, ao se espalharem os elos da cadeia produtiva ao redor do planeta (característica da assim chamada “globalização”), permite-se ao capital tirar partido da fragilidade ou ausência de direitos trabalhistas em certas regiões ou países.

A outra face da flexibilidade, porém, ao prestigiar o saber operário não de todo submerso durante os anos em que prevaleceu a rígida divisão de tarefas impressa pelo taylorismo, permite o advento de uma nova forma de produzir, que de algum modo mescla o econômico ao social, privilegiando as relações de confiança em lugar das meramente contratuais, tanto no interior do corpo da empresa como no relacionamento inter-firmas. Empresas de pequeno porte, marginais durante o período áureo do regime fordista, conseguiram encontrar uma nova maneira de participar do jogo do mercado, especializando-se em certos estágios da cadeia produtiva e, através de ligações a montante e a jusante, compondo uma rede onde cooperação e competição coexistem, reeditando, um século depois, a proposta anarquista de Proudhon (Piore e Sabel, 1984, p.287).

Tais pequenas empresas e seus aglomerados industriais, setorial e geograficamente delimitados, espalharam-se pela Europa, mas sobretudo no nordeste italiano, e acabaram por se tornar não somente as provas vivas das possibilidades libertadoras do novo regime de produção e acumulação, mas também constituíram um paradigma de desenvolvimento endógeno (Garofoli, 1994), construído de baixo para cima. A força do exemplo da Terceira Itália provém menos de seu inegável sucesso econômico, mas sobretudo por ter proporcionado às sociedades locais oportunidade do reencontro com a dignidade de um trabalho realizador, herança das épocas medievais, quando concepção e execução coexistiam no saber artesão.

“Distritos industriais”, “distritos marshallianos”, “distritos italianos” ou “áreas-sistema”, entretanto, não nascem do desejo de governantes nem de esforços industrializantes como os que, durante a vigência do fordismo, foram plantados em regiões atrasadas de numerosos países na esperança de que alguns empreendimentos-chave (indústrias “motrizes”) teriam efeitos sobre outras tantas atividades (indústrias “movidas”) (Perroux, 1975, p.100). Necessitam da prévia aglutinação, propiciadora das economias de escala externas, inclusive um clima propício à propagação dos “segredos industriais que ficam, por assim dizer, soltos no ar” (Marshall, 1982, p. 234). E o desenvolvimento das características de cooperação dentro do ajuntamento (*cluster*),

através da criação de diversos mecanismos componentes da eficiência coletiva (Schmitz, 1997, p. 169-170), que pode e deve ser objeto de política industrial (Botelho, 1998, p. 103-104), a qual reside, quase que na totalidade das vezes, no nível local.

Investigar a existência de pré-condições e do eventual potencial para o cultivo de distrito ou distritos industriais à moda italiana na cidade de Ponta Grossa, estado do Paraná, alinhando algumas sugestões de política industrial municipal para atingir tal fim: *esse o objetivo do presente trabalho*³.

* * *

Essa cidade de 285 mil habitantes (estimativa de 2002), situada 106 km a nordeste de Curitiba, pode ser considerada simultaneamente um pólo industrial “importante” (a se acreditar nos 740 milhões de reais de valor adicionado pela sua indústria) ou “estagnado” (a se verificar seu baixo dinamismo em fazer crescer as 13.562 vagas de seu setor secundário⁴), paradoxo esse que parece ser fruto da implantação, em meados dos anos setenta do século XX, de uma “agroindustrialização extensiva” (Besen e Urban, 2000) que redundou na atração de grandes aparatos industriais automatizados de esmagamento de soja e trigo, aos quais mais tarde se juntou um punhado de outras grandes empresas (têxteis, bebidas, adubos), todas *capital-intensive* e de controle externo⁵. Esse projeto de nítida inspiração perrouxiana, mais do que “mover”, “criou” a agricultura local, implantada sobre o solo pobre e ácido dos campos nativos à base de insumos químicos pesados, numa clara “industrialização da agricultura” (Tremea, 2000, p.27), com ínfima capacidade de absorção de mão de obra, mas não se revelou capaz de induzir industrialização a jusante de sua localização na cadeia produtiva. Se a isso for adicionado o agravante de ser a indústria de capital local (a herdeira dos promotores do genocídio de pinheiros) adepta de uma reestruturação defensiva, compreende-se estar a população obreira local premiada entre duas maneiras igualmente refratárias ao emprego,

³ Trata-se, portanto, de – em face da imbricação do social com o econômico – investigar a história em busca de algum indício de conhecimento difuso “solto no ar” (Marshall, 1982), e, ainda, de estudar a geografia econômica para verificar indícios de concentração territorial capazes de, mediante irrigação de estímulos, virem a se transformar em áreas-sistema. Não é objetivo do trabalho retratar ou detalhar este ou aquele segmento industrial, mas apenas indicar “possibilidades de prosperidade” (Piore e Sabel, 1984), a serem cultivadas por uma política industrial local sugerida. O estudo de cada segmento revelado promissor será objeto de uma (instigante) pesquisa futura.

⁴ Das quais 11.022 postos de trabalho dizem respeito à indústria de transformação.

⁵ O deslumbramento local com o crescimento econômico de matriz exógena não arrefeceu nem com o fim do regime militar-desenvolvimentista nem com a anunciada morte do modelo fordista. Não somente os “pilares” da sociedade pontagrossense costumam relegar à condição de párias os que questionam tal opção, como a eles se somam até mesmo intelectuais que se supunha lúcidos.

migrando cada vez mais para o terciário de baixas qualificações, o que, no espaço de poucas décadas, transformou Ponta Grossa na mais pobre das cidades de porte médio do Paraná.

O panorama atual parece, pois, pouco animador. Além da pouca expressividade numérica do emprego industrial, a predominância do capital na composição técnica das empresas pouco deixa à população local em termos de pagamento da força de trabalho. Ademais, a acumulação da mais-valia em mãos de grandes grupos desenraizados não se traduz em re-investimento local, mas em deslocamento do capital para regiões que apresentam oportunidades mais promissoras.

Nesse quadro, apresenta-se como surpreendente a capacidade de sobrevivência de algumas pequenas empresas do segmento metal-mecânico, varrido nos últimos anos do século XX por um enxugamento sem precedentes, que eliminou 39% de suas vagas. Algumas dessas firmas são ligadas aos serviços de reparação de veículos, herança de uma tradição dos fabricantes das carroças que riscaram o mapa do Paraná no final do século XIX, ferroviários que fizeram manutenção de vagões e de locomotivas por mais de meio século a partir do início do século XX e pelos fabricantes de carrocerias, alongadores de chassis, caçambas e peças de reposição para caminhões, desde os anos 50. Durante o trabalho de pesquisa, desnudou-se ainda o dinamismo da indústria de móveis de aço, iniciada na cidade por empresários re-imigrantes da região de entorno e que começa a disseminar-se, sob a forma de pequenos empreendimentos, através dos quais ex-operários das indústrias fundadoras, num movimento de contrabalanço ao *downsizing* por estas encetado, empregam-se a si próprios e aos antigos colegas.

* * *

A imbricação do econômico com o social, em casos como o de sistemas industriais localizados, conduz a metodologia, de início, para a pesquisa histórica. Existem tradições históricas “graxeias” em Ponta Grossa ? De onde elas provêm ? Ainda estão presentes ? Podem servir para embasar um crescimento endógeno de baixo para cima ? A essas perguntas se procura responder resgatando documentos existentes sobre a história econômica local. No afã de conseguir compreender os efeitos da industrialização perrouxiana incentivada pelos tecnocratas e militares, examinam-se também alguns dos planos e projetos da época, ainda pouco analisados. São coletados alguns textos sobre a sombra causada no interior do Paraná pela concentração industrial da capital do estado.

O esboço de um panorama da atualidade da indústria local como um todo e, particularmente no segmento metal-mecânico, exige pesquisa de indicadores gerais e setoriais, de desempenho da indústria, do mercado de trabalho e da qualidade de vida local, disponíveis nos sindicatos locais e nos órgãos públicos, institutos, associações, quer por acesso direto, quer por citações em bibliografia. Para lançar luz sobre aspectos particulares do trabalho nas empresas de médio porte foram realizadas visitas a três grandes empresas de Ponta Grossa e Jaguariaíva (bebidas, madeira e papel). A caracterização das empresas do setor metal-mecânico foi em muito auxiliada pelos dados disponíveis no sindicato local dos metalúrgicos, cujos dirigentes, ademais entrevistados formalmente, descreveram com clareza os problemas que pesam sobre o lado dos trabalhadores. Para a descrição do esquema de trabalho dos reparadores de veículos, realizou-se entrevista com a titular da empresa-mãe do maior exemplar do sistema localmente denominado “pátio” e também se lançou mão de reportagens de jornais locais sobre “a capital dos caminhões”. Para a compreensão do tratamento dado pelo setor público às pequenas empresas e ao fomento das redes de cooperação, foram entrevistados um secretário e um ex-secretário municipais encarregados do fomento econômico. A difícil tarefa de gerenciamento de redes inter-firmas é investigada por entrevistas com o dirigente de uma rede de panificadoras e com o ex-dirigente de uma rede de supermercados, a última em processo de extinção face às dificuldades encontradas.

Finalmente, a localização das empresas (do setor metal-mecânico) no espaço físico do espaço urbano dirige a metodologia para a geografia econômica da mancha urbana denominada Ponta Grossa, lançando-se mão de mapas e listas de endereços, obtidos junto ao sindicato classista e ao Instituto de Pesquisa e Planejamento do município.

À constatação de existência do pré-requisito mínimo para existência de distritos marshallianos no espaço pontagrossense (a concentração geográfica e setorial) se seguem indagações sobre como fazê-la evoluir de simples aglomerações a áreas-sistema. Quais dos elementos necessários a essa evolução se encontram presentes nas aglutinações de Ponta Grossa? Quais os faltantes? Há potencial para supri-los? As respostas exigem uma revisão bibliográfica sobre a experiência italiana – mas também sobre a que trata de sistemas localizados em países em desenvolvimento, limitados que

são pelas características próprias de tais espaços econômicos – de maneira a permitir um sempre provisório esboço de política industrial local.

* * *

O trabalho está estruturado em quatro unidades. O capítulo 1 (ferramental teórico-analítico) nada mais é do que a exposição dos instrumentos de trabalho a serem utilizados, com uma revisão bibliográfica sobre as teorias de pólos de crescimento, sobre o regime fordista, sobre sua crise, o novo paradigma tecno-econômico, a nova divisão internacional do trabalho, a inovação como chave da competitividade e os distritos industriais, na Terceira Itália e no Terceiro Mundo.

O passado da economia pontagrossense é tratado no capítulo 2 (perspectiva histórica). Nele se passa em revista a história local, remontando à fundação da cidade, quando ainda pouso de tropeiros, passa pelo papel transversal que ela desempenhou no ciclo do mate e ainda pela imigração fracassada dos alemães do Volga, que trouxeram à cidade sua vocação para os transportes, reforçada pela chegada da ferrovia. Procura ainda a pesquisa verificar a composição do mercado de trabalho quando do auge da primeira industrialização (1920), passando, daí, aos aspectos mais flagrantes do breve ciclo da banha, demonstração de flexibilidade durante os anos da depressão e pela proeminente participação de Ponta Grossa durante o período do genocídio de araucárias e a estagnação que se seguiu ao seu extermínio, apresentando os planos da industrialização dos anos 70, a concorrência causada pelas políticas estaduais de concentração na Região Metropolitana e uma panorâmica dos últimos vinte anos do século XX.

Os efeitos das decisões passadas sobre o presente da indústria local compõem o pano de fundo do capítulo 3 (panorama atual). Nele são demonstradas a importância do valor produzido pela indústria pontagrossense, sua indigente capacidade de proporcionar emprego, e, a seguir, contrapõe-se tais paradoxais evidências. A (baixa) qualidade de vida local é posta em revista. Lista-se, além disso, o estado atual da indústria de capital local, especialmente o metal-mecânico, demonstrando, a seguir, a ausência de um sistema local de inovações no que tange à indústria. Por fim, demonstra-se a inesperada existência de uma “outra” Ponta Grossa, concentrada setorial e geograficamente, em cuja atmosfera pode residir a possibilidade de existência de sistemas de industrialização sem a sombra centralizadora do modelo a cujos estertores se assiste.

Por último, o capítulo 4 (possibilidades de prosperidade) é pouco mais do que um *checklist* das tarefas que terão que ser empreendidas por agentes que estiverem por quaisquer motivos imbuídos da “impaciência construtiva” (Sen, 2000). Parte-se da constatação de que o ciclo de dinamismo das esmagadoras de soja está em seu ato final⁶, listam-se a seguir os indícios de oportunidades em dois segmentos industriais locais de alguma representatividade (alimentos e madeira), passando-se, na seqüência, às fortes possibilidades incrustadas nos serviços de reparação de veículos e na indústria de móveis de aço. Os itens finais são dedicados a esboçar as linhas gerais de uma política industrial envolvendo todos os atores locais com interesse em alavancar o surgimento de um espaço econômico “*where cooperation and competition meet*” (Piore e Sabel, 1984, p. 287).

Ao quarto capítulo, segue-se uma conclusão propositadamente sucinta.

⁶ O encerramento de um ciclo de dinamismo não significa necessariamente o desaparecimento de tal segmento industrial, nem mesmo na ausência de algum crescimento vegetativo. Diz respeito tão somente à perda da condição de “locomotiva” que induz crescimento em outros setores ou segmentos, podendo o ramo em questão continuar sendo importante gerador de valor adicionado ou de postos de trabalho.

1 Ferramental teórico-analítico

Em todos os recantos do planeta, dirigentes, estudiosos, políticos e simples cidadãos mais cedo ou mais tarde se debruçaram sobre o tema do desenvolvimento humano, ou seja, a possibilidade de aqueles que são objeto de suas preocupações (os residentes de uma nação, uma região, mesmo um município) possam alcançar um nível de vida superior ao que apresentam, ou possam ser sujeitos, como diz Sen (2000, p. 17), de “um processo de expansão das liberdades reais que as pessoas desfrutam”. O desenvolvimento econômico (crescimento de PIB, aumento das rendas pessoais, industrialização, avanço tecnológico ou modernização social), que concentrou durante muito tempo as atenções, não é o único vetor para melhoria da qualidade de vida, mas pode “obviamente ser muito importante como um *meio* de expandir as liberdades desfrutadas pelos membros da sociedade” (Sen, 2000, p. 17, em itálico no original).

Para alguns, obter crescimento econômico (que tomam, como se sinônimo fosse, por desenvolvimento econômico e talvez humano) é pura e simples questão de não atrapalhar a marcha normal dos negócios, já que haveria uma “mão invisível” fazendo com que a ganância e a auto-estima, individuais ou de pequenos grupos, pudessem de alguma forma se transformar em benefício social⁷. A essa crença cega na sabedoria dos

⁷ A metáfora de Adam Smith tem sido objeto de controvérsias desde que foi formulada, no século XVIII, trazendo, aos olhos do observador de hoje, certa carga pejorativa. Para Sen (2000), surpreendentemente um confesso admirador do liberal escocês, “empurraram muita pequenez para cima de Adam Smith (p. 308), que teria demonstrado “profunda preocupação com o abismo entre os ricos e os pobres” (p. 131), atribuindo a pretensos seguidores (p. 154) a “teoria das consequências impremeditadas” (p. 290). Mesmo Marx teria muito respeito pelo Smith “esotérico” (profundo), distinguindo-o do “exotérico” (superficial), entendido este último como cultor da competição de ponto de vista burguês (Ross, 1999, p. 549).

mercados, que a depressão dos anos 30 pretensamente sepultou, contrapõe-se a escola da necessidade da intervenção estatal, seja como forma de regulação das relações econômicas, seja – e aqui se apresenta fundamental para o objetivo do presente trabalho – através da promoção de políticas de desenvolvimento, visando sobretudo à equidade dos benefícios da progressão da renda. Embora o encerramento dos *golden thirties* que se sucederam à Segunda Grande Guerra tenha feito refluir, ou pelo menos arrefecer, a crença na capacidade governamental de promover demanda, parece estar ainda presente nas preocupações dos governantes, mesmo auto-intitulados liberais, a necessidade de promoção a todo custo de políticas de atração de empresas “motrizes” – veja-se a desenfreada guerra de incentivos entre estados e cidades brasileiras – como forma de alavancar desenvolvimento econômico.

Os momentos de forte dinamismo econômico do município de Ponta Grossa ocorreram em duas ocasiões marcadamente distintas no tempo e nas atitudes do governo local, como se verá no capítulo 2. Primeiramente, nos últimos oitocentos, a chegada da estrada de ferro causou nos primeiros anos do século XX um febril surgimento de novas atividades, especialmente as industriais, que, tirando partido da mão de obra mais ou menos especializada aportada pelos imigrantes estrangeiros e da preparação proporcionada por uma inteligente política laboral da ferrovia, acarretou crescimento econômico tal que a transformou na segunda economia do estado em poucos anos. Desse primeiro acontecimento, esteve o Estado praticamente ausente, exceto pela promoção de obras de infra-estrutura, de qualquer modo requisitadas pela população em geral. Se, nesse primeiro *rush* de industrialização, predominou o aproveitamento das condições locais, é também verdade que se deu sob os condicionantes da economia liberal provinda do século XIX, e que teve, como muitos outros ciclos de crescimento no resto do mundo, seu encerramento com a crise de 1929. O segundo episódio, muito mais recente, começou nos anos setenta do século XX e modificou profundamente o arcabouço industrial local. Embora promovido sob a égide do governo municipal, inseriu-se num projeto nacional de agressiva industrialização, para o qual não faltaram incentivos, inclusive generoso financiamento. No caso de Ponta Grossa, os dirigentes, confrontados com a apatia empreendedora que grassava entre os empresários locais, lançaram-se à iniciativa de trazer de fora, mediante fortes incentivos, grandes indústrias esmagadoras de soja. Tinham-lhes dito que “o aparecimento de uma ou várias indústrias altera (...) a ‘atmosfera’ de uma época [e] cria um ‘clima’ favorável ao crescimento e ao

progresso” (Perroux, 1975, p. 4). Esse segundo surto, além estar embasado claramente na crença de que a sementeira de indústrias dinâmicas teria “efeitos propulsores” (Myrdal, 1968, p.62) automáticos, capazes de, por si sós, vencer as resistências representadas pelo atraso, ocorreu sob estrito regime fordista (com um levíssimo perfume distributivo que, no Brasil, se resumiu aos compromissos laborais da era Vargas), no exato momento em que, na Europa, o regime fordista de produção já começava a sofrer seus mais significativos reveses⁸.

Boa parte dos elementos presentes no panorama da indústria pontagrossense no alvorecer do século XXI parece provir das oportunidades que foram aproveitadas e das *chances* que foram descartadas nesse segundo esforço industrializante, de maneira que é preciso, antes de mais nada, debruçar-se, ainda que de maneira superficial, sobre os referenciais do conceito perrouxiano de *pôles de croissance*, sobre o fordismo de modo geral, sobre sua crise e sobre os fatores que a ela conduziram, em especial o advento de um novo paradigma tecnoeconômico, o que será empreendido adiante, nos itens 1.1 a 1.4. Por outro lado, parece útil examinar como esse regime de produção e de acumulação, embora abalado nos países que comandam a economia do planeta, ainda se mantém forte na periferia do mundo capitalista, às vezes sob formas de crua exploração, através de uma (nova) divisão internacional do trabalho (item 1.5), que centraliza nos países-sede a capacidade de inovar continuamente, cerne da competitividade (item 1.6). Por fim, parece educativo verificar como, com o aproveitamento das características do novo paradigma, que favorece a “especialização flexível”, algumas cidades e regiões, potencializando seu capital humano envolvido pelo manto de um tecido social de sólidas tramas, escaparam da necessidade de grandes capitais externos para sustentar pujança econômica, chegando mesmo a recusá-los⁹, já que assegurada a “expansão das liberdades”, de que trata Sen, tanto em profundidade quanto em amplitude, pela teia constituída por um sistema de pequenas empresas, “caso paradigmático de desenvolvimento endógeno” (Garofoli, 1994). Isso será empreendido nos itens 1.6 a 1.9.

⁸ Referindo-se à economia do estado como um todo, Padis (1980, p.214) assim lamenta: “A impressão que se tem é que o Paraná sempre chega, pelo menos, com uma década de atraso.”

⁹ Hobsbawm (1995, p. 298) testemunha a recusa do prefeito de Bolonha a uma “enorme fábrica” de uma grande indústria européia. Segundo o historiador, “sua cidade e região, prósperas, sofisticadas e, na verdade, comunistas, sabiam como cuidar da situação econômica e social da nova economia”.

1.1 Pólos de crescimento

Deve-se a François Perroux o enunciado do fato, que ele mesmo denominou “rudimentar, mas consistente”, de que

“o crescimento [econômico] não surge em toda a parte ao mesmo tempo; manifesta-se com intensidades variáveis, em pontos ou pólos de crescimento; propaga-se, segundo vias diferentes e com efeitos finais variáveis, no conjunto da economia.” (Perroux, 1975, p.100).¹⁰

Da observação de regiões com notável crescimento econômico, como o Ruhr (Lasuen, 1975, p. 118), ou, pelo contrário, das regiões por ele mesmo descritas como “estagnadas”, Perroux (1975) criou, em seu primeiro trabalho, o conceito de “pólos de crescimento”, regiões do planeta onde ocorre “a propagação do crescimento duma indústria ou grupo de indústrias” (p.100), através “de crescimento do seu produto próprio [a uma taxa] mais elevada do que a taxa média de crescimento do produto industrial e do produto da economia nacional” (p.101). À indústria que, além de fazer crescer o seu produto, tenha ainda, através de interligações com outra ou outras indústrias¹¹, a capacidade de aumentar a produção destas, denomina-a Perroux de “indústria motriz”, sendo as demais “indústrias movidas” (p.105).

A indústria motriz é definida como aquela “grande” e “moderna”: para sustentar seu crescimento, lança mão da “separação dos fatores de produção entre si, concentração de capitais sob o mesmo poder, decomposição técnica de tarefas e mecanização” (Perroux, 1975, p.101). Essas quatro características compõem o retrato clássico da grande empresa fordista, elemento central do regime de acumulação capitalista que se encontrava no zênite no momento em que o economista francês contribuiu com sua visão de desenvolvimento econômico¹²: para ele, o subdesenvolvimento seria falta de articulação através de redes de preços, fluxos e antecipações e seria superado com “a criação de vários pólos de crescimento (...) ligados por vias e meios de transporte, [que] pouco a pouco constituem a infra-estrutura de uma

¹⁰ Sinteticamente: “muitos serão chamados; poucos serão os escolhidos”, frase bíblica (Mateus, 20 : 16), recorrente em Aldous Huxley, ficcionista com preocupações sociológicas que frequentemente se entrelaçaram com a economia. Também Arrighi (1997, p.64) lança mão da mesma expressão.

¹¹ Perroux, para explicar o crescimento através de interligações industriais aproveita conceitos de Scitovsky (*apud* Perroux, 1975, p.103) para quem o crescimento de uma indústria pode induzir lucros de outras de quatro formas distintas: (a) em uma indústria que compre os fatores da primeira; ou que (b) tenha de produtos complementares à primeira; ou (c) que produza sucedâneos dos *inputs* da primeira; ou ainda (d) para quem crie produtos consumidos por indivíduos cujas rendas tiveram elevação com o advento da primeira.

¹² O primeiro texto sobre pólos de crescimento data de 1955 (Lasuen, 1975, p.117).

economia de mercado” (Perroux, 1975, p. 100). Assumidamente schumpeteriano, Perroux atribuiu às inovações o papel principal em uma economia que queira “afastar-se do circuito estacionário” pois elas “acarretam produtos mais desejáveis que substituem os anteriores”, encarando o desenvolvimento como “o nascimento de novas indústrias e a morte das velhas” (Lasuen, 1975, p. 117), a sua interpretação para a “destruição criativa” de Schumpeter. Comentando a afirmativa de que “as novas indústrias (e as cidades onde elas estão localizadas), onde têm lugar as inovações desenvolvimentistas, crescem mais rapidamente do que as indústrias e cidades mais antigas”, Lasuen (1975, pp. 117-118) destaca que Perroux retirou “a caixa de ferramentas schumpeteriana de conceitos e hipóteses de sua colocação original setorial-temporal e [a aplicou] a um universo setorial-temporal-geográfico.”

Parece óbvio da conceituação de pólo e de propagação de crescimento econômico sua forte dependência dos relacionamentos entre firmas¹³, inclusive entre empresas grandes e pequenas (Lasuen, 1975, p.134), e que as externalidades de uma economia aglomerada podem até “substituir (...) ligações organizacionais mais fortes, intra e inter empresas” (Lasuen, 1975, p. 141) pela presença de “por exemplo, uma população obreira treinada em vários ofícios, comunicações fáceis, a consciência de crescimento e de vizinhança” (Myrdal, 1968, p.52). À concentração da expansão em determinada localidade, contudo, correspondem efeitos regressivos (*backwash effects*) em outras¹⁴, nota Myrdal (1968, p.53) e, para isso, advoga o autor sueco, com a habitual sensibilidade escandinava para com os menos afortunados¹⁵, é necessário que o Estado intervenha de modo a aproveitar os efeitos propulsores (*spread effects*) que se propagam do centro de expansão econômica a outras regiões, que podem inclusive estar em localidades distantes¹⁶. A neutralização dos efeitos regressivos pelos propulsores

¹³ “É necessário”, diz Lasuen (1975, p.138), “a criação, tão cedo quanto possível, de inter-relações mais fortes entre todas as indústrias por todos os espaços topológicos (geográfico, setorial, etc.)”, o que pode ser conseguido ou pela aglutinação das empresas em grandes conglomerados ou “pela fomentação de ligações interfirmas.”

¹⁴ “A acumulação de riquezas num pólo é, portanto, ao mesmo tempo, a acumulação de miséria, agonia do trabalho árduo, escravidão, ignorância, brutalidade, degradação mental no pólo oposto...” A ferina crítica de Marx (Ross, 1999, p.552), escrita num contexto de polarização de classes, parece estender-se também à análise de Myrdal entre regiões.

¹⁵ O economista sueco insurge-se, em seu texto, contra a leitura capitalista (protestante?) da passagem bíblica que diz que “aos que têm, lhes será acrescentado; aos que não têm, o pouco que têm lhes será retirado” (Mateus, 25 : 29).

¹⁶ Myrdal (1968, p. 58) exemplifica com o caso de localidade onde “existem condições favoráveis à produção de matérias-primas destinadas ao abastecimento das indústrias em desenvolvimento nos centros; se número suficiente de trabalhadores se empregar nessas outras localidades, até as indústrias de bens de consumo serão estimuladas”.

evitaria que “a pobreza se torne sua própria causa” (Myrdal, 1968, p.63), já que “o simples jogo de forças do mercado opera no sentido da desigualdade” (p.51).

Conquanto a teoria original de Perroux possa ser classificada como “moderna”, na acepção “fáustica” que lhe é atribuída por Berman (1986)¹⁷, os seguidores perrouxianos de extração francesa, adicionalmente, desviaram-na do dinamismo schumpeteriano contido na conceituação original, substituindo-o por um “conteúdo estático”, ignorando

“que a atividade criadora do pólo de crescimento era essencialmente um distúrbio setorial e geográfico, não em virtude de seu tamanho maior do que a média, nem tão pouco por causa de seu índice multiplicador mais alto, mas porque se tratava de uma *inovação*” (Lasuen, 1975, p. 123, em itálico no original).

Outros autores, destaca Lasuen, citando nominalmente Vernon (1959),

“tinham evidenciado que um pólo geográfico dinâmico não necessita ser um complexo industrial vertical do tipo Ruhr nem do tipo “interativo”. Eles mostraram que um universo nebuloso de pequenas firmas diferenciadas ou de diferentes indústrias poderiam se fundir em um grande centro dinâmico por meio de ligações externas de caráter psicológico, social, cultural e institucional. Desta maneira, eles abriram caminho para explicar e desenvolver a política de polarizações geográficas” (Lasuen, 1975, p.123).¹⁸

Em sendo o pólo de crescimento uma “perturbação” geográfica, e, tendo necessariamente uma dimensão temporal, poderá ocorrer a uma região ou local ser

¹⁷ Berman nota a correlação entre modernidade e velocidade (agitação). Foi sua análise do grande poema de Goethe que originou a expressão “fáustica” para a vertente da modernidade que passa por cima das conseqüências sociais e ambientais do crescimento econômico. Por outro lado, Perroux afirma que “o pólo complexo exige novas criações, abala regiões e altera a estrutura do meio que anima”. A sua opção pela vertente “fáustica” fica óbvia na encomiástica descrição dos pólos industriais dos Urais e da Ásia (então) soviética: “o que no passado freqüentemente teve realização mediante fundações sucessivas, através de projetos ou planos que às apalpadelas procuravam sua coordenação, é hoje tentado mediante a constituição dum pólo complexo (um amador de metáforas coxas diria porventura: as peças distintas do motor, em vez de procurarem a lei do seu ajustamento, são montadas em conjunto)...” (Perroux, 1975, p. 101). É manifesta a influência de Perroux (ou de Fausto...) sobre os planos de desenvolvimento econômico empreendidos pela ditadura militar brasileira nos seus sonhos de Brasil-potência (pólos petroquímicos de Camaçari e de Triunfo, complexo de Carajás, etc.)

¹⁸ Lasuen, tendo escrito depois do espraiamento mundial do conceito de pólo de crescimento e de sua aplicação a políticas industriais de diversos países, propõe (1975, pp. 133-142) uma adaptação do conceito ao mundo posterior à derrocada do fordismo, antecipando a premissa de Benko (1999, p. 236) de um modelo de “acumulação flexível” por grandes empresas (tanto Benko quanto Lasuen citam o exemplo japonês). Sua “estratégia bi-partida” sugere uma maior flexibilidade de atrativos para a instalação de empresas nas regiões subdesenvolvidas e o reforço dos laços interfirmas (p.138). Prenunciando, de certo modo, a nova divisão internacional do trabalho, preconiza, para os países “em desenvolvimento”, grandes indústrias (que só diferem do original fordista perrouxiano pela característica de serem multi-produto), se possível como expansão de grandes atacadistas e banqueiros (p. 139); para os países adiantados, o resgate econômico das regiões mais atrasadas deveria privilegiar “atividades terciárias e quaternárias”, renunciando à manufatura.

fortemente agregador de indústrias, “movidas” pela necessidade de proximidade territorial com as “motrizes”, durante um certo período e, cessando ou estagnando o dinamismo, o que pode ocorrer de diversas maneiras (perda da capacidade de inovação [Perroux, 1975, p.101], deseconomias de aglomeração, deslocamento das fronteiras de recursos naturais, a “mão visível” do estado ao promover pólos concorrentes para homogeneizar desenvolvimento, além da (im)pura e simples guerra de incentivos [Diniz e Crocco, 1995, p.5]), os efeitos propulsores centrífugos (Myrdal, 1968, p.58) podem suplantar os centrípetos. Nesse caso, ter-se-á um pólo cristalizado, tendendo à estagnação, o que somente poderá ser revertido mediante a introdução de um novo distúrbio inovativo, que fatalmente acarretará alguma destruição, nesse caso, sim, criativa.

O modelo de desenvolvimento perrouxiano, paradigma da modernidade “fáustica” aplicada de cima para baixo, tanto onde obteve efetivo crescimento econômico como onde plantou “catedrais erguidas no deserto” (Lipietz, 1988, p.109) como no Mezzogiorno italiano ou no Nordeste brasileiro, esteve sempre calcado na grande empresa “tipo Ruhr”, exemplo acabado do modelo de empresa verticalizada introduzido nos primeiros anos noventa e seu correspondente modo de acumulação capitalista, conhecido universalmente pela denominação que Gramsci lhe aplicou: o fordismo.¹⁹

1.2 Fordismo

Implantado no começo do século XX, calcado nos estudos sobre rotinização da produção encetados por Taylor, o fordismo estará sempre associado à imagem da correia transportadora do filme *Tempos Modernos*, de Chaplin, máquina devoradora a transformar seres humanos em engrenagens de um sistema que, assumidamente, fez o que pôde para apartar o trabalho intelectual do trabalho manual e para transferir o poder decisório sobre “como produzir” do chão da fábrica para as pranchetas dos engenheiros e as escrivatinhas dos gerentes (Piore e Sabel, 1984, p. 46; Rivadulla, 1994, p. 169). A contrapartida de Henry Ford à desumanização de Frederick Taylor foi substancial: à mecanização da produção, que trouxe ganhos de produtividade de grande monta, deveria corresponder um certo ganho no poder aquisitivo dos operários, a ponto de lhes

¹⁹ A pregação de Vernon (Lasuen, 1975, p.123) sobre o “universo nebuloso de pequenas firmas diferenciadas” perdeu-se no deserto. Só vinte ou trinta anos depois, sua advertência foi ouvida, desta vez nas planícies do nordeste italiano.

permitir, um dia, comprar um dos muitos veículos por ele(s?) fabricados²⁰. Da mesma maneira que, na mesma época, se firma, na arte, o modernismo (especialmente na arquitetura) em contraposição ao ecletismo anterior, as antigas formas de produção, caracterizadas pelo entrelaçamento do *fazer* com o *saber* passaram a ser tidas como “arcaicas”, tanto quanto o ecletismo na arquitetura passou a ser considerado “arte impura”.²¹

A maciça produção de bens, teriam antecipado tanto Ford como também um certo Keynes (que viria a ser o economista mais importante do século XX), provinda da aceleração dos ganhos de produtividade, não teria possibilidade de colocação em um mercado caracterizado por distribuição de renda marcadamente assimétrica, a menos que fosse administrada pelo estado alguma forma de aquecimento da demanda. Como tal proposta era um anátema perante os dogmas do liberalismo então dominante, marcharam os países centrais para o *crash* de 1929 sem dar ouvidos nem a Keynes, nem aos sociais-democratas europeus (Lipietz, 1991, p. 30-31). A crise dos anos trinta foi o desemboque previsível da enorme superprodução que não tinha compradores²² e, no calor da crise, e contra a alternativa keynesiana²³, chocaram-se os “ovos da serpente”, deles nascendo a alternativa populista de cores fascistas, que

“em sua essência, representou o drama da vingança do político contra as pretensões de autonomia do econômico. Era preciso subtrair a produção e a troca de mercadorias ao império das normas emanadas do *diktat* do ganho monetário e submetê-las à vontade do *Fuhrer* e às necessidades do povo.” (Belluzzo, 1995, p. 11)

²⁰ Em essência, esse seria o espírito do “*five dollars day*” em que Ford teria anunciado um espontâneo aumento dos salários para dar aos seus empregados a possibilidade de fazerem parte da demanda.

²¹ Os paralelos entre o moderno e o fordismo, bem como entre o pós-moderno e o pós-fordismo merecem ser melhor investigados: das metáforas da cidade como “máquina de morar”, das ruas como “máquinas para o tráfego”, ambas de Le Corbusier (Berman, 1986, p. 160), até a padronização da cidade através da massificação dos edifícios ditos funcionais, tudo sugere uma forte convergência entre a opressão da fábrica onde a gerência decide como se deve produzir e a arrogância do arquiteto travestido de demiurgo decidindo como deve o povo habitar. Até mesmo as eventuais “boas intenções” de universalização do consumo de mercadorias encontram eco no urbanismo e na arquitetura moderna com a meta de popularização da moradia, através da massificação. A um relativo sucesso, tanto do fordismo de extração capitalista, na Europa e América do Norte, como do fordismo coletivista de extração soviética, correspondeu a adoção de um modelo urbanístico pretensamente funcional e altamente massificante, também em ambos os lados da Cortina de Ferro (enquanto esta durou). Já no Terceiro Mundo, produção maciça de mercadorias e de espaços habitáveis somente atingiram suas pequenas e alienadas elites e suas cooptadas classes médias...

²² Ao que parece, não havia sido ainda emitida a angustiada constatação de Kalecki (“ao capitalismo basta o consumo dos capitalistas”), que o neoliberalismo caipira do Terceiro Mundo, no final do século XX, tem demonstrado conhecer à larga...

²³ Na realidade, o *New Deal* de Roosevelt foi, até a eclosão da Segunda Guerra, a única tentativa de aquecimento da demanda por meio de gasto governamental ocorrida em meio democrático; o rearmamento alemão, nos anos 30, constituiu uma outra forma, manifestamente perversa, de aquecimento e fuga da crise do *crash*.

A temporária predominância da alternativa fascista conduziu à Segunda Guerra Mundial, hecatombe guerreira cujas conseqüências são conhecidas de todos. Ao final do pavoroso conflito armado, o fascismo “dissolveu-se como um torrão de terra lançado num rio” (Hobsbawm, 1995, p. 175), mas as lições dessa tragédia foram de alguma forma aprendidas: ao final do conflito,

“os governos capitalistas estavam convencidos de que só o intervencionismo podia impedir um retorno às catástrofes econômicas do entreguerras e evitar os perigos políticos de pessoas radicalizadas a ponto de preferirem o comunismo, como antes tinham preferido Hitler” (Hobsbawm, 1995, p. 176-177).

A construção do compromisso proposto por Keynes, em Bretton Woods, conseguiu o feito de superar “a solução que salva o capitalismo sacrificando a democracia (fascismo) e a solução que sacrifica tanto o capitalismo quanto a democracia (leninismo)”, mantendo a ambos pela via do estado de bem-estar social (Bobbio, 1986, p. 124-125). Que a Europa recém destruída tenha optado pela social democracia, “visão de esquerda do que Ford e Keynes propunham da direita” (Lipietz, 1991, p. 31), assumindo claramente a necessidade da ação governamental para sustento da demanda, não chega a surpreender, face à persistência na memória de todos da origem da catástrofe e a ameaça de uma solução mais radical pela via bolchevique, muito próxima do palco europeu. Mas até mesmo nas gestões republicanas na América,

“fica claro que uma forma de keynesianismo, originalmente associado à esquerda, começa a tornar-se ferramenta de prudente condução do estado, senão princípio explícito de bom governo” (Piore e Sabel, 1984, p. 74)²⁴.

Desse regime de acumulação *sui generis*, que partiu da desumana repartição de tarefas representada pelo taylorismo, e apresentou, mesmo que apenas pela óptica do reforço da demanda, alguma repartição dos ganhos entre capital e trabalho, pode-se dizer que foi o responsável por um prolongado período de prosperidade econômica, em escala até então jamais vista, a ponto de seu período de prevalência ter sido designado como “os trinta anos gloriosos”.²⁵

²⁴ No original: “it was clear that a form of Keynesianism, originally associated with the Left, had become a tool of prudent statecraft, if not explicit principle of good government.” Traduzido pelo autor.

²⁵ O período que vai do fim da Segunda Guerra Mundial até o início dos anos 70 (1973, para a maioria dos historiadores) tem sido chamado também de “Era de Ouro” ou “anos dourados” (Hobsbawm, 1995, pp. 253 e seguintes), embora, ressalva o historiador, “os benefícios da *affluent society* só se tornassem gerais na década de 1960” (p. 254). A “sociedade afluenta”, uma novidade criada pela generalização do poder aquisitivo, foi objeto de instigante estudo de 1958 por Galbraith (Sandroni, 1999, p.260).

1.3 O fim do fordismo

Muito adiante do folclore criado em torno dos acontecimentos de 1968 e que ainda hoje mantém pretensamente jovens alguns dos já encanecidos protagonistas daquilo que foi, pelo menos em território europeu, a revolta dos bem-nutridos contra a mão que os alimentava, o final dos sessenta marca o prenúncio do fim de uma era de (frágil, mas efetivo) equilíbrio. Embora se trate de tema ainda controverso, para alguns, como Lipietz, esse acontecimento prenuncia o fim do moderno e o início do pós-moderno e rasga uma ruptura entre dois modos de produção (e de acumulação) capitalista: “o grande compromisso fordista e a ordem mundial virtuosa dominada pelos Estados Unidos começa a se romper”, afirma Lipietz, (1992, p. 14)²⁶. De qualquer modo, o encerramento dos *golden thirties* coloriu o mundo econômico com as tonalidades escuras da incerteza, tingido-o pela redescoberta da elasticidade dos salários e das oportunidades e da “possibilidade, para as empresas, de se subtrair a uma parte dos saques sociais e fiscais” (Benko, 1999, p. 236). A mundialização da economia, já então anunciada pela “crescente interpenetração das economias nacionais” (Benko, 1999, p. 235), vem cada vez mais usufruindo das novas e fabulosas facilidades das comunicações ao redor do planeta, tornando obsoleto o modo de produzir e o modo de acumular vigente sob o fordismo.

Esse regime de acumulação sempre se caracterizara por “uma produção de massa, com polarização crescente entre idealizadores qualificados e executantes sem qualificação” e por “mecanização crescente”. Como compensação, admite “repartição regular do valor agregado”, que acarreta um crescimento do poder aquisitivo do trabalhador (Lipietz, 1991, p. 31-32). Manteve a taxa de lucro das firmas com plena

²⁶ No original: “*the great Fordist compromise and the virtuous world order dominated by United States began to break up*”. Traduzido pelo autor. O termo “pós-fordismo”, se não for da própria criação de Lipietz, tem no estudioso francês seu grande disseminador (Hobsbawm, 1995, p.298). Note-se, ademais, em Lipietz, uma ponta de ironia a moldurar as vogais da palavra “*virtuous*”, tanto quando o sarcasmo se faz presente nos adjetivos de Huxley (1969) já desde o título de *Admirável Mundo Novo*, aterradora ficção escrita em 1931, que embora antecipando todo o componente niilista do pós-moderno, o fazia como resultado da exacerbação do fordismo; com efeito, no *Brave New World* até mesmo a divindade deixara de ser *Our Lord* (Nosso Senhor) para se transformar em *Our Ford*... Em 1962, pouco antes de falecer, o mesmo Huxley brindou a literatura com um interessante contraponto ao mundo fordista (*A Ilha*), “sociedade cooperativo-kropotkinesca”, destruída ao fim do romance, quiçá inalcançável (Huxley, 1973).

utilização do maquinário e pleno emprego devido ao consumo crescente da massa, ou seja, foi um modelo produtivista a exigir comportamento hedonista dos consumidores (a busca da felicidade através do aumento de consumo de mercadorias), e que, tendo se tornado universal²⁷, fatalmente chegaria a bater nos limites representados pela finitude de recursos naturais, entrando, ao atingi-los, em crise. Ademais

“é válido considerar que a crise tem o seu germe no próprio paradigma industrial do regime de acumulação do pós guerra”, [pois] “mais e maiores investimentos passam a ser exigidos e, devido às dificuldades para manter o ritmo de crescimento da produção, um menor nível de produtividade é associado a cada novo investimento.” (Lins, 1993, p. 14).

Parte da crise que encalacrou o regime fordista pode, portanto, ser debitada à mudança de atitude da população consumidora, a clamar contra a mesmerização da vida (os *soixante-huitards*), mas também e principalmente, as raízes do *débaçle* residem no próprio seio do sistema, dada sua natureza necessariamente predatória sobre os recursos naturais.

O primeiro choque dos preços do petróleo (1973) iniciou um movimento depressivo na economia mundial; gerida a crise com o ferramental social-democrata armado pelo “Estado-Providência”, evitou-se o pior. Entretanto, o agravamento da estagnação foi tensionando cada vez mais as burras do Tesouro até que, em 79-80, a segunda crise de preços do petróleo trouxe o choque monetarista, acorde final do *requiem* para o regime de acumulação que, desde o final da Grande Guerra, havia alimentado os sonhos de consumo e espalhado ao largo do mundo o *american way of life*²⁸.

O “longo prazo” a que se referira (o então já falecido) Keynes finalmente se instalou. Veio a crise, “fase de estorvo e interrupção do processo de reprodução” (Marx., *apud* Lins, 1993, p. 16) e então, nesse *chiaro-oscuro* que colore o crepúsculo do fordismo, “surgem os monstros” (Gramsci, *apud* Lipietz, 1991, p. 85). Com efeito, um

²⁷ “Essa concepção de progresso e de busca da felicidade [era] valorizada como meta a perseguir, por todo um espectro de forças políticas, indo do conservadorismo à democracia cristã e do socialismo ao comunismo” (Lipietz, 1992, p. 6). Traduzido pelo autor a partir de “*this concept of progress and the pursuit of happiness regarded as a goal by a whole spectrum of political movements, ranging from Conservatism through Christian Democracy and socialism to Communism*”.

²⁸ A abrangência da propaganda do consumismo de matriz americana foi, durante os “trinta gloriosos”, efetivamente ampla. Filmes como *Minha Vida de Cachorro*, obra-prima escandinava ambientada nos anos 50, demonstra a presença inequívoca de um *way of life* que, sem tal publicidade, seria estranho a um povo de opção socialista.

ciclo de prosperidade, fase crescente de uma “onda longa” de Kondratiev²⁹ havia se exaurido, e seguiu-se a crise: instaurou-se, entre outras conseqüências, a “nova divisão internacional do trabalho” que exporta cacos do fordismo, sem nenhuma sombra da “*virtuous order*” introduzida pelo keynesianismo, para as regiões periféricas do planeta.

Antes, porém, de se examinar os efeitos deletérios desse fordismo periférico (no item 1.5), é necessário examinar a superveniência de um modo novo de produção e, conseqüentemente, de uma forma diversa para a acumulação capitalista.

1.4 O novo paradigma tecnoeconômico

O declínio do fordismo central coincidiu com (e/ou ajudou a acarretar, e/ou foi parcialmente causado por) uma mudança drástica do paradigma tecnoeconômico³⁰. O regime fordista assume um modelo tecnológico de matriz mecano-elétrica de uma indústria produtora de bens de massa, por métodos estandardizados, avessa, pelo próprio gigantismo, a mudanças freqüentes, e que, mantida, via acionistas corporativos, longe da audácia dos *entrepreneurs* fundadores, acaba sendo conduzida por uma “tecnoestrutura”, cultora da segurança mais que da inovação (Galbraith, 1967). Enquanto fenece o paradigma fordista-taylorista, fixa-se um novo padrão, de personalização do produto, que exige “máquinas multi-propósitos e operários polivalentes” (Botelho, 1998, p. 109), que privilegia o escopo em lugar da escala e que, “no mais puro sentido neo-schumpeteriano” (Coutinho, 1992, p. 70), cultiva a inovação. Avalizam o novo modelo os avanços na micro-eletrônica, no processamento e na comunicação, mas, acima de tudo, o novo paradigma, “com ou sem tecnologia informática, baseia-se no capital humano ou *humanware*” (Perez, 1992, p. 43)³¹.

Embora muitos tenham, ao longo dos anos de desenvolvimento do novo paradigma, enfatizado seu lado tecnológico (computadores, comunicação avançada, e

²⁹ Embora ninguém tenha conseguido ainda uma boa explicação para a regularidade dos ciclos de prosperidade e depressão, eles se sucedem com notável regularidade a cada 50-60 anos. O economista russo enunciou sua teoria por volta de 1920, quando estava se encerrando a “onda longa” que iria desembocar na crise de 30. Kondratiev não viveu para comemorar seu acerto: foi uma das primeiras vítimas dos expurgos de Stalin (Hobsbawm, 1995, p. 91).

³⁰ A expressão é citada por Perez como paralela ao paradigma tecnológico de Kuhn (Perez, 1992, p.26) para incluir, além do conjunto de normas e rotinas regentes da tecnologia, também as (novas) atitudes necessárias para configurar um modelo de progresso tecnológico-comercial.

³¹ No original: “*con o sin tecnologia informática, se basa en el capital humano o ‘humanware’*”. Tradução do autor.

tudo o mais) é, na realidade, a “destaylorização” o traço essencial do novo modelo. Para Benko (1999, p. 165),

“a produção de um bem ou serviço se efetua a partir do *input* (mão de obra, equipamento, matérias primas) e de uma tecnologia. Esta última existe sob a forma de uma informação e de um *savoir-faire* de produção. A riqueza do *savoir-faire* depende da experiência adquirida pelo pessoal e da qualidade de sua formação (...). A tecnologia (e portanto o conhecimento) torna-se cada vez mais importante na produção contemporânea.”

O conhecimento é a soma da informação (que se desenvolve na pesquisa ou se adquire de outrem) com o processamento dessa informação por aqueles que vão dela se utilizar. Outrora centrado na engenharia e na gerência, o conhecimento, no novo modelo industrial, tende a ser disseminado pelo chão de fábrica, idealizado como local simultâneo de produção e de aprendizado: “o recurso mais fundamental na economia moderna é o conhecimento e (...) o processo mais importante é o aprendizado” (Lundvall, 1997, p. 1)³².

Ao conhecimento em profundidade, recurso indispensável para o seguro saber-fazer qualquer produto que seja, a reivindicação de produtos personalizados por consumidores cada vez mais segmentados em grupos de interesses diferentes, aliada à facilidade proporcionada pela programação de equipamentos multi-uso trazida pela eletrônica e pela informática, leva o novo paradigma a acrescentar o conhecimento desenvolvido em amplitude, que se torna um mecanismo até mesmo de defesa ante as variações cada vez mais freqüentes do mercado. A “especialização flexível” torna-se, no novo padrão, palavra mágica.

Para Benko (1999, p. 236) a nova fase do capitalismo é a da acumulação flexível. Para o autor, a flexibilidade apresenta cinco formas principais, que são (a) a utilização de equipamentos flexíveis; (b) a aptidão dos trabalhadores para mudar de posto de trabalho; (c) a fraqueza das coações jurídicas regentes dos contratos de trabalho; (d) a sensibilidade dos salários e (e) a possibilidade de elisão das empresas de suas obrigações sociais e fiscais. Como fica patente da leitura da lista de Benko, às facetas democratizantes implícitas na flexibilidade, contrapõe-se outras tantas menos confortadoras, desde a perda quase que completa da esperança em um *life-time job* que foi apanágio do fordismo até a possibilidade de uma espoliação mais profunda da força de trabalho. Todas as características, desejáveis e indesejáveis, compõem o padrão:

³² No original: ‘*the most fundamental resource in modern economy is knowledge and (...) the most important process is learning*’. Traduzido pelo autor.

privilegiar algumas, inibir outras foi, durante a vigência do modelo anterior, tarefa do Estado e, desta vez, nenhum Estado-Providência tem como comparecer para indicar caminhos ou patrocinar acordos entre força de trabalho e empresas: é preciso que seu lugar seja tomado pela Comunidade-Providência (Lipietz., 1991, p. 119-136) regida pela solidariedade.

Se houver algum fundamento nos cálculos de Kondratiev, poderá ocorrer nos meados do Século XXI um novo ciclo de (alguma) prosperidade. Será absolutamente diferente do período dourado anterior: de um lado haverá mais incerteza, mas também mais liberdade; de outro, menores doses de compromisso entre capital e trabalho, mas também maiores oportunidades; por fim, muito pouca e talvez até nenhuma responsabilidade do Estado para com os menos favorecidos, mas, quem sabe, como na Idade Média, volte a ser comunitária a missão, a responsabilidade de ser cada qual o “guardador de seu irmão”.³³

Enquanto aguardam uma nova forma de regulação, trabalhadores suecos já se batem por um “salário-solidariedade”, operários franceses reduzem a jornada de trabalho para manter a todos empregados mesmo com o aumento da produtividade e falam em fortalecimento do terceiro setor para organizar a economia pós-fordista e a sociedade pós-moderna, e, principalmente na Europa, a acumulação flexível vai tomando o lugar do regime antigo.

A vertente escandinava, proveniente dos compromissos de Kalmar e claramente influenciada pelo socialismo e pela modernidade, busca a manutenção dos compromissos de Ford e de Keynes expurgando Taylor da equação³⁴: contra o individualismo arquetípico da pós-modernidade, que alguns entendem resvalando para o niilismo, sugerem a retomada de “uma outra modernidade alternativa”³⁵.

³³ Alude-se aqui a Caim, quando indagado sobre Abel (por ele mesmo) assassinado: “Sou eu porventura guardador de meu irmão?” (Gênesis, 4 : 9).

³⁴ Seria o caso sueco, onde “nasce (...) o movimento ‘Democracia Industrial’ com o objetivo de alargar a participação dos operários na organização de seu espaço de trabalho”, da qual decorre que “os interessados são chamados a propor alternativas para a realização da produção” (Vieira, 1989, p. 74). Para Singer (1998, pp. 174 e 183), “a luta pelo socialismo almeja, hoje em dia, não tanto a abolição da propriedade privada dos meios de produção” (p.183), mas “um controle consciente por parte da coletividade sobre o processo social de produção e distribuição” (p.174) e “a eliminação da hierarquia de mando nas unidades de produção e distribuição” (p.183).

³⁵ Habermas parece ser o profeta dessa “re-modernidade”, resgatando o melhor de Marx (Santos, 1986, p. 85). Têm muito a perder, ao fim da era moderna (fordista?), escandinavos, holandeses, alemães, mesmo franceses, que foram capazes de construir um verdadeiro estado de bem-estar, erigido sobre sociedades homogêneas e dotadas de distribuição de renda equilibrada. De certo modo, também Marshall Berman (1986) não deixa de ser o arauto dessa “outra” modernidade que poderia ter acontecido, não tivesse seu lugar preenchido pela variante “fáustica” que, produtivista, veio a “entregar a alma a Mefistófeles” em troca de realização material...

Há, contudo, outra variante, esta típica de país que nunca desfrutou de regulação regida pelo Estado, porque ausente ou, quando muito, capaz de “fazer os trens funcionarem no horário”, que transita da tradição artesanal da Idade Média diretamente para o pós-fordismo sem estágio intermediário, com matizes assumidamente anarquistas (Piore e Sabel, 1984, p.287), e que, por apresentar óbvio interesse a um país como o Brasil, será examinada mais de perto, no item 1.7 do presente capítulo.

Enquanto isso, entretanto, no restante do planeta prevalecem ainda formas abertas ou leves variantes do velho fordismo, mesmo moribundo, combinadas, freqüentemente, com os aspectos menos louváveis do *nouveau régime* e, pior ainda, com traços de taylorização primitiva (expressão apresentada por Lipietz, 1988, p. 92-96), típica dos “estados-feitoria” da Ásia.

Para a maioria da população do planeta, entre o crepúsculo do regime fordista de acumulação e a alvorada de uma nova era que torne o trabalho galardão de uma vida digna de ser vivida, intercala-se ainda uma longa noite...

1.5 A nova divisão internacional do trabalho

Se na ressaca liberal do fim do século XIX, não havia noite sobre o império dos britânicos, o *fin-de-siècle* seguinte proporcionou até a confusão de sol com lua: indianos trabalham a noite toda em Bangalore ou em Madras, aproveitando o dia dos americanos para lhes impingir, via televenda movida a tarifas baratas, produtos que eles (hindús) jamais chegarão a conhecer. Facetas do imperialismo já identificadas por obras teóricas do início do século XX, como as de Luxemburgo, Hilferding, Bukharin e Trotsky, mas sobretudo no clássico Lenin de 1916 (Chesnais, 1996, p. 48-49) transmudaram-se com sofisticação e o que se encontra é uma “nova divisão internacional do trabalho” (Lipietz, 1988, p. 110), que não substitui, mas sim se sobrepõe à “velha” assimetria. Com o *crash* do sistema de regulação anterior, que era necessariamente nacional, internacionalizaram-se fluxos de capital que tiram partido dessa nova divisão, na qual podem ser encontradas três “classes” de economias nacionais: a primeira, caracterizada pela engenharia e pela tecnologia avançada; a intermediária, povoada por atividades produtivas padronizadas com medianas exigências de qualificação e, finalmente, a classe das economias do trabalho desqualificado, situadas na periferia da periferia (Lipietz, 1988, p. 113).

Não é exatamente baseada no *humanware* vislumbrado por Perez (1992, p. 43) a economia dos países da Classe II e III. Prevalece nestes, ainda dominante, o “fordismo periférico” (novamente uma expressão de Lipietz, 1988, p. 92-96), característico da América Latina e da Ásia, freqüentemente financiado pelo investimento direto (IED) de multinacionais que transferem aos países ditos “emergentes” a tecnologia já amadurecida e eventualmente estandardizada³⁶, enquanto guardam em suas matrizes a chave da inovação tecnológica. Não contam as multinacionais, nesses países do segundo círculo, muitas barreiras a vencer, de vez que o furacão neoliberal que por aí tem perpassado pelo menos desde o assim chamado “consenso de Washington”³⁷ parece ter sepultado as (pen)últimas veleidades de desenvolvimento endógeno. Até a própria escola “cepalina”, que a partir do final da Guerra conseguiu promover na periferia da América a industrialização a partir da substituição das importações, acabou contestada localmente³⁸ pelos seus resultados de reforço à dominação pelas elites locais e pelo fato de que o modelo de industrialização praticado (o mesmo dos países centrais, com seu viés hedonista de características predatórias) exigiu o fortalecimento da pequena burguesia nacional como consumidora de produtos de extração massiva. À classe trabalhadora, que no centro, graças ao compromisso keynesiano, conseguiu ver sua renda crescer o suficiente para poder participar do jogo do mercado, restou na periferia a eterna condição de mero “capital variável”; isso se ainda conseguia manter-se empregada ao final dos *trente glorieuses*. Hoje enfrentam os operários a tentativa de retirada de suas (poucas) conquistas trabalhistas³⁹. Instaurada a crise e estabelecida a necessidade de reestruturação, quedaram os países que já haviam iniciado sua industrialização sob a égide do fordismo, na insólita situação de, sem terem sequer completado a montagem de seu parque industrial e nem mesmo disseminado os traços mais marcantes do compromisso keynesiano, terem cumulativamente que reestruturar-

³⁶ Benko (1999, p. 135/137 resgata Vernon (1996): o ciclo de vida do produto tradicional implica em três fases, a saber: desenvolvimento (a partir da inovação), maturidade e estandardização. Na primeira fase, manufatura, pesquisa e a própria sede social da empresa produtora se localizam em centro ou aglomeração; na segunda fase, delega-se a produção para uma aglomeração industrial qualquer; finalmente, na fase de padronização, ocorre a transferência para a periferia.

³⁷ Expressão cunhada em 1989 durante uma reunião do *Institute for International Economics*.

³⁸ Franco, 1998, p. 127. O *enfant terrible* assumidamente neoliberal não deixa de ter certa razão para “atribuir a desigualdade social (...) à própria mecânica do modelo de crescimento através da substituição de importações”, que ocorreu sob o estrito figurino da grande empresa.

³⁹ Em países como Brasil, México e Argentina, uma certa quantidade de trabalhadores qualificados criou uma pequena “aristocracia operária” com conquistas trabalhistas assemelhadas às dos americanos e europeus. Hoje, em todas as três nações, assiste-se ao desmonte dessas garantias: um industrial representativo alude (Szajman, 2000), em jornal de circulação nacional, à legislação trabalhista brasileira como um “garrote legal”.

se para fazer frente a uma mutável e cada vez mais exigente forma de competição. Não por acaso, abundam análises pessimistas sobre os efeitos da reestruturação e da globalização sobre os países marginais do mundo capitalista.⁴⁰

Na maioria dos casos, as economias nacionais desses países de segunda linha viram-se subitamente atiradas à competição global, sem preparo prévio algum. Sinfonias compostas além de suas fronteiras puseram tais nações a dançar, embora sob a batuta de elites locais colaboracionistas⁴¹. Estes, mesmo conscientes das conseqüências dos processos de “globalização, abertura da economia, estabilização e privatização”, festejam “investimentos [que] têm vindo tanto para a compra de tradicionais empresas familiares quanto para novas plantas e setores” (Barros e Goldenstein, 1997, p. 13). Para tais economistas comprometidos com a globalização, “não se passa [mesmo] suavemente de uma economia fechada, com empresas familiares descapitalizadas, para uma economia aberta e competitiva” (Barros e Goldenstein, 1997, p. 14).

O feitiço da economia aberta, que vem desde David Ricardo, encontrou no final do II Milênio novos defensores. À época de Ricardo, entretanto, louvava-se o livre comércio, mas “a mundialização não diz respeito apenas às atividades dos grupos empresariais e aos fluxos comerciais que elas provocam. Inclui também a globalização financeira...” (Chesnais, 1996, p. 29).

Mesmo sabendo tratar-se, no caso, de fluxos de capitais e não (só) de mercadorias, cabe distinguir entre globalização produtiva e financeira (título de um dos capítulos de Gonçalves *et al.*, 1998, p. 147), a primeira significando, além do intercâmbio, o investimento externo direto, com produção integrada localmente ou com desintegração vertical da produção entre países diversos. Para países receptores de investimentos externos diretos, a globalização da produção pode tanto significar alavanca para o desenvolvimento de certos setores quanto pode trazer o desmantelamento de estruturas industriais duramente conquistadas às custas de políticas desenvolvimentistas durante décadas. A dupla faceta do IED nos países em desenvolvimento cria o problema de que “há uma tendência, entre os opositores à

⁴⁰ Há ainda economias que Lipietz denominou de classe III: embaixadas em trabalho desqualificado, mero campo de exploração do exército industrial de reserva, as Tailândias, Argélias e Nicarágua não necessitam nem mesmo investimento externo direto, servindo como terceirizadas do mundo capitalista central, numa linha de “taylorização primitiva” (Lipietz, 1988, pp. 92ss.). Até mesmo na Coreia, a quantidade de capital fixo por operário é extremamente reduzida quando se trata de setor voltado para a exportação: capital constante mínimo, exploração máxima.

⁴¹ Para Batista Jr. (1998, pp. 133 e 131), a elite brasileira “se especializa em difundir mitos paralisantes e destrutivos” e “adota atitudes que “lembra[m] a postura dos astecas de Montezuma diante dos espanhóis de Cortéz”.

restantes, que se dirigem a alguns países do Terceiro Mundo, são basicamente disseminação de tecnologia já amadurecida (e inclusive, de custos já amortizados). Ou seja, não há verdadeira mundialização: há “triadização” (Lastres, 1997, p.20), resultando em reforço do “oligopólio mundial” (Lins, 1998, p. 191).

São muitos os críticos aos efeitos da globalização sobre países vulneráveis como o Brasil. Para Matoso (1995, p. 57) “esse processo [constitui] uma particular reedição, nos estertores do século XX, da modernização conservadora ocorrida no século anterior”. Um século mais tarde, foram os países do Terceiro Mundo obrigados a “uma desregulamentação financeira e uma abertura comercial indiscriminada (Tavares, 1998, p. 102). Os efeitos dessa “inserção subordinada” (Mercadante, 1998, p. 132) são tais que a cada “solução” do mercado financeiro internacional, as turbulências deste, por simples contágio, são: perdas de reservas externas, retração no crédito interno, redução do horizonte de investimentos e alterações no padrão de comércio exterior, causados pelas flutuações amplas e abruptas das taxas de câmbio e de juros (Gonçalves, 1999, p.14). As turbulências cobram seu preço: desnacionalização da indústria (Gonçalves, 1999, p.76, fala na aquisição por estrangeiros de uma empresa fabricante de painéis...), degradação crescente do emprego (Tavares, 1998, p. 120, refere-se à “substituição de torneiros mecânicos por jovens recepcionistas”), perda acelerada da margem de manobra que seria própria de um país soberano (Mercadante, 1998, p.133) e endividamento exponencial do setor público, obrigado a pagar juros cada vez mais elevados para colocar seus títulos (“o arquétipo do rentista é o daquele que capta seus rendimentos pela via fiscal”; Chesnais, 1996, p. 248).

Se mesmo em países mais estáveis, a globalização, com as características de abertura sem critério assumidos até agora, tem acarretado efeitos deletérios, para um país em vias de desenvolvimento, tais conseqüências ocorrem de maneira muito mais aguda (Chesnais, 1998, p.14). Muito adiante da mera “flexibilização” salarial, a América Latina tem assistido ao retorno às formas mais arcaicas de mais-valia absoluta e à diferenciação cada vez mais acentuada entre ganhos do capital e ganhos do trabalho (Salama, 1998, p.234). Se se trata do caso do Brasil, país onde a distribuição de renda é reconhecidamente obscena (Mercadante, 1998, tabela na p. 138) e onde já há “tendências ao desemprego (...) dramáticas com qualquer taxa de crescimento do PIB e a qualquer nível de progresso técnico” (Tavares, 1998, p. 127), pode-se imaginar até onde irão as seqüelas da inserção cega no processo globalizante: espera-nos a barbárie

“das tribos ‘africanas’ às tribos de brancos desclassados filhos da ex-classe média; estamos acumulando rapidamente as tensões de quatrocentos anos de história conduzida por elites predatórias ou ‘cosmopolitas’ que não vêem um palmo adiante do nariz e correm desabaladamente em busca de uma ‘modernidade’ que termina (...) no portão da sua casa...” (Tavares, 1998, p.127).

Na verdade, muito se tem falado em “brasilianização”⁴⁵ da própria América, em face do aumento do fosso entre a renda dos que têm mais e os que têm menos: a exclusão social cresce no início do século XXI de tal maneira que se recomenda “aos dirigentes (...) se empenhem em construir (...) fortalezas para conter os ‘bárbaros’ na periferia, e [instalem] arame farpado em volta de seus guetos internos (Chesnais, 1996, p. 315)⁴⁶.

1.6 Inovação e Competitividade

À concentração do investimento, especialmente em pesquisa e desenvolvimento, nos países componentes da Tríade corresponde uma óbvia vanguarda quanto à inovação tecnológica. A vantagem comparativa advinda de sediar a inovação tecnológica é conhecida desde Schumpeter. Contrapondo-se à teoria econômica dominante (até então? até hoje?), a neoclássica, que parte de uma abordagem estática e atemporal, encarando a mudança tecnológica como mera “escolha de técnicas”, o economista austríaco demonstrou ser a mudança tecnológica “o principal dinamizador da atividade econômica capitalista” (Possas, 1989, p. 157-158). Em uma primeira versão Schumpeter atribuiu o papel de dínamo ao indivíduo empreendedor que, em busca do lucro extraordinário, buscaria a inovação como forma de colocar-se à frente dos concorrentes e, assim, assegurar-se de um ganho monopolista temporário, fugaz ou longo. A essa fase do trabalho de Schumpeter, Freeman *et al.* chamaram Marco I (Andersen e Lundvall, 1988, p. 13), sendo a centralização na figura do empreendedor individual

⁴⁵ De Hobsbawm (1995, p. 555), sem comentário: “O Brasil, um monumento à negligência social, tinha um PNB *per capita* quase duas vezes maior que o Sri Lanka em 1939, e mais de seis vezes maior no fim da década de 1980. No Sri Lanka, que subsidiara alimentos básicos e assistência médica gratuita até a década de 1970, o recém-nascido médio podia esperar viver vários anos mais que o brasileiro médio, e morrer ainda bebê mais ou menos na metade da taxa brasileira de 69 [World Tables, 1991, pp. 144-7, 524-7]. A percentagem de analfabetismo em 1989 era quase duas vezes maior no Brasil que na ilha asiática.”

⁴⁶ Para uma panorâmica das críticas aos efeitos da globalização sobre países mais vulneráveis, veja-se, além dos citados no texto, também Hirst e Thompson (1998), Ianni (1996), Dreifuss (1996), Chossudovsky (1999), Saxe-Fernández (1999), Arrighi (1997), Fiori *et al.* (org., 1998), Gonçalves (1999), este último um extenso tratado sobre a desnacionalização da economia brasileira. Especificamente sobre os efeitos deletérios no mundo do trabalho, consultar Mattoso (1995).

atribuída à sua observação do capitalismo de fins do século XIX em sua terra natal. Mais tarde, Schumpeter abandonou a idéia do empreendedor “iluminado” e solitário para desenvolver a noção de *collective entrepreneurship* em que se reconhece a atividade das equipes de desenvolvimento inovativo como corpo permanente e necessário á sobrevivência da empresa, a qual, se não inovar, estará condenada à ausência de lucro. Essa segunda fase é chamada de Marco II e tem servido de base aos enfoques ditos neo-schumpeterianos. De qualquer forma, para ter “capacidade de formular, implementar e manter estratégias concorrenciais para conservar ou ampliar posições sustentáveis no mercado” (Andersen e Lundvall, 1988, p. 14) - o que pode ser tomado como uma assaz aceitável definição de competitividade - é preciso, permanentemente, incessantemente, incansavelmente, inovar⁴⁷.

Os neo-schumpeterianos⁴⁸ desenvolveram as teorias das diferenças interempresariais, que são explicadas em termos de paradigmas e trajetórias tecnológicas (Lins, 2000, p. 28): o processo de aprendizagem é local e cumulativo em cada empresa, de maneira que as trajetórias são específicas a cada firma e permitem a exploração de competências tecnológicas diferenciadas entre os atores da concorrência. Reconhece-se a valia do esforço “erudito” realizado nos setores de pesquisa e desenvolvimento, mas grande parte do aprendizado ocorre de forma tácita e informal, através dos mecanismos de *learning by doing* e de *learning by using*⁴⁹. Os neo-schumpeterianos de extração evolucionista, como Nelson e Winter (Possas, 1989, p.159) concordam em que o processo de inovação ocorre intrafirmas, através de processos que incluem o aprendizado, porém acrescentam que é condicionado pelo ambiente competitivo, o qual exerce poder de seleção entre as estratégias adotadas e, decorrente daí um certo clima de incerteza, desemboca, como defesa, em rotinas

⁴⁷ Se de um lado, o surgimento de mercados segmentados e consumidores com gosto individualizado, características marcantes da condição pós-moderna, aumenta a incerteza na tomada de decisões de cada empresa, por outro lado, abre um leque de oportunidades, “compatíveis com estilos de vida diversificados e mercados mais versáteis (...). Sua base são as novas tecnologias de produto e processo, principal vetor de força da reorganização produtiva das últimas décadas” (Lins, 2000, p. 34).

⁴⁸ Possas (1989, p.158) classifica os neo-schumpeterianos em dois grandes grupos: o grupo de Sussex (Freeman, Perez, Pavitt, Dosi, entre outros) e os evolucionistas, centrados nos trabalhos de Nelson e Winter. Ressalva que as duas escolas não são rivais, mas que os estudos de uma complementam e enriquecem o trabalho da outra.

⁴⁹ Não que o processo de aprendizagem assegure a inovação, mas “pode ajudar na criação de uma agenda para a inovação ao trazer a luz os gargalos e outros problemas”.(Andersen e Lubdvall, 1988, p. 16) No original: “*can help in creating an agenda for innovation by bringing to light bottle-necks and other problems*”. Traduzido pelo autor.

adotadas pelas empresas. Reside justamente na alteração e aperfeiçoamento dessas rotinas o cerne da mudança tecnológica (Lins, 2000, p. 29).

Como seria de se esperar, mesmo quando imersas em contexto semelhante,

“é virtualmente inevitável que empresas escolham estratégias diferentes. Estas, por seu turno, farão com que as firmas tenham estruturas e qualidades centrais (*core capabilities*) diferentes, incluindo suas qualidades em pesquisa e desenvolvimento. As firmas inevitavelmente seguirão trajetórias (*paths*) de algum modo diferentes. Algumas se revelarão lucrativas, tendo em vista o que outras firmas estão fazendo e o modo como os mercados evoluem, outras não.” (Nelson, 1991, p. 69, *apud* Lins, 2000, p.30)

Embora possa parecer que ao ambiente cabe apenas a sanção das estratégias “corretas”, a verdade é que o entorno é o responsável pelas pressões competitivas, espicaçando cada empresa a inovar para manter-se no mercado. O ambiente econômico competitivo é o *locus* da concorrência, enquanto a empresa é a unidade elementar, onde se decide a estratégia e o caminho para a inovação, única forma de sobressair.

Além da dimensão empresarial da competitividade, são conhecidos (Possas, 1990, pp. 72-73) os fatores sistêmicos sobre a capacidade competitiva da indústria, ressaltando-se a pressão competitiva e os mecanismos regulatórios, os fatores macroeconômicos e, ainda, as externalidades, sejam elas decorrentes de políticas públicas ou de facilidades proporcionadas pela localização adequada.

Pois um desses fatores sistêmicos é encontrado na aglomeração de atividades produtivas em espaço determinado, presente na indústria já desde antes da época fordista e, em alguns casos, sobrevivente a ela: fonte indiscutível de externalidades positivas, primeiramente reconhecidas por Marshall, no século XIX. Em função do surgimento de consumidores exigentes quanto à personalização de produtos e de facilidades advindas da tecnologia associada ao advento do novo paradigma tecnoeconômico, o aproveitamento das economias de escala externas, que colorem a aglutinação geográfico-setorial de indústrias, proporciona oportunidades para que pequenas e médias empresas, que foram marginais do fordismo, assumam posição de vanguarda na economia da especialização flexível.

“Períodos de transição tecnológica [como o presente] abrem uma janela de oportunidades particularmente favorável”, diz Perez (1992, p. 29)⁵⁰. Com inovação e

⁵⁰“Los períodos de transición tecnológica abren una ventana de oportunidad particularmente favorable”. Traduzido pelo autor. No mesmo texto acrescenta Perez que a abertura pode ser desperdiçada se não forem criadas instituições apropriadas e eficazes para aproveitá-la (“*puede desperdiciarse si no se crean las instituciones apropiadas e eficaces para aprovecharla*”).

competitividade, talvez a janela de oportunidades, nessa aldeia global de capitais sem pátria, possa eventualmente residir na dimensão local.

1.7 *Clusters e Distritos industriais*

Complementar, mas não oposto, à “refundação” fordista da qual se tratou *en passant* no item 1.4, que ocorre nos países do norte europeu, surgiu, já desde fins dos anos 60, no nordeste italiano, uma estranha variante de pós-fordismo que somente poderia advir de um país não-protestante⁵¹, tampouco dotado de um Estado central forte durante a maior parte de sua história.

A mundialização, amplificada por uma indústria cultural muito ativa nos países centrais, tem feito atenuar diferenças nacionais em favor de blocos regionais ou mesmo da afirmação do planeta como território unificado, pelo menos para a atuação de empresas globais. Contraposto a essa perda de importância do plano nacional, acentua-se a identidade regional, como aliás convém a um mundo inclusivo e plural como o pós-moderno⁵². Ao que parece, também no pós-fordismo, a perda da dimensão nacional que regera o regime de acumulação anterior vem sendo compensada pela valorização do regional e do local.

O enraizamento da indústria e seu apego ao local é justificado pela existência de externalidades positivas causadas pela aglutinação de certas atividades, o que já havia sido constatado por Alfred Marshall no século XIX quando do estudo das pequenas indústrias de Lancashire e Sheffield, que se revelavam capazes de desenvolver ou explorar novas tecnologias sem necessariamente crescerem em tamanho (Piore e Sabel, 1984, p. 28). A pequena empresa sempre se viu, desde antes do fordismo, em

⁵¹ O arraigado catolicismo italiano, conquanto tenha atrasado o advento do capitalismo “clássico” nesse país, não foi capaz de evitar o espraiamento do socialismo e mesmo sua variante radical, o comunismo, embora em versão completamente distinta da centro-europeia. O capitalismo (vide Weber) é filho dileto da Reforma e o socialismo seria seu neto e seu remorso (vide um Marx judeu, um Engels calvinista, um Lenin filho de russos-alemães do Volga luterano...). Já a tradição esquerdista mediterrânea nasce do anarquismo, o que lança alguma luz para a compreensão dos distritos industriais italianos.

⁵² Não só na economia, a pós-modernidade se afirma através da valorização das diferenças: “Sem identidade, hierarquias no chão, estilos misturados, a pós-modernidade é isto e aquilo, num presente aberto pelo e (...) É demônio terminal e anjo anunciador. Na condição pós-moderna (...) a vida não é um problema a ser resolvido, mas experiências em série para se fazer. Abertas ao infinito pelo pequenino e” (Santos, 1986, p. 111). Retornando à arquitetura, óbvia obsessão do autor, a inclusividade explicitada por Santos ecoa nas obras de Venturi, Portoghesi, Rossi, Pontzarmparc, Krier, etc.. A este trabalho, interessa, sobretudo o assim chamado regionalismo crítico (Arantes, 2000), que incorpora a atitude crítica do moderno ao saber vernacular, arquitetura do conhecimento popular (*humanware?*).

desvantagem nas economias de escala (internas), as quais decorrem da eficiência da produção intensiva e que foram inteligentemente exploradas durante o período em que havia justificativa para a produção estandardizada. Por outro lado, economias de escala exteriores à empresa podem

“ser conseguidas pela concentração de muitas pequenas empresas similares em determinadas localidades, ou como se diz comumente, pela localização da indústria (Marshall, 1982, p. 230).

A simples aglomeração de empresas de um mesmo ramo em local geograficamente definido por si só já traz vantagem competitiva para as indústrias dela participantes. Porter (1999a, p. 104), manifestamente um cultor da competição entre empresas (desacompanhada, saliente-se, de cooperação e de solidariedade) reconhece (a) o maior acesso a mão de obra e a fornecedores; (b) o acesso a informações especializadas; (c) facilidade para surgimento de atividades correlatas (complementaridade); (d) acesso a instituições e bens públicos e (e) a melhora da motivação e da avaliação de desempenho. O autor americano não inclui a cooperação como parte das vantagens de um sistema especializado aglutinado; sua análise parte da evidência de que há, em todo *cluster*, desintegração vertical, as tarefas repartidas entre empresas diferentes, mas resume-se à economia dos custos de transação:

“comparados com unidades internas, especialistas externos geralmente custam menos e são mais ágeis, não apenas na produção de componentes, mas também em serviços, como os de treinamento” (Porter, 1999b, pp. 226-233).

A aglutinação ou *cluster*, entretanto, consegue lançar mão apenas de parte das economias de escala externas que podem ser transformadas em vantagem competitiva para grupos de empresas que, sem isso, estariam ocupando as bordas do sistema de produção. Poderia, por exemplo, ocorrer aglomeração com fins de fornecimento *just-in-time* com fraca inter-relação entre unidades produtivas, nas quais o compromisso entre firmas participantes vai pouco além da entrega, em prazo certo, de componentes adrede especificados e fiscalizados, ou, ainda mais simploriamente, aglomerações determinadas por abundância de matérias primas, ou proximidade de um porto, vantagens locacionais proporcionadas por algumas localizações. É preciso entretanto, ter em mente que

“embora a disponibilidade de recursos naturais possa explicar a localização de algumas indústrias, a divisão territorial do trabalho depende do processo histórico de desenvolvimento das regiões” (Clemente e Higachi, 2000, p. 174).

Não havia passado despercebido ao velho Marshall que grande parte da força da capacidade inovativa presente no *cluster* provém do social e não somente do econômico:

“São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtêm de uma vizinhança próxima que, desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por longo espaço de tempo. Os segredos da indústria deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos, e na organização geral da indústria. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas.” (Marshall, 1982, p. 230)

Também é verdade que, numa era de especialização flexível, como a que se descortina a partir do apagar do fordismo, é necessário algo mais do que simples proximidade para criar sinergia suficiente para que redes de pequenas e médias empresas possam enfrentar com algum sucesso os gigantes fordistas ainda remanescentes ou as grandes empresas que já descentralizaram sua produção em células internas⁵³, porém ainda continuam dotadas de grande capital para financiar inovações e, portanto, detêm vantagem competitiva de monta⁵⁴. Confrontada com antagonistas tão poderosos, como poderão pequenas empresas manter-se à tona? Ou, nas palavras de Schmitz (1989, p. 164), como “poderá micro derrotar macro?”

O mesmo Hubert Schmitz apresentou, já em 1991 (Ruas, 1995, p. 55), o conceito de “eficiência coletiva” para expressar “a vantagem competitiva derivada de economias externas e ação conjunta” (Schmitz, 1997, p. 164), já que

“Um grupo de produtores que faça a mesma coisa ou coisas semelhantes em vizinhança próxima uns dos outros constitui um *cluster*, mas tal concentração geográfica e setorial, em si, traz poucos benefícios. Trata-se, porém de um fator facilitador importantíssimo, quando não uma condição necessária, para vários desenvolvimentos subseqüentes (que podem ou não ocorrer): divisão do trabalho e especialização entre os pequenos produtores; fornecimento de seus produtos especializados em prazo curto e com grande rapidez; surgimento de

⁵³ Para Benko (1999, p. 222), será essa forma, o modelo japonês de “produção em massa flexível”, que deverá ser hegemônico na economia do mundo capitalista.

⁵⁴ Esta última é denominada por Sabel (1986, *apud* Schmitz, 1989, p.161) de “variante (da especialização flexível) da grande empresa”.

fornecedores de matérias-primas ou componentes, maquinaria nova ou de segunda mão e peças sobressalentes; surgimento de agentes que vendem para os mercados nacional e internacional distantes; surgimento de serviços ao produtor especializados em questões técnicas, financeiras e contábeis; surgimento de uma aglomeração de trabalhadores assalariados dotados de qualificações setoriais específicas; e a formação de consórcios com vistas a tarefas específicas e de associações provedoras de serviços e *lobby* para seus membros. Quanto mais esses elementos estiverem presentes, mais real se torna a noção de eficiência coletiva.” (Schmitz, 1997, p. 169-170)

À aceitação mais ou menos unânime⁵⁵ dos requisitos que definem a existência da eficiência coletiva, seguiram-se diversas tentativas de taxonomia, sendo de se destacar a de Garofoli (1994, p. 37-38) que distingue (a) áreas de especialização produtiva, onde se verifica “a supremacia de um determinado setor de produção, em geral de formação recente, causadas por processos de descentralização produtiva de tipo territorial, com preponderância de empresários exteriores ou estabelecimentos produtivos dependentes de empresas exteriores à área”; (b) sistemas produtivos locais, onde já ocorrem inter-relações entre as empresas, embora quase sempre subcontratação de especialidade; nesse caso, começa a sentir-se uma presença da história na cultura técnico-profissional e as forças políticas locais, tendo tomado alguma consciência da existência de um sistema produtivo específico, se esforçam para protegê-lo e consolidá-lo; e (c) as áreas-sistema, onde, além da intensa divisão de trabalho entre empresas, com diversificação progressiva do sistema produtivo, as relações entre empresas se tornam muito fortes e surge ademais um setor produtor de bens de equipamento necessários ao produto acabado característico da área.

O processo de desenvolvimento de uma área-sistema (ou distrito industrial, para usar expressão herdada de Marshall⁵⁶) é basicamente auto-centrado, autônomo e auto-

⁵⁵ Concorde com Schmitz, porém mais sintética, Roberta Rabelotti alinha as seguintes características para que um cluster mereça a denominação de distrito industrial: (a) desintegração vertical da produção em nível de firma, com especialização destas em fases do processo produtivo (*stage firms*); (b) oferta local de serviços especializados de apoio à produção e ao comércio; (c) competição cooperativa; (d) identidade sócio-cultural que cimenta as relações entre os setores sociais e (e) rede de instituições público-privadas que sustentam os agentes locais e promovem o *self-help* (Rabelotti, 1993).

⁵⁶ Benko alerta, entretanto, que, mesmo que “uma nova dinâmica das atividades artesanais e das PMEs [tenha aparecido] notadamente na Terceira Itália, mas também em Nova York, no Sul da Alemanha, no Franco-Condado ou na Região Parisiense (...) essa nova ordem econômica não tem equivalente – nem do ponto de vista territorial nem do ponto de vista organizacional – nos distritos industriais do século XIX, como demonstraram Piore e Sabel (1984).” (Benko, 1999, p. 222). Talvez o alerta seja necessário para que não se confunda o trabalhador independente e flexível de hoje com o artesão de outrora, já que este último detinha funções absolutamente estáveis (Raud, 2000, p.56).

suficiente: o sistema produtivo local, neste estágio, “é capaz de dirigir seu próprio processo de desenvolvimento e de transformação”.^{57 58 59}

Fora de um *cluster*, resta à pequena firma a trajetória de “empresa de suadouro”, na sarcástica definição de Souza (1995, p. 31-44), que só consegue sobreviver onde não há barreiras à entrada e onde o processo concorrencial dispensa maior competitividade; ou então, se inserida em estruturas industriais mais dinâmicas, trata-se de empresas que inovam às custas de seus donos *entrepreneurs*, caso de empresas de informática e eletrônica, onde se faz “suar” a massa cinzenta. Mesmo que esteja integrada a uma rede de fornecedores de uma empresa de grande porte, o que obriga a pequenas empresas a dar o melhor de si para manter-se no espaço cada vez mais seletivo dos fornecedores de uma grande empresa (e, por outro lado, a receber assistência, já que “o tecido articulado em redes não mais admite constantes trocas de integrantes a baixo custo”, conforme Souza, Mazzali e Bacic (1997, p. 209), nem sempre consegue a indústria de pequeno porte escapar a uma relação fortemente hierarquizada. Na medida em que se acentua a “relevância da mútua dependência, associada ou não a relação mais ‘entre iguais’, (...) a imposição pura caminha para a reciprocidade” (Souza, Mazzali e Bacic, 1997, p. 209) e, havendo a proximidade geográfica, pode a pequena empresa estar associada a um *cluster* do tipo “solar”, gravitando em torno de uma empresa-mãe. Mesmo assim,

⁵⁷ Lins (2000, p. 37-38) apresenta a tipologia de Gatto, que se afasta do mecanismo de “aperfeiçoamento” implícito na classificação anterior e, conquanto aceitando plenamente a área-sistema ou distrito industrial, acrescenta (a) complexos científicos-produtivos, abarcando dentro do mesmo espaço geográfico, relação entre empresas, tanto PMEs quanto multinacionais, e entre elas e centros de ensino e de pesquisa; tais aglomerados em geral contam com grande participação do Estado como agente promotor, como é o caso da *Cité Scientifique* ao sul de Paris; (b) aglomerações “toyotistas”, onde, além da inter-relação de unidades produtivas entre si de maneira a maximizar a flexibilidade e obter os ganhos do *just-in-time*, se encontram “cooperação, coordenação, qualidade, valorização dos recursos humanos, descentralização de responsabilidades (...), elevado nível de qualificação e interação em P&D, produção e marketing...” (Lins, 2000, p.37), características também presentes nas áreas-sistema, porém no caso, mediante a clara coordenação de uma grande empresa.

⁵⁸ Para o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), há “agrupamentos” potenciais, emergentes, maduros e avançados, este último correspondendo à área-sistema. O IPEA reserva o termo *cluster* para agrupamento maduro com ramificações sub-regionais e apresenta ainda o pólo tecnológico, com a mesma aceção do complexo científico-produtivo de Gatto (IPEA, 1999, p. 1-2).

⁵⁹ Outra classificação é a utilizada por Diniz e Crocco, (1995, p. 4-5), herdada de Ann Markusen: (a) distrito *marshalliano* ou italiano (área-sistema); (b) centro-radial, comportando pequenas empresas sob a liderança de uma ou mais grandes empresas, o que corresponde, grosso modo, ao complexo “toyotista”; (c) plataforma-satélite, versão *low road* do primeiro tipo de Garofoli e (d) suportados pelo governo ou instituições, assemelhado porém não idêntico ao polo tecnológico. A classificação de Markusen. Diniz e Crocco é aqui mencionada porque a colocação (um tanto ou quanto depreciativa) referente à “plataforma-satélite” parece descrever com precisão (e com elegante verve) o que ocorre hoje no município de Ponta Grossa...

alertam Souza, Mazzali e Bacic (1997, p. 203) “esse contexto não pode ser visto como um espaço totalmente virtuoso”, exceto se firmado e respeitado um compromisso de desenvolvimento das potencialidades das pequenas empresas⁶⁰. Somente na trajetória dita “modelo comunitário” (Souza, 1995, p. 34), onde não há a presença de empresa-mãe, consegue-se alcançar, pela via da ação conjunta e coordenada, ganhos e vantagens de outra forma inacessíveis a uma pequena unidade individual.

O “retrato” de um distrito industrial “ideal”, portanto, seria montado a partir de uma densa rede de pequenas empresas extremamente flexíveis, articulando entre si a produção com fortes laços a jusante e a montante da cadeia produtiva, especializada em um setor no qual tenha a comunidade de empresas capacidade inovativa suficiente para enfrentar a cerrada concorrência em mercados não somente locais, mas até mesmo além-mar, embasada em um contexto histórico e social que favoreça os laços comunitários, dotada de mecanismos federados para financiamento, pesquisa e desenvolvimento, divulgação, comercialização, troca de informações e treinamento, e, *last but not least*, sem a subordinação a uma empresa maior ou grupo dominante. Deve-se acrescentar ao retrato que a cooperação inter-firmas não exclui nem deve excluir acentuada competição interna, sem a qual facilmente o distrito estaria recriando corporações medievais que rapidamente perderam seu dinamismo.

A concorrência intra-distrito, alertam Sengerberger e Pike (1999, p. 104) ocorre não somente em preço, mas em uma série de dimensões: “qualidade, intuição no *design*, opções, flexibilidade, rapidez e inovação”.

⁶⁰ O sistema em que a empresa-mãe assume fortes laços de vinculação com o progresso das pequenas empresas satélites de certo modo caracteriza o “toyotismo”. Seu exemplo mais acabado, entretanto, é o mecanismo familiar do *systeme Motte*, nome dado em lembrança de Alfred Motte, industrial de Roubaix, na França, no século XIX. Sobre o sistema escrevem Piore e Sabel: “O sistema consiste em dotar cada membro da família que chega à maioridade, com a sociedade de um técnico experiente de uma das firmas da família; prover esses dois com um capital inicial (...) e então estabelecê-los juntos como uma companhia especializada numa das fases de produção ainda necessárias. A nova firma arranja mercado fora, tanto fora quanto dentro da família, mas seus laços financeiros e emocionais fazem-na sócio dependente, mesmo em tempos difíceis. A lealdade comum à família libera as companhias a fazer realinhamentos ditados pelas condições mutantes, enquanto garantem contra flutuações extremas na busca de processos particulares, e provendo a crença necessária para manter um sistema de reservas financeiras comuns, compras e *marketing*” (Piore e Sabel, 1984, p. 35). Tradução do autor, a partir de: “*The system was to pair each family member who had come of age with an experienced technician from one of the family’s firms; provide these two with start-up capital (...) and have them establish together a company that specialized in one of the phases of production that was still needed. The new firm often found markets outside, as well as inside, the family, but their financial and emotional ties to the lineage made them dependable partners, even in difficult times. This common loyalty to the family freed the companies to make realignments dictated by changing fashions, while ensuring against extreme fluctuations in the demand for particular processes, and providing the necessary trust to maintain a system of common financial reserves, marketing, and purchasing*”.

Certamente um certo matiz ideológico colore o retrato do distrito industrial ideal: se, como afirma Singer, “na pequena produção de mercadorias não há acumulação. Mas [como] Marx já mostrou que a acumulação é a alma da empresa capitalista” (Singer, 1998, p.145), então a pequena empresa, especialmente se unida a iguais em entes federados, estaria a decretar o fim do capitalismo? O distrito marshalliano tem alimentado especulações as mais diversas, e Schmitz (1989, p.160), anota, a propósito, que “o novo paradigma atraiu muita atenção por parte da esquerda, mas comparativamente pouca atenção da parte da direita”, o que seria surpreendente, uma vez que “a especialização flexível tende a reduzir a necessidade de regulamentação macroeconômica do tipo keynesiano” e, portanto, estaria a justificar liberais, antigos e novos, obcecados com o Estado mínimo ao se voltarem “historicamente contra o socialismo, seu natural adversário na versão coletivista (que é, de resto, a mais autêntica); (...) voltou-se também contra o estado de bem-estar, isto é, contra a versão atenuada (segundo uma parte da esquerda, também falsificada) do socialismo” (Bobbio, 1986, p. 126). A confusão, armada pelo fim das condições estruturantes da regulação keynesiana e o furacão neoliberal que prega a não-regulação, revela-se também entre autores americanos:

“... iremos fazer frente a uma desencorajadora escassez de possibilidades de reforma. Podemos arriscar tudo no mercado, e esperar que a competição faça reviver a corporação depois de tê-la enfraquecido. Podemos apostar tudo na reforma corporativa e esperar que, durante os embates políticos que virão, indústria e trabalho cheguem a um entendimento mais amplo que o dos reformadores. Ou então poderemos apostar contra nenhuma esperança que a visão socialista de uma comunidade vivente e trabalhadora irá consolidar movimentos políticos que venham a ensinar como reconciliar flexibilidade econômica com estabilidade social. Falhando todas elas, vamos então dar uma chance ao impossível: recolhamos nosso orgulho nacional e simplesmente imitemos os japoneses, ou os italianos da Terceira Itália, ou os artesãos alemães” (Piore e Sabel, 1984, p. 302-303)⁶¹.

⁶¹ No original: “... we would be faced with a daunting shortage of possibilities for reform. We could stake everything on the market, and hope that competition would revive the corporation before wrecking it. We could stake everything on corporate reform, and hope that during the political struggles it touched off, industry and labor would come to a broader understanding of community than the reformers’. Or we could hope against hope that the socialists’ vision of a regenerated working and living community would consolidate political movements that would learn how to reconcile economic flexibility and social stability. Failing all that, we might take a chance on the impossible: jumping over our national shadow and simply imitating the Japanese, or the Italians of Third Italy, or the German craft workers.” Tradução do autor.

Sem estrita regulação, nem liberalismo selvagem, no modelo do distrito industrial parece residir a essência, ou ao menos uma das possíveis essências do pós-fordismo (do pós-moderno?), e seu *locus* seria

“... o café da esquina, onde os artesão italianos resolvem os problemas uns dos outros e dividem – ou então roubam – as idéias uns dos outros: um lugar onde Proudhon provocaria Marx a comparecer, só para mostrar-lhe onde a cooperação e a competição se encontram.” (Piore e Sabel, 1984, p. 287)⁶².

Existe, afinal, algo que corresponda a esse retrato de anarquistas ?

1.8 *Terza Italia*

O modelo dos distritos industriais italianos tem sido louvado em verso e prosa a tal ponto que já se fala em uma “nova ortodoxia” (Schmitz, 1989, p. 160). Seu surgimento teria ocorrido após o “outono quente” de 1969, quando os operários tomaram o controle das fábricas da Itália do Norte, provocando a reação dos empreendedores através da imediata descentralização da produção através de pequenas unidades sediadas em zonas semi-rurais do nordeste italiano. (Raud, 1999, p.31). Nessas comunidades teriam sido os operários qualificados e artesãos tradicionais que, através de pequenas oficinas onde a flexibilidade era característica, que deram início aos distritos. Aparentemente, um movimento defensivo do grande capital (descentralização em busca de salários menores e menor organização operária) teria redundado na organização de uma forma nova de organização industrial.

A essa explicação simplista contrapõe-se, por exemplo, Bagnasco (Raud, 1999, p. 32) para quem o processo de descentralização foi apenas facilitador de um movimento já iniciado como compensação às falhas do Estado-Providência, que na Itália, nunca funcionou adequadamente. Com efeito, um dos maiores incentivos ao desenvolvimento de políticas locais de cooperação teria sido a “não-política”, ou seja, a falta de controle do Estado na fiscalização do meio ambiente do trabalho, inclusive quanto às condições de trabalho que se davam em condições pouco regulamentares (Raud, 1999, p. 34). Essa ausência de poder coercitivo do Estado, tipicamente

⁶² No original: “... the corner café, where Italian artisans solve one another’s problems and share – or steal – one another’s ideas: a place where Proudhon might have taken Marx to show him where cooperation and competition meet.” Tradução do autor.

peninsular, recebe a contrapartida de tradições familiares e corporativas (Comunidade-Previdência em gestação?), sendo estas últimas representadas basicamente, no caso italiano, pelos comunistas e pela Igreja⁶³.

A falta de fiscalização do Estado deveria, no caso italiano, ter proporcionado um ambiente favorável à exploração da mão de obra (chamado de *low road* por Sengemberger e Pike (Lins, 2000, p.39), porém a organização da sociedade local contrapôs-se a tal tendência:

“Os distritos industriais regionais têm enfrentado o novo desafio da competição global seguindo a estrada ‘alta’ do desenvolvimento, caracterizada pela competição baseada na inovação, na produtividade e no constante incremento da qualidade, das boas condições de trabalho e da remuneração elevada. Uma forte competitividade no mercado interno e internacional não é contraposta aos elevados custos do trabalho, aos ganhos elevados e uma distribuição equitativa das rendas. A experiência dos distritos demonstra que uma distribuição igualitária de rendas, elemento que constitui a base de um adequado e elevado consenso, é fator fundamental para o sucesso econômico.” (Camcom, 1999, p. 5)⁶⁴.

De certo modo, teria havido uma “feliz coincidência” entre a fuga do grande capital de suas responsabilidades sociais sobre locais onde encontrou, vigorantes e vigorosas desde a Idade Média tradições de auto-suficiência, auto-respeito e mesmo certa arrogância⁶⁵ ante os poderosos de plantão e, desse modo, aquilo que poderia ter se transformado em (mais) uma forma de sobre-lucro sobre capital variável acabou desembocando em uma *high road*, por onde trafegam retribuições compensadoras ao trabalho, desenvolvimento individual e distribuição de renda adequada:

⁶³ Os comunistas acabaram por configurar os *distretti rossi* como os da Emilia-Romagna, Toscana e Úmbria, enquanto a Igreja apadrinou os *distretti bianchi* como os do Trentino, Friuli e Veneto. Como seria de se esperar, nas áreas vermelhas, sindicatos são mais organizados, existem muitas cooperativas e os governos locais participam ativamente, nos moldes do “socialismo municipal” do início do século XX. Já nas áreas brancas, a Igreja patrocina cooperativas, bancos, sociedades de amigos e organizações caritativas (Sabadini, 1995, p. 60).

⁶⁴ No original: “*I distretti industriali regionali hanno affrontato le nuove sfide della competizione globale seguendo sentieri di sviluppo “alti”, caratterizzati da competizione sulla base dell’innovazione, della produttività, del costante incremento della qualità, di buone condizioni di lavoro e di retribuzioni elevate. Una forte competitività sui mercati interno e internazionali non è contraddittoria rispetto a elevati costi di lavoro, a guadagni elevati e a una distribuzione del reddito equa. L’esperienza dei distretti dimostra che un’equa distribuzione del reddito, elemento costituente la base di un adeguato consenso, elevato consenso e alta partecipazione sono fattori fondamentali per il successo economico*”. Traduzido pelo autor.

⁶⁵ Vide *O Queijo e os Vermes* (Ginzburg, 1995), “cotidiano e idéias de um moleiro perseguido pela Inquisição”, história do Udine, no nordeste da península. Vide ainda *Baudolino*, de Umberto Eco (2001), que contém a crônica medieval da arrogante independência de um burgo lombardo perante o Sacro Imperador Romano Germânico.

Os distritos industriais ajudaram a colocar a Itália, como nação, na dianteira da Europa. Seu produto nacional bruto – tanto agregado como *per capita* – é hoje bastante superior ao da Grã-Bretanha, e o país está em quinto lugar no grupo das sete maiores nações industrializadas do Ocidente. (Sengerberger e Pike, 1999, p.107).

Óbvio que nem tudo é florido no nordeste italiano, e as planícies do Pó são às vezes varridas por ventanias de concorrência espúria vindas do Sul: Espanha, Portugal, Coréia, Taiwan e mesmo Brasil atacam mercados de têxteis, por exemplo, com mão de obra sem preparo e freqüentemente informal. As economias dessas nações produzem hoje tecidos baratos, destinados aos subalternos de todo o mundo (inclusive da Europa), mas nada impede que a especialização (flexível) os torne cada vez mais capazes de invadir o território dos produtos de alta qualidade produzidos na Itália (e também no restante da Europa). Esse embate, entretanto, pode ser vencido (por qualquer dos contendores) pela inovação tecnológica, sem necessariamente perpetuar a *low road* mediterrânea, asiática e latino-americana.

É de dentro dos próprios distritos, ao que parece, a maior ameaça à continuidade de seu (até agora, estrondoso) sucesso: a forte mobilidade social⁶⁶ que, já destacara Garofoli (1994, p. 39) tem sido seu apanágio, tende a reduzir-se, em parte pelo simples processo de sucessão inter-geracional, em parte pela equalização entre operários outrora “levados em consideração” em pequenas empresas a empregados das empresas fordistas, e, em parte ainda, pela cobiça, pecado democrático que contamina liberais e comunistas, fazendo deles também exploradores de mão de obra barata importada (no caso da Itália, mouros provindos do norte da África)⁶⁷. Em Prato,atedral do modelo de áreas-sistema⁶⁸, “50% dos empreendedores de 60 anos ou mais são filho de operários; 83% dos empreendedores com 20 ou 30 anos são herdeiros” (Raud, 1999, p. 65). Não há, é, claro, nenhuma evidência de que a acomodação seja necessariamente decorrência da sucessão de gerações, como parece implicitar a autora francesa dedicada ao estudo da economia catarinense, mas sua defesa da “pluralidade das vias de industrialização” (Raud, 1999, p. 73) é irretocável.

⁶⁶ A grande mobilidade social que constitui o traço marcante do *social entrepreneurship* dos distritos encontra sua expressão em Lipietz (1992, p. 72), citando com humor um pesquisador italiano: “trabalhadores viram patrões e patrões viram trabalhadores, enquanto todos continuam comunistas”. Traduzido pelo autor a partir de “*workers become bosses and bosses become workers, while remaining Communists*”.

⁶⁷ Não foi, afinal, o mesmo sensível Rimbaud, que, renunciando a modernidade, ao perder a vida *par delicatessen*, termina a vida, no Oriente Médio, dedicado ao tráfico de escravos?

⁶⁸ Digam-no Piore e Sabel (1984), encomiásticos cultores da rápida renovação que tomou conta desse distrito industrial têxtil nos primeiros anos dos 70 (p. 213-216).

Ao fim e ao cabo desta pequena e superficial incursão sobre a gênese, o sucesso e os riscos inerentes ao modelo de distritos industriais “puros” como os italianos, restam algumas certezas: (a) não há distrito industrial criado pela vontade “do príncipe”, mas a partir da história e das tradições sociais do lugar, embora possa (e talvez até deva) haver política governamental para perseguí-los (Schmitz, 1989, p. 165; Schmitz, 1997, p. 179); (b) não há modelo único e acabado de área-sistema: basta que haja entre as firmas integrantes laços de cooperação expressos nas condições postas por Schmitz (1991)⁶⁹; se o cimento dessa solidariedade tem coloração branca ou vermelha, não importa muito, desde que haja cimento e que haja solidariedade; (c) não se pode rigidizar o modelo em visões estáticas de uma configuração utópica: é um todo dinâmico que exige certa renovação das empresas “de onde as elevadas taxas de natalidade-mortalidade e a possibilidade de criação de novas empresas, [que] (...) representam o *melhor indicador da flexibilidade do sistema*” (Garofoli, 1994, p.39, grifo nosso).

Se até mesmo a Itália, improvável país, conseguiu, de forma criativa, escapar ao jugo do produtivismo concentrador capitalista (e também socialista, em ambas as versões, diluída e extremada) transformando o paradigma do progresso técnico, então é o caso de examinar possibilidades de prosperidade⁷⁰ (de libertação?) ao redor do globo...

Sheffield e Lancashire já não existem mais como distritos; Saint’Etiénne também não é mais a mesma. Mas, no sul da Alemanha, em Baden-Wurtemberg são encontradas redes que “articulam grandes e pequenas empresas. Essas redes funcionam com base em uma relativa autonomia das PMI (pequenas e médias indústrias), as quais trabalham, geralmente, não apenas com um, mas com vários contratantes” (Sabadini, 1995, p. 65). A França comparece com firmas, fundadas no *ystème Motte*, “na aristocracia papeleira de Annonay, na cutelaria de Thiers, nos têxteis dos Vosges, na

⁶⁹ As condições de Schmitz, com as contribuições de Becattini (1992, *apud* Lins, 2000, p. 40), de Rabelotti (1995) e a feliz síntese de Lins (2000, p.40-41) permitem uma “receita” para que a eficiência seja coletiva. São, além do pré-requisito da concentração espacial de firmas, principalmente pequenas e médias: (a) relações inter-firmas a montante e a jusante, mercantis e não-mercantis, sendo produção verticalmente desintegrada entre firmas especializadas em fases do processo; (b) razoável oferta local de serviços especializados de apoio às atividades produtivas, inclusive comercialização; (c) uma clara identidade sociocultural, ancorada em um passado comum, contendo um código de comportamento implícito; (d) competição cooperativa entre os agentes; (e) uma rede de instituições, públicas e privadas, para o sustento das ações dos agentes no interior do distrito, inclusas nelas as organizações de auto-ajuda (*self help*).

⁷⁰ Não por acaso, *Possibilities of Prosperity* é subtítulo do seminal *The Second Industrial Divide* de Piore e Sabel (1984).

relojoaria do Franche-Conté e na seda de Lyon”.(Sabadini, 1995, p. 70)⁷¹. Também são encontrados exemplos de distritos marshallianos, que só diferem dos italianos pela timidez de sua divulgação e recato de seus componentes, na Bélgica e especialmente na Dinamarca (região da Jutlândia do Oeste).

Ao que parece, pontua a Europa, em especial nos lugares onde a tradição artesanal e a independência dos operários proporcionou caldo propício, uma série de áreas-sistema que prenunciam um dos modos de aproveitar o paradigma da especialização flexível, aproximando-o da escala humana em especial pela “via alta” de proporcionar à força de trabalho alguma retribuição (um pouco que seja) acima dos meros custos de sua reprodução.

E, enquanto isso, o que ocorre no Terceiro Mundo, onde o fordismo “periférico” de Lipietz ainda predomina, isso quando não prevalece a taylorização mais primitiva ?

1.9 *Clusters* de Terceiro Mundo

Ao sul do Equador, tudo indica a prevalência da “estrada baixa” nos *clusters* existentes. Nem poderia ser muito diferente, dado o excedente de mão de obra e a falta de regulação estatal que caracteriza os países menos desenvolvidos: para Schmitz (1989, p. 176), nesses países, “a competição enfatiza mais a compressão de mão de obra do que a inovação”. Embora sejam encontrados exemplos de aglutinações geográfico-setoriais na Índia, no Paquistão, no Peru, do México e outros locais, a principal força dos sistemas locais reside somente (ou principalmente) nas economias de escala externas que os caracterizam. A busca pela inovação, mola mestra do desenvolvimento econômico, não somente é prejudicada pela quase ausência de ajuda mútua em países com tradição colonial, como ainda é pouco incentivada pelos governos locais e nacionais, em parte pela preocupação destes com a escala “macro” e em parte por serem, de longa data, dominados por uma elite de mentalidade voltada para fora de sua própria realidade.

Aglomerções “puras” de pequenas empresas sem a coordenação de uma ou mais grandes empresas dominantes parecem ser raras no Terceiro Mundo. O exemplo de Kumasi, em Gana, (Schmitz, 1989, p. 173) chega a ser comovente, porém exala

⁷¹ O pólo tecnológico de Grenoble não é citado na lista acima pela carga, bastante forte, de incentivo governamental, o que o qualifica como “sustentado pelo governo ou instituições” na taxonomia de Markusen ou “complexo científico produtivo” na tipologia de Gatto.

informalidade e improvisação. Parece ser característica marcante das aglomerações em países menos desenvolvidos a convivência (nem sempre pacífica) entre pequenas empresas já inseridas na especialização flexível e “gigantes fordistas”⁷², que não admitem liberdade de manobra aos pequenos industriais. Ruas (1995, p. 65) demonstra que, no *cluster* calçadista do Rio dos Sinos, 7 empresas de uma amostra de 24 contam com quadro de mais de 500 empregados; não podem, portanto, ser consideradas pequenas empresas. Embora o autor citado tenha encontrado “divisão e especialização interfirmas na cadeia vertical da produção”, o que é sintoma de desverticalização, são nítidas “relações horizontais, especialmente sob forma de subcontratação de partes da produção envolvendo grandes e médias empresas (contratantes) e pequenas e micro (subcontratadas)” (Ruas, 1995, p. 64), o que anuncia uma tendência à hierarquia ao invés de cooperação entre iguais. Lins (2000, p. 87) demonstra também a nítida predominância da grande empresa têxtil (18 firmas em Santa Catarina, com 22.134 empregados contra 13.650 empregados em todas as demais 429 empresas de porte menor; algo assemelhado ocorre com empresas de vestuário, calçados e artefatos de tecidos). Mesmo em aglomerações que podem ser considerados quase-áreas-sistema, como é o caso de Cianorte (PR), a proeminência atingida pela empresa “fundadora” daquele *cluster* de modelo *Motte* é bastante clara, com seus 1.380 operários em 1993, ano da pesquisa de Maia (1995, pp. 137-176 e tabelas). A convivência de grandes e médios empreendimentos, de extração fordista, que somente nos últimos anos procuram adequar-se à especialização flexível (freqüentemente mediante reengenharias e demissões) é também traço marcante das descrições de Raud (1999), de Lins (2000) e de Lenzi (2000) sobre o pólo de Blumenau. O último autor, inclusive, chega a proclamar “o esgotamento do modelo catarinense de desenvolvimento” (Lenzi, 2000, p. 231), pregando a necessidade de “ecologizar o desenvolvimento” (p. 248) e a necessidade de um “desenvolvimento participativo” (p. 253), o que seria ainda mais nevrálgico no oeste do Estado, onde as indústrias alimentícias criaram redes de “integrados” extremamente dependentes das empresas de médio e grande porte que os patrocinam. Rabellotti (1995, pp. 29ss) resume a constatação das idiosincrasias dos aglomerados industriais terceiro-mundistas ao acentuar as diferenças entre o mundo real e o *text-book model* de distritos.

⁷² O próprio título do artigo de Schmitz sobre o polo calçadista da serra gaúcha é “*Small Shoemakers and Fordist Giants*” (Schmitz, 1995, p. 9). Rabellotti, também, assinala ter encontrado “uma tendência em direção ao surgimento de hierarquias de firmas no distrito [mexicano de calçados, por ela estudado]” (Rabellotti, 1995, p. 39).

No Brasil, os exemplos de *clusters* tendem a se concentrar no sul do país (Rio Grande do Sul, com o Vale dos Sinos, o Vale do Parinhanha; Santa Catarina com sua rede de espaços geográfico-econômicos bem definidos; alguns exemplos isolados no Paraná e em São Paulo; Petrópolis no Rio de Janeiro e a aglomeração de empresas extratoras de pedras ornamentais do Espírito Santo (objeto de estudo de Sabadini, 1995). Lista (não exaustiva) do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 1999, p. 3-27) apresenta 17 aglomerações nacionais, a maioria sendo pólos tecnológicos como São José dos Campos, Florianópolis, Rio de Janeiro, Campinas e São Carlos. Ao que parece, a possibilidade de inovação para aglomerados de pequenas e médias empresas, crucial para sua sobrevivência e para direcionar o caminho para a “via alta”, não nasce de suas relações (um tanto ou quanto hierarquizadas) com a grande empresa: passa pelo papel do Estado enquanto promotor de pesquisa (Zonenschain, 1993, p. 33), especialmente através da universidade pública (Cassiolato, 1996, p. 7-28).

* * *

A alvorada do Século XXI é um momento de crise. O compromisso fordista, tornado hegemônico com o concurso de uma regulação keynesiana, modelo parido das cinzas de um *crash* e duas guerras mundiais no começo do século passado, esgotou-se por volta dos anos 70, deixando um já longo período de baixo crescimento econômico e crescente retorno da injustiça social. Para países que chegaram a implantar todo o arsenal de dispositivos componentes do *welfare state*, menos mal; para aqueles situados na periferia do sistema mundial, onde a repartição dos ganhos entre capital e trabalho sempre pendeu fortemente para o primeiro, tanto pior. A nova divisão internacional do trabalho, ao aproveitar a facilidade de movimento do capital ao redor do mundo na era da globalização, tem tido o condão de transformar antigos países colonizados, produtores de *commodities* agrícolas ou minerais, em partícipes subalternos de um encadeamento industrial geograficamente disperso. Aos desde sempre periféricos, as tarefas que Taylor reservou, a seu tempo, a operários semi-letrados e quase-autômatos: países de chão de fábrica. Aos desenvolvidos, a criação, a inovação, a direção: tarefas que tornam o trabalho a recompensa de si mesmo...

Escapar à nova divisão internacional do trabalho, torna-se, então, um imperativo a uma nação minimamente desejosa de independência econômica. Para um país de segunda classe no contexto internacional, mesmo sob o rótulo sedutor de *newly industrialized country*, pátria de um capitalismo tardio, fica praticamente vedada a porta

escandinava de aperfeiçoamento do fordismo, exceto de forma pontual, já que é frágil, aqui, o compromisso que garantiu, nos países centrais, à classe assalariada, um papel a desempenhar, mesmo que de coadjuvante.

Distritos industriais, inclusive os de Terceiro Mundo com sua característica de manutenção de alguma hierarquia, parecem ser formas instigantes de aproveitar a janela de oportunidades aberta pelo advento do paradigma da especialização flexível, obtendo como resultado desenvolvimento econômico auto-conduzido e sustentável, mas, em especial, dirigido de baixo para cima. Se trafegarem pela estrada alta, com retribuição honesta do trabalho e repartição justa dos ganhos, poderão tornar-se canais privilegiados para a distribuição do aumento de produtividade, tão ou mais eficazes que o compromisso social-democrata (moribundo no centro, nunca implantado *de facto* na periferia), lançando, quiçá, as raízes da Comunidade-Previdência que irá substituir o Estado esgotado.

É a experiência da *Terza Italia* replicável? Das muitas condições que os estudiosos do tema enumeraram para que possa emergir um distrito industrial, parece clara a precedência de um forte *tessuto sociale locale* (Camcom, 1999, p. 2) e da existência de um saber difuso (*industrial atmosphere*) na comunidade, da qual foi Marshall foi a primeira testemunha (Maia, 1995, p. 147-148; Lins, 1998, p.7).

Para que se possa emergir da longa noite representada pela nova divisão internacional do trabalho e para que se possa ter esperança na possibilidade da prosperidade de raiz endógena que os peninsulares inauguraram, será necessário investigar a força das tramas de um tecido social e recuperar os esqueletos de um saber operário sedimentado que seja compartilhável; será enfim necessário revolver o passado em busca desses remanescentes. Como a deusa Janus, uma das faces precisa estar voltada para o pretérito para que a outra possa antever o futuro: “Afinal, então, se estivermos certos, o futuro remete ao passado”. (Piore e Sabel, 1984, p. 306).⁷³

⁷³ No original: “*In the end, then, if we are right, the future refers to the past*”. Traduzido pelo autor.

2 Perspectiva histórica

Volte-se o primeiro dos olhares da deusa Janus ao passado. É o passado de Ponta Grossa relevante para a compreensão de seu presente e de seu futuro? Poderá auxiliar na compreensão das amarras e das possibilidades de uma futura prosperidade no mundo pós-fordista ?

“Os homens constróem sua própria história, baseados, porém, em condições definidas, herdadas do passado”, já disse Marx (Lipietz, 1988, p. 28). Que se examine, então, a história dessa cidade, fundada a como erva daninha que cresceu da semente caída dos alforjes dos tropeiros, no início dos oitocentos (itens 2.1, 2.2 e 2.3, adiante), até que a colheita de um bem comum (a erva mate, tratada no item 2.4), o fracasso da imigração européia nos oitenta do século XIX – que transformou colonos que deviam agricultural nos mais eficientes agentes do transporte no Paraná (item 2.5) - e, no final desse mesmo velho século, a chegada dos trilhos (item 2.6) a transformou, finalmente, naquilo que ela é até hoje: uma encruzilhada.

Da efervescência dos anos 10 e 20, durante os quais Ponta Grossa veio a se transformar na segunda maior economia do estado, momento único caracterizado por movimentos e ritmos febris (um *charleston* industrial?), será necessário passar pela crise de 29 e a extraordinária flexibilidade com que os pontagrossenses a enfrentaram (objeto do item 2.7), para, a partir dos anos 40 do século XX, ver cair a economia local nas presas de uma forma de acumulação que relembra os traços mais sanguinários da “acumulação primitiva” descrita por Marx (Bottomore, 1988, p. 2), que não somente mutilou um sem-número de mãos operárias como também foi agente da maior onda de

devastação ambiental já vista no sul do país, ao dilapidar as florestas de araucárias de 50 a 100 anos de idade, em proveito de importadores de Londres e de Buenos Aires (item 2.8).

A vingança da natureza espoliada de seus pinheiros tomou a forma de uma equivalente devastação na capacidade empreendedora dos pontagrossenses; o momento de letargia e estagnação representado pelo final dos anos sessenta, fotografado sem nenhuma das luzes, mas com todas as sombras, por uma equipe de estudiosos externa e, portanto, razoavelmente isenta, na ocasião mesma em que ocorria, é objeto de descrição no item 2.8.

O remédio para o estado de choque em que a cidade foi encontrada naquela ocasião teve a receita assinada por Perroux, por Ford e pelos tecnocratas que serviram ao regime militar: a atração – vitaminada a incentivos fiscais e de doação de infraestrutura – de grandes moinhos de soja, depois acompanhados de outros segmentos industriais, tendo em comum a “separação dos fatores de produção entre si, concentração de capitais sob o mesmo poder, decomposição técnica de tarefas e mecanização” (Perroux, 1975, p.101). A criação do “Distrito” Industrial de Ponta Grossa é o objeto dos itens 2.9 e 2.10; já a criação da Cidade Industrial de Curitiba, pólo que deveria com ele compartilhar o eixo leste de desenvolvimento industrial do estado e que, na verdade, só fez concentrar o crescimento na região metropolitana, deixando ao interior do Paraná a tarefa de processar alimentos, solapando a atratividade local, é analisada, com certa rapidez e nenhuma leveza, no item 2.11.

Já os anos oitenta e noventa compõem o solo pouco firme da história contemporânea e, por isso, serão apenas sucintamente passados em revista no item 2.12 para retornarem, de certa forma, à exposição (e alguma análise) no Capítulo 3, quando então se tratará da verificação do estado atual da indústria, que, rascunhado nos setenta, foi ao acabamento (encerramento?) nos anos recentes.

2.1 Campos Gerais

Na memória do brasileiro médio de mais de quarenta anos, o Paraná é o seu Norte: um paraíso rural de terras de alta fertilidade que permitiu, a partir da década de 30, que milhões de deserdados se tornassem proprietários de minifúndios altamente produtivos nos quais até 63% do café brasileiro veio a ser produzido (dados de 1962/63,

conforme Padis, 1980, p. 119). Mesmo após o declínio da produção cafeeira, algodão, cereais (trigo) e oleaginosas (soja) continuaram a se valer da fertilidade característica dos solos de terra-roxa, decorrente do “maior derrame de efusivas básicas que se conhece na crosta da terra” (Maack, 1950, p. 1401), que cobre não menos que 135 mil quilômetros quadrados do território do Paraná (71 mil dos quais correspondem ao Norte paranaense). Uma outra imagem persistentemente veiculada em mídia e gravada no imaginário popular diz respeito ao Oeste e Sudoeste paranaenses, terra onde colonos sulinos foram configurando, a partir dos anos 40, um espaço econômico caracterizado por razoável igualdade de oportunidades (para padrões brasileiros), típica da civilização colonial “teuto-italo-gaúcha” (expressão introduzida pelo engenheiro, historiador e governador do Paraná Bento Munhoz da Rocha Neto, ao prefaciá-la Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen, 1969, p.11-23). Também os colonos do Oeste são ocupantes do Terceiro Planalto, em 67 mil quilômetros quadrados recobertos de solo que, aparentados, mas não premiados com a fantástica fertilidade natural que caracteriza o do Norte, permitem ainda assim a retirar do primário um excedente econômico capaz de sustentar um secundário todo ele voltado a uma pujante indústria de alimentos. Embora essas imagens cultivadas pela mídia e apadrinhadas por governantes dados à auto-promoção acabem por ocultar as brutais contradições sempre presentes num país colonizado e num estado periférico, esses cenários não deixam de apresentar alguma dose de consistência, mormente, no caso no Norte, enquanto durou o ciclo do café e, no caso do Oeste, enquanto houver necessidade de soja, leite e carne suína para ser consumida...⁷⁴

Já ao Paraná Velho ou Paraná Tradicional (expressões criadas no Departamento de História da Universidade Federal e disseminadas, principalmente, por Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen, 1969), que constitui o restante dos 62 mil quilômetros quadrados do Estado, correspondem o litoral, a serra do Mar e os dois primeiros planaltos do grande anfiteatro de três degraus que configura a geologia paranaense, revelando diferenças fisiográficas que marcam profundamente a economia de cada parcela regional. Ao Litoral e à Serra, ambos de pequena extensão, cuja ocupação se deu através da costumeira febre de mineração que caracterizou os primórdios da nação,

⁷⁴ A auto-imagem positiva dos “pés-vermelhos” do Oeste e do Norte, contraposta a uma certa hegemonia política estadual aquartelada em Curitiba, tem sido motor de movimentos separatistas visando a criação do estado do Paranapanema (que foi abafada com a eleição do primeiro governador nortista, em 1965 (Magalhães Filho, 1995, p.6) e do estado do Iguazu (ainda forte no Oeste, que até hoje se sente alienado de cargos políticos no primeiro escalão).

correspondem hoje zonas de preservação e de potencial turístico; ao Primeiro Planalto, os solos advindos do intemperismo de rochas cristalinas, ao permitirem alguma agricultura, causaram a fixação de colonos franceses, italianos, alemães e, sobretudo, eslavos; além disso, ao norte e oeste de Curitiba, uma província mineral concentra a maioria da indústria extrativa e a totalidade da produção de cimento estadual. Quanto ao segundo patamar:

“Na zona do Planalto de Ponta Grossa, da mesma forma que no primeiro planalto, nota-se uma razoável variedade de tipos de solos; eles, porém, com algumas exceções, são todos pobres, ácidos, facilmente erosíveis, tais como os solos arenosos da série “Passa Dois”, os argilosos e arenosos do “Glacial” e os da série “Campos Gerais”. De fato, dos 45.850 quilômetros quadrados do segundo planalto, mais de duas terças partes são de solos de reduzida fertilidade.” (Maack, 1950, p. 1401).

A parca fertilidade do solo de parte da área do segundo planalto, acarretando baixa capacidade de suporte para vegetação de floresta, permite apenas a cobertura de gramíneas, configurando a vegetação de estepe que recebeu a denominação abrangente de Campos Gerais⁷⁵. A essa “pampa pobre” desde sempre correspondeu a abundância de pastagens, de baixo suporte nutricional, e ausência de terra agrícola⁷⁶, falta essa que entrouvrou durante mais de século o desenvolvimento local e somente veio a ser superada nos anos 70 do século XX, com o desenvolvimento de técnicas avançadas de plantio direto.

2.2 Uma história de caminhos

Se de um lado a vegetação baixa, rala, que permite comparação dos Campos Gerais com um quase semi deserto⁷⁷ permitiu ao longo do século XIX e metade do século XX apenas a agricultura suficiente para alimentar sua esparsa população, sem

⁷⁵ Os campos de Guarapuava e de Palmas são estepes sobre solo profundo e de relativa fertilidade; os campos de Curitiba estão associados a várzeas e estão rodeados de vegetação de mata de araucária. Somente aos Campos Gerais se aplica a correlação entre parca cobertura vegetal e solo raso e estéril (Hertel, 1969, pp. 163-166)

⁷⁶ Em 4 de outubro de 1854, em parecer desfavorável à elevação de Ponta Grossa à categoria de Vila, informou a Câmara Municipal de Castro: “Esta Câmara tem a dizer que não julga aquela freguesia em posição de passar a vila, porque conquanto exista ali suficiente número de cidadãos capazes de servir os cargos públicos, contudo, a falta de rocio que proporcione meios de alargar-se a povoação, a longa distância das terras lavradas que estão na menor a cinco léguas, no mato de Tayacoca, o que é um grande embaraço para o incremento das povoações ...” (Gonçalves e Pinto, 1983, p. 29).

⁷⁷ A hipérbole é devida a Hertel (1969, p. 148), com justificativa na presença de espécies xerófitas nos campos ao redor de Ponta Grossa, na elevada permeabilidade do solo arenoso, que não retém a água das chuvas e na baixa umidade relativa do ar em certas épocas do ano.

gerar excedente, por outro lado, a paisagem aberta e desimpedida, de grande extensão, provocou a inserção de suas vilas e cidades no “rosário” de lugares do caminho das tropas. Mais tarde, sua topografia de colinas arredondadas e descobertas de vegetação de porte propiciou fácil penetração pelas ferrovias e, depois, pelas rodovias: se “a civilização paranaense tem sua história numa história de caminhos” (Pereira, 1962, p. 29), isso é particularmente atinente a Ponta Grossa, hoje o maior entroncamento rodovierroviário do Sul brasileiro e, desde sempre, “cidade-encruzilhada” (Ditzel, 2001, p.7).

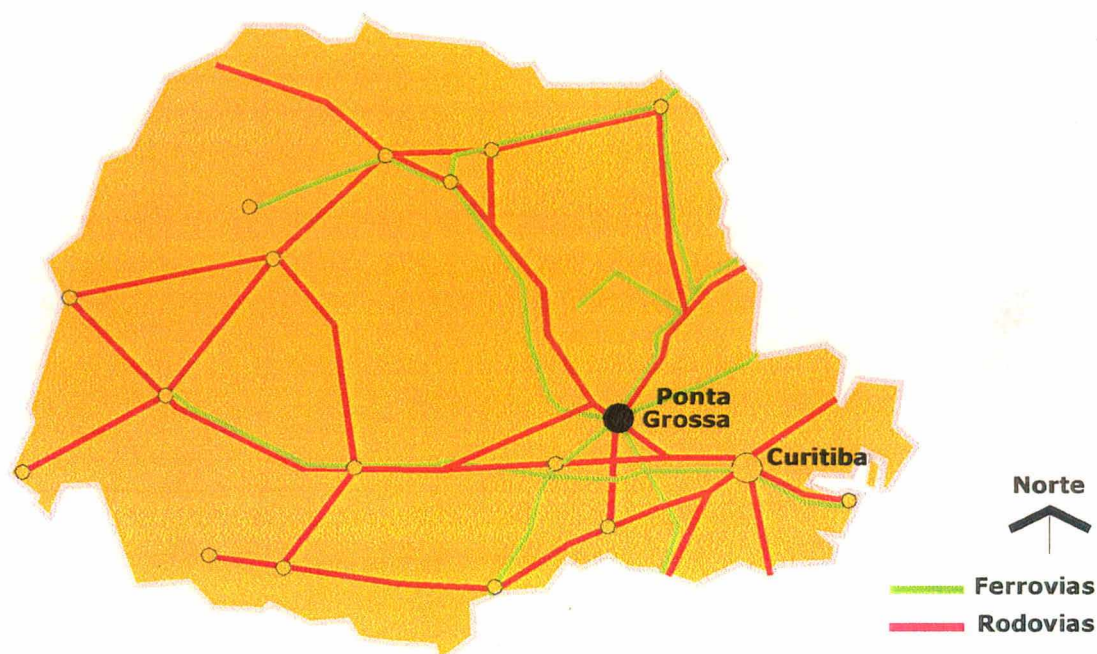


FIGURA 1

Rodovias e Ferrovias do Paraná

Fonte: Noronha (1975, p.9). Redesenhada e resumida pelo autor.

A região, segura contra a (justificada) hostilidade de silvícolas, mercê da inexistência de matas onde pudesse eventualmente se homiziar o agressor, já havia sido visitada por bandeirantes provindos de São Paulo (Aleixo Garcia, em 1526; Pero Lobo e Francisco Chaves, em 1531); em 1541, teriam os campos sido atravessados ainda por *don Alvar Nuñez Cabeza de Vacca*, *adelantado* nomeado para governar o Paraguai e que naufragara em Desterro⁷⁸, (Silva, 1936, p. 3) além de Ulrich Schmiedel, que, em

⁷⁸ Narra a tradição que Cabeza de Vacca “demorou-se entre os índios para os quaes, tendo montado uma forja, mandou fazer ferramentas em troca de víveres com que o forneçam...” (Silva, 1936, p.3), denotando uma talvez precoce tendência à metalurgia que só seria retomada três séculos depois.

1552, partiu de Assunção com destino a São Vicente. Conhecido o local, de vastas paisagens sedutoras, largos tratos de terra foram distribuídos, no final do século XVIII e no início dos oitocentos, sob a forma de sesmarias, a descendentes de bandeirantes paulistas; uma delas, a sesmaria de Santa Bárbara, foi doada aos beneditinos e, posteriormente, destes tomada e entregue aos jesuítas. Reunindo, por volta de 1813, a escassa população que erigira suas moradias no entorno do “Capão da Ponta Grossa” (situado no hoje bairro da Nova Rússia), cuja existência já fora relatada em 1796 (Ferreira, 1935), os padres da Companhia de Jesus, fizeram erigir, às margens do Lajeado Grande, uma “Casa de Telhas” para abrigo dos tropeiros que por ali passavam. Registra-se também um tosco abrigo para viajantes no local onde hoje se encontra a Catedral. Parte da população até então dispersa⁷⁹ passa a se aglutinar em torno do sítio primitivo e, em 1823 o núcleo está suficientemente povoado para conseguir o imperial alvará de freguesia, com o nome de Estrela. Passados 22 anos, a freguesia tornou-se vila e sede de município (Lei Provincial 34, de 07/04/1855) e, sete anos mais tarde, recebeu os foros de cidade (Lei Provincial 82, de 24/03/1862), conforme relata Lange (1998, p. 34).

2.3 Pecuária e tropeirismo

É unanimemente aceito que foi o tropeirismo fundou Ponta Grossa, que, pousada de fundação tardia, só nasce no início do século XIX. Constituía, contudo, já desde o século anterior, o caminho de Viamão, a única ligação terrestre entre as províncias de São Pedro e de São Paulo. Tendo ocorrido logo após o primeiro e breve ciclo da história econômica do Paraná (o garimpo no litoral e no primeiro planalto, no século XVI), o tropeirismo deixou plantadas fundas raízes no solo do Paraná Velho⁸⁰: não somente

⁷⁹ Gonçalves e Pinto aludem aos “bairros” de Carrapatos, Taquaruçu, Conchas, São José, Santo Amaro e Itaiacoca, em 1820 (1983, p. 23 e 25). No mesmo ano de 1820, o naturalista Auguste Honoré de Saint’Hilaire teria cruzado a região, pernoitando em Carambeí e Carrapatos. A propósito, o naturalista do sul da França examina a “vida mansa” dos fazendeiros locais que mantinham seu gado solto pelos campos nativos, sem nenhum tipo de manejo, deixando-os reproduzirem-se por conta própria; vendiam-no, depois, aos viajantes tropeiros e aplicavam o resultado em alimentos provindos das terras lavradas. O viajante provençal acentua com ironia que, assim, os Campos Gerais *sont le paradis terrestre du Brésil*, frase dúbia que muitos ainda hoje interpretam como se fosse apenas o elogio da natureza... (Saint’Hilaire, 1851, *apud* Balhana, Pinheiro Machado, Westphalen, 1969, p. 180).

⁸⁰ Na verdade, o tropeirismo não tem a verdadeira primazia da ocupação do segundo planalto. Antes que o primeiro cavalo do primeiro tropeiro pisasse a erva dos Campos, havia já 13 reduções jesuíticas no território que hoje constitui o Paraná e pelo menos uma delas, a de São Miguel, ficava às margens do Tibagi, a uns 40km de Ponta Grossa (Löwen, 1990, p. 32-33). Todas as aldeias guaranis foram destruídas pelos bandeirantes paulistas entre 1629 e 1632, sendo a de São Miguel reduzida a cinzas em 23/03/1629

proporcionou a ocupação de seu *hinterland* mais próximo, o segundo planalto; promoveu ainda um início de atividade pecuária (depois abandonada em favor da invernagem); manteve-se, às vezes proeminente, às vezes submerso, até o encerramento da feira de Sorocaba em 1929 e, o que é importante para os propósitos do presente trabalho, influenciou desde tempos primevos a mentalidade empresarial da cidade de Ponta Grossa, que apresenta seqüelas da forma de ser do tropeiro e do invernadeiro até a época atual.

A mineração nas Gerais exigiu aporte externo de alimentos e animais de carga para essa região, o que veio a dar importância à criação de bois, mulas e cavalos (Raud, 1999, p. 85). De um lado, a pecuária bovina concentrou-se no interior do Nordeste; de outro, houve a dinamização da criação gaúcha de animais para tração, em especial mulas. Aliando o abate de bovinos para aproveitamento da carne seca salgada e do couro animal, com fins de exportação, à colocação de animais vivos na feira de Sorocaba, e daí até o centro dinâmico da economia de então, garantiu-se ao Rio Grande uma participação no espaço econômico do jovem Império do Brasil. O longo trato de chão entre Viamão e Sorocaba, para facilidade dos gaúchos, é pontuado por manchas de campos limpos, com alguns poucos trechos onde se necessita atravessar matas, configurando um espaço de razoável continuidade no qual se inserem os Campos Gerais (Campos da Lapa, Campos de Ponta Grossa, Campos de Jaguariaíva), ligados, ao sul, com os Campos de Vacaria e de Lajes, e com os Campos de Itapetininga, ao norte. O “Caminho das Tropas”,

“ligando os centros criadores – localizados no Rio Grande do Sul - ao principal mercado pecuário da época – Sorocaba – (...) atravessou o Paraná criando condições para o surgimento de várias povoações, como Itararé, Jaguariaíva, Lança (Piraí do Sul), Iapó (Castro), Ponta Grossa, Lapa, Palmeira, Campo Largo, Lajes, entre outras.” (Padis, 1980, p. 23)

Esses locais, primitivamente de descanso dos tropeiros e de invernagem do gado, deram origem a cidades enfileiradas “uma após outra, tais como as contas de um

por Antonio Bicudo Mendoza (Lange, 1998, p. 64). Os índios foram escravizados e os remanescentes (padres jesuítas e índios sobreviventes) expulsos para região do Uruguai-Paraná, na Mesopotâmia argentina (Misiones) e Rio Grande do Sul (Sete Povos das Missões). Também lá foram dizimados. A primeira atividade econômica registrada no segundo planalto paranaense foi, portanto, a escravização de índios, a qual, entretanto, mancha a história econômica paulista e não a paranaense... Note-se, contudo, que as primeiras sesmarias concedidas por alvará real na região dos Campos Gerais o foram para familiares de bandeirantes de São Paulo (Rosas, s/d, p. 55, citado em Gonçalves e Pinto, 1983, p. 24).

colar, ao longo da (...) rota. Cada cidade está separada da outra por uma distância que corresponde a um dia de viagem do tropeiro” (Wachowicz, 1967, p. 71)⁸¹

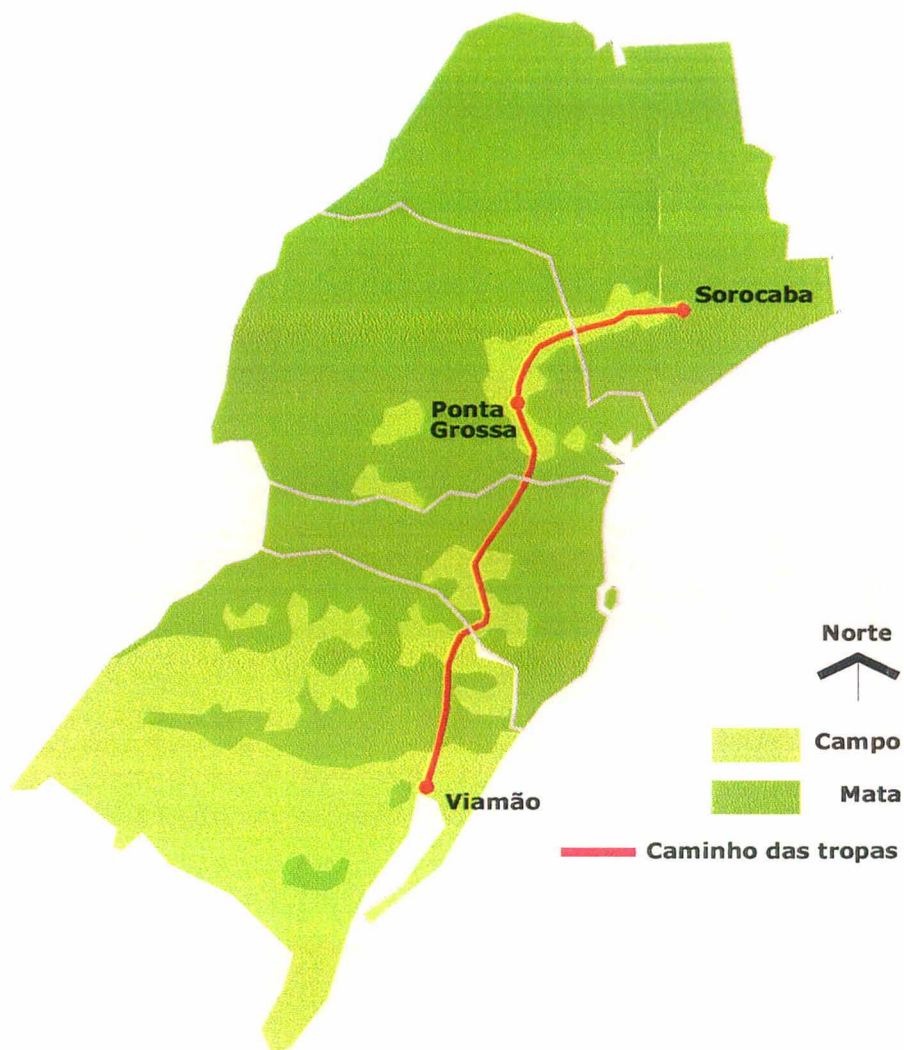


FIGURA 2

Caminho das Tropas

Fonte: Pinheiro Machado, 1963, *apud* Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen, 1969, p. 96).
Redesenhada pelo autor

A própria conformação geográfica do caminho (vide Figura 2), cortando o território hoje paranaense de sul para norte, com poucas ligações a oeste (variante do

⁸¹ A distância a que se refere Wachowicz é da ordem de 5 a 6 léguas, ou 33 a 40 km. Note-se que no Norte do Paraná ou mesmo na Zona Colonial do sul do Estado, a ferrovia, ao espaçar suas estações a cada 10-15 km, por necessidade de abastecimento de lenha, deu origem a um “colar” mais denso de cidades. A distância relativamente grande entre as cidades dos Campos Gerais tem sido responsável, até hoje, por uma reduzida integração entre os componentes de sua economia.

caminho das tropas, estendendo-se até os campos de Guarapuava e Palmas) e a leste (precária ligação com Curitiba através dos campos da Lapa), teve o condão de isolar os Campos Gerais do restante da então Quinta Comarca da Província de São Paulo, de modo que

“embora, na região dos Campos Gerais houvesse fazendas cuja produção era considerável, a ligação destas com a economia local era inexistente, pois a população e a produção dessas sesmarias ligavam-se apenas a São Paulo e, por intermédio deste, aos centros consumidores.” (Pinheiro Machado, Balhana e Westphalen, 1968, p.32)

Não foi somente a “extroversão” típica da atividade tropeira a responsável pela longa alienação de Ponta Grossa em relação ao restante da economia paranaense; também a longa duração do ciclo e a recompensa econômica por ele proporcionada fez com que, enquanto a região em torno de Curitiba já estivesse em pleno ciclo do mate, ainda nos Campos Gerais se praticasse a hospedagem de tropeiros e de mulas. A própria procedência dos *terratenientes* (paulistas descendentes de bandeirantes) e de tropeiros (gaúchos em sua imensa maioria) levou à constituição de uma economia cuja regência ficava bem longe de sua alçada de decisão (preço dos muares na feira de Sorocaba)⁸², de forma que Ponta Grossa esteve, desde seu surgimento, relativamente apartada da história econômica do restante do Paraná.

A pecuária auto-suficiente dos Campos Gerais foi paulatinamente sendo abandonada em favor do simples aluguel de terra para as invernadas. Até cerca da metade do século XIX, “as atividades de criação e tropeirismo interagiam no processo de evolução local” (Gonçalves e Pinto, 1983, p. 49), mas ao longo do período que vai até o albor do século XX,

“a fazenda de criar, que nos Campos Gerais (...) se tornou a ‘empresa fundamental’ da economia da comunidade paranaense, distorce sua finalidade, pois, mesmo crescendo em número de propriedades (de 13 em 1859 sobe para 21 em 1866), decai em número de animais nelas criados: de 20 mil cabeças em 1859, passa a ter 6.200 reses em 1876.” (Pinheiro Machado, 1963, p. 9).

A mudança, dizem Gonçalves e Pinto (1983, p. 51) “se faz sentir em benefício da invernação, considerada por muitos mais lucrativa e menos onerosa.”, sendo notado que “em 1860, cerca de 30 mil muares invernavam permanentemente nos Campos Gerais (Padis, 1980, p. 72).

⁸² Mais tarde, preço do mate no mercado argentino e da madeira em Londres e Buenos Aires.

Embora tenha havido alguma preocupação das autoridades em aproveitar o estabelecimento de invernadas como ponto de partida para criar uma condição de entreposto, tendo mesmo ocorrido uma pequena feira de muares em 1873 e de ter sido proposto pelo presidente da província Lamenha Lins, em 1876, o incentivo a uma grande feira nos moldes da de Sorocaba, o fato é que

“a atividade do criatório, a nível nacional, nas últimas décadas do século XIX, sofre alterações profundas, derivadas de uma nova atividade econômica – o café – e do advento das estradas de ferro que procuraram servir de modo direto este novo ciclo. O criatório e a invernagem perdem seu posicionamento, até certo ponto, no contexto da economia nacional” (Gonçalves e Pinto, 1983, p. 52).

Realmente, a partir de 1878, os registros de passagem de tropas em Rio Negro e os registros de vendas de Sorocaba denunciam uma redução de mais de 90% no comércio de muares. Esgotado o filão de hospedar mulas e tropeiros tentam os fazendeiros pontagrossenses e de municípios vizinhos o retorno à pecuária, nos mesmos desleixados moldes que já haviam sido ironizados por Saint’Hilaire⁸³. Não seria de se estranhar, pois, que, em 1915,

“já nenhuma esperança poderia ser depositada nessa atividade de rebanhos de má qualidade, incapazes de atender à procura efetiva e cujas pastagens estavam exaustas, especialmente pelas queimadas anuais. Não havia, portanto, nenhum exagero nas palavras do presidente provincial [sic] em 1915: “... a indústria pastoril definha entre nós.” (Padis, 1980, p. 73)

2.4 Erva mate

Se foi o tropeirismo que fez surgir Ponta Grossa, foi, por outro lado a prosperidade econômica do ciclo do mate motor e incentivo para a criação da Província do Paraná, em 1853.⁸⁴ A longa duração do ciclo ervateiro, do início do Século XIX até o *crash* de 1929, torna-o decisivo para o entendimento da história do Paraná Tradicional

⁸³ Ou ainda, expressos com todas as letras na mensagem do presidente-fundador da Província, Zacarias de Goes e Vasconcelos, em 1854: “pode-se (...) com segurança afirmar que ahi tudo anda entregue exclusivamente à provida natureza, desprezados os conselhos com que a experiência e a practica de diversos paizes mostram a possibilidade de melhorar progressivamente as diversas raças de animaes” (*apud* Padis, 1980, p. 73), e reiterados pelo último presidente de Província, o Doutor Pedrosa, em 1881: “tenho ouvido, por vezes, queixarem-se da inferioridade do nosso gado que, segundo me informão, obtém preços menos vantajosos que os offerecidos ao de outras províncias criadoras.” (Padis, 1980, p. 73).

⁸⁴ Segundo Padis (1980, p. 49), “à época da emancipação do Paraná, a economia paranaense se encontrava em meio a uma crise conjuntural (...) No entanto, pouco depois ela começa a reagir e as exportações de erva-mate, entre 1852 e 1860, multiplicam-se em valor, a preços correntes, por quase 2,5 vezes. O que equivale dizer que, considerando-se mesmo certa desvalorização da moeda, o crescimento era bastante considerável.”

e, no caso específico de Ponta Grossa, para a compreensão do advento das atividades transportadoras que subsistem ainda nos dias atuais.

A erva-mate ou *Ilex paraguayensis* é nativa do sub-bosque das florestas de araucárias. De suas folhas se extrai o chimarrão, consumido em infusão por argentinos, chilenos, paraguaios, uruguaios e gaúchos; também pode ser transformada em chá, competindo em sabor e propriedades organolépticas com o chá da Índia. Apesar da existência de um certo plantel paraguaio, ficavam no Paraná e, em menor escala, em Santa Catarina, os melhores exemplares dessa pequena árvore que ditou durante cerca de cem anos a economia de parte do Paraná. Centrada no Paraná Tradicional, nos princípios do século XIX, a economia do mate foi primeiramente baseada na colheita e preparo incipiente da erva (chamada “cancheada”), porém a própria ausência de uma tecnologia existente capaz de beneficiá-la permitiu aos engenhos (que, de início, concentravam-se em Curitiba e ao longo do caminho para o Litoral), o desenvolvimento de uma técnica própria de preparo, de maneira que, em meados do século XIX, já se exportava, especialmente para a Argentina, mate beneficiado⁸⁵.

A história do ciclo do mate no Paraná, na visão, entre outros, de Padis (1980, pp. 53-64) foi a história da cerrada concorrência entre aqueles que exportavam as folhas apenas secas e maceradas (erva cancheada), obtida livremente em ervais que, dispersos pela mata, eram, na prática, um “bem comum” e aqueles outros que pretendiam a hegemonia da indústria de transformação dessa matéria-prima. À temporária predominância do segundo grupo, que permitiu a acumulação de certo montante de capital em Curitiba⁸⁶, corresponde quase que exatamente a surgência do movimento emancipatório que redundou na criação da Província do Paraná em 1853.⁸⁷ Daí em diante, a disputa entre as duas visões econômicas tingem-se de cores políticas, enriquecida

⁸⁵ Já em 1878, informa Linhares (1969, p. 176) foi fundada em Curitiba, por descendentes de suíços provindos de Joinville, uma indústria mecânica de razoável porte especificamente para a produção de máquinas de beneficiar mate (Mueller Irmãos).

⁸⁶ Não somente hegemonia econômica. Linhares afirma textualmente: “foi o mate que deu ao Paraná a sua gente de prol, uma aristocracia de viscondes e barões (...) Quantos não ficaram devendo seus brasões ao mate?” (Linhares, 1969, p. 194).

⁸⁷ Província tardia, o Paraná até então fora parte da Província de São Paulo, como sua 5ª. Comarca, sediada em Curitiba. Dos estados presentes na federação criada com o advento da República, em 1889, todos, à exceção do Paraná e de Amazonas, já existiam como capitânicas no albor do império. As marchas e contramarchas que permitiram votar pela emancipação, primeiramente do Amazonas, em 1852 e, depois, nas vésperas do Natal de 1853, do Paraná, são objeto de descrição em Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen (1969, pp. 111-115). A afirmação de Curitiba como capital, mesmo tendo população equivalente à de Paranaguá, e obviamente problemática em termos de acessibilidade, é mais um dos

ainda mais pela dicotomia entre fazendeiros dos campos e industriais da cidade, entre campo/gado e mata/mate: até mesmo a participação paranaense na Revolução Federalista e a sangrenta repressão que a seguiu, foram, para muitos autores, a expressão política de uma rivalidade sem quartel entre os latifundiários dos Campos Gerais e o baronato curitibano da erva-mate⁸⁸. Ao longo das décadas finais do Século XIX e iniciais do Século XX, foi a exportação de mate, principal ente econômico do Paraná de então, afundando-se em movimentos contraditórios: em 1885 foi lançado um imposto de quase 100% sobre a exportação de mate cancheado, com incentivos aos que “procuram, de várias formas, melhorar (...) seu produto, inovando tecnologicamente os engenhos” (Padis, 1980, p. 54), enquanto em 1902 já se permite “livremente e sem concorrência (...) exportar o produto não-beneficiado” (Padis, 1980, p. 59): é o golpe de morte na indústria. Como a Argentina, maior importador do Paraná, já desde 1879 construíra um parque fabril com direito a todos os incentivos que se costuma destinar a uma indústria nascente, a economia do mate paranaense se fez regredir de uma posição de indústria para a de fornecedor de *commodity*.⁸⁹ Entre 1902 e 1919, a participação do mate no valor total das exportações paranaenses cai de 98% para pouco menos de 50%, embora a quantidade exportada, no mesmo intervalo de tempo, salte de 26 para 46 mil toneladas, a preços unitários cada vez menores. Em 1925, a quantidade chegou a 82 mil toneladas, mas a participação no valor era de apenas 48% (gráficos em Padis, 1980, pp. 52 e 58).

A participação de Ponta Grossa no ciclo do mate foi transversal: não há exemplares de *Ilex paraguayensis* nos Campos Gerais. Em compensação, a situação central da cidade em relação a quase todas as regiões produtoras, suas rotas e seus caminhos fizeram do ciclo do mate, especialmente os 30 anos compreendidos entre 1890 e 1920, o período de maior crescimento econômico de Ponta Grossa, que se assumiu definitivamente como encruzilhada do Paraná. Em 1894 ocorre a inauguração não-oficial da Estrada de Ferro Paraná, utilizada pelos “maragatos” para chegarem a Ponta Grossa. Em dezembro de 1912, após cinco anos de tráfego parcial, é a vez da

“milagres” produzidos pela esperança de crescimento produzida pelo ciclo do mate, que foi confirmada em anos posteriores (Padis, 1980, p.27).

⁸⁸ Ver, a propósito, Magalhães Filho (1995, p. 4).

⁸⁹ Na verdade, parece haver componente político nas marchas e contramarchas da economia do mate: o final do Século XIX e início do Século XX foi exatamente o momento do revertério da Revolução Federalista, com o longo período de governos de latifundiários dos Campos Gerais, iniciados sob Vicente Machado com a supressão dos adversários (coincidentemente, barões da erva-mate), no episódio conhecido como “fuzilamentos do quilômetro 65” (Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen, 1969, p. 197).

inauguração da Estação da Estrada de Ferro São Paulo – Rio Grande (hoje Estação Saudade), na cidade que os empreendedores ingleses da ferrovia escolheram para sede de suas oficinas, da cooperativa de seus empregados e até mesmo do hospital central destinado a cuidar da saúde de seus operários e operadores. Esse momento absolutamente único na vida de Ponta Grossa será retomado adiante, no item 5 do presente capítulo. Antes disso, porém, será necessário deslindar o papel daqueles que “encarregando-se do transporte do produto [mate] em carroções cobertos de lona alcatroada (...), grandes carros de quatro rodas, puxados por oito ou dez alimárias (...) traziam cerca de 1.500 kg de carga útil, seguramente protegida contra as intempéries” (Linhares, 1969, p. 195).

2.5 A imigração

Desde a Independência, o então Império do Brasil promoveu, através de ações estatais ou incentivos a particulares, a imigração europeia em seu território. Exemplos no Estado do Rio, Espírito Santo, São Paulo, Rio Grande do Sul e, especialmente Santa Catarina, são assaz conhecidos. No caso do Paraná, província outonal, a imigração se inicia nos arredores de Curitiba (franceses, italianos, alguns poloneses), por volta de 1850. Mais tarde, a imigração de procedência polonesa e ucraniana veio a transformar o Paraná na grande “mancha eslava” do Brasil, toda ela localizada no Paraná Tradicional, especialmente regiões sul e centro-sul do Estado. No caso específico de Ponta Grossa, antes dos primeiros italianos e poloneses chegarem, o que só ocorreu no início do Século XX, um movimento *sui generis* de imigração marcou definitivamente a história local: a colonização promovida pelos *Volgadeutschen*, alemães que permaneceram durante um ou dois séculos na Rússia, às margens do Volga e que foram trazidos aos Campos Gerais por promoção direta do Imperador Pedro II.⁹⁰

A coroa imperial adquiriu terras na Lapa, em Palmeira e em Ponta Grossa, fundando nesses três municípios as colônias de Virmond, Sininbú e Otávio, num total de 26 núcleos coloniais, aos quais acorreram, de dezembro de 1877 a fins de 1878, 3.809 colonos (63% dos quais localizados no município de Ponta Grossa), conforme

⁹⁰ Por volta de 1870, em todas as cortes europeias corria a notícia das dificuldades vividas pelos russos-alemães no Volga. Sociedades foram formadas para promover sua retirada da Rússia, especialmente na Alemanha e, em uma de suas visitas à família na Áustria, o Imperador brasileiro teria decidido trazer certo contingente de imigrantes para o Paraná.

Balhana (1963, pp. 28-52). Acolhidos sobre terras da “pampa pobre” dos Campos Gerais, acostumados ao plantio de trigo em espetes russas de proverbial fertilidade, e, ainda, em época na qual a ciência agrônômica era apenas incipiente, bastaram poucos anos para que os russos-alemães se vissem protagonistas do mais retumbante fracasso da história da imigração no Brasil, tendo re-emigrado em parte para o Uruguai, Argentina e Estados Unidos; a maioria, entretanto, retornou à própria Rússia.⁹¹ O episódio repercutiu fortemente em toda a Europa.^{92 93 94}

Os remanescentes (38% do total internalizado no país, segundo tabela em Gonçalves e Pinto, 1983, p. 113)⁹⁵ foram empregados pelo governo provincial em “frentes de trabalho” na construção da rodovia e da ferrovia entre Curitiba e Ponta Grossa. Posteriormente, foram sendo absorvidos pela população urbana⁹⁶, como carpinteiros, marceneiros, profissionais liberais e – importante para o tema de que aqui se trata – carroceiros, operários e mecânicos.⁹⁷

O transporte da erva mate, desde as regiões florestais do sul e do centro-sul do Paraná, até Ponta Grossa ou até aos portos de Paranaguá e Antonina foi encetado primeiramente pelos ex-colonos no núcleo Dona Adelaide,

“em seus veículos de oito animais, todos do mesmo pelo (...), traziam os sacos e surrões de erva mate cancheada, do sertão remoto para os exploradores e

⁹¹ Após 1917, sob a batuta de Lenin (cuja mãe, diz Wilson, 1986, p.330, era *volgadeutsch* de confissão luterana), os russos-alemães remanescentes foram reunidos na República Socialista Soviética dos Alemães do Volga, que durou até 1944, quando foi extinta após o genocídio stalinista (Justus, 1976).

⁹² “O campo nu era [parecia] adequado, mas muito ruim para o cultivo de trigo, e a decepção resultou logo em uma forte emigração. O trigo não produziu como se desejava e as pessoas ficaram muito desanimadas e partiram”. Tradução (por gentileza de Edson Armando Silva), de: “*Der rohe Camp eignete sich aber sehr schlecht zum Weizenbau, und die Enttaeunschung hatte bald eine starke Abwanderung zur Folge. Der Weizen gedich nicht nach Wunsch, und die Leute waren ganz entmutigt und wanderten ab*” (Fugmann, 1929, p. 33, *apud* Balhana, Pinheiro Machado e Wetsphalen, 1969, p. 175, em alemão no original).

⁹³ A “maldição” de terra pobre caiu sobre os Campos Gerais e durou quase um século (Balhana, Pinheiro Machado, Westphalen, 1969, p. 180) : somente por volta de 1970, com as avançadas técnicas do plantio direto, voltou a estepe do Segundo Planalto a ser utilizada para fins agrícolas. O imperador, preocupado com as repercussões nas cortes européias, visitou os Campos Gerais em 1880 (Silva, 1935, p.2), tendo então constatado a pouca fertilidade de terra na região (Lange, 1998, p. 123).

⁹⁴ Para aprofundamento na história do fracasso dessa imigração, consultar Gonçalves e Pinto (1983, pp. 110-119), Balhana (1963, pp. 28-52), Holzmann (1966, pp. 28-29), além dos textos de Fugmann (1929), Justus (1976) e Schwab (1997). Sobre a imensa carga de preconceitos contra os imigrantes (“muito ignorantes, teimosos, indolentes, invejosos e, apesar de muito religiosos, faltos do sentimento da verdadeira caridade”, nas palavras do presidente provincial Rodrigo Otávio), consultar Martins (s/d, p. 314) e Linhares (1969, pp. 196-197).

⁹⁵ Cálculos do autor sobre a tabela citada.

⁹⁶ A tal ponto que o bairro mais importante de Ponta Grossa (a quinta maior praça bancária do Paraná Velho) chama-se Nova Rússia.

⁹⁷ Gonçalves e Pinto (1969, p.118) apresentam tabela com as ocupações declaradas pelos nubentes estrangeiros junto ao Registro Civil da cidade, entre 1889 e 1920: nessa altura, 30% eram poloneses e 19% italianos, sendo alemães e russos-alemães apenas 22%. Do total, só 24% eram ainda lavradores.

‘engenheiros’ de Ponta Grossa, Curitiba e Antonina, levando destas praças para o interior os materiais e mercadorias de consumo. Formavam comboios de vinte ou mais carroções, gastando um mês de viagem de Antonina a Guarapuava. (...) Eram também os mais pontuais e melhores estafetas, além de pessoas da confiança do comércio e da indústria, dos estabelecimentos bancários e do próprio governo, conduzindo valores e documentos, soldados do exército e policiais”. (Holzmann, 1966, pp. 28-37).

A produção de carroças, bem como sua manutenção, verdadeiro monopólio de imigrantes (russos-alemães e, mais tarde, poloneses e alguns italianos) veio constituir um primeiro esboço do setor metal-mecânico (acompanhado de produção de carrocerias de madeira, ainda hoje representativa na cidade): 43% de todas as profissões de noivos estrangeiros listados pelo Registro Civil local entre 1889 e 1920 eram ligadas ao setor secundário e 23% (mais da metade dos nubentes) eram ferreiros, fundidores, funileiros, mecânicos, operários e ferroviários (alemães e poloneses na sua maioria).⁹⁸

2.6 A ferrovia

Estender os trilhos da Estrada de Ferro Paraná de Curitiba até Ponta Grossa, depois da aventura empreendida a partir de 1882 por Teixeira Soares e pelos irmãos Rebouças na Serra do Mar, foi tarefa facilitada pela topografia ondulada, coberta de estepes, dos Campos Gerais: em dezembro de 1893, 22 locomotivas puxando 120 vagões, trazendo as tropas de Gumercindo Saraiva, inauguram extra-oficialmente a ferrovia, mesmo sem que os trilhos entre Oficinas e Ponta Grossa estivessem socados. (Ferreira, 1935, *apud* Gonçalves e Pinto, 1969, p. 40). Três anos depois, a Brasil Railway Company, de capital inglês, decidiu empreender a Viação Férrea São Paulo – Rio Grande. Que tal caminho viesse a passar por Ponta Grossa, é decorrência natural da geografia: não é somente geografia, entretanto, a decisão dos engenheiros da ferrovia

⁹⁸ O contraste com as ocupações da população “autóctene” não poderia ser maior. Em 1903, o viajante Tobias Monteiro, em *Voyage au Sud du Brésil* foi cruel na comparação: “os herdeiros de seu domínio [fazendeiros tradicionais] sem dúvida o fragmentaram e, como tantos outros, foram se refugiar nas cidades. Foram, talvez, pedir à proteção do governo, à escravidão da política, os modestos recursos necessários à sua existência e, com o aumento de suas famílias e de seus encargos, verão crescer dia a dia, em seu interior, a miséria do funcionário público. Os mais felizes terão feito de seus filhos doutores, oficiais, altos funcionários. Em sua velhice se regozijarão de os ver cabalar nas eleições, insultar seus adversários nos jornais, falar nas assembléias, preencher os quadros da administração, chegar mesmo a algum ministério. E enquanto as escolas, os ginásios, as faculdades produzirão, assim, fornadas de candidatos aos empregos, os netos do colono que conduzia nas estradas as carroças de mate, se multiplicarão. Eles fecundarão os campos, cobrirão os pastos de rebanhos, espalharão as árvores frutíferas; nas cidades, eles estabelecerão as indústrias, tornar-se-ão donos do comércio, construirão belas residências. Tornar-se-ão prósperos, ricos, desfrutarão de tudo e dominarão realmente, pelo império das profissões independentes, a raça suicida que se crê dominadora.” (Monteiro, 1903, p. 49, *apud* Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen, 1969, p. 155-156).

inglesa de estabelecer nessa cidade a sede de suas oficinas e das instalações de apoio aos operários (hospital e, mais tarde, cooperativa e escola técnica)⁹⁹. Na ocasião, Ponta Grossa (4.774 habitantes em 1890) era um núcleo urbano de menor população e menor pujança econômica que a vizinha (40 km) Castro, nem era locacionalmente tão bem situada quanto Irati, a menos de 80 km.^{100 101 102}

Embora tenha sido também punida, como Curitiba, pela sua acolhida aos rebeldes federalistas (segundo alguns, como Ribas da Silveira [Gonçalves e Pinto, 1969], entusiástica; segundo outros, como Ferreira (1935), não suficientemente resistente), o advento da ferrovia trouxe um movimento de extraordinário crescimento comercial e industrial¹⁰³, e mesmo social e cultural, ao município, que durou por pelo menos 30 anos, até o final dos anos 20. As fotografias antigas da cidade (Gonçalves e Pinto, 1983; Chaves, 2001) mostram sempre congestionamentos de carroções de carga junto à Estação Paraná (hoje Casa da Memória) e junto à Estação de Cargas (hoje Estação Arte), na Rua Benjamim Constant, via onde também se localizou a maior parte das empresas exportadoras de mate¹⁰⁴. A cronologia a seguir dá idéia da efervescência da vida cidadina até 1920: criação da Associação 26 de Outubro, dos ferroviários, em 1906 (o hospital definitivo data de 1912, a cooperativa é mais tardia); inauguração da rede de energia elétrica e da iluminação pública¹⁰⁵, em 1905; inauguração de rede de

⁹⁹ A marca dessa iniciativa sobre a cidade é tal que, ainda hoje, o principal bairro da região sul da cidade denomina-se Oficinas, e uma das vilas da zona leste chama-se “26 de Outubro”, denominação dada ao hospital ferroviário que ali funcionou de 1912 a 1990 (atual Centro de Ação Social da Prefeitura Municipal).

¹⁰⁰ Outra consequência da locação das instalações principais da ferrovia em Ponta Grossa vem da necessidade de guardar certa distância entre escritórios principais, e instalações de apoio (como os hospitais ferroviários, então importantes): a escolha de Ponta Grossa acabou por favorecer Jaguariaíva, ao norte e União da Vitória, ao sul que, sintomaticamente, se transformaram em pequenos centros industriais, praticamente os únicos da região até 1930.

¹⁰¹ A necessidade de abastecimento alimentar aos operários que, até 1913, continuaram a assentar trilhos, acarretou a promoção, sob os auspícios da Estrada de Ferro, da mudança da colônia holandesa de Irati para Carambei, 20km ao norte de Ponta Grossa (1910), onde vieram a criar forte pólo da indústria de laticínios (antiga Cooperativa Central, hoje empresa Batávia, subsidiária da Parmalat), reforçados que foram pela nova imigração dos anos 50 em Castrolanda e Arapoti.

¹⁰² A importância da decisão de instalar em Ponta Grossa o quartel-general paranaense da ferrovia, face suas consequências para a cidade e região, não tem encontrado suficiente respaldo dos historiadores locais. Gonçalves e Pinto (1983, pp. 52-53) citam uma exposição feita pelo engenheiro espanhol Roxo Roiz defendendo a comunicação direta entre Ponta Grossa e Curitiba e a possibilidade de atingir os vales do Tibagi e do Ivaí como sendo a razão principal para a escolha do local. Parece haver aqui importante campo para investigação dos profissionais da história.

¹⁰³ “O poder de atração de um centro econômico se origina principalmente em um fato histórico fortuito” diz Myrdal (1968, p. 52).

¹⁰⁴ Para uma apreciação urbanística da concentração de atividades no entorno das estações ferroviárias da cidade, consultar Monarstirsky (1997).

¹⁰⁵ O advento da energia elétrica em Ponta Grossa (firma Guimarães, Ericksen & Filho, de capital local) é tema de dissertação de Silva (resumo em 2001, p. 9), da qual constam também detalhes sobre a economia de então.

água potável, em 1912; construção do Hospital de Caridade (hoje Santa Casa), entre 1902 e 1912; criação da Orquestra Sinfônica, em 1907; dos dois primeiros cinemas (1906 e 1911); do jornal “Diário dos Campos”, ainda hoje existente, em 1907.

Dinamiza-se o comércio, abrem-se filiais de estabelecimentos bancários¹⁰⁶ e, em especial, surgem indústrias, sempre de capital local: doces (Eugênio Gambassi, 1899; Ângelo Capri), sabões e velas (Eugênio Bocchi, 1913), serrarias (Theodoro Kluppel, 1906; Lysandro Araújo, 1906 e 1920), massas alimentícias (Domingues Garcia) charque (Antunes Duarte, 1911), tecidos (Vilela, Guimarães e Almeida, 1912), cerveja (Henrique Thielen, 1919), banha (Felipe Justus, *circa* 1920) e mesmo uma metalúrgica capaz de produzir “pregos, dobradiças, arroelas, prensas de copiar e brecks”¹⁰⁷ (Ewald Kossatz, 1902).

A pequena cidade de 4.774 habitantes em 1890 chega, em 1920, impulsionada por um crescimento populacional de quase 5% ao ano, a 20.171 moradores¹⁰⁸, ultrapassando a população de Castro e se firmando como segunda maior cidade do Estado. No recenseamento desse ano¹⁰⁹, foram encontradas 7.014 pessoas com atividade econômica, dos quais 931 com profissões “mal-definidas”. Do restante, 31% exerciam atividades primárias (99% deles na agricultura, praticada nas manchas de matas isoladas no meio da campina; note-se pouca importância da pecuária¹¹⁰), 31% cumpriam atividades do setor secundário¹¹¹ e finalmente 38% dedicavam-se ao terciário, com destaque para o comércio (14% do total) e os transportes (12% do total). A indústria de “vestuário e toucador”, grande empregadora feminina, respondia na ocasião por 37% do emprego industrial e a indústria metalúrgica, quase que exclusivamente masculina, era a segunda maior empregadora entre as atividades de transformação, com 18% da ocupação industrial.

¹⁰⁶ Mais tarde, nos anos 30, o baronato curitibano e os *terratentientes* pontagrossenses fundaram o Banco Comercial do Paraná; pouco depois, surge o Banco Mercantil e Industrial (Bamerindus), com capitais de comerciantes pontagrossenses (inclusive alguns russos-alemães) e dos primeiros cafeicultores no Norte Velho. A matriz de ambos os estabelecimentos bancários foi estabelecida em Ponta Grossa.

¹⁰⁷ A listagem, com grafia da época, é de Holzmann (1975, p.32).

¹⁰⁸ Os efeitos da imigração no período podem ser avaliados nos dados sobre a procedência dos noivos nos casamentos registrados entre 1899 e 1920 (Gonçalves, 1979, citada em Gonçalves e Pinto, 1983, p. 92): 17,2% dos nubentes eram estrangeiros. Destes, 36% eram poloneses, 35% etnicamente alemães (russos do Volga, alemães, suíços e austríacos), 14% italianos e 15% de outras nacionalidades.

¹⁰⁹ Tabela em Gonçalves e Pinto (1983, p. 69).

¹¹⁰ Pinto (1980, p. 241) ressalva haverem ainda 16 mil bovinos, e alguns equinos, muares, ovinos e caprinos, criados concomitantemente com a atividade agrícola. Os suínos na ocasião eram quase 9 mil animais.

¹¹¹ Foram somados aos 1512 ocupados na indústria de transformação os 369 moradores ligados à indústria da construção civil, que, à época, eram catalogados no terciário. Já a indústria extrativa no município (mineração), na prática, nem existia.

2.7 Suínos

O *crash* de 1929 atingiu em cheio a Ponta Grossa algo auto-confiante dos anos 20, como de resto todo o planeta. Atividades ligadas à exportação (como o mate) tiveram grande queda: todos os autores consideram 1930 como o fim do ciclo do mate. Até a incipiente exportação de madeira de pinho, que chegara aos 86 mil metros cúbicos em 1923, decaiu a 18 mil em 1933 (Lavallo, 1981, tabela nas pp. 38-39). A retração dos anos 30 também afeta as indústrias de produtos de consumo interno. Por fim, a própria atividade de adaptar velhas locomotivas descartadas para produzirem vapor nas serrarias, iniciante indústria mecânica que começava a surgir em Ponta Grossa, foi perdendo encomendas em função da depressão¹¹².

Embora fosse muito pequeno o rebanho suíno local (9 mil cabeças em 1920), a colonização polonesa e ucraniana, concentrada nas zonas de mata que formam um arco em torno de Ponta Grossa nas direções sul e oeste, acabou por concentrar um plantel considerável alimentado a vegetais de plantio local, ao alcance de poucas horas de viagem de Ponta Grossa¹¹³. Conhecedores de todos os caminhos dos sertões do Paraná, os carroceiros – principalmente os imigrantes russos-alemães e seus descendentes – à falta de mercados para o mate e a madeira, passaram a adquirir suínos e abatê-los nos Campos Gerais, aproveitando as suas próprias tradições artesanais e transformando-as em germe de uma indústria alimentícia. Por volta de 1935 o fabrico de banha e de carne suína preparada passara a ser a principal atividade industrial na cidade (Silva, 1936, p 14), com as usinas Odile (Christiano Justus), Esperança (David Hilgemberg), Laura (João Justus), Nadyr (Felipe Justus), Emy (Ribas e Teixeira), Sublime (Arthur Nadal),

¹¹² Nem mesmo a deposição, temporária, no poder político estadual, da estirpe de latifundiários dos Campos Gerais, pela Revolução de 30, entusiasticamente acolhida pela pequena burguesia pontagrossense – vide a recepção a Vargas, que recebeu a notícia da vitória de sua revolução nos salões do Clube Pontagrossense, após duas semanas de estada em Ponta Grossa - trouxe benefício à economia local. No período que vai até o final do Estado Novo, o interventor nomeado para o Paraná, contudo ser o único governador nativo de Ponta Grossa já havido, concentrou suas preocupações em tentar trazer para a órbita do Paraná Tradicional a nova área de dinamismo econômico que se iniciava no Norte, fazendo construir a Estrada do Cerne, de Curitiba a Londrina *sem* escala em Ponta Grossa. O último dos governadores dos Campos Gerais (Moisés Lupion, 1947-50 e 1955-60) reforçou as diretrizes de Manoel Ribas.

¹¹³ A mesma tendência de “centralizar” o abate de suínos em local de fácil escoamento da produção conduziu à localização de um grande frigorífico do grupo Matarazzo em Jaguariaíva, já em 1924, para onde afluíam suínos do Norte Pioneiro, “transportados de modo muito precário, [n]um sistema muito parecido com o tropeirismo; inclusive era usual o termo *tropear porcos*.” (Trintin, 2001, p. 54).

Schneckenberg e Annita (Bruno Tamenhain), que abateram 102.254 suínos¹¹⁴, produzindo 4.646 toneladas de banha em 1935.

O fornecimento de fornalhas e caldeiras, necessários ao processamento da gordura suína foi facilmente suprido pela indústria local. O breve ciclo propiciou o surgimento de importante fábrica de embalagens metálicas (Fábrica Madalozzo, depois Metalitográfica Pontagrossense, mais tarde Metalgráfica Merhy, hoje Metalgráfica Iguazu).

O ciclo do abate de suínos, aparentemente, foi um acontecimento territorialmente circunscrito aos Campos Gerais, de pequeno reflexo na economia paranaense como um todo. Configurou um provável movimento defensivo ante a depressão econômica dos anos 30, com o aproveitamento de um potencial transportador e comprador já presente entre os carroceiros locais desde a época da erva mate (flexibilidade?). De qualquer forma, dotou a cidade de um saber-fazer ligado ao ramo da indústria alimentar relacionado às carnes, quer dos (poucos) bovinos que sempre estiveram disponíveis nos arredores, terra de pecuária extensiva, quer dos suínos (da região de entorno), que permitiram o surgimento de alguns frigoríficos locais (Swiech, Pontagrossense; ambos hoje em ruínas), alguns curtumes (hoje também extintos), e ainda tornou a cidade locacionalmente atraente para os frigoríficos de capital externo que se voltaram para o Brasil ao fim da Segunda Grande Guerra; essa “vantagem comparativa” trouxe a Ponta Grossa sua primeira empresa multinacional, o Frigorífico Wilson (depois Comabra, hoje Sadia), atraído em 1953 mediante incentivos do governo municipal. Quanto aos fundadores das fábricas de banha, russos-alemães em sua maioria, já em 1940 haviam começado a abandonar o abate de suínos para retomar, agora já cooptados pela burguesia local e unidos às demais etnias localmente presentes¹¹⁵, o abate de pinheiros.¹¹⁶

¹¹⁴ O rebanho municipal de suínos em 1935 reduzira-se a apenas 6.000 cabeças (Silva, 1936, p.15), demonstrando a dependência das usinas em relação ao *hinterland* próximo.

¹¹⁵ A câmara de vereadores documentada por Silva (1936, p. 22) comporta dois fazendeiros, dois profissionais liberais de extração urbana e quatro industriais, dos quais três russos-alemães e um ucraniano.

¹¹⁶ Na realidade, o advento da Segunda Guerra acarreta a *aceleração* do abate de pinheiros. Em meados da década de 30, Silva (1936, p.13) já havia encontrado 6 serrarias na cidade (inclusive a pioneira, fundada por Theodoro Kluppel), outras 6 no distrito de Conchas, na mancha florestal a oeste, e ainda, 3 no distrito de Itaiacoca, este situado serra abaixo, no Primeiro Planalto. No entanto, a atividade madeireira não era (Silva, 1936, gráfico anexo) o maior gerador de renda no município nessa época.

2.8 A madeira

“A localização das matas de pinheiros, distantes dos portos de exportação paranaenses, tornou a comercialização do pinho dependente das condições de transporte” (Lavalle, 1981, p. 14). Como o nó dos transportes do Paraná está até hoje localizado em Ponta Grossa, foi desta cidade que se iniciou, a partir dos anos 40, um ciclo econômico, onde

“a penetração do capitalismo assume um aspecto predatório, onde o capital é aplicado para explorar uma situação de mercado sempre transitória, retirando-se em seguida, sem criar as infra-estruturas para um desenvolvimento sustentado da região” (Pinheiro Machado, prefaciando Lavalle, 1981, p. 12)

Não menos de 76.280 km² dos 176.737 km² de mata nativa existentes no Paraná (Lavalle, 1981, p. 97) eram, à época, cobertos da floresta plúvio-subtropical da araucária (Hertel, 1969, p. 159), onde predomina a *Araucaria angustifolia*. Árvore sobrevivente de períodos glaciais, exigente em termos de clima (e, de certo modo, também de solo), demora de 30 a 40 anos para atingir a idade “adulta”, quando se lhe perpetram o corte. Sua madeira clara e mole pouco se presta ao mobiliário (pelo menos, o de alto padrão), sendo outrossim utilizada para construção civil (paredes de casas e estruturas de cobertura, formas de peças de concreto armado, etc.). Já conhecida dos paranaenses desde o início do povoamento do interior (as casas de madeira dos colonos poloneses, alemães e a italianos são, ainda hoje, arquétipos de uma certa arquitetura “paranista”), a madeira de pinho, serrada em tábuas, vigas e vigotes, encontrou mercado fácil na Argentina e na Inglaterra, além de certa aceitação no mercado interno brasileiro.

O corte das árvores acontecia no vasto interior ao sul do trópico de Capricórnio, estendendo-se, além do Paraná, pelo planalto catarinense e parte do planalto gaúcho. Seu primitivo processamento (desdobro e incipiente beneficiamento) tanto podia ocorrer junto às matas, em pequenas serrarias que acabavam por se deslocar quando as reservas próximas já estavam dilapidadas, como também em centros maiores (leia-se: Guarapuava e Ponta Grossa) onde a manutenção das máquinas era facilitada. Em qualquer dos casos, a necessidade de transporte era muito grande e, em face da pouca abrangência da rede ferroviária (e, a partir de certa época, da escassez crônica de material rodante¹¹⁷), novamente buscou-se o recurso aos carroções a ponto de se

¹¹⁷ Lavalle (1981) dedica todo um capítulo de sua dissertação (pp. 53-61) a enumerar as dificuldades de transporte do pinho paranaense da floresta até os portos.

transformar a estrada entre Guarapuava e Ponta Grossa “em verdadeiro lamaçal com profundos sulcos, que impedem completamente o trânsito de automóveis” (Lavalle, 1981, p. 55).

A esbórnia nas estradas, logo assumida por veículos motorizados, era, contudo, de pouca monta, quando comparada à razia que a extração de pinho trouxe ao Paraná: em 1950 já haviam desaparecido 49.190 km² de matas; em 1963, a devastação já chegava a 87.990 km²), ultrapassando o total das matas de araucária, como o demonstra Lavalle (1981, pp. 98-102), ao citar o avanço sobre as chamadas madeiras de lei (imbuia e cedro, principalmente). A criação de um Instituto Nacional do Pinho, na década de 50, não conseguiu deter o assalto à mata, nem mesmo fazer valer a lei que obrigava o reflorestamento para reposição.¹¹⁸

A produção paranaense, de 1945 a 1964, esteve sempre contida entre 38% (em 1959) e 53% (em 1964) da produção total nacional. No último ano, chegou a atingir 1,8 milhões de metros cúbicos, dos quais 1,4 milhões (78%) apenas serrado. As quantidades de madeira com alguma (incipiente) industrialização (madeira beneficiada, compensados e laminados) nunca ultrapassaram, no período estudado, 38% do total produzido no estado (em 1960) (Lavalle, 1981, pp. 64 e 66)¹¹⁹. As exportações, destinadas à Argentina (46 a 87% do total exportado), Inglaterra (6 a 31%), sempre foram, em maioria esmagadora, de madeira bruta¹²⁰.

Com o pinho (e, na mesma época, com o café, que começava também seu ciclo no Norte do estado), o Paraná regride de uma indústria agro-alimentar de valor adicionado já baixo para o estágio de economia marcadamente “colonial”, voltada a mercados externos aos quais fornecia exclusivamente produtos primários. Ao contrário do café, porém, que no Paraná, graças a alguns outros ingleses, viabilizou o minifúndio, a madeira foi, no estado, sempre explorada por unidades de grande porte: para um plantel total (árvores em condições de corte e árvores a aguardar maturação) de 15,5 milhões de araucárias (dados de 1953), o Rio Grande do Sul dispunha de 1.080 serrarias no mesmo ano; Santa Catarina possuía à época 71,8 milhões de araucárias e 934

¹¹⁸ Na verdade, como documenta Lavalle (1981), a busca do lucro fácil seduzia igualmente compradores e vendedores de pinhais, que de alguma forma já se haviam habituado, durante o ciclo do mate, à espoliação, em benefício próprio, de um “bem comum”. A gravidade da exploração da araucária decorre de que, enquanto do mate se retiram folhas e não se mata a árvore, o pinheiro só terá reposição em 40 anos, pouco menos que a expectativa média de vida de um paranaense da época, e, além disso, sua derrubada e transporte afetam o sub-bosque.

¹¹⁹ Os cálculos são do autor.

¹²⁰ Lavalle (1981, p. 77) apresenta expressivo gráfico a respeito.

serrarias (chegaria a 1.066 em 1964), enquanto o Paraná, para 211 milhões de pés de araucária, colocava no mesmo ano um reduzido arsenal de 720 unidades de corte e desdobro¹²¹. Foi, assim, o Paraná, não somente o *locus* da devastação que não lhe trouxe mais do que o enriquecimento de uma parcela da burguesia sulina¹²², mas, ainda, foi a unidade geográfica onde ela ocorreu de maneira mais concentrada, beneficiando pequeno número de empresas de grande porte.

As serrarias não mantinham ligação alguma com as comunidades locais, formando verdadeiros “enclaves” que constituíam

“uma concentração populacional própria, chegando a cercar-se de uma vila residencial com dezenas e mesmo centenas de casas para operários, em geral todas de um só tipo, que dão ao conjunto aspecto de padronização monótona. Tem a serraria seus próprios armazéns, clubes, farmácia, etc., tudo pertencente à empresa que tudo abastece à completa revelia do comércio local, suprindo-se de mercadorias adquiridas diretamente na Capital do Estado, ou em Ponta Grossa, quando não na Capital de São Paulo. A serraria não se integra na vida regional, permanecendo como um corpo estranho, até o dia em que, pelo esgotamento das reservas locais de floresta, é transferida para novas paragens, levando consigo as realizações complementares e a população.” (Berthelmeß, 1958, p. 39-40, *apud* Balhana, Pinheiro Machado e Westphalen, 1969, p.143).

Grande parte das empresas madeireiras que promoveram a devastação do Paraná era sediada em Ponta Grossa, e os capitais que as moviam eram locais: a lista inicia com a maior empresa madeireira do Brasil (F. Slaviero) e prossegue com Irmãos Wagner, Indústrias Theophilo Cunha, Francisco Pupo, Indústria Lamidora Ilsa, A. Rela, Elias J. Curi, Madeireira Bovo, Laminadora Justus, Madeireira Jobb, SEVIG, Madeiras São Paulo-Paraná, Madeiras Wabe, J. Madureira, Madeiras Boa Vista, Serraria Garbuio, Comil Madeiras (Ferreira, 1963; Holzmann, 1975), além de inúmeras pequenas serrarias que não costumavam freqüentar os álbuns do período. Nas listagens de empresas relacionadas com a artefatos a partir da madeira, são raras as menções: Ataúdes Paranaenses, Móveis Pietrobelli, Carrocerias Hei de Vencer, todas empresas já extintas.

Ainda hoje sedia Ponta Grossa algumas empresas remanescentes dessa época em que a devastação ocorria no Paraná, embora hoje alimentadas por florestas de outros estados, para onde se mudaram em busca de novas oportunidades de espoliação (Gasparetto, no Pará; Wagner, no Amazonas; dentre outras). Também para o Norte do

¹²¹ Todos os dados são dos Anuários Brasileiros de Economia Florestal, coligidos por Lavallo (1981, pp. 65-66).

¹²² “Um setor exportador que depende para sobreviver de alienar de forma crescente recursos não renováveis constitui, por múltiplas razões, um obstáculo maior a um autêntico desenvolvimento” (Furtado, 1981, p.83)

país se deslocou a maioria dos compradores das máquinas de corte e beneficiamento de madeira, cujos fabricantes prosperaram na cidade durante o ciclo do pinho (Schiffer e Kluppel¹²³, ainda os únicos fabricantes de serras de médio porte do país, a primeira derivando cada vez mais para material de transporte e a segunda para máquinas agrícolas). Ao contrário da ferrovia, grande disseminadora de conhecimento qualificado via formação de seus operários¹²⁴, essas grandes empresas trabalharam (e ainda o fazem) sob estrita taylorização e pouco agregaram ao conhecimento operário ou à qualidade de vida de seus empregados¹²⁵.

Em 1967, já nos estertores do ciclo da madeira, a equipe de economistas e sociólogos que participou do primeiro Plano Diretor de Ponta Grossa assim se expressou:

“Paralelamente à estrutura de exploração agrícola, ocorreu em Ponta Grossa a formação de uma mentalidade especuladora, conseqüência do processo de comercialização determinado pela exploração econômica dos produtos extrativos da região, especialmente a madeira. Essa atividade (...) foi em grande parte responsável, beneficente, pelo surgimento de unidades industriais do setor de transformação; mas, ao mesmo tempo, foi também responsável pelo surgimento de uma mentalidade voltada para a especulação comercial baseada na estrutura social rural e tradicionalista que se tinha formado. Constata-se assim que nem mesmo a criação de uma nova área de atividade econômica foi capaz de romper as estruturas e padrões rígidos de convivência social existentes. Surge daí a dominação constante e sempre crescente de um grupo social no contexto da vida comunitária, trazendo como conseqüência sociológica mais caracterizada o processo de estratificação social. Esse fenômeno gera, em Ponta Grossa, não somente um baixo grau de intensidade nas relações entre os diversos grupos e camadas sociais, como também uma caracterizada concentração de poder econômico em grupos reduzidos. Esse fato, ademais de desestimular os investimentos que permitam ativar o processo de desenvolvimento econômico e social, exime da responsabilidade do ativamente desse processo a maior parte da população, que tem atuação insignificante e secundária no sistema de decisões coletivas.” (Codem, 1967, pp. 37-38, vol. 1).

¹²³ A madeireira de Theodoro Kluppel (1906) transformou-se em metalúrgica por volta dos anos 40.

¹²⁴ A Escola Ferroviária Tibúrcio Cavalcanti, que funcionou entre as décadas de 30 e de 90, fundada pelo interventor Manoel Ribas, com forte participação da Rede de Viação Paraná – Santa Catarina (posteriormente Rede Ferroviária Federal) formou gerações de pontagrossenses especializados em profissões do ramo metal-mecânico. Essa preparação de mão de obra de alto nível aproveitava a todas as indústrias locais (Chaves, 2002, p. 2).

¹²⁵ “O trabalhador da indústria automobilística que vive na favela é um símbolo vivo do chamado ‘fordismo periférico’ como denominou Alian Lipietz em diversos trabalhos” escreve Maricato (2001, p. 136). Em pesquisa para monografia no fundo de vale do arroio Olarias, Larocca (2002) encontra diversos operários e ex-operários da madeireira Wagner e da metalúrgica Kluppel na favela lá existente.

2.9 A crise dos sessenta

A década de sessenta assistiu à agonia do ciclo madeireiro. Nos anos iniciais, a cidade ainda presenciava as longas filas de caminhões (sucessores dos carroções dos imigrantes) carregados de tábuas a sair das serrarias; a estrada de ferro, aos poucos descapitalizada, carente de manutenção nas linhas e de material rodante, cederia espaço ao transporte rodoviário, de resto fortemente prestigiado durante os anos Kubistchek: não era mais necessário que os caminhões fossem até a divisa com São Paulo (Itararé) para transbordar a carga nos trens da Sorocabana. Uma estrada asfaltada, de novo traçado, passou a ligar Ponta Grossa a Curitiba (1961) e daí ao porto de Paranaguá, era possível utilizar a velha estrada da Graciosa, agora pavimentada¹²⁶. Lentamente, os trilhos da Estrada de Ferro Central do Paraná e a pista (pavimentada) da Estrada do Café (hoje BR-376), foram avançando de Ponta Grossa até Apucarana e, desta última cidade, interligando-se ao Norte paranaense, então em pleno ciclo do café. Com os governos de Ney Braga (1960-65) e Paulo Pimentel (1965-70), o Paraná começava a vencer as barreiras internas à sua integração, deixando de exportar madeira e café pelo porto de Santos e transformando Paranaguá em importante porto de embarque dessa última *commodity* para o exterior¹²⁷.

A necessidade de armazenar grandes quantidades de sacas de café provenientes das reiteradas super-safras paranaenses espalhou ao longo do roteiro para o porto grande quantidade de armazéns locados pelo Instituto Brasileiro do Café. Razoável quantidade dessas unidades intermediárias de armazenamento ficava em Ponta Grossa, e o longo desfile caminhões trazendo a produção do norte fazia contraponto aos pátios das serrarias, que aos poucos se iam esvaziando. A sensação de decadência foi, lentamente, impregnando a atmosfera local¹²⁸; agravaram-na a falência quase simultânea dos serviços públicos locais, principalmente de energia elétrica, de abastecimento de água e

¹²⁶ Alguns anos depois, foi concluída a auto-estrada de Curitiba a Paranaguá (hoje BR-277).

¹²⁷ A produção de café do Paraná ultrapassou a de São Paulo já em 1959-60 (gráfico em Padis, 1981, p. 119), mas a exportação se dava via Santos, através de ferrovia e rodovia que transformavam o Norte paranaense em mero apêndice do estado vizinho. Mesmo em 1967, a participação de Paranaguá como exportador de café resumia-se a 33% do total brasileiro, embora crescente. Padis (1981, p. 129) afirma, que “a função comercial de Paranaguá, porém, está nas mãos das firmas de Santos. Ligações pelo rádio e serviços de aviões particulares, permitem, aos homens de negócios de Santos manter contato permanente com suas filiais de Paranaguá”.

¹²⁸ Entre 1960 e 1970 Ponta Grossa perde a posição de segunda cidade do estado para Londrina; além da sensação de “fim de festa” que acompanha os desdobramentos finais de um ciclo econômico, o extraordinário dinamismo que então caracterizava o Norte do Paraná criou uma “sombra” sobre todo o Paraná Velho, cuja dinâmica nem de longe tinha condições de acompanhar a média estadual.

de telefonia¹²⁹. Além disso, a proliferação de indústrias calcadas na taylorização primitiva (Lipietz, 1988, p. 92-96) manteve à margem dos ganhos econômicos a grande maioria da população, o que se refletiu nos baixos padrões das “condições da vida urbana”, como assinala a Codem (1967, v.1, p.18). Em 1966, a rede de água atingia apenas 45% da população, a rede de esgotos, somente 12% e mesmo a energia elétrica só chegava a 68% das casas. A pavimentação revestia 10,5% da malha viária urbana (quadro em Codem, 1967, v.1., p.27). O espraiamento da cidade muito além do necessário (processo causado pela partilha especulativa da terra urbana, sempre presente na história local, mas agudizada a partir da década de 50) criara uma densidade populacional muito baixa, “fato gerador das precárias condições de comunicação social, política e cultural. A desagregação social (...) impede o rompimento das estruturas tradicionais”. As relações sociais comunitárias apresentam-se impregnadas de “aspectos estratificados e nuances ruralistas” (Codem, 1967, v.1., pp.38-39).

Debruçando-se sobre os problemas inibidores de desenvolvimento local, a equipe que elaborou o Plano Diretor de Desenvolvimento de Ponta Grossa¹³⁰ identificou na mentalidade empresarial local um dos maiores entraves à dinamização. O Anexo IV do Plano (Codem, 1967, v.2, p.139-154) produz um retrato cruel do empresário pontagrossense da época:

“A análise sociológica das condições de progresso em Ponta Grossa revela que não somente as condições econômicas (...) são suficientes para a explicação do seu processo de desenvolvimento. Há importantes condicionantes sociais e culturais que interferiam e ainda interferem no desenvolvimento do município. O processo de formação de Ponta Grossa está baseado no complexo econômico da grande propriedade rural e na existência de latifúndios. E foi dentro desse contexto que historicamente se formou uma mentalidade de ação econômica com a pouca agressividade característica do sistema de produção capitalista. O processo de produção, não em nível industrial, da exploração da propriedade agrícola traz em si mesmo a lentidão que gera a falta de renovação de técnicas produtivas e o baixo nível de reinversão econômica dos lucros conseguidos.

¹²⁹ Silva (1993) coleciona em sua dissertação de mestrado as muitas manifestações da comunidade local contra a concessionária (particular) de energia elétrica. A situação somente foi resolvida a encampação da concessionária pela companhia estatal e sua interligação ao sistema integrado do estado. O abastecimento de água foi solucionado no final da década, quando o serviço autárquico municipal de água encetou o “Projeto Alagados” e, descapitalizado pelo esforço, foi sacrificado em benefício da companhia estatal. O mesmo ocorreu, mais tarde, com a companhia de telefonia municipal que havia sido fundada em 1966.

¹³⁰ A Comissão de Desenvolvimento Municipal (Codem) foi fruto de um convênio entre a Codepar (Cia. de Desenvolvimento do Paraná) e o DATM (Departamento de Assistência Técnica aos Municípios), em 1966, já como parte do esforço de planejamento que tomou conta das gestões estaduais a partir de 1960 e que resultaram na maior parte do arsenal planejador até hoje existente no estado. A equipe de arquitetos, economistas, administradores, assistentes sociais e sociólogos era inteiramente alienígena, embora com acompanhamento de um grupo local. Essa característica permitiu-lhe grande independência em seu diagnóstico e, talvez por isso mesmo, foi responsável pela profunda rejeição do Plano entre as elites locais.

(...) Esse fenômeno estendeu-se para outros setores importantes da economia do município.”

.....

“Como a valoração social na comunidade está calcada no sistema de dominação e influência familiar, a conduta social dos homens se volta para o desejo de não perder ou arriscar com considerado excesso de agressividade a base geradora de seu prestígio social. Daí as poucas iniciativas de renovação do nível tecnológico de suas unidades de produção e a baixa tendência para a expansão de suas atividades produtivas. A atitude conservadora em relação a padrões e técnicas de produção já ultrapassadas impede a renovação tecnológica fundamental e necessária para a continuidade do progresso.”

.....

“O empresário pontagrossense é individual e individualista (...) [e] se apresenta como o ‘faz tudo’. (...) Essa tendência prejudica até a ascensão à posição de direção empresarial dos próprios membros da família.”

O retrato de “anti-schumpeterianos” (avessos à inovação) desenhado pelos estudiosos externos para caracterizar os empresários de Ponta Grossa foi embasado em pesquisa sobre 19 empresas (408 empregados no total). Os empregados especializados, técnicos e engenheiros eram apenas 10%, contra 86% de operários não-qualificados e serventes (4% administrativos e outros). Quando indagados sobre a possibilidade de vir a fornecer treinamento aos funcionários, 31% dos empresários consideraram-na vantajosa, o que foi negado ou considerado dispensável por 69%. Coerentemente, somente 14% recorriam ao SENAI para treinamento, e o faziam para especialidades ligadas diretamente à produção (42% dos poucos que treinavam operários). Não menos de 74% não pertenciam a nenhuma entidade afora a associação comercial e industrial local (que, ainda assim, só afiliava 56% da amostra). (Codem, 1967, v.2, pp.139-154).

2.10 As mega-empresas da soja e o “Distrito” Industrial

A dormência empresarial pontagrossense foi quebrada, de maneira inusitada, em 1968. Enquanto floresciam pela Europa afora as manifestações que engalanaram o féretro do fordismo nos países centrais, e nas capitais brasileiras, manifestações estudantis clamando por democracia e participação ocorriam em quase todas as capitais (inclusive em Curitiba, onde foi bastante reprimida), em Ponta Grossa as eleições municipais de outubro daquele ano reservaram uma surpresa às elites latifundiário-madeireiras, que se viram substituídas por aquilo que foi o primeiro governo municipal

sob a égide da pequena burguesia (conquanto apoiado por certa parcela do oficialato militar e fortemente impregnado do ideário positivista e tecnicista, conforme convinha àqueles tempos).¹³¹

Antecipando os movimentos de atração de capital internacional que viriam a caracterizar o “milagre brasileiro” dos 70, já de início lançou-se o governo municipal em subsidiar, mediante a doação de terrenos, obras de terraplenagem e redes de energia elétrica, grandes unidades fabris da agro-indústria, em especial as esmagadoras de soja (Sanbra, depois Ceval e hoje Bunge; Cargill; Anderson Clayton, depois Gessy Lever, hoje Coinbra; Irmãos Pereira, depois Coinbra), cultura que iniciava seu ciclo no Paraná, substituindo não somente o café do Norte como também parte da policultura do Oeste¹³². Ao grupo de empresas (todas de capital estrangeiro) da soja, foram acrescentados estabelecimentos têxteis (Monofil e Kurashiki¹³³), produtores de fertilizantes (Quimbrasil, depois Ipiranga, depois Serrana, hoje Bunge; Takenaka, hoje Macrofertil), um grande moinho de trigo branco (Santista) e outro de trigo sarraceno (Mak-Bros, hoje extinto), acompanhados dos armazéns de cereais e oleaginosas de empresas (Sagro, hoje Cooperativa Castrolanda) e das cooperativas regionais (Batavo, Cotia - Sul Paraná, Mista de Ponta Grossa e Coopersul¹³⁴), que povoaram a região sul da cidade, ao longo da rodovia e da ferrovia, com unidades industriais dispersas, até que, em 1975, o esforço industrializante, baseado na agressiva atração do capital externo, foi sistematizado através do Pladei (Plano de Desenvolvimento Industrial) e da Cidep (Companhia de

¹³¹ Em 80 anos de vida republicana completados àquela data, todos os prefeitos da cidade, com apenas duas exceções (o médico Abraão Glasser, 1916-1920 e o jornalista de extração populista José Hoffmann, 1956-60, que foi reeleito em 1963 somente para ser deposto pelos militares poucos meses após sua posse), sempre foram provenientes da grande burguesia agrária e madeireira. Os motivos da ascensão do grupo do engenheiro Cyro Martins, em 1968 e sua continuidade até 1974 com o também engenheiro (e empresário metalúrgico) Luiz Gonzaga Pinto ainda não foram suficientemente estudadas nem pelos historiadores nem pelos sociólogos políticos locais.

¹³² Desconhece-se qualquer tentativa do governo local em resgatar da inércia os pouco ágeis empresários locais (vide item anterior do presente capítulo). A única empresa local esmagadora de soja (Incopa) não somente não se estabeleceu em terrenos doados ao longo da BR-376, como as demais, como ainda mudou suas instalações para o parque industrial de Araucária, na região metropolitana de Curitiba; já a empresa têxtil Monofil, há muito instalada na cidade como sucessora da Induscrina, de capital local, recebeu os incentivos e deles aproveitou, sempre porém mantendo sua direção em São Paulo.

¹³³ Caso curioso de cooperação interfirmas (no exterior) em busca de integração a montante, essa fiação de algodão tem o capital compartilhado entre dez empresas têxteis da cidade de Kurashiki, no Japão. Até hoje, sua inserção na vida local se resume à doação, a cada dez anos, de um pequeno equipamento desportivo, ou assistencial, ou cultural, à sociedade local. Constitui-se, afora tal perfumaria, no mais acabado exemplo de “enclave”, com todas as características daquilo que se costuma denominar de “catedral no deserto” (Raud, 1999, p. 76).

¹³⁴ Esta última chegou a empreender um complexo esmagador de soja, na ocasião o único de capitais locais. A unidade fabril foi vendida em pouco tempo (logo Wosgrau, depois Olvepar, hoje Insol-Brasil).

Desenvolvimento de Ponta Grossa), com a elaboração do minucioso e detalhado plano diretor do “Distrito” Industrial (Noronha, 1975)¹³⁵.

Paralelamente à implantação de grandes unidades agro-industriais, localizadas em Ponta Grossa mercê de ser a convergência natural dos caminhos do Norte e do Oeste, a década de setenta vê surgir na região dos Campos Gerais a técnica do plantio direto (ou plantio na palha), apropriada a solos de baixa fertilidade e incerta pluviosidade. Filho dileto da indústria química, o plantio direto depende de doses maciças de defensivos agrícolas e de fertilizantes, parte dos quais passaram a ser produzidos localmente, e ainda de implementos agrícolas apropriados, estes estranhamente ausentes da produção local¹³⁶. A conjugação de disseminação de novas técnicas com a abundância de crédito rural, a existência de mercado fortemente comprador, aliados à organização (então) eficiente de cooperativas, transformaram o campo do Paraná e, de modo dramático, a paisagem sonolenta dos Campos Gerais, pelo “uso crescente de tratores, colheitadeiras, fertilizantes e defensivos, cuja meta era a obtenção de maiores lucros via aumento de produtividade, isto é, uma ‘industrialização da agricultura’.” (Tremea, 2000, p.27). O alto preço dessa dinamização, expresso em “desmatamento (...), baixos índices de matas nativas, a erosão do solo, a inexistência de matas ciliares deformando o curso de rios e o desaparecimento de espécies animais” está sendo pago ainda até hoje (Tremea, 2000, p.27).

A essa forma talvez inusitada de propagação de dinamismo – que, afinal, fora prevista pela teoria dos pólos de crescimento de Perroux – que aconteceu para montante, do secundário para o primário¹³⁷, correspondeu outra, em direção ao terciário, especialmente os transportes (para os quais Ponta Grossa, “cidade-encruzilhada” sempre apresentou óbvia tendência), necessários para coletar, em todo o vasto interior paranaense, a soja e o trigo alimentadores da gigantesca máquina moageira instalada nas

¹³⁵ O plano para o “distrito” industrial de Ponta Grossa é documento extremamente técnico e de orientação tecnicista, como muitos do período militar no país. A equipe de 41 profissionais listada em sua apresentação (Noronha, 1975, p.4) contempla 1 agrimensor, 1 biólogo, 1 advogado, 1 administrador de empresas, 3 sociólogos, 2 economistas, 6 arquitetos e 26 engenheiros.

¹³⁶ Embora a cidade já dispusesse de *know-how* em implementos agrícolas, estes continuaram a ser produzidos para o plantio convencional. Conquanto todas as publicações especializadas reconheçam Ponta Grossa (e, especialmente, os sempre louvados agricultores-fundadores Franke Djikstra e Manoel Henrique Pereira) como pioneiros e pesquisadores da nova técnica, até o final do século, a experimentação foi feita com máquinas cedidas pela indústria gaúcha. A primeira unidade de fabricação de implementos de plantio direto em Ponta Grossa, de procedência argentina, está iniciando em 2002 sua produção local.

¹³⁷ A propagação do secundário para o primário, aliás, é confirmada com todas as letras pelo agricultor-pioneiro do plantio direto no Paraná, Manoel Henrique Pereira. (Diário dos Campos, 2002a, p.8a).

margens da BR-376. O imenso afluxo de caminhões permitiu o florescimento de serviços de apoio aos caminhoneiros: tanto o dinâmico segmento de manutenção e reparos veiculares, verdadeiro “mercado persa” de pequenas oficinas mecânicas, retíficas, fábricas de molas, recapadoras de pneus, tapeçarias, estofadores, fabriquetas de carrocerias (de madeira, ainda, a maioria) que caracteriza o bairro da Chapada¹³⁸, para garantir ganha-pão a um sem número de migrantes rurais, deserdados de suas terras pelo avanço da agricultura capitalista sobre campos e matas próximas e pela silvicultura promovida por algumas mega-corporações de madeira e de papel-papelão¹³⁹, quanto através de um “terciário do terciário”, representado este pelas pequenas lanchonetes, restaurantes, botequins e prostíbulos de beira de estrada.

Se, para a agricultura e para os transportes, a instalação das grandes empresas trouxe dinamização, o mesmo não ocorreu no secundário; em parte, por serem gêneros totalmente distintos dos até então cultivados na localidade; em parte, porque a indústria local – muito pouco dinâmica, conforme já caracterizara o Codem (1967) – não teve capacidade de encontrar nichos ou brechas onde pudesse encontrar formas de participação do *boom*. Quando, em 1975, a empresa de engenharia Noronha entrega ao Governo do Estado e à Prefeitura de Ponta Grossa seu plano de “distrito” industrial¹⁴⁰, centralizado em 16 “perfis” de indústrias para as quais a situação de então apresentava oportunidades de verdadeira grandeza, parecia não haver muito lugar para a indústria localmente enraizada. Apesar de indicar, após análise ponderada de quatro parâmetros (quociente de localização, coeficiente de eficiência relativa, valor adicionado por pessoa

¹³⁸ O bairro da Chapada, extensão de Nova Rússia para além dos “muros” representados pelas rodovias que contornam a cidade, esparrama-se ao longo da saída noroeste da BR-373/376 até conurbar-se com o distrito de Periquitos, com população de cerca de 30 mil pessoas, grande parte dela envolvida com o trabalho em pequenas oficinas. Ao predomínio dos antigos “graxeiros” da ferrovia, ocupantes da zona sul da cidade (Oficinas, Olarias), contrapõem-se hoje os novos “graxeiros” neo-pontagrossenses

¹³⁹ Ao complexo papelero de Telêmaco Borba (Klabin), cidade-empresa instalada nas bordas dos Campos Gerais na década de 30 (Piquet, 1998), que cobriu a totalidade do grande município com suas florestas industriais e cujo remorso ambiental data dos anos 90 (Piquet, 1998, p. 90-94; Bacha, 1998, p.95-123), os últimos trinta anos acrescentaram a instalação da Pisa (grupo OESP, depois Fletcher Challenger, hoje adquirida pelos noruegueses da Norske Sudd) em Jaguariaíva e da Inpacel (grupo Bamerindus, hoje adquirida por um grupo canadense) em Arapoti, tornando essas aglomerações pré-existentes em cidades-empresa (90% ou mais do PIB gerados por uma única fonte, como informa o ParanáCidade, 2000) e cobrindo suas proximidades com plantações de árvores para fins de abate.

¹⁴⁰ Quando da conclusão do plano, a implantação da maioria das esmagadoras de soja em Ponta Grossa era fato consumado. A micro-região sediada em Ponta Grossa já detinha 12,73% do valor adicionado no estado pelo setor secundário em 1973. Se no Estado, a madeira ainda ocupava a 1ª. posição (28% do VA) e os produtos alimentares a 2ª. (25%), a extração de óleos vegetais chegava em 4º. lugar com cerca de 8%, dobrando a participação em relação ao ano anterior. Em Ponta Grossa, particularmente, a indústria química (que inclui a extração de óleos) era, nesse ano, a maior geradora de VA com 28% do total da cidade (Noronha, 1975, p. 72-73).

empregada e participação no valor adicionado pela indústria), os ramos industriais mais promissores para Ponta Grossa como sendo, pela ordem, óleos, madeira, produtos alimentares e metalurgia (com a indústria mecânica chegando em 6º. lugar no *ranking*), o setor metal-mecânico¹⁴¹ somente comparece com dois dos 16 tipos industriais recomendados, respectivamente o P7 (implementos agrícolas) e o P13 (recuperadoras de tratores e máquinas agrícolas)¹⁴², manifestamente “servidores” da agricultura recém-“descoberta” nos Campos Gerais. As demais indústrias metal-mecânicas longamente presentes na história econômica da cidade não chegam a receber menção.¹⁴³

A manifesta concentração de recomendações em ramos industriais “tradicionais” (minerais não-metálicos, madeira, mobiliário, papel-papelão, couros e peles, perfumes, sabões e velas, têxtil, vestuário, produtos alimentares, bebidas e fumo) em detrimento dos “dinâmicos” (metalúrgica, mecânica, material elétrico e comunicações, material de transporte, borracha, química, farmacêutica, plásticos e editorial-gráfica)¹⁴⁴ parece ser reflexo da constatação de que estes últimos, de alguma forma, estariam reservados à Cidade Industrial de Curitiba, cujo lançamento, em 1972-73, rompeu o precário equilíbrio entre eixos industriais, que se pretendia para o Paraná, pelo menos até a década dos setenta.

A ressalva consta, explícita, em Noronha (1975, p. 66):

“O comportamento do município de Curitiba, principal pólo urbano do Estado, que tem sua base econômica vinculada ao setor secundário e terciário, deve afetar a economia pontagrossense. Curitiba demonstrará os efeitos da implantação dos projetos industriais nos últimos dois anos, notadamente na Cidade Industrial e da Refinaria Presidente Vargas, que a Petrobrás está construindo na vizinha Araucária.”

¹⁴¹ Analisando a tabela de fatores de ponderação de Noronha (1975, p.71-73), verifica-se que, se somada a pontuação dada à metalurgia, à mecânica e ao material de transporte, seria esse o terceiro ou quarto mais setor industrial de melhores condições de implantação local.

¹⁴² Os outros ramos “promissores” seriam: óleos vegetais (P1), adubos e fertilizantes (P2), corretivos de solo (P3), alimentos desidratados (P4), tratamento e armazenamento de cereais (P5), laticínios (P6), compensados de madeira (P8), madeira aglomerada (P9), rações e concentrados (P10), sacos tecidos para embalagem de cereais (P11), sacos plásticos (P12), atividade cerâmica (P14), frigorífico de suínos (P15) e frigorífico de bovinos (P16).

¹⁴³ Essa omissão é ainda mais intrigante pelo fato de que a autoridade que fora uma das encomendantes do Plano (como prefeito, em 1972) e uma dos que o recebera (como secretário estadual de indústria e comércio, em 1974) fosse um empresário local do ramo metal-mecânico, fornecedor de bronzinas, pistões e mancais para a indústria automobilística paulista. Notabilizara-se por liderar empresários locais na fundação de novas atividades (Hotel Vila Velha, TV Esplanada, Copasol), cuja direção era delegada a administradores profissionais, caso raro na cidade (vide Codem, 1967).

¹⁴⁴ Classificação do Ipardes, citada em Tremea (2000, p. 104).

2.11 Cidade Industrial de Curitiba

Desde os anos 60, quando ocorrem os primeiros esforços de planejar o Paraná para além do ciclo do café (com a criação da Codepar, depois Badep, seguida do Ipardes e da participação paranaense do BRDE), os sucessivos governos paranaenses, para evitar a concentração industrial exemplificada pelo caso paulista, mas ainda visivelmente influenciados pela teoria dos pólos de crescimento, haviam direcionado seus esforços para a incentivação de três “eixos” (pólos linearizados) para a alocação de empresas industriais (vide Figura 3), a saber: no Paraná Tradicional, o eixo Curitiba – Ponta Grossa; no Norte, o eixo Londrina – Maringá (que, em termos urbanísticos, também era conhecida como Metronor, Metrópole Linear do Norte); no Oeste, o eixo Cascavel – Toledo - Guaíra, que, afinal, acabou apresentando importante inflexão para sudoeste, na direção de Foz do Iguaçu¹⁴⁵.



FIGURA 3

Eixos e polos industriais do Paraná

Fonte: Noronha (1975, pp. 62-63). Adaptada e redesenhada pelo autor

¹⁴⁵ Ainda em 1980, uma pequena publicação da Secretaria de Indústria e Comércio do estado listava as características dos principais pólos industriais do Paraná (aparentemente, para orientação a possíveis investidores), listando Curitiba, Araucária e Ponta Grossa como os três pólos do eixo leste; Londrina, Maringá e Apucarana constituíam os três pólos do eixo norte. O eixo oeste, à época, comparava apenas com Cascavel. (Cendi, 1980).

Em todos os três eixos, estaria presente a indústria de alimentos, vocação mais ou menos óbvia num estado como o Paraná; entretanto, desde primeiras versões, já se preconizava uma certa concentração dos complexos mais dinâmicos (especialmente o metal-mecânico, com as metalúrgicas, as indústrias mecânicas, a de material elétrico e comunicação e a de material de transporte) no eixo sulino, o que era, de resto, sancionado não só pela existência de mão de obra qualificada, resultante da imigração européia, como ainda justificada pela prévia concentração desses gêneros:

TABELA 1

PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DE CURITIBA E PONTA GROSSA NO TOTAL DA PRODUÇÃO DAS INDÚSTRIAS METAL-MECÂNICAS DO PARANÁ – 1970

<i>Setor / sub-setores</i>	<i>Curitiba</i>	<i>P. Grossa</i>	<i>Eixo leste</i>
Metalúrgica	60 %	13 %	73 %
Mecânica	72 %	8 %	80 %
Material elétrico e comunicação	66 %	1 %	67 %
Material de transporte	50 %	11 %	61 %
Total do setor	63 %	10 %	73 %

Fonte: Noronha (1975, p. 87)

Se o planejamento de Noronha (1975) de certo modo já internalizara a decisão governamental de criar uma certa assimetria no eixo sulino (concentrar a indústria tradicional em Ponta Grossa e a indústria dinâmica em Curitiba), com o correr do tempo, a política estadual vai se dedicando, cada vez mais, a tornar definitiva a centralização industrial de setores dinâmicos no entorno da capital, restando ao interior, de modo geral, inclusive Ponta Grossa, os ramos tradicionais. A criação da Cidade Industrial de Curitiba foi originalmente empreendida pelo município da capital, de uma forma não completamente isenta de suspeitas:

“De que maneira, então, se viabilizou a implantação da CIC ? A URBS, naquela época, já tinha sob seus cuidados, desde a primeira gestão do Jaime, a implantação de vias. Foram implantados 400 quilômetros de planos comunitários. E, ao mesmo tempo, tinha todo um programa de obras que vinha sendo executado diretamente pelo município. Foi uma quantidade enorme de pavimentação. Todas essas vias tinham a contribuição de melhoria. Quer dizer, a gente lançava a contribuição de melhoria, antecipava as receitas e criava um giro de recursos muito grande (...) Desse dinheiro todo, uma parte foi jogada para execução da infra-estrutura básica. Portanto, fazendo uma antecipação que certamente viria com o ICM, ou retorno de ICM. O recurso inicial veio disso. E como, naquela época, havia uma facilidade muito grande de financiamentos – principalmente financiamentos externos – nós partimos para a contratação, dando como garantia duplicatas que eram provenientes dos planos comunitários e da contribuição de melhoria. Foi uma estratégia financeira bem montada, ao mesmo tempo em que se alavancou a industrialização com poucos recursos

próprios e com recursos de financiamento em larga escala.” (depoimento de Cássio Taniguchi, já prefeito de Curitiba, referindo-se a seu período como diretor-presidente da Companhia de Urbanização de Curitiba (URBS), em Vasconcelos e Castro, 1999, p. 27-28).

Iniciada sem previsão orçamentária, confiando em retribuição futura, a CIC foi acumulando dívidas após dívidas, mas o poder político, que durante anos negou a qualquer ajuda aos parques industriais de Londrina, Maringá, Cascavel e Ponta Grossa, acudiu para auxiliar o empreendimento da capital. Para Vasconcelos e Castro (1999, p.30),

“um dos fatores mais relevantes [para a viabilização da Cidade Industrial] foi o acordo [do governo estadual] com a prefeitura de Curitiba para o pagamento da dívida da CIC S/A, firmado em setembro de 1991. O estado assumiu 60% dos débitos contraídos pela prefeitura, para a implantação da CIC, com o BADEP, Banestado e BRDE. Da dívida de US\$ 159,3 milhões, o estado assumiu US\$ 95,6 milhões.”

A publicação (assumidamente louvaminheira) de Mendonça (1998), editada pela Prefeitura Municipal de Curitiba para divulgar, conforme seu próprio subtítulo, os “25 anos bem empregados” na promoção dessa industrialização fortemente centralizada, resgata parte da celeuma causada pela dívida da Cidade Industrial, cuja assunção pelo estado seria, para a autora, nada mais do que obrigação do estado (“afinal, o grande beneficiado com a CIC, que hoje responde por 25% da arrecadação de ICMS industrial”). Segundo a autora, quase todos os governos estaduais desde 1970 vinham direcionando recursos para o pólo curitibano¹⁴⁶, o que jamais ocorreu com nenhum dos pólos interioranos. As conseqüências dessa decisão: dados da Secretaria da Fazenda do Paraná, coligidos por Tremea (2000, p. 113), relativos ao número de estabelecimentos industriais por pólos paranaenses, mostram o crescimento da participação RMC, em relação ao conjunto de estabelecimentos do estado, de 26 para 33% entre 1980 e 1995.¹⁴⁷ Muito mais elucidativa, porém, é a Tabela 2, onde se percebe a concentração de

¹⁴⁶ Aquilo que Mendonça classifica como “jogo de empurra” entre estado e município de Curitiba foi solucionado com o acordo de 1991, firmado entre o arqui-adversários Roberto Requião (então governador) e Jaime Lerner (então prefeito), após um veto do governador anterior (o maringense Álvaro Dias, 1986-1990) a uma lei estadual que obrigava o estado a colocar dinheiro na CIC. Sintomaticamente, tanto Requião quanto Lerner (este, de maneira reflexa) podem ser considerados herdeiros “da burguesia industrial-exportadora (...) [que se afirmara nos] conflitos com (...) os proprietários de terra dos Campos Gerais” (Magalhães Filho, 1995, p. 4) e que retorna o poder depois de 1960 (p. 10).

¹⁴⁷ Embora de interpretação restrita – pois se trata do número de estabelecimentos, o que não leva em consideração seu porte - a tabela de Tremea (2000, p.113) demonstra significativa concentração nos pólos: nos quinze anos de 80 a 95, Londrina cresce sua participação de 3,3 para 6,4%; Maringá o faz de 2,6 para 4,5%; Cascavel, de 2,1 para 2,5% e Ponta Grossa *decrece* de 2,8 para 2,2%.

valor adicionado pela indústria de transformação na região em torno da capital, às expensas da redução da participação de todas as demais micro-regiões (a única exceção, Campos de Jaguariaíva, é justificada pela concentração de duas mega-unidades papeleiras):

TABELA 2

DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO PELA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO POR MICRO-REGIÕES HOMOGÊNEAS NO PARANÁ: 1975 – 1995

<i>Micro-região</i>	1975	1980	1985	1990	1995
Curitiba	32,0 %	56,4 %	48,5 %	55,6 %	59,8 %
Campos da Lapa	1,5 %	0,8 %	1,2 %	1,6 %	1,4 %
Campos de Ponta Grossa	14,4 %	8,5 %	9,0 %	7,5 %	7,4 %
Campos de Jaguariaíva	0,5 %	0,2 %	1,0 %	1,0 %	2,5 %
Norte Velho de Jacarezinho	3,1 %	2,7 %	2,9 %	2,3 %	1,2 %
Norte Novo de Londrina	14,5 %	9,1 %	11,6 %	9,1 %	8,2 %
Norte Novo de Maringá	5,3 %	3,2 %	4,6 %	5,0 %	3,0 %
Norte Novíssimo de Paranavai	2,1 %	0,5 %	1,5 %	0,8 %	0,6 %
Norte Novo de Apucarana	2,7 %	1,4 %	2,3 %	1,9 %	1,6 %
Norte Novíssimo de Umuarama	2,2 %	1,0 %	2,0 %	1,2 %	1,6 %
Campo Mourão	2,0 %	1,8 %	1,7 %	1,7 %	0,8 %
Extremo-Oeste Paranaense	5,2 %	2,9 %	4,3 %	4,0 %	4,2 %
Sudoeste Paranaense	1,9 %	1,1 %	2,0 %	1,9 %	1,7 %
Campos de Guarapuava	3,8 %	2,7 %	2,1 %	2,0 %	2,0 %
Médio Iguaçu	4,1 %	2,6 %	1,9 %	1,7 %	1,7 %
Outras	4,7 %	5,1 %	3,4 %	2,7 %	2,3 %

Fonte: Tremea (2000, p. 110). Simplificada pelo autor

O peso da promoção por parte do governo estadual pode, ainda, ser aferido através da forte predominância do apoio estatal como fator de decisão para implantação de empreendimentos na CIC (Ipardes, 1980, p.17): 41% das 79 empresas pesquisadas o citaram, transformando-o no fator de maior relevo para instalarem sua sede na Cidade Industrial, seguido dos 16% que citaram a existência de infra-estrutura¹⁴⁸.

A partir de 1994, com a chegada ao poder estadual do próprio grupo criador da Cidade Industrial de Curitiba, a concentração no pólo da capital só tem feito aumentar:

“O Paraná apresentou em 1997, ano de maior nível de anúncios de investimentos (...) fortes anúncios no setor mecânico: BMW/Chrysler (fábrica de motores), Chrysler (fábrica de picapes)¹⁴⁹, associação Volks/Audi, Volvo (fábrica de caminhões) e grupo Multibrás (fábrica de eletrodomésticos), todos ainda muito concentrados na região metropolitana de Curitiba.” (Rodrigues, 1999, p. 15).

¹⁴⁸ A mesma pesquisa indica o apoio de órgãos governamentais como incentivo para apenas 13% das empresas para implantação em Curitiba *fora* da CIC. Em compensação, essas mesmas 16 empresas pesquisadas indicaram 31% para os itens “tradição familiar”, “tradição empresarial” e “apego à comunidade” acumulados.

¹⁴⁹ A fábrica de picapes instalada pela Chrysler em Campo Largo com incentivos fiscais e de infraestrutura que chegaram a ser classificados à época como escandalosos por parte da imprensa paranaense, cerrou completamente suas portas em 2001.

À atração de indústrias externas, genericamente, soma-se a predileção do direcionamento à CIC dos segmentos de maior dinamismo¹⁵⁰. A tabela 3, transcrita de Tremea (2000, p. 110) resume os investimentos programados no Paraná no triênio 1995-97, distribuídos pelos principais complexos industriais:

TABELA 3

INVESTIMENTOS PROGRAMADOS NO PARANÁ POR COMPLEXOS: 1995 – 1997

<i>Complexo</i>	<i>Valores</i>		<i>Distr. regional</i>	
	10 ⁶ US\$	Perc.	RMC	Interior
Agroindústria	987,3	22%	20%	80%
Metal-mecânico	2.649,7	55%	99%	1%
Madeira	394,5	8%	7%	93%
Outros	721,9	15%	-	-

RMC = Região Metropolitana de Curitiba

Fonte: Tremea (2000, p. 110). Simplificada pelo autor.

O “desenvolvimento equilibrado” em três eixos, que foi o apanágio do planejamento paranaense durante os anos 60 – década da fundação do arcabouço fomentador da industrialização do estado (Codepar, depois Badep, Ipar-des, BRDE, etc.) calcado nas “vocações” mais ou menos estabelecidas do Paraná Tradicional, do Norte e do Oeste, foi desmontado por completo. Pesquisadora do Ipar-des, Urban (1995, p. 34) fez um definitivo retrato três-por-quatro da indústria paranaense em meados da década de noventa:

“Na estrutura industrial paranaense, o complexo metal-mecânico representa cerca de 20% do valor adicionado e 19% em termos de pessoal ocupado, o complexo agro-industrial cerca de 35% do valor adicionado e 25% do emprego, e o complexo das atividades ligadas ao processamento da madeira aproximadamente 15% do produto industrial e 30% dos empregados. Grosso modo, as indústrias de metal-mecânica concentram-se na Região Metropolitana de Curitiba, a agroindústria concentra-se nos principais municípios do interior e o complexo madeira é fortemente polarizado pelo fabrico de papel e papelão em três municípios do interior¹⁵¹ .

¹⁵⁰ À concentração da indústria dinâmica na Região Metropolitana não corresponde repulsa da Capital pela indústria tradicional, mas sim sua cumulação. Trintin (2001, p.167), destaca que a indústria alimentar de Curitiba superava, já em 1998, a participação *conjunta* de Londrina e Ponta Grossa, polos interioranos de maior porte.

¹⁵¹ Telêmaco Borba (nos Campos de Ponta Grossa), Jaguariaíva e Arapoti (Campos de Jaguariaíva) são todos os três situados na região polarizada por Ponta Grossa.

2.12 A indústria pontagrossense entre 1980 e 2000

As últimas décadas do século XX representaram, para Ponta Grossa, um aprofundamento de sua concentração no segmento agro-industrial, caracterizada ademais por um pequeno número de grandes unidades de ramos de grãos e de adubos químicos.

Ao pequeno rol de cinco grandes unidades esmagadoras de soja - sujeitas a fenômenos deletérios provindos da necessidade às vezes desesperada da busca de divisas por um país endividado¹⁵² - somou-se o “pouso”, em solo local, de uma grande cervejaria (Kaiser)¹⁵³. Após o “boom” automotivo de Curitiba e da instalação de (mais) duas mega-empresas de papel e papelão no Segundo Planalto, chegaram ao “Distrito” Industrial Prefeito Cyro Martins (nome que recebeu após o falecimento de seu fomentador) alguns poucos exemplares de ramos dinâmicos, empresas de capital alemão de máquinas e serviços de manutenção para as papelarias (Woith)¹⁵⁴ e fornecedora de peças da indústria automotiva da capital (carpetes Beaulieu e borrachas Continental)¹⁵⁵. Ambas foram atraídas por generosas renúncias fiscais, doação de terras e trabalhos de terraplenagem, sem nenhum compromisso de emprego de operário local, menos ainda de disseminação de conhecimento.

¹⁵² “Cargill pode fechar unidade no PR” (Gazeta do Povo, 2000, p.31; Folha de São Paulo, 2000a, p. F3), alegadamente sob desvantagem competitiva de origem tributária. Outra contristadora manchete informa que “o país exporta mais grão do que farelo e óleo” (Folha de São Paulo, 2000b, p.F3), talvez prenunciando um regresso ao ocorrido com o mate e com a madeira, onde o estado permaneceu no “repouso [de] uma idéia de que o desenvolvimento econômico – ou, pelo menos, a expansão econômica – viriam como consequência do comércio externo” o que “levou (...) a um duro desengano: quando o mercado externo não mais se interessou pelos produtos paranaenses, o sistema econômico retrocedeu.” (Padis, 1980, p. 213).

¹⁵³ A empresa de bebidas, que alguém descreveu como “grande nave espacial do século XXI (quase) inteiramente automatizada”, foi atraída ao Paraná em meio a uma guerra fiscal com Santa Catarina; esse exemplo paradigmático de “enclave” trabalha com malte importado da República Tcheca, França e Inglaterra, embora os campos paranaenses sejam grandes produtores de cevada e haja maltarias de porte em Guarapuava e na Lapa; o lúpulo é importado, o agente de fermentação, as embalagens de vidro e de alumínio, os rótulos, etc., provêm todos da indústria paulista. Ao que consta, a água parece ser ainda de origem local. (Dados obtidos em visita à empresa). A instalação da Kaiser em Ponta Grossa coincide temporalmente com o fechamento da tradicional cervejaria Adriática, fundada em 1919 por Henrique Thielen e adquirida, na década de 50, pela Antarctica. Além da perda de mais de 300 empregos, o fechamento da velha empresa e a posterior mutilação de suas instalações, em plena zona central, causou profundo impacto na população.

¹⁵⁴ Conforme verifica nos Anexos, a multinacional alemã recebida em Ponta Grossa com pacotes de incentivos fiscais e de infra-estrutura, gera, em começos de 2002, quinze empregos.

¹⁵⁵ As instalações físicas da Continental, terminadas em 1998, continuam parcialmente desertas, funcionando apenas as linhas de correias; a implantação da fábrica de pneumáticos, exigindo investimentos de cerca de 100 milhões de dólares e gerando pouco mais de 1.000 empregos, foi postergada em função da crise cambial de janeiro de 1999.

Uma grande empresa chilena produtora de madeira aglomerada (Masisa), que ainda está em funcionamento parcial em 2002, promoveu uma espécie de re-inauguração da indústria madeireira em novas bases, a partir de florestas plantadas e produzindo peças com valor adicionado muito superior à simples madeira bruta. Ao contrário dos estrangeiros, alguns empresários locais que também se voltaram à exploração dos reflorestamentos que pontuam a paisagem dos campos a partir dos incentivos fiscais dos governos militares, realizam incipiente “melhoramento” da madeira de *pinus*, transformando-a em *clear blocks* isento dos nós típicos da espécie, que são embarcados em *containers* diretamente para os mercados europeu e americano (Wosgrau, Danúbio e Águia)¹⁵⁶. A herança do ciclo do pinho é representada por algumas empresas médias, algumas ainda trabalhando com madeira em bruto (formas para concreto, casas de madeira “pré-cortadas”) ou beneficiadas (forros, lambrís, quase nenhuma esquadria), todas utilizando madeira importada do Centro-Oeste ou de florestas plantadas da região.

Ocorreram, entre 1980 e 2000, acréscimos significativos na produção das duas grandes indústrias têxteis e na de embalagens metálicas (fracassou a atração de uma outra metalgráfica, paulista de origem, da qual resta uma obra inacabada na zona industrial). Em compensação, os suecos da Tetra-Pak instalaram-se com embalagens tipo longa vida, atraídos pelas cooperativas de laticínios da região (a maior das quais fundada pelos orgulhosos holandeses de Carambeí, que chegaram a comandar 9% do mercado nacional, passou a ser controlada pelos italianos da Parmalat; a menor, dos alemães de Witmarsum, ainda resistia, em 2002, a propostas de compra dos argentinos). Outras cooperativas, enredada em dívidas, reduziram suas atividades (Mista de Ponta Grossa) ou simplesmente cerraram as portas (Ruralista, Cotia – Sul Paraná, Coopersul). Indústrias alimentares também cessaram atividades (Copasol) ou tiveram falência decretada (Moinho de Trigo Pontagrossense).

A cerâmica vermelha desapareceu do município em 2000, com a quebra da empresa São Sebastião, no distrito de Guaragi, e do fechamento da Olaria Valentin, no bairro de Olarias¹⁵⁷. Eram, de qualquer modo, de tecnologia primitiva, a última;

¹⁵⁶ Informações obtidas em visita à empresa Wosgrau .

¹⁵⁷ As nove cerâmicas situadas em zona urbana, dispostas linearmente ao longo do Arroio das Olarias (que também denominou o bairro), constituíram – de 1855 (Löwen, 1990) à última década do século XX – um curioso exemplo de pequeno *cluster* multi-racial: além dos sobrenomes ibéricos (Araújo, Ribas, Correia), compareciam alemães (Stolz, Sponholz, Hilgemberg), italianos (Valentin, Busato) e poloneses (Mulaski, Stanislawczuk) (Diário dos Campos, 2000, p.9A). A menção é aqui feita por ser um dos poucos testemunhos de empreendimentos industriais com participação dirigente de membros da colônia polonesa.

intermediária, a primeira. A tecnicamente avançada Sul Brasil, instalada nos anos 70 (depois vendida à Keramische alemã, nos 80) ainda é detentora de jazidas em plena área urbana do município, mas suas abandonadas instalações na BR-376 são pouco mais que uma ruína. A tentativa de inaugurar a cerâmica branca, com capital local e tecnologia italiana de monoqueima (Cerâmica Amanda) redundou em uma enorme fábrica deserta no parque industrial.

O setor metal-mecânico local, em parte, também trocou de proprietários. Os alemães da Trutschler (hoje Hübner) adquiriram um segmento da Schwarz, cuja outra unidade de fundição, que permaneceu nas mãos dos empresários locais, faliu por volta de 1995. A Montesul, especializada em montagem industrial, que florescera instalando a pequena parte do parque industrial que foi delegada às empresas locais, arriscou-se a participar da montagem do conjunto automotivo curitibano e faliu espetacularmente em 1998 lançando ao desemprego perto de 1.200 operários. A Schiffer abandonou a produção de semi-reboques para caminhões, cujas vendas disputara com grandes empresas nacionais, concentrando-se em *trucks* e caçambas, mantendo porém a fábrica de serras, como a Kluppel, quase que como reminiscência de tempos melhores.

* * *

De um papel de atriz importante na quase-tragédia¹⁵⁸ que a economia do Paraná representou desde a metade do século XIX, guardou Ponta Grossa fundas cicatrizes. Fundou-se a cidade com uma característica de “extroversão” típica de cidade-pousada, fruto do período tropeiro, que durante muito tempo a manteve ligada mais ao Rio Grande do Sul e a São Paulo, do que ao próprio Paraná. Das estéreis disputas políticas do período imperial, que, na prática, se prolongaram até os anos 30, opondo a burguesia curitibana do mate à oligarquia *terrateniente* dos Campos Gerais (àquela época centrados em Castro, maior cidade do interior), Ponta Grossa emerge, como centro de atração de migrantes vindos da Europa (e nem sempre bem sucedidos...) e, principalmente, pelo fato fortuito (Myrdal, 1968, p. 52) de ter-se tornado sede paranaense da ferrovia que a fez cidade-encruzilhada, transformando-a, no curso de poucos anos, na segunda maior economia urbana do estado; esses vinte ou trinta anos constituem um intervalo atípico no desenrolar da reiterada alienação de Ponta Grossa

¹⁵⁸ O título do seminal livro de Pedro Calil Padis (Formação de uma economia periférica : o caso do Paraná) já diz muito a respeito de tragédias...

em relação ao Paraná e a si mesma, um pequeno poema, que, composto pelos ingleses da ferrovia, foi musicado pelos capitais locais, que, pouco depois, a crise de 1929 calou.

Parece ser de algum interesse debruçar-se novamente, um pouco mais que seja, sobre essa pequena janela histórica para dela ver passar o desfile de nascentes indústrias estabelecendo-se ao longo da linha férrea, os “graxeiros”¹⁵⁹ de todas as etnias, aprendendo (*by doing, by using, by interacting...*) nas oficinas da estrada de ferro (e, depois, seus filhos, nos bancos da escola ferroviária), para, após alguns anos de operariado, retirarem-se e montarem sua pequena serralheria, sua mecânica industrial, sua fabriqueta de aros de carroças... Durante os vinte e poucos anos do início do século XX, em Ponta Grossa – inobstante a clara dominação política das elites latifundiárias suas fundadoras, apenas levemente abalada pelo anúncio de um domínio econômico que mais tarde se afirmaria, o dos russos-alemães¹⁶⁰, o quanto antes cooptados pela burguesia – foi possível vislumbrar, sob a tampa do *melting pot* então ebuliente, o cozimento de um caldo composto por iniciativas independentes (como seria esperado de um período ainda de predomínio do liberalismo), propício ao desenvolvimento endógeno ancorado no conhecimento operário difuso na atmosfera local. A essa ebulição o *crash* de 1929 veio interromper, retirando-lhe calor, mas a mesma flexibilidade que já tinha transformado agricultores falidos em carroceiros e comerciantes, lhes permitiu ir buscar no interior da zona colonial polonesa-ucraniana próxima, os suínos que untaram de banha as mãos sujas da graxa dos breques.

Foi, ao que parece, a exacerbação da cobiça - que democraticamente contaminou latifundiários de origem ibérica e neo-brasileiros de primeira geração - o fator que definitivamente entornou o caldo: a exploração absolutamente predatória de um quase “bem comum”, o genocídio da araucária, realizada quer nas serrarias-“feitorias” do interior, quer numa outrora cidade-“graxeira” corrompida em cidade-serraria, não somente “retirou-se [das regiões exploradas] sem criar as infra-estruturas para um

¹⁵⁹ A expressão local designa não somente o trabalhador do setor metal-mecânico, como estendeu-se também ao operariado em geral, e nomina ainda o torcedor do principal clube de futebol, sintomaticamente denominado Operário Ferroviário.

¹⁶⁰ Os poloneses e ucranianos, embora em maior número na população pontagrossense, nunca tiveram participação nas camadas dirigentes de forma proporcional à sua presença demográfica. Além de um certo rascismo até hoje encontrado na cidade (a expressão popular duplamente lamentável “os polacos são negros pelo lado avesso”, ainda é frequente entre pessoas politicamente incorretas), chega a ser perceptível certa internalização de uma sensação de inferioridade, que leva uma brilhante autora pontagrossense meio-polonesa como Tremea (2000, p.74) a louvar em seu trabalho de pesquisa a capacidade empreendedora dos *Volgadeutschen*. Nenhuma linha é dedicada ao pesado e ingente trabalho dos “graxeiros” seus consangüíneos, injustiça histórica que espera o autor, meio-russo-alemão, contribuir para corrigir.

desenvolvimento sustentado da região” (Pinheiro Machado, no prefácio de Lavallo, 1981, p.12), como ainda, contaminou de maneira irrevogável o espírito empreendedor do empresário pontagrossense, transformando-o em cultor do *status* adquirido pelo poder do dinheiro (pinheiro?), absolutamente infenso ao que pudesse acontecer com os demais estratos sociais em que aquela sociedade já estava fatiada (Codem, 1967). Como a fase descendente do ciclo da madeira coincide com a afirmação do ciclo do café, ao norte, do qual, por óbvios motivos, Ponta Grossa esteve ausente, o pecado da cobiça foi sucedido pelo da inveja, ainda hoje presente¹⁶¹ e pelo sentimento de desânimo, que se espalhou sobre a economia pontagrossense durante um longo período, exigindo, para ser rompido, a adoção de um modelo de desenvolvimento industrial que prescindisse dos “anti-schumpeterianos” empresários locais.

À vigorosa reação que a sociedade local enceta nos primeiros anos setenta, para sair do marasmo resultante do cultivo da estratificação causada pelo enriquecimento (de alguns poucos), que transformaram mãos-sujas-de-graxa em mãos-mutiladas-pela-serra, corresponde um momento crítico do modo de regulação econômica até então dominante na Europa e Estados Unidos, e sua exportação, em novas e (proveitosas) bases para o Terceiro Mundo. Nesse período, Ponta Grossa é transformada, graças a um grupo visionário adepto de uma modernidade “fáustica”, em sede das

“agroindústrias, tais como a soja: as sementes selecionadas, os adubos, as máquinas são importadas do centro junto com os técnicos, e o produto do trabalho de um campesinato assalariado superexplorado serve para sustentar, sob a forma de rações, o gado dos campesinatos da Europa...”(Lipietz, 1988, p.110).

Ao final dos novecentos, a indústria pontagrossense, cuja maior parte do valor adicionado era proveniente de investimentos do capital estrangeiro (não mais somente dos esmagadores de soja, mas também pela aquisição de parcela significativa do parque industrial local, inclusive pequena porção do metal-mecânico), mais uma vez teria seu destino atrelado ao de outrem: falem-no os bônus e os ônus de sua proximidade com a capital. Seria bonificação, em estritos termos de economia industrial, as possibilidades de implantação de indústrias fornecedoras de componentes para o pólo automotivo da região metropolitana (Tremea, 2000), o que, até a virada do milênio, só ocorrera em escala reduzida; onerosa a perda progressiva de sua participação nos setores “dinâmicos” da indústria, relegada que ficou a cidade, já desde o seu próprio plano

¹⁶¹ “O desenvolvimento econômico de Maringá é baseado na sonegação de impostos” (Godoy, 1997).

diretor industrial (Noronha, 1975), ao papel de atriz coadjuvante do drama (quase-tragédia?) da economia paranaense.

3 Panorama atual

Se é verdade que o retrato da indústria de Ponta Grossa apresenta, no início do século XXI, traços herdados de períodos históricos, não é menos verdadeiro que as marcas – talvez cicatrizes - mais visíveis são aquelas desenhadas nos últimos trinta anos do século passado. Seja devido a decisões tomadas localmente, seja devido a uma política industrial nacional e estadual (especialmente os fatores que, externos, foram reforçados pela sua internalização por parte dos promotores da industrialização local), a cidade se transformou de um velho centro industrial madeireiro decadente (em fins de 1960), graças a um movimento integrante do grande projeto que Tavares (1998) denominou de “modernização conservadora”, que incluiu a industrialização do setor primário (Tremea, 2000) em uma “dinâmica” concentração de agroindústrias de grande porte, peça subalterna da nova divisão internacional do trabalho.

No presente capítulo - que deve ser lido como uma tentativa de aprofundamento do último item do capítulo anterior - procura-se, além da mera descrição de acontecimentos ou de decisões tomadas, averiguar os *efeitos* por eles causados que, no caso pontagrossense, a depender da visão de mundo de cada qual, tanto podem ser interpretados como um caso de crescimento econômico “bem-sucedido” (na acepção de Perroux, 1975) quanto, de outro lado, um lamentável equívoco em termos de desenvolvimento humano (conforme entendido por Sen, 2000).

De fato, entre a Ponta Grossa de 1970 e aquela do final do século XX, há um dramático aumento no produto e no valor da transformação industrial. Se, a partir dos anos da primeira década do século XX, já fora a cidade um centro madeireiro, alimentar

e metal-mecânico não desimportante, após o lançamento do “Distrito” Industrial, afirma-se Ponta Grossa como segundo maior pólo industrial do estado, mesmo à sombra da Cidade Industrial de Curitiba e a despeito de ter a aglomeração urbana decaído em importância (de segunda para quarta maior do Paraná). Essa condição de pólo gerador de riqueza será adiante descrita no item 3.1.

Que o efeito sobre a geração de empregos não tenha acompanhado o dinamismo da geração agregada de renda, tornando-a, contraditoriamente, um “pólo industrial estagnado”, na descrição de Crocco e Diniz (1995, pp. 16-24), será tratado no item 3.2. Nesse particular, merecem atenção, primeiramente, a acentuada dicotomia entre a produtividade da indústria (e também a da agricultura, ainda maior) e a do setor terciário local, indicadora de uma pronunciada “brasilianização” na qual cabe aos mais bem situados participar de um arremedo local de Primeiro Mundo e aos menos aquinhoados compete buscar um espaço qualquer situado entre o Terceiro e o Quarto. Tratar-se-á, ainda, de verificar como se têm comportado os outros pólos de mesmo porte existentes no estado - Cascavel, Londrina e Maringá, especialmente as duas cidades do norte, cujo crescimento de oferta de emprego, nos últimos anos, foi muito superior à local, mesmo tendo a sua indústria avançado a um ritmo mais lento que o pontagrossense.

Já no item 3.3 procurar-se-á aprofundar o contraste entre a opulência da produção e a indigência da ocupação: ao que parece, o retrato identificará um reduzido número de empresas de grande porte (de capital estrangeiro, ou, quando nacional, de matrizes longínquas), concentradas em ramos de agro-indústria, com clara “separação dos fatores de produção entre si, concentração de capitais sob o mesmo poder, decomposição técnica de tarefas e mecanização” (de novo Perroux, 1975, p.101). O porte das empresas pontagrossenses será também comparado ao tamanho das empresas dos demais pólos interioranos.

Para avaliar o impacto social da decisão econômica representada pela opção perrouxiana encetada a partir dos anos setenta, será verificada a evolução dos níveis de qualidade de vida da população, medida através do IDH (Índice de Desenvolvimento Humano). Como Sen (2000, pp. 61-71) já havia destacado, a correlação entre crescimento econômico de uma dada região e a evolução das condições de “aquisição de liberdades” por parte de sua população, nem sempre se verifica. A entristecedora constatação de que, em Ponta Grossa, a advertência do economista indiano efetivamente tornou-se realidade será o objeto do item 3.4.

O “mapa” da indústria nativa, relegada a segundo plano pelos projetos grandiloqüentes da ditadura militar, e sua posterior decadência, é traçado, em linhas muito gerais, no item 3.5, onde se constatará que sua desimportância como geradora de renda é contrabalançada pelo seu papel de mantenedora de parte do emprego, mesmo se tratando de indústria “tradicional” como é o caso dos produtos alimentares e dos provindos da madeira. Também o setor metal-mecânico local, objeto do item 3.6, mesmo sendo um integrante do ramo dito “dinâmico” da indústria, não tem, em Ponta Grossa, conseguido manter-se como o empregador importante que já foi. No maremoto da reestruturação produtiva da década de 90, faltou-lhe, para manter-se à tona, a possibilidade de substituir a produção de velhas serras-fita por componentes automotivos destinados ao pólo curitibano, como muito se anunciou e pouco se verificou. Apesar do vendaval, ainda é o setor, em pleno 2002, o maior empregador industrial de Ponta Grossa, responsável pelo ganha-pão de mais de 3 mil trabalhadores (ou mais de 4 mil, a se crer nos números do Sindicato representativo dos trabalhadores do segmento).

Parte do marasmo da indústria, sem dúvida, é uma consequência inevitável da industrialização “exógena” adotada em Ponta Grossa: a falta de mecanismos locais de inovação. Parcialmente pelo perfil industrial adotado (a “agroindustrialização extensiva”, segundo Besen e Urban, 2000), e parcialmente pela natural extroversão que caracteriza a indústria “plantada” – pois os departamentos de pesquisa de uma firma dificilmente se iriam localizar em uma filial periférica – torna-se essa ausência ainda mais marcante quando contraposta à dinâmica inovadora do primário local e às diversas iniciativas encetadas em outros municípios do estado, que vêm demonstrando grande vontade de superar sua atual condição subalterna no sistema nacional de inovação. Algum germe local de capacidade inovativa industrial, que entretanto matiza o “deserto de idéias” local, será destacado. Esse é o tema do item 3.7.

Em face da gravidade dos fatos que indicam pouco emprego, baixa qualidade de vida e falta de empreendedorismo, será inevitável chegar ao final do capítulo com alguma sensação de desânimo. A tal atitude contrapõe-se a constatação da existência de uma outra pequena Ponta Grossa surpreendentemente dinâmica, absolutamente alheia ao planejamento industrial encetado nos anos 70 e até mesmo geograficamente distante do “Distrito” Industrial da zona sul. Trata-se uma nuvem de pequenas e médias empresas portadoras dos remanescentes daquela independência que marcou Ponta

Grossa até os anos 30, vicejando sob orientação nativa – algumas ainda organizadas sob o figurino de corte fordista-taylorista, outras já se encaminhando para uma forma menos rígida de organização interna - ambas as modalidades, porém, enraizadas nas tradições “graxeiras” locais e nas dos novos migrantes, que aportaram à velha “cidade-rebelde”¹⁶² suas próprias veleidades de independência. Nelas, talvez, como na forma independente de afirmação dos moradores do nordeste italiano, estejam latentes algumas “possibilidades de prosperidade” a serem sonhadas no próximo capítulo.

3.1 Produto

Resuma-se, como o fazem os clássicos e os desavisados, a crescimento de renda e de produção a medida do desenvolvimento de um povo: então Ponta Grossa chega ao final do século XX bem mais “desenvolvida” do que dantes. O produto interno bruto (PIB) municipal, entre 1970 e 1990, cresceu 4,2 vezes, acompanhando a tendência das demais cidades de porte médio e grande¹⁶³, atingindo 1,632 bilhões de dólares¹⁶⁴ (Ipea, 2002). No mesmo período, o Paraná, mesmo sendo uma das mais dinâmicas das economias da Região Sul¹⁶⁵, conseguiu ter seu PIB multiplicado por 3,0. Aos 386 milhões de dólares produzidos em Ponta Grossa em 1970 (para uma população de 126,94 mil habitantes), correspondia um PIB *per capita* de 3.040 dólares; já os 221,54 mil moradores de 1991 podiam dispor de um PIB *per capita* de 7.328 dólares¹⁶⁶, 241% (a mais do que vinte anos antes¹⁶⁷). A maior parte desse ganho foi provocada pela indústria, acompanhada de um consistente crescimento da agricultura que, nesse caso,

¹⁶² Apelido dado pelo ex-governador e historiador Bento Munhoz da Rocha Neto a Ponta Grossa, cidade onde os resultados de cada eleição sistematicamente contrariavam os do restante do estado.

¹⁶³ Apenas para efeito de comparação: nesse mesmo período Curitiba, com toda a atração causada pela CIC, consegue ver seu PIB multiplicado por 4,49. Outras cidades importantes do Paraná: Londrina (3,31), Maringá (4,32), Cascavel (4,60). A sistemática constatação de índices superiores aos da média estadual nas cidades de médio e grande porte indica uma clara concentração nesses pólos.

¹⁶⁴ Trata-se de dólares referidos ao ano de 1998, como de resto as demais citações subseqüentes referentes ao PIB do Paraná e de seus municípios (Ipea, 2002).

¹⁶⁵ A comparação mais freqüente é feita com o Rio Grande do Sul, estado de população semelhante: Vasconcelos e Castro (1999, anexo de tabelas, p. 7) mostram a relação PR/RS, em termos de PIB, evoluindo de 0,76 em 1985 para 0,85 em 1995.

¹⁶⁶ Há aqui uma defasagem temporal (causado pelo atraso do censo de 90) entre o PIB (estimado para o ano de 1990; Ipea, 2002) e a população (medida pelo IBGE em 1991; Ipardes, 1996). Isso significa que o PIB per capita de 1990 era ligeiramente maior do que o indicado no texto.

¹⁶⁷ Foram absolutamente descartados do presente trabalho, por inconsistentes, os dados do Paraná Cidade (2000a, b, c, d) que indicam PIB de 764 milhões de dólares para Ponta Grossa, de 1.021 milhões para Londrina, de 1.042 milhões para Maringá e de 706 milhões para Cascavel. Trata-se, segundo alerta o próprio “serviço autônomo”, de dados de 1993, que não encontram correspondência nos cálculos de Ipea (2002).

foi claramente “movida” pela indústria. Examinando mais de perto a geração de valor adicionado¹⁶⁸, nota-se a acentuada predominância do secundário em Ponta Grossa, conforme Tabela 4:

TABELA 4
VALOR ADICIONADO POR SETOR
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ – 1999

<i>Município</i>	<i>VA total (10⁶ R\$)</i>	<i>Primário</i>	<i>Secundário</i>	<i>Comércio</i>	<i>Serviços</i>
Ponta Grossa	1.228,7	125,7 (10%)	740,7 (60%)	232,4 (19%)	130,0 (11%)
Londrina	1.719,3	81,5 (5%)	506,4 (29%)	846,8 (50%)	284,5 (16%)
Maringá	1.024,7	37,2 (4%)	357,3 (35%)	435,6 (43%)	194,6 (17%)
Cascavel	730,8	136,8 (18%)	159,9 (21%)	296,9 (41%)	137,2 (20%)

Fonte: Ipardes (2000a, b, c, d). Dados de origem: Secretaria de Fazenda do Estado. Organizada pelo autor.

O peso do setor industrial em Ponta Grossa é de tal monta que compensa até mesmo o baixo dinamismo de seu comércio e seu setor de serviços (os menores das quatro cidades médias), com um valor adicionado industrial que é, de longe, o maior das cidades médias do estado¹⁶⁹. Superam-na, no Paraná, apenas a capital, o município-hidrelétrica de Foz do Iguaçu e o município-refinaria de Araucária.

Pesquisadores da propagação da indústria pelas cidades do interior, especialmente a desconcentração causada pelas deseconomias da centralização no entorno da capital paulista, Diniz e Crocco (1995), debruçaram-se sobre 76 micro-regiões brasileiras, entre elas a região de Ponta Grossa. Foram examinadas as “aglomerações industriais relevantes” (ou seja, aquelas que, em 1980, possuíam 10 mil ou mais operários), nas quais ocorre 90% do valor total da transformação industrial brasileira e onde se concentra 84% do pessoal ocupado e 60% do número de empresas (Diniz e Crocco, 1995, p. 13). Na evolução do valor da transformação industrial (VTI) entre 1970 e 1985, a região de Ponta Grossa comparece com o 21.º maior crescimento do país e o 3.º em termos estaduais (Tabela 5); embora tenha ficado muito aquém do

¹⁶⁸ A relação entre valor adicionado pela indústria e produto industrial, em Ponta Grossa, foi de 43% em 1970, estabilizando-se em torno de 28% daí para diante (27% em 1975, 26% em 1980 e 32% em 1985) (Ipardes, 1996, p. 44).

¹⁶⁹ O desempenho não se deve somente à indústria. Embora o setor primário represente apenas 10% do valor adicionado total, os números absolutos colocam o município na condição de quarto maior contribuinte de VA primário do Paraná, logo após Toledo, Cascavel e Castro e praticamente empatado com Carambeí. Os dois últimos municípios são limitrofes a Ponta Grossa.

explosivo crescimento da Região Metropolitana, teve ainda assim Ponta Grossa um incremento semelhante ao de Cascavel e bastante superior às demais aglomerações industriais do interior. Os dados indicam, ainda, que a micro-região¹⁷⁰ respondia por 0,4% do VTI total do país, em igualdade de condições com a micro-região londrinense¹⁷¹.

TABELA 5

CRESCIMENTO DO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL (VTI) EM MICRO-REGIÕES SELECIONADAS DO ESTADO DO PARANÁ (*) - 1970-1985

<i>Micro-região</i>	<i>Partic. no VTI nacional em 1985 (%)</i>	<i>Crescimento 1970-1985</i>
Região Metropolitana de Curitiba	2,3 %	116,5 %
Cascavel – Foz do Iguaçu	0,2 %	58,1 %
Campos de Ponta Grossa	0,4 %	51,9 %
Norte Novo de Londrina	0,4 %	16,2 %
Norte Novo de Maringá	0,2 %	0,0 %
Campos de Guarapuava	0,1 %	- 9,1 %
Médio Iguaçu	0,1 %	-30,8 %

(*) Aglomerações industriais relevantes (AIR)

Fonte: Diniz e Crocco (1995, pp.16-17) . Re-arranjada pelo autor.

3.2 Emprego

O expressivo crescimento do produto e do valor agregado, expresso na tabela 5, parece ser sintoma daquele “sucesso” obtido sob a óptica criticada por Sen (2000): ocorreu apesar de (ou às custas de) um moderado, senão baixo, crescimento no emprego industrial. O mesmo trabalho de Diniz e Crocco (1995) que demonstra um desempenho consistente em crescimento da fração do valor de transformação industrial do país, coloca Ponta Grossa na categoria de aglomeração industrial “estagnada” ou “de baixo dinamismo”, na companhia de outras sete micro-regiões sulinas e três paranaenses. A constrangedora adjetivação provém de terem os autores adotado “como primeiro e fundamental critério de sucesso a variação média anual da *ocupação* industrial” (Diniz e Crocco, 1995, p. 15, itálico deste autor), e, ao compará-la com a variação média anual do país (3,4% nos vinte anos estudados), terem constatado o desempenho pouco

¹⁷⁰ Os dados, por serem micro-regionais, devem ser relativizados em função de que os Campos de Ponta Grossa, segundo a regionalização do IBGE à época do estudo, incluíam a “cidade-indústria” de Telêmaco Borba, sede de uma grande indústria papeleira.

¹⁷¹ Notar, na Tabela 5, o “triste fim” dos pólos madeireiros de Guarapuava e União da Vitória, condenados à estagnação por processo muito semelhante ao ocorrido com Ponta Grossa nos anos sessenta.

satisfatório da economia industrial local no tocante ao emprego¹⁷². Os números relativos às sete micro-regiões paranaenses estudadas podem ser aferidos na Tabela 6:

TABELA 6

CRESCIMENTO DO EMPREGO INDUSTRIAL EM MICRO-REGIÕES SELECIONADAS DO PARANÁ (*) - 1970-1991

<i>Micro-região</i>	<i>Operários (mil)</i>		<i>Cresc. anual</i>
	1970	1991	
Norte Novo de Maringá	3,5	12,3	6,1%
Região metropolitana de Curitiba	37,9	127,5	6,0%
Norte Novo de Londrina	9,7	33,5	6,0%
Cascavel – Foz do Iguaçu	8,0	15,6	3,2%
Campos de Ponta Grossa	10,4	19,9	3,1%
Campos de Guarapuava	6,1	9,8	2,3%
Médio Iguaçu	7,4	8,8	0,9%

(*) Aglomerações industriais relevantes (AIR)

Fonte: Diniz e Crocco (1995, pp.16-17) . Re-arranjada pelo autor.

Tendo percebido a concentração geográfica das aglomerações industriais com crescimento rápido e acelerado, Diniz já anteriormente havia proposto a noção de um certo “Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração nem contínua polarização” (Trintin, 2001, p.176; Silva, 2002, pp. 20 e 105), constando de um perímetro que as circunda, o que se revelou consistente com a realidade: na Região Sul “64% de suas AIRs apresentaram taxas de crescimento do pessoal ocupado acima da média brasileira, sendo que todas elas estão localizadas dentro do polígono” (Diniz e Crocco, 1995, p. 20), cuja extremidade norte fica na linha Uberlândia – Belo Horizonte (MG), com o vértice sulino localizado em Santa Cruz do Sul (RS). A linha demarcatória a leste deixa de fora todo o estado do Rio de Janeiro e segue pelo litoral até o Rio Grande do Sul. No oeste, uma linha que segue aproximadamente o meridiano de Maringá deixa de fora grande parte da bacia do Prata (vide Figura 4).

¹⁷² O critério adotado é a aplicação, em escala nacional, do método adotado por Markusen em *Sticky Places in Slippery Space : The Political Economy of Postwar Fast-Growth Regions* (Diniz e Crocco, 1995, p. 15), para a análise comparativa de países. As regiões cujo crescimento da ocupação industrial esteve abaixo da média são “estagnadas” ou de “baixo dinamismo”; entre a média e 25% acima, elas se denominam de “crescimento lento”. Incrementos da ocupação industrial entre 25% e 50% acima da média denunciam aglomerações “de crescimento rápido” e, além dos 50% “de crescimento acelerado”. No Paraná, o estudo indicou existência de quatro pólos estagnados e três pólos “especiais” de “rápido crescimento” da ocupação industrial (Curitiba, Londrina e Maringá).

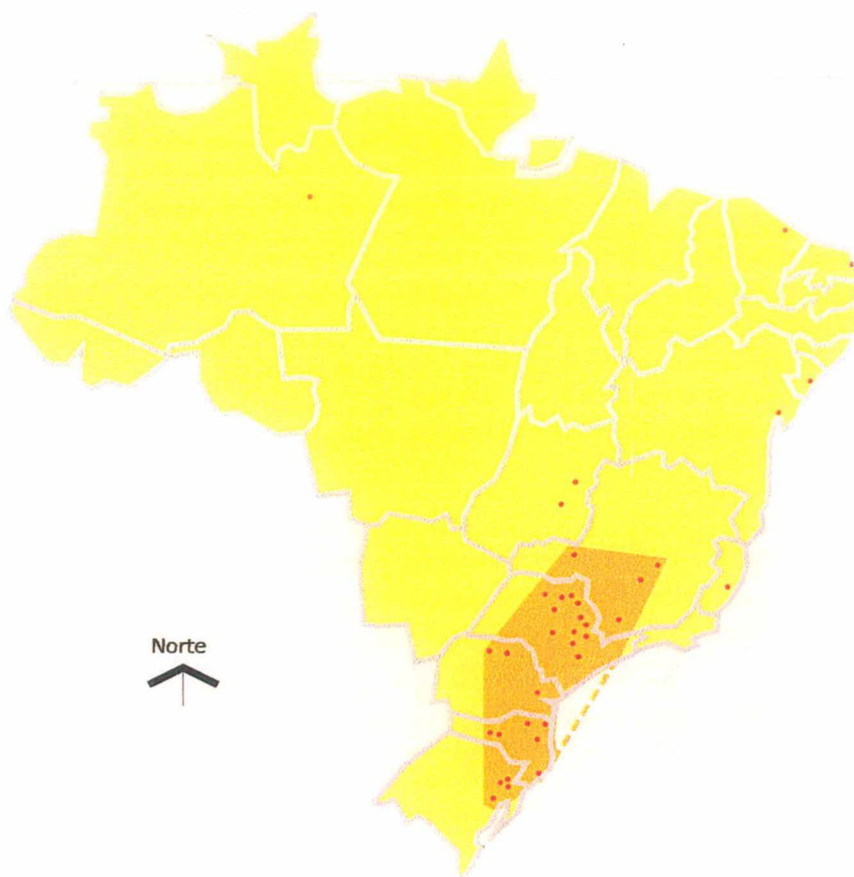


FIGURA 4

Polígono das aglomerações industriais dinâmicas no Brasil

Fonte: Diniz e Crocco, 1995. Redesenhado pelo autor

Situada internamente ao polígono de crescimento industrial acelerado, entretanto, verifica-se uma “linha” de pólos estagnados na taxa de geração de empregos industriais: ela liga grandes cidades já de longa data sedimentadas e mais ou menos estacionárias, como São Paulo e Porto Alegre (crescimentos de 1,4 e de 3,4% ao ano), passando pelos pólos de Lages (-0,7%), União da Vitória (0,9%), Guarapuava (2,3%) e Ponta Grossa (3,1%), como se vê na Figura 5, estranhamente uma quase-recriação do “Caminho das Tropas” dos séculos XVIII e XIX (comparar com a Figura 2)¹⁷³.

¹⁷³ Mesmo Guarapuava fazia parte, no século XIX do caminho das tropas alternativo que partia de Cruz Alta e atravessa também os campos de Palmas.

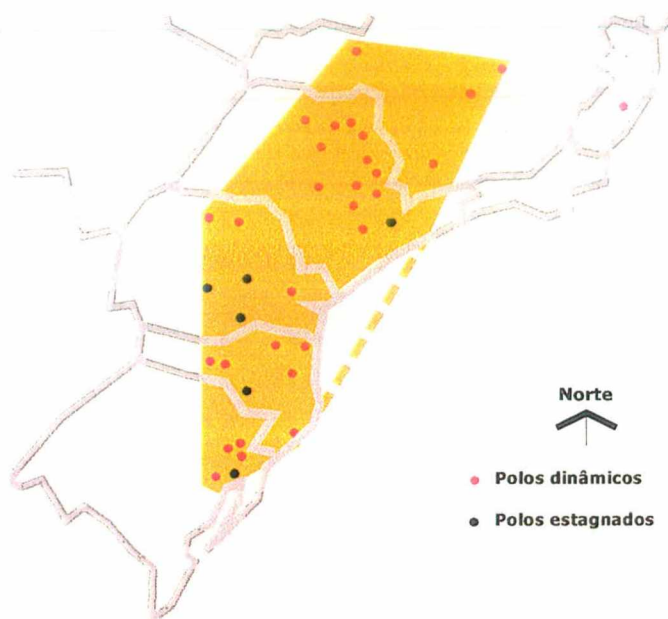


FIGURA 5

Pólos industriais estagnados situados internamente ao polígono das aglomerações industriais dinâmicas do Brasil

Fonte: Diniz e Crocco, 1995. Redesenhado pelo autor.

São, essas exceções à dinâmica “poligonal”, os exemplos daquilo que Besen e Urban (2000) denominaram centros dedicados à “agroindústria extensiva”, onde as regiões de campo foram agricultadas sob a forma de “industrialização” do setor primário, ou sob a forma de extensas lavouras vitaminadas a insumos químicos, ou ainda como imensos reflorestamentos¹⁷⁴, e onde a indústria se resume ao processamento massivo dos produtos dessa “secundarização” do primário, com a composição técnica do capital pendendo fortemente para o constante. Ponta Grossa, além dos pólos de Cascavel, Bagé/Uruguaiana, Jaú (SP) e Ouro Branco (MG) (estes todos fora do “polígono”) constituem os únicos casos de crescimento positivo do VTI combinado com pífio desempenho quanto à ocupação industrial (tabela em Diniz e Crocco, 1995, p.16).

Saindo do nível micro-regional e adentrando a escala municipal, verifica-se (Tabela 7) que, embora participando com 60% do valor agregado do município, a indústria local ocupa apenas 30% das pessoas locais que detêm alguma forma de

¹⁷⁴ Pode-se especular fosse o pólo papelero de Jaguaraíva uma aglutinação industrial com mais de 10 mil operários (portanto, relevante no critério empregado por Diniz e Crocco), estaria o “rosário” do caminho das tropas dotado de mais uma “conta”. A concentração do PIB daquele município no setor secundário (52%, segundo o ParanaCidade, 2002e) e o baixo desempenho do emprego na meso-região centro-oriental paranaense (Silva, 2002), a qual compartilha com os campos de Ponta Grossa, parecem indicá-lo.

emprego formal (ainda assim, no grupo de municípios comparados, a segunda maior participação do secundário no emprego total):

TABELA 7

NÚMERO DE EMPREGADOS NO SETOR SECUNDÁRIO E TOTAL
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ- 1998

<i>Município</i>	<i>Nº. de Empregados</i>		<i>Partic. (S/T)</i>
	<i>Secundário</i>	<i>Total</i>	
Maringá	20.887	66.957	31 %
Ponta Grossa	13.562	44.847	30 %
Londrina	21.938	90.150	24 %
Cascavel	10.091	41.542	24 %

Fonte: Ipardes (2000a,b,c,d). Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998.
Organizada pelo autor.

Essa característica de baixo dinamismo do mercado de trabalho local se reflete também na comparação entre o número de empregos formais oferecido à população economicamente ativa, conforme Tabela 8, que, em Ponta Grossa, encontra seus mais baixos índices entre os municípios médios do estado:

TABELA 8

NÚMERO DE EMPREGOS FORMAIS E POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ – 1998-2000

<i>Município</i>	<i>Nº. de Empregados</i>		<i>P E A (*)</i>	<i>Percentual empregado</i>	
	<i>Secundário</i>	<i>Total</i>		<i>Secundário</i>	<i>Total</i>
Maringá	20.887	66.957	139.288	15 %	48 %
Londrina	21.938	90.150	217.306	10 %	41 %
Cascavel	10.091	41.542	107.342	9 %	39 %
Ponta Grossa	13.562	44.847	124.350	11 %	36 %

Fonte: Ipardes (2000a,b,c,d). Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998.
(*) Fonte: ParanáCidade (2000a,b,c,d). Fonte dos dados: IBGE, Censo de 2000.
Organizada pelo autor.

3.3 Produção versus emprego

A acumulação, se possível mediante alta produção e reduzido contingente profissional foi sempre a mais perseguida – e ainda a mais atual - das metas do capitalismo. Que sejam lembradas as “reestruturações”, “reengenharias”, “downsizings” e outros termos que a indiscriminada abertura comercial dos anos noventa trouxe como palavras de ordem para a indústria brasileira. A julgar pelos números, em Ponta Grossa teria havido pouca necessidade de tais “enxugamentos”: a

tabela 9 indica que o valor adicionado industrial por operário empregado em Ponta Grossa é já bem mais elevado do que nos demais municípios médios do Paraná:

TABELA 9

VALOR ADICIONADO INDUSTRIAL POR OPERÁRIO
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ – 1998/9

<i>Municípios</i>	<i>VA industrial (10⁶ R\$)</i>	<i>Nº. de operários (mil)</i>	<i>VA por operário (mil R\$)</i>
Ponta Grossa	740,7	13,6	54,4
Londrina	506,4	21,9	23,1
Maringá	357,3	20,9	17,1
Cascavel	159,9	10,1	15,8

Fonte: Ipardes (2000a,b,c,d).

Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998; Secretaria da Fazenda do Estado.
Organizada pelo autor.

Por outro lado, a tabela 10, inspirada no conceito de “produtividade aparente”, introduzida pelo Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA) (Silva, 2002, p. 92) e que nada mais é do que um número puro, quociente entre a taxa de participação no valor adicionado pelo percentual de participação no emprego, por setor econômico¹⁷⁵, o confirma:

TABELA 10

PRODUTIVIDADE APARENTE NO SETOR SECUNDÁRIO
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ – 1998/9

<i>Municípios</i>	<i>Taxa de participação no VA</i>	<i>Taxa de participação no emprego</i>	<i>Produtividade aparente</i>
Ponta Grossa	60%	30%	2,00
Londrina	29%	24%	1,21
Maringá	35%	31%	1,13
Cascavel	21%	24%	0,88

Fonte: Ipardes (2000a,b,c,d).

Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998; Secretaria da Fazenda do Estado.
Organizada pelo autor

Para o caso específico de Ponta Grossa, além do manifesto desequilíbrio em relação aos demais municípios de importância do interior, acresce o óbvio desarranjo inter-setorial dentro do próprio município, pois, para o “fechamento da equação”, à

¹⁷⁵ O conceito de “produtividade aparente” do IPEA traz implícita uma medida de equilíbrio ou de desequilíbrio inter-setorial: numa sociedade “setorialmente” homogênea, os quocientes tenderiam a se aproximar da unidade, indicando que as rendas dos diversos setores estariam a gerar correspondente número de empregos. Sendo razoavelmente equilibrada a proporção salários/valor adicionado, seria então indiferente a escolha entre emprego no campo, na indústria ou no terciário.

produtividade aparente alta de um dado setor, necessariamente corresponderá produtividade aparente baixa em outro(s) setor(es). A tabela 11 indica *onde* isso ocorre:

TABELA 11

PRODUTIVIDADE APARENTE POR SETOR DA ECONOMIA
MUNICÍPIO DE PONTA GROSSA – 1998/9

<i>S e t o r</i>	<i>Taxa de participação no VA</i>	<i>Taxa de participação no emprego</i>	<i>Produtividade aparente</i>
Primário	10%	4%	2,50
Secundário	60%	30%	2,00
Comércio	19%	19%	1,00
Serviços	11%	47%	0,23

Fonte: Iparides (2000a,b,c,d).

Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998; Secretaria da Fazenda do Estado. Organizada pelo autor.

Além da óbvia predominância de capital constante na indústria, que se reflete na baixa proporção de seres humanos empregados na produção, quando comparada àquela empregada em serviços diversos, ressalta da tabela 11 o extraordinário feito da agricultura “induzida” pela industrialização pontagrossense, hoje detentora dos mais altos índices de produtividade por área do estado – números da ordem de 2.870 kg/ha para a soja e de 5.832 kg/ha para o milho (Trintin, 2001, p. 132), para a micro-região, respectivamente 10 e 38% acima da já elevada média estadual, – conjugados com ínfima capacidade de geração de empregos.¹⁷⁶ Tristonha compensação a essa indústria e essa agricultura altamente tecnificadas, cabe ao setor de serviços dar alguma ocupação a todos os órfãos dessa “prosperidade”.^{177 178 179}

¹⁷⁶ Se se tratasse de economia familiar “turbinada” a tecnologia, seria uma nova Austrália, ou Meio-Oeste americano. A paisagem local, porém, é pontilhada de latifúndios (extremamente) produtivos...

¹⁷⁷ Em termos de emprego, “Ponta Grossa destaca-se pelo predomínio do setor terciário (...) A disponibilidade de mão de obra constitui um importante recurso à cidade, principalmente pela grande capacidade de treinamento nos vários setores da atividade econômica municipal. Enfoca-se como aspectos negativos de renda, a crise econômica e como problema de ocupação, o declínio do número de empregos formais.” Os eufemismos vêm do Plano Diretor de 1992 (Forte Neto, 1992, v. 1, p.21).

¹⁷⁸ Como os transportes, por força da tradição dos antigos carroceiros e da vantagem locacional de uma cidade-encruzilhada, são ainda fortes em Ponta Grossa, proporcionando não desprezível valor adicionado ao terciário (quase 6% do ICMS de 2000 foi proporcionado pelo transporte, que emprega 3.655 pessoas, ou seja, 8% da população ocupada), conclui-se que, a ser válida a relação ICMS x VA (já que é essa a natureza do imposto), a “produtividade aparente” do “terciário do terciário” das “pequenas lanchonetes, botequins, restaurantes e prostíbulos de beira de estrada” seja ainda inferior aos 0,23 consignados na tabela 11.

¹⁷⁹ Em nenhum lugar dos Campos Gerais como em Carambeí, 20 km ao norte de Ponta Grossa, é tão patente a “brasilianização” de matriz pontagrossense: os não-holandeses não-calvinistas são confinados à beira da estrada, cabendo o longo desfile de mansões ao longo da estrada “colonial” aos descendentes dos remanescentes da fracassada colonização de Irati, que a ferrovia foi resgatar em 1910 (vide Capítulo 2), agora vanguarda da agricultura industrial capitalista dependente da indústria química multinacional, cada vez mais prescindindo do trabalho humano.

Que produtividade é essa trazida à indústria local? Trata-se, indubitavelmente, dos frutos da concentração de empresas de grande porte, conforme demonstra a Tabela 12. Na indústria de Ponta Grossa é sistematicamente maior a produtividade por empresa (mais do triplo daquela de Londrina, mais de cinco vezes a de Cascavel):

TABELA 12

VALOR ADICIONADO INDUSTRIAL POR EMPRESA
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ – 1998/9

<i>Municípios</i>	<i>VA industrial (10⁶ R\$)</i>	<i>No. de empresas</i>	<i>VA por empresa (mil R\$)</i>
Ponta Grossa	740,7	805	920,1
Londrina	506,4	1.818	278,5
Maringá	357,3	1.609	222,1
Cascavel	159,9	873	183,2

Fonte: Iparde (2000a,b,c,d).

Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998; Secretaria da Fazenda do Estado.
Organizada pelo autor.

TABELA 13

OPERÁRIOS POR EMPRESA DO SETOR SECUNDÁRIO
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ – 1998

<i>Municípios</i>	<i>Nº. de operários</i>	<i>No. de empresas</i>	<i>Operários por empresa</i>
Ponta Grossa	13.562	805	16,8
Maringá	20.887	1.609	13,0
Londrina	21.933	1.818	12,1
Cascavel	10.091	873	11,6

Fonte: Iparde (2000a,b,c,d).

Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998.
Organizada pelo autor.

Efetivamente, a média de operários por empresa, a mais elevada da amostra, denuncia que, embora sendo comprovadamente avessa à compra de força de trabalho, ainda assim a empresa média pontagrossense emprega sistematicamente quantidade maior de pessoas. ^{180 181 182}

¹⁸⁰ Segundo Gonçalves, (2000, p.64), o operariado médio, já em 1940, era de 11,4 operários por firma e sobe para 15,7 em 1970 e para 26,3 em 1991. Esses números, provindos dos censos do IBGE, conflitam de certo modo com os dados da tabela 13, provindos do Iparde, retirados da RAIS de 1998, embora sejam indicativos de um crescimento do porte médio das firmas ao longo do tempo.

¹⁸¹ Nesse particular, a empresa “exemplar” seria a cervejaria Kaiser, que dá emprego a 173 pessoas (e mais 65 empregados de empresas terceirizadas). A fábrica gera mais de 90% dos 35 milhões de reais de valor adicionado da indústria de bebidas (11% do VA da indústria de transformação local), mas proporciona sustento a 2% do operariado local. Dados de empregados obtidos em visita à empresa; de produção e do operariado, do Iparde, 2002d.

¹⁸² Também a indústria química, que inclui a extração de óleos vegetais, “segmento industrial [que representa] mais de 40% do valor adicionado na indústria de transformação local” (Forte Neto, 1992, v.1, p.117), emprega ao todo 670 pessoas em 24 empresas (entre as quais somente cinco grandes esmagadoras de soja), ou seja, 5% do operariado local (Iparde, 2002d).

A esperança de que à concentração do emprego industrial em um pequeno número de empresas de porte avantajado - geralmente de matrizes situadas no exterior e, portanto, acostumadas à legislação trabalhista de seus países de origem, nos quais o estado de bem-estar chegou a se estabelecer efetivamente – pudesse corresponder algo parecido com uma “aristocracia operária”, com salários mais altos que a média, compatíveis com a produtividade mais elevada, não corresponde à realidade. A parcela de empregados que percebem menos de 3 salários-mínimos mensais na região centro-oriental paranaense¹⁸³, segundo tabela em Silva (2002, p.93) é de 65% do total, abarcando ainda outros 30% com salários entre 3 e 10 mínimos.

Resulta intrigante, após o desfile das tabelas 12 e 13, o pequeno número de empresas industriais no município, quando comparado ao porte de sua economia, o que ocorre principalmente, mas não apenas, na indústria, denunciando uma baixa capacidade empreendedora do empresariado local, já descrita por Codem (1967): em Ponta Grossa, registra-se uma empresa para cada 60 habitantes. Em Maringá, cidade de porte semelhante, uma a cada 36 moradores (Ipardes, 2002a,d).

A baixa participação do capital local fica evidenciada no da lista das 20 empresas maiores geradoras de ICMS no ano de 1998 (o que pode ser considerado como indicativo de geração de valor adicionado, pela própria base tributária do imposto), da qual constam quatro empresas dedicadas ao comércio e uma pertence ao setor de serviços. Reafirmando a predominância do setor industrial, quinze empresas do total (75%) pertencem ao secundário, apenas um terço delas de capital local (Tabela 14):

¹⁸³ Infelizmente os estudos de Silva (2002) para o DIEESE não descem aos detalhes de separar a massa salarial por setor da economia ou por município. Entretanto, face à semelhança entre as três micro-regiões componentes da meso-região centro-oriental (Ponta Grossa, Telêmaco Borba e Jaguariaíva), os percentuais podem ser considerados razoavelmente representativos, com a ressalva, entretanto, de que trazem embutida a indigência do setor terciário.

TABELA 14

QUINZE MAIORES INDÚSTRIAS GERADORAS DE ICMS EM PONTA GROSSA – 1998

<i>Pos.</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ramo</i>	<i>Posição no ranking</i>	<i>Origem do Capital</i>
1	Cervejaria Kaiser	Bebidas	1	Externo
2	Ceval Alimentos (hoje Bunge)	Soja	2	Externo
3	Santista Alimentos (hoje Bunge)	Trigo	3	Externo
4	Cotonificio Kurashiki	Têxtil	5	Externo
5	Spaipa / Coca Cola (*)	Bebidas	6	Externo
6	Sadia	Alimentos	7	Nacional
7	Cargill Agrícola	Soja	9	Externo
8	Fundição Trützchler (hoje Hübner)	Metal-mecânico	10	Externo
9	Engepak	Embalagens	11	Externo
10	Águia Sistemas de Armazenagem	Metal-mecânico	12	Local
11	Monofil	Têxtil	14	Nacional
12	Café Lontrinha	Torrefação	16	Local
13	Cooperativa Agropecuária Batavo	Cerais	17	Local
14	F. Slaviero & Filhos	Madeira	18	Local
15	Wagner S/A (*)	Madeira	19	Local

(*) as indústrias assinaladas cerraram as portas entre 1998 e 2002

Fonte: Jornal da Manhã (2000).

Fonte dos dados: Secretaria Municipal de Indústria e Comércio

As colunas “ramo” e “origem do capital” são de responsabilidade exclusiva do autor.

Além da clara predominância do capital de fora da região e do município (nacional ou externo), a tabela mostra ainda a concentração da indústria local no ramo de alimentos e na madeira, exceto por uma dinâmica metalúrgica.

3.4 Qualidade de vida

Mesmo sendo uma cidade em decadência em fins dos 60 conseguiu Ponta Grossa chegar aos 70 com um Índice de Desenvolvimento Humano¹⁸⁴ 30% acima do IDH estadual. Levando em conta que, dos três componentes do índice (longevidade, educação e renda), este último era o que pior se apresentava naquela ocasião, foi fundamental para o valor relativamente elevado da medida de qualidade de vida local, naquele momento, o acúmulo de infra-estrutura educacional e de saúde fundado nas primeiras décadas do século XX, de maneira que, naquele ano, Ponta Grossa era a segunda cidade melhor situada no estado, atrás apenas da capital. Ao longo dos anos de

¹⁸⁴ Instituído pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e computado, no Brasil, pela Fundação João Pinheiro, o IDH é composto dos índices parciais relativos à longevidade, de educação e de renda. O valor máximo que se pode alcançar é a unidade; resultados acima de 0,800 representam um padrão alto para o desenvolvimento humano, desde que obtidos a partir de valores parciais equilibrados. (Fundação João Pinheiro, 1998, pp. 37-39; Sen, 2000, p.357).

sua industrialização, ao contrário do esperado – ao menos nas teorias onde crescimento e desenvolvimento soam como sinônimos - a qualidade de vida, medida pelo IDH, em Ponta Grossa, passa a crescer em ritmo mais lento que as demais aglomerações de porte médio do Paraná, chegando em 1991 em último lugar entre as maiores cidades, como pode ser aferido na tabela 15.

TABELA 15

ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO (IDH)
ABSOLUTO E RELATIVO AO ÍNDICE MÉDIO DO ESTADO
CIDADES MÉDIAS DO PARANÁ, 1970-1991

<i>Municípios</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1991</i>
Ponta Grossa	0,571 (1,30)	0,722 (1,03)	0,766 (1,01)
Maringá	0,550 (1,25)	0,744 (1,06)	0,794 (1,05)
Londrina	0,551 (1,26)	0,729 (1,04)	0,792 (1,04)
Cascavel	0,456 (1,04)	0,702 (1,00)	0,772 (1,02)
<i>Estado do Paraná</i>	<i>0,440</i>	<i>0,700</i>	<i>0,760</i>

Observação: os números entre parênteses referem-se ao quociente entre o IDH de cada município e o IDH médio estadual

Fonte: Fundação João Pinheiro, 1998.

Fonte dos dados: IBGE, Censos de 1970, 1980 e 1991.

Organizada pelo autor.

Os números da tabela 15 demonstram que, em 1991, ainda nenhum dos pólos paranaenses de tamanho médio havia ainda chegado ao nível “alto”, embora Maringá e Londrina estivessem se aproximando muito dos 0,800 necessários para tal classificação. Intrigante, contudo, passa a ser a constatação de que a maior parte do crescimento de IDH de todas as cidades – de também, de maneira pronunciada, no IDH do estado - decorreu de um consistente aumento da variável “renda”, que é incrementada de forma dramática nos anos do “milagre” brasileiro e mantém-se mesmo durante a “década perdida” de 1980... exceto em Ponta Grossa, onde sofre redução, como se constata da tabela 16.

TABELA 16

IDH-REND A NOS MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ
ABSOLUTO E RELATIVO AO ÍNDICE MÉDIO DO ESTADO
1970-1991

<i>Municípios</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1991</i>
Ponta Grossa	0,584 (1,69)	0,952 (1,02)	0,943 (1,00)
Maringá	0,578 (1,66)	0,955 (1,02)	0,956 (1,02)
Londrina	0,617 (1,78)	0,956 (1,02)	0,956 (1,02)
Cascavel	0,375 (1,08)	0,948 (1,01)	0,950 (1,01)
<i>Estado do Paraná</i>	<i>0,347</i>	<i>0,934</i>	<i>0,940</i>

Observação: os números entre parênteses referem-se ao quociente entre o IDH-R de cada município e o IDH-R médio estadual

Fonte: Fundação João Pinheiro, 1998.

Fonte dos dados: IBGE, Censos de 1970, 1980 e 1991.

Organizada pelo autor.

No período abarcado pelos três recenseamentos, a despeito de ter a renda média familiar de sua população aumentada de 0,82 para 1,33 salários mínimos *per capita*, de 1970 para 1991 (após um “pico” de 1,66 salários mínimos em 1980) (Fundação João Pinheiro, 1998), o município de Ponta Grossa se vê confrontado com uma desigual repartição dessa renda e chega em 1991 com a constrangedora percentagem de pessoas com renda insuficiente (i.é, menos de 0,50 salários mínimos *per capita*) de 35% - o mais elevado contingente de miseráveis entre as cidades médias paranaenses – como se vê na tabela 17.

TABELA 17

PERCENTUAL DA POPULAÇÃO COM RENDA INSUFICIENTE
MUNICÍPIOS MÉDIOS DO PARANÁ
1970- 1991

<i>Municípios</i>	<i>Percentual da população</i>		
	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1991</i>
Maringá	53%	17%	16%
Londrina	54%	22%	23%
Cascavel	71%	31%	31%
Ponta Grossa	52%	23%	35%
<i>Estado do Paraná</i>	<i>75%</i>	<i>39%</i>	<i>41%</i>

Fonte: Fundação João Pinheiro, 1998.

Fonte dos dados: IBGE, Censos de 1970, 1980 e 1991.

Organizada pelo autor.

Perceba-se, ademais, na Tabela 17, que a cidade parte, em 1970, da posição de cidade média com menor número de pessoas em situação de pobreza (52%) naquela ocasião, chegando a 1991 como a pior posição entre as cidades médias nesse ano

cenitário, apenas um pouco melhor que a média do Estado, influenciada pela grande quantidade de pequenos municípios de economia frágil.

3.5 A indústria nativa

Não é somente da pronunciada desigualdade de geração de renda entre agricultura e indústria, de um lado e o terciário, de outro, que se dá o *apartheid* econômico pontagrossense. Também dentro do próprio secundário se encontra a dicotomia entre a grande empresa – na maioria, como se viu, de capital externo ao município, de grandes dimensões, altamente tecnicizada e muito pouco empregadora – e a empresa local, cujo retrato, já sulcado pelas rugas advindas dos períodos de decadência dos meados do século XX, adquire, nos anos noventa, novas e profundas cicatrizes. Além da sensível redução do porte das empresas médias de capital local, o parque industrial da cidade é povoado de pequenas empresas – aquelas condenadas à trajetória de “empresa de suadouro” (Souza, 1995, p. 31-44) que só conseguem sobreviver por não haver, em seu segmento, barreiras à entrada e onde o processo concorrencial dispensa maior competitividade. Note-se adicionalmente que o número total de empresas – e, portanto, o número de pequenos estabelecimentos – em Ponta Grossa é manifestamente inferior ao dos demais pólos industriais do interior.

É, no entanto, nesses setores aparentemente pouco dinâmicos das micro e pequenas empresas, algumas nitidamente “de fundo de quintal”, que mora o emprego. Indubitavelmente, o valor adicionado por essa constelação de estabelecimentos de reduzido porte será poeira quando comparado ao das empresas com as quais os seguidores de Perroux dotaram Ponta Grossa. Mas até economistas comprometidos com o modelo fordista do regime militar já reconheceram:

“no período 1990-97, (...) nos [estabelecimentos] que empregam de um a quatro empregados, o aumento do emprego foi de 46%, enquanto nos que empregam mais de mil trabalhadores, a redução do emprego foi de 42%! (Delfim Neto, 1999, p.2, exclamação no original).

A Tabela 14, do item anterior – através da inferência entre imposto e valor adicionado - permite constatar a concentração do produto industrial em quinze grandes estabelecimentos, sendo três moinhos de soja e trigo, duas indústrias de bebidas, duas

mega empresas têxteis, um grande frigorífico, uma fabricante de embalagens, duas velhas madeireiras locais, uma cooperativa cerealista, uma torrefadora, uma fundição integrada ao polo automotivo curitibano e uma dinâmica empresa metalúrgica local. Embora não esteja disponível o efetivo exato de funcionários de cada qual dessas empresas, pode-se afirmar, através de cruzamento de informações da Secretaria Municipal de Indústria e Comércio e do Sindicato dos Metalúrgicos local, que não se tem, no conjunto dessas empresas, mais do que dois mil empregos, mesmo considerando o “exército” de empregados (quase sempre mulheres) das indústrias têxteis. Aos demais oito mil operários pontagrossenses correspondem pouco mais de quinhentas firmas.

Os 10.702 empregados da indústria de transformação e suas 536 empresas empregadoras¹⁸⁵, bem como o porte médio da empresa, por segmento industrial, podem ser, para o caso do município de Ponta Grossa, conferidos na tabela 18, que indica a indústria alimentícia e de bebidas como terceiro maior empregador (2.168 operários) e a indústria da madeira e do mobiliário como (ainda) o segundo maior (com seus 2.796 postos de trabalho). Quem efetivamente proporciona o maior número de empregos em Ponta Grossa, mesmo após uma década de reengenharia e *dowsinzing*, é o metal mecânico, constituído pela indústria metalúrgica, mecânica, de material elétrico e de comunicação e de materiais de transporte (3.004 vagas de trabalho, em 1998)¹⁸⁶.

¹⁸⁵ Completa o secundário a pouco dinâmica indústria da construção civil emprega outros 2.540 operários em 241 empresas. Compará-los, por exemplo, com as 538 firmas (com 5.968 funcionários) de Maringá, ou com os 5.532 operários das 626 empresas londrinenses e mesmo com Cascavel, município de menor porte, com suas 311 firmas e 3.229 operários, é constatar que o poder aquisitivo do morador pontagrossense não lhe permite a aquisição de moradia produzida por outrem, mas somente através de expedientes como a auto-construção. A extraordinária proliferação de depósitos de materiais de construção em toda a cidade o confirma, especialmente quando contraposta à indigência da indústria construtora.

¹⁸⁶ Dados do Sindicato dos Metalúrgicos local indicam 4.241 empregados no setor em 2002. Como não se tem notícia de grandes novas contratações entre 1998 e 2002, pode haver alguma contradição entre os números da RAIS e do organismo sindical.

TABELA 18
EMPRESAS E EMPREGADOS NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
MUNICÍPIO DE PONTA GROSSA - 1998

<i>Ramo</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>No. empregados</i>	<i>Operários por empresa</i>
Minerais não metálicos	28	262	9,3
Metalúrgica	76	1.498	19,7
Mecânica	23	1.191	51,8
Mat. elétrico e comunicação	6	20	3,3
Materiais de transporte	20	295	14,7
Madeira e mobiliário	131	2.796	21,3
Papel, papelão, edit., gráfica	32	286	8,9
Borracha, fumo, couros, similares	20	184	9,2
Química, farmac., veter., sab. etc	24	670	27,9
Têxtil, vestuário, artef. tecido	65	1.320	20,3
Calçados	4	12	3,0
Alimentícia, bebidas e álcool	107	2.168	20,3

Fonte: Ipardes (2000d).

Fonte dos dados: Ministério do Trabalho, RAIS 1998.
 Rearranjada pelo autor.

Tanto o segmento da indústria alimentar quanto o da madeira/mobiliário integram o assim denominado “agronegócio” paranaense (Besen e Urban, 2000, p.1), cuja dinamização exige uma redefinição. A indústria alimentar, dizem as autoras, secundadas pelo Ipardes (1994, p. 15) deverá aos poucos abandonar aos poucos seu papel situado mais a montante na cadeia produtiva (beneficiamento de cereais, abate de animais), já que “espera-se o início de uma fase de declínio da representatividade do estado nesse setor, levando-se em conta a intensificação do fluxo de capitais para a região dos cerrados” (Suzuki, 2000, p.2). Para Besen e Urban (2000, p.1), a “agroindústria extensiva (...) já encontra seus limites pelo esgotamento da fronteira interna ao estado como pela concorrência de novas áreas do centro oeste do país”. Confirma-o o começo da “revoada” dos investimentos novos das mega-esmagadoras de soja para regiões distantes (Diário dos Campos, 2002a, p.8a). Até mesmo a indústria madeireira, cujo antigo e predatório formato tanto contribuiu para a cristalização das relações sociais na cidade de Ponta Grossa, também se encontra em um momento de transição. As tradicionais madeireiras que insistem na extração pura e simples de essências florestais (agora vez mais centradas no norte do país, a uma enorme distância dos centros consumidores) estão em visível declínio. Por outro lado, das florestas plantadas na década de 70 – que transformaram os últimos resquícios de campos nativos em bosques de árvores dispostas em ordem unida – surge agora uma indústria “sustentável”, com um novo padrão,

“no qual os investimentos se concentram em inovações significativas de processos e produtos, a exemplo da industrialização de pisos e revestimentos de madeiras nobres para , perfis e componentes de móveis, painéis de fibras de madeira (MDF), componentes de madeira sólida, etc. Vale destacar, também, que esse segmento vem se concentrando especialmente na RMC e no eixo Ponta Grossa – Jaguariaíva.” (Besen e Urban, 2000, p.2).

No segundo e terceiro maior empregadores do município, defronta-se o operariado com crise e oportunidade, que tanto se podem dar nos moldes de uma indústria “enxuta”, investindo em mecânica e eletrônica e prescindindo de pessoal, quanto na escolha de um *modus operandi* agregador do saber-fazer, que incorpore, quem sabe, o valor de uma tradição, vinda da Europa mas mantida no jeito-de-ser local, na fabricação de produtos alimentares de consumo final ou ainda o conhecimento de carpintaria e marcenaria que ainda estão, mesmo hoje, “soltos no ar” (Marshall).¹⁸⁷

E quanto ao maior empregador, o setor que é formado pelas metalúrgicas, mecânicas, elétricas e oficinas de Ponta Grossa? Ou, de uma forma apropriadamente local, onde se “escondem” os “graxeiros”?

3.6 O metal-mecânico

O setor metal mecânico respondia ainda (em 1996) por cerca de 10% do valor adicionado pela indústria em Ponta Grossa (sendo 24,9 milhões de reais o VA da indústria metalúrgica, 7,9 milhões o VA da indústria mecânica e 5,5 milhões o VA da indústria de material de transporte¹⁸⁸, tomados em relação aos 385,2 milhões encontrados para VA industrial em Ponta Grossa, naquele ano, pelo IparDES).¹⁸⁹

O setor, que sempre foi um grande empregador em Ponta Grossa – 18% da força de trabalho da indústria de transformação já em 1920 – teve sua importância na manutenção e geração de emprego reduzida em relação aos anos “dourados”. Os efeitos da reengenharia e do *downsizing* do metal-mecânico local podem ser aferidos na tabela 19: nada menos que 1.158 empregos foram perdidos em cinco anos, cerca de 39% do total remanescente em 1998.

¹⁸⁷ A fabricante de móveis de aço Tigre, fornecedora da Tok-Stok, acaba de mudar-se para o bairro do Cará-Cará em busca de espaço para agregação de marceneiros e estofadores capazes de “abrir o leque” de produtos para além do metal (depoimento pessoal do proprietário, em 02/2002).

¹⁸⁸ O segmento de material elétrico e de comunicações tem pouca participação no município e, por esse motivo, foi excluído desta análise.

¹⁸⁹ Provavelmente esse percentual reduziu-se em função do crescimento do valor adicionado de outros setores a partir de 1996.

TABELA 19

DESEMPENHO DO MERCADO DE TRABALHO
INDÚSTRIAS DO RAMO METAL-MECÂNICO
PONTA GROSSA – 1995 A 1999

Categoria	Crescimento do mercado de trabalho				
	1995	1996	1997	1998	1999
Indústria metalúrgica	-259	-188	0	-134	119
Indústria mecânica	-123	-49	36	-309	-179
Ind.de material de transporte	-19	-22	-20	-9	-2
Crescimento líquido	-401	-259	16	-452	-62

Fonte dos dados: CAGED (Cadastro Geral de Desempregados).
Simplificada pelo autor.

O Sindicato dos Metalúrgicos local (que compartilha espaços e algumas funções com o Sindicato dos Trabalhadores em Reparação de Veículos) reporta, para ambas as entidades sindicais, a assistência a 1.227 rescisões contratuais no ano de 2001 (a média de desligamentos 1995-1999 fora de 1.732), dando vasa a concluir que o processo de enxugamento poderia provisoriamente ter abrandado¹⁹⁰. Ainda assim, observa-se uma nítida redução do tamanho da empresa de grande e médio porte, que, mesmo parcialmente compensada pela surgência de novas pequenas empresas – as quais, de certo modo, apontam “possibilidades de prosperidade” – redundam num cinzento quadro de desemprego causado pela reestruturação produtiva:

“Na última década, você andava pela avenida Vicente Machado e não via um trabalhador vendendo qualquer tipo de coisa. Hoje, o trabalho informal em Ponta Grossa é assustador. Se você verificar, ali tem grandes profissionais do ramo metalúrgico, madeireiro... enfim todo tipo de trabalhador. Como tanto a metalurgia como a siderurgia foram setores que evoluíram ‘demais’, geralmente o mercado tem esses trabalhadores que entendiam no passado [as suas funções] e que hoje não fazem mais parte desse ramo.” (entrevista com o presidente do Sindicato dos Metalúrgicos, abr. 2002).

A grande esperança de indústria mecânica pontagrossense, a participação no “boom” causado pela instalação da indústria automotiva em Curitiba, tem redundado em certa decepção:

“o resultado (...) de que as montadoras não criaram empregos indiretos na proporção esperada se deve a fatores como a importação de peças e componentes automotivos, dado que em média o índice de componentes importados chega a 30%; a localização da produção de alguns fornecedores

¹⁹⁰ “Emprego formal cresce 1,06% em PG”, anuncia o Diário dos Campos (2002d, p. 5A), informando a seguir sobre 196 novas vagas na indústria (146 no comércio e 225 em serviços). Os dados se referem ao primeiro trimestre de 2002.

nacionais ocorre em outros estados brasileiros; e outras empresas fornecedoras ainda estão em processo de instalação” (Cardoso, 2000, pp. 43-44).

Apenas três empresas sediadas em Ponta Grossa apresentam alguma importância na produção de peças automotivas, sendo uma delas fornecedora tradicional há mais de 30 anos (Smagon). Para as outras duas, (Hübner, fundição e TCA, produtora de equipamento mecano-eletrônico) são frequentes atrasos de pagamento por parte das montadoras, colocando as empresas sediadas localmente (mesmo sendo ambas de capital externo, possivelmente bem capitalizadas) em situação delicada; o mesmo processo liquidou, já no processo de erguimento da fábrica de uma das montadoras, a maior empresa de montagem industrial de Ponta Grossa, a Montesul, deixando cerca de 1.200 funcionários sem colocação (depoimento do presidente do Sindicato dos Metalúrgicos, abr. 2002).

Para essas pessoas sem rumo, depositárias de um saber-fazer que já não tem colocação no mercado, resta o caminho da economia informal (o cachorro-quente na avenida Vicente Machado, conforme o presidente do Sindicato), ou, caso insistam em persistir na profissão, a terceirização pela estrada baixa:

“Há empresas, como a Fundição Hubner, que terceirizam todo processo de rebarbação, ou seja, ela não faz mais e entrega para outra empresa, que, às vezes, quarteiriza. Esse é um outro mais complexo ainda, que é a quarteirização. A pessoa faz às vezes até na própria casa, sem condição nenhuma de segurança; a empresa dá às vezes um rebarbador, um esmeril montado, e ele vai fazer essa rebarbação na casa dele. É mais complicado ainda que a terceirização. A Fundição Hübner usa muito...” (entrevista com o presidente do Sindicato dos Metalúrgicos, abr. 2002)

Também no setor de serviços de manutenção de veículos, atividade de alguma ligada à indústria pela contínua troca de emprego dos trabalhadores entre os dois ramos (a ponto de o Sindicato dos Trabalhadores em Reparadoras de Veículos ter sede conjunta com o Sindicato dos Metalúrgicos da cidade), e no qual a cidade sempre teve presença marcante (tanto que foi cognominada em certos momentos “capital dos caminhões”¹⁹¹) vem sofrendo os impactos da reestruturação; é comum na cidade o fechamento das tradicionais revendas exclusivas de caminhões e auto-peças, cujo formato verticalizado não permite a flexibilidade necessária nos dias atuais. A

¹⁹¹ O dinamismo do segmento reparador de veículos decorre da função estratégica da cidade; apesar da tradição local relacionada à atividade transportadora, “por ironia, a cidade dos caminhoneiros ou dos caminhões não possui maior número de veículos se comparada a cidades de médio porte como Londrina, Maringá e Cascavel. Segundo dados do Detran/Paraná, atualmente, a frota da cidade é de 3.985 veículos [pesados]. Em Cascavel, por exemplo, são 4.798 caminhões” (Diário dos Campos, 2002b, p.8a).

terceirização toma conta, tanto na “estrada baixa”¹⁹² quanto na tentativa de manutenção de um sistema do tipo “solar”¹⁹³, de longa data estabelecido, baseado no sistema de “pátio”¹⁹⁴, ameaçado pela concorrência escusa de outros sistemas de pequenas empresas menos preocupados com o cumprimento da legislação:

“Uma das queixas apresentadas pela empresária diz respeito à concorrência trazida pela reprodução do sistema em muitos outros “pátios” de menor porte ao longo da Av. Souza Naves e da Av. Presidente Kennedy – a maior parte liderada por ex-integrantes de seu próprio sistema “solar”- cujas precauções com os deslizamentos de seus integrantes em direção à “estrada baixa” não seriam suficientes para impedir uma competitividade espúria.” (entrevista com empresária do ramo das reparadoras, fev. 2002)

Para outros, entretanto, a crise acaba por se transformar em oportunidade e, desempregados, ou então cansados da espoliação por uma terceirização escravizadora, tornam-se empregadores de si mesmos. Em Ponta Grossa, isso se dá em especial com os fabricantes de móveis de aço da região noroeste da cidade, onde, à criação de duas empresas médias dedicadas ao ramo, na década de 80, seguiu-se uma onda de propagação do saber-fazer adquirido pelos empregados e familiares dos proprietários, a tal ponto que, embora o número de empresas dedicadas a esse ramo seja pequeno, já se fala da cidade como segundo maior fabricante de móveis do aço do país. Essa pequena ilha de dinamismo num mar de problemas trazidos ao metal-mecânico pontagrossense pela reestruturação da década de 90 voltará a discussão adiante.

3.6 Inovações ?

“Tanto quanto a maioria dos estados brasileiros não localizados no centro geográfico do processo de industrialização (...) o Paraná possui um relativamente modesto sistema local de inovações. (...) Como não poderia deixar de ser, as estruturas de oferta de inovações mais efetivas (...) situaram-se nas atividades de institutos de pesquisas agropecuárias” (Passos, 1998, p.2).

Mesmo muito antes que os Campos Gerais fossem “redescobertos” para a agricultura com o plantio direto a partir da década de 70, Ponta Grossa já sediava

¹⁹² Do secretário do Sindicato dos Metalúrgicos (entrevista, abr. 2002): “Tem uma terceirização, no grupo Nicosá, que é uma exploração... uma das piores terceirizações. Terceirizaram lá mão de obra, eles vendem a peça, ganham 50% da mão de obra, eles que recebem, eles que pagam no final do mês, e ainda o “cara” tem que cumprir horário de serviço, só falta o cartão. É um absurdo!”

¹⁹³ Sistema de pequenas empresas gravitado em torno uma unidade de maior porte (vide capítulo 1).

¹⁹⁴ Existente em Ponta Grossa desde a década de 60, o sistema consiste na reunião, em condomínio, de prestadores de serviços diversos, com o compromisso de aquisição de peças de reposição de um fornecedor-organizador (caso dos pátios com empresa-mãe, como os da empresa E. Degraf) ou apenas com a coordenação de um prestador de serviço mais tradicional (como o caso do pátio liderado pela Retífica Tatsch), sempre tirando partido das sinergias proporcionadas pela proximidade física.

importantes centros de pesquisa agrícola. A Estação Experimental do Trigo (hoje pertencente ao Iapar) data de 1918¹⁹⁵. Já o Centro Nacional de Pesquisa da Soja, criado em 1975 para fazer frente às novas exigências da agricultura capitalista então iniciante em Ponta Grossa aproveitou a estrutura da Fazenda-Modelo, criada por obra do governo federal na década de 50 e, à época, dedicada ao melhoramento de rebanhos bovinos.

A agricultura extensiva, inaugurada nos anos setenta sobre o latifúndio campeiro de solo frágil, exigiu experimentação, avaliação, validação e difusão de técnicas novas, nunca dantes utilizadas; nesse mister somaram-se às inovações produzidas por órgãos governamentais (Iapar, Embrapa), as das cooperativas agrícolas regionais, especialmente das colônias holandesas Arapoti, Batavo (de Carambeí, vizinha a Ponta Grossa) e Castrolanda, patrocinadores da Fundação ABC (sede em Castro), ponta-de-lança da pesquisa agropecuária paranaense. No campo do melhoramento genético de sementes, subsistiu por muitos anos, na zona sul de Ponta Grossa, o trabalho pioneiro e solitário de Francisco Teresawa (F. T. Produção e Comércio de Sementes Ltda), a última das iniciativas privadas nacionais de pesquisa agrícola, finalmente encampada pela Monsanto nos últimos anos noventa.

A esse quadro dinâmico, quase entusiasmante, relacionado com a agricultura, corresponde uma “terra arrasada” na inovação industrial:

“Note-se (...) que todo um conjunto de empresas de capital estrangeiro atuando no Paraná (como de resto em todos os lugares), recebem as sinalizações básicas de sua dinâmica tecnológica a partir dos padrões de suas matrizes” (Passos, 1998, p.4).

Não seria de se esperar, de qualquer forma, a criação de departamentos de pesquisa e desenvolvimento em unidades de esmagadoras de soja, ou de trigo, afinal indústrias amadurecidas e, no caso do Brasil, algumas até mesmo destinatárias de equipamento já amortizado no exterior. Estranha, contudo, que nem ao menos a produção de tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas adequados ao plantio direto – técnica que hoje avança pelo cerrado brasileiro a partir de sua “fundação” pontagrossense – tivesse tido a mínima atenção sequer de entidades locais; a unidade do Iapar dedicada à pesquisa e criação de maquinário apropriado à disseminação dessa técnica fica sediada, desde sua fundação, em Londrina. Explica a localização o

¹⁹⁵ É o caso de especular até que ponto a sombra do fracasso da colonização não teria direcionado para Ponta Grossa a pesquisa relacionada ao plantio do trigo... De qualquer modo, a criação da Estação insere-se adequadamente ao “momento dinâmico” dos anos iniciais do Século XX, já relatada no capítulo 2.

declarado intuito dos órgãos de pesquisa com a disseminação da técnica do plantio direto ao minifúndio, este um apanágio do Norte, ausente do Paraná Velho.

No Paraná, estado carente de dispositivos de inovação tecnológica já pelo simples fato de ter sua indústria comandada por filiais de empresas multinacionais que – coerentemente com a (antiga e nova) divisão internacional do trabalho – mantêm guardados em suas matrizes européias ou americanas as chaves da pesquisa e do desenvolvimento de produtos e métodos, deve caber, indubitavelmente, ao Estado, um papel árduo, duplicado, de fazer criar novos produtos, novas técnicas, novos aportes ao saber-fazer local. Embora de forma tímida, o Estado tem marcado presença, pelo menos em certas regiões do Paraná.

Mesmo sob os condicionantes das vicissitudes e/ou das ambições locais, já foram fundados no Paraná, sob coordenação das Prefeituras locais, mas com forte participação da Secretaria de Ciência e Tecnologia, parques tecnológicos (Parque Tecnológico Agroindustrial, em Cascavel, Parque do Software de Curitiba, Parque Tecnológico de Londrina, Parque Tecnológico de Pato Branco; os dois primeiros desde 1996), incubadoras tecnológicas empresariais (a do Tecpar, em Curitiba, desde 1990; a de São Mateus do Sul, com forte participação da Petrobrás; a de Londrina, a agroindustrial de Cascavel, a de informática de Foz do Iguaçu, a de Pato Branco e a do Cefet de Curitiba). A flagrante ausência, na relação, do nome “Ponta Grossa”, produz um silêncio por si mesmo eloqüente.

Não que não haja pesquisa nem desenvolvimento de produtos – ou de técnicas – mas têm elas sido restringidas pelo individualismo, divulgadas no círculo íntimo dos amigos e familiares dos inovadores. Se na Ponta Grossa do século XX, a invenção foi tratada como pouco diversa do folclore (vide o tratamento dado por Silva no “Álbum” de 1936, p. 78) ou confinada a um ambiente de feira-de-ciências colegial, em pleno século XXI, a inovação, na cidade, é ainda sustentada por uns raros personagens, típicos do Marco I de Schumpeter (Andersen e Lundvall, 1988, p. 13).¹⁹⁶ É das iniciativas individuais, e freqüentemente individualistas, desses simplórios *entrepreneurs* nativos –

¹⁹⁶ Alude-se aqui, fruto de conhecimento pessoal do autor, especialmente ao empresário fundador daquela que é, em 2002, a maior empresa metalúrgica de Ponta Grossa. A firma foi adquirindo vantagem competitiva através de estantes de aço cujas ligações se dão apenas por encaixe, dispensando parafusos e/ou rebites, evoluindo daí para grandes almoxarifados, mezaninos metálicos, pisos elevados e sistemas completos de armazenagem. Todas as inovações foram provenientes de pesquisa e desenvolvimento encetadas individualmente pelo empresário (eventualmente com a colaboração de alguns amigos). Em meados dos 90, já afastado dos negócios cotidianos, houve, pelos seus sucessores, tentativa de criação de departamento próprio de pesquisa, que, porém, foi descontinuado em poucos meses.

mais ou menos típicas do capitalismo em estágio incipiente - que têm provindo as inovações que colocaram alguns dos produtos pontagrossenses em condições de competir com grandes multinacionais dotadas de equipes de pesquisa e desenvolvimento¹⁹⁷.

Quanto às pequenas empresas, lançam mão de conhecimento adquirido *by doing e by using*, quando seus atuais proprietários eram colaboradores remunerados das empresas pioneiras, o que constitui, de qualquer modo, um embasamento para passos posteriores em direção a atitudes inovativas.

3.8 Uma outra Ponta Grossa

Uma exceção à regra geral de centralização da produção industrial em mega unidades desertas de pessoas – cuja tendência a prescindir de funcionários vem sendo seguida pelas médias empresas locais – tem endereço conhecido. Enquanto as grandes esmagadoras de soja e demais indústrias atraídas a Ponta Grossa pelo planejamento municipal (seguindo a grande diretriz nacional, que proporcionou inclusive crédito subsidiado), foram se instalando, a partir dos anos setenta, ao longo da saída sudeste da BR-376, em direção a Curitiba (inclusive no “distrito” industrial, loteamento especialmente criado pelo poder público para permitir a doação de terrenos e infraestrutura aos empreendedores externos), o metal mecânico, ao longo do tempo, concentrou-se onde a mão de obra fosse mais acessível. A figura 6 demonstra a localização das empresas pontagrossenses do setor (retiradas da amostra as pequenas serralherias e funilarias espalhadas pela cidade em busca de sua clientela na construção civil e ainda os escritórios de firmas de montagem industrial, cujo *locus* de produção é a própria instalação da indústria-cliente), notando-se uma pequena nebulosa de localizações ao sul, no bairro apropriadamente chamado de Oficinas, onde a ferrovia mantém ainda uma instalação de manutenção (cada vez mais deserta) e, principalmente uma notável concentração na zona norte, nos bairros da Nova Rússia, Boa Vista e

¹⁹⁷ A empresa fundadora do segmento dos móveis de aço em Ponta Grossa, tendo evoluído para dedicar-se a estruturas metálicas para almoxarifados, viu-se confrontada com a concorrência de empresas multinacionais de porte avantajado. Nessas ocasiões, graças principalmente às qualidades de relacionamento pessoal, o empresário-fundador e seus sucessores têm lançado mão de equipes *ad hoc* formadas por profissionais liberais da cidade. No ano de 2001, pela primeira vez, a empresa lançou mão – em função de uma concorrência especialmente acirrada na Patagônia argentina – dos conhecimentos de engenharia de materiais da Univesidade local, embora o tenha feito de maneira informal (comunicação pessoal do empresário, em dez.2001).

Chapada. Este último, aliás, é o lugar onde se concentra, desde os anos sessenta, a verdadeira “capital dos caminhões”¹⁹⁸.



FIGURA 6

Localização das indústrias metal-mecânicas no quadro urbano de Ponta Grossa
 Fontes: Sindicato dos Metalúrgicos (empresas) e Guia de Negócios ACIPG 2001 (endereços)
 Organizada pelo autor

¹⁹⁸ Não deixa de ser curioso o fenômeno da concentração desse tipo de empreendimento na saída noroeste da BR-376, uma vez que as condições locacionais, inclusive topográficas, da saída sudeste, parecem mais apropriadas. No entretanto, por diversas vezes, empreendimentos localizados na saída para Curitiba não tiveram sucesso, enquanto os “pátios” povoam o bairro da Chapada, com pequena extensão ao sul na direção do bairro Contorno.

É, no entanto, no segmento das empresas fabricantes de móveis ao de aço que se manifesta mais claramente a concentração (nas adjacências do bairro da Boa Vista)¹⁹⁹, provavelmente causada pela localização das metalúrgicas fundadoras Águia e Scheffer²⁰⁰, hoje médias empresas. Embora se trate, por enquanto, de apenas 14 empresas na cidade, elas empregam 1.692 pessoas (56 % do contingente listado pelo Ipardes, ou 40% do número fornecido pelo Sindicato dos Metalúrgicos), sendo que 11 delas estão concentradas na zona norte, com 1.196 empregados envolvidos no *métier* (tabela 20).^{201 202}

TABELA 20
EMPRESAS FABRICANTES DE MÓVEIS DE AÇO
EM PONTA GROSSA – 2002

<i>No</i>	<i>N o m e</i>	<i>No. de empregados</i>	<i>Localização na cidade</i>
1	Águia	535	Norte
2	Metalúrgica W3	284	Sul
3	Scheffer	250	Norte
4	Tigre	105	Sul
5	Incasul	81	Sul
6	Da Rocha	65	Norte
7	Insulpar	62	Norte
8	R C H	55	Norte
9	Intersul	50	Norte
10	Pontasul	50	Norte
11	Cofresul	50	Norte
12	P J	48	Norte
13	G G L	31	Norte
14	Metalgôndolas / Bannach	26	Norte

Fontes: Sindicato dos Metalúrgicos (listagem) e Guia de Negócios ACIPG 2001 (localização)
Organizada pelo autor

¹⁹⁹ A nítida aglomeração de empresas do mesmo ramo em um único bairro pode bem vir ser o interpretada como prenúncio de um *séntier* metal-mecânico em Ponta Grossa, decorrente (mais uma vez) de uma ocorrência fortuita (na acepção de Myrdal), no caso, a instalação da empresa pioneira *fora* do que fora preconizado pelo planejamento da época.

²⁰⁰ A primeira das empresas citadas (Águia, 535 empregados) foi fundada pelos irmãos Ferdinando e Frederico Scheffer (este, o atual titular da Scheffer Móveis de Aço, com 250 funcionários) por volta dos anos 80. Para o secretário do Sindicato dos Metalúrgicos (entrevista, abr. 2002), entretanto, a primazia da fabricação de móveis de aço pertence ao fundador da Metalúrgica RCH (55 empregados). Todas as três firmas citadas são sediadas no bairro da Boa Vista.

²⁰¹ Ficam na zona norte, também, quatro das seis mecânicas industriais da cidade, oito das doze reparadoras de motores elétricos, cinco dos seis revendedores de chapas e perfis de ferro, todas as cinco revendedoras de oxigênio, todas as cinco lojas de ferramentas industriais, ambas as oficinas de pintura industrial e a única cromagem.

²⁰² Os outros segmentos de alguma representatividade no metal-mecânico local não se ombreiam ao dos móveis de aço: 14 empresas de montagem industrial – trabalhando sempre no próprio local da montagem e, por esse motivo, nômades – empregam 1.092 pessoas. Os dois tradicionais fabricantes de máquinas para madeira chegam a 328 funcionários, já suplantados pelas cinco fundições, com 333 empregados. Ultrapassam a centena de colaboradores, ainda, o material de transporte (uma única empresa alongando chassis e fabricando caçambas, com 239 postos de trabalho) e as embalagens metálicas (a tradicional metalgráfica, com 219 empregados). Há ainda uma “nebulosa” de dezenove pequenas serralherias e oito funilarias listadas no Guia de Negócios ACIPG 2001, além de pequenas empresas de implementos agrícolas, balanças, perfilação de telhas metálicas, motores elétricos, placas de aquecimento solar, etc.

* * *

Ponta Grossa, atriz outrora detentora de um dos papéis principais, hoje apenas uma coadjuvante da indústria paranaense, já não mais poderá representar papéis para os quais se exija aparência juvenil. Afinal, três décadas de industrialização baseada na quimera de que ao crescimento econômico se sucederia automaticamente o desenvolvimento humano deixaram-na com a face sulcada de rugas e até de cicatrizes, algumas das quais parecem indelévels.

Analisando o retrato dessa velha senhora, no início do século XXI, pode-se afirmar, sem muito erro, que os objetivos dos fomentadores da industrialização “moderna”, na acepção militar-tecnicista inspirada em Perroux foram muito bem sucedidos: durante boa parte do terço final do século, a taxa “de crescimento do seu produto próprio [foi] mais elevada do que a taxa média de crescimento do produto industrial e do produto da economia nacional” (Perroux, 1975, p.101), a tal ponto que, com exceção da capital do estado e de municípios que são somente o apêndice de uma hidrelétrica ou refinaria, nenhuma outra aglomeração industrial do Paraná lhe faz sombra, se o assunto for valor adicionado industrial.

Já a face “fáustica” (Berman, 1986) dessa modernidade é revelada pelos indicadores da ocupação industrial, manifestamente reduzida quando comparada ao porte do pólo pontagrossense. Os indicadores sociais – nem seria de se esperar outra coisa, em face da dispensabilidade do humano nesse modelo – demonstram estar claramente em processo de declínio, como de resto ocorre no país como um todo, mas de modo menos acelerado no interior do Paraná (comparar, especialmente, com as cidades de Londrina e Maringá, tabelas 15 e 16). Se ainda não desceram a níveis “brasileiros” é que a cidade guarda resquícios de infra-estrutura social de outras eras, mas já se transformou naquela que, dentre todas as cidades médias do Paraná, é a que mais pobres contém em sua população (tabela 17). Agudiza o problema a reestruturação produtiva da indústria de capital local, confrontada com a necessidade de competir num *brave new world* tornado (quase) mercado único; a adoção de técnicas poupadoras de mão de obra – eventualmente justificável em certos países da Europa ou da América - numa cidade onde essa indústria tradicional se mantém, apesar de sua declinante importância, como principal empregador somente tende a dramatizar ainda mais o

quadro de desemprego, sub-emprego e “terciarização” (“substituição de torneiros mecânicos por jovens recepcionistas”, como diz Tavares, 1998, p. 120).

Protagonista, um tanto ou quanto precoce (já nos anos setenta) de uma “inserção subordinada” (Mercadante, 1998, p.132) na aldeia global dos capitais sem pátria nem parada (o simples desfilar das sucessivas denominações das grandes indústrias com fábricas em Ponta Grossa já demonstra à larga que o investimento externo direto nada mais tem sido do que uma variante da especulação global) Ponta Grossa tem atado o seu destino aos desígnios de conselhos diretores de distantes multinacionais ou então de gerentes profissionais – cuja vida fora da fábrica se constringe aos “Jardins” de classe média alta, o América e o Carvalho, e à espera por uma promoção que os leve a outras filiais talvez mais próximas das praias ou das boas universidades para seus filhos - e dependendo, face à indiferença daqueles pelo que se passa ao seu redor, de decisões a serem tomadas por tradicionais empresários locais - remanescentes da época do genocídio do pinheiro, tão arraigados ao *status* adquirido que, se lhes fosse possível, a história da economia seria reescrita *sem* Schumpeter. Espera-a a barbárie

“das tribos ‘africanas’ às tribos de brancos desclassados filhos da ex-classe média; (...) acumulando rapidamente as tensões de quatrocentos anos de história conduzida por elites predatórias ou ‘cosmopolitas’ que não vêem um palmo adiante do nariz e correm desabaladamente em busca de uma ‘modernidade’ que termina (...) no portão da sua casa...” (Tavares, 1998, p.127) ²⁰³

É para a completa “brasilianização”, a instituição e manutenção de um *apartheid* social como o descrito por Chesnais (1996, p.315) que se dirige a velha Ponta Grossa, a mesma que proporcionou, nos anos vinte, o espetáculo de um vivo *charleston* de oportunidades a todos os migrantes que a ela acorreram ?

Escapar dessa trajetória, fundando uma outra, embasada “no capital humano ou *humanware*” (Perez, 1992, p. 43), no estreito entrelaçamento do saber com o produzir, aproveitando o ensejo da crise entreaberta no crepúsculo do fordismo e, afastando-se da divisão do trabalho que mantém uns poucos pontagrossenses ocupados enquanto a maioria se debate na escuridão do sub-emprego, órfãos de um Estado-Providência que, no Brasil, já está moribundo sem sequer de ter *chance* de viver, para afinal poder ver surgir pelas frestas da “janela de oportunidades” a alvorada de uma economia baseada pela “competição sobre a base da inovação, da produtividade, do constante incremento da qualidade, das boas condições de trabalho e da retribuição elevada” (Camcom, 1999, p.5) parece ser a única alternativa para fazer voltar um brilho no canto do olho da velha atriz.

²⁰³ Retorno à citação da página 28 do capítulo 1.

4 Possibilidades de prosperidade

Revolvida a história, retratado o presente, é hora da deusa Janus voltar seu (outro) rosto para espiar o futuro²⁰⁴. Poderá Ponta Grossa aproveitar seu potencial nativo para fundar uma nova forma de trabalho que abandone a necessidade de escolha entre a “taylorização sanguínea” (Lipietz, 1988, p. 94) ainda praticada pelos “pilares da sociedade” local e o “fordismo periférico” (Lipietz, 1988, p. 96), que “convida a relações adversárias e hierarquizadas entre trabalhadores e dirigentes (...) trivializando o trabalho a um ponto que degrada as pessoas que o realizam” (Piore e Sabel, 1984, p.278)²⁰⁵? Poderá lançar mão da independência do saber “graxeiro” da zona norte para aí fundar, sobre o alicerce – por ora ainda frágil - de pequenas empresas independentes, uma rede de cooperação inter-firmas, consentânea com competição praticada em uma “via superior” de inovações e criatividade, e, principalmente, proporcionar aos operários envolvidos um trabalho ligeiramente mais gratificante, realizador e *last but not least*, honrosamente retribuído? E, mais ainda, da experiência eventualmente advinda do pós-fordismo de molde individualista-cooperativo que pode ser que esteja a acontecer na zona norte, propagá-la aos outros ramos da economia e outros rincões do município?

²⁰⁴ “O previsível nunca acontece. O inesperado sempre.” (Keynes). Para Huxley (vide a nota de rodapé 118), entre os muitos chamados, alguns serão escolhidos: os que forem capazes de escolherem a si mesmos... Poderá, essa a (angustiada) indagação que perpassa o presente trabalho, o “inesperado” ser de alguma forma rascunhado pela geração atual?

²⁰⁵ No original: “invites an adversarial, hierarchical relation between workers and managers (...) [trivializing] work to a degree that often degrades the people who perform it.” Traduzido pelo autor.

O desafio com que se depara Ponta Grossa, no “apagar das luzes” da indução de indústrias de matriz técnico-militar-perrouxiana, que ora se “desmancha no ar” sem ter criado mais do que “fábricas-naves” sem tripulantes e sem ter dinamizado (“movido”) mais do que um campo sem campesinato, é para ser enfrentado com a urgência e a audácia dos agentes imbuídos “do papel positivo da impaciência construtiva” (Sen, 2000, p.26).

Se for capaz de encontrar uma outra Ponta Grossa, nem primitiva nem fordista, dentre os escombros do *apartheid* social que se lhe anuncia no início do século XXI, então terá a geração atual se mostrado digna sucessora dos (então) recém-chegados aos Campos Gerais cem anos antes, e que encontraram na cidade chão e lar e ganha-pão, a ela retribuindo com uma efervescência econômica (e social e cultural) que ainda não teve paralelo. Se o não fizerem, então toda a dodecafonía das prensas, das máquinas de solda, das parafusadeiras e dos esmeris, poderá ser tomada apenas como “acordes que estão soando errados” e toda essa orquestra de “graxeiros” (da zona norte) terá tocado somente uma “harmonia sombria e fora de tom”: apenas “*a northern song*”.²⁰⁶

O presente capítulo examinará, em seu primeiro item, previamente à constatação de que Ponta Grossa abriga uma aglutinação de serviços para caminhões e uma incipiente aglutinação industrial no metal-mecânico, os sintomas de encerramento da fase “motriz” do ciclo de esmagamento da soja, com o esgotamento de suas possibilidades de expansão e o anúncio de uma fase de redução do crescimento desse ramo industrial. Em face da (possível? provável?) manutenção de uma capacidade mínima para atender a produção regional e estadual e por ter sido desde sempre, a indústria esmagadora, madrastra em termos de emprego, as conseqüências para a comunidade serão de pouca monta.

O item 4.2 trata do novo perfil que se desenha para a agroindústria paranaense, o de aproximar-se dos bens de consumo final, e das oportunidades daí advindas para as indústrias de alimentos e de artefatos de madeira, respectivamente terceiro e segundo maiores proporcionadoras de postos de trabalho aos operários pontagrossenses.

As possibilidades reais de uma Ponta Grossa alternativa parecem mesmo residir no grupo metal-mecânico, grande empregador no município e cuja maior empresa mal ultrapassa a cota de 500 operários, assunto que será objeto do item 4.3. Nele, procurar-

²⁰⁶ Alusão à letra de uma obscura e instigante canção composta pelo *beatle* George Harrison – em 1968 – já claramente pós-moderna.

se-á analisar a existência de alguns pré-requisitos para a formação de distritos industriais, já que sua a tendência à aglomeração territorial e, portanto, sua possibilidade de *clusterização* são simples fruto do exame da Figura 6.

À constatação – que será encetada no item 4.4 - de que algumas das características de *clusters* (o de serviços dos reparadores de veículos em Nova Rússia – Contorno – Chapada e fabricação de móveis de aço em Nova Rússia – Chapada – Boa Vista) já lhes permite sejam considerados sistemas produtivos locais, categoria intermediária de Garofoli (1994, p.37), segue-se a apresentação, no genérico, de um grosseiro esboço de iniciativas para fazê-las evoluir para áreas-sistema.

Por fim, no item 4.5, localiza-se e nomina-se quem e como, em Ponta Grossa, pode vir a participar dessa peça, como caminhante de uma jornada em busca de um trabalho que se torne galardão de si mesmo, dentro das fronteiras de uma economia capaz de iniciativas próprias.

4.1 Crises

Já se começa a perceber no horizonte dos Campos Gerais o esgotamento do ciclo de “prosperidade” implantado em Ponta Grossa pela agroindustrialização baseada na atração do capital externo através das grandes esmagadoras de soja da BR-376. Embora ainda se cultive o folclore atinente a uma “capital mundial da soja” (Diário dos Campos, 2002a), assiste-se, “nos últimos anos, a um notável aumento das vendas externas de grãos *in natura*, em função das variações de oferta e demanda no mercado internacional” a ponto de que, em 1999,

“os embarques de grão representaram 36,2% das vendas externas, enquanto óleo (...) e farelo foram responsáveis por participações de 22,9% e 40,9%. (...) Já em 1995, as exportações do grupo apresenta[va]m uma composição muito diferente, cabendo ao grão, óleo e farelo participações de 11,3%, 30,7% e 57,8%, respectivamente. Diante disso, pode-se afirmar que o quadro não é favorável às indústrias de esmagamento de soja” (Suzuki, 2000, p.1).

Com louvável sinceridade, o assessor de diretoria de uma das esmagadoras de soja, confrontado em uma reportagem ligeiramente apologética, expressou: “Eu não sei dizer se [Ponta Grossa] continua sendo o maior centro moageiro porque não possuo dados, mas, se é, poderá perder em breve”, esclarecendo os motivos que levaram o grupo Bunge a fundar uma fábrica nova no Piauí: “Em Ponta Grossa, temos um parque

industrial saturado, que atende a demanda de soja do Paraná” (Diário dos Campos, 2002a). Além do deslocamento da fronteira agrícola para o Centro Oeste, Nordeste e Meio-Norte, soma-se a extrema dependência das esmagadoras em relação ao mercado de soja em grão e de farelo, *commodities* que “serve[m] para sustentar, sob a forma de rações, o gado dos campesinatos da Europa...” (Lipietz, 1988, p.110).

De fato, a cada “solução” do mercado internacional, anunciam-se novas crises para a indústria, como a desativação da Refinadora de Óleos Brasil, em Araucária (Suzuki, 2000, p.2), o fechamento temporário da Cargill em Ponta Grossa (Gazeta do Povo, 2000, p.31), seguido de alguns momentos de recuperação (“Moageiras reagem à crise econômica”, Jornal da Manhã, 2002), enfim, exatamente a vulnerabilidade prevista por Gonçalves (1999) e Mercadante (1998), entre outros. Diferentemente, porém, da fragilidade causada pela abertura comercial indiscriminada tão criticada pelos economistas da esquerda brasileira, o modelo “extrovertido” adotado em Ponta Grossa é, em parte, responsável pela sua própria vulnerabilidade: já em 1977, descrevendo a economia paranaense como um todo, Padis (1980, p.215) alertava que

“a descontinuidade entre os ciclos da economia paranaense, resultante da contínua relação de dependência e da condição de economia periférica que o estado viveu ao longo de sua história, constitui-se numa poderosa força negativa no processo de seu desenvolvimento econômico.”

Nada inesperado. Afinal, o próprio Perroux já havia demonstrado que o pólo de crescimento é uma “perturbação” territorial (Lasuen, 1975, p. 123) com uma clara dimensão temporal, podendo vir a estagnar-se em função de, por exemplo, deslocamento das fronteiras de recursos naturais, o que parece descrever com exatidão o fenômeno pontagrossense. Finda a energia advinda desse “distúrbio” territorial, cristaliza-se o pólo e toda sua eventual força motriz.²⁰⁷

No caso local, em que a única “indústria” efetivamente movida pela introdução do pólo foi a agricultura tecnificada dos Campos Gerais, parece estar-se chegando também ao limite de produtividade que seria possível esperar em um solo campeiro raso e estéril. Cada vez mais insumos químicos passam a ser necessários para a obtenção de produtividades marginais sempre decrescentes, o que explica a revoada dos grandes

²⁰⁷ Nada impede, entretanto, retomada do dinamismo da indústria esmagadora local. Casos como o deslocamento territorial de empresas do oeste catarinense em direção ao Cerrado, seguidos de (algum) retorno à casa materna, têm sido brandidos como exemplares. Por outro lado, todas as empresas catarinenses possuíam (e possuem) vínculos locais cultivados por décadas, o que não ocorre com as esmagadoras da BR-376.

fazendeiros locais para o Cerrado e para o Meio-Norte, inclusive os “schumpeterianos” colonos holandeses de Carambeí e Castro, sequiosos por solos mais promissores (e, adicionalmente, créditos generosamente subsidiados pelas agências de desenvolvimento do Norte e do Nordeste).

Pode-se estar, assim, chegando ao momento em que a industrialização encetada durante o regime militar em Ponta Grossa, tenha atingido seus limites e, na hipótese melhor e mais provável, venha a ocorrer uma estabilização de Ponta Grossa como pólo moageiro local (do estado do Paraná, mercê da situação geográfica privilegiada) mas não mais apresente incrementos. Na hipótese pior, poderá até ocorrer o fechamento de uma ou outra unidade, a perda de alguns poucos postos de trabalho, mas estima-se que as conseqüências para Ponta Grossa sejam mais concentradas na geração de valor adicionado – e suas seqüelas sobre a arrecadação estadual e municipal²⁰⁸ – do que propriamente sobre a economia local, da qual as usinas da BR-376 sempre estiveram apartadas.

Na realidade, as periódicas crises que têm afetado a indústria de óleos têm tido repercussão apenas sobre o restrito círculo agricultores-fornecedores, suficientemente capitalizados, e ainda sobre alguns dos 670 empregados do ramo da indústria química (nem todos ocupados com a extração de óleos). A crise de fundo vem de longa data e decorre do fato de que, embora tenha ocorrido indução de crescimento econômico em certos setores, não se ter verificado aquele tipo de propulsão que Perroux (1975, p.103), havia catalogado na letra (d) entre os benefícios causados a empresas movidas: o efeito motor para quem cria produtos consumidos por indivíduos cujas rendas tiveram elevação com o advento da empresa motriz. Isso, Myrdal (1968, p. 58) já o sabia, só acontece “se número suficiente de trabalhadores se empregar nessas [atividades], [caso em que] até as indústrias de bens de consumo serão estimuladas”.

²⁰⁸ A falácia da importância das esmagadoras de soja sobre a arrecadação do estado local fica evidente pelo exame dos números: a parte do ICMS na receita municipal da cidade é de 73 reais *per capita* em 2000, valor inferior aos de Curitiba, Londrina, Maringá, Foz do Iguaçu, São José dos Pinhais, Guarapuava, Paranaguá, Apucarana, Pinhais, Toledo, Araucária, Campo Largo, Cambé, Almirante Tamandaré, Araongas, Castro, Pato Branco, Telêmaco Borba e Rolândia. Na lista que contempla apenas os 31 municípios com mais de 50 mil habitantes, Ponta Grossa é a 20ª colocada. (Ipardes, 2002e).

4.2 Oportunidades

Ao que parece, a única forma de reversão de um quadro com tendências à estagnação, dada a natureza essencialmente perturbadora de um fenômeno polarizador (Lasuen, 1975, p. 123), é a introdução de um novo distúrbio inovativo: a criação de novos vetores centrípetos capazes de suplantar as forças centrífugas ao pólo (Myrdal, 1968, p.58).

No caso particular da produção paranaense vinculada ao primário, “devemos considerar os limites da agroindústria como agente propulsor do crescimento” (Urban, 1995, p. 36), procurando um novo padrão

“que represente a continuidade dos processos de diversificação, novas etapas de elaboração, alterações qualitativas das estruturas empresariais e interações logísticas – [distanciar-se], em essência, dessa ‘agroindustrialização extensiva’ e [aproximar-se] mais da indústria alimentar ou de bens de consumo final, cuja lógica extrapola em muito a localização orientada pela produção primária em si mesma.” (Besen e Urban, 2000, p.1).

Para Lourenço (2000, pp. 77),

“Diante dessa marcha dos novos capitais, o mapa reserva ao Centro-Sul a atuação em mercados atrelados aos padrões de consumos sofisticados/segmentados, influenciados decisivamente pela descompressão da demanda interna, com a consolidação da estabilidade monetária, e pelo prosseguimento da liberalização comercial, com a pronunciada presença do Mercosul.”

É preciso, diz o mesmo autor, partir para a “descomoditização” do agronegócio (p. 78), o que significa a produção de bens com médio/alto nível de elaboração, ao contrário do que ocorre hoje. Para o município no qual se centra a atenção neste trabalho, trata-se de “descomoditizar” a indústria alimentar e a indústria da madeira, ambas vinculadas umbilicalmente ao primário, e deixar de produzir, por exemplo, óleo bruto (ou mesmo refinado) e farinha de trigo, como ocorre hoje, para concentrar-se na produção de alimentos que cheguem diretamente à mesa do consumidor, permitindo, em ambos os casos, a inserção de empresas de menor porte, em óbvio benefício da manutenção e crescimento do emprego.

No caso da madeira, também, é preciso aproveitar melhor o potencial representado pela produção de *clear blocks* de *pinus*, hoje exportados para a América; o pontagrossense importa, depois, coloridas revistas de arquitetura de interiores,

enchendo-se de cobiça pelas portas e janelas nas quais foram os “seus” *clear blocks* transformados.

Essa necessidade de focar a produção em mercadorias com maior proporção de trabalho já foi apreendida por algumas grandes empresas. A chegada a Ponta Grossa da empresa Masisa (produtora chilena de madeira aglomerada de média densidade, destinada a móveis sofisticados), cujas instalações não estão completas ainda, já indica uma primeira mudança no perfil de produção, o que se coaduna com as recomendações dos estudiosos da economia paranaense, centrados principalmente no Ipardes:

“Numa primeira aproximação, é possível vislumbrar alternativas bastante favoráveis à diversificação de algumas regiões ou pólos econômicos do estado. Começando pelo espaço abrangido por Ponta Grossa, observam-se chances de aproveitamento da vantagem proporcionada pelo entroncamento rodoferroviário e de consolidação da condição de pólo de atividades madeireiras-papeleiras, lácteas e metal-mecânicas, estas últimas articuladas à indústria automotiva operante na RMC.” (Lourenço, 2000, p.68)

Diretores da firma chilena²⁰⁹, sensíveis às possibilidades de integração a jusante têm se ofertado, por diversas vezes, para servirem de núcleo de incentivação a diversas atividades que utilizem seu produto como *input*, tais como fabricação de divisórias e móveis em geral, especialmente modulados.

Embora não tenha sido esse o caminho empreendido pelas empresas médias/grandes de capital local, que insistem na fabricação de semi-elaborados, em condições que lembram as facetas mais soturnas da “taylorização primitiva” (Lipietz, 1988, p.92), como atestam os 730 empregados da recente (1993) serraria Wosgrau²¹⁰, o novo perfil dos serrados – adicionado àqueles produzidos pelas serrarias Águia e Danúbio – poderia embasar um sem número de atividades que utilizam seu *output* como insumo de bens com valor agregado bastante superior ao de entrada, tais como móveis e esquadrias diversas²¹¹.

²⁰⁹ Durante o período de revisão do presente trabalho, a empresa até então chilena passou a ser empresa suíça.

²¹⁰ Dados obtidos em visita à empresa em 2000. Sua produção, inteiramente sediada em galpões escuros, empoeirados e de pé-direito baixo, proporciona faturamento de 20 milhões de dólares.

²¹¹ Para conseguir nicho no mercado altamente competitivo do mobiliário, é preciso levar em conta a relativa proximidade de Araongas, no norte do estado, *cluster* claramente estabelecido dessa indústria (140 indústrias moveleiras num total de 370 estabelecimentos manufatureiros) (Arapongas, 1998) e do pólo em construção em Telêmaco Borba, centrado também na fabricação de móveis (Piquet, 1998). A fabricação de esquadrias de madeira, centralizada no pólo de União da Vitória, parece ser mais promissora, uma vez que se trataria de essências diferentes (imbuia no sul e *pinus* em Ponta Grossa), permitindo uma complementaridade.

A existência, no parque industrial pontagrossenses, de empreendimentos dessa natureza, estaria a indicar a possibilidade de *clusterização* de formato solar? Para o representante da Federação das Indústrias do Paraná (Fiep), sim :

“A idéia é incentivar, a partir da instalação de uma indústria de grande porte, a criação de uma rede de fornecedores de todos os insumos que ela precisa, além de segmentos que utilizem o material produzido por ela. ‘É preciso aproveitar quando a grande empresa tem um produto meio, que pode servir como matéria-prima para várias outras pequenas’. Levando do pé da letra a tradução do termo em inglês – agrupamento em ‘cachos’ – serão formados através da Fiep conselhos temáticos que devem trabalhar para desenvolver projetos a partir dessa idéia.” (Diário dos Campos, 2001, p. 7a).²¹²

A inauguração da fábrica de massas da Sadia ao lado do tradicional frigorífico situado na zona leste, em 1998, embora também esteja inserida no contexto de chegar “à mesa” do consumidor final, por outro lado pouco significa em termos de integração a jusante; essa empresa originária do oeste catarinense é, outrossim, praticante há décadas do sistema de integração a montante, do qual, a propósito, Ponta Grossa muito pouco aproveitou quando de sua implantação²¹³. A formação de redes de empresas relacionadas com a indústria alimentar, quando comparada com as possibilidades abertas pela indústria da madeira, parecem menores e, ademais, dirigidas principalmente para montante. Há, no caso dos alimentos, pouca quantidade de empresas de médio/grande porte para servir de âncoras para ajuntamentos hierarquizados. A formação de redes puras de pequenas indústrias alimentares, contudo, apresenta alguma possibilidade, especialmente quando se pensa na vocação frutícola do grande (900 km²) distrito de Itaiacoca, a leste, e na existência de um já sedimentado saber-fazer ligado ao leite e laticínios no distrito de Guaragi, ao sul²¹⁴.

²¹² Embora a manifestação do jovem presidente da seção local da Fiep tenha rendido apenas uma instigante reportagem, nada impede que, a qualquer momento, a decisão da seção local da Federação seja retomada e incentivada, por exemplo, com uma política municipal favorável.

²¹³ Os mecanismos de financiamento dos integrados da Sadia – na ocasião, providos do banco estadual paranaense, foram direcionados, por orientação política, exclusivamente para municípios de pequeno porte, resultando desertos de granjas de suínos os 2.000 km² do município de Ponta Grossa. É, atualmente, mais fácil encontrar propriedades rurais integradas da Perdigão (que adquiriu a unidade abatedora da Cooperativa Central, em Carambeí) do que da empresa sediada na própria cidade.

²¹⁴ Nada impede, por exemplo, que uma boa condução do programa Agir (Agroindustrialização Rural), da Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento, venha a redundar em uma rede de micro-empresas, rurais na maioria, mas inclusive urbanas. Os mecanismos para comercialização já existem previamente: embora tenha sido encerrada a Rede Formiguinha (Associação Pontagrossenses de Empresários Supermercadistas), há tentativas de fazê-la reviver em escala menor (entrevista com o ex-presidente da APES, fev. 2002) e ainda o poder público dispõe de mecanismo próprio de comercialização de alimentos (programa Do Campo ao Bairro, com mini-mercados volantes). Também a rede de panificadoras (Rede Pan) apresenta potencial de comercialização de produtos alimentares (entrevista com seu presidente, fev. 2002).

Sendo ambos os segmentos – madeira e alimentos – grandes empregadores e dependentes de um conhecimento disseminado entre a população, tudo indica que seu *locus* seja próximo e não apartado da vida urbana como ocorreu com as grandes esmagadoras, que, ademais, tiveram sua localização distante influenciada por um urbanismo de corte “moderno” à la Le Corbusier²¹⁵. O atual planejamento municipal²¹⁶ prevê a possibilidade de implantação de pequenas empresas desses ramos ao longo do “Contorno Leste”, via perimetral em projeto, ao sul e ao norte do bairro de Uvaranas (Diário dos Campos, 2002c, p.7a). A figura 7, adiante, demonstra essa possível localização.

²¹⁵ Lamentavelmente a segregação branda proposta por Tony Garnier em Lyon, por Miliutin na União Soviética e, principalmente, praticada nas *new towns* inglesas (Ferrari, 1982, pp. 234-262) não encontrou seguidores no Brasil. Foi por um acontecimento fortuito (uma ocupação de terras) que a Cidade Industrial de Curitiba admitiu residências (hoje cerca de 100 mil moradores) na proximidade das indústrias, o que hoje louvado até pela propaganda oficial.

²¹⁶ Trinta e dois anos após o inesperado resultado das eleições de 1968, que levaram ao poder municipal, contra a burguesia madeireira e a elite latifundiária o grupo incentivador da agroindustrialização extensiva que se verifica em Ponta Grossa, no pleito de 2000 uma nova surpresa permitiu a Ponta Grossa o seu segundo governo sob direção de elementos da pequena burguesia, desta vez com viés para a esquerda. O seu compromisso com a pequena e média empresa - inclusive quanto à incentivação de redes de pequenos produtores independentes – integra, de forma explícita, o seu programa de ação (Mello, 2001, p.7).

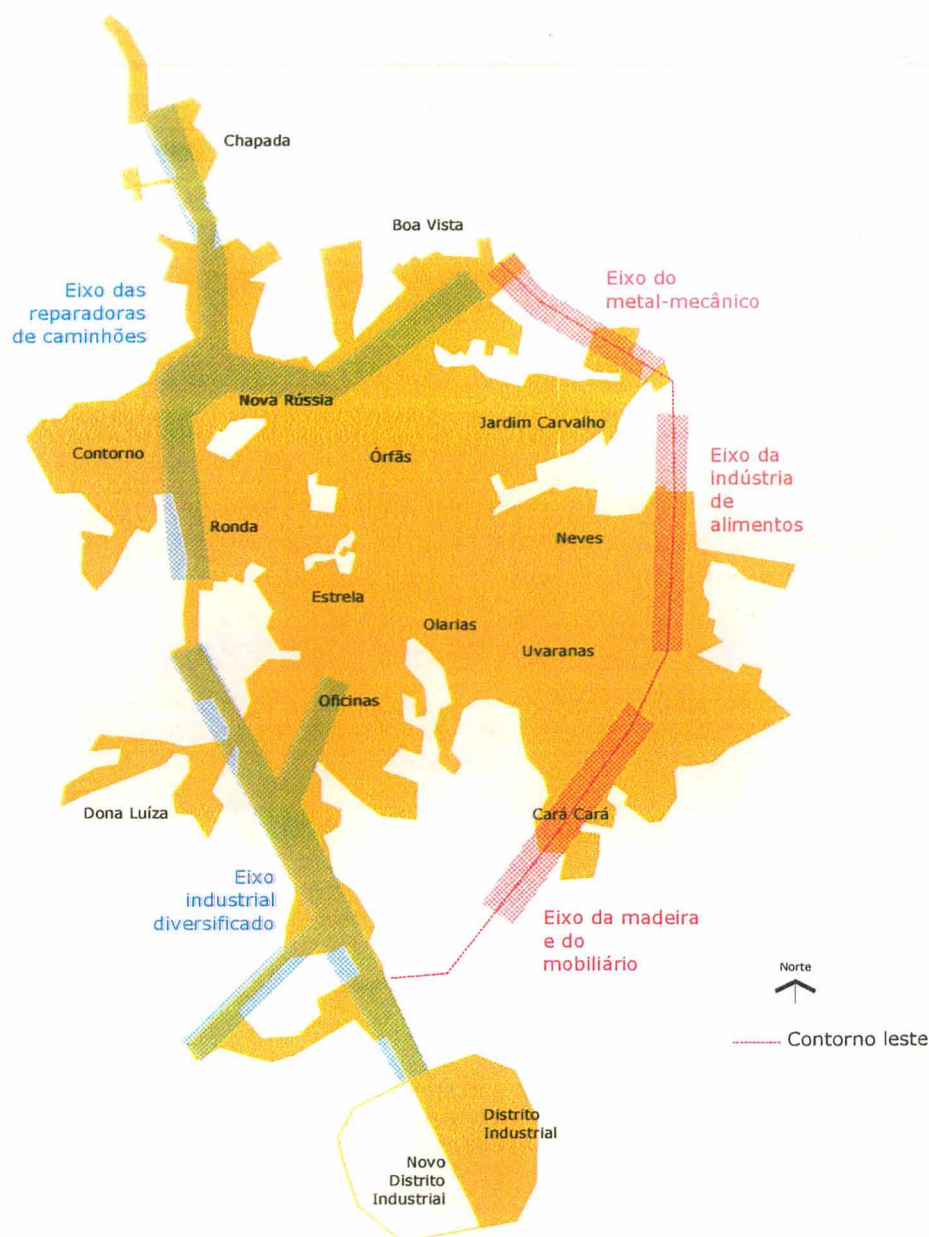


FIGURA 7

Contorno Leste e localização dos eixos de pequenas empresas urbanas

Fonte: Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Ponta Grossa

Organizada pelo autor

Por maiores que sejam as oportunidades trazidas, por essa particular “janela de oportunidades” que a simultaneidade entre a crise do fordismo (que é planetária) e a crise de encerramento do dinamismo do ciclo perrouxiano (que é local) proporcionaram a Ponta Grossa, a incentivação de pequenas empresas dos ramos da madeira e dos alimentos ainda permanece como campo para um futuro trabalho de fomentação industrial. No terceiro ramo listado por Lourenço (2000, p. 68), o metal-mecânico, a

oportunidade já vem sendo aproveitada e, em certo ramo desse setor, já se está assistindo ao parto de um *cluster*.

4.3 Possibilidades

Por alguns anos da última década do século XX, soprou sobre Ponta Grossa a esperança de que, de alguma forma mais ou menos automática, o pólo automotivo implantado “a fórceps” e irrigado a generosas concessões por parte do governo estadual na capital do estado, acabasse por extrapolar seu dinamismo sobre regiões vizinhas, como é o caso de Ponta Grossa (Lourenço, 2000, p.68; Tremea, 2000, p.87). Imaginou-se que parte da indústria pontagrossense viesse a se transformar em fornecedora do pólo automotivo, ou que novas empresas, ligadas às montadoras, viessem aqui se estabelecer. Não foi o que se verificou (Cardoso, 2000, p.78).

De qualquer forma,

“a região metropolitana de Curitiba é mais articulada com São Paulo, bem como com o leste catarinense, especialmente Blumenau e Joinville, que com os outros centros urbanos do Paraná.” (Rolim, 1987, *apud* Tremea, 1996, p.57)

Ao que parece, o eventual partido que o metal-mecânico de Ponta Grossa possa tirar do pólo automotivo nada tem a ver com proximidade, mas eventualmente com o saber-fazer local, e ao invés de ter indústrias integradas a montante da indústria automotiva, deva tê-las de alguma forma situadas a jusante. Subsiste, afinal, na cidade, um conhecimento acumulado na fabricação de carrocerias (até mesmo de madeira, como acontece com a maioria das cinco empresas fabricantes, todas elas situadas na zona norte), de reboques e semi-reboques, de alongamento de chassis (*truck*) e de caçambas. As possibilidades, assim, parecem dirigir-se mais para a fabricação de cabines, carrocerias e reboques para caminhões e ônibus (categorias 34312 e 34320 da classificação de sub-atividades do IBGE para o setor automobilístico), eventualmente a guarnição de veículos especiais, como carrocerias para veículos de bombeiros, ambulâncias e mesmo transporte de valores²¹⁷, para as quais nenhuma montadora, geralmente, tem demanda com escala suficiente para justificar o atendimento.

O segmento mais representativo, entretanto, continuará a permanecer no setor de serviços, como a reparação e manutenção de veículos automotores, que constitui um

²¹⁷ Há, afinal, diversas empresas locais dedicadas à fabricação de cofres.

nítido sistema de rede de pequenas e médias empresas articuladas através do sistema de “pátio” (vide entrevista com empresária do ramo das reparadoras, fev. 2002, nos Anexos e que traz em si alguns germes da nova economia pós-fordista de sabor ligeiramente anárquico: dos cinco grandes requisitos listados por Schmitz, Beccatini, Rabelotti e Lins (vide capítulo 1, item 1.8) para áreas-sistema, três deles já se encontram presentes nas vizinhanças das avenidas Souza Naves e Presidente Kennedy, além, obviamente, da notória especialização setorial-geográfica: a desintegração vertical em nível de firma (através da especialização dos serviços a serem prestados aos caminhoneiros, que variam da retífica de motores até a “arquitetura de interiores” das cabinas), a oferta local de serviços especializados à produção e ao comércio (serviços auxiliares, como solda e torno, quase sempre encomendados em empresas vizinhas; chegou a haver uma fábrica “cativa” de molas de caminhão, hoje descontinuada) e a manifesta identidade sócio-cultural proporcionada pela presença e pela interação constantes entre caminhoneiros (não somente os locais, mas também os de passagem) com os “graxeiros” locais²¹⁸.

Necessitam incremento no aglomerado “graxeiro” da Chapada mecanismos mais elaborados para a cooperação inter-firmas – que existem, porém de maneira desorganizada – e ainda, a implantação de instituições de sustentação do conjunto, inclusive com organização de ajuda mútua que permitam aos participantes prescindir das terceirizações espúrias (entrevista com o secretário do Sindicato dos Metalúrgicos, abr. 2002) e da hierarquização calvinista dos pátios centralizados (entrevista com empresária de reparação de veículos, fev. 2002). Tarefas que podem e talvez devam ser encetadas pelo poder público, o que será tratado adiante.

Possibilidades mais imediatas parecem ser encerradas pela indústria de móveis de aço (estantes, arquivos, cofres, escrivaninhas, almoxarifados industriais, etc), cuja aglomeração setorial se territorializa também na zona norte.²¹⁹ Em relação aos cinco requisitos necessários para configurar áreas-sistema estão ainda incipientes nesse conjunto de empresas a desintegração da produção através de *stage firms* (a maioria das empresas, mesmo pequenas, ainda insiste em responder por todas as etapas da produção,

²¹⁸ Acrescente-se a isso um forte orgulho pelo “serviço bem feito” já identificada em Marshall (1982, p. 234), cujo declínio é lamentado por uma empresária entrevistada (fev. 2002), o que é um sintoma de ser essa, ainda, uma virtude perseguida.

²¹⁹ Precedente de aglomerações geográfico-setoriais em bairros, como a que se depara no presente estudo, já havia sido apontado por Negri em 1993 (Cocco, Galvão e Pereira da Silva, 1999, p. 19), porém tipicamente urbano de alta densidade (o *sentier* ou bairro das confecções de Paris).

uma herança do aprendizado dos empresários quando empregados em indústrias integradas, e ainda um indesejável sub-produto do orgulho do “fazer bem feito” que os mantém atentos a cada elo da cadeia de produção), embora o potencial para essa característica dos distritos marshallianos já exista e, também, a criação de mecanismos público-privados de apoio não tem sido objeto da preocupação dos órgãos empresariais (a Associação Comercial e Industrial local há anos tem sua direção dividida entre agropecuaristas e madeireiros, infensos a qualquer visão pós-fordista da economia; a Federação das Indústrias, conquanto a visão mais atualizada de um de seus ex-diretores locais, detém ainda pouca influência sobre a fomentação da indústria) e do poder público (que, desde 1970, e ainda espicaçado pelas políticas adotadas no âmbito estadual, tem se preocupado apenas em “atrair” empresas novas)²²⁰. Em compensação, as relações sócio-culturais nesse segmento são ainda mais firmes que no setor “graxeiro”, em vista de um recente passado operário comum de grande parte dos proprietários, de laços de parentesco bastante freqüentes e de uma arraigada vontade de empregar-se a si mesmo e aos ex-colegas:

“No Esplanada²²¹, tem várias pequenas empresas, do ramo de móveis de aço. Pequenas empresas (...) coisa de três funcionários. Fui visitar ainda ontem uma empresa que era de um ex-funcionário da PJ e de um da Hübner, e os dois já estão com 14 funcionários.” (entrevista com o presidente do Sindicato dos Metalúrgicos, abr. 2002).

As empresas de maior porte presentes no ramo dos móveis de aço (Águia, W3 e Scheffer) têm suas estruturas verticalizadas e abrigam em suas instalações a maioria dos estágios do processo produtivo; se de um lado, pouco atrativo teriam em participar de um sistema de pequenas empresas, podendo-se supor sejam a ele indiferentes, de outro lado, isso significa pouca propensão à formação de hierarquias, já apontada como uma sombra sobre os distritos industriais do Terceiro Mundo (Ruas, 1995; Maia, 1995; Lins, 2000), o que permitiria a surgência – rara ao sul do Equador – de uma área-sistema quase “pura”.

Residem em outros segmentos do metal-mecânico algumas outras possibilidades de formação de aglomerados com características do pós-fordismo : o de implementos

²²⁰ Durante o período de revisão do presente trabalho, foi constituído o Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social de Ponta Grossa (Cedesponta), constituído por 110 entidades locais sob a liderança de uma plenária de pessoas indicadas pelo poder municipal (apenas 6 num total de 25), pela ACIPG, pela Fiep, Universidade, Cefet, Sebrae, sindicatos patronais e de trabalhadores e outros órgãos representativos. O Conselho indicará usos para 0,25% do orçamento municipal já em 2003, percentual esse que crescerá paulatinamente até 2%.

²²¹ O Jardim Esplanada é uma das vilas constituintes do bairro da Boa Vista

agrícolas e o de equipamentos para armazenagem e movimentação de cereais²²², ambos em função da proximidade de uma agricultura capaz de absorver sua produção e, principalmente, de um conhecimento acumulado no plantio direto que pode ser facilmente exportado para outras regiões do país e da América Latina. Ao que parece, entretanto, o momento mais propício já passou e o que se vê, da parte das políticas municipais, é a atração de uma média empresa argentina voltada ao ramo dos implementos especiais para plantio direto. As reais possibilidades, assim, ainda têm endereço na região norte.

4.4 Agenda ...

A condição necessária (mas não suficiente) para a implantação de distritos industriais já se encontra plantada em território pontagrossense: a prévia aglomeração geográfico-setorial de pequenas e médias empresas (Schmitz, 1997, p. 169-170). Boa parte dos requisitos para que se tenha um distrito de molde marshalliano também, já se demonstrou, pelo crivo de Schmitz, Beccatini, Rabelotti e Lins, estão presentes. “A questão, então, é o que fazer onde tais condições mínimas [já] existem. Como se pode transformar um *cluster* dormente e colocá-lo em um caminho de crescimento?” Essa é a indagação de Schmitz (1997, p.183), que logo a seguir acrescenta: “a demanda efetiva tem sido a força transformadora”, lembrando que no Vale do Rio dos Sinos duas instituições, uma pública, que se encarregou da divulgação dos bens ali produzidos e outra privada, os agentes de vendas, foram os responsáveis pelo desenvolvimento do super-*cluster* gaúcho. Realmente, a necessidade de um *broker* (Cocco, Galvão e Pereira da Silva, 1999, p.26), *trader* (Lins, 1999, p.3), ou, de uma forma mais descritiva, um empreendedor-coletivo, 1999, p. 59-75) ou empresário-político²²³, que dirija as vendas e reparta as encomendas, é reconhecida pelos autores citados como meio eficaz demanda e – o que é chave num sistema de cooperação acirradamente competitiva como o distrito industrial – dividi-la de forma negociada entre membros soberanos de um sistema.

A força ou fraqueza das ações do empreendedor-político parece ter sido determinante na manutenção ou desaparecimento de redes de cooperação – em outros segmentos da economia – que se fundaram em Ponta Grossa (entrevista com o ex-

²²² Este último segmento foi objeto de uma tentativa frustrada de aglutinação de pequenas empresas patrocinada pelo poder público em 1986 (entrevista com ex-secretário de Indústria e Comércio, fev. 2002).

²²³ Um dos tradutores de Negri no Brasil, Adriano Pilatti, prefere a expressão “empreendedor político”. (Comunicação pessoal ao autor, jul.02).

presidente da APES, fev. 2002; entrevista com o presidente da Rede Pan, fev. 2002) e mereceu de Negri (1999, p. 61) uma definição, segundo ele mesmo, tautológica:

“o empresário político é aquele que exerce essencialmente sua função produtiva realizando a reunião de condições sociais, administrativas e políticas da produção. Isso significa que, nesse caso, a função empresarial vem depois da organização da produção, que se apresenta de maneira autônoma; que a organização autônoma dos fatores produtivos precede o empreendimento.”

Muda de natureza, segundo o mesmo autor, o paradigma do empresário: ele não se envolve com a produção, mas determina suas condições²²⁴, especialmente por ser um agente de ligação entre o cliente e o produtor, que, ao ser portador das informações sobre as volatilidades da demanda, acaba por influenciar a produção e fazer com que o distrito aproveite sua “flexibilidade, [a qual] assume o papel de pedra angular em termos de competitividade” (Lins e Bercovich, 1995, p.279).

A outra força necessária ao desabrochar de um distrito industrial fica situada na esfera governamental. Para Botelho (1998, p.103-104),

“ O desenvolvimento dos DIs está ligado à adoção de políticas públicas (quase sempre em associação com as empresas) (...) Vale dizer, pela intervenção e coordenação do governo no sentido de promover o desenvolvimento industrial.”

Para essa autora, a política industrial direcionada aos distritos “não deve atuar no sentido de criar DIs” mas sim, aproveitando as condições pré-existentes, promover o nascimento de empresas através da criação de parques tecnológicos e incubadoras de empresas o que, se em si mesmo, não assegura “eficiência coletiva”, mas cria uma base sobre a qual ela possa ser gerada *a posteriori*. (Botelho, 1998, p.115). Três componentes de uma política industrial que atenda especificamente as pequenas e médias empresas com foco na incentivação de distritos industriais são cruciais: financiamento, serviços reais (não-financeiros) e capacitação de mão de obra.

Não é, em princípio, necessária a presença do governo em prestação de serviços financeiros; dada, porém a dificuldade de se obter linhas de crédito para empresas de pequeno porte num país como o Brasil, torna-se dramática a necessidade da presença de algum banco oficial. Programas tais como o Proger, federal, o Banco do Povo, estadual e mesmo o Fundo de Apoio à Micro e Pequena Empresa, municipal, têm muito a

²²⁴ Pode-se especular se não se aplica ao empreendedor-coletivo a definição fornecida por Bobbio (1986, p. 123) para o político: “Não deixa de ser iluminante a idéia de Max Weber – retomada, desenvolvida e divulgada por Schumpeter – de que o líder político pode ser comparado a um empresário cujo rendimento é o poder, cujo poder se mede em votos, cujos votos dependem da sua capacidade de satisfazer interesses de eleitores...”

contribuir para o crédito de empresas que pretendem participar de uma área-sistema, mas todos são, por limitação estatutária, dirigidos para o financiamento de investimentos, não contemplando necessidades práticas como, por exemplo, capital de giro. Além disso, são sempre travados pela excessiva cautela, que redundando na exigência de fortes garantias e em desalentadores trâmites burocráticos²²⁵. É urgente a simplificação dos procedimentos e o incentivo a avais cruzados (eles mesmos fortes incentivadores da coesão do sistema) como garantias aceitáveis pelos organismos de crédito oficiais. A formação de cooperativas de crédito, experiência bem sucedida na captação de poupança e concessão de financiamento entre pequenos produtores rurais, de presença marcante nas redes de pequenas empresas da Europa (Botelho, 1998, p. 115) precisa ser alavancada.

Nos serviços de apoio não-financeiros (serviços reais) reside a segunda dimensão de uma política industrial: o apoio público a tarefas de divulgação e *marketing*, inclusive participação ou até promoção de feiras e exposições capazes de dar apoio às tarefas dos *traders*; patrocínio de visitas e excursões técnicas com objetivo de travar conhecimento com novos produtos e novas técnicas; auxílio na criação de mecanismos de coleta de informações externas sobre o mercado; promoção de eventos destinados a fazer circular a informação entre os membros do distrito, inclusive disseminação de tecnologia. Nesse mister, convém ao poder público resguardar-se a um papel de apoio, delegando, o quanto antes, a organizações próprias de *self help* a continuidade do processo. Do incentivo ao surgimento de novas empresas, entretanto, não é o caso do governo se ausentar, se estiver interessado no crescimento da produção e na proliferação de postos de trabalho para sua população: deve criar incubadoras industriais (Schmitz, 1997, p.182; Passos, 1998, p. 11-12) e ofertar terrenos e/ou galpões a custos favorecidos (Passos, 1998, p.10). Trata-se, nesse caso, de uma questão básica de isonomia, já que terrenos e infra-estrutura são freqüentemente proporcionados a empresas externas “atraídas” ao pólo local. Outro serviço “real” de extraordinária importância – que envolve, além de governos, colégios técnicos e principalmente universidades – diz respeito aos serviços de apoio à inovação, geralmente realizados através dos parques tecnológicos (Schmitz, 1997, p. 182; Passos, 1998, p. 10-11).

²²⁵ O autor deixa, do Fundo Municipal, do qual é conselheiro, seu testemunho pessoal.

Por fim, governos e entidades públicas “de ensino, pesquisa e extensão”²²⁶ e devem estar capacitadas e imbuídas da vontade de participar da capacitação de uma mão de obra ciosa do “fazer bem feito” que tem caracterizado o artesão-industriário de um distrito. Ressalta, nesse particular, não somente a integração “em benefício do aluno” (estágio) como principalmente a necessidade de atender às novas necessidades de uma economia em processo de avanço diuturno: os processos de aprendizagem e atualização dentro da fábrica merecem até

“invenções contratuais e de ordenamento normativo [capazes de vencer o] conflito de interesses entre trabalhador e empresa (...) a qual tende a favorecer apenas o desenvolvimento de conhecimentos *firm specific*, inutilizáveis pelo trabalhador em outros contextos empresariais [e acrescentar] à aprendizagem *sobre* o trabalho, *no interior* da empresa (...) também aspectos conceituais, abstratos, lógico-formais...” (Anastasia, 1999, p.225, palavras em itálico no original).

Nessa árdua e generosa tarefa (“o trabalho entrelaçado à formação”, na feliz expressão de Anastasia, 1999, p.224), pode-se contar, também, com o concurso de entidades sindicais que estejam interessadas na melhoria da remuneração de sua base operária mediante um aumento da capacitação do trabalhador²²⁷.

À lista de tarefas – já extensa, mas compensadora - carregando sobre os ombros da sociedade e do governo locais, acrescentam Sendenberger e Pike (1999, p.95-96) uma bem humorada descrição dos passos necessários para transformar um modelo “histórico-natural” em um modelo “empresarial” adequado a redes de pequenas empresas:

“(a) análise e engenharia do DNA territorial: (...) compilar a lista dos recursos necessários, codificar suas vestes específicas no território e projetar a eventual produção ou importação dos elementos ausentes; (...) a produção de bens públicos e de economias externas é um problema que se resolve, segundo os casos, com a intervenção de sujeitos públicos ou privados; (b) construção de processos de contaminação: nenhum território, mesmo que disponha do DNA necessário para fazer decolar uma experiência não-fordista, pode ativar um mecanismo endógeno de desenvolvimento sem ter pontos de contato com o mundo exterior, com o mercado global; o desenvolvimento de iniciativas (...) de agenciamento e a contaminação com ambientes competitivos constitui a

²²⁶ Não é assim que se costuma definir uma universidade ?

²²⁷ Embora tenha sido dirigido à capacitação de desempregados pela reestruturação dos anos noventa, o programa Integrar, levado a efeito pelo Sindicato dos Metalúrgicos de Ponta Grossa com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) é exemplar, inclusive pelo treinamento em conhecimentos gerais de informática que extrapolam o universo do trabalho. Sua extensão à capacitação de operários enquanto empregados, a ser possível no próprio interior do *cluster*, introduziria não somente a necessária preparação da mão de obra, mas até mesmo um novo paradigma quanto ao papel do sindicato na organização do trabalho.

segunda passagem crucial de uma política de crescimento endógeno (...) (c) sustento dos incubadores e das infra-estruturas de base: muito se falou sobre os parques tecnológicos, os centros de serviço real, as grandes empresas incubadoras; (...) apenas aquelas [iniciativas] que conseguem gerar aprendizagem mediante *bench-marking* parecem úteis para o desenvolvimento do sistema, por gerarem verdadeira autonomia; (d) produção e controle do big-bang: as condições externas (as enzimas) que podem determinar o big-bang de um território e produzir em pouco tempo massa crítica (...) são muito diversas de contexto a contexto; (...) nesta frente faltam indícios, mesmo exíguos, para uma possível metodologia de ação, e não nos resta senão experimentar.”

4.5 ... para uma nova Ponta Grossa

A velha cidade dos Campos Gerais já parou uma vez, para ver passar pela janela de sua própria história, o desfile de nascentes indústrias estabelecendo-se ao longo da linha férrea, os “graxeiros” de todas as etnias, aprendendo (*by doing, by using, by interacting...*) nas oficinas da estrada de ferro (e, depois, seus filhos, nos bancos da escola ferroviária), para, após alguns anos de operariado, retirarem-se e montarem sua pequena serralheria, sua mecânica industrial, sua fabriqueta de aros de carroças... No início do século XXI, a mesma teimosa vocação de untar a mãos de graxa se reforça com o aporte da força de vontade dos neo-pontagrossenses, re-imigrantes do *hinterland* próximo, novos alemães, novos italianos, novos poloneses, novos ucranianos... gente que já construiu, a custo de perfis, de chapas, de parafusos, rebites e encaixes, um esboço de economia endógena com matizes que esboçam um pós-fordismo local.

Para tirar partido desse ponto de partida - pois não é a clusterização *per se* capaz de provocar sucesso industrial, mas sim se estiver contida num contexto macroeconômico propício (Lins, 2000, p.48) – faz-se mister o desempenho de alguns atores, todos locais.

Compete ao *poder público municipal* o desempenho de agente fomentador da eficiência coletiva do *cluster* nascente (Schmitz, 1989, p. 155), sem a qual ele jamais se transmutará em distrito à italiana. Esse papel exige a fundação e manutenção de incubadora de indústrias, ligadas, no caso, ao metal-mecânico (especialmente ao segmento dos móveis de aço, bastante promissor; num segundo lugar, os serviços direcionados ao transporte rodoviário), para abrigar a indústria nascente por um período razoável até sua decolagem; oferta de terrenos e, melhor ainda, de galpões industriais de aluguel, para aquelas pequenas empresas que adquirirem a “maioridade”; subsídio a entidade representativa dos pequenos industriais, destinada a estudar, contatar e

satisfazer a demanda com produtos oriundos da área-sistema em gestação; financiamento (através de Fundo já existente) das pequenas necessidades de investimento de cada uma das empresas do conjunto; e afinal participar com apoio permanente na criação e manutenção de entidade voltada à inovação tecnológica do setor e do segmento (Botelho, 1998, p. 114-117).

Na presumível ausência de uma postura apoiadora à pequena empresa por parte da Associação Comercial e Industrial, o papel de aglutinação e formação das redes de cooperação inter-empresas poderá ser desempenhado pelos (poucos) empresários locais com compreensão da importância do desenvolvimento endógeno, com o apoio da Agência de Fomento Econômico de Ponta Grossa (Afepon) e da Secretaria Municipal de Indústria e Comércio. A todas, reunidas, competirá, ademais da gestação de uma associação própria gerenciadora das relações internas e externas da rede, assumir sem pruridos a condição de agentes de *lobby* no benefício do sistema, até como compensação à carga de preconceito que cobre a pequena empresa em todos os países em desenvolvimento, inclusive o Brasil (Schmitz, 1989, p. 182).

À *Universidade Estadual* e ao *Centro Federal de Ensino Tecnológico (Cefet)* – este último, além de sua já longa história de incentivo à inovação e integração com empresas, proporcionado pela “matriz” estadual em Curitiba, é também situado num bairro da zona norte, daí advindo um certo compartilhamento territorial com os sujeitos do desenvolvimento industrial - competirá direcionar suas pesquisas para além do acadêmico, acrescentando ao existir da universidade enquanto aparato voltado à ciência o papel de entidade dedicada também às aplicações da ciência à vida. Mesmo com todas as precauções que deve ter a universidade quanto à apropriabilidade da inovação (Cassiolato et al., 1996, p.28) – já que sua produção é produção científica e não de mercadorias – sua participação no dia-a-dia da inovação industrial só poderá engalanar seu *portfolio*.

Aos *sindicatos de trabalhadores*, emagrecidos pela reestruturação, pelo desemprego e pela terceirização espúria, cabe abandonar a postura quixotesca de amarrar-se à quimera da restauração de um *life-time job* tornado impossível e arregaçar as mangas para enfrentar um novo desafio, o de manter operários ocupados ao torná-los indispensáveis como agentes conscientes da produção, melhorando seus níveis de remuneração através da melhoria de sua qualificação. Afortunadamente, o Sindicato dos Metalúrgicos de Ponta Grossa já deu mostras de ser disso capaz.

Aos *sujeitos da experiência*, estrelas da constelação de pequenas empresas flexíveis e inovadoras, cabe manter-se na “*high road*” (Sengenberger e Pike, 1999, p. 115-119) de retribuir a cada qual com honesta remuneração (Camcom, 1999, p.5) , e irrigar a (naturalmente) acirrada competição – em uma série de dimensões, principalmente a inovação, não somente em preço (Sengenberger e Pike, 1999, p. 105) - com as novas possibilidades proporcionadas pela cooperação, de maneira a cultivar aquela forma de “individualismo coletivo” que Piore e Sabel enxergaram na *yeoman democracy* (1984, p. 305). Por fim, convém aos pequenos empresários participantes de um tal sistema manterem no alto a sua mais importante vantagem competitiva perante a grande empresa: o baixíssimo custo de transação proporcionado pelas relações de confiança prevalentes entre as empresas do grupo e o capital moral adquirido perante os clientes finais, já que

“Os compradores passaram a impor padrões cada vez mais elevados na qualidade dos produtos, na velocidade de resposta e na confiabilidade, e a questão da confiança, portanto, tornou-se mais importante. Mas seu funcionamento está mudando da probidade atribuída para a probidade conquistada.” (Schmitz, 1997, p. 190).

Resumidamente: continuar a realizar e a apreciar o que Marshall, simploriamente denominou “um trabalho bem feito” (Marshall, 1982, p.234).

A todos os atores, contudo, uma advertência: estejam preparados para enfrentar uma característica apontada por Garofoli (1994, p. 35) como traço comum nos distritos industriais (para esse autor, denominadas áreas-sistema):

“um notável grau de exigência quanto à intervenção pública por parte das forças sociais locais, às quais [deve responder com] um desenvolvimento adequado dos serviços sociais, que [tenham] em conta as reais necessidades do sistema (infantários, assistência sanitária, sistema escolar e de formação profissional, transportes públicos, equipamentos sociais, etc.)”

Não se costuma chamar, a isso, demanda por “cidadania” ?

* * *

A velha e decadente atriz da industrialização paranaense, debruçada ao peitoril dessa dupla janela de oportunidades desenhada pela crise global do fordismo e pelo esgotamento da capacidade locomotora de um *pôle de croissance*, vê passar duas, talvez

até quatro oportunidades de desempenhar papel numa peça na qual os espectadores sejam também sujeitos.

A crise (ou previsíveis crises cíclicas, que o capitalismo sempre há de as ter) da agroindústria da soja pouco dano deverá trazer à economia local, dada sua deliberada apartação da responsabilidade social; a sua anunciada estagnação também pouco afetará os latifundiários produtores locais, desde que uma capacidade instalada proporcional à produção do estado seja mantida. O avanço do agronegócio paranaense tende, aliás, a alienar os transformadores mais remotos da cadeia produtiva, tendendo a ocorrer na direção dos elos finais da cadeia, onde os valores adicionados costumam crescer (e, principalmente, a proporção de postos de trabalho tende a aumentar). Desse redirecionamento da indústria alimentar e de derivados da madeira participarão empresas grandes e capitalizadas, porém, como terão necessidade de atender a uma demanda cuja elasticidade cresce com a sofisticação dos produtos e com a mutação das preferências, poderão (tenderão?) a formar redes de pequenas empresas gravitando em torno de si, as primeiras com predileção para montante, as segundas para jusante. Não se descartem, todavia, possibilidades de indústria alimentar em rede independente, embora isso exija grande esforço de fomentação.

No metal-mecânico pontagrossense, contudo, o pós-fordismo já deitou raízes, particularmente nos móveis de aço e nos serviços agregados à indústria automotiva, encerrando reais possibilidades de uma Ponta Grossa diferente da atual. Identificadas algumas facetas de *clusterização* incipiente, cabe aos promotores do desenvolvimento econômico – e o poder público municipal é ator principal – preencher as lacunas para levar esses agrupamentos setoriais-geográficos à condição de áreas-sistema.

O papel é difícil, e não se trata de monólogo: outros atores necessitam aportar nos momentos e lugares certos. Uma longa lista de tarefas pende do alforje dos atores convidados: além do governo do município, algumas de suas repartições, associações de classe, sindicatos, universidade.

Abrem-se, nos Campos Gerais, as cortinas do terceiro milênio; há brilho e lágrimas nos olhos cansados da velha atriz Ponta Grossa: “porque não me deram esse papel trinta anos atrás?”

Conclusão

A indústria da cidade de Ponta Grossa tem reais possibilidades de escapar à escolha entre empresas (trazidas de fora) que praticamente não têm operários e outras (paridas de dentro) que fazem o possível para não tê-los. A resposta ao desemprego industrial, fardo duplamente pesado pelas suas funestas conseqüências sociais e pelo risco de perda de um saber operário já adquirido e longamente sedimentado, parece residir no desenvolvimento, a partir do potencial presente na economia pontagrossense, de sistemas localizados de formato marshalliano, ou italiano, ou distritos industriais, ou áreas-sistema. Qualquer que seja a denominação, os segmentos de serviços de reparação de veículos – com ampla possibilidade de integração com uma indústria local fornecedora de componentes situada a montante (que já existiu e, em parte, subsiste) - e, especialmente, o segmento de fabricação de móveis de aço, são os que se (auto) nomeia(m) como maiores candidatos a romper o terceiro milênio no papel de exemplos de constelações de pequenas empresas cooperando e competindo simultaneamente, de maneira a aproveitar as possibilidades abertas pela flexibilidade pós-fordista. Se bem sucedida uma tal iniciativa, a propagação do modelo poderá abranger também as indústrias alimentícia e de artefatos de madeira.

Para que isso ocorra, entretanto, faz-se mister uma política industrial residente no nível local, para a qual não se pode prescindir do engajamento de atores tais como sindicatos, organizações patronais, instituições de ensino e pesquisa, e, sobretudo, do poder público municipal, o mesmo que, há trinta anos, vem ajudando a dar forma ao beco, estreito de oportunidades, pelo qual faz hoje passar a sua população: há gritantes diferenças entre, em uma via, “atrair” indústrias com incentivos diversos e, em outro caminho, promover o desenvolvimento humano, via o proporcionamento de trabalho

honestamente retribuído, vivido em estruturas que sejam capazes de prescindir de hierarquia e de substituí-la pela confiança. A opção de trilhar pela “segunda encruzilhada da indústria” é, tanto para o agente promotor como para os demais sujeitos, infinitamente mais árdua. E não isenta de riscos; o maior deles, o do fracasso. É preciso, no entanto, optar.

E, como já disse Lipietz, no título de um livro, “*choisir l’audace*”.

* * *

No esboço inicial deste trabalho, o capítulo 4 denominava-se “Possibilidades de Prosperidade?”. Em sua versão acabada, a interrogação se evoluiu. Mesmo sabendo ser a efêmera aquisição de uma provisória certeza apenas prenúncio de novas inquietações, a perda desse ponto é paga mais do que justa por um realizador trabalho.

Referências bibliográficas

- ANASTASIA, Bruno (1999). Em torno a uma incógnita: o emprego futuro. In: URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexandre Patez. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos : o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro : DP & A Editora.
- ANDERSEN, Esben Sloth, LUNDVALL, Bengt Ake (1998). Small national systems os innovation facing technological revolutions : an analytical framework. In : FREEMAN, Chris, LUNDVALL, Bengt Aje (orgs.) **Small countries facing the technological revolution**. Londres : Pinter.
- ARANTES, Otilia Beatriz Fiori (2000). **Urbanismo em fim de linha**. São Paulo: EDUSP.
- ARAPONGAS, Prefeitura Municipal de (1998). **Agricultura, indústria e comércio**. Disponível na internet no site www.arapongas.pr.gov.br. (Consulta em 11 abr. 2000).
- ARRIGHI, Giovanni (1997). **A ilusão do desenvolvimento**. Trad. Sandra Guardini Teixeira Vasconcelos. Petrópolis: Vozes.
- BACHA, Carlos José Caetano (1998). O uso sustentável de florestas : o caso Klabin. In: LOPES, Ignez Vidigal et ali. **Gestão ambiental no Brasil : experiência e sucesso**. 2ª. ed. Rio de Janeiro : Ed. Fund. Getúlio Vargas.
- BALHANA, Altiva Pilatti (1963). Mudança na estrutura agrária dos Campos Gerais. **Boletim da Universidade Federal do Paraná**, Curitiba, n. 3, pp. 28-52.
- BALHANA, Altiva Pilatti, PINHEIRO MACHADO, Brasil, WESTPHALEN, Cecília Maria (1969). **História do Paraná**. Curitiba : Grafipar
- BARROS, José Roberto Mendonça de, GOLDENSTEIN, Lídia (1997). Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, Rio de Janeiro, v. 17, n. 2, abr.-jun., pp. 11-31.
- BATISTA JUNIOR, Paulo Nogueira (1998). Globalização : um mito destituído. In : FIORI, José Luiz et al. **Globalização : o fato e o mito**. Rio de Janeiro : ed. UERJ.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello (1995). O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 4, jun., pp. 11-20.
- BENKO, Georges (1999). **Economia, espaço e globalização : na aurora do século XXI**. Trad. Antonio de Pádua Danesi. 2ª. ed. São Paulo : Hucitec.
- BERMAN, Marshall (1986). **Tudo que é sólido desmancha no ar : a aventura da modernidade**. Trad. Carlos Felipe Moisés e Ana Maria L. Ioratti. São Paulo : Cia. das Letras.

- BESEN, Gracia Maria Viecelli, URBAN, Maria Lúcia de Paula (2000). Agronegócio paranaense : em direção a um novo padrão. **Coluna do Iparde**, Curitiba, 23 jul. 2000. Disponível na internet no site www.ipardes.gov.br (consulta em 03 fev. 2002).
- BOBBIO, Norberto (1986). **O futuro da democracia** : uma defesa das regras do jogo. Trad. Marco Aurélio Nogueira. Rio de Janeiro : Paz e Terra.
- BOTELHO, Marisa dos Reis A. (1998). Distritos industriais e política industrial : notas sobre tendências recentes. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.19, n.1, p.103-124.
- BOTTOMORE, Tom (ed.)(1998). **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro : Jorge Zahar Eds.
- CAMCOM (Camera di Commercio di Reggio-Emilia) (1999). **Le specializzazioni territoriali** : I distretti industriali. Reggio-Emília : CAMCOM. (Disponível na internet no site www.fe.camcom.it)
- CARDOSO, Ana Paula dos Santos (2000). **Emprego e tecnologia na implantação da indústria automobilística no Paraná**. Curitiba: DIEESE.
- CASSIOLATO, José Eduardo et al. (1996). **A relação universidade e instituições de pesquisa com o setor industrial** : uma análise de seus condicionantes. Rio de Janeiro : IE/UFRJ.
- CENDI (Centro de Desenvolvimento Industrial) (1980). **Principais pólos industriais do Estado do Paraná**. Curitiba : Secretaria de Indústria e Comércio do Paraná.
- CHAVES, Niltonci Batista (2002). Linotipo. **Diário dos Campos**, Ponta Grossa, n. 28.531, 29 jan.2002.
- CHAVES, Niltonci Batista (org.) (2001). **Visões de Ponta Grossa**. Ponta Grossa : Ed. UEPG.
- CHESNAIS, François (1996). **A mundialização do capital**. Trad. Silvana Finzi Foá. São Paulo : Xamã.
- CHESNAIS, François (org.) (1998). **A mundialização financeira**. Trad. Carmem Cristina Cacciaccarro et al. São Paulo : Xamã.
- CHOSSUDOVSKY, Michel (1999). **A globalização da pobreza**. Trad. Marylene Pinto Michael. São Paulo : ed. Moderna.
- CLEMENTE, Ademir, HIGACH, Hermes Y. (2000). **Economia e desenvolvimento regional**. São Paulo : Atlas.
- COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexandre Patez, PEREIRA DA SILVA, Mirela Carvalho (1999). Desenvolvimento local e espaço público na Terceira Itália: questões para a realidade brasileira. In : URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexandre Patez. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro : DP & A Editora.
- CODEM (Comissão de Desenvolvimento Municipal) (1967). **Plano Diretor de Desenvolvimento de Ponta Grossa**. Ponta Grossa: s.n.
- COUTINHO, Luciano (1992). A terceira revolução industrial. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 1, ago. 1992, pp. 69-86.
- COUTINHO, Luciano (1995). Notas sobre a natureza da globalização. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 4, pp. 21-26
- DELFIN NETO, Antonio (1999). Pequena e média empresa e a CEF. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 08 dez.1999.
- DIÁRIO DOS CAMPOS (2000). **Ruínas das olarias recordam pólo industrial**. Ponta Grossa, 15 abr. 2000
- DIÁRIO DOS CAMPOS (2001). **Tendência aponta para a indústria de transformação**. Ponta Grossa, 27-28 mai. 2001
- DIÁRIO DOS CAMPOS (2002a). **A capital mundial da soja**. Ponta Grossa, 07 abr. 2002.

- DIÁRIO DOS CAMPOS (2002b). **Capital dos caminhoneiros nasceu das estradas**. Ponta Grossa, 14-15 abr. 2002.
- DIÁRIO DOS CAMPOS (2002c). **O bairro do sol nascente**. Ponta Grossa, 14-15 abr. 2002
- DIÁRIO DOS CAMPOS (2002d). **Emprego industrial cresce 1,06% em PG**. Ponta Grossa, 29 mai. 2002
- DINIZ, Clélio Campolina, CROCCO, Marco Aurélio (1995). **Reestruturação produtiva e novos distritos industriais no Brasil : o novo mapa da indústria brasileira**. Curitiba : Iparides.
- DITZEL, Carmencita de Holleben Mello (2001). A “cidade-encruzilhada”. **Diário dos Campos**, Ponta Grossa, ed. especial 15 set. 2001.
- DREIFUSS, René Armand (1996). **A época das perplexidades : mundialização, globalização e planetarização : novos desafios**. Petrópolis : Vozes.
- ECO, Umberto (2001). **Baudolino**. Trad. Marco Lucchesi. Rio de Janeiro : Record.
- FERRARI, Célson (1982). **Urbanismo: curso de planejamento municipal integrado**. 3^a. ed. São Paulo : Pioneira.
- FERREIRA, Manoel Cyrillo (1935). **Miscelânea da história de Ponta Grossa**. Ponta Grossa : s.n.
- FIORI, José Luiz (org.) (1998). **Globalização : o fato e o mito**. Rio de Janeiro : ed. UERJ.
- FOLHA DE SÃO PAULO (2000a). **Cargill fecha esmagadora de grãos no PR**. São Paulo, 11 jul.2000.
- FOLHA DE SÃO PAULO (2000b). **País vende mais grão do que farelo e óleo**. São Paulo, 29 ago.2000
- FORTE NETO, Luiz et al. (1992). **Ponta Grossa : plano diretor**. Curitiba, s.n.
- FRANCO, Gustavo (1998). A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, jul.-set., pp. 121-147.
- FUGMANN, Wilhelm (1929). **Die Deutschen in Paraná**. Curitiba : ed. Oliviero.
- FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO (1998). **Desenvolvimento humano e condições de vida : indicadores brasileiros**. Brasília, PNUD/IPEA/FJP/IBGE.
- FURTADO, Celso (1981). **O Brasil pós-“milagre”**. 4^a. ed. Rio de Janeiro : Paz e Terra..
- GALBRAITH, John Kenneth (1967). **O novo estado industrial**. Rio de Janeiro : Nova Fronteira.
- GAROFOLI, Giocchino (1994). Os sistemas de pequenas empresas : um caso paradigmático de desenvolvimento endógeno. In : BENKO, Georges, LIPIETZ, Alain (orgs.). **As Regiões Ganhadoras**. Lisboa : Celta
- GAZETA DO POVO (2000). **Cargill pode fechar unidade no PR**. Curitiba, 06 jul.2000.
- GINZBURG, Carlo (1987). **O queijo e os vermes : o cotidiano de um moleiro perseguido pela Inquisição**. Trad. Betania Amoroso. São Paulo : Cia. das Letras.
- GODOY, Paulo Roberto (1997). **Maringá tem o dobro de indústrias de Ponta Grossa**. Jornal da Manhã, Ponta Grossa, 14 e 15 set.1997. Entrevista.
- GONÇALVES, João Douglas (2000). **Política habitacional e espaço urbano : a cidade de Ponta Grossa (PR)**. Florianópolis. Dissertação de mestrado (geografia), Universidade Federal de Santa Catarina.
- GONÇALVES, Maria Aparecida (1979). **Estudo demográfico da Paróquia de Nossa Senhora de Santana de Ponta Grossa : 1823-1879**. Curitiba. Dissertação de mestrado (história). Universidade Federal do Paraná.
- GONÇALVES, Maria Aparecida C., PINTO, Elisabete Alves (1983). **Ponta Grossa – um século de vida (1823-1923)**. Ponta Grossa : Kugler.
- GONÇALVES, Reinaldo (1999). **Ô abre alas : a nova inserção do Brasil na economia mundial**. Rio de Janeiro : Relume-Dumará.

- GONÇALVES, Reinaldo, BAUMANN, R., PRADO, L.C.D. e CANUTO, O. **A nova economia internacional : uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro : Campus.
- GUTTMANN, Robert (1998). As mutações do capital financeiro. In: CHESNAIS, François. **A mundialização financeira**. São Paulo : Xamã.
- HERTEL, Ralph João George (1969). **Aspectos interessantes da vegetação do Paraná**. Curitiba : Grafipar.
- HIRST, Paul (1998). Globalização : mito ou realidade ? In: FIORI, José Luiz et al. **Globalização : o fato e o mito**. Rio de Janeiro : ed. UERJ.
- HIRST, Paul, THOMPSON, Grahame (1998). **Globalização em questão : a economia internacional e as possibilidades de governabilidade**. Petrópolis : Vozes.
- HOBBSAWM, Eric J. (1995). **Era dos Extremos: o breve século XX**. Trad. Marcos Santarrita. São Paulo : Companhia das Letras.
- HOLZMANN, Epaminondas (1966). **Cinco histórias convergentes**. Curitiba : Gráf. Requião.
- HOLZMANN, Guísela V. F. (1975). **Ponta Grossa: edição histórica**. Curitiba : Gráf. Requião.
- HUXLEY, Aldous (1969). **Admirável Mundo Novo**. Trad. Felisberto Albuquerque. 10^a. ed. Rio de Janeiro: Brádir.
- HUXLEY, Aldous (1973). **A Ilha**. Trad. Gisela Brigitte Laub. 7^a. ed. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira.
- IANNI, Octavio (1996). **Teorias da globalização**. 3^a.ed. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (1980). **Estudo dos fatores de decisão na implantação de indústrias na região metropolitana de Curitiba**. Curitiba : IparDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (1994). **Competitividade da indústria paranaense : uma análise setorial**. Curitiba : IPARDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (1996). **Cadernos estatísticos municipais: município de Ponta Grossa**. Curitiba : IparDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (2002a). **Cadernos estatísticos municipais: município de Maringá**. Curitiba : IparDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (2002b). **Cadernos estatísticos municipais: município de Cascavel**. Curitiba : IparDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (2002c). **Cadernos estatísticos municipais: município de Londrina**. Curitiba : IparDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (2002d). **Cadernos estatísticos municipais: município de Ponta Grossa**. Curitiba : IparDES.
- IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social) (2002e). **Receita e despesa com pessoal por habitante nos municípios do Paraná : ano de 2000**. Curitiba : IparDES.
- IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) (1999). **Experiências de industrialização localizadas**. Brasília : IPEA.
- IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) (2002). **Produto Interno Bruto Municipal : Estado do Paraná**. Disponível na internet no site www.ipea.gov.br (consulta em 04 fev. 2002).
- JORNAL DA MANHÃ (2000). **Cidade triplica ICMS em três anos**. Ponta Grossa, 17 nov.2000. Disponível na internet no site www.convoy.com.br/jm (consulta em 17 nov. 2000).
- JORNAL DA MANHÃ (2002). **Moageiras reagem à crise econômica**. Ponta Grossa, 03 fev. 2002. Disponível na internet no site www.convoy.com.br/jm (consulta em 03 fev. 2002).

- JUSTUS, Lauro (1976). **Os Russos Alemães**. In: **Ensaio Turísticos**. Ponta Grossa : Gráf. Planeta.
- LANGE, Francisco Lothar Paulo (1998). **Os Campos Gerais e sua princesa**. Curitiba : Copel.
- LARROCCA, Pier Luigi (2002). **A terceira margem** : interconectividade urbana. Curitiba. Monografia de conclusão de curso (arquitetura e urbanismo), Universidade Federal do Paraná.
- LASTRES, Helena Maria Martins (1997). **A globalização e o papel das políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico**. Brasília : IPEA. (Texto para discussão n. 519).
- LASUEN, J. R. (1975). A respeito de pólos de crescimento. In : FAISSOL, Speridião (org.) **Urbanização e Regionalização** : relações com o desenvolvimento econômico. Brasília: Seplan / IBGE.
- LAVALLE, Aída Mansani (1981). **A madeira na economia paranaense**. Curitiba : Grafipar.
- LENZI, Cristiano Luis (2000). **O 'modelo catarinense' de desenvolvimento: uma idéia em mutação?** Blumenau: Ed. FURB.
- LINHARES, Temístocles (1969). **História econômica do mate**. Rio de Janeiro : José Olympio.
- LINS, Hoyêdo Nunes (1993). Crise e reestruturação no capitalismo central. **Textos de Economia**, Florianópolis, v.4, n.1, pp.13-34.
- LINS, Hoyêdo Nunes (1998). Globalização e integração econômica : impactos sócio-espaciais. In : VIGEVANI, Tullo, LORENZETTI, Jorge (orgs.). **Globalização e integração regional** : atitudes sindicais e impactos sociais. São Paulo : LTr.
- LINS, Hoyêdo Nunes (1999). **Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional** : da experiência à necessidade de políticas de promoção. Florianópolis : UFSC/Mestrado de Economia Industrial/NEPIL.
- LINS, Hoyêdo Nunes (2000). **Reestruturação industrial em Santa Catarina** : pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90. Florianópolis : Ed. UFSC.
- LINS, Hoyêdo Nunes, BERCOVICH, Nestor Andrés (1995). Cooperação envolvendo pequenas e médias empresas industriais no Mercosul. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.16, n.1, pp.277-295.
- LIPIETZ, Alain (1988). **Miragens e Milagres** : problemas da industrialização no Terceiro Mundo. Trad. Catherine Marie Mathieu. São Paulo : Nobel.
- LIPIETZ, Alain (1991). **Audácia** : uma alternativa para o século XXI. Trad. Estela dos Santos Abreu. São Paulo : Nobel.
- LIPIETZ, Alain (1992). **Towards a new economic order** : postfordism, ecology and democracy. Trad. Malcolm Slater. Cambridge : Polity Press.
- LOURENÇO, Gilmar Mendes (2000). **A economia paranaense nos anos 90** : um modelo de interpretação. Curitiba : ed. do autor.
- LÖWEN, Cicilian Luiza (1990). **Favelas** : um aspecto da expansão urbana de Ponta Grossa (PR). Rio Claro (SP). Dissertação de mestrado (geografia), Universidade Estadual Júlio de Mesquita Filho.
- LUNDEVALL, Bengt-Ake (1997). **National Systems of Innovation** : towards a theory of innovation and interactive learning. Londres : Pinter.
- MAACK, Reinhardt (1950). Notas preliminares sobre clima, solos e vegetação do Estado do Paraná. **Boletim Geográfico**. Rio de Janeiro, n. 84, pp. 1401-1487.
- MAGALHÃES FILHO, Francisco de Borja B. (1995). O Paraná em revista. In: IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social). **Textos selecionados sobre a economia e a sociedade do Paraná**. Curitiba : IparDES.

- MAIA Katy (1995). Confeções em Cianorte : um distrito industrial. **Economia**, Curitiba, n. 19, p. 137-176.
- MARICATO, Ermínia (2001). **Brasil, cidades**: alternativas para a crise urbana. Petrópolis : Vozes.
- MARSHALL, Alfred (1982). **Princípios de economia política**. São Paulo : Abril Cultural.
- MARTINS, Romário (s/d). **História do Paraná**. 3ª. ed. Curitiba: Ed. Guáira.
- MATTOSO, Jorge (1995). **A desordem do trabalho**. São Paulo : Scritta.
- MELLO, Péricles de Holleben (2001). **Discurso de posse**. Ponta Grossa : Prefeitura Municipal.
- MENDONÇA, Maí Nascimento (1998). **Cidade Industrial de Curitiba** : 25 anos bem empregados. Curitiba : Prefeitura Municipal.
- MERCADANTE, Aloízio (1998). **O Brasil pós-Real**. Campinas : Unicamp
- MERCADANTE, Aloízio (1999). País vive década roubada. **Diário dos Campos**, Ponta Grossa, n. 27.855, 23 out. 1999. Entrevista a Carla Andréa Mazzochin.
- MONARSTIRSKY, Leonel Brizola (1997). **Cidade e Ferrovia** : a mitificação do pátio central da RFFSA em Ponta Grossa. Florianópolis. Dissertação de mestrado (geografia), Universidade Federal de Santa Catarina.
- MYRDAL, Gunnar (1968). **Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas**. 2ª. ed. Rio de Janeiro : Ed. Saga.
- NEGRI, Antonio (1999). O empresário político. . In: URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexandre Patez. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos**: o caso da Terceira Itália. Rio de Janeiro : DP & A Editora.
- NORONHA (Antonio A. de Noronha Serviços de Engenharia S/A) (1975). **Distrito Industrial de Ponta Grossa**. Rio de Janeiro: s.n.
- NOVAES, Pedro (1943). **A fundação de Ponta Grossa**. Ponta Grossa : Impressora Pontagrossense.
- OLIVEIRA, Itacil Ferreira de (org.) (1963). **Álbum de Ponta Grossa**. Ponta Grossa: s.n.
- PADIS, Pedro Calil (1981). **Formação de uma economia periférica**: o caso do Paraná. São Paulo : Hucitec.
- PARANACIDADE, Serviço autônomo (2000a). **Cascavel** : aspectos econômicos. Disponível na internet no site www.paranacidade.org.br (consulta em 02 fev. 2002).
- PARANACIDADE, Serviço autônomo (2000b). **Londrina** : aspectos econômicos. Disponível na internet no site www.paranacidade.org.br (consulta em 02 fev. 2002).
- PARANACIDADE, Serviço autônomo (2000c). **Maringá** : aspectos econômicos. Disponível na internet no site www.paranacidade.org.br (consulta em 02 fev. 2002).
- PARANACIDADE, Serviço autônomo (2000d). **Ponta Grossa** : aspectos econômicos. Disponível na internet no site www.paranacidade.org.br (consulta em 02 fev. 2002).
- PARANACIDADE, Serviço autônomo (2000e). **Jaguariaíva** : aspectos econômicos. Disponível na internet no site www.paranacidade.org.br (consulta em 28/04/2000).
- PEREIRA, Erichsen (1962). **Uma história de caminhos** : estudo sobre a formação e influências do Paraná no Sul do Brasil. Curitiba : ed. O Formigueiro.
- PEREZ, Carlota (1992). Cambio técnico, restructuración competitiva y reforma institucional en os países en desarrollo. **El Trimestre Economico**, Mexico, v. LIX, n. 233, jan.-mar., pp.23-64.
- PERROUX, François (1975). O conceito de pólo de crescimento. In : FAISSOL, Speridião (org.) **Urbanização e Regionalização** : relações com o desenvolvimento econômico. Brasília: Seplan / IBGE.
- PINHEIRO MACHADO, Brasil (1963). Formação da estrutura agrária tradicional dos Campos Gerais. **Boletim da Universidade Federal do Paraná**, Curitiba, v.3, pp. 1-27.

- PINHEIRO MACHADO, Brasil, BALHANA, Altiva Pilatti, WESTPHALEN, Cecília Maria (1968). **Campos Gerais** : estruturas agrárias. Curitiba : Ed. UFPR.
- PINTO, Elisabete Alves (1980). **A população de Ponta Grossa a partir do Registro Civil** : 1889-1920. Curitiba. Dissertação de mestrado (história). Universidade Federal do Paraná.
- PIORE, Michael J., SABEL, Charles F. (1984). **The second industrial divide** : possibilities for prosperity. Boston [?], Basic Books.
- PIQUET, Rosélia (1998). **Cidade-empresa** : presença na paisagem urbana brasileira. Rio de Janeiro : Jorge Zahar.
- PORTER, Michael E. (1999a). Clusters e competitividade. **HSM Management**, São Paulo, n. 15, jul.-ago. 1999, p.100-110.
- PORTER, Michael E. (1999b). **Competição**. São Paulo : Makron Books.
- POSSAS, Mário Luiz (1989). Em direção a um paradigma microdinâmico : a abordagem neoschumpeteriana. In : AMADEO, Edward (org.). **Ensaio sobre economia política moderna**. São Paulo : Marco Zero.
- POSSAS, Mário Luiz (1990). Competitividade: fatores sistêmicos e política industrial. In: BARROS DE CASTRO, Antonio, POSSAS, Mário Luiz, PROENÇA, Adriano (orgs.). **Estratégias empresariais na indústria brasileira** : discutindo mudanças. Rio de Janeiro : Forense Universitária.
- RABELLOTTI, Roberta (1995). Is There an 'Industrial District Model'? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared. **World Development**, Inglaterra, v. 23, n. 1, jan. 1995, p. 29-41.
- RAUD, Cécile (1999). **Indústria, território e meio ambiente no Brasil** : perspectivas da industrialização descentralizada a partir da análise da experiência catarinense. Florianópolis : Ed. UFSC; Blumenau : Ed. FURB.
- RIVADULLA, Alejandro (1994). Las nuevas estrategias de las terminales automotrices argentinas frente a los procesos de apertura e integracion subregional en el cono sur. **Revista Interamericana de Planificacion**, v.XXVII, n. 106, abr.-jun. 1994, pp. 168-197.
- RODRIGUES, Denise Andrade (1999). A distribuição setorial e estadual dos novos investimentos no Brasil : 1996/98. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, n. 11, jun 1999. Disponível na internet no site www.bndes.gov.br/publica/rev_11.htm. (consulta em 03 jun 2000).
- ROSS, Ian Simpson (1999). **Adam Smith** : uma biografia. Rio de Janeiro : Record
- RUAS, Roberto (1995). O conceito de cluster e as relações interfirmas no complexo calçadista do Rio Grande do Sul. In: FENSTERSEIFER, Jaime E. (org.). **O complexo calçadista em perspectiva** : tecnologia e competitividade. Porto Alegre : Ortiz.
- SABADINI, Maurício de Souza (1995). **Os distritos industriais como modelo de crescimento endógeno** : o caso do segmento de rochas ornamentais (mármore e granito) no município de Cachoeiro do Itapemirim (ES). Vitória. Dissertação de mestrado (economia), Universidade Federal do Espírito Santo.
- SALAMA, Pierre (1998). A financeirização excludente. In : CHESNAIS, François (org.) **A mundialização financeira**. São Paulo : Xamã.
- SANDRONI, Paulo (1999). **Novíssimo Dicionário de Economia**. São Paulo : Best-seller.
- SANTOS, Boaventura de Souza (2001). **Pela mão de Alice** : o social e o político na pós-modernidade. São Paulo : Cortez.
- SANTOS, Jair Ferreira dos (1986). **O que é pós-moderno**. São Paulo : Brasiliense.
- SAXE-FERNANDEZ, John (1999). **La economia global**. México : UNAM.

- SCHMITZ, Hubert (1989). Pequenas empresas e especialização flexível em países menos desenvolvidos. In: **Padrões Tecnológicos e Políticas de Gestão : Comparações Internacionais : Anais ...** São Paulo : USP/Unicamp/BID, ago. 1989, p.151-189.
- SCHMITZ, Hubert (1995). Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster. **World Development**, Inglaterra, v. 23, n. 1, jan. 1995, p. 9-28.
- SCHMITZ, Hubert (1997). Eficiência coletiva : caminho de crescimento para a indústria de pequeno porte. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.18, n.2, p. 164-200.
- SCHWAB, Carlos Alberto (1997). **Resumo histórico e genealogia dos alemães do Volga**. Ponta Grossa : ed. Paranaense.
- SEN, Amartya (2000). **Desenvolvimento como liberdade**. Trad. Laura Teixeira Motta. São Paulo : Cia. das Letras.
- SENGENBERGER, Werner, PIKE, Frank (1999). Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In : URANI, André, COCCO, Giuseppe, GALVÃO, Alexandre Patez. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro : DP & A Editora.
- SILVA, Adar de Oliveira e (org.) (1936). **Álbum de Ponta Grossa**. Curitiba : Imprensa Paranaense.
- SILVA, Edson Armando (1993). **Energia elétrica e desenvolvimento industrial em Ponta Grossa, 1904-1973**. Curitiba. Dissertação de Mestrado (história), Universidade Federal do Paraná.
- SILVA, Edson Armando (2001). Energia elétrica em Ponta Grossa. **Diário dos Campos**, Ponta Grossa, ed. espec. 15 set. 2001.
- SILVA, Sandro (2002). **A economia regional paranaense sob a perspectiva do desenvolvimento tecnológico e do emprego**. Curitiba: DIEESE.
- SINGER, Paul (1998). **Aprender Economia**. 17ª. ed. São Paulo : Contexto.
- SOROS, George (1999). **A crise do capitalismo**. Petrópolis : Vozes.
- SOUZA, Maria Carolina A. F. (1995). **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Brasília : Sebrae.
- SOUZA, Maria Carolina A. F., MAZZALI, Leonel, BACIC, Miguel Juan (1997). Relações de cooperação com as grandes empresas : oportunidades e limites e para o desenvolvimento de pequenas e médias empresas – reflexões para o caso do Brasil. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.18, n.2, p. 201-234.
- SUZUKI Junior, Julio Takeshi (2000). Complexo soja : evolução no âmbito estadual. **Coluna do Iparde**, Curitiba, 23 jul. 2000. Disponível na internet no site www.ipardes.gov.br (consulta em 03 fev. 2002).
- SZAJMAN, Abram (2000). Garrote legal. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 25 mar. 2000.
- TAVARES, Maria da Conceição (1998). A economia política do Real. In : MERCADANTE, Aloízio. **O Brasil pós-Real**. Campinas : Unicamp.
- TREMEA, Nádia Jacqueline Coelho (1996). **A inserção do Paraná na economia brasileira dos anos oitenta**. Curitiba. Dissertação de mestrado (economia), Universidade Federal do Paraná.
- TREMEA, Nádia Jacqueline Coelho (1997). **Maringá tem o dobro de indústrias de Ponta Grossa**. **Jornal da Manhã**, Ponta Grossa, 14 e 15 set.1997. Entrevista.
- TREMEA, Nádia Jacqueline Coelho (2000). **Ponta Grossa no contexto econômico do Brasil e do Paraná no final do século XX**. Ponta Grossa. Relatório de pesquisa (departamento de economia), Universidade Estadual de Ponta Grossa.
- TRINTIN, Jaime Graciano (2001). **A economia paranaense: 1985-1998**. Tese de doutoramento (economia), Universidade Estadual de Campinas.

- URBAN, Maria Lúcia de Paula (1995). Dilemas da economia paranaense. In: IPARDES (Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social). **Textos selecionados sobre a economia e a sociedade do Paraná**. Curitiba : IparDES.
- VASCONCELOS, José Romeu, CASTRO, Demian (1999). **Paraná: Economia, Finanças Públicas e Investimentos nos Anos 90**. Brasília : IPEA. (Texto para discussão n. 624). (Disponível na internet no site www.ipea.gov.br)
- VIEIRA, Pedro Antonio (1989). ... **E o homem fez a máquina**. Florianópolis : Ed. UFSC.
- WACHOVICZ, Ruy Christovam (1967). **História do Paraná**. Curitiba : Ed. dos Professores.
- WILSON, Edmund (1986). **Rumo à estação Finlândia** : escritores e atores da história. Trad. Paulo Henriques Britto. São Paulo : Cia. das Letras.
- ZONENSCHAIN, Cláudia Nessi (1993). **Difusão de novas tecnologias na indústria** : Santa Catarina e Brasil. Rio de Janeiro. Dissertação de mestrado (economia). Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Anexo 1
Listagem das entrevistas

<i>N.º</i>	<i>Nome</i>	<i>Entidade</i>	<i>Temas tratados</i>	<i>Observações</i>
1	Adriano Pilatti	Procurador da PUC-RJ	Formalização jurídica de incubadoras industriais (experiência na incubadora da PUC)	Entrevista em jul. 2002
2	Celso Schneider	Tigre Móveis de Aço	Oportunidades de integração com pequenas empresas de estofamento, madeira Aspectos de sua participação na rede de fornecedores da Tok Stok	Entrevista em out. 2001
3	Denoir Marins	Secretário do Sindicato dos Metalúrgicos	Terceirização espúria no setor de reparação de veículos	Entrevista em abr. 2002
4	Eliane Degraf	E. Degraf & Cia	Funcionamento dos Pátio Ernesto Degraf e do Pátio Edith Degraf (98 micro-empresas agregadas) Fundação do sistema em Ponta Grossa (1960) Dificuldades no relacionamento entre empresas abrangidas	Entrevista informal em fev. 2002 Transcrita à parte pela importância do tema
5	Jarbas Góes	Presidente da seção local da Federação das Indústrias	Criação do Conselho de Desenvolvimento Económico e Social de Ponta Grossa (Cedesponta)	Reunião em jul. 2002
6	José Luiz Teixeira	Presidente do Sindicato dos Metalúrgicos	Encolhimento da base sindical Reestruturação produtiva em Ponta Grossa Terceirização	Entrevista formal em abr. 2002 Transcrita à parte pela importância
7	José Salomão Messias	Panificadora Premeata Presidente da Rede PAN	Territorialização das metalúrgicas em Ponta Grossa Funcionamento da rede de 14 panificadoras Sucessos já obtidos em 3 anos de funcionamento Relacionamento entre empresas dentro da rede Importância do empresário-político	Entrevista formal em fev. 2002
8	Luiz Augusto Diedrichs	Diretor do Departamento Municipal de Meio Ambiente	Riscos ambientais da industrialização difusa e meios de evitar poluição sonora (metalúrgicas/madeireiras)	Entrevistas em fev. e abr. 2002
9	Luiz Paulo Rover	Metalúrgica Thor Presidente do Sindicato patronal das Metalúrgicas	Aspectos gerais do segmento de montagem industrial Apoio do município à empresa de capital local Reestruturação produtiva em Ponta Grossa	Entrevista em jul. 2002

<i>N.</i>	<i>N o m e</i>	<i>Entidade</i>	<i>Temas tratados</i>	<i>Observações</i>
10	Luiz Paulo Rover	Conselheiro do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Ponta Grossa	Mudanças na lei de zoneamento para permitir a industrialização difusa de pequeno porte	Reunião em jul. 2002
11	Luiz Valdir Slompo de Lara	Presidente da Agência de Fomento Econômico de Ponta Grossa (Afepon)	Papel da Afepon na elaboração de projetos econômicos para empresas de pequeno porte Criação de um condomínio industrial de produção de artefatos de cimento utilizando o poder de compra da Afepon	Entrevista em mar. 2002
12	Luiz Vicente Pavão	Rede de Postos Jumbo Ex-secretário municipal de Indústria, Comércio e Turismo	Apoio do município à pequena empresa local (na gestão 1984-88 e em 1993-94) Resgate da tentativa de criação de uma rede de pequenas metalúrgicas locais para produção conjunta/complementar de equipamento de secagem e armazenamento de cereais, da qual o autor participou	Entrevista formal em fev. 2002
13	Marcos Francisco Ferreira	Ex-professor de informática no Projeto Integrar	Aspectos do treinamento profissional em informática (preferência por conhecimento de uso geral e não específico)	Entrevista em jan. 2002
14	Michel Samaha	Secretário Municipal da Agricultura	Programa de Agroindustrialização Rural (Agir)	Entrevista em mar. 2001
15	Rogério Scheffer	Águia Sistemas de Armazenagem Vice-presidente de comércio exterior da ACIPG	Competição no mercado externo em sistemas de armazenagem Oportunidades para parcerias com firmas de médio porte na Holanda, Suíça, França e Alemanha	Entrevista em mai. 2001
16	Roque Dantas Sponholz	Presidente do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Ponta Grossa (Iplan)	Contorno Leste de Ponta Grossa como eixo de indução para industrialização difusa urbana A pequena e média indústria face a lei de zoneamento de uso do solo do município	Entrevista em mai. 2002

<i>N.</i>	<i>N o m e</i>	<i>Entidade</i>	<i>Temas tratados</i>	<i>Observações</i>
17	Sidney Schnekemberg	Secretaria Municipal de Indústria e Comércio	Apoio do município a redes de cooperação de pequenas empresas Financiamento a pequenos empreendimentos (FUNPG) Rede Pan (panificação) e Rede Uniforte (uniformes)	Entrevista formal em jan. 2002
18	Sidney Schnekemberg	Associação Pontagrossense de Empresários Supermercadistas	A experiência de 10 anos da central de compras Motivos do fechamento da rede de 7 supermercados Tratamento fiscal dispensado a empresa prestadora de serviços reais à rede	Entrevista formal em jan. 2002
19	Sidney Schnekemberg	Secretário Municipal de Indústria e Comércio	Formação de rede de empresas de mobiliário a jusante da Masisa (aglomerados de madeira)	Entrevista em mar. 2002
20	Valdenor Paulo do Nascimento	Ex-secretário do Sindicato dos Metalúrgicos Ex-coordenador do Programa Integrar	Funcionamento do Programa Integrar Resultados na re-colocação dos 1.100 ex-metalúrgicos treinados pelo Programa	Entrevista em abr. 2002
21	Valmir de Santi	Ex-presidente da rede de farmácias O Pharmaceutico	Funcionamento da central de compras que durou quase 15 anos. Sua absorção em rede nacional	Entrevista em abr. 2002

Anexo 2
Resumo das entrevistas 4 e 6

Eliane Degraf

A empresária (revendedora de peças para caminhões, posto de combustível, loja de pneus e acessórios, retífica de motores, fábrica de molas, distribuidora de bebidas)¹ Eliane Degraf², 52 anos prováveis (a idade não foi indagada) foi entrevistada em 01/02/2002, na sede da empresa E. Degraf & Cia., situada no bairro da Chapada. A firma é a maior representante, em Ponta Grossa, do sistema de agregação de prestadores de serviços a caminhões, localmente denominado “pátio”. Consiste em construir um conjunto de oficinas, lado a lado, ou em torno de um pátio central, alugando um ou mais boxes a pequenas empresas de mecânicos independentes (geralmente micro-empresas), que guardam com a empresa-anfitriã o compromisso de utilizar as suas peças de reposição.

Esse sistema “solar”, bastante hierarquizado, é totalmente mantido por vínculos privados e provavelmente inspirado pela busca uma clientela mais ou menos “cativa”, mas apresenta facetas singulares que tingem com alguma dose de cooperação a cerrada competição que se presencia no “pátio”. Por ocasião da entrevista, a empresária, declarando-se “cansada” das tarefas de administrar os conflitos internos de sua “comunidade”, diversas vezes enfatizou a vigilância permanente sobre os terceirizados, adeptos, em sua maioria, da “estrada baixa” da exploração de mão de obra informal e da sonegação de tributos. Pessimista, confessou “já ter havido tempos melhores” nos quais havia maior volume de recursos em mãos dos caminhoneiros (clientes finais), o que evitava a competição interna através de preços.

São dois pátios, um deles com frente para a Avenida Souza Naves (rodovia BR-376, saída noroeste), integralmente pavimentado, com *boxes* de alvenaria e cobertura metálica, com tratamento arquitetônico sofisticado; sua implantação, em 1990, substituindo os barracões do “pátio velho” previa quase 50 boxes, além de serviços auxiliares (inclusive hotel para caminhoneiros, restaurante, pequena loja de conveniência e lavanderia, destinados aos viajantes)³, porém o anúncio da futura mudança do contorno rodoviário para outro local, mais afastado, freiou os investimentos; posteriormente, mesmo com a desistência do governo estadual em relação ao contorno novo, a implantação não foi retomada com o formato original, mas sim através de instalações simplificadas, metálicas, desmontáveis⁴. O segundo pátio, com frente para a Rua Ernesto Degraf, é mais simples, resultante do aproveitamento de material dos barracões do “pátio velho” e nele ficam hospedadas as firmas maiores (retíficas, serviços de chassis, etc). Ao todo, 98 micro-empresas, com cerca de 300 trabalhadores, compõem o condomínio do qual a empresária é a “sindica”.

Para garantir um mercado permanente para os produtos que revende (a fábrica de molas, sediada na face oposta na Rua Ernesto Degraf, foi descontinuada há cerca de um ano, cinquenta anos após sua fundação, por ser pouco competitiva perante os grandes fabricantes nacionais) e, ainda, receber um pequeno aluguel de cada empresa terceirizada, a empresa-mãe provê integralmente a manutenção, limpeza, vigilância e inclusive indeniza possíveis acidentes com veículos dos clientes finais (despesas da ordem de R\$ 8 mil mensais, segundo Eliane).

¹ As empresas de irmãos e primos compreendem ainda a revendedora da Volkswagen Caminhões, revendedores de automóveis multi-marca, locadora de veículos, agência de viagens, produtora de painéis publicitários. Todos os familiares mantêm um pé na agricultura e pecuária, na maior parte situados na Colônia de Taquari, origem da família.

² A empresária negou-se a prestar depoimento com gravação; se, de um lado, tal postura exigiu o recurso à anotação e rápida transcrição, por outro lado, permitiu ganhos em espontaneidade.

³ Projeto do autor.

⁴ A empresária orgulhosamente informou terem sido todas as estruturas metálicas produzidas e montadas pelo próprio pessoal componente do conjunto.

Todas as peças utilizadas nos reparos são faturadas diretamente pela empresa-mãe contra os tomadores finais; a mão-de-obra, se paga à vista, entra diretamente para os cofres dos terceirizados. No entanto, na maioria dos casos, a mão-de-obra é também faturada pela administradora, que, entretanto, a paga de imediato às micro-empresas, em acertos quinzenais: há aí um caso de financiamento, que somente não é aplicado aos terceirizados de porte maior, que faturam diretamente e guardam o pagamento por parte do cliente.

A cada acerto de contas, a “sídica” do sistema exige dos recebedores a apresentação das guias previdenciárias e fiscais, para assegurar-se do cumprimento dessas obrigações. Confessa, entretanto, que as empresas maiores, por dependerem menos do adiantamento de valores, podem escapar ao controle e, às vezes, empregam mão de obra sem as formalidades legais.

Uma das queixas apresentadas pela empresária diz respeito à concorrência trazida pela reprodução do sistema em muitos outros “pátios” de menor porte ao longo da Av. Souza Naves e da Av. Presidente Kennedy – a maior parte liderada por ex-integrantes de seu próprio sistema “solar”- cujas precauções com os deslizamentos de seus integrantes em direção à “estrada baixa” não seriam suficientes para impedir uma competitividade espúria.

As relações cooperativas são direcionadas para a empresa-mãe; a empresária queixou-se, no depoimento, da falta de transmissão de conhecimento acumulado entre os pequenos empresários; o treinamento é frequentemente formal (cursos promovidos pelos fabricantes de peças), não havendo mais resquícios do *learning by interacting* característico do sistema.

Indagada a respeito da gênese do sistema, Eliane informou ter sido iniciado nos anos 60, quando da mudança da sede da empresa da Av. Ernesto Vilela para o então despovoado bairro da Chapada, por iniciativa do fundador da empresa, Ernesto Degraf⁵. À notória admiração da empresária pela memória de seu pai, acrescentou a entrevistada (que também foi, por muitos anos, chefe das *girls scouts* ou bandeirantes) o afrouxamento da “ética do trabalho” por parte de alguns de seus sucessores (filhos e netos do *entrepreneur*). Também quanto aos seus terceirizados, lamentou “já ter havido tempos melhores” e que, nos dias atuais, é difícil encontrar a mesma “garra” dos tempos antigos, o que atribuiu, em parte, à busca cega pelo resultado e à perda da vaidade por “serviço bem-feito”.

⁵ Ernesto Degraf era descendente de russos-alemães de confissão católica. Formado “na universidade do Taquari”, ou seja, até a quarta série, construiu seu pequeno império econômico e, mesmo depois de ter repassado parte das empresas para seus filhos, nelas comparecia diariamente até seu falecimento em 1986.

José Luiz Teixeira

Formado ajustador mecânico, José Luiz Teixeira, 39 anos, mineiro, nomina-se a si próprio apenas como “metalúrgico”. De um estágio na siderúrgica Belgo-Mineira, passou por montagens de peças, tornearia e montagem industrial. Há dezesseis anos em Ponta Grossa, foi funcionário da Metalvieira, da Metalgráfica Iguazu e da Montesul e atualmente, está licenciado de seu emprego de inspetor de qualidade⁶ na Fundação Hübner para exercer, além da presidência do Sindicato, seu primeiro mandato como vereador pelo Partido dos Trabalhadores (é o primeiro negro a ser eleito vereador em 179 anos de Ponta Grossa).

Indagado acerca do encolhimento de sua própria base sindical últimos anos, nos quais houve perda de 1.158 vagas em cinco anos, defende que

“em Ponta Grossa, [são] poucas as empresas que entram no processo de reestruturação produtiva, com toda essa parafernália de engenharia, kan-ban, just-in-time, células de produção, ilhas de produção... Ponta Grossa não entra muito nessa parte porque muitas empresas são familiares, mas elas, viciadas nesse processo evolutivo e tecnológico, elas demitem o trabalhador, fazem com que uma máquina operada por 10 trabalhadores - esse lance do desemprego hoje é tão grande, que ela fala: olha, não dá, eu tenho que enxugar a máquina... e o enxugamento da máquina dá na dispensa de trabalhadores. Ai, a [mesma] máquina acaba operada por menos gente e ela fala que a tecnologia avançou. Aquela máquina que tinha 10 agora tem 2.”

O desemprego:

“Na última década, você andava pela avenida Vicente Machado e não via um trabalhador vendendo qualquer tipo de coisa. Hoje, o trabalho informal em Ponta Grossa é assustador. Se você verificar, ali tem grandes profissionais do ramo metalúrgico, madeireiro... enfim todo tipo de trabalhador. Como tanto a metalurgia como a siderurgia foram setores que evoluíram ‘demais’, geralmente o mercado tem esses trabalhadores que entendiam no passado [as suas funções] e que hoje não fazem mais parte desse ramo.”

Perguntado sobre a proximidade com o pólo automotivo de Curitiba e seus efeitos sobre Ponta Grossa, consulta a lista de empresas no quadro de giz da sala e informa: uma, somente uma empresa, a TCA, que trabalha para a Renault, pode ser considerada induzida por Curitiba. A Smagon, fabricante de mancais e bronzinas, é cinquentenária e a Siemens, que deveria ter se instalado em Ponta Grossa, foi parar em Irati.

Comenta a respeito da atração da Siemens em Irati: são trezentos empregos, “todos de mão de obra não-especializada, “simplória” e “primária”. O piso salarial de Irati é muito inferior ao de Ponta Grossa. Apesar de considerar o piso de Ponta Grossa muito baixo, ele ainda é superior ao de Irati.⁷

Insurge-se, a respeito das atrações proporcionadas pelos governos municipais e estaduais, contra a recém promulgada prorrogação do recolhimento dos impostos da Renault que já

⁶ Função que, lamenta, “já nem existe mais”...

⁷ Nesse momento da entrevista, o secretário do Sindicato Denoir Marins (vide entrevista) interfere e comenta se valeria a pena ter atraído a Ponta Grossa os trezentos empregos da Siemens. Para Denoir, Ponta Grossa não perdeu a Siemens, mas ganhou muito com sua ausência, em face da baixa qualidade de vida proporcionada aos empregados em Irati.

deveria estar contribuindo com o ICMS. Para Zé Luiz, isso é renúncia de receita de mais de um bilhão de reais, punível pela lei de responsabilidade fiscal.

“Estamos passando por uma situação complicada aqui em Ponta Grossa com a TCA porque há momentos em que a Renault não admite absorver alegando situação difícil por lá, mas o governo lhes dá benefícios para que ela continue a colocar em situação difícil os nossos trabalhadores, tanto no social quanto no econômico.”

Sobre terceirização, que ocorre mais entre as reparadoras de veículos do que na metalurgia:

“Há empresas, como a Fundação Hübner, que terceirizam todo processo de rebarbação, ou seja, ela não faz mais e entrega para outra empresa, que, às vezes, quarteiriza. Esse é um outro mais complexo ainda, que é a quarteirização. A pessoa faz às vezes até na própria casa, sem condição nenhuma de segurança; a empresa dá às vezes um rebarbador, um esmeril montado, e ele vai fazer essa rebarbação na casa dele. É mais complicado ainda que a terceirizada ação. A Fundação Hübner usa muito...”

Na fabricação de móveis de aço, não é comum terceirização, processo frequente nas reparadoras de veículos:

“Aí tem um fato muito interessante. Primeiro que o trabalhador acha que se transforma de uma hora para outra de empregado em patrão; a condição que ele pedia ontem para ele, ele não admite para quem está trabalhando com ele – essa é a coisa mais perniciososa da terceirização – e ao mesmo tempo, ele se quebra com facilidade, porque acha que já está podendo fazer tudo e tenta abarcar [tudo] e não está preparado...”

Queixa-se da falta completa de sensibilidade dos governos, há três anos atrás, quanto ao caso da falência da Montesul.

“Por quatro milhões de reais, se resgataria a Montesul, que continuaria dando 1.250 empregos, 70% dos quais em Ponta Grossa. Cerca de seis a sete milhões de reais por ano esses trabalhadores colocavam no mercado em Ponta Grossa... eles gastavam aqui.

Hoje, temos quase o mesmo processo com a situação da Ímpar, que é uma empresa que vai ser agora leiloada, eles querem quatro milhões, tem uma empresa de Ponta Grossa – a fundição Hubner – que quer comprar e ao mesmo tempo eles podem não vender. Se a fundição Hubner conseguir comprar essa empresa – e nós temos profissionais da área aqui fantásticos! – de imediato [serão] 150 empregos. A Ímpar está fechada desde 1990, e tem equipamento lá fechado na caixa. Tem equipamento lá que é moderno: a Ímpar, na época, era uma das fundições mais modernas da América Latina... Embora nesse ramo de fundidos, o “moderno” é explorar o trabalho humano: nos países de Primeiro Mundo não existe mais fundição; elas são todas exportadas para o Terceiro Mundo. A silicose e os problemas de saúde que trazem são muito grandes.”

“Ponta Grossa tem que crescer muito ainda em tecnologia com garantia de qualidade de vida. Há situações em que se tem tecnologia avançada mas se dá qualidade de vida aos trabalhadores. Aqui não: não tem tecnologia e a demissão é maciça. É a reengenharia pelo lado pior: a exclusão social.”

Indagado sobre a região de moradia dos metalúrgicos de Ponta Grossa, confirma que

“estão na região da Nova Rússia as maiores metalúrgicas”, apesar de que hoje, o “lado sul, hoje, surge uma concentração – a W3, a Inca, a Sooma – e você conta com quase 700 funcionários”. Isso é recente: todas essas empresas não estão lá há mais de cinco anos. Está se criando outro pólo, mas ainda a maior concentração fica no noroeste. Voltando [ao assunto da] Ímpar: se der resultado essa negociação, pequenas empresas poderão se estabelecer ali. No Esplanada⁸, tem várias pequenas empresas, do ramo de móveis de aço. Pequenas empresas, nem estão no quadro (refere-se à lousa na parede da sala): coisa de três funcionários. Fui visitar ainda ontem uma empresa que era de um ex-funcionário da PJ e de um da Hubner, e os dois já estão com 14 funcionários. Pagam R\$ 4 mil por mês [de folha].”

⁸ Jardim Esplanada, vila da região noroeste (bairro da Boa Vista), próximo às indústrias Águia e Scheffer.

Anexo 3
Lista das 55 principais empresas metal-mecânicas de Ponta Grossa

<i>N.</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ramo de atuação</i>	<i>Localização</i>	<i>Bairro</i>	<i>Empregados</i>
1	Aguia	Sistemas armazenagem	Rodovia PR-151 km 116	Boa Vista	535
2	Metalúrgica W3	Móveis de aço	Av Newton Slaviero km 3,5	Cará-Cará	284
3	Hübner	Fundição	Av Senador F C Guimarães	Boa Vista	283
4	Scheffer	Móveis de aço	Rua Pedro Mezzomo	Boa Vista	250
5	T C A	Eletrônica automotiva	Rua Ana Scremin	D. Industrial	250
6	Schiffer Ernesto Vilela	Serras para madeira	Av. Ernesto Vilela	Nova Rússia	242
7	Schiffer Souza Naves	Trucks para caminhões	Av. Souza Naves	Chapada	239
8	Metalgráfica Iguacu	Embalagens metálicas	Av. Ernesto Vilela	Nova Rússia	219
9	Santa Cecília (Smagon)	Peças automotivas	Av. Visconde de Mauá	Oficinas	178
10	Diagrama	Estruturas metálicas	Rua Ana Scremin	Distrito Industrial	151
11	Tecmon	Montagem industrial	-----		125
12	Tigre	Móveis de aço	Rua Siqueira Campos	Cará-Cará	105
13	Kluppel	Serras para madeira	Rua Ermelino de Leão	Olarias	86
14	Sooma	Montagem industrial	Rua Caetano Vendrami	Oficinas	82
15	Incasul	Móveis de aço	Av. Visconde de Mauá	Oficinas	81
16	Rio Sul	Montagem industrial	-----		73
17	Da Rocha	Móveis de aço	Rua Hamilton Pereira Vaz	Boa Vista	65
18	Insulpar	Móveis de aço	Rua Nunes Machado	Boa Vista	62
19	Montanex	Montagem industrial	-----		62
20	R C H	Móveis de aço	Rua Q do Jardim Esplanada	Boa Vista	55
21	Intersul	Móveis de aço	Rua Gonçalves Dias	Uvaranas	50
22	Pontasul	Móveis de aço	Av. Sen. F C Guimarães	Boa Vista	50
23	Cofresul	Móveis de aço	Rua Marquês de Olinda	Orfãs	50
24	P J	Móveis de aço	Rua F do Jardim Eldorado	Boa Vista	48
25	Jabur	Refrigeração	Rua Visconde de Sinimbu	Boa Vista	43

<i>N.</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ramo de atuação</i>	<i>Localização</i>	<i>Bairro</i>	<i>Empre- gados</i>
26	F C Telhas	Telhas e estr. metálicas	Av. Souza Neves	Chapada	42
27	Elgan	Montagem industrial	-----		37
28	G G L	Móveis de aço	Rua Des. Lauro Lopes	Jardim Carvalho	31
29	Thor	Estruturas metálicas	Av. Presidente Kennedy	Contorno	31
30	Metalgôndolas	Móveis de aço	Rua Isabel Ossovski	Chapada	26
31	Pontasul	Móveis de aço	Av. Sen. F C Guimarães	Boa Vista	25
32	M A B	Montagem industrial	-----		25
33	Ponta Ar	Montagem industrial	-----		24
34	Metal Silva	Tornearia	Rua Pedro Luiz Correia	Chapada	24
35	Sati Paraná	Balanças	Av. Visconde de Mauá	Oficinas	23
36	Intersul	Cromagem	Av. Rotary Club	Chapada	22
37	Maq Sol	Aquecedores solares	Av. Sen. F C Guimarães	Boa Vista	21
38	Metal Gobbo	Estruturas metálicas	Rua Artur de Azevedo	Oficinas	21
39	G C Waiga	Máquinas agrícolas	Rodovia PR 151, km 116	Boa Vista	20
40	SS Motores	Motores elétricos	Rua Antonio R. Teixeira	Jardim Carvalho	19
41	Carbo Inox	Montagem industrial	-----		18
42	Ponta Grossa	Máquinas agrícolas	Rua Generoso M. Araújo	Nova Rússia	17
43	Geovani Metais	Grelhas e espetos	Rua Balduino Taques	Centro	16
44	Metal Parque	Gradis	Rua David Hilgemberg	Boa Vista	16
45	Casa dos Parafusos	Parafusos	Rua Visconde de Nácar	Centro	15
46	Woith	Mecânica industrial	Rua Ana Scremim	Distrito Industrial	15
47	Tramontin	Terceirizada da Hübner	PR 151	Boa Vista	13
48	Fundibem	Fundição	Rua Eugênio Bocchi	Boa Vista	13
49	Kellner	Terceirizada da Hübner	PR 151	Boa Vista	13
50	Metaltúrgica Laub	Terceirizada da Hübner	Rua Brasil	Oficinas	11

<i>N.</i>	<i>Empresa</i>	<i>Ramo de atuação</i>	<i>Localização</i>	<i>Bairro</i>	<i>Empre- gados</i>
51	Irmãos Sovinski	Mecânica industrial	Rua Catão Monclaro	Uvaranas	9
52	Pencoski	Motores elétricos	Rua Balduino Taques	Centro	9
53	Eletro Motor Sul	Motores elétricos	Av. Visconde de Taunay	Contorno	7
54	Profor	Montagem industrial	-----		6
55	Jealousy	Montagem industrial	-----		4

Fonte: Sindicato dos Metalúrgicos

Obs. Empresas de montagem industrial (mão de obra) s/ localização possuem apenas escritórios na cidade