



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DE LONDRINA

THIAGO BUENO SAAB

**AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E A DINÂMICA
INDUSTRIAL LONDRINENSE (1992-2011)**

Londrina
2014

THIAGO BUENO SAAB

**AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E A DINÂMICA
INDUSTRIAL LONDRINENSE (1992-2011)**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Geociências da Universidade Estadual de Londrina, como requisito à obtenção do título de Mestre em Geografia.

Orientador: Prof. Dr. Cláudio Roberto Bragueto

Londrina
2014

**Catálogo elaborado pela Divisão de Processos Técnicos da Biblioteca Central da
Universidade Estadual de Londrina**

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)

S111mSaab, Thiago Bueno.

As micro e pequenas empresas e a dinâmica industrial londrinense (1992-2011) /
Thiago Bueno Saab. – Londrina, 2014.
127 f. : il.

Orientador: Cláudio Roberto Bragueto.

Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Estadual de Londrina,
Centro de Ciências Exatas, Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2014.
Inclui bibliografia.

1. Geografia industrial – Teses. 2. Organização industrial (Teoria econômica)–
Teses. 3. Pequenas e médias empresas – Londrina (PR) – Teses. 4. Produtividade
industrial – Teses. 5. Eficiência industrial – Teses. I. Bragueto, Cláudio Roberto. II.
Universidade Estadual de Londrina. Centro de Ciências Exatas. Programa de Pós-
Graduação em Geografia. III. Título.

CDU911.3::338.45

THIAGO BUENO SAAB

**AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E A DINÂMICA
INDUSTRIAL LONDRINENSE (1992-2011)**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Geociências da Universidade Estadual de Londrina, como requisito à obtenção do título de Mestre em Geografia.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Cláudio Roberto Braguetto
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Profa. Dra. Maria Terezinha Serafim Gomes
Universidade Estadual Paulista “Júlio de
Mesquita Filho – UNESP

Profa. Dra. Tânia Maria Fresca
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Prof. Dr. Fábio César Alves Cunha
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Prof. Dr. Edilson Luis de Oliveira
Universidade Estadual de Londrina - UEL

Londrina, 12 de setembro de 2014.

Dedico este trabalho aos meus pais,
pelo imensurável apoio durante toda
minha trajetória escolar.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por sempre ser meu sustento e minha rocha;

Aos meus pais, que sempre foram fundamentais durante toda minha vida acadêmica;

Agradeço ao meu orientador, por ter aceito me orientar neste trabalho, pela paciência e pela tolerância que teve ao lidar com minhas dificuldades e limitações e, sobretudo por toda a aprendizagem e por todos os ensinamentos que recebi durante o desenvolvimento do presente trabalho;

Aos meus professores e amigos da UENP, Carla Holanda, Coaracy Eleutério, Ricardo Campos e Rudolph Santos, pelo apoio recebido durante essa fase da minha vida;

A Jessycka, ao sr. Ari, a AEPIL e a todos os empresários que contribuíram para a pesquisa e que sempre me receberam com muita cordialidade;

A Universidade Estadual de Londrina e aos professores do departamento de Geociências, por terem me proporcionado essa vivência incrível;

A CAPES, por ter contribuído financeiramente para o desenvolvimento da pesquisa;

Aos amigos do Mestrado e Doutorado, Bruno, Cláudia, Diego, Elisa, Fábio, Isabella, Karen, Mariana, Rafael, Sandra e Wesley e também a todos os amigos que fiz na UEL não citados aqui, por todos os momentos compartilhados que tornaram o mestrado uma fase memorável da minha vida.

A pessoa correta se interessa pelos direitos dos pobres, porém os maus não se importam com essas coisas. Provérbios, 29:7

O pobre e aquele que o explora só têm uma coisa em comum: o SENHOR Deus lhes deu olhos para verem. Provérbios, 29:13

As autoridades que defendem o direito dos pobres governam por muito tempo. Provérbios, 29:14

SAAB, Thiago Bueno. **As micro e pequenas empresas e a dinâmica industrial londrinense (1992-2011)**. 2014. 127 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2014.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo geral analisar a dinâmica industrial de Londrina no período de 1992 a 2011, bem como compreender a relevância das micro e pequenas empresas para o setor industrial londrinense. Os objetivos específicos são: evidenciar como Londrina está inserida na divisão territorial do trabalho; caracterizar os setores industriais de maior relevância para a economia londrinense e apontar qual é a importância das MPES no cenário industrial londrinense. A pesquisa conta com três capítulos que versam sobre a temática, sendo que o primeiro demonstra como se deram as transformações decorrentes da reestruturação produtiva, que marcaram o surgimento de novos meios de produção e reprodução do capital, implicando não somente mudanças na organização espacial e na produção, mas também em profundas modificações no meio social, introduzindo novos signos e comportamentos, com vistas a permitir a integração da sociedade a esse novo modelo de produção. Ainda neste capítulo, é realizada uma abordagem das condições gerais de produção que conduzem ao debate sobre como estão postas em Londrina as condições que viabilizam a produção industrial. O segundo capítulo levanta discussões acerca da divisão territorial do trabalho, que mostram qual é o papel de Londrina no atual contexto econômico, bem como aborda questões sobre as Micro e Pequenas empresas, sua definição e sua relevância econômica em nível nacional. Também são tratadas neste capítulo as questões sobre a gênese da industrialização em Londrina e de que modo se deu esse processo, permitindo a compreensão do histórico do desenvolvimento industrial da cidade. Quanto ao terceiro capítulo, é realizada a caracterização geral da industrialização londrinense no período compreendido entre os anos de 1992 até 2011, levando em consideração o nível de intensidade tecnológica dos ramos industriais, permitindo o entendimento de como se dão as dinâmicas industriais dos setores com maior e menor nível de intensidade tecnológica em Londrina. Com base nessa caracterização, no quarto capítulo aponta-se qual foi o papel da micro e pequena indústria no cenário industrial londrinense no período de 1992-2011, pois essa constitui a maior parte da geração de empregos e do número de estabelecimentos na cidade de Londrina, sendo de considerável importância o estudo de seu comportamento. Dada à importância das MPES que, em Londrina, são responsáveis pela maior parte do número de pessoal ocupado e do número de estabelecimentos do município, foram aplicados 52 questionários nas MPES da cidade e podem-se sintetizar os resultados da seguinte forma: busca pela inovação dos micro e pequenos empresários; falta de auxílio do poder público; pelo elo entre Londrina e os municípios da RML, principalmente os dois municípios limítrofes (Cambé e Ibiporã); e também pela opinião dos entrevistados que as condições gerais de produção de Londrina são boas no que diz respeito aos fluxos imateriais e ruins nos fluxos materiais.

Palavras-chave: Indústria. Londrina. MPES. Reestruturação produtiva do capital. Condições gerais de produção.

SAAB, Thiago Bueno. **The micro and small enterprises and the industrial dynamics of Londrina (1992-2011)**. 2014. 127 p. Dissertation (Master's degree in Geography) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2014.

ABSTRACT

This research has as main goal to analyze the industrial dynamics of Londrina from 1992 to 2011, as well as to understand the importance of micro and small business to Londrina industry. The specific goals are: to show how Londrina is inserted into the territorial division of labor; to characterize the industrial the most relevant sectors to the economy and to point out the importance of MPES in Londrina industrial setting. The research is composed of three chapters that deal with the main theme, the first one demonstrates changes that happened as result of the productive restructuring, which marked the rise of new means of production and reproduction of capital, implying not only in changes in the spatial organization and production, but also deep changes in the social environment by introducing new signs and behaviors, so that would allow the integration of society in this new production model. Also in this chapter, it is performed and approach to the general conditions of production, leading to a discussion about how they are put in Londrina's conditions that enable industrial production. The second chapter raises discussions on the territorial division of labor, that show what is Londrina's role in the current economic context and also discuss issues of micro and small businesses, its definition and its importance to national economy. It is also discussed in the second chapter the questions about the genesis of industrialization in Londrina and how this process worked, allowing the understanding of the history of industrial development of the city. In the third chapter it is performed the characterization of Londrina's industrialization in the period between 1992 and 2011, taking into account the level of technological intensity of the industrial fields, allowing the comprehension of how the dynamic occurred in the industrial sectors with the highest and the lowest level of technological intensity. From this characterization, the fourth chapter is dedicated to point out what was the role of Londrina's micro and small business in industrial setting in the period 1992-2011, because it constitutes the largest part of the of job making and the number of businesses in Londrina, being considerably important to study their behavior. Due to the importance of MPEs in Londrina, which are responsible for most of employed number and the number of municipal business, it was applied about 52 questionnaires in MPEs and the results can be summarized as follows: search for the innovation of micro and small business; lack of assistance from the government; the link between Londrina and municipalities around it, mainly the two neighboring municipalities (Cambé and Ibiporã), and also the opinion of the interviewed people that shows general conditions of production of Londrina are good with respect to immaterial flows and bad in material flows.

Key words: Industry. Londrina. MPES. Productive restructuring of capital. General conditions of production.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1	– Localização de Londrina	14
Figura 2	– Os três tipos de consumo segundo Marx.....	45
Figura 3	– A unidade entre o processo de produção e o conjunto da produção e circulação do capital.....	46
Figura 4	– Evolução do número de estabelecimentos industriais no município de Londrina no período de 1992-2011.....	69
Figura 5	– Evolução do número de pessoal ocupado em estabelecimentos industriais em Londrina no período de 1992-2011	70
Figura 6	– Pessoal ocupado conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina (PR) no período de 1992-2011	72
Figura 7	– Evolução do número de pessoal ocupado conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina (PR) no período de 1992-2011.....	74
Figura 8	– Distribuição do número de pessoal ocupado pelo tamanho das indústrias (1992-2011)	75
Figura 9	– Evolução do número de pessoal ocupado no setor de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido.....	75
Figura 10	– Evolução do número de pessoal ocupado no setor de Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico.....	76
Figura 11	– Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Química. (1992-2011)	77
Figura 12	– Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Metalúrgica (1992-2011).....	78
Figura 13	– Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Mecânica. (1992 2011)	79
Figura 14	– Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Madeira e Mobiliário (1992-2011)	79
Figura 15	– Evolução do número de pessoal ocupado nos setores “Outros” (1992-2011	80
Figura 16	– Distribuição do número de estabelecimentos pelo tamanho das indústrias (1992-2011)	82

Figura 17 –	Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido. (1992-2011).....	84
Figura 18 –	Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico. (1992-2011).....	88
Figura 19 –	Evolução do número de estabelecimentos na indústria Química. (1992-2011)	90
Figura 20 –	Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Metalúrgico(1992-2011).....	91
Figura 21 –	Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Mecânico (1992-2011)	92
Figura 22 –	Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Madeira e Mobiliário (1992-2011)	93
Figura 23 –	Evolução do número de estabelecimentos industriais dos setores “Outros” (1992-2011).....	94
Figura 24 –	Localização aproximada das indústrias em que foram aplicados os questionários.....	99
Figura 25 –	Motivos da instalação da indústria em Londrina	101
Figura 26 –	Origem da matéria-prima utilizada nas indústrias (%)	101
Figura 27 –	Mercado consumidor das indústrias (%).....	102
Figura 28 –	Origem dos maquinários das indústrias (%)	103
Figura 29 –	Opinião dos entrevistados sobre o grau de satisfação em relação a algumas variáveis	104
Figura 30 –	Opinião dos entrevistados em relação à localização da empresa	107

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	– Número de pessoal ocupado conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina (PR) no período de 1992-2011.....	71
Tabela 2	– Número de estabelecimentos conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina (PR) no período de 1992-2011.....	73
Tabela 3	– Distribuição do número de estabelecimentos pelo tamanho das indústrias (1992-2011).....	81
Tabela 4	– Número de estabelecimentos da indústria de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido. (1992-2011)	83
Tabela 5	– Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e Alcool etílico (1992-2011).....	84
Tabela 6	– Evolução do número de estabelecimentos na indústria Química (1992-2011)	88
Tabela 7	– Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Metalúrgico (1992-2011)	89
Tabela 8	– Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Mecânico. (1992-2011)	91
Tabela 9	– Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor de Madeira e Mobiliário (1992-2011).....	92
Tabela 10	– Evolução do Valor adicionado dos ramos industriais em Londrina no período de 2007-2011	93
Tabela 11	– Quantidade de questionários aplicados no trabalho de campo nas micro e pequenas indústrias londrinenses	95
Tabela 12	– Quantidade de questionários aplicados no trabalho de campo nas micro e pequenas indústrias londrinenses	98

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AEPII	Associação Empresarial do Parque das Indústrias Leves de Londrina
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento
CAD-CAM	Desenho Assistido por Computador Aplicado à Fabricação de Moldes
CODEL	Instituto de Desenvolvimento de Londrina
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MPES	Micro e Pequenas Empresas
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SESC	Serviço Social do Comércio
SIVEPAR	Sindicato Intermunicipal das Indústrias do Vestuário
SUDESIL	Superintendência de Desenvolvimento Industrial de Londrina
UEL	Universidade Estadual de Londrina
UEM	Universidade Estadual de Maringá
UNESP	Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”.
UNICAMP	Universidade Estadual de Campinas
USP	Universidade de São Paulo
VESTPAR	Associação Paranaense da Indústria Têxtil e do Vestuário

SUMÁRIO

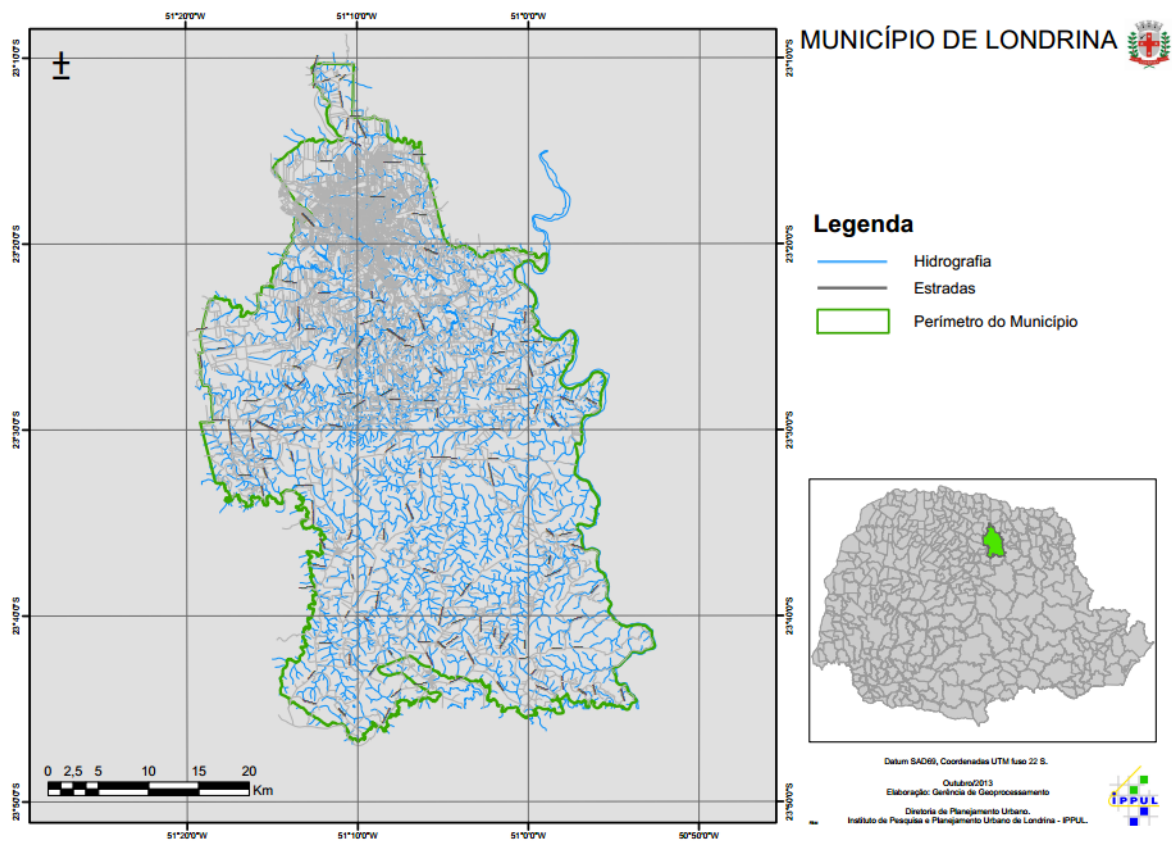
1	INTRODUÇÃO	14
2	A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO CAPITAL E AS TRANSFORMAÇÕES SOCIOESPACIAIS	23
2.1	AS CONDIÇÕES GERAIS DE PRODUÇÃO E A PRODUÇÃO DO ESPAÇO	41
3	A DIVISÃO TERRITORIAL DO TRABALHO E O CONTEXTO LONDRINENSE	50
4	CARACTERIZAÇÃO DA INDUSTRIALIZAÇÃO LONDRINENSE NO PERÍODO DE 1992-2011	62
4.1	PRINCIPAIS RAMOS DOS SETORES INDUSTRIAIS E O PAPEL DAS MPES	70
4.2	CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS INDÚSTRIAS LONDRINENSES	98
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	112
	REFERÊNCIAS	116
	ANEXOS	120
	ANEXO A - Questionário: a realidade das micro e pequenas indústrias londrinenses	121
	ANEXO B - Entrevista com a Agência de Inovação Tecnológica da Universidade de Londrina (AINTEC)	126
	ANEXO C - Valor adicionado detalhado dos ramos industriais em Londrina no período de 2007-2011	127

1 INTRODUÇÃO

O trabalho tem como enfoque principal a industrialização do município de Londrina durante o período compreendido entre os anos de 1992 a 2011. O município de Londrina é o segundo mais populoso do estado do Paraná e fica situado na mesorregião geográfica Norte Central Paranaense e na microrregião geográfica de Londrina (Figura 1).

O café foi por muito tempo a principal atividade econômica do município, porém, na década de setenta, além das transformações do espaço agrário do norte paranaense, com a substituição da cafeicultura por culturas mecanizadas, a base industrial do estado sofreu alterações e, por conta de alguns fatores condicionantes, Londrina industrializou-se e sua economia assumiu novo papel na divisão territorial do trabalho em âmbito nacional.

Figura 1- Localização de Londrina.



Fonte: IPPUL (2013).

Londrina é o principal município do norte do Paraná, sendo também o principal município da região metropolitana de Londrina que, de acordo com Paraná (2013), conta com 16 municípios e uma população aproximada de um milhão de habitantes. Dessa forma, Londrina configura-se como uma cidade polarizadora de municípios do norte do Paraná e até do sul de São Paulo, abrigando várias universidades e instituições de pesquisas, possuindo um setor terciário bem dinâmico e um setor industrial de relevância considerável.

Contudo, apesar dessa importância do setor secundário na economia londrinense, existem poucos estudos destinados a entender a dinâmica industrial do município de Londrina e menos estudos ainda quando o assunto diz respeito às micro e pequenas empresas industriais, as quais detêm aproximadamente 80% do número de pessoal ocupado e dos estabelecimentos no município de Londrina e do País. A escolha de 1992 decorre do fato de que a partir desse ano, as variáveis de pessoal ocupado e do número de estabelecimentos em Londrina começaram a apresentar aumentos mais significativos e contínuos em relação ao período anterior.

Apesar da escolha desse período para ser o foco da pesquisa, houve necessidade de se considerar outros períodos para a análise, não ficando restrito a este, pois os processos econômicos que influenciam a dinâmica da indústria necessitam de uma escala de tempo maior de análise para que se tenha o real entendimento do próprio fenômeno, de sua dimensão e de como este reorganiza o espaço geográfico, para que sua compreensão não seja feita de forma cartesiana e estanque.

Dessa forma, buscou-se responder com esta pesquisa a seguinte questão: como se comportou a dinâmica industrial londrinense no período compreendido entre 1992 e 2011 e qual o papel das micro e pequenas empresas no cenário industrial de Londrina no mesmo período?

Para a compreensão dessa alteração do papel desempenhado pela economia londrinense, foi necessário considerar a própria alteração do processo produtivo e econômico que trouxe profundas modificações na organização do espaço, bem como na economia e na sociedade.

O presente trabalho justifica-se pelo do fato de se estudar a dinâmica industrial londrinense, ramo esse que é de significativa importância para o município, uma vez que movimenta a economia e gera rendimentos (percentual de valor

adicionado: 18,34% em Londrina; 33,15% no Paraná e 29,97% no Brasil) para a população.

Não obstante a importância da cidade de Londrina como centro regional e de prestação de serviços, constantemente tem-se questionado a sua “estagnação” quanto ao crescimento industrial, contudo, mesmo com essa discussão caracterizando-se como algo recorrente na imprensa e nos debates políticos, poucos trabalhos científicos foram realizados sobre o setor industrial londrinense e, particularmente, em relação ao papel das MPEs que tem peso relevante no cenário industrial londrinense.

Outro ponto relevante da pesquisa diz respeito às dificuldades enfrentadas pelas MPEs que, apesar da grande participação dos estabelecimentos e dos postos de trabalho, por estarem inseridas no processo concorrencial e monopolístico do capitalismo, acabam levando desvantagens no processo em que os grandes monopólios industriais levam larga vantagem competitiva em relação às micro e pequenas empresas, porém, estas em sua maioria utilizam os nichos de mercado não ocupados pelas grandes empresas.

A metodologia usada no trabalho pautou-se na busca por bibliografias de cunho teórico-conceituais que retratassem o início da industrialização em Londrina. Uma das formas de acesso a esse material foi a consulta a bancos de teses e de dissertações das principais universidades do País, como os da USP, UNICAMP, UNESP, UEL, UEM, entre outras. Os dados sobre estabelecimentos, número de pessoal ocupado e valor adicionado foram obtidos de consultas a bancos de dados do IPARDES e da RAIS - Relação Anual de Informações Sociais, que têm vínculo com o Ministério do Trabalho e Emprego.

Durante o trabalho de campo, foram aplicados 52 questionários em dirigentes das indústrias que se enquadravam nos critérios das MPEs, para que com isso fosse possível realizar um levantamento sobre quais são as vantagens e desvantagens de as indústrias estarem localizadas em Londrina, em especial no que se refere às condições gerais de produção e as dificuldades enfrentadas pelas MPEs, bem como saber se houve algum tipo de benefício para instalar a indústria no município. Durante as entrevistas, os empresários também foram questionados sobre quais os nichos de mercado que essas micro e pequenas empresas atingem.

Entende-se que o estudo da temática industrial, tanto no *lato*, quanto no *stricto sensu* é importante, porém, muitas vezes é

[...] pouco explorada no campo das Ciências Humanas, em geral, e da Geografia, em particular, possui importância crescente em um contexto de reestruturação produtiva, na medida que esta envolve transformações nas relações de trabalho, nos modos de vida da população, nos fluxos de circulação do capital, das mercadorias, informações e pessoas, nas condições e locais de habitação da população trabalhadora (como o aumento da favelização e da dispersão urbana nas grandes metrópoles) (BOTELHO, 2008, p.17).

Como destaca Botelho (2008), as transformações decorrentes das últimas décadas do século XX afetaram a organização do espaço, da indústria, a localização dos empreendimentos industriais, pois se tem uma busca histórica do grande capital por áreas mais atrativas, pois tenta

[...] superar alguns de seus próprios limites frente a si mesmo e frente à força de trabalho. O capital, sobretudo o grande capital, através de sua crescente mobilidade busca explorar, nos diversos lugares, os diferenciais existentes nos custos de mão-de-obra, matérias-primas, energia, subsídios estatais etc. Essa busca histórica do capital por áreas mais atrativas, por sua vez, afeta a organização do espaço da indústria e a localização dos empreendimentos industriais no território, pois os espaços singulares, bem ou mal localizados, transferem aos produtos, durante o processo de trabalho, um *quantum* de produtividade (BOTELHO, 2008, p.16).

De acordo com Botelho (2008), o papel da indústria na produção do espaço na fase histórica atual é colocado em questão por algumas análises que buscam entender as transformações por que passa o modo de produção capitalista, em especial no que diz respeito à produção do espaço urbano. Desta forma, "[...] o espaço da indústria continuaria tendo uma contribuição importante para a conformação do espaço, e a análise ainda é necessária, pois na indústria contemporânea se produz grande parte da riqueza (mais-valia) social" (BOTELHO, 2008, p.20).

É necessário pontuar que, desde a primeira revolução industrial, por volta do século XVIII, a indústria já era produtora da riqueza. Ainda, segundo Botelho (2008), a localização das indústrias no território faz parte de um processo de produção do espaço que não é neutro, mas fruto de uma projeção de relações sociais, marcado por processos de disputas, interesses e lutas de classes. Sendo assim, Botelho (2011) aponta a importância do espaço da indústria, destacando que ele é mais amplo do que pode parecer a princípio, pois se relaciona não só à urbanização e à formação das grandes metrópoles, como também com os bairros operários, com o processo de concentração espacial e com a própria arrumação do território nacional.

Feita essa explanação da relevância e pertinência do estudo da indústria e dos assuntos circundantes a ela, é necessário demonstrar os diferentes tipos de indústria no tocante ao tamanho, haja vista que a implicação delas no espaço irá produzir, organizar e remodelar o espaço de maneira distinta e, como o objeto de estudo foi principalmente as micro e pequenas indústrias, o enfoque foi centrado nelas.

É importante destacar que a definição de pequena indústria, varia de acordo com os critérios utilizados, sendo as variáveis de valor da receita e de pessoal ocupado as mais utilizadas nas classificações. Também existe uma lei que regulamenta o que se deve considerar como pequena indústria, e conforme a Lei Complementar Federal nº 139, de 10 de novembro de 2011, a definição de micros e pequenas empresas tem a ver com a receita bruta anual, sendo

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) (BRASIL, 2011).

Outra classificação existente é a do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) que conceitua a microempresa como as empresas que possuem o valor da receita até 400 mil dólares (cerca de 940 mil reais) e as pequenas empresas aquelas cujo valor da receita vai de 400 mil dólares a 3,5 milhões de dólares (cerca de 8,2 milhões de reais). As classificações da lei complementar supracitada que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e do BNDES levam em consideração o valor da receita anual como critério de classificação do porte da empresa, já o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) utiliza como critério o número de pessoal ocupado.

De acordo com o SEBRAE, no setor industrial, a microempresa tem até 19 funcionários; a pequena empresa de 20 a 99 funcionários; a média empresa de 100 a 499 funcionários; e a grande acima de 500 funcionários. O Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) em parceria com o SEBRAE publicou em 2012, o Anuário do Trabalho da Micro e Pequena Empresa, no qual aglutinou as micro e as pequenas empresas em uma só classificação,

nominada de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e manteve a mesma metodologia utilizada pelo SEBRAE, porém, para a manipulação dos dados, tanto as Micro como as Pequenas foram inseridas no universo das MPEs.

A classificação adotada no presente trabalho aproxima-se mais da empregada pelo SEBRAE e pelo DIEESE em seus estudos, do que pelo modelo descrito na Lei Complementar Federal nº 139, de 10 de novembro de 2011, pois trabalhando com contingente, é mais fácil avaliar as dinâmicas das variáveis de pessoal ocupado, bem como do número de estabelecimentos, além do fato da base de dados da RAIS disponibilizar os dados de acordo com o número de pessoal ocupado e não pela renda anual auferida pelas empresas.

Vale lembrar que classificações presentes no texto referem-se às das empresas industriais, e a partir disso, levando em conta o número de pessoal ocupado, resolveu-se adotar a seguinte classificação para o tamanho das indústrias: Micro e Pequena empresa de 1 a 99 funcionários, Média empresa de 100 a 499 funcionários, e Grande empresa acima de 500 funcionários.

A escolha da junção das micro com as pequenas empresas ocorre pelo fato de que, apesar de possuírem características distintas, as dificuldades econômicas que as micro e as pequenas empresas enfrentam são semelhantes, principalmente no tocante à obtenção de equipamentos e métodos de gestão modernas. Logicamente que existem exceções, mas, a julgar pela regra, as MPEs possuem dificuldades similares para ocupar os nichos de mercados menos competitivos, mas tão dinâmicos quanto aqueles que exigem intensos investimentos de capital.

O SEBRAE, em sua classificação, inclui as empresas industriais que não possuem nenhum empregado, pois considera o fato de que essas empresas têm como características a baixa ocupação, tendo o estado de São Paulo como exemplo que, em média, tem de quatro a cinco pessoas ocupadas, incluindo os sócios-proprietários, familiares, empregados com e sem carteira assinada. Outra particularidade, é que essas empresas têm um caráter familiar, sendo geridas pelo próprio dono e pelos familiares.

Porém, optou-se, nesta análise, por trabalhar somente com os dados das MPEs industriais que tivessem ao menos uma pessoa com carteira assinada, para que fosse possível: (1) comparar realidades em diferentes escalas temporais; e (2) analisar a evolução dos fenômenos, pois o quantitativo de empregados torna-se uma importante variável para análise da dinâmica industrial. Ao optar pela exclusão da

RAIS negativa, aquela classificação, na qual se encontram as empresas que não apresentaram nenhum contrato de trabalho no decorrer do ano, levou-se em consideração o fato de que, possuindo ao menos um funcionário, já seria possível identificar os possíveis conflitos da relação capital x trabalho, o que não é possível analisar em uma indústria sem empregados ou que possua mão de obra familiar.

Como as estatísticas oficiais trabalham apenas com o emprego formal, é necessário delimitar o exame de indústrias com essa característica, para que se tenha um panorama da realidade das MPEs industriais no decorrer do período que é objeto de estudos.

Outra discussão metodológica realizada foi quanto às variadas classificações do nível de intensidade tecnológica das indústrias a partir dos ramos industriais, como a da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) que se utiliza dos indicadores de intensidade de pesquisa e desenvolvimento – P&D (dispêndio em P&D/valor adicionado), de estrutura do gasto em P&D e de recursos humanos por setor da indústria. É sabido que alguns ramos mais ligados aos setores industriais tradicionais demandam menos tecnologia para a execução dos processos de transformação industrial quando comparados a outros setores industriais que necessitam de mais investimentos e mais tecnologia para a produção industrial.

Neste sentido, a indústria que é uma atividade geradora de riqueza também terá diferenciações no tocante ao valor financeiro produzido pelos diferentes ramos industriais. Destarte, os setores que empregam maior intensidade tecnológica em seus processos produtivos irão, com algumas ressalvas, auferir maior renda, ao passo que os que possuem em seus ramos menor intensidade tecnológica irão de maneira geral, produzir menor renda.

No presente trabalho utilizou-se a classificação proposta por Bragueto (2007) em sua tese, fruto de uma compatibilização e classificação do autor conforme a indicação dos ramos pelo IPARDES e MTE/RAIS. O autor estrutura os setores industriais em dois grupos, os de maior e os de menor intensidade tecnológica e a partir dessa estruturação, tem-se a seguinte classificação:

Setores da indústria de maior intensidade tecnológica:

Mecânica; Material elétrico e de comunicações; Material de transporte; Química, produtos farmacêuticos, veterinários, perfumaria, sabões e velas.

Setores da indústria de menor intensidade tecnológica:

Têxtil, Vestuário, artefatos de tecidos e calçados; Produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico; Produtos minerais não metálicos; Metalúrgica; Madeira e mobiliário; Papel e papelão, editorial e gráfica; Borracha, fumo, couros, peles, similares e diversas; Produtos de matérias plásticas e Extrativa mineral.

Esta pesquisa teve como objetivo geral analisar a dinâmica industrial de Londrina no período de 1992 a 2011, bem como compreender a relevância das micro e pequenas empresas para o setor industrial londrinense, e específicos: (1) evidenciar como Londrina está inserida na divisão territorial do trabalho; (2) caracterizar os setores industriais de maior relevância para a economia Londrinense; e (3) apontar qual é a importância das MPES no cenário industrial londrinense.

Quanto à estrutura, este trabalho foi organizado em quatro partes, pois além da introdução, conta com três capítulos que versam sobre a temática, sendo que o primeiro demonstra como se deram as transformações decorrentes da reestruturação produtiva que, a partir dessas mudanças, teve início o processo de surgimento de novas formas que passavam por todos os ciclos de produção e reprodução do capital, implicando não somente novas formas de organização espacial e de produção, mas também profundas modificações no meio social, introduzindo novos signos e comportamentos de modo a permitir a integração da sociedade a esse novo modelo de produção.

Ainda neste capítulo, é realizada uma abordagem das condições gerais de produção, que conduzirá ao debate sobre como estão postas em Londrina as condições que viabilizam a produção industrial. No segundo capítulo, são levantadas discussões acerca da divisão territorial do trabalho, que mostram qual é o papel de Londrina dentro da divisão territorial do trabalho, como também aborda questões sobre as Micro e Pequenas empresas, sua definição, bem como sua relevância econômica em nível nacional. São também tratadas no segundo capítulo as questões sobre a gênese da industrialização em Londrina e de que modo se deu este processo, permitindo a compreensão do histórico do desenvolvimento industrial do município.

Quanto ao terceiro capítulo, é realizada a caracterização geral da industrialização londrinense no período compreendido entre os anos de 1992 e 2011, levando em consideração o nível de intensidade tecnológica dos ramos industriais, permitindo o entendimento de como se dão as dinâmicas industriais dos setores com maior e menor nível de intensidade tecnológica em Londrina. A partir desta caracterização, no quarto capítulo aponta-se o papel da micro e pequena indústria no cenário industrial londrinense no período de 1992-2011, pois esta constitui a maior parte da geração de empregos e do número de estabelecimentos no município de Londrina, sendo de considerável importância o estudo de seu comportamento.

2 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA DO CAPITAL E AS TRANSFORMAÇÕES SOCIOESPACIAIS

A partir da década de 1970, a indústria sofreu mudanças consideráveis, criando espaços desiguais e com funções distintas dentro da divisão territorial do trabalho. Para Harvey (1992), as mudanças do fordismo vão além das instalações industriais, pois perpassam também pelos campos social, econômico e político.

O fordismo como modelo teve um sucesso que engendrou ganhos de produtividade aparente e sem precedentes na história e conheceu sua “idade de ouro”, período que foi do pós-Segunda Guerra Mundial até meados da década de 1970. Porém, “[...] a produtividade começou a diminuir e o capital fixo per capita a crescer, isso acarretou uma queda da lucratividade, de onde decorreu (após certo prazo) uma queda da taxa de acumulação” (LIPIETZ; LEBORGNE, 1988, p. 12).

De acordo com Lipietz e Leborgne (1988), a crise do fordismo que culminou na reestruturação produtiva do capital, é decorrente de uma desaceleração da produtividade e um crescimento do capital/lucro, o que gerou uma queda na lucratividade, além da internacionalização da produção. Assim, o Estado adotou uma política de austeridade que, somada aos fatores indicados acima, produziu uma crise do emprego, pois

a internacionalização e a estagnação dos rendimentos detonaram por sua vez a crise do “lado da demanda”, no fim dos anos 70. A “flexibilidade” surgiu então como uma adaptação a este último aspecto da crise, que é tão fundamental quanto o aspecto “lucratividade” (LIPIETZ; LEBORGNE, 1988, p. 16).

É prudente ressaltar que essa crise supracitada retrata o contexto europeu, pois os EUA e a América Latina, em especial o Brasil, tiveram ritmos e processos distintos e, portanto, vivenciaram a crise de forma diferenciada da Europa.

Ainda sobre a crise que resultou na reestruturação produtiva, Egler (2010) destaca que esta provocou reajustes drásticos na política monetária e cambial dos estados nacionais. A reestruturação produtiva foi o marco da concorrência entre os blocos econômicos e a fusão de corporações que alterou a distribuição, no globo, da propriedade do capital, levando a obsolescência de antigas regiões industriais consolidadas ao mesmo tempo em que forçou a reestruturação produtiva dos países.

Outro aspecto da crise do fordismo é apresentado por Harvey (1992) quando afirma que esta se deu pela incapacidade de o fordismo e do keynesianismo conterem as contradições capitalistas, sendo que a rigidez era considerada o principal motivo da crise fordista, pois,

havia problemas com a rigidez dos investimentos de capital fixo de larga escala e de longo prazo em sistemas de produção em massa que impediam muita flexibilidade de planejamento e presumiam crescimento estável em mercados de consumo invariantes. Havia problemas de rigidez nos mercados, na alocação e nos contratos de trabalho (especialmente no chamado setor “monopolista”) (HARVEY, 1992, p. 135).

De acordo com Harvey (1992), as tentativas de superação dos problemas da rigidez encontravam fortes resistências por parte da classe trabalhadora, classe esta que pressionava o Estado para que este cumprisse com as medidas de assistência social (seguridade social, direitos de pensão).

Mediante a junção de vários fatores, o regime fordista entrou em colapso, pois

o mundo capitalista estava sendo afogado pelo excesso de fundos; e, com as poucas áreas produtivas reduzidas para investimento, esse excesso significava uma forte inflação. A tentativa de frear a inflação ascendente em 1973 expôs muita capacidade excedente nas economias ocidentais, disparando antes de tudo uma crise mundial nos mercados imobiliários e severas dificuldades nas instituições financeiras. Somaram-se a isso os efeitos da decisão da OPEP de aumentar os preços do petróleo e da decisão árabe de embargar as exportações de petróleo para o ocidente durante a guerra árabe-israelense de 1973. Isso (1) mudou o custo relativo dos insumos de energia de maneira dramática, levando todos os segmentos da economia a buscarem modos de economizar energia através da mudança tecnológica e organizacional, e (2) levou ao problema da reciclagem dos petrodólares excedentes, problema que exacerbou a já forte instabilidade dos mercados financeiros mundiais (HARVEY, 1992, p. 136).

As mudanças decorrentes da passagem do fordismo para a acumulação flexível foram consideráveis, haja vista que

[...] o sistema fordista de produção, que, pelas suas características e formas operacionais, passava a ser um empecilho na busca de maior produtividade e de formas mais inteligentes de organizar a produção e o trabalho. A superação deste conflito foi em grande parte possível quando as economias mais desenvolvidas mudam não só as estratégias empresariais privadas, mas o próprio papel do Estado na acumulação do capital e na regulação da atividade econômica. As empresas, dos mais variados portes, mas principalmente as grandes,

encontram, em um conjunto de inovações tecnológicas de origem microeletrônica e acoplado a modelos de produção considerados de alto desempenho, uma das saídas para reanimar a atividade empresarial em novas bases, em que o conhecimento e a informação a cada momento vão se traduzindo como mecanismos de competitividade. (FARAH JÚNIOR, 2004, p. 30-31).

Para Farah Júnior (2004), as mudanças não aconteceram somente pelo aumento de três para doze dólares do barril do petróleo, pois este fato apenas fez emergir as dificuldades de perpetuar um sistema econômico que tinha suas premissas em energia barata e abundante, acoplada a um processo produtivo massificado. A busca por redução de custos e fortalecimento de adoção de processos inovadores no aparato produtivo vai se conformando quando se verifica a necessidade de se romper com a rigidez do sistema.

Complementando o argumento, Farah Júnior (2004, p. 35) afirma que,

as marcas do fordismo, representadas pelo pleno emprego, produção em massa, gigantescas economias de escala, mão-de-obra pouco qualificada, estavam obstaculizando a retomada da acumulação de capital em novas bases. A adoção de “um modelo flexível” foi vista como necessária e compatível com um ambiente econômico cada vez mais internacionalizado e competitivo.

Nas palavras de Farah Júnior (2004, p.35),

os padrões de competitividade contidos no bojo de uma maior internacionalização da economia mundial passaram a exigir uma eficácia maior da atividade empresarial privada, rearticulada a amplas e profundas mudanças nas estratégias empresariais. Com o acirramento da concorrência, uma das alternativas encontradas pelo setor empresarial foi a de descobrir novas possibilidades de produção, flexibilizadas através do avanço e difusão crescente das inovações tecnológicas de base microeletrônica. Estas tecnologias possibilitaram a criação das condições de superação dos limites inerentes às tecnologias de base eletromecânica, permitindo uma radical alteração nos processos produtivos e organizacionais.

Diante da crise do fordismo, ocorreram mudanças significativas e outros processos já existentes foram intensificados, como

a mudança tecnológica, a automação, a busca de novas linhas de produção e nichos de mercado, a dispersão geográfica para zonas de controle do trabalho mais fácil, as fusões e medidas para acelerar o tempo de giro do capital passaram ao primeiro plano das estratégias corporativas de sobrevivência em condições gerais de deflação. (HARVEY, 1992, p.140).

Com todas estas transformações, no decorrer das décadas de 1970 e 1980 houve um processo de reajustamento social e político, marcado pela instabilidade de um período de reestruturação econômica e que conforme Harvey (1992), naquele momento ocorreram modificações na vida social, política e na organização industrial, evidenciando a passagem para um regime novo de acumulação, que pode ser definido como:

a acumulação flexível, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. (HARVEY, 1992, p.140).

A acumulação flexível criou rápidas mudanças, tanto entre setores como em regiões geográficas, “[...] criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego no chamado “setor de serviços”, bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas [...]” (HARVEY, 1992, p. 140).

As mudanças oriundas da reestruturação produtiva na organização industrial se deram nos países centrais no decorrer da década de 1970, porém, nas palavras de Alves (2005), somente na década de 1980 que o toyotismo foi adotado de maneira “restrita” no Brasil, ou seja, as mudanças ocorreram tão somente no campo da gestão e não tanto do maquinário. Já com a chegada do neoliberalismo em meados da década de 1990, tem-se a introdução de robôs nos parques industriais brasileiros.

Ainda de acordo com Harvey (1992), a acumulação flexível enseja respostas mais urgentes, o que ocorreu a partir da revolução da comunicação e da informação, que propiciou uma “compressão do espaço-tempo” no campo da comunicação, diminuindo o tempo dos processos comunicacionais, introduzindo importantes mudanças no mundo capitalista, pois

[...] os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública se estreitaram, enquanto a comunicação via satélite e a queda dos custos de transporte possibilitou cada vez mais a difusão imediata dessas decisões num espaço cada vez mais amplo e variegado (HARVEY, 1992, p. 140).

No mundo do trabalho, a flexibilidade e a mobilidade, marcas da acumulação flexível, aumentaram os poderes dos empregadores, pois sob uma pressão exercida por dois períodos de deflação que causaram aumento no desemprego nos países de capitalismo avançado, o poder dos trabalhadores e a sua própria consciência de classe foram sendo dissolvidas. Para Harvey (1992) o desemprego estrutural, ganhos salariais modestos e o enfraquecimento do poder sindical são características intrínsecas ao novo mundo do trabalho.

O mercado de trabalho sofreu profundas modificações com o novo regime de acumulação, pois

diante da forte volatilidade do mercado, do aumento da competição e do estreitamento das margens de lucro, os patrões tiraram proveito do enfraquecimento do poder sindical e da grande quantidade de mão de obra excedente (desempregados ou subempregados) para impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis (HARVEY, 1992, p. 143).

Ainda de acordo com Harvey (1992), houve uma redução do número de postos de trabalhos regulares e aumento do uso de trabalho em regime parcial, temporário ou subcontratado. O mesmo autor divide a estrutura do mercado de trabalho em dois grupos, os postos de trabalho que estão no centro, que “[...] se compõem de empregados “em tempo integral”, condição permanente e posição essencial para o futuro de longo prazo para a organização”. (HARVEY, 1992, p.144). Esses empregados têm maior segurança no emprego, boas perspectivas de promoção e reciclagem, com direito à pensão, seguros e devem ser adaptáveis, flexíveis e, se necessário, geograficamente móveis.

Já o segundo grupo, nominado como “periferia” da estrutura do mercado de trabalho, de acordo com Harvey (1992) está subdividida em dois grupos, sendo que o primeiro é constituído daqueles empregados com habilidades facilmente encontradas no mercado de trabalho, tendo alta rotatividade por dispor de menos oportunidades de acesso à carreira.

Exemplos desse grupo são as pessoas ligadas ao setor financeiro, secretárias, pessoal das áreas de trabalho rotineiro e de trabalho manual menos especializado. O segundo grupo do polo periférico do mundo trabalho é composto pelos terceirizados.

Ligados intrinsecamente à precarização do mundo do trabalho estão os processos de subcontratação das empresas que, nas palavras de Coriat (1994,

p.118) a partir da realidade fabril e empresarial japonesa, têm-se as seguintes características:

- a relação de subcontratação é uma relação de longo prazo cuja duração é determinada pelo ciclo de vida dos produtos;
- é uma relação institucionalizada e hierarquizada;
- é uma relação contratualizada, objeto de processos particulares;
- enfim, é uma relação que favorece e "internaliza" a inovação;

Sobre as subcontratações de empresas brasileiras, Alves (2005) afirma que as terceirizações passam a afetar os setores de apoio à produção (alimentação, transporte, vigilância e assistência médica) ela também atinge os setores diretamente ligados à produção. O efeito da terceirização é a “[...] externalização da produção dos demais componentes necessários à produção do produto final” (ALVES, 2005, p. 206).

Sobre essa divisão, no segundo grupo periférico da estrutura do mercado de trabalho, encontramos condições de trabalho e renda ainda mais precários que o primeiro, pois,

oferece uma flexibilidade numérica ainda maior e inclui empregados em tempo parcial, empregados casuais, pessoal com contrato por tempo determinado, temporários, subcontratação e treinados com subsídio público, tendo ainda menos seguranças de emprego do que o primeiro grupo periférico. (HARVEY, 1992, p. 144).

Conforme indica Harvey (1992), há, nos últimos anos, uma tendência de crescimento dessa categoria de empregados, pois as empresas estão diminuindo o número de empregados “centrais” e aumentando o número de trabalhadores temporários ou subcontratados. Essa transformação da estrutura do mercado de trabalho acompanhou simultaneamente uma mudança na organização industrial.

Sobre a questão do mundo do trabalho brasileiro, Alves (2005) afirma que esse novo complexo de reestruturação produtiva no Brasil trouxe mudanças não somente no modo de produzir e na própria organização da fábrica, mas com a chegada dela, também aumentou o desemprego (estrutural, tecnológico) e surgiram novas formas de exploração dos operários, as quais geraram um novo grupo de excluídos, evidenciando que esse fenômeno foi benéfico para o capitalista empregador, embora trouxesse vários ônus para a classe trabalhadora.

Coriat (1994, 170) aponta que o modelo japonês tem profundas implicações nas relações sociais de trabalho, pois esse se detém sobre

[...] a idéia de que sua eficácia repousa sobre a individualização das relações de trabalho e de produção. Nesta visão das coisas, esforçamo-nos então em proceder a um questionamento dos compromissos fordistas do período anterior, manobrando ao contornar dispositivos de negociação existentes, em proveito de um retorno em direção a métodos discricionários de comando ou de gestão. Para dar uma boa medida e amarrar bem a idéia, apoiamos-nos sobre alguns aparatos do bazar japonês: *círculos de qualidade, defeito zero, estoque zero...* ou outros zeros. No fundo, e como observa-se em "reportagem de capa" uma grande revista empresarial francesa, o que está aí em jogo é, no fundo, um grande retorno ao paternalismo. Estes métodos são introduzidos com mais ou menos agressividade: misturando ou alternando ataques frontais contra "direitos adquiridos" e renovação flexível dos métodos de controle social sobre o trabalho. Mas a intenção permanece a mesma: aproveitar-se da grande onda atual de liberalismo e do retorno, em estado de graça, da empresa que acompanha esta onda para questionar a tradição de negociação e de contratualização herdada do período de crescimento fordista.

Destarte, mediante as considerações de Wolff (2005), com a reestruturação produtiva e empresarial em curso, é necessário um novo perfil de trabalhador cujas aptidões atendam às exigências colocadas na atual fase do capitalismo. A modernização do setor industrial vai se dando em diferentes níveis entre os países, e

com o advento da mundialização e da informática, a "modernização empresarial" passa, cada vez mais, pela integração entre equipamentos, trabalhadores e informações. Esse novo panorama econômico colocou em relevo um novo modelo de empresa: a empresa integrada e flexível (WOLFF, 2005, p.172).

Ainda de acordo com Wolff (2005), para atender às novas demandas engendradas pelas alterações da produção flexível já em curso, e também capacitar os trabalhadores no manejo, é necessário que haja essa nova integração, pois esta permite maior flexibilização tanto da produção, quanto aos regimes trabalhistas.

Para Harvey (1992), nesse novo regime da acumulação flexível, o ideal seria que a produção fosse também flexível, pois a produção passou a ser feita em pequenos lotes, de modo a atender as necessidades do mercado, inclusive as necessidades cambiáveis, tornando possível a superação do regime fordista.

No tocante à indústria,

[...] não só a atividade industrial em si é reestruturada, mas, sobretudo, a imagem que se tem dela é reconstruída, tornando-se fundamental na organização geral do processo industrial. A concorrência mundial entre os capitais passa a ser avassaladora, tendo como parâmetros a rápida elevação dos patamares técnicos da produção e a velocidade com que cada país responde aos novos desafios da compressão da relação espaço e tempo (LENCIONI, 2003, p.178)

Com a reestruturação produtiva, ocorreu uma desconcentração das indústrias, respeitando, segundo Egler (2010, p. 225) as seguintes estruturas:

embora os centros de decisão permaneçam fortemente centralizados nas cidades mundiais, as atividades produtivas podem ser desconcentradas, desde que hajam conexões fáceis entre as unidades produtivas e os centros de gestão e exista a disponibilidade de trabalho qualificado e uma base teórica adequada às operações industriais.

Sobre o processo de reestruturação produtiva, Lencioni (2003, p.178) comenta em linhas gerais o impacto sobre as cidades, sendo,

a desconcentração produtiva e a expansão do sistema financeiro, constituindo-se um único mercado mundial de valores e crédito, inscrevem a hegemonia dos fluxos imateriais em várias direções e sentidos, em que as sedes supranacionais das empresas se situam em algumas metrópoles, as chamadas cidades globais, e regionalizam o comando da acumulação mundial. A produção se desterritorializa para produzir e reproduzir tanto condições locais como condições globais de acumulação capitalista. Nesse sentido, reconstrói-se a referência espacial em que o *onde* tende a se tornar opaco.

Assim, como estratégia de reorganização do capital, houve a ampliação da mobilidade geográfica, tendo a indústria a capacidade de se instalar em lugares longínquos de sua sede. Conforme destacado por Botelho (2008), é a indústria que produz a riqueza e, dessa forma, as regiões passaram a competir para receber novas indústrias e, diante dessa realidade, quanto melhores as condições gerais de produção fossem oferecidas por uma cidade, maiores seriam as possibilidades de atração das atividades industriais.

Ainda sobre a dispersão industrial, Lencioni (1994) aponta que esse fenômeno está ligado a processos de centralização¹ do capital, pois, enquanto as possibilidades de investimento das pequenas e médias empresas diminuem, aumentam o poder de investimento dos grandes monopólios. Sobre este processo de controle dos capitais que os grandes monopólios exercem, percebe-se que

um mesmo poder, um mesmo comando mobiliza e controla os ciclos de valorização do capital segmentado em várias unidades de produção. O que importa não é a proximidade física entre os vários segmentos da produção, ou mesmo entre a administração e a produção propriamente dita, mas sim a capacidade de controle dos distintos ciclos de valorização submetidos a um mesmo ciclo (LENCIONI, 1994, p. 204-205).

Quando se traz essa realidade para Londrina, é possível perceber que esta dinâmica de dispersão industrial, mesmo não tendo sido a realidade predominante do processo de industrialização, teve processos de dispersão industrial da capital paulista em meados da década de 1990 rumo à Londrina, e em alguns casos, inclusive o centro de decisões foi transferido juntamente com o chão de fábrica, mas a regra das transferências é marcada pelo processo de desconcentração industrial e não de descentralização, conforme trataremos nos próximos capítulos.

É importante enfatizar que essas mudanças se dão em parte como resposta às próprias crises cíclicas do sistema capitalista. Outro fator relevante foi o papel e a atuação do Estado, e a maneira como este conduziu suas ações em relação às crises, de modo que o Estado brasileiro, na década de 1990, dirigiu o Brasil à abertura comercial, decisão que levou o País a registrar mais perdas do que ganhos do ponto de vista econômico, pois com a crise financeira do setor empresarial, várias empresas nacionais foram vendidas, inclusive algumas estatais (a exemplo da Vale do Rio Doce) a grupos internacionais.

Os processos de terceirização no Brasil, que de acordo com Alves (2005) é um componente central do espírito do toyotismo, passa a ocorrer no Brasil a partir da década de 1980, porém, é na década de 1990 com o neoliberalismo, que este fenômeno ganha maior proporção, assim como na mesma década, “[...] ocorreu uma aceleração das transferências de atividades produtivas, principalmente pelas fábricas mais verticalizadas, localizadas no ABC paulista.” (ALVES, 2005, p.205).

¹ O processo de centralização do capital industrial envolve a centralização do poder decisório de uma determinada empresa, enquanto o processo de concentração do capital industrial diz respeito às atividades de chão de fábrica.

De acordo com Alves (2005), é o caso das plantas Anchieta da Volkswagen e São Bernardo, da Mercedes-Benz e também de outras fábricas que foram remodeladas para que contassem com grande participação de fornecedores externos (Fiat, Volvo, Scania e a Ford).

Há a introdução de novas formas nas montadoras brasileiras, tendo em vista que

os processos tipicamente produtivos passam a ser executados nas instalações da montadora, que cede espaço e equipamento para que o fornecedor opere internamente em sua própria fábrica, como é o caso do consórcio modular ou do condomínio industrial. É uma nova (e radical) terceirização, que se caracteriza pela desverticalização total da empresa, criando uma rede de subcontratação com as empresas das quais passam a comprar o produto que antes produziam (ALVES, 2005 p. 206).

Conforme Alves (2005), a estratégia utilizada nos consórcios modulares é a redução, seleção e a hierarquização dos fornecedores de peças e componentes. Já a dos condomínios industriais é a aproximação geográfica dos principais fornecedores de peças e componentes, visto que

essa proximidade entre a unidade industrial da corporação transnacional e seus fornecedores contribui ainda para que alguns nexos contingentes do toyotismo sistêmico possam ser fixados com maior eficácia – é o caso do just-in-time externo, com a possibilidade de entrega mais rápida e frequente das peças necessárias, melhorando a sincronização da produção [...] (ALVES, 2005, p. 214).

Nos anos 1990, com a reestruturação produtiva, há a introdução de robôs nos parques industriais, e

a instauração de novos nexos organizacionais inspirados no toyotismo sistêmico, capazes de capturar a subjetividade operária, mas o desenvolvimento de nova base técnica da produção de mercadorias, com a generalização da automação microeletrônica na produção – aqui, a mudança organizacional é pré-condição para a etapa de introdução da automação microeletrônica na produção (ALVES, 2005, p. 235-236).

Porém, de acordo com as considerações de Alves (2005), as inovações tecnológicas no início dos anos 1990 eram restritas e estavam presentes somente em alguns setores, pois este processo de adoção da robótica nos parques industriais foi ocorrendo de maneira gradativa e não uniforme nas indústrias brasileiras. Quando se faz um levantamento da presença de robôs nos parques

industriais e se compara o Brasil com outros países, percebe-se que aqui, a robotização dos parques industriais ainda é muito incipiente, sendo parcial, limitada e basicamente pontual.

Em Londrina, no que se refere ao emprego da robótica nas atividades indústrias, as indústrias em sua imensa maioria estão ligadas aos ramos mais tradicionais, ligados aos setores de menor intensidade tecnológica, fato comprovado pelos dados da RAIS que apontam que no período que se estende de 1992 a 2011, mais de 80% do número de pessoal ocupado e de estabelecimentos estavam em ramos que utilizam menos tecnologias no processo produtivo. Porém, é necessário relatar que no mesmo período de análise, em Londrina, o percentual de indústrias mais dependentes de tecnologia para a produção estava em constante aumento.

O investimento em novas tecnologias só aumentou a partir de 1994 com o Plano Real, e Alves (2005) menciona que isso ocorreu com maior intensidade nas plantas industriais das transnacionais sediadas no País. Já na era neoliberal, na década de 1990, o Brasil passou a apresentar problemas sociais característicos até então dos países desenvolvidos e que com a mundialização do capital, os problemas se tornam parte do cenário do capitalismo mundial. Os problemas em destaque são: “[...] o desemprego estrutural e precariedade de emprego e salário que atinge o pólo “moderno” da classe operária” (ALVES, 2005, p. 247).

Na década de 1990, os efeitos da reestruturação produtiva chegaram ao Brasil, principalmente com a abertura comercial do País para o mercado internacional, o que significou uma nova fase para as empresas brasileiras, que agora competem em nível internacional. Diante dessa situação, nosso enfoque será destinado as micro e pequenas empresas, que dentro desse contexto, sofrem ainda mais com a internacionalização da economia brasileira.

A década de 1990 foi marcada pela chegada de fato do Neoliberalismo no Brasil, com a abertura comercial do País para o mercado internacional, porém, foi a década em que muitas empresas e indústrias nacionais sucumbiram à competição internacional, indo à falência, pois o Estado brasileiro não deu o suporte necessário para que essas empresas se mantivessem na concorrência. Com o governo FHC, o Brasil viveu a década do entreguismo, em que as privatizações de empresas estatais para grupos internacionais constituíram a tônica dessa década.

É necessário enfatizar que no governo FHC, a população sofreu com o forte arrocho salarial, período em que os salários se mantiveram quase sem aumento e, mesmo com a inflação bem abaixo do índice da década anterior, de acordo com o Dieese, ela se manteve em torno de 9,1% nos dois mandatos do governo FHC.

A Lei do Trabalho Temporário aprovada em 1998, na gestão de Fernando Henrique Cardoso, conforme Alves (2005) indica, foi aprovada com o intuito de que, com a redução dos encargos trabalhistas, fosse possível incluir os trabalhadores que estavam na informalidade, mas o que de fato ocorreu foi o enfraquecimento do estatuto do trabalhador, que criou uma parcela imensa de marginalizados. Com a polarização da estrutura do mercado de trabalho, teve-se a perda da solidariedade e a consciência de classe entre os operários, haja vista que a reestruturação produtiva criou uma polarização (centro-periferia) na estrutura do mercado de trabalho.

Como foi dito, essas alterações no mundo do trabalho ensejaram novas exigências de qualificação profissional para a classe trabalhadora, na busca de um novo perfil do operariado, sinalizando a necessidade de novas qualificações, pois

a própria ideia de qualificação passa a ter um novo recorte – é menos considerado “um estoque de conhecimentos/habilidades”, mas, sobretudo competência ou capacidade de agir, intervir, decidir em situações nem sempre previstas ou previsíveis (o que exige uma postura operária pró-ativa ou propositiva) (ALVES, 2005, p. 254).

Na realidade, de acordo com Alves (2005) isso se traduz como uma verdadeira operação ideológica que tem o intuito de capturar a subjetividade do operariado e buscam uma integração destes aos objetivos da empresa, se valendo de mecanismos de captura da subjetividade, como o próprio RH, que passa a se adaptar às novas exigências da acumulação flexível. Nos anos 1990, essa operação ideológica que tem o intuito de capturar a subjetividade dos operários ficou mais presente, com o

discurso de valorização do homem, que oculta um recurso de integrar, mais ainda, o operário às novas demandas da produção capitalista, a fim de se apropriar do saber operário. Para isso, como parte do “programa de valorização do homem”, a Ford do Brasil possui um banco de idéias, alimentado pelos próprios operários (ALVES, 2005, p. 255).

Para Alves (2005) os novos tipos de controle capitalistas da produção social, mais amplos e voltados para o consentimento operário, na realidade, traduzem uma

contradição social, uma polarização: de um lado uma classe operária central e mais qualificada, com maior grau de escolaridade, mais estável, com maior intervenção operativa no processo e o processo capitalista dependendo cada vez mais de sua competência profissional, já, do lado oposto, um subproletariado tardio, menos qualificado e precário. O resultado dessa polarização, é que

[...] em um país capitalista como o Brasil, marcado por profunda desigualdade social, para a operação ideológica da nova hegemonia do capital na produção. Na medida em que integra – e concentra – o núcleo da produção capitalista, segmentando e excluindo uma parcela ampla da classe, o novo complexo de reestruturação produtiva exerce, pela recomposição do complexo produtor de mercadorias, uma operação ideológica, que por um lado potencializa a captura da subjetividade operária pela lógica do capital e, por outro debilita a perspectiva classista. Tal conjuntura é o terreno fértil para o surgimento potencial de uma cultura sindical neocorporativa (ALVES, 2005, p. 258).

Mediante as considerações de Alves (2005) a respeito do novo mundo do trabalho, ele afirma que, além dos novos tipos de controle do trabalho, há a presença da exclusão social, marcada pelo desemprego estrutural que atinge os polos industriais mais desenvolvidos. A adoção de inovações tecnológicas e organizacionais fez crescer a produtividade industrial, o que tende a ampliar a superpopulação relativa supérflua para o capital.

Contudo, é relevante salientar que nesse contexto, o conceito marxista de exército industrial de reserva também deve ser considerado quando se pensa nessa relação decorrente da luta de classes entre empregado X patrão, que em tempos de contratos flexíveis de trabalho, a classe trabalhadora fica vulnerável às oscilações da empresa e de suas expectativas.

Todavia, há igualmente outras formas de exclusão social causadas pela terceirização, tais como a falta de representação sindical que os operários terceirizados sofrem, pois eles não podem se associar a sindicatos, de maneira que os repasses salariais ou ganhos coletivos conseguidos pelos sindicalistas não se estendem a eles. Assim, a terceirização surge como estratégia de redução de custos da produção, pois “[...] tem permitido às empresas contratantes livrarem-se dos encargos sociais e legais, além de não repassarem as conquistas dos acordos coletivos aos trabalhadores das empresas contratadas” (ALVES, 2005, p.269).

Após o entendimento das modificações advindas da reestruturação produtiva do capital no mundo do trabalho, na indústria e na sociedade, é

importante salientar seus efeitos no Brasil, levando em consideração as modificações ocorridas e quais foram os impactos causados por essa reestruturação.

Sobre os efeitos da reestruturação produtiva no Brasil, Lacerda (1999) aponta que seu peso na economia mundial representa uma enorme transformação também para os países em desenvolvimento, em especial para o Brasil, pelos seguintes motivos:

A divisão internacional do trabalho se transforma. O complexo metal-mecânico que foi o grande propulsor do século XX perde importância relativa e tende a ser substituído nesse papel hegemônico pelo complexo microeletrônico. A química fina tende a ser mais importante que a pesada, até então mais dinâmica. Há uma mudança não só na definição de “o que produzir”, mas de “como produzir”, já que a revolução científico-tecnológica tem implicado a substituição das formas de produção rígidas, para as formas flexíveis de produção (LACERDA, 1999, p.87)

As modificações decorrentes da reestruturação produtiva no Brasil foram sintetizadas por Sposito (2001, p. 665) da seguinte forma:

- ampliação da importância das grandes metrópoles com o aumento dos papéis de gestão empresarial e financeira do capital, face as novas formas de internacionalização, que marcam o período denominado globalização;
- descentralização da atividade industrial produtiva, aumentando os papéis de muitas cidades grandes e médias, e centralização das decisões, como consequências da concentração dos capitais, reforçando o perfil de terciário superior das grandes metrópoles, guindando São Paulo à condição de um dos pontos da rede global de cidades;
- crescimento do emprego informal e do desemprego, como consequência da flexibilização do sistema produtivo, mas também do aumento da participação da tecnologia na produção, como caminho para a diminuição dos custos em um período de crise, em que se acentua a competitividade;
- crescimento das disparidades no interior das cidades, sobretudo das maiores, em função do aumento do custo de vida nesses centros e da diminuição do mercado de trabalho.

É importante destacar que a realidade descrita pela autora supracitada diz respeito à década de 1990, quando houve crescimento do emprego informal e do

desemprego, porém, a partir dos primeiros anos do século XXI, o emprego formal voltou a crescer², fato comprovado por Brasil (2012, p.15), quando afirma que:

Assim, o Brasil chegou ao final da primeira década do século XXI com um mercado interno mais forte e uma significativa redução da vulnerabilidade externa, duas grandes novidades da economia brasileira em relação à década de 1990. Essa mudança deu-se sem romper com o tripé de política econômica vigente no país desde 1999. A novidade foi que o ritmo de crescimento possibilitou importantes avanços na reestruturação do mercado de trabalho, com elevação do ritmo de geração de empregos formais e melhoria da renda.

Para sintetizar as modificações ocorridas com a reestruturação produtiva no Brasil e no mundo, Oliveira (2004) descreve esse novo complexo de reestruturação produtiva instaurada no Brasil:

[...] a intensificação da divisão técnica do trabalho, faz emergir novos tipos de trabalhadores, redefine o mercado de trabalho e impõe novos desafios às entidades de representação dos trabalhadores. O capital se fortalece, (re)fracionamento técnico-corporativo tem dificuldades para viabilizar ações político-organizativas do ponto de vista de classe (OLIVEIRA, 2004, p. 71).

Há dois pontos que merecem ser destacados em relação às mudanças advindas da reestruturação produtiva do capital em relação às pequenas empresas, pois, nesse novo modelo de acumulação flexível em que a produção, necessariamente, não precisa ser em larga escala, torna possível o ingresso das pequenas empresas industriais no mercado. Porém, em um cenário em que o peso da P&D é cada vez maior, as pequenas empresas têm pouco potencial de competitividade, uma vez que não possuem capital para imobilizá-los na forma de pesquisa com caráter inovador, que é de grande relevância no atual cenário industrial.

² Brasil (2012) aponta que o crescimento econômico verificado nos anos 2000, por sua vez, está diretamente relacionado com a expansão do mercado consumidor interno, impulsionado, nos últimos anos, pela política de valorização do salário mínimo, pela política de transferência de renda para os mais pobres e pela expansão do crédito. Outra dimensão importante desse padrão baseado no mercado interno é o impacto positivo e relativamente equilibrado na ampliação de todos os segmentos da economia como a indústria, o comércio, serviços, agricultura, construção civil e outros. Em uma economia em que a dinâmica é liderada pelo consumo de massa e por investimentos em infraestrutura, a recuperação do emprego, em um primeiro momento, ocorre em setores em que os salários médios são mais baixos (como comércio e construção civil). Numa segunda etapa, essa recuperação se dá em algumas áreas específicas onde há carência de mão de obra (setores especializados, engenharia etc.). Em seguida, esse processo se generaliza entre os diversos setores, com melhoria geral do mercado de trabalho e reflexo positivo nas negociações salariais, realizadas em um ambiente de livre negociação e de crescimento econômico.

Assim,

as diferenças locais de capacidade para empreendimento, capitais para associações, conhecimento técnico e científico de atitudes sociais também contam, enquanto as redes locais de influência e de poder, e as estratégias de acumulação das elites dirigentes locais (em oposição às políticas da nação-Estado) também se tornam implicadas de maneira mais profunda no regime de acumulação flexível. (HARVEY, 1992, p. 266).

A partir desse entendimento de que as micro e pequenas empresas geralmente se aproveitam dos nichos de mercado não ocupados pelas médias e grandes empresas, mas que não deixam de ser competitivas, compreende-se que é necessário uma constante readequação da produção dessas empresas para o mercado. Além desses fatores competitivos, os locais onde as empresas estão assentadas devem conter certas condições gerais de produção que permitam a viabilidade da produção e do constante aprimoramento da produção, bem como a perpetuação do próprio ciclo de produção e reprodução do capital.

Desse modo, para a compreensão das dinâmicas industriais de certo lugar, é necessário o entendimento das condições gerais de produção que estão presentes neste local, as quais possibilitam que o ciclo da produção seja contínuo, pois pode contribuir para a competitividade das empresas.

Nesse sentido, sobre as dificuldades das pequenas empresas, Farah Júnior (2004) destaca que um dos principais problemas não está no fato de serem de menor tamanho e possuírem menos recursos, mas sim de atuarem isoladamente e realizarem investimentos em ativos fixos que muitas vezes ficam subutilizados, representando um aumento no custo fixo e na perda de rentabilidade.

No Brasil, a abertura comercial da década de 1990 resultou em grandes problemas para as empresas locais, pois de acordo com Farah Júnior (2004), a indústria de transformação sofreu uma reestruturação produtiva com expressivos cortes de pessoal (caráter defensivo), e as empresas brasileiras perdiam em competitividade para as estrangeiras, o que acarretou na perda de importantes fatias do mercado interno para produtos importados, bem como a fusão, aquisição e desnacionalização de muitas empresas nacionais.

A partir dos anos de 1990, as principais economias capitalistas iniciaram a retomada do crescimento da crise da década de 1970 e conseqüentemente de investimentos, o que significou a incorporação e difusão de inovações econômicas

de ordem técnica, produtiva, organizacional e financeira, pois nas palavras de Farah Júnior (2004, p. 39), foi mantido

[...] nas principais economias mundiais as condições de estabilidade de preços, expressivo incremento da produtividade e aumentos salariais considerados moderados, a atividade econômica beneficiou-se de um conjunto de tecnologias que pôde manter o ritmo de crescimento econômico superior ao da década anterior.

Farah Júnior (2004) afirma que, com a introdução desses novos processos de trabalho de base microeletrônica, houve a possibilidade de que as pequenas e médias empresas passassem a produzir lotes menores de produtos de maneira eficiente e a um custo competitivo, mesmo em setores tradicionais, como a indústria têxtil. E dessa forma, com a “[...] especialização flexível, derivada da aplicação da microeletrônica associada à informática, as pequenas e médias empresas passaram a ganhar mercados e a responder mais rapidamente às mudanças do mercado” (FARAH JÚNIOR, 2004, p. 45).

Em Londrina, as micro e pequenas empresas, na medida do possível, tentam buscar meios modernos para a produção, principalmente no tocante à aquisição de maquinários, porém, nem sempre é possível adquirir equipamentos de ponta, e dessa forma, as empresas buscam adquirir ou substituir maquinários pelo menos mais atuais do que os existentes.

De acordo com Farah Júnior (2004, p. 97), a inserção das empresas em uma economia mais aberta e globalizada, principalmente em setores com alta capacidade competitiva, tende a gerar um ambiente socioeconômico e tecnológico de maior complexidade, no qual proliferam problemas novos, mas surgem também alternativas à estas situações. Contudo, nem sempre essas alternativas se encontram apenas dentro da empresa, mas exigem, sim, uma postura empresarial que rompa com o isolamento, que sejam encontradas novas oportunidades de desenvolvimento de novos produtos, processos e serviços.

Assim, quanto à competitividade das empresas, notadamente as de menor porte econômico, produtivo e tecnológico, requer um significativo aporte de recursos humanos, financeiros, patrimoniais e tecnológicos que normalmente não estão ao alcance individual dessas empresas. O contexto concorrencial dos mercados quase que obriga a essas e as demais empresas a buscarem alternativas para superar os desafios do contexto presente, caracterizado por aceleradas mudanças em produtos,

processos, sistemas e serviços nos mais diversos mercados. “Desta maneira, desenvolver habilidades e ampliar a capacidade de absorção de conhecimentos e tecnologia passam a ser cruciais para a sua sobrevivência” (FARAH JÚNIOR, 2004, p. 94).

É prudente ressaltar que as considerações feitas pelo autor supracitado são fruto da análise das pequenas e médias empresas da região italiana conhecida como Terceira Itália, mas que se valendo da analogia entre as localidades já servem como ponto de partida e de respaldo teórico para a compreensão em parte da realidade das micro e pequenas empresas brasileiras.

Essas transformações econômicas exigem respostas rápidas, sendo que a capacidade de readaptação às novas formas que a internacionalização do capital impõe será o aspecto que irá separar os países ricos dos países pobres, pois

não apenas o montante do produto interno bruto gerado atualmente, o patamar tecnológico, os investimentos em educação, as condições de vida da população e nem a distribuição de renda, em que, cabe lembrar, a do Brasil é das mais perversas do mundo, os principais divisores de água entre países ricos e pobres. O que passa a distinguir os países, mais do que tudo, é a *velocidade* nas respostas aos novos desafios da economia mundial (LENCIONI, 1999, p. 116).

A dinamicidade e

a velocidade das transformações industriais caracteriza este final de século. As recentes transformações sociais e técnicas, bem como a crescente compressão espaço-tempo e o incremento da globalização na economia colocaram os países de industrialização tardia, como o Brasil, diante de novos desafios. A urgência em responder a tais desafios parece ser tão importante quanto localizar e compreender esse processo (LENCIONI, 1999, p. 115).

Para Lencioni (1999), mesmo que as respostas às mudanças sejam lentas, elas devem ocorrer, pois não são uma opção, mas uma necessidade para que as economias nacionais possam acompanhar essas mudanças globais e até mesmo resistir a elas, e logo conclui “[...] na imposição da nova ordem mundial, o que diferencia os países é a velocidade de encontrar respostas locais às mudanças globais” (LENCIONI, 1999, p. 117)

Ainda de acordo com Lencioni (1999), essas respostas exigem recursos que devem ser aplicados no âmbito da pesquisa e desenvolvimento P&D, no âmbito educacional e na provisão de novas condições gerais de produção, o que significa

não apenas investir em infraestrutura material, mas criar possibilidades para a circulação de fluxos imateriais.

Dessa forma, as próximas discussões serão feitas em torno do conceito de condições gerais de produção e como Londrina apresenta essas condições gerais que viabilizam a produção.

2.1 AS CONDIÇÕES GERAIS DE PRODUÇÃO E A PRODUÇÃO DO ESPAÇO

Para entender a dinamicidade dos processos que envolvem a indústria do final do século XX e início do século XXI, é necessário considerar os vários agentes desse processo. Como a indústria está assentada em uma superfície, é relevante compreender o fenômeno da industrialização e da sua conseqüente concentração, a partir das condições gerais de produção que esse espaço oferece, relacionando os processos urbanos e regionais aos processos de fixação industrial.

A indústria sofreu alterações com o processo de reestruturação produtiva, e essas não se deram somente no processo produtivo, mas também na locação industrial que agora se distribui em outras áreas, criando novas disparidades e desigualdades entre as regiões.

No tocante ao município de Londrina, comparando a realidade descrita por Cesário (1981) sobre a década de 1970 e a atualidade, percebe-se que entre as MPEs, principalmente as que possuíam um caráter rudimentar de indústria com relativo atraso em relação às grandes indústrias, agora possuem uma realidade um pouco distinta, sendo que em sua grande maioria já adotam parte dos processos de gestão e produção informatizados, bem como os empresários buscam constante atualização e tentam, conforme a disponibilidade de capital, adquirir equipamentos mais modernos.

O conceito de condições gerais de produção é o que explica, em parte, o fenômeno de diferenciação entre as regiões, pois as condições gerais de produção possibilitam a fixação industrial e todo seu processo de produção, circulação e reprodução do capital, mas não é em si a razão fundamental da atividade industrial.

As condições gerais da produção são na realidade as que viabilizam os processos de produção e, desse modo, torna-se importante saber a opinião a partir da coleta de opiniões dos industriais londrinenses, sobre como eles avaliam as condições gerais de Londrina.

Para Lencioni (2007, s.p.),

[...] o conceito de condições gerais de produção procura deixar claro o que é obscuro quando falamos de indústria e território. Esse obscurantismo, no entanto é percebido como claro. Quando a análise da relação entre indústria e território se centra na discussão dos fatores de localização industrial, tão presentes nas obras clássicas da Geografia, o pensamento está direcionado para a idéia de causa e conseqüência, onde um elemento determina o outro. Nosso entendimento é que a discussão sobre localização industrial tendo como referência as condições gerais de produção nos conduz a perceber que essas condições não determinam, em si, nada. Elas possibilitam a localização. O uso do conceito de condições gerais de produção não permite deixar oculto o que é significativo.

De acordo com Lojkine (1981), a análise das relações sobre o desenvolvimento produtivo não se limitam ao lócus da unidade de produção, pois este abrange simultaneamente a divisão técnica do trabalho na oficina e na divisão do trabalho no conjunto de uma sociedade. Partindo desse princípio,

[...] Marx é levado a desenvolver um novo conceito para definir a relação entre o processo imediato de produção, a unidade de produção, por um lado, e, por outro, o processo global de produção e de circulação do capital: é o que ele chama as condições gerais da produção (LOJKINE, 1981, p. 123).

Assim, entende-se por condições gerais de produção o elo entre a produção imediata ao ciclo da produção e circulação da produção, ou seja, o próprio ciclo de produção e reprodução do capital. Dessa forma, as condições gerais de produção se configuram como a mediação entre o processo imediato da produção com o processo global da produção, sendo que esse último contempla desde as fases de obtenção da matéria-prima até a circulação final do produto.

Sobre o processo global da produção, Carlos (1989) entende que o processo de industrialização provoca uma profunda alteração na divisão social e espacial do trabalho, trazendo mudanças radicais na vida do homem, pois, a aglomeração da população trazida pela própria industrialização cria a aglomeração dos meios de produção e de capitais em determinado ponto do espaço, multiplica os pontos de concentração, criando uma rede urbana e articulada.

Para Carlos (1989) o desenvolvimento da indústria pressupõe a concentração espacial, utilizando-se das “economias de aglomeração” que são a concentração de infraestrutura, mão de obra, proximidade de outras indústrias complementares, mercado diversificado e economia dos gastos de produção. A indústria se aproveita

dessas vantagens, sendo que a produção em grande escala gera concentração populacional e também a concentração do próprio capital, porém, levando em consideração a necessidade de eficiência da circulação da produção, naturalmente necessita de vias de circulação que sejam articuladas e bem estruturadas.

Valendo-se do caso da implantação da indústria,

[...] o ciclo do capital nos dá elementos para a discussão do processo de produção do espaço urbano - na medida em que permite-se analisar a indústria a partir da materialização espacial e a partir da articulação entre o processo de produção e circulação [...]. (CARLOS, 1989, p.36).

A produção do espaço, de acordo com Carlos (1989), se realiza concretamente a partir do trabalho industrial, que subordina e cria outras atividades não produtivas como o comércio e os serviços e, assim, articula suas relações e funções, criando um mercado de mão de obra e mercadorias, ou seja, [...] “a produção espacial realiza-se de modo a viabilizar o processo de reprodução do capital. A cidade se apresenta como a materialização das condições gerais do processo em sua totalidade” (CARLOS, 1989, p.41).

Para Carlos (1989) desde a fase da entrada da matéria-prima, até a fase de circulação das mercadorias, o espaço vai se produzindo para atender às necessidades da produção e das relações que essa produção juntamente com a circulação e a distribuição determinam. O crescimento industrial traz à cidade mudanças significativas, afetando não só o modo de vida da população, como também o processo espacial, pois a atividade industrial assume o papel de comando na reprodução espacial, sendo o lócus do mercado de matérias-primas e auxiliares, do mercado de destino dos produtos, que necessariamente ultrapassam o nível espacial do lugar.

A partir das considerações de Lojkine (1981, p.122) entende-se a dinamicidade das mudanças dos meios de produção, pois como

Marx demonstrou no *Capital* que o modo de produção capitalista é obrigado a “revolucionar” incessantemente seus meios de produção para aumentar a parte do trabalho excedente com relação ao trabalho necessário. Longe de ser pura necessidade técnica, o aumento da *produtividade* é imprescindível ao desenvolvimento da acumulação capitalista.

Conforme o autor supracitado destaca, com o frenético ritmo de mudanças na qual o capitalismo impõe as indústrias e empresas, em geral, pautados na inovação e competitividade, entende-se que as condições ofertadas no local irão refletir no modo como o ciclo de produção e reprodução do capital, bem como do próprio processo produtivo se perpetua.

Dessa forma, na análise de Lojkine, os meios de consumo estão integrados as condições gerais de produção, pois

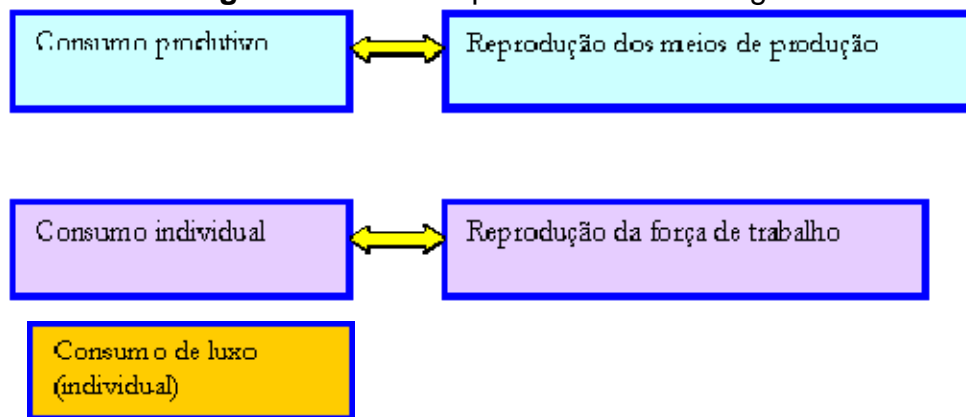
[...] o consumo final remete explicitamente ao processo de reprodução da força de trabalho, fora do processo de produção para usar a fórmula de Marx. Bem ao contrário, os meios de circulação material (os meios de comunicação) participam das condições gerais de produção, na medida em que prolongam o processo de produção no processo de circulação e entram, assim, na esfera do consumo produtivo – pelo qual o trabalhador consome os meios de produção e converte-os em produtos de valor superior ao do capital adiantado. (LOJKINE, 1981, p. 124-125).

Para entendermos as condições gerais de produção, se faz necessário resgatarmos o próprio conceito de consumo, que está dividido em

[...] três tipos de consumo: o primeiro, denominado de *consumo produtivo* está relacionado à reprodução dos meios de produção, a exemplo do consumo de estradas ou do consumo de energia, que são indispensáveis para propulsar as máquinas no processo de produção, ou mesmo do consumo de escolas e hospitais que são fundamentais para a reprodução da força de trabalho. O segundo, chamado de *consumo individual* é relacionado à reprodução da força de trabalho, como o consumo de alimentos. O terceiro, denominado *consumo de luxo*, embora se constitua, também, num tipo de consumo *individual*, extrapola as necessidades básicas (LENCIONI, 2007, s.p.)

A Figura 2 retrata de forma clara os três tipos de consumo que Marx propõe.

Figura 2 - Os três tipos de consumo segundo Marx.



Fonte: Lencioni (2007)

Dentre os três tipos distintos de consumo, o mais relevante para nossa análise, é o consumo produtivo, pois

o consumo produtivo em relação aos demais se situa no âmbito do consumo coletivo. Uma estrada ou o fornecimento de energia, tanto quanto uma escola ou um hospital, são concebidos para serem consumidos coletivamente. Mais precisamente, seu valor de uso é coletivo e responde a uma necessidade social que só pode ser satisfeita coletivamente (LENCIONI, 2007, s.p.).

Dessa forma,

o consumo produtivo, como dissemos, está relacionado à reprodução dos meios de produção e se constitui enquanto consumo coletivo. O consumo de máquinas, matérias primas e energia, por exemplo, tanto quanto o de escolas e hospitais constituem formas de consumo produtivo e, enquanto consumo produtivo mantém relação com o conjunto do processo de produção e circulação do capital. Em outras palavras, devido a sua natureza “produtiva”, mantém relações com o processo de produção e circulação do capital (LENCIONI, 2007, s.p.).

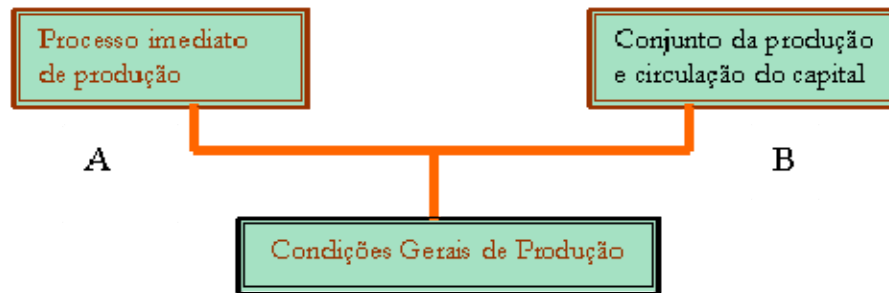
Quando Lencioni (2007) organizou este esquema, no qual de um lado aparece a reprodução dos meios de produção e de outro a reprodução da força de trabalho, na realidade, deve-se também compreender que essas formas garantem a manutenção das relações sociais de produção.

De acordo com Lojkin (1981, p. 154), a cidade capitalista é o produto de uma dupla socialização, a do espaço e a das condições gerais de produção e, assim, tem-se os efeitos de aglomeração urbana, que são:

-por um lado, efeitos úteis produzidos pelos meios de circulação e de consumo concentrados na cidade;
 -por outro, efeitos de aglomeração que são apenas o produto indireto da justaposição de meios de produção ou de reprodução e não estão ligados, como os efeitos anteriores, a um objeto material particular.
 Pode-se dizer que sua produção é, de certa forma, coletiva, é uma combinação social - consciente ou não, deliberada ou não - de agentes urbanos individuais (construtores de prédios de moradia, de comércio, de escritórios, de fábricas, etc.).

É nesse ponto que entram as condições gerais de produção como fator decisivo na integração entre o processo de produção e o processo de circulação do capital, como evidenciado na Figura 3.

Figura 3 - A unidade entre o processo de produção e o conjunto da produção e circulação do capital.



Fonte: Lencioni (2007).

É importante destacar que as condições gerais de produção que viabilizam as condições gerais para a produção, também viabilizam o consumo dessa produção. Inserido nas condições gerais de produção da cidade capitalista, a infraestrutura tem ligação com a esfera da produção material, que pode significar:

-a infraestrutura de formação (o conjunto dos meios de ensino geral e de formação profissional, em todos os graus de que depende a qualidade do potencial humano da região);
 -as infra-estruturassócio-culturais (habitação, equipamentos sanitários, culturais e de lazer);
 -as infra-estruturas econômicas propriamente ditas que compreendem, sobretudo: as zonas industriais, as vias de comunicação, as redes de energia e de telecomunicação (LOJKINE, 1981, p. 158)

Para Lojkine (1981, p. 158),

esses três tipos de infra-estrutura são integrados nos diferentes níveis do espaço regional:

- infra-estrutura da empresa (zonas industriais) compreendendo a compra de terrenos, os equipamentos comuns e eventualmente a pré-construção;
- infra-estruturas urbanas compreendendo os equipamentos 'estruturantes' (centros públicos), os equipamentos de 'acompanhamento' (zonas residenciais e ligações com as redes) e os equipamentos intermediários (centros sociais);
- infra-estruturas locais para uso industrial; equipamentos escolares, sanitários, equipamento local de transporte;
- infra-estruturas regionais; universidade, institutos e organismos de pesquisa, rede regional de transporte e de telecomunicação.

De acordo com Lencioni (2007), as condições gerais de produção são denominadas de gerais, pois viabilizam não apenas um capital, mas um conjunto de capitais, por isso que seu consumo é coletivo. As condições gerais de produção podem ser divididas em dois grupos principais: (1) os que têm conexão direta com a produção (bancos, alguns serviços), redes de circulação material (rodovias, ferrovias, hidrovias, oleodutos) redes de circulação imaterial (telecomunicações e informática), e (2) os que têm conexão indireta com a produção (escolas, hospitais, centros de lazer, esportivos, culturais).

Todos os exemplos supracitados constituem equipamentos de consumo coletivo e, diante desse quadro, é importante ressaltar que esses equipamentos, ligados diretamente à produção, desenvolvem-se mais rapidamente que os equipamentos de consumo coletivo ligados indiretamente à produção, de modo que

é essa característica que permite compreender os esforços no desenvolvimento dos equipamentos coletivos voltados diretamente para o capital. É isso que explica o ritmo mais acelerado da produção de rodovias e das redes de fibra ótica, do que o ritmo dos equipamentos coletivos de consumo voltados para o desenvolvimento do ensino, por exemplo. É isso que permite compreender porque a rede de telefonia é *priorizada* para o atendimento às empresas em lugar do atendimento ao usuário residencial e que permite compreender, também, porque as escolas, os hospitais, a infra-estrutura de saneamento básico e de tratamento de esgoto, por exemplo, marcham a passos mais lentos que a rede de fibra ótica, a expansão e diversificação das comunicações, o desenvolvimento de parques tecnológicos, a duplicação de rodovias, os centros de pesquisa que são diretamente relacionados à reprodução do capital. Convém dizer que o fato dos equipamentos coletivos de consumo serem promovidos ou administrados pelo poder público ou privado traz várias conseqüências, mas não altera a comparação que estamos estabelecendo, pois sempre os equipamentos coletivos de consumo diretamente relacionados ao capital evoluem a passos muito mais rápidos do que aqueles cujas relações são indiretas (LENCIONI, 2007, s.p.)

Nas considerações de Lencioni (2007), as condições gerais de produção que são voltadas para as atividades de ponta e para a viabilização da gestão do capital, permitem interligar o que está territorialmente disperso ao estabelecer conexões e nexos entre a reprodução particular de cada capital com a reprodução do capital em geral. O fato de estarem aglomeradas territorialmente imprime maior velocidade na rotação de cada capital em particular, o que contribui, por decorrência, para uma maior rotação na reprodução do capital social (do capital em geral), fato que permite compreender porque as condições gerais de produção voltadas para as atividades de ponta e para a viabilização da gestão do capital tendem à concentração territorial.

Quanto às atividades de ponta,

[...] é importante destacar que essas condições necessitam de equipamentos coletivos de consumo relacionados ao trabalho (meios de consumo coletivos indiretamente relacionados à reprodução do capital), dado que é exigido por essas atividades uma certa densidade de profissionais qualificados. Nesse sentido, cabe destacar, ao lado das vias de circulação material e das redes, os centros formadores de pessoal altamente qualificado, tais como as universidades, centros de pesquisa e pólos tecnológicos. A integração das vias de circulação material com as redes de circulação imaterial e com os centros de formação profissional apresenta-se aglomerada e assume uma dimensão regional e uma inserção global. Essas duas dimensões são mais densas e coesas na cidade-região, forma fenomênica do urbano na contemporaneidade (LENCIONI, 2007, s.p.).

De acordo com Lencioni (2007, s.p.) as indústrias de alta tecnologia necessitam de determinadas condições gerais de produção que se desenvolvem seletivamente no espaço produzindo um novo tipo de desigualdade regional, quer no Brasil, quer nos países mais industrializados da América Latina.

Retornando ao conceito das condições gerais de produção, entende-se que este não é a causa da concentração e da fixação industrial, porém

[...] as condições gerais de produção criam possibilidades para a reprodução do capital, mas não são as causas da reprodução do capital porque o que determina a reprodução do capital são as relações sociais de produção. Diferença aparentemente sutil, mas que supera a coisificação implícita que se faz presente em muitas abordagens sobre os fatores de localização industrial.

Um outro elemento importante que o conceito de condições gerais de produção não deixa escapar é o fato dele permitir uma análise que não desdenha a relação entre o processo imediato de produção e o conjunto da produção e circulação do capital. Por assim dizer, a própria análise conduz à relação entre o particular e o geral.

Aquilo que é aparentemente claro e de uso corrente, os tais fatores de localização industrial, impregnam de névoas e, por isso, obscurecem os processos. Por isso é que a recuperação do conceito de condições gerais de produção pode se constituir num instrumento que permite enxergar o movimento do real além das aparências (LENCIONI, 2007, s.p.).

Dessa forma, é possível compreender as condições gerais de produção como um fator importante para a atração de indústrias, porém, ela só cria as condições necessárias para a produção e a reprodução do capital, mas não determina, e sim possibilita a localização. Como destaca Lencioni (2007, s.p.) “[...] a água é condição para o surgimento dos seres vivos. No entanto, ela, em si mesma, não explica a aparição da vida; ou seja, não é a causa da vida e nem dá origem à vida. A água cria a possibilidade, mas não determina a vida”.

Assim, a dinâmica industrial londrinense será marcada pelas próprias condições gerais de produção que ela oferta, refletindo o mercado para qual sua produção se destina, bem como a característica do grupo industrial que, neste caso, é majoritariamente composto por micro e pequenas indústrias. Nesse sentido, é imprescindível analisar as condições gerais da produção de Londrina, bem como averiguar como as indústrias, em especial as micro e pequenas indústrias londrinenses se aproveitam dessas situações.

3 A DIVISÃO TERRITORIAL DO TRABALHO E O CONTEXTO LONDRINENSE

No contexto da reestruturação produtiva do capital, a indústria dissemina-se pelo globo, criando espaços desiguais e com funções distintas, desempenhando uma nova função na chamada divisão territorial do trabalho. Com a reestruturação produtiva do capital, tanto a divisão internacional do trabalho, como a territorial sofreram alterações.

A divisão territorial do trabalho é um conceito relevante para o entendimento da industrialização e da economia globalizada, haja vista que esta se afirma como definidora de funções dentro do espaço. Sobre esse conceito, entende-se que

[...] é um fato da produção e das trocas que compõem a estrutura das modernas economias. É nas sociedades de base industrial que melhor se aplica à máxima smithiana de que o tamanho do mercado é o tamanho da divisão do trabalho e vice-versa, o tamanho da divisão do trabalho é o tamanho do mercado (MOREIRA, 2008, p. 123).

Para Smith (1988), a própria diferenciação do espaço geográfico a que se chama de divisão territorial do trabalho deriva da divisão social do trabalho mais geral. Assim, entende-se que

a divisão territorial do trabalho foi, com efeito, fortemente influenciada pela diferenciação natural da Terra, ou mesmo apoiada nela. Mas com o surgimento do capitalismo, não foi somente a própria sociedade, mas também a relação da sociedade com a natureza que se revolucionou. A divisão territorial do trabalho libertou-se cada vez mais de suas raízes na natureza, e na medida em que ela sobrevive é apenas mantida por uma nova base material. Certamente, o capitalismo herdou uma divisão territorial do trabalho radicada nas diferenciações naturais e essa divisão territorial se mantém em proporção maior ou menor, mas ela subsiste como um fato — relíquia para os ditames de uma nova sociedade, com um novo conjunto de forças que tendem para a diferenciação das condições e dos níveis de desenvolvimento (SMITH, 1988, p. 158).

Desse modo, compreende-se a partir das leituras de Smith (1988) que o padrão primitivo da divisão territorial do trabalho estava fortemente influenciado pela variação geográfica na disponibilidade de matérias-primas básicas, sendo que certos setores da economia e grupos de trabalhadores com habilidades específicas dispuseram-se em regiões em torno desses recursos naturais.

O autor supracitado aponta que, com o desenvolvimento das forças produtivas, o aumento na mobilidade do capital dentro e fora da produção e a contínua emancipação da indústria dos obstáculos naturais, as taxas diferenciais de salário e, em menor proporção, o padrão existente de especialização da mão de obra, são fatores que determinam o local exato para o qual o capital converge e onde se concentra. Assim,

quanto maior é a centralização do capital, mais importante se torna o nível de diferenciação geográfica, uma vez que maiores capitais estão operando na escala nacional e internacional, mais do que na escala local e podem, desse modo, tirar proveito das diferenciações nessa escala (e ajudar a produzi-las). Além disso, a divisão organizacional de um capital único em diferentes divisões corporativas pode acentuar mais ainda a divisão territorial, pois a separação organizacional de diferentes processos de trabalho com condições de trabalho muito diferentes facilita essa separação geográfica (SMITH, 1988, p.209).

Smith (1988) também aponta que a diferenciação interna dos territórios nacionais em regiões identificáveis é a expressão geográfica da divisão do trabalho, tanto no nível de capitais individuais quanto no da divisão particular de trabalho (entre setores). Assim,

diferentes setores da economia nacional e internacional estão concentrados e centralizados em certas regiões. Isto é o que geralmente chamamos de divisão territorial do trabalho. Ela opera numa escala maior do que a urbana, que é um único mercado de trabalho geográfico, mas abaixo da divisão internacional do trabalho, onde a mobilidade do trabalho entre diferentes nações-Estados é severamente restringida.

Trazendo essa discussão para o Brasil, tem-se que

[...] as sucessivas formas de divisão territorial do trabalho costuraram uma relação sociedade-espaço cujos efeitos sociais (distribuição das oportunidades de emprego e renda), econômicas (custos de produção e escoamento) e socioambientais (desarrumação dos espaços) são evidentes, ensejando pressões generalizadas por reconfigurações e mudanças (MOREIRA, 2008, p. 123).

Sobre a divisão territorial do trabalho, Moreira (2008) traça uma linha histórica para explicar as alterações desta no Brasil e, de acordo com ele,

[...] a abolição da escravatura, significando a “expulsão” do custo da reprodução da força de trabalho para fora dos custos gerais da produção em uma economia por muito tempo ainda de fundo rural (agroexportadora, diga-se), leva a surgir no Brasil um “mercado interno” de bens industriais de consumo leve, para o qual as indústrias de beneficiamento e domésticas, da classificação de Castro, irão se mostrar despreparadas e insuficientes (MOREIRA, 2008, p. 127).

Complementando essa ideia, Lencioni (1999) afirma que a gênese da indústria brasileira advém das últimas décadas do século XIX e está ligada a grande empresa cafeeira associada ao trabalho livre de imigrantes europeus. Assim, nas palavras de Moreira (2008, p.127) “[...] abre-se a economia assim para uma divisão territorial do trabalho internamente á sociedade brasileira, juntando a agropecuária de exportação, a lavoura de subsistência, a indústria, e os serviços urbanos, em particular os relacionados aos meios de transferência”.

Contudo, de acordo com as considerações de Moreira (2008), de 1880 até meados da década de 1940, a indústria no Brasil estava dispersa territorialmente e homogênea quanto a sua natureza, haja vista que o processo de transição foi sendo construído paulatinamente, até que, no período de 1950 a 1970, o cenário industrial e econômico brasileiro conhece uma mudança radical, pois,

a indústria conhece uma revolução até então nunca vista. Dadovich (1974) lhe dá a dimensão estatística: tomando 1940 igual a 100, o índice de crescimento industrial em valor da produção foi de 186 em 1950 e 291 em 1960, a produção praticamente triplica em vinte anos (MOREIRA, 2008, p. 130).

Diante dessa nova fase que o Brasil adentrou, Moreira (2008, p. 131) afirma que as diferenças espaciais existentes, são do ponto de vista do dinamismo e da hegemonia dos lugares, pois, “é esta a origem da nova qualidade: os novos ramos que entram no Brasil vão diretamente instalar-se em São Paulo, criando-se assim a diferenciação. E a rearrumação da divisão regional do Brasil em regiões polarizadas, típicas da hegemonia do capital industrial”.

Para Moreira (2008), a nova divisão territorial no Brasil que emergiu após 1950, promoveu a redivisão do trabalho a partir do surto industrial do Sudeste e que afetou as regiões Nordeste e Sul, pois o Sudeste, que tinha, até certo momento, toda uma estrutura produtiva voltada para agricultura, quando começa a

industrializar-se repassou essa tarefa para o Nordeste e o Sul, para ter como atividade principal a indústria.

O caso londrinense se insere na realidade descrita acima, portanto é a fase em que São Paulo “repassa” a atividade cafeeira para o norte do Paraná, logo, para Londrina.

Para Moreira (2008), em nível de Brasil, a partir dos anos de 1970 até os anos 2000, ocorreu uma redistribuição industrial, ocasionando uma “desindustrialização” em alguns pontos do espaço brasileiro, e uma redistribuição industrial. Nas palavras de Moreira (2008, p.134).

[...] a diferenciação-concentração industrial chega a um grau insustentável, criando efeitos contrários à própria lógica que em sua origem presidia. Uma deseconomia de escala, visível já na virada dos anos de 1960 e 1970, afetando custos e produtividade, congestiona a continuidade do processo industrial e põe em compasso de marcha-ré a continuidade do ritmo de desenvolvimento brasileiro.

Dessa forma,

o objetivo é redistribuir a indústria excessivamente concentrada na região metropolitana de São Paulo, corrigir seus efeitos, de modo a provocar maior repartição da infra-estrutura e interações espaciais por todo o território do Brasil em vista de projetos de integração nacional – o projeto Brasil Grande. Uma estratégia que só parcialmente será conseguida, mas que atingirá uma amplitude territorial com força suficiente para reordenar a divisão territorial do trabalho e a configuração de espaço nacional então existente. (MOREIRA, 2008, p. 134).

No Brasil, durante o período compreendido entre a década de 1970 e os anos 2000, pode-se pontuar a década de 1980 como a década perdida, principalmente no campo econômico, pois como aponta Marangoni (2012), a década de 1980 representou baixas taxas de crescimento do PIB e aceleração da inflação, passando pela diminuição da produção industrial, do poder de compra dos salários, do nível de emprego, do balanço de pagamentos e inúmeros outros indicadores, o resultado do período foi medíocre. No Brasil, a desaceleração representou uma queda vertiginosa nas médias históricas de crescimento dos cinquenta anos anteriores.

Para Dedecca (2003), os anos de 1990 foram marcados pela primazia dessa diretriz política neoliberal, sendo que importantes transformações atingiram a sociedade brasileira, com mudanças na estrutura econômica e social brasileira. O

autor supracitado aponta que no período não houve redução das desigualdades no Brasil e que também ocorreu uma deterioração ponderável da distribuição entre lucros e renda do trabalho em favor do primeiro e uma ampliação dos diferenciais de renda entre os rendimentos oriundos do trabalho.

Carneiro (2002) afirma que a abertura comercial provocou uma perda de elos das cadeias produtivas nos setores industriais dinâmicos fundados no uso mais intenso de tecnologia e capital e, nos demais segmentos, intensivos em trabalho e recursos naturais, a especialização foi menos significativa. Carneiro (2002, p.319) também aponta que

a importância da valorização cambial na definição do ritmo da penetração de importações fica evidenciada quando se utiliza o corte por intensidade de fator. Ela é de grande relevância nos setores mais intensivos em tecnologia e capital [...]

Lacerda (1999) afirma que a adoção do Plano Real em 1994 iria proporcionar a estabilidade dos preços, ao mesmo tempo em que a intensificação da abertura com a valorização do câmbio e o aumento da demanda, recriaria a restrição externa, devido ao aumento do déficit na conta de transações correntes do balanço de pagamentos.

Nesse sentido, Dedecca (2003) entende que o caráter crescentemente financeiro exigiu a liberação de recursos da sociedade para a remuneração do processo de endividamento interno e externo por ela causado. Dessa forma,

[...] o aumento da financeirização da economia exigiu que algum segmento da sociedade disponibilizasse os recursos necessários para o processo. Foram aqueles que dependem do trabalho para viver que fornecem esses fundos, seja pela transferência líquida de recursos, seja pela redução das oportunidades de trabalho oferecidas pela estrutura econômica (DEDECCA, 2003, p.74).

Para Carneiro (2002) as transformações da estrutura produtiva e do saldo comercial observadas nos anos 1990 se fizeram acompanhar de resultados distintos de exportações e importações com estas últimas apresentando taxas de crescimento que foram o dobro das primeiras. No tocante à comparação do crescimento brasileiro com outras regiões do mundo, o país apresentou um crescimento dentro da média mundial, porém, bem abaixo dos demais países em desenvolvimento, e as

importações cresceram o dobro da taxa mundial e sensivelmente acima dos outros grupos de países.

Em relação à balança comercial brasileira, o autor supracitado compreende que o efeito das transformações da estrutura produtiva sobre a inserção externa da indústria, vistos pelo saldo de comércio, nota-se que, no setor industrial como um todo, as importações passam a superar as exportações após 1994. Assim, a partir do

[...] ângulo do saldo comercial, nota-se que este último tornou-se globalmente negativo após 1994, mas atingiu valores muito elevados no setor de bens de capital. Aliás, cabe assinalar que a deterioração do saldo setorial nesse e em outros setores é anterior à valorização cambial, como em bens duráveis, intermediários elaborados e material de transporte. Pode-se concluir dessas evidências, que a indústria brasileira, após a abertura, passou a operar permanentemente com déficit comercial cuja participação no valor da produção tende a ampliar-se na fase de aceleração do ciclo econômico (CARNEIRO, 2002, p. 328)

A abertura da economia trouxe, segundo Carneiro (2002), uma especialização da estrutura produtiva presente na elevação do coeficiente importado de 5,7% em 1990 para 20,3% em 1998. A contrapartida dessa especialização deveria ter sido uma ampliação do coeficiente exportado capaz de compensar a perda de mercados domésticos, o que, todavia, não ocorreu, pois este último elevou-se de 8% em 1990 para 14,8% em 1998.

Assim, após a contextualização da dinâmica econômica e industrial em nível nacional, torna-se necessário também a compreensão das mesmas dinâmicas nos níveis regional e estadual. Quanto à dinâmica industrial deflagrada no estado do Paraná, tem-se que a produção industrial paranaense até a década de sessenta era bastante incipiente, de modo que Bragueto (1996) afirma que essa era ligada aos setores mais tradicionais, como a exploração e o beneficiamento de produtos naturais ou um primeiro beneficiamento de produtos agrícolas, condição essa resultante da inexistência de um conjunto de fatores que mantinha sua economia voltada para o setor primário.

A partir da década de sessenta, conforme Augusto (1978, p. 25), pode-se perceber “[...] uma tendência ao empobrecimento relativo do estado em face da utilização que era dada ao excedente gerado pela produção cafeeira, somada a

tendência de crise no mercado internacional do principal produto, levaram a “opção” pela industrialização”.

Já era perceptível, em meados da década de 1970 a diferenciação entre as plantas industriais da região metropolitana de Curitiba e as do interior, pois

[...] o Estado do Paraná vê localizar-se na RMC algumas plantas industriais importantes, seja pelos possíveis efeitos encadeadores a jusante e a montante de cada aparelho produtivo. Além da Volvo e da New Holland, várias empresas de capital externo aportam na região, tais como a Bosch, Nippodenso, Siemens, Furukawa, entre outras, que mostravam novos mercados para as empresas locais ofertarem uma maior gama de produtos que poderiam intensificar o adensamento produtivo (FARAH JÚNIOR, 2004, p.116).

Já no interior do Estado,

[...] foram alocados, em sua maioria os investimentos destinados à modernização dos ramos considerados tradicionais, como o madeireiro, papel e celulose, bem como à diversificação e ampliação do agronegócio da soja, do café, laticínios, milho, rações, frigoríficos etc. (FARAH JÚNIOR, 2004, p.135).

Nesse sentido, a atuação do Estado para a promoção da industrialização do Paraná foi importante, principalmente com a criação da CIC (Cidade industrial de Curitiba), porém, esse Estado foi ausente no agenciamento de políticas voltadas para a industrialização do interior. Complementando essa ideia, Bragueto (2007) afirma que, na década de setenta, o parque industrial teve um salto qualitativo, em função da oferta de infraestrutura básica, iniciada na década anterior, com incentivos governamentais, em especial vinculados à constituição da Cidade Industrial de Curitiba, ações do governo federal que culminaram na implantação da Refinaria de Araucária, assim como na modernização agropecuária.

O motivo de Londrina começar a partir da década de 1980 a se destacar no cenário industrial paranaense era, segundo Bragueto (1996), que Londrina estava interligada aos centros comerciais mais importantes, São Paulo e o Rio de Janeiro e aos portos de Santos e Paranaguá, além de oferecer uma localização estratégica para a produção.

No Paraná, da década seguinte em diante, principalmente no período de 1985-2004, é possível “[...] verificarmos que a indústria de menor intensidade tecnológica apresentou uma queda constante na participação relativa quanto no valor adicionado pelo setor industrial passando de 61,09% em 1985 para 51,6% em

2004” (BRAGUETO, 2007, p.140). Simultaneamente, a indústria de maior intensidade seguia em um movimento distinto, crescendo, conforme o trecho:

Por outro lado, a indústria de maior intensidade tecnológica, apresentou um crescimento lento entre 1992 e 1998, passando de 38,74% do valor adicionado da indústria paranaense, para 44,76%, respectivamente. A partir de 1998, o crescimento se acelera, chegando a pouco mais de 51% em 2002 (BRAGUETO, 2007, p. 140).

Ingressando na dinâmica econômica do município de Londrina, a periodização dos processos decorrentes da colonização e da ocupação da Microrregião Geográfica de Londrina, ocorreram em três períodos,

[...] a) O período de 1930 a 1962 em que há o avanço e o predomínio da cafeicultura; b) de 1962 a 1975, em que tem o início o processo de transformação agrária, num primeiro momento com o declínio da cafeicultura e expansão da pecuária, num segundo momento, com o avanço das culturas temporárias mecanizadas, em conformidade com o novo padrão de acumulação do país e; por fim, de 1975 até os dias atuais, em que a industrialização da agricultura que se iniciara no período anterior se consolida (BRAGUETO, 1996, p. 258).

Como destaca Cesário (1981), já na década de 1950, com a crescente urbanização que Londrina apresentava, havia uma demanda por produtos industrializados no mercado consumidor, o que formou o embrião da industrialização na própria região. Foi nesse período que se instalaram no local alguns grupos como a Caciقة e a Cervejaria Londrina. A autora supracitada afirma que o lucro extraído da atividade cafeeira iria gerar esse embrião do processo de industrialização do município

Quanto à inserção na economia nacional da Microrregião Geográfica de Londrina, esta participaria da divisão territorial do trabalho na metade do século XX,

[...] fundamentalmente como produtora de café e em menor escala como fornecedora de produtos alimentares, culminando em 1960, com o café representando 68% da área colhida, enquanto as culturas alimentares (milho, feijão e arroz), em conjunto participavam com 31% desta área (BRAGUETO, 1996, p. 260).

Mediante as considerações de Braguetto (1996, p. 261), as transformações na estrutura agrária a partir de 1962 fez com que a Microrregião Geográfica de Londrina assumisse um novo papel na divisão territorial do trabalho, tais transformações ocorrem

[...] a partir das modificações do capitalismo no Brasil, ou seja, a passagem para uma nova forma de acumulação, marcada pela industrialização pesada, que nasce vinculada ao capital internacional e com o amparo do Estado. A consolidação desta acumulação comandada pelo capital monopolista fez-se em dois momentos: o primeiro esforço de industrialização pesada, com o Plano de Metas, no quinquênio 1956/1960 e, passada a crise de 1962/1967, sua etapa culminante (a do “milagre brasileiro”), entre 1967 e 1974, que se estende – embora com uma desaleração – até 1980, quando conclui-se a instalação dos setores de bens de consumo durável, de bens intermediários e de capital.

As mudanças ocorridas na produção agrícola na Microrregião Geográfica de Londrina foram respostas para atender as necessidades da dinâmica da acumulação monopolística, que

[...] a partir do final da década de 1960 e principalmente nas décadas seguintes, marcadas por mudanças na produção agrícola diretamente vinculadas às necessidades de reprodução do capital industrial. Porém, a primeira manifestação deste processo na região vai se dar nos primeiros anos da década de 60, quando se acentua a crise da cafeicultura e como conseqüência tem início a desagregação desta atividade, ocorrendo inicialmente um crescimento acentuado da pecuária e, já a partir de 1970, com a intensificação da industrialização da agricultura, há uma redefinição da forma agrícola de produzir, havendo alterações significativas na utilização da terra, com o crescimento das lavouras temporárias para exportação e para processamento industrial, em detrimento das culturas alimentares de consumo interno e do café. No entanto, mesmo com tais transformações o café se mantém com maior importância que as lavouras temporárias até 1975. A partir de então, há a consolidação da produção agrícola em base material industrial, o que acentua as transformações de caráter social, ou seja, concentração fundiária e proletarianização do trabalhador rural (BRAGUETO, 1996, p. 262).

Entretanto, foi no período e no contexto da década de 1970 que Londrina apresentou um crescimento considerável, principalmente com o programa de erradicação do café, que somado ao contingente de mão de obra ociosa transferida do campo para a cidade, além de possuir

[...] um mercado consumidor de envergadura, com mão-de-obra disponível e, ainda, a existência de matéria prima abundante, gerando a necessidade de novas aberturas para a atividade produtiva (CESÁRIO, 1981, p.41).

Sobre essa inversão de atividade, este processo

pode ser explicado pelos efeitos do *boom* cafeeiro pelo qual passou a região no início deste período. Os lucros gerados pela atividade cafeeira, somados à instabilidade que marca esta mesma atividade, sujeita à ocorrência de fatores não controláveis (geadas, oscilações de preços, etc.), tenderam a transferir os capitais para a área urbana e, em alguns casos para a indústria (CESÁRIO, 1981, p.40).

De acordo com Cesário (1981) esses fatores, somados às pressões acumuladas desde a colonização, criariam um impasse para o setor secundário, despertando no poder público municipal o interesse em criar programas de incentivo a industrialização. Sobre a criação parque industrial (1971) e os incentivos para a industrialização, deve-se compreender que na época o processo era

[...] bastante recente, sendo que Londrina conta com 42 anos como município. O processo industrial também é novo. A maior parte das indústrias se implantou nos anos 60 (186 unidades, representando 45% do universo atual), e nos três primeiros anos da década de 70 houve a implantação de 158 empresas industriais (CESÁRIO, 1981, p. 42).

Sobre a vinda de indústrias, Cesário (1981) destaca que ocorreu uma coincidência entre a época de maior crescimento do processo industrial de Londrina e a vinda dessas indústrias. Sobre as indústrias existentes em Londrina na década de 1970, tem-se que

[...] até então eram voltadas basicamente para o mercado local e regional, uma vez que o norte paranaense possuía uma infraestrutura deficiente para o escoamento da produção para outras regiões, o que tornaria economicamente inviável a produção que ultrapassasse os limites regionais e caracterizavam-se por possuírem um baixo nível tecnológico, utilizando em grande parte a matéria prima local. Deste modo, a indústria regional pós 1990 cresceu ligada aos setores alimentício, vestuário, madeira e mobiliário, metalurgia, além da agroindústria, sendo profundamente marcada por investimentos de capitais locais e regionais (GALERA, 2008, p. 26-27).

Cesário (1981) afirma que Londrina representa um elo comercial entre toda região e São Paulo, e desta forma, Londrina polariza a região e gravita em torno do polo nacional, o que dá a economia local certa maturidade, principalmente no setor terciário. Neste sentido, a escolha dos empresários que optaram por se instalar em Londrina pode também ser compreendida a partir da fácil conexão que havia com o

centro de decisão das indústrias que estavam fixados na cidade de São Paulo e região metropolitana.

Porém, Cesário (1981) esclarece que as desvantagens de Londrina na década de 1970 derivavam do hábito e da inclinação para os empreendimentos agrícolas, e sobre a natureza agroindustrial de Londrina, Cesário (1981) já, na década de 1970, aponta que em uma economia como a do norte do Paraná, o café, que era o principal produto da época, foi o elemento catalisador das demais ocorrências econômicas do resto do sistema. Um ponto que deve ser salientado, é que a indústria de Londrina não advém somente de transferências de plantas indústrias oriundas da RMSP para a cidade de Londrina, pelo contrário, a grande maioria tem origem interna, com o capital originário local/regional.

De acordo com a mesma autora, a tônica do processo industrial foi dada ora pelos empresários de indústrias de pequeno porte, voltadas para faixas residuais do mercado regional, ora por um número ainda limitado de empresários que implantaram na região filiais de aglomerados maiores.

Sobre os incentivos para a industrialização londrinense, é importante destacar que foi dado um estímulo por parte do governo estadual, porém devido à crise do café, não teve muito sucesso, pois

muitos dos empreendimentos liderados por grupos locais, em função da inexperiência que levava à suposição de que a industrialização é possível com pequenos investimentos fixos, tiveram que ser transferidos a grupos econômicos externos à região, especialmente de São Paulo, detentores de experiência industrial e capazes de conduzi-los de forma eficiente e rentável (CESÁRIO, 1981, p. 41)

Acerca do pequeno empresário, tão presente no setor industrial londrinense, tem-se nas palavras de Cesário (1981, p.93) que este é o

[...] agente de um empreendimento extremamente difícil. É um proprietário-gerente de fábricas com linha de produção simples, tendo sob suas ordens um número reduzido de empregados, utilizando máquinas pouco sofisticadas, centralizando em sua pessoa, praticamente, todas as responsabilidades financeiras da empresa (CESÁRIO, 1981, p. 93).

Quanto à produção das pequenas empresas, Cesário (1981) afirma que, no caso Londrinense, a produção era feita por encomendas, preenchendo os vazios do mercado. A atividade industrial na região se dá por conta da existência de um

expressivo mercado consumidor na região, que significou a abertura de uma nova frente ocupacional para esses indivíduos, como uma provável via de ascensão social.

Para Fresca (2004), já na década de 1980, a industrialização do norte do Paraná estava fortalecida com a grande participação de iniciativas de investimentos locais e regionais com a transferência de capital de atividades urbanas e rurais à implantação de unidades industriais.

O município de Londrina beneficiou-se desse processo de dispersão da indústria paulistana somente na década de 1990, porém, essa não era a tônica da industrialização londrinense, haja vista que ela estava assentada no desenvolvimento interno de sua economia, com a substituição de outras atividades para o setor industrial. A título de esclarecimento, dentre as empresas que foram transferidas para Londrina e região, Bragueto (2007) dá destaque para a Dixie Toga, a Atlas Schindler e a Pado, que são exemplos de transferências da RMSP para Londrina.

Outro ponto importante a ser destacado, é que, apesar de Londrina possuir um setor industrial sustentado pelos setores tradicionais, ligados principalmente à transformação de produtos agrícolas, o município possui uma considerável diversificação industrial, abrigando setores dinâmicos na indústria como o ramo da indústria mecânica e da química que se destacam no número de pessoal ocupado na indústria londrinense.

Outra característica que evidencia a tese do crescimento endógeno industrial em Londrina é que mais de 85% do número de estabelecimentos e do número de pessoal ocupado são provenientes das micro e pequenas empresas, demonstrando que as multinacionais não são a regra das indústrias em Londrina. Posteriormente à contextualização da inserção histórica da divisão territorial de Londrina, é realizada no próximo capítulo uma caracterização das dinâmicas que envolvem a industrialização do município de Londrina.

4 CARACTERIZAÇÃO DA INDUSTRIALIZAÇÃO LONDRINENSE NO PERÍODO DE 1992-2011.

A industrialização do norte do Paraná, de acordo com Londrina (1990) segue o mesmo caminho ancestral da cafeicultura, na qual a industrialização procura novas terras, onde as condições de infraestrutura sejam acompanhadas também de qualidade de vida e perspectivas seguras de fornecimentos e serviços.

De acordo com Londrina (1990), a “filha de Londres” nasceu a partir da Companhia de Terra do Norte do Paraná, que aqui abriu, em 1929, uma das maiores colonizações do mundo (mais de um milhão de hectares). O acerto do planejamento, oferecendo lotes rurais em minifúndios todos com água e estrada, e lotes urbanos também com facilidades de pagamento, gerou de imediato uma corrida colonizadora.

Para Londrina (1990, s.p) a cidade sempre teve um desenvolvimento que superou as expectativas, tornando-se a terceira maior cidade do Sul país na década de 1990. Neste sentido, Londrina está situada numa posição estratégica e em condições excepcionais para polo industrial, sendo estas:

Equidistante dos 2 principais portos do país, Santos e Paranaguá, além de servida por ferrovia e rodovias;
Na rota para Foz do Iguaçu e o Cone Sul;
Servida de energia, comunicações e serviços em condições de apoiar efetivamente a industrialização (Instituto Agrônomo do Paraná, Universidade Estadual de Londrina, hospitais de referência regional, uma boa rede de escolas de 2º grau e profissionalizantes, um comércio onde se destaca o maior shopping do Sul do Brasil Etc.).

Sobre os serviços superiores em Londrina, Fresca (2013) aponta que a cidade contava em 2012 com 100 agências de comunicação; diversas consultorias jurídicas, 08 empresas de consultorias ambientais, inclusive uma delas está inserida no segmento de SIG; seis grandes empresas do ramo do agronegócio; um laboratório para ensaios têxteis (Lalon); e a cidade também conta com várias agências de serviços federais.

Além desses fatores já pontuados que retratam a importância econômica da cidade, Londrina possui um aeroporto, abriga uma unidade de pesquisa da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), a Embrapa Soja, bem como possui serviços qualificados, que podem ser inseridos no setor quaternário da economia.

Já no início dos anos de 1980, Cesário (1981) afirmava que Londrina tinha uma importante função a cumprir, pois se constitui como polo administrativo e prestador de serviços de uma vasta região agrária. E ainda afirma que estudar a indústria Londrinense, é “[...] o estudo de um sistema industrial com posição periférica numa região onde a agricultura desempenha papel central.” (CESÁRIO, 1981, p.14).

De conformidade com a realidade descrita acima, Londrina (1979) relata que o desenvolvimento do setor industrial em Londrina resulta da evolução da região concentradora e distribuidora de atividades. Desse modo, foi em função da alta produtividade das áreas agricultáveis que se expandiu o setor secundário, dentro de ramos do tipo tradicional, aproveitando a matéria-prima local.

Para Cesário (1981) o processo industrial londrinense é semelhante ao paulista, pois está vinculado à produção cafeeira, mas cada um trilhou rumos distintos no desenvolvimento de sua dinâmica industrial. O predomínio das pequenas empresas industriais pode em parte ser explicado pelo tipo de colonização ocorrido, com predominância de pequenas e médias propriedades ligadas às atividades cafeeiras. A cidade de Londrina

[...] apresenta um setor terciário edificado com base numa estrutura agrícola. O comércio apresenta uma configuração bastante heterogênea. Possui faixas constituídas de pequenos e médios empreendimentos voltados para as camadas assalariadas dos bairros periféricos da cidade. Outras faixas mais sofisticadas voltam-se para os proprietários rurais, setores da classe média localizados na cidade ou em cidades vizinhas e, ainda os empresários do setor terciário. Mais do que o próprio comércio, talvez o setor de serviços está voltado para atender o mercado regional, principalmente na área da saúde e educação (CESÁRIO, 1981, p.42).

A industrialização no município de Londrina ocorreu de maneira incipiente até as duas últimas décadas do século XX, estando ligada aos setores tradicionais da economia, como o primário, tendo na agricultura o carro-chefe da economia. Em meados da década de 1970, ocorreu um processo de modernização da agricultura em Londrina que, juntamente com a crise cafeeira, culminou no êxodo rural, modificando profundamente a configuração espacial no município.

De acordo com Londrina (1979), a atividade industrial definiu-se principalmente como beneficiamento da produção agrícola regional, num caráter de complementaridade voltada para a demanda dos mercados interno e externo, mas

também incluía a elaboração de equipamentos. Ainda, tem-se que com o desenvolvimento das atividades urbanas, ocorreu o crescimento de ramos de bens de consumo não duráveis, voltados para o atendimento do mercado interno.

A partir do final da década de 1980, e, principalmente após a estabilização da economia e a criação do Real, há um crescimento considerável da indústria no município de Londrina, tanto no número de pessoal ocupado, quanto no número de estabelecimentos.

Em números, Londrina (1979) traça um histórico da produção em períodos distintos, tendo como parâmetro os anos de 1960, 1970 e 1974. Quanto ao número de estabelecimentos, Londrina respondia por 4,1% do total do estado do Paraná em 1960, 4,07% em 1970 e 3,90% em 1974, evidenciando um declínio da participação londrinense no número de estabelecimentos industriais no estado do Paraná.

O processo inverso ocorre com outras três variáveis de análise, que são: pessoal ocupado, valor da produção e o valor da transformação. O número de pessoal ocupado do município de Londrina em relação ao do estado do Paraná em 1960 era de 3,4%, em 1970 era 4,62% e em 1974 era 5,87%. O valor da produção subiu de 6,5% em 1960, para 7,78% em 1970 e 8,82% em 1974 e o da transformação de 4,9% em 1960, para 7,2% em 1970 e 7,99% em 1974.

Para o entendimento da dinâmica industrial relacionada às micro e pequenas empresas, é necessário remontarmos a dois momentos importantes para a industrialização brasileira que foram “[...] a década de trinta como sendo verdadeiramente um marco e a de cinquenta com a fase de entrada de capitais externos” (CESÁRIO, 1981, p.14).

Outra consideração importante a se fazer é sobre as características da industrialização e do público para qual se destinam a produção destas indústrias, pois, ainda na década de 1950, ocorreu o desenvolvimento de um setor central e dinâmico, hoje formado por indústrias estrangeiras, estatais e nacionais de grande porte. De acordo com Cesário (1981), esse setor caracteriza-se por produção em escala, o que demanda grandes capitais e tecnologia desenvolvida.

No entanto, existe outro contingente de indústrias que sobrevive dos vazios deixados pelas indústrias centrais ou vive em função delas, e “[...] num e noutro caso, existe sempre a dependência acentuada das pequenas em relação às grandes” (CESÁRIO, 1981, p. 14).

Quanto ao empresário, o industrial, Cesário (1981) aponta que o pequeno empresário é um agente social que praticamente ainda não galgou a posição almejada, e ainda o caracteriza como “[...] um elemento de classe média do que classe alta. A indústria se constitui num instrumento que usa na busca de ascensão” (CESARIO, 1981, p.25).

Dois fatos importantes para contextualizar o processo de industrialização londrinense foram a criação do Parque das indústrias Leves e também a SUDESIL, que respectivamente têm suas criações em janeiro e agosto de 1971, e de acordo com Cesário (1981), ambos nasceram por necessidades estruturais do próprio município, pois na falta de um órgão estadual de planejamento da industrialização, o município de Londrina teve de fomentar a industrialização por si mesmo.

Nesse sentido, para Londrina (1979) outros esforços envidados para estimular a industrialização na cidade se deram em 1972, com a criação dos Centros industriais (CILOS) que ofereciam infraestrutura própria para as empresas e situavam-se fora das zonas residenciais e comerciais. Desse modo,

para implantar esses CILOS foi criada, na época, a Superintendência de Desenvolvimento Industrial de Londrina (SUDESIL), autarquia depois incorporada pela Companhia de desenvolvimento de Londrina (CODEL), que atualmente orienta a criação e implantação de novas indústrias. Quanto aos CILOS, concentram hoje atividades de pequeno, médio e grande porte (LONDRINA, 1979, p.109).

Sobre a localização, o Parque, situa-se

a margem da BR 369, que liga o Norte do Paraná ao Estado de São Paulo. Congregando indústrias de pequeno porte – na essência voltadas para o mercado regional – abrange uma área física de 477.200 m². Dividida em três blocos, o primeiro com área de 140.000 m², contava com vinte indústrias em funcionamento, cinco em fase de construção e sete para serem construídas. O segundo bloco, com área de 145.200 m², destinado exclusivamente a indústrias de produto de origem animal, contava com uma indústria em fase de implantação (CESÁRIO, 1981, p. 51).

A SUDESIL,

funcionava na área do Parque e oferecia constante atendimento aos empresários, quer através dos serviços de assistente social, quer por intermédio de outros funcionários da assessoria jurídica, divisão de pesquisas e seção de projeto e coordenação de implantação das indústrias (CESÁRIO, 1981, p.51).

A autora supracitada é enfática ao afirmar que essa ascensão social galgada pelos pequenos empresários só viria se a empresa crescesse, devido à própria estrutura de classes a que pertence este indivíduo. Diferentemente da burguesia industrial que está destinada a assumir posições hegemônicas no campo econômico, social e político, o pequeno empresário não desfruta da mesma situação, pois sua fábrica não dispõe de potencial para capitalizar suficientemente.

No início da década de 1990, tem-se a criação do distrito industrial de Londrina e, de acordo com Londrina (1990, s.p.) tinha a seguinte configuração:

A área apresenta as dimensões médias de 3 km na direção Norte-Sul e 6 km na direção Leste-Oeste. Tem como limite Oeste a Rodovia PR-445, ao norte o Ribeirão Jacutinga e Zona Rural, a Leste, a maioria dos conjuntos residenciais populares da cidade, ao sul o Ribeirão Lindóia, pátio e linha ferroviária, setor industrial antigo e Rodovia BR-369.

Desse modo, ainda de acordo com Londrina (1990), o distrito industrial foi criado a partir de um longo planejamento e abrigava as seguintes indústrias:

Companhia Cacique de Café Solúvel, Gessy Lever Alimentos S/A, Braswey S.A. Indústria e Comércio Agrícola de Cotia – Cooperativa Central, Edgar Pavesi e Cia Ltda. (Torrefação de Café), Fama Industrial S.A. (Farinha de Trigo), Indústrias de Roupas Confiança Ltda, Cervejarias Reunidas Skol Caracu S.A, Fiação de Seda Bratac S.A, Indusmoda Indústria de Moda Ltda, Cooperativa agropecuária de Londrina, Olivebra Indústria S.A (óleos vegetais), Confederação das Cooperativas Centrais Agropecuárias do Paraná Ltda, Toyo Sem I do Brasil Indústria e Comércio Têxtil Ltda, Têxtil Carpas Ltda, Indústria Têxtil Carambeí S.A. Khouri Indústria e Comércio de Roupas Ltda, Acumuladores ReiforLtda, Londrimalhas Heringer Indústria e Comércio, Florâmica Indústria Cerâmica S.A, ZKF Confecções Ltda, Cacique de Embalagens – Pratic.e Empreendimentos Ltda, Benutti Comércio e Padronizações de Café Ltda, Comaves indústria e Comércio de Alimentos Ltda, Selmi e Cia Ltda (pastifício). (LONDRINA, 1990, s.p).

Quanto aos projetos de incentivo à instalação industrial,

o município de Londrina também apresenta instrumentos de incentivo às indústrias, como a Lei 5.699/93 que, semelhante às existentes nos demais municípios da Microrregião, se apoia em incentivos fiscais, tributários e financeiros. O tempo de duração das isenções, entre elas sobre o IPTU, pode variar até dez anos para as indústrias instaladas na zona urbana e até quinze anos para as instaladas na zona rural e nas sedes dos distritos e patrimônios (LONDRINA apud BRAGUETO; CUNHA, 2002, p.41).

Cesário aponta que

no Brasil, o número de pequenos proprietários é grande, notadamente na região sobre a qual voltamos a nossa análise. Em Londrina existe uma tônica em relação à pequena propriedade que já se manifestou na fase da colonização e hoje reaparece (CESÁRIO, 1981, p. 29).

Destarte, dada a relevância do pequeno industrial em nível nacional, regional e local, entende-se que no âmbito da economia, esse grupo volta-se para os nichos do mercado deixados pelas indústrias maiores e mais modernas ou para áreas da concorrência econômica ainda não atingidas por esses setores mais dinâmicos, atendendo encomendas de uma clientela relativamente fixa.

Porém, “[...] o êxito do pequeno industrial para vencer a concorrência e se firmar nas faixas de mercado que atende reside na tentativa de assegurar a qualidade do produto que elabora na sua fábrica” (CESÁRIO, 1981, p. 93). Diante dessa configuração, a qual a pequena indústria está exposta, o principal agravante é a carência de capital para investimentos.

Após a exposição de alguns pressupostos teóricos relevantes para o entendimento da questão industrial, pretende-se abordar neste capítulo a evolução da industrialização londrinense considerando as variáveis de pessoal ocupado, estabelecimentos, bem como destacar quais são os setores mais relevantes para o cenário industrial londrinense. Também serão expostos os setores industriais mais rentáveis para a economia, conforme os números extraídos da base de dados do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) sobre a variável de valor adicionado.

Em função da importância dos ramos industriais no município de Londrina, convencionou-se nesta pesquisa trabalhar a realidade dos seguintes ramos: Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido; Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico; Metalúrgica; Madeira e mobiliário; Mecânica e Química, e os outros ramos industriais (Extrativo mineral; Produtos minerais não metálicos; Papel, papelão, editorial e gráfica; Borracha, fumo, couros, peles e similares; Material Elétrico e de Comunicações e Material de transporte) foram agrupados em um grupo único denominado “Outros”.

No que se diz respeito aos estabelecimentos, verifica-se que, no período de 1992-2011, houve aumento de 120% no número total de indústrias em Londrina.

Também é possível perceber na Figura 4, que os setores industriais com o maior número de estabelecimentos no ano de 2011, são respectivamente: Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido (19,27%); Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico (13,63%); Metalúrgica (13,18%); Madeira e Mobiliário (9,70%); Química (8,30%), Mecânica (3,93%) e Outros (31,99%)

Um contraponto a ser feito desses dados que retratam o cenário atual da indústria londrinense é que, de acordo com Cesário (1981), no início da década de 1970, quando se deu a análise da autora supracitada, o ramo industrial com o maior número de atividades era o alimentício, que correspondia a 14,39% do número total de indústrias do município, e as confecções, que são o carro-chefe da atual fase industrial londrinense, contava apenas com 4,88% do total de estabelecimentos, ocupando a décima posição. Porém, vale ressaltar que a classificação utilizada para os ramos industriais difere nas duas análises, servindo apenas para uma analogia.

Contudo, a mesma autora já aponta o que segundo ela seria uma “arrancada manufatureira, destacando que

em menos de 40 anos, a economia norte-paranaense passou da fase de “ocupação da terra para a do cultivo cafeeiro” (quase que simultâneas) e para a busca de diversificação agrícola. Por outro lado, acompanhando o crescimento do setor de serviços, em geral bastante sofisticado, notadamente em Londrina. Ainda dentro deste quadro econômico, forma-se as condições embrionárias para uma **arrancada manufatureira** (CESÁRIO, 1981, p. 75, grifo nosso).

Complementando essa ideia, Londrina (1990) aponta que, nos últimos anos, surgiram várias empresas no ramo da indústria mecânica e elétrica, de material de comunicação e transportes, vestuário e bebidas, além de outras, evidenciando que é viável o caminho da diversificação industrial em Londrina.

É importante ressaltar que, no presente trabalho, considerou-se o total de funcionários das empresas, excluindo aquelas empresas industriais de caráter familiar que não contratam mão de obra assalariada.

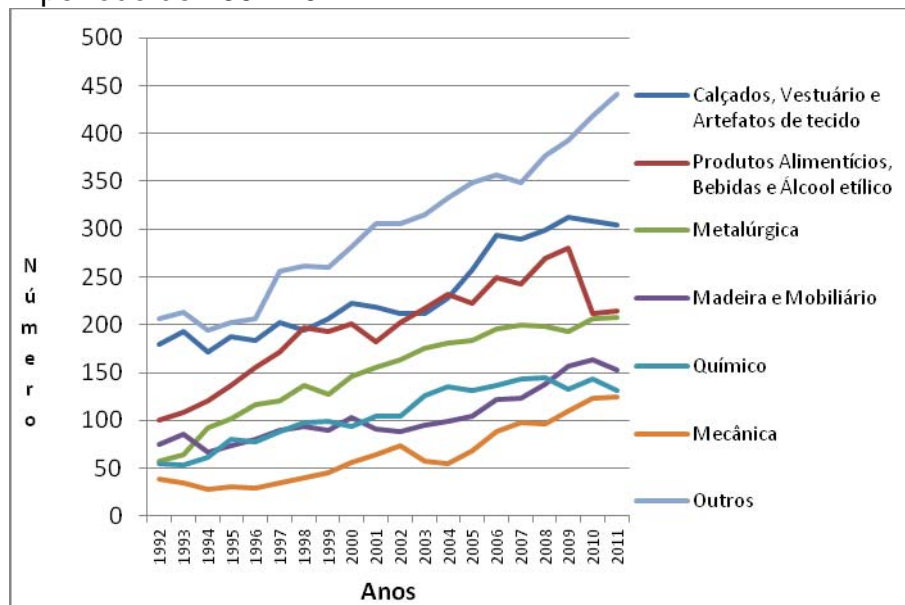
Quanto ao número de pessoal ocupado, pode-se perceber que no decorrer do período de 1992-2011, houve aumento de 112,36% no número de trabalhadores nas indústrias em Londrina. Também é possível verificar na Figura 5, que os setores industriais com o maior número de pessoal ocupado no ano de 2011, são respectivamente: Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido (25,58%); Produtos

Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico (17,53%); Química (11,63%); Metalúrgica (9,16%) e Mecânica (7,95%), Madeira e Mobiliário (6,09%) e Outros (22,06%).

No período em análise, os ramos que apresentaram maior crescimento do pessoal ocupado foram o mecânico e o metalúrgico, que cresceram 733% e 381%, respectivamente, bem como o ramo de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico que cresceu 215%. No que se refere às indústrias de maior intensidade tecnológica, além do ramo Mecânico destaca-se o da indústria química de produtos farmacêuticos, veterinários e perfumaria, que representa 11,63% do total do pessoal ocupado no ano de 2011.

A realidade demonstrada nas Figuras 4 e 5 não diferem muito, haja vista que os dois ramos industriais de maior relevância são os mesmos nas duas variáveis de análise. É prudente ressaltar que os avanços e recuos perceptíveis nos gráficos da indústria londrinense são concomitantes aos processos resultantes das dinâmicas locais, regionais, nacionais e globais da indústria, e desta forma, é necessário considerar os fatores conjunturais (avanço do crescimento do número de estabelecimentos e de pessoal ocupado) e estruturais (substituição do trabalho humano pelo da máquina) da economia que influenciam profundamente a realidade industrial.

Figura 4 – Evolução do número de estabelecimentos industriais em Londrina no período de 1992-2011.



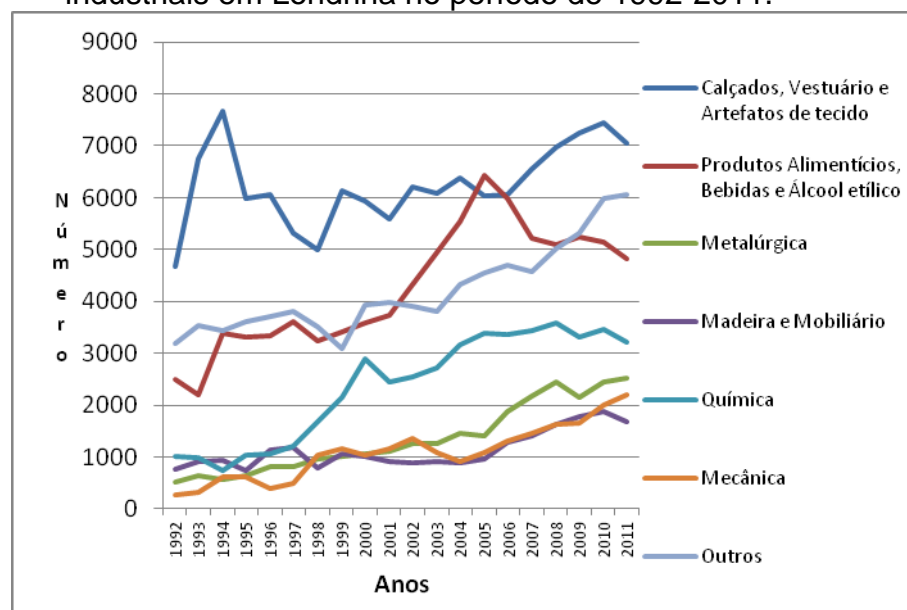
Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

Como destaca Londrina (1990), quando se remonta ao período inicial da industrialização, tem-se que os novos eixos industriais do Sul do Brasil formam um

arco que caminha para o norte do Paraná, onde um “boom” de implantação industrial já mostra tendências firmes nos setores têxtil e de confecções, com crescente expansão agroindustrial e grandes perspectivas em couro, calçados, laticínios. Essa tendência foi se materializando e Londrina delineou uma industrialização ligada aos setores mais tradicionais da indústria, sendo menos intensivos em tecnologia, como nos setores industriais de Calçados, Vestuário, e Artefatos de Tecido; Produtos alimentícios, Bebidas e Álcool etílico e no setor Metalúrgico.

Figura 5 – Evolução do número de pessoal ocupado em estabelecimentos industriais em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

4.1- PRINCIPAIS RAMOS INDUSTRIAIS E O PAPEL DAS MPEs.

Como parte integrante dos objetivos deste trabalho, neste subcapítulo apresenta-se a caracterização dos setores de maior relevância industrial para o município de Londrina, bem como aponta-se qual é a relevância das MPEs no setor industrial londrinense. Assim, com o intuito de pormenorizar o cenário industrial londrinense, as duas variáveis de análise (pessoal ocupado e número de estabelecimentos) foram divididas e classificadas a partir do nível de intensidade em que se encontram, conforme os ramos industriais que pertencem, levando em consideração a definição metodológica empregada nesta dissertação.

A classificação das indústrias pelo nível de intensidade tecnológica (menor e maior) permite traçar um paralelo com o nível tecnológico da produção industrial de Londrina, bem como possibilita o entendimento da geração de riqueza pelo setor secundário no município, uma vez que setores que empregam mais tecnologia em seus processos de produção, geralmente produzem maior valor adicionado.

Conforme fica evidente na Tabela 1 e Figura 6, ocorreu um aumento próximo de 114% no número total de pessoal ocupado, bem como houve predomínio em todo o período do pessoal ocupado empregado nos setores de menor intensidade tecnológica, embora, em especial a partir de 1998, também ocorresse o crescimento do pessoal ocupado nas indústrias de maior intensidade tecnológica.

No decorrer do período de análise, o número de pessoal ocupado nas indústrias de menor intensidade tecnológica oscilou de 84,38% em 1992 para 72,17% em 2011, apontando um crescimento da importância das indústrias de maior intensidade tecnológica.

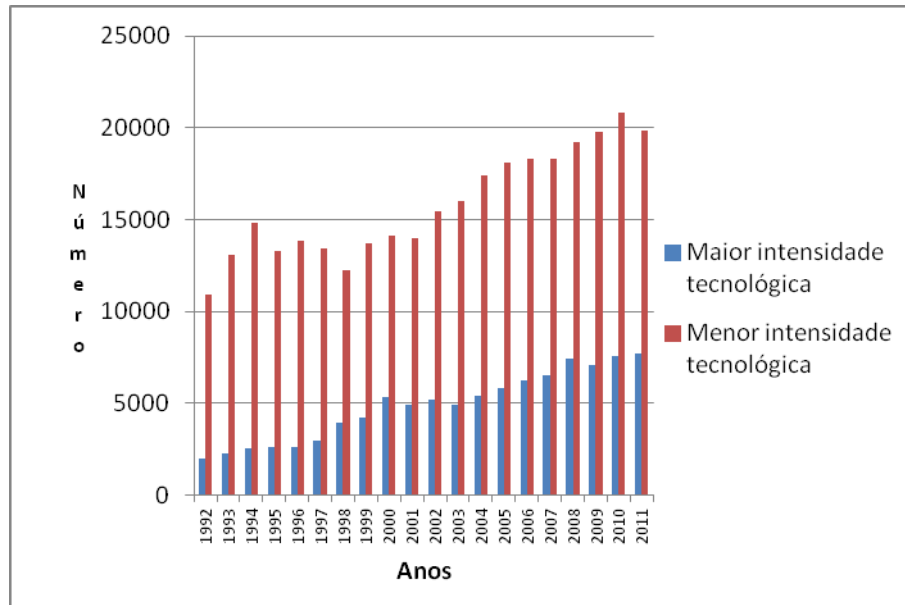
Tabela 1 – Número de pessoal ocupado conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina (PR) no período de 1992-2011.

Anos	Menor intensidade tecnológica	Maior intensidade tecnológica	Total
1992	10890	2015	12905
1993	13057	2300	15357
1994	14817	2521	17338
1995	13876	2630	16506
1996	13464	2990	16454
1997	12621	3954	16575
1998	13742	4249	17991
1999	14144	5338	19482
2000	13983	4938	18921
2001	15449	5195	20644
2002	15989	4942	20931
2003	17382	5413	22795
2004	18115	5832	23947
2005	18115	6233	24348
2006	18335	6233	24568
2007	18302	6503	24805
2008	19229	7438	26667
2009	19769	7070	26839
2010	20813	7569	28382
2011	19958	7694	27652

Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org.: SAAB. TB.

Figura 6 – Evolução do número de pessoal ocupado conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org.: SAAB. TB.

A mesma realidade pode ser constatada quando se verificam os estabelecimentos na Tabela 2 e Figura 7, ou seja, no período houve crescimento expressivo de 120% no número de estabelecimentos industriais no município de Londrina, porém com amplo predomínio daqueles de menor intensidade tecnológica.

Todavia, como o próprio gráfico evidencia, Londrina (1979) afirma que no final da década de 1970 já houve o aparecimento de indústrias dos ramos ditos “dinâmicos” em Londrina, como o “mecânico” (32 estabelecimentos), de “material elétrico e comunicação” (26 estabelecimentos) e “material de transporte” (17 estabelecimentos). No tocante ao valor adicionado, Londrina (1979) aponta que esses ramos mais dinâmicos estavam se tornando mais representativos.

Percebe-se, a partir da Figura 7, que a predominância do número de empresas consideradas de menor intensidade tecnológica pouco foi alterada durante o período de análise, apresentando em 1992 o percentual de 80,16% e em 2011 77,63%. Destarte, tanto do ponto de vista do número de pessoal ocupado quanto do número de estabelecimentos, as indústrias de menor intensidade tecnológica respondem pelo maior percentual dessas duas variáveis, porém, é necessário

apontar o crescimento das indústrias de maior intensidade tecnológica, mesmo que seja discreto esse aumento, como no caso do número de estabelecimentos.

Tabela 2 - Número de estabelecimentos conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina no período de 1992-2011.

Anos	Menor intensidade tecnológica	Maior intensidade tecnológica	Total
1992	582	144	726
1993	631	139	770
1994	605	150	755
1995	662	169	831
1996	705	163	868
1997	782	194	976
1998	821	207	1028
1999	822	211	1033
2000	898	221	1119
2001	895	238	1133
2002	918	251	1169
2003	953	263	1216
2004	1007	272	1279
2005	1049	284	1333
2006	1148	310	1458
2007	1135	326	1461
2008	1215	328	1543
2009	1265	332	1597
2010	1231	364	1595
2011	1239	357	1596

Fonte: MTE/RAIS (2013).

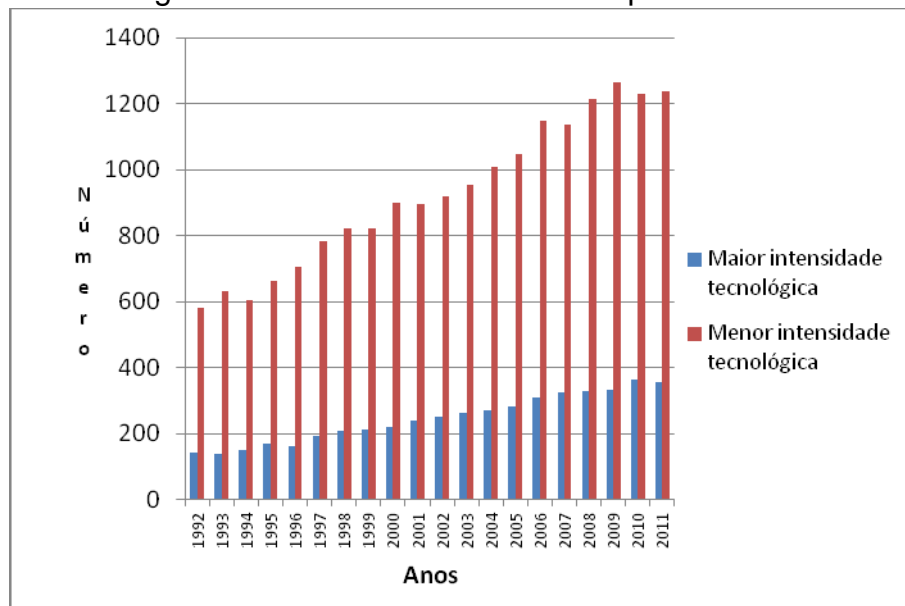
Org: SAAB, T.B.

Já no tocante ao tamanho das indústrias londrinenses, a partir da leitura da Figura 8, que versa sobre o número de pessoal ocupado, é possível compreender que a maior participação do número de pessoal ocupado em 2011 está nas micro e pequenas empresas (57,63%), seguido das médias empresas com 37,09% do total e, por último as grandes empresas, que empregam 5,27% do total de pessoal ocupado no período. No período de análise, foi possível constatar que há um crescimento do total de pessoal ocupado nas micro e pequenas empresas, mas é a partir do ano de 1998 que esse processo começa a se intensificar.

Com base na exposição geral do quadro industrial de Londrina nos anos de 1992 a 2011, apresenta-se a dinâmica dos cinco ramos industriais de maior

relevância para a indústria londrinense, considerando as duas variáveis de análise, a de pessoal ocupado e o número de estabelecimentos. Cabe esclarecer que para a construção desses gráficos, foi feita a divisão a partir das categorias, de micro e pequena empresa industrial (1 a 99 empregados); média empresa industrial (de 100 a 499 empregados) e grande empresa industrial (acima de 500 empregados), como exposto na metodologia da presente pesquisa.

Figura 7 – Evolução do número de estabelecimentos conforme a intensidade tecnológica da indústria em Londrina no período de 1992-2011.



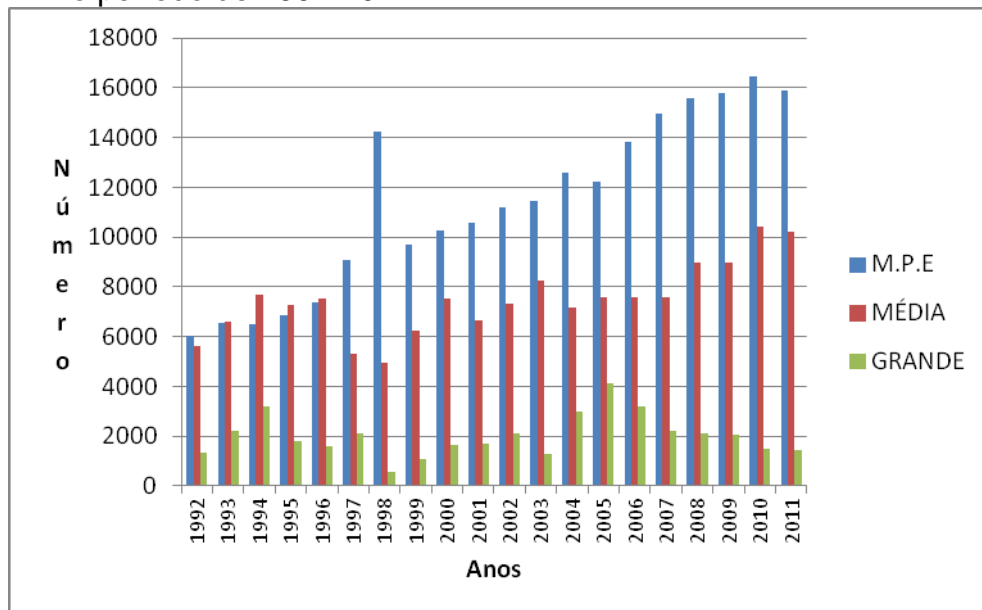
Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

Observando a Figura 8, é possível perceber que há a predominância das MPEs em praticamente todos os anos do período de análise, com a ressalva de 1994, em que as médias indústrias responderam pela maior parte do número de pessoal ocupado. As grandes indústrias ficam em terceiro lugar em todos os anos, oscilando pouco durante o período de análise.

Desse modo, primeiramente apresentamos por ordem de importância os cinco setores mais representativos no tocante a variável de pessoal ocupado. Inicialmente, como fica evidenciado na Figura 9, o setor industrial de maior relevância é o de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido que possui 25,58% do total de pessoal ocupado nos 13 subsetores do IBGE que foram analisados.

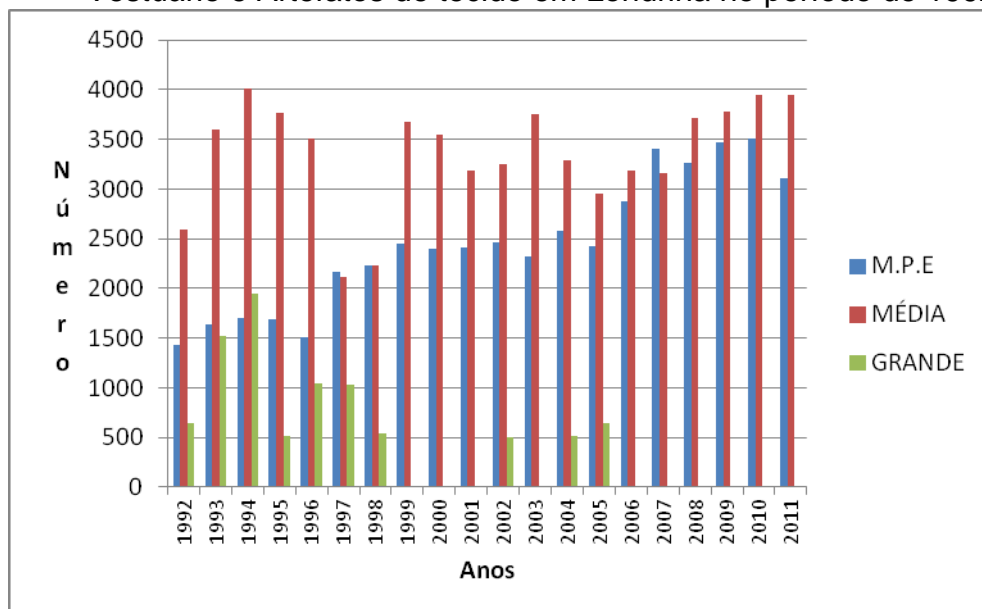
Figura 8 – do número de pessoal ocupado pelo tamanho das indústrias em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

Figura 9 – Evolução do número de pessoal ocupado no setor de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

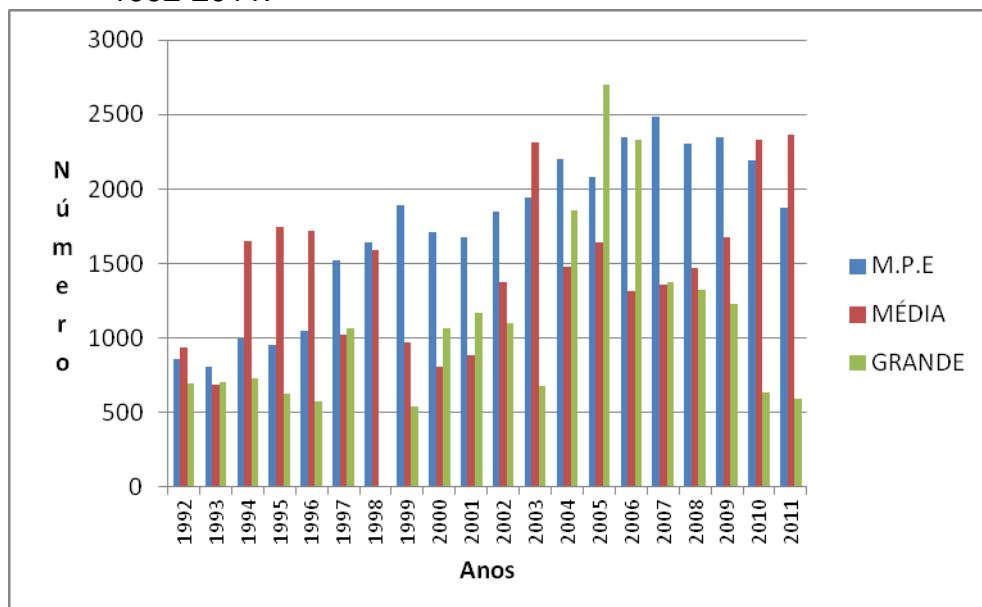
De 2006 em diante, não há mais grandes indústrias neste ramo, entretanto, chama a atenção/sobressai o fato de as grandes empresas encabeçarem a maior

parte do número de pessoal ocupado entre 2004 e 2006 e perderem importância a partir de então.

A partir da Figura 9, é possível notar que neste setor industrial ocorreu um aumento de 51,07% (4666 em 1992 – 7049 em 2011) de pessoal ocupado no período compreendido entre os anos de 1992 e 2011. Da mesma forma, é possível apreender que neste setor no decorrer do período estudado tiveram importância os três níveis industriais (micro e pequena, média e grande indústria), sendo que as médias predominaram em praticamente todo o período de análise, à exceção do ano de 2007 em que as MPEs lideram no número de pessoal ocupado, entretanto, em 2008, observa-se o retorno das médias empresas.

O segundo setor industrial de maior relevância no que tange ao número de pessoal ocupado é o de Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico, com 17,53% do número de pessoal ocupado na indústria do município de Londrina. Conforme indicado a Figura 10, no período de análise, esse ramo apresentou crescimento de 93,89% (2491 em 1992- 4830 em 2011) no número de pessoal ocupado.

Figura 10 – Evolução do número de pessoal ocupado no setor de Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

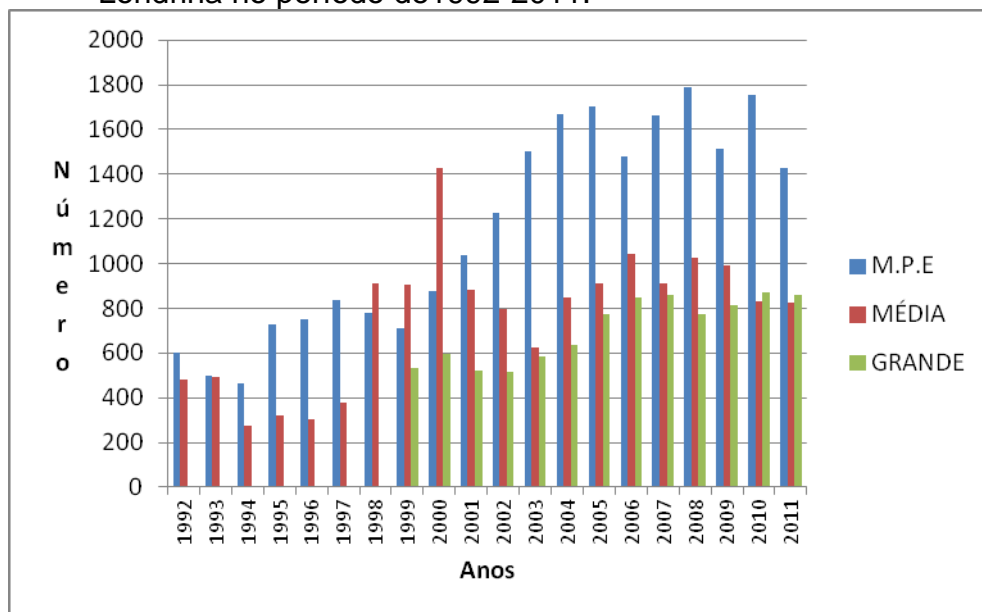
Org: SAAB, T.B.

Logo em seguida, na Figura 11, pode-se perceber que o ramo industrial químico teve um aumento de 186,35% (1085 em 1992 – 3107 em 2011) no período

compreendido entre 1992 e 2011. No ano de 2011, as micro e pequenas empresas representavam 45,86% (1425) do total de pessoal ocupado, seguido pelas grandes empresas que detinham 27,58% (857) do total de pessoal ocupado e por último as médias empresas com 26,55% (825) do total de pessoal ocupado.

O ramo industrial que possui a quarta maior representatividade é o da indústria Metalúrgica, com 9,16% do total de pessoal ocupado na indústria no município de Londrina, tendo no período de análise crescimento de 381,87% (524 em 1992 – 2525 em 2011) no número de pessoal ocupado industrial. Outra característica desse ramo é o amplo predomínio das MPEs, e a inexistência de indústrias de grande porte (Figura 12).

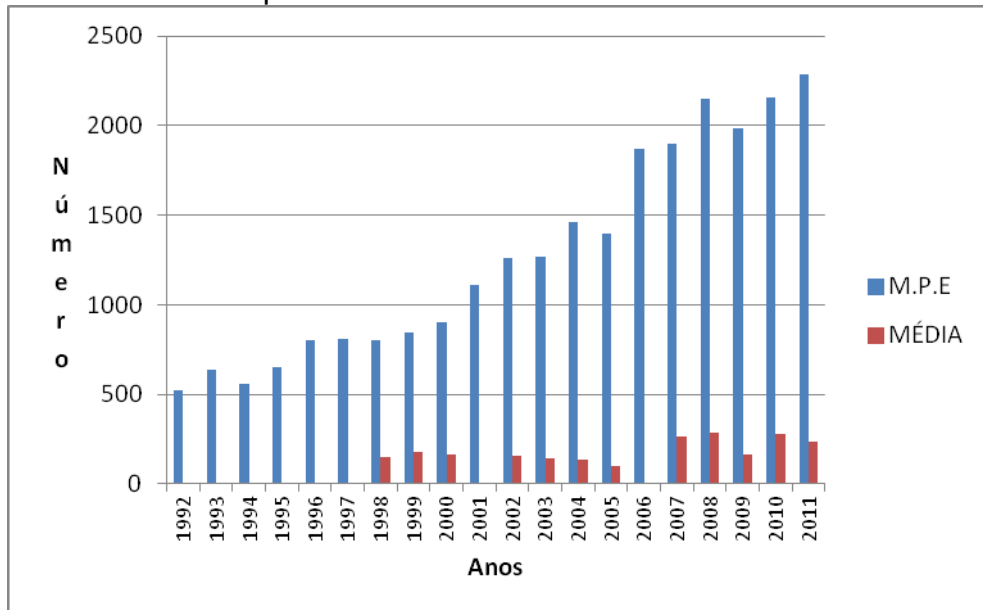
Figura 11 – Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Química em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

Figura 12 – Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Metalúrgica em Londrina no período de 1992-2011.



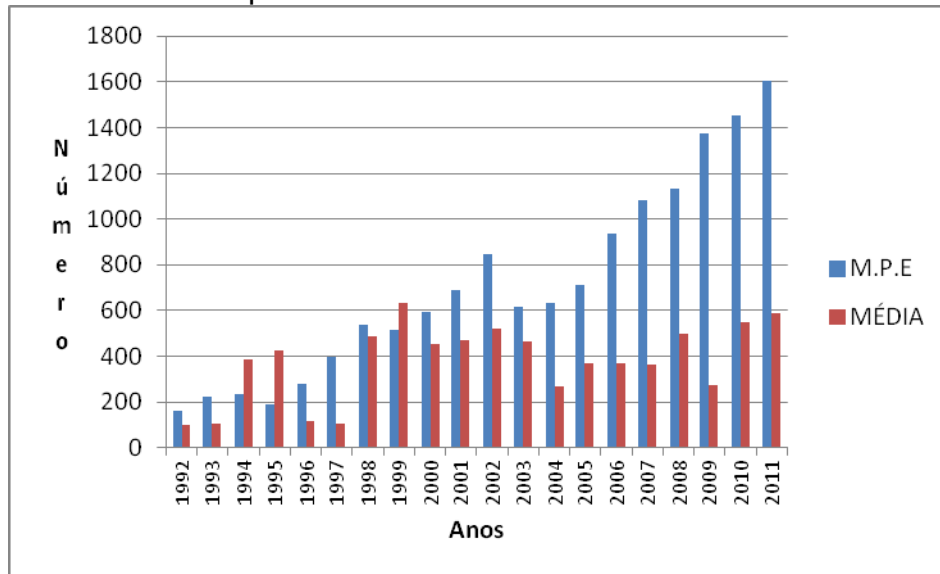
Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB. T.B.

A indústria mecânica, que possui 7,95% do número de pessoal ocupado constitui o quinto setor que mais emprega trabalhadores. Esse setor teve, no período de análise, aumento de 733% (263 em 1992 – 2192 em 2011) no número de pessoal ocupado, tendo essa variável absoluta predominância nas pequenas empresas, como pode ser percebido na Figura 13.

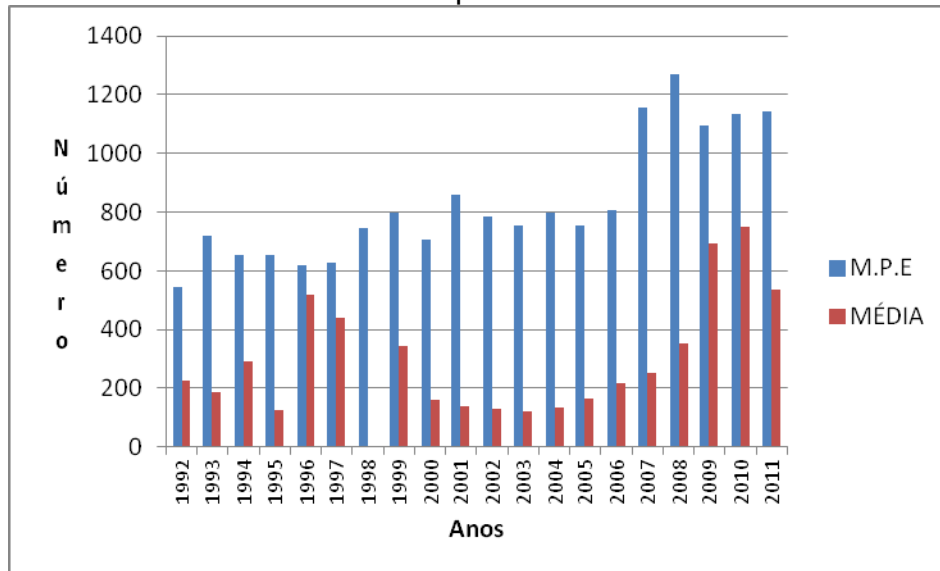
O ramo de Madeira e Mobiliário (Figura 14) teve aumento de 118,18% (770 em 1992 – 1680 em 2011) de trabalhadores no período de análise, com o predomínio das MPEs e com expressiva participação das empresas de médio porte, enquanto as grandes empresas são inexistentes neste ramo.

Figura 13 – Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Mecânica em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB. T.B.

Figura 14 - Evolução do número de pessoal ocupado na indústria Madeira e Mobiliário em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013)
Org: SAAB, T.B.

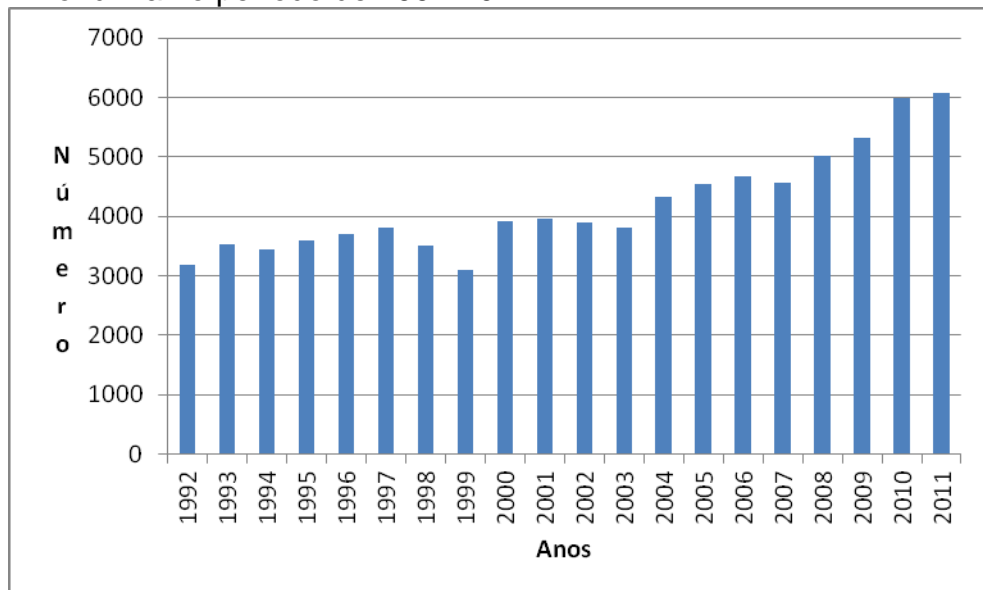
Em Londrina, de acordo com os estudos realizados por Silva e Câmara (2004), a principal atividade exercida pelos donos antes de serem proprietários das empresas era a de marceneiro, e quanto à produção do setor moveleiro em Londrina, tem-se que

os móveis produzidos pelas empresas da região de Londrina são em sua grande maioria móveis residenciais. 100% das empresas pesquisadas fabricam armários e estantes e móveis para dormitório, 90% fabricam móveis para cozinha e banheiro, também há outros tipos de móveis residenciais fabricados como mesas, móveis de assento, infantis e de jardins (SILVA; CAMARA, 2004, p.52).

Estes autores apontam, ainda, que os principais canais de comercialização são: loja do próprio fabricante (60%) e pequenos varejistas (40%). O principal mercado onde as empresas vendem seus produtos é o local 83%, e o nacional com 17%, e em relação à compra de insumos, 67% são comprados no mercado local e 33% no mercado nacional.

A respeito dos demais ramos industriais, estes foram aglutinados em um grupo só, denominado de “Outros” e tiveram uma elevação de 90,48% no número de trabalhadores, como se observa na Figura 15.

Figura 15 - Evolução do número de pessoal ocupado nos setores “Outros³” em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013)

Org: SAAB, T.B.

Quanto à segunda variável, que é a de estabelecimentos, percebe-se que o processo de concentração de estabelecimentos nas micro e pequenas indústrias irá se repetir, porém de modo mais concentrado ainda quando comparado ao número

³ Os ramos industriais que estão aglutinados no setor denominado como “Outros” são: Extrativo Mineral; Indústria de produtos minerais não metálicos; Indústria do material elétrico e de comunicações; Indústria do material de transporte; Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica; Indústria da borracha, fumo, couro, peles, similares e indústrias diversas.

de pessoal ocupado, pois essas empresas respondem por 96,80% do total de estabelecimentos industriais no município de Londrina no ano de 2011, restando apenas 3,07% dos estabelecimentos para as médias empresas, e 0,12% para as grandes empresas industriais. Essa realidade pode ser constatada na Tabela 3 e na Figura 16.

Tabela 3 – Evolução do número de estabelecimentos pelo tamanho das indústrias em Londrina (1992-2011).

Anos	M.P.E	MÉDIA	GRANDE	Total
1992	699	24	2	725
1993	739	28	3	770
1994	718	32	5	755
1995	795	33	3	831
1996	829	36	3	868
1997	947	25	4	976
1998	1160	25	1	1186
1999	1004	27	2	1033
2000	1083	34	3	1120
2001	1103	32	3	1138
2002	1128	37	4	1169
2003	1174	40	2	1216
2004	1238	36	5	1279
2005	1289	39	5	1333
2006	1415	39	4	1458
2007	1419	39	3	1461
2008	1496	46	3	1545
2009	1552	46	3	1601
2010	1544	49	2	1595
2011	1545	49	2	1596

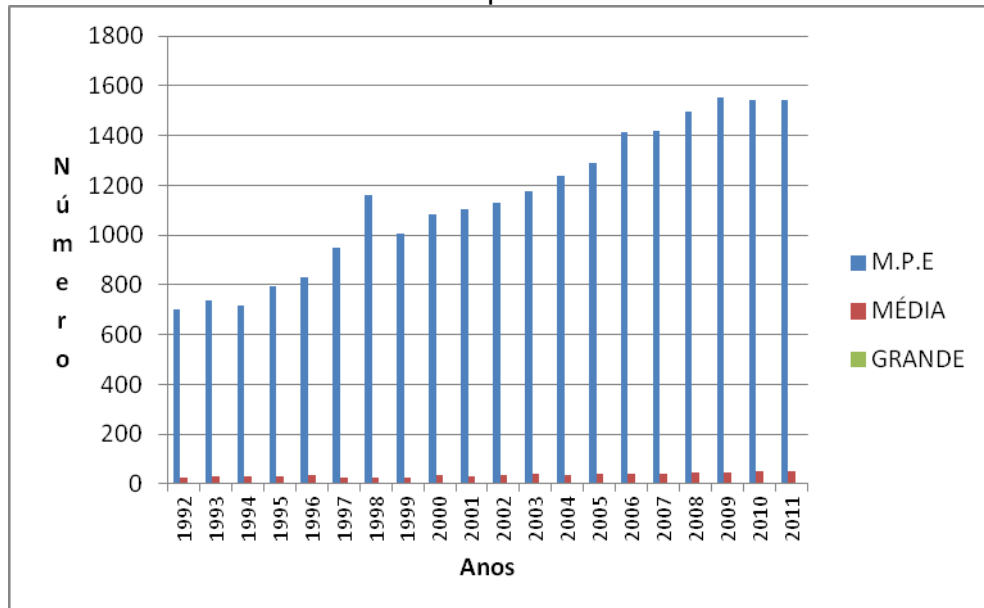
Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

Essa realidade é muito semelhante à da situação brasileira da década de 1970, quando os números destacados por Cesário (1981) apontaram que cerca de 90,53% (60.734) de um total de 67. 086⁴ estabelecimentos industriais brasileiros possuem o tamanho de micro e pequena empresa.

⁴Nestes dados não está incluído o setor de indústrias extrativas.

Figura 16 – Distribuição do número de estabelecimentos pelo tamanho das indústrias em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

No que diz respeito à relação do tamanho da indústria e o número de pessoal ocupado, a partir da Tabela 4, percebe-se que a maior parte do contingente de pessoal ocupado está nas micro e pequenas empresas, e esse fenômeno está presente em quase todo o período de análise, com a ressalva dos anos de 1993 a 1996 nos quais as médias empresas industriais abrigaram a maior parte do número de pessoal ocupado. Mesmo quando as médias empresas assumiram o posto de liderança na variável de análise, as micro e pequenas empresas continuaram respondendo por parte considerável do total de pessoal ocupado.

Assim, mantém-se a tendência geral de concentração do número de pessoal ocupado nas micro e pequenas empresas, de modo que, em 1992, no início do período de estudo, as micro e pequenas empresas respondiam por 46,49% do total de pessoal ocupado, enquanto as médias tinham 43,19% e as grandes 10,31%, e esse quadro foi se ampliando durante o período, haja vista que no ano de 2011 as micro e pequenas empresas eram responsáveis por 57,63% do total de pessoal ocupado em Londrina, e as médias empresas possuíam 37,09% e as grandes por 5,27% do total.

Tabela 4 – Evolução do número de pessoal ocupado pelo tamanho das indústrias em Londrina (1992-2011).

Anos	M.P.E	MÉDIA	GRANDE	Total
1992	6024	5596	1335	12955
1993	6535	6594	2228	15357
1994	6476	7684	3213	17373
1995	6862	7256	1827	15945
1996	7374	7513	1619	16506
1997	9059	5297	2098	16454
1998	14255	4972	546	19773
1999	9674	6245	1072	16991
2000	10282	7542	1658	19482
2001	10562	6669	1690	18921
2002	11193	7331	2120	20644
2003	11443	8228	1260	20931
2004	12599	7189	3007	22795
2005	12234	7593	4120	23947
2006	13816	7578	3174	24568
2007	14987	7580	2238	24805
2008	15574	8994	2101	26669
2009	15774	8966	2039	26779
2010	16447	10429	1506	28382
2011	15880	10220	1452	27552

Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

Quanto aos ramos de maior relevância, o setor de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido era o setor industrial que contava com o maior número de estabelecimentos industriais no município de Londrina no período de análise, e conforme observado na Tabela 5 e a Figura 17 no período de análise houve aumento de 67,35%, com predomínio dos estabelecimentos industriais considerados como micro e pequenas empresas.

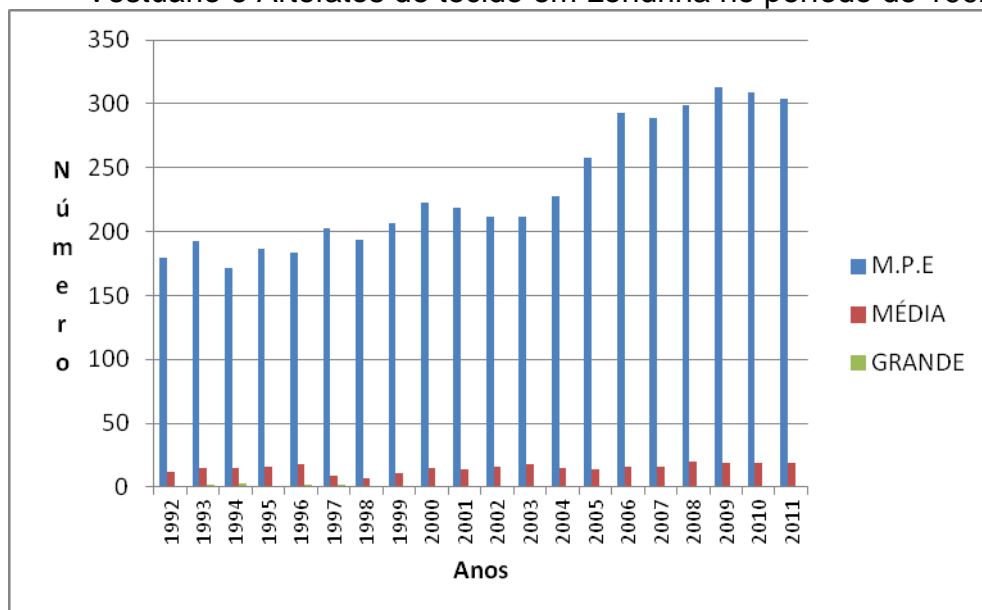
Tabela 5 – Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido. (1992-2011).

Anos	M.P.E	MÉDIA	GRANDE	Total
1992	180	12	1	193
1993	193	15	2	210
1994	172	15	3	190
1995	187	16	1	204
1996	184	18	2	204
1997	203	9	2	214
1998	194	7	1	202
1999	207	11	0	218
2000	223	15	0	238
2001	219	14	0	233
2002	212	16	1	229
2003	212	18	0	230
2004	228	15	1	244
2005	258	14	1	273
2006	293	16	0	309
2007	289	16	0	305
2008	299	20	0	319
2009	313	19	0	332
2010	309	19	0	328
2011	304	19	0	323

Fonte: MTE/RAIS (2013)

Org: SAAB,T.B.

Figura 17 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013)

Org: SAAB,T.B.

Nesse ramo há o amplo predomínio das MPEs, seguido pelas médias indústrias que representavam em média 5% do total de estabelecimentos no período de análise, e por último as grandes empresas, que atingiram o máximo (3) de indústrias no ano de 1994, e desaparecem após 2005, quando possuíam apenas uma indústria deste porte.

A compreensão da dinâmica deste ramo é de grande importância para o trabalho, uma vez que esse é o principal ramo tanto no número de pessoal ocupado, quanto no número de estabelecimentos. Nesse sentido, para Londrina (1979) no final da década de 1970, o gênero de produtos têxteis respondia por 3,69% do valor adicionado da produção e quase 4,60% da mão de obra ocupada, apresentando significativo crescimento em relação à década de 1960.

Ainda o documento supracitado aponta que o Algodão em pluma e o rami eram os principais produtos da indústria têxtil de Londrina, pois essa região era a maior produtora do estado de algodão, rami e casulo do bicho-da-seda, reunindo condições favoráveis para a implantação de um polo têxtil no município de Londrina.

Especificamente sobre a indústria do Vestuário, Barreira (1996), identificou em 1995 a seguinte configuração percentual: até 10 empregados (74,4%); 11-30 (15,5%); 31-60 (3%); 61-110 (2,7%); 161-220 (0,7%); 221-300 (6,7%) e > 300 (2,7%). Esses dados reforçam a concentração de empregos e número de estabelecimentos nas MPEs.

Dados de 1995 sobre a produção do setor têxtil em Londrina trazem a seguinte situação: “perto de 400 pequenas e médias empresas produziram em 1995 cerca de 250.000 peças com um número de operários em torno de 7000” (BARREIRA, 1996, p.141).

De acordo com Londrina (1990), na década de 1990, o município contava apenas com indústrias que realizavam a primeira etapa do processamento, o que representava grande perda para a economia local, que tem exportado *in natura*, deixando de agregar valor a esses produtos. Porém, cabe esclarecer que atualmente o que predomina é a indústria do Vestuário.

Barreira (1996) afirma que dentro da divisão técnica / social do trabalho, a produção industrial do setor do Vestuário em Londrina está submetida a uma relação de dependência com os países centrais, pois

Aqui reside em parte a base da dependência tanto de parte do hábito de se vestir quanto da tecnologia utilizada para se fazer a moda. Existem parcerias (joint-venture) entre grifes européias e americanas com os mais variados fabricantes de roupas em Londrina, Cianorte, por exemplo. Tais relações são de produções subcontratadas onde as empresas estrangeiras condicionam a continuidade dos negócios mediante exigências de qualidade e padronização de produtos. Uma outra forma de subordinação entre a criação e a produção (BARREIRA, 1996, p.112-113).

Sobre a competitividade da produção de roupas, Barreira (1996) afirma que os consultores e analistas de mercado traçaram dois caminhos para a indústria têxtil brasileira: (1) a criação de alto padrão (2) a reprodução de criações, tornando-se mais barata, sendo que Londrina segue pelo eixo da segunda opção, de modo que

mesmo que o costume em grande escala as tenha tornado uma combinação esteticamente perfeita do ponto de vista da maioria dos seus consumidores, pode-se dizer que não são produzidas pelo mesmo segmento industrial. Isto revela como a importância na qualidade do produto final frente a competição separa as especializações que, na prática local, não são puras como se pode perceber no leque de 294 variedades de roupas produzidas nas 148 indústrias de confecções em Londrina (BARREIRA, 1996, p. 129).

Quanto à inovação das indústrias desse ramo em Londrina, “identificou-se que a maior preocupação das indústrias do vestuário de Londrina está no lançamento de produtos que são novos para elas, mas já existentes no mercado” (GALÃO; CÂMARA, 2009, p. 107). Quanto ao processo de modernização da indústria têxtil que atende a demandas internacionais, Londrina passou a dispor do CAD-CAM (Desenho Assistido por Computador aplicado à fabricação de moldes), que é um equipamento sofisticado, utilizado por grifes. Além disso,

uma nova frente de aperfeiçoamento de currículos dirigidos para cursos que possam atender a expansão do ramo de confecções, mais claramente no estabelecimento de condições necessárias para tornar a região um polo tecnológico em confecção [...] (BARREIRA, 1999, p. 53).

O SENAI, de acordo com Barreira (1999), reajustou suas ações às necessidades locais, corroborando a criação de uma tônica de vocação regional de Londrina e passou a assistir técnica e tecnologicamente as indústrias têxteis locais e regionais.

De acordo com Arbex (2005), Londrina conta com órgãos de apoio às empresas e ao trabalhador (como o SEBRAE, SENAI e o SESC), e com o Laboratório têxtil do Paraná (Lalon) que realiza ensaios têxteis e abriga a sede do Sindicato Intermunicipal das Indústrias do Vestuário (SIVEPAR). Este é um dos nove sindicatos ligado à Associação Paranaense da Indústria Têxtil e do Vestuário (VESTPAR), instituído em 2002, com o objetivo de unificar ações e gerar desenvolvimento para os setores de confecção, fiação e couros no Paraná.

Ainda, conforme Arbex (2005), Londrina responde por 25% da produção paranaense de confecção, e produz em média 10 milhões de peças de confecções e recebeu do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior o título de “Pólo Nacional da Confecção”. Porém, segundo esse autor, o setor têxtil e do vestuário em Londrina é pouco inovador e há pouca relação entre as empresas e os órgãos de apoio ao setor.

No tocante às diferenças entre as MPEs e as médias e grandes empresas, Arbex (2005) afirma que as primeiras são menos inovadoras e os processos menos informatizados.

Outro ramo com destaque quanto ao número de estabelecimentos é o de Produtos Alimentícios, Bebidas e Alcool etílico, que teve aumento de 115% do número de estabelecimentos no período de análise, como evidenciam a Tabela 6 e a Figura 18, com amplo predomínio de estabelecimentos nas micro e pequenas empresas, sendo que as médias e as grandes empresas atingiram respectivamente seu ápice em 2003 (10 estabelecimentos) e em 2004 (três estabelecimentos) e fecharam em 2011 com 10 e um estabelecimento respectivamente.

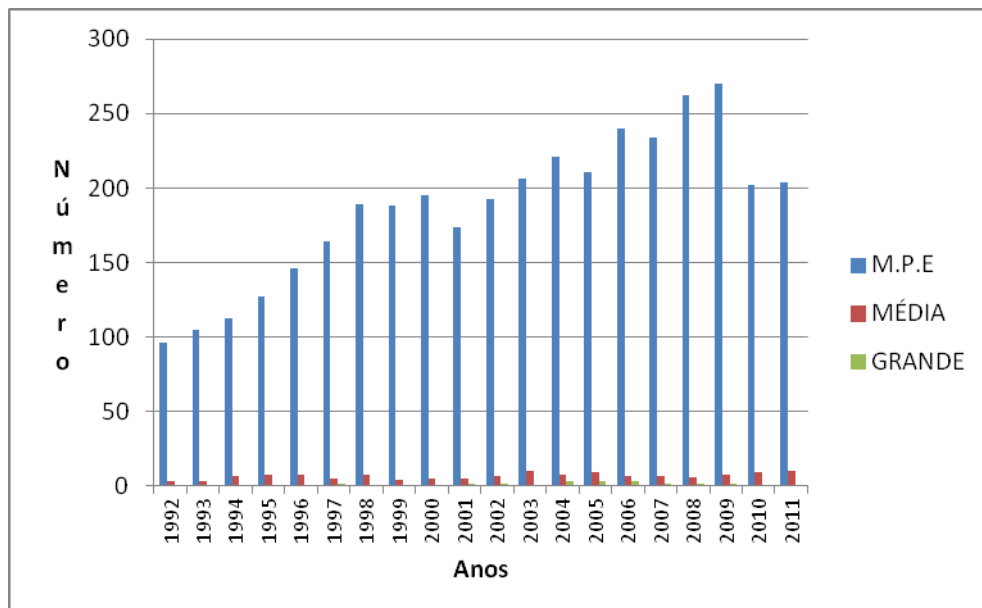
Porém, é necessário ressaltar que, apesar da parca participação das médias e grandes indústrias no número de estabelecimentos, no tocante ao número de pessoal ocupado, tanto as pequenas, como as médias e as grandes indústrias tiveram relativa importância no total de empregos gerados no período de análise.

Tabela 6 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico. (1992-2011).

Anos	M.P.E	MÉDIA	GRANDE	Total
1992	96	3	1	100
1993	105	3	1	109
1994	113	7	1	121
1995	127	8	1	136
1996	146	8	1	155
1997	164	5	2	171
1998	189	8	0	197
1999	188	4	1	193
2000	195	5	1	201
2001	174	5	2	181
2002	193	7	2	202
2003	206	10	1	217
2004	221	8	3	232
2005	211	9	3	223
2006	240	7	3	250
2007	234	7	2	243
2008	262	6	2	270
2009	270	8	2	280
2010	202	9	1	212
2011	204	10	1	215

Fonte: RAIS (2013).
Org: SAAB, T.B.

Figura 18 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB, T.B.

Esse ramo continua a ter grande relevância, pois como aponta Londrina (1979), no final da década de 1970, predominavam as atividades tradicionais, lideradas pelo ramo de “produtos alimentares”. Nesse mesmo período, este ramo respondia por 42,94% da produção local e contava com 171 estabelecimentos.

O ramo da indústria Química (Tabela 7 e Figura 19) teve crescimento de 138,18% no período de análise e tem nas indústrias MPEs o destaque no número de estabelecimentos, enquanto as médias e grandes empresas juntas respondem em média por 5% do total de estabelecimentos, refletindo a situação dos outros ramos industriais.

Tabela 7 - Evolução do número de estabelecimentos na indústria Química. (1992-2011).

Anos	M.P.E	MÉDIA	GRANDE	Total
1992	53	2	0	55
1993	50	3	0	53
1994	59	2	0	61
1995	79	2	0	81
1996	75	2	0	77
1997	87	2	0	89
1998	94	4	0	98
1999	95	3	1	99
2000	88	5	1	94
2001	99	3	1	103
2002	101	3	1	105
2003	123	2	1	126
2004	131	3	1	135
2005	127	3	1	131
2006	132	4	1	137
2007	139	4	1	144
2008	140	4	1	145
2009	128	4	0	132
2010	140	3	1	144
2011	126	4	1	131

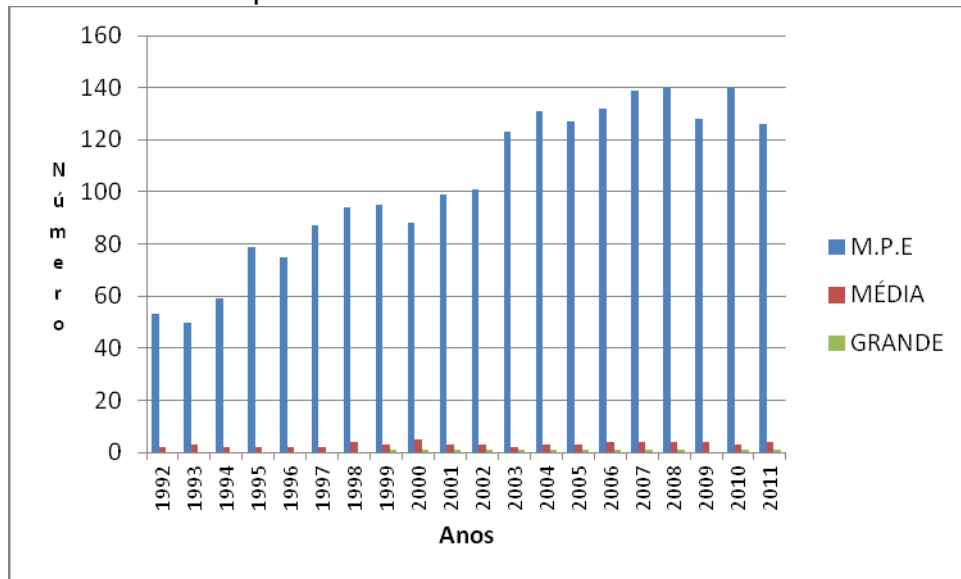
Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB, T.B.

No final da década de 1970, a indústria metalúrgica respondia por 1,3% do valor total da produção industrial de Londrina, 6,20% da mão de obra ocupada e 9,24% do total de estabelecimentos do município.

O setor Metalúrgico teve aumento de 258,62% no período de análise, sendo que 99,03% do número de estabelecimentos era constituído de micro e pequenas empresas, não havendo grandes empresas nesse ramo como pode ser percebido na Tabela 8, bem como na Figura 20.

Figura 19 - Evolução do número de estabelecimentos na indústria Química em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).

Org: SAAB,T.B.

Acerca do ramo Mecânico (Tabela 9 e Figura 21), tem-se que esse ramo apresentou crescimento de 220,51%, com destaque para o número de estabelecimentos das MPEs, uma parca participação das médias empresas e a inexistência de grandes empresas nesse setor industrial.

Sobre esse ramo, Londrina (1979) destaca que sua função principal era a manutenção de equipamentos mecânicos por causa da agricultura regional e da localização da cidade no eixo rodoferroviário.

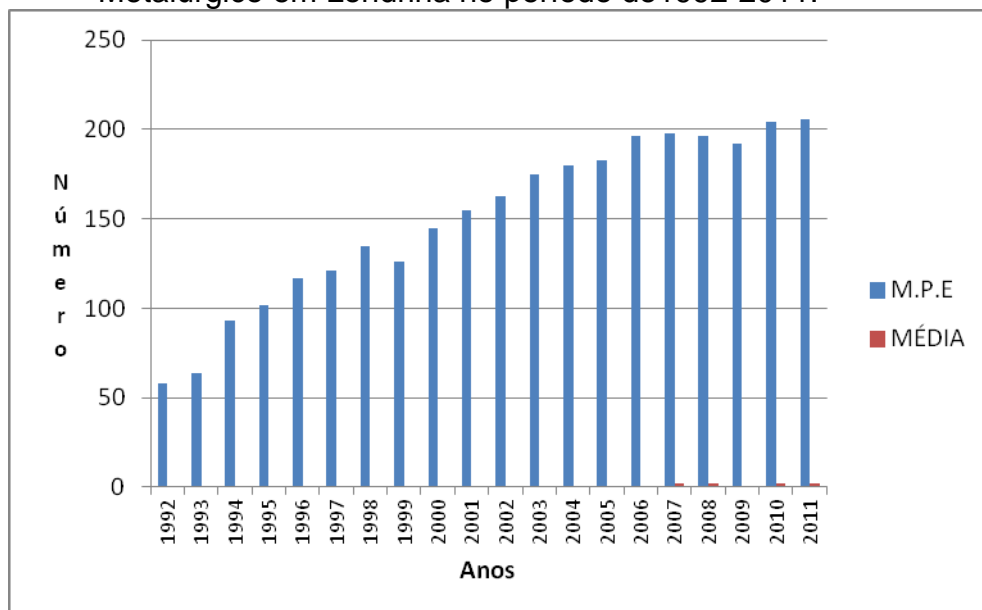
O sexto setor industrial, no tocante ao número de estabelecimentos, é o de Madeira e Mobiliário, que teve aumento de 104% no período de análise, como apontado na Tabela 10 e na Figura 22, evidenciando a predominância de estabelecimentos com o tamanho de micro e pequenas indústrias.

Tabela 8 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Metalúrgico (1992-2011)

Anos	MPE	MÉDIA	Total
1992	58	0	58
1993	64	0	64
1994	93	0	93
1995	102	0	102
1996	117	0	117
1997	121	0	121
1998	135	1	13
1999	126	1	126
2000	145	1	145
2001	155	0	155
2002	163	1	163
2003	175	1	175
2004	180	1	180
2005	183	1	183
2006	196	0	196
2007	198	2	200
2008	196	2	198
2009	192	1	193
2010	204	2	206
2011	206	2	208

Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB,T.B.

Figura 20 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Metalúrgico em Londrina no período de 1992-2011.



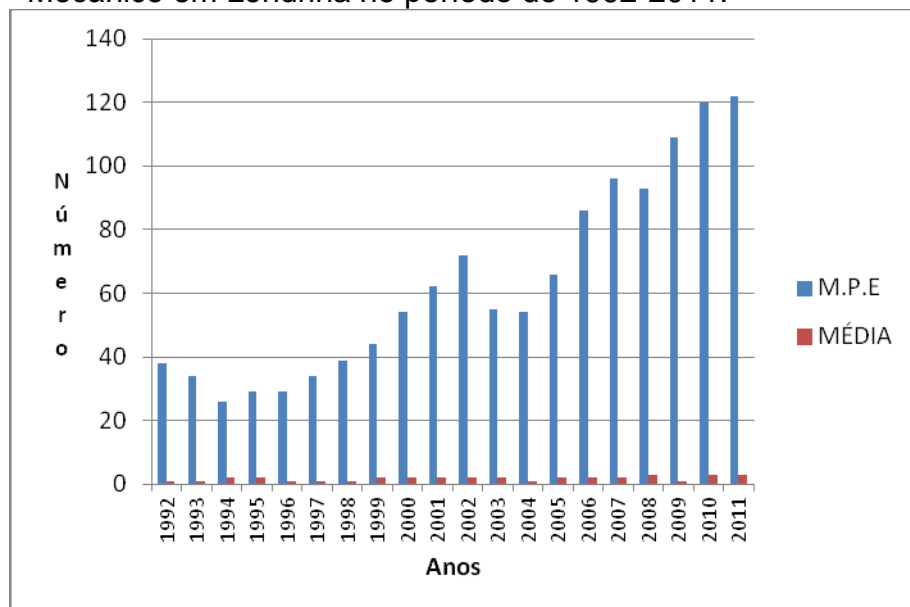
Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB. T.B.

Tabela 9 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Mecânico (1992-2011).

Anos	MP.E	MÉDIA	Total
1992	38	1	39
1993	34	1	35
1994	26	2	28
1995	29	2	31
1996	29	1	30
1997	34	1	35
1998	39	1	40
1999	44	2	46
2000	54	2	56
2001	62	2	64
2002	72	2	74
2003	55	2	57
2004	54	1	55
2005	66	2	68
2006	86	2	88
2007	96	2	98
2008	93	3	96
2009	109	1	110
2010	120	3	123
2011	122	3	125

Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB,T.B.

Figura 21 – Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor Mecânico em Londrina no período de 1992-2011.



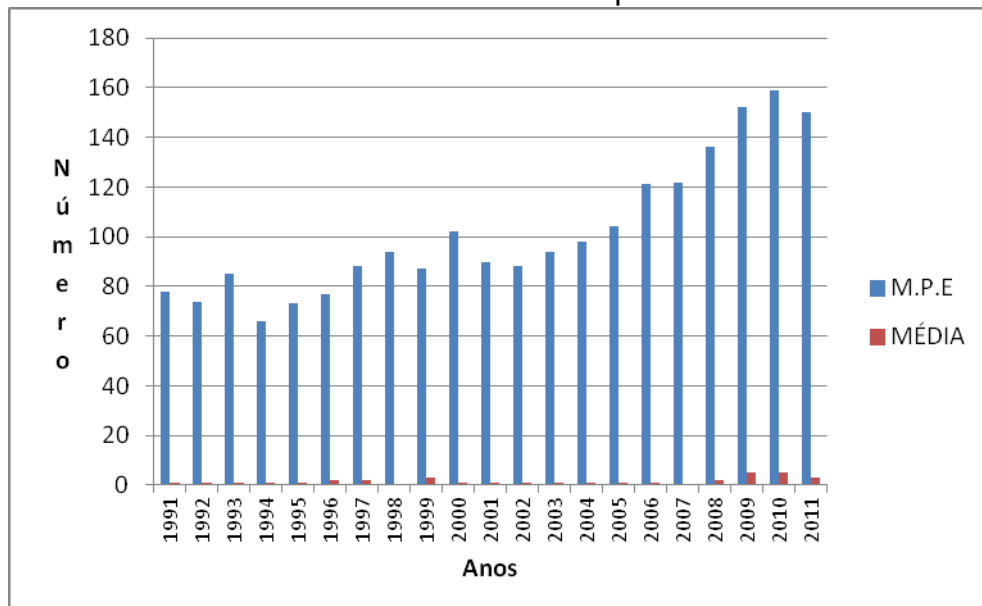
Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB. T.B.

Tabela 10 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor de Madeira e Mobiliário (1992-2011).

Anos	M.P.E	MÉDIA	Total
1991	78	1	79
1992	74	1	75
1993	85	1	86
1994	66	1	67
1995	73	1	74
1996	77	2	79
1997	88	2	90
1998	94	0	94
1999	87	3	90
2000	102	1	103
2001	90	1	91
2002	88	1	89
2003	94	1	95
2004	98	1	99
2005	104	1	105
2006	121	1	122
2007	122	0	122
2008	136	2	138
2009	152	5	157
2010	159	5	164
2011	150	3	153

Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB,T.B.

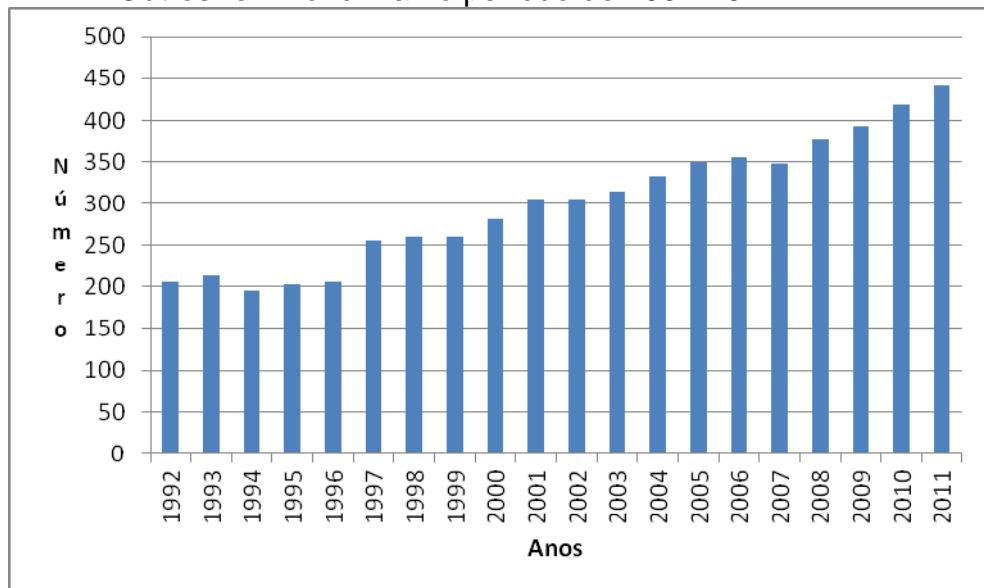
Figura 22 - Evolução do número de estabelecimentos da indústria do setor de Madeira e Mobiliário em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB,T.B.

No tocante aos demais setores industriais agrupados, estes apresentaram uma dinâmica de crescimento de 114,07% (206 em 1992 – 441 em 2011) no período de análise, como evidenciado na Figura 23. Sobre o porte das indústrias no setor denominado como “Outros”, estes não foram apresentados nas Figuras 15 e 23, (número de pessoal ocupado e estabelecimentos respectivamente), pois se entende que a média iria descaracterizar essa realidade, uma vez que os ramos incluídos nesse grande setor apresentam características muito díspares no tocante ao porte de indústrias.

Figura 23 - Evolução do número de estabelecimentos industriais nos setores “Outros” em Londrina no período de 1992-2011.



Fonte: MTE/RAIS (2013).
Org: SAAB,T.B.

Com base na exposição dos ramos industriais de maior relevância no que diz respeito ao número de estabelecimentos, pode-se ratificar que a maioria dos estabelecimentos possui um tamanho que os caracteriza como micro e pequenos estabelecimentos industriais, o que vale também quando se considera o número de pessoal ocupado. Isso confirma o que destaca Cesário (1981, p.14) “a pequena indústria desempenha não somente um papel econômico como principalmente, social, em termos da sociedade brasileira como um todo”.

A partir da prospecção dos ramos industriais classificados como MPEs em Londrina no período de análise estudado, conclui-se que as empresas que estão inseridas nessa classificação apresentaram crescimento em praticamente todos os

etores analisados durante o período que se estende de 1992 a 2011, sendo que todos os ramos industriais elevaram o número de pessoal ocupado e apenas o Extrativo Mineral apresentou decréscimo no número total de estabelecimentos.

Posto isso, a terceira variável analisada foi o de valor adicionado, porém, os dados fornecidos pelo IPARDES de valor adicionado não possuem a mesma classificação daqueles fornecidos pelo IBGE SUBSETOR. Deste modo, foi feita uma compatibilização com os dados fornecidos pela RAIS (IBGE SUBSETOR) que resultou na Tabela 11 e ANEXO C, em que o segundo apresenta dados mais detalhados por ramo industrial, enquanto o primeiro fica restrito à classificação dos ramos utilizada no presente estudo.

Tabela 11 - Valor adicionado dos ramos industriais em Londrina no período de 2007-2011.

Ramos industriais	Valor adicionado (R\$1,00)*				
	2007	2008	2009	2010	2011
Mecânica	178.660.165	130.788.788	149.566.054	153.590.167	126.535.773
Metalúrgica	68.162.588	62.202.473	49.051.035	57.952.190	99.452.726
Madeira e Mobiliário	109.452.392	78.257.722	59.321.224	66.009.597	77.411.200
Química	481.347.619	509.730.806	335.561.200	309.314.425	326.331.840
Têxtil	160.230.632	161.013.519	173.206.557	150.869.975	231.715.743
Alimentos e bebidas	288.048.751	274.508.849	263.524.721	265.999.235	262.132.444
Outros	190.148.376	177.362.658	195.597.388	239.712.467	276.078.584
Total	1.407.887.935	1.393.864.815	1.076.262.125	1.089.857.889	1.399.658.310

*Valores corrigidos segundo o IGP-M (FGV), a partir de 06/89.

Fonte: IPARDES (2014).

Org: SAAB, T.B.

A análise fornecida pelos dados do IPARDES ficou incompleta, uma vez que o banco de dados desse instituto não permite a obtenção de dados referentes ao tamanho das empresas, sendo possível apenas retratar a realidade geral dos ramos compatibilizados, assim como somente estão disponíveis a partir do ano de 2007. Fica também evidente que, apesar de ter apresentado aumento no valor adicionado total, ainda não ocorreu uma recuperação do valor adicionado total apresentado em 2007.

Quanto à dinâmica dos setores industriais, tem-se que, durante o período que se estende entre os anos de 2007-2011, os setores industriais reagiram segundo essa realidade: Indústria Metalúrgica (45,90%); Outros (45,19%); Indústria têxtil do

vestuário, artefatos de tecido e calçados (44,61%); Indústrias de produtos Alimentícios, bebidas e álcool etílico (-8,99%); Mecânica (-29,17%); Indústria da Madeira e do Mobiliário (-29,27%) e Indústria Química (-32,20%). No geral, somando todos os setores, houve, no período um leve decréscimo de 0,58% no total de valor adicionado no período de análise.

Nos anos de 2008 e 2009, houve uma queda considerável no valor adicionado, enquanto em 2010 houve uma tímida recuperação e em 2011 retornou-se praticamente ao mesmo valor do início do estudo. No ano de 2011, os setores respondiam pela seguinte participação na produção do valor adicionado em Londrina: Indústria Química (23,31%); Indústrias de produtos Alimentícios, bebidas e álcool etílico (18,72%); Indústria têxtil do vestuário, artefatos de tecido e calçados (16,55%); Indústria Mecânica (9,04%); Indústria Metalúrgica (7,10%); Indústria da Madeira e do Mobiliário (5,53%) e Outros (19,72%).

Diante do quadro acima, entende-se que três dos sete ramos apresentaram aumento no valor adicionado durante o período e quatro apresentaram uma queda no valor adicionado, sendo que dentre os setores que apresentaram uma queda no valor adicionado, dois pertencem à indústria considerada de maior intensidade tecnológica, que são o setor Químico e o Mecânico e dois aos setores de baixa intensidade tecnológica (Indústrias de produtos Alimentícios, bebidas e álcool etílico e o setor de Madeira e Mobiliário), enquanto os dois que apresentaram elevação pertencem ao grupo de indústrias de menor intensidade tecnológica.

Tendo como base esse contexto, entende-se que Londrina tem sua indústria voltada tanto para o atendimento das demandas regionais quanto nacionais, e a título de comparação com a década de 1970, percebe-se que o alcance da produção industrial londrinense difere do quadro apresentado pelos estudos de Cesário (1981) no qual, segundo essa autora, era possível perceber que Londrina apresentava um processo de industrialização hesitante, com um parco número de indústrias voltadas para o mercado nacional, sendo que destas, a maioria tinha suas matrizes em centros maiores, principalmente em São Paulo, e raras eram as que conseguiram efetuar a passagem de empresas que têm sua produção voltada para o mercado local e regional para empresas que têm projeção nacional e internacional.

A respeito do pequeno empresariado industrial existente em Londrina, Cesário (1981) enfatiza que, na época de análise da indústria londrinense, podia-se destacar que esses empresários não atuavam da forma que o mercado exigia, haja

vista que havia a figura centralizadora do proprietário e que todas as decisões passavam por ele. Também eram bastante arraigadas em Londrina as relações familiares e informais, o que certamente impactavam no modo como se dava organização dessas empresas.

Confirmando esse fato, Cesário (1981) destaca que, nas pequenas empresas estudadas na década de 1970, em Londrina, foi possível constatar que as características da organização das indústrias estudadas eram definidas pelo próprio proprietário e até mesmo em muitos casos, a indústria tinha um caráter familiar.

Para finalizar as considerações sobre os pequenos empresários, Cesário (1981) destaca que, para aumentar a capacidade de concorrer no mercado cada vez mais competitivo, o pequeno empresário londrinense teve de fazer uma revisão de atitudes e valores.

A leitura do trabalho de Cesário (1981) sobre as pequenas empresas industriais em Londrina foi realizada na década de 1970 e publicada no início dos anos de 1980, não tendo sido realizada nenhuma outra que tivesse o foco nas pequenas empresas. Dessa forma, deve-se levar em consideração que a realidade em Londrina, bem como a mundial foi bastante alterada, uma vez que justamente após 1970 ocorreu o processo chamado de compressão do espaço pelo tempo, no qual a percepção da distância foi diminuída, haja vista que os obstáculos técnicos foram diminuídos, graças à tecnologia.

Entender que na indústria londrinense de 1970 não havia a mesma configuração da indústria atual é um exercício necessário, levando-se em conta que neste momento, quando se pensava na dinâmica industrial e na política de atração para as indústrias, tem-se de considerar a combinação dos ativos locais e regionais com o estabelecimento de conexões com redes de acesso mais distantes, que possibilitam a circulação de pessoas qualificadas, transmissão de ideias, informações, conhecimento e inovação no âmbito do espaço produtivo.

Dessa forma, com a emergência de novos paradigmas da atividade industrial, ensejadas pela própria necessidade do capital em se reorganizar para continuar perpetuando seu próprio movimento de produção e reprodução, é oportuna a consideração de novos elementos para o entendimento da dinâmica industrial, uma vez que suas formas clássicas de explicação da realidade não conseguem elucidar essas novas reconfigurações do espaço produtivo.

4.2 CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS INDÚSTRIAS LONDRINENSES.

O trabalho de campo foi realizado nos meses de março, abril e maio de 2014, totalizando a aplicação de 52 questionários (Tabela 12). A presente investigação apresenta estatisticamente um erro amostral acima dos 10% (11,2%), porém representa 4,67% do total de micro e pequenas indústrias do município de Londrina no ano de 2011 (1112). Durante a realização do trabalho de campo, percebemos uma grande dificuldade por parte dos empresários para aceitar responder o questionário, porém, cabe a ressalva de que aqueles que se dispuseram a responder foram muito solícitos e educados.

Os questionários foram aplicados apenas nos setores industriais com maior representatividade nas variáveis de pessoal ocupado e número de estabelecimentos, e as indústrias deveriam se enquadrar no tamanho como micro e pequenas empresas (de 1 a 99 empregados).

Tabela 12 – Quantidade de questionários aplicados no trabalho campo nas micro e pequenas indústrias londrinenses.

Setores industriais	Quantidade de questionários	% do total de questionários
Metalúrgico	13	25
Madeira e Mobiliário	12	23
Química, produtos farmacêuticos, veterinários, e etc.	11	21
Têxtil, Vestuário, artefatos de tecidos e calçados	8	15
Mecânica	6	12
Produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico	2	4
	52	100

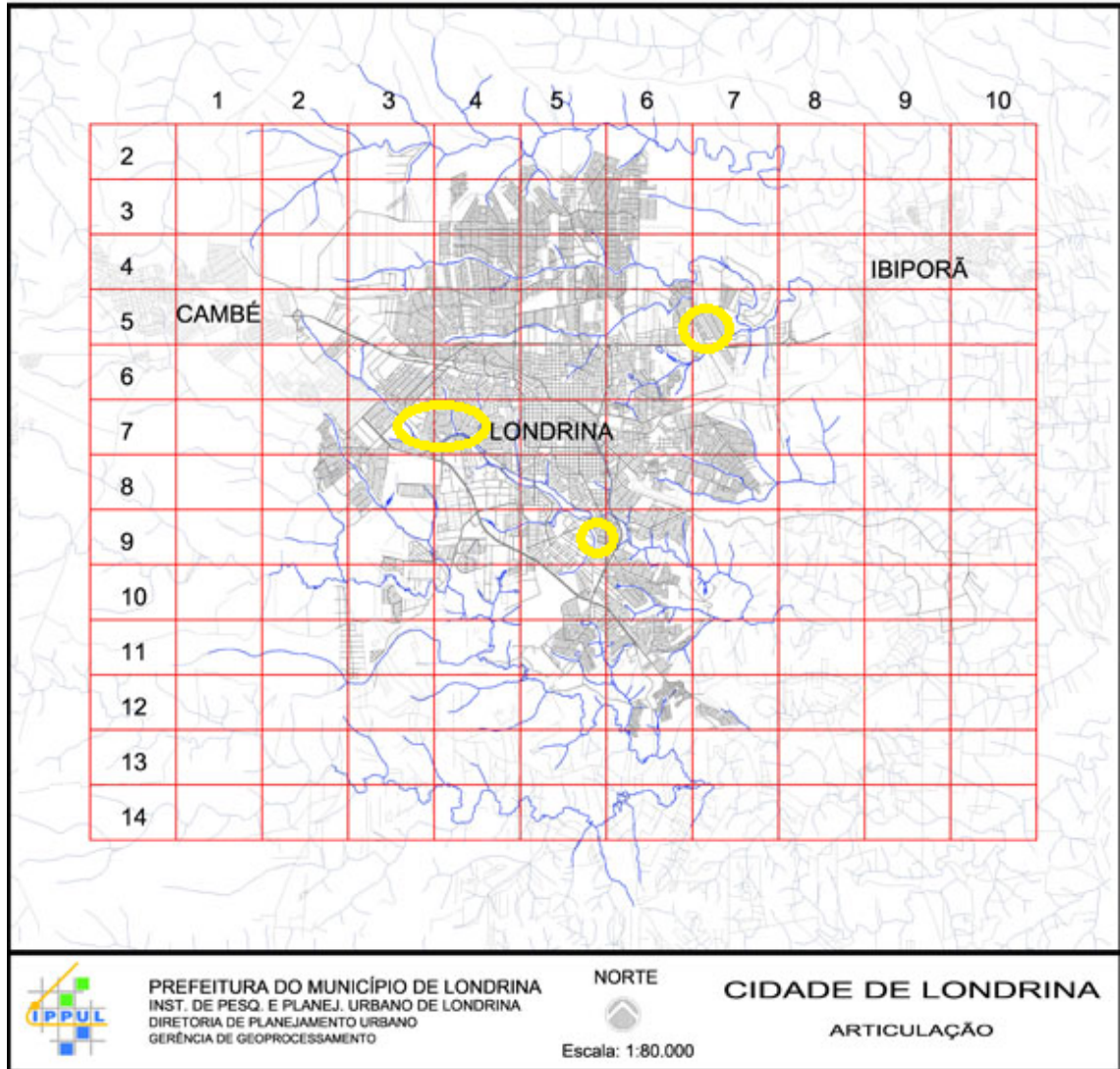
Fonte: Saab, 2014.

No tocante à localização das indústrias estudadas, 30 encontram-se no Parque das indústrias leves de Londrina e imediações; 20, na zona oeste da cidade, próximas à Avenida Arthur Thomas e à Rodovia Celso Garcia Cid, indo da área limítrofe com o município de Cambé ao trecho que se estende da UEL até o *Shopping Catuaí* e duas indústrias localizam-se na zona sul da cidade, na Rua Bélgica.

Na Figura 24, exemplifica-se a localização das indústrias pesquisadas de modo aproximado, lembrando que as áreas circuladas apenas representam o local

de abrangência das indústrias que se encontram próximas, não refletindo o desempenho de nenhuma variável quantitativa.

Figura 24 – Localização aproximada das indústrias em que foram aplicados os questionários.



Fonte: IPPUL, (20??)
Org: Saab, (2014).

A exposição das discussões e dos resultados obtidos durante o trabalho de campo *in loco* nas indústrias será feita de acordo com a ordem das questões no questionário (Anexo A), estando as questões distribuídas nas seguintes temáticas, (1) fundação, logística e infraestrutura;(2) a qualificação da mão de obra e condições de trabalho;(3) inovação e perspectivas para o futuro.

Iniciando a primeira parte que versa sobre o nascimento das indústrias estudadas e a instalação delas em Londrina, tem-se que 96% são provenientes de

investimentos de capital local e 4% de transferências de unidades produtivas. 82% das indústrias estudadas nasceram em Londrina e 18% eram de outras localidades e dessas, 67% eram de Cambé, 11% de Araçongas, 11% de Paranavaí e 11% de Rolândia, ou seja, municípios próximos a Londrina.

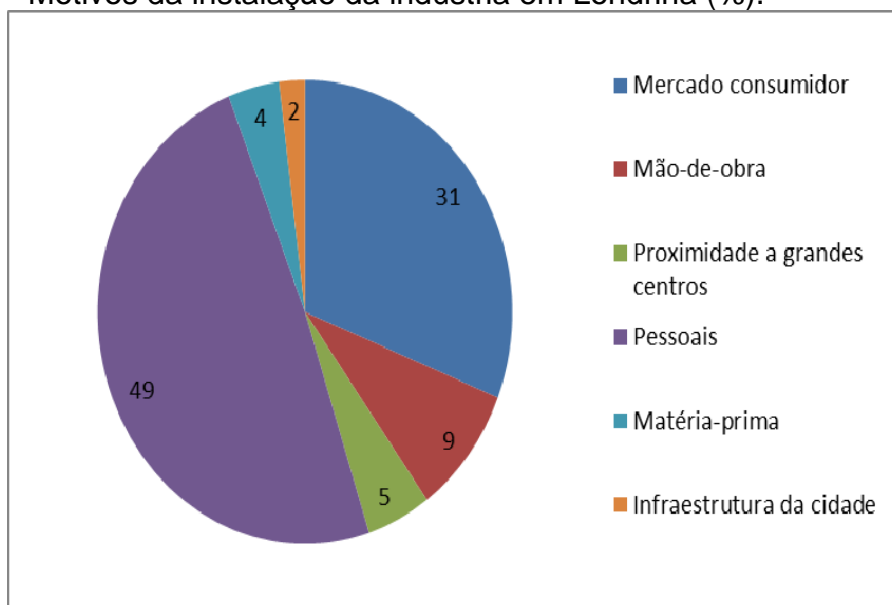
Quando questionados se durante o processo de criação e instalação dessa indústria foi oferecido algum tipo de benefício ou incentivo fiscal para instalação delas, 92% dos empresários responderam que não e 8% responderam afirmativamente, sendo que desses, um afirmou que a Codel bancou o aluguel do barracão pelo período de um ano.

Sobre o motivo da instalação da indústria em Londrina, conforme fica evidente na Figura 25, 31% afirmaram ser pelo mercado consumidor, mão de obra; 9%, 5% pela proximidade a grandes centros, 4% pela matéria-prima, 2% pela infraestrutura da cidade e 49% apontaram que a instalação da indústria em Londrina se deu pelo fato de os empresários e seus familiares já residirem na cidade.

Com esses dados, pode-se afirmar, conforme a amostra dos empresários entrevistados, a tendência exposta por Cesário (1981) da década de 1970 de o empresariado industrial de Londrina ser proveniente da própria cidade, ou seja, de as indústrias da cidade serem oriundas de capital local se confirma. Dentre as indústrias pesquisadas, 7,5% foram fundadas a menos de um ano; 9,4% têm entre 1 e 2 anos de fundação; 17% de 3 a 5 anos; 20,9% de 6 a 10 anos; de 11 a 19, 18,8% e as que tinham mais de 20 anos de abertura eram 26,4% do total.

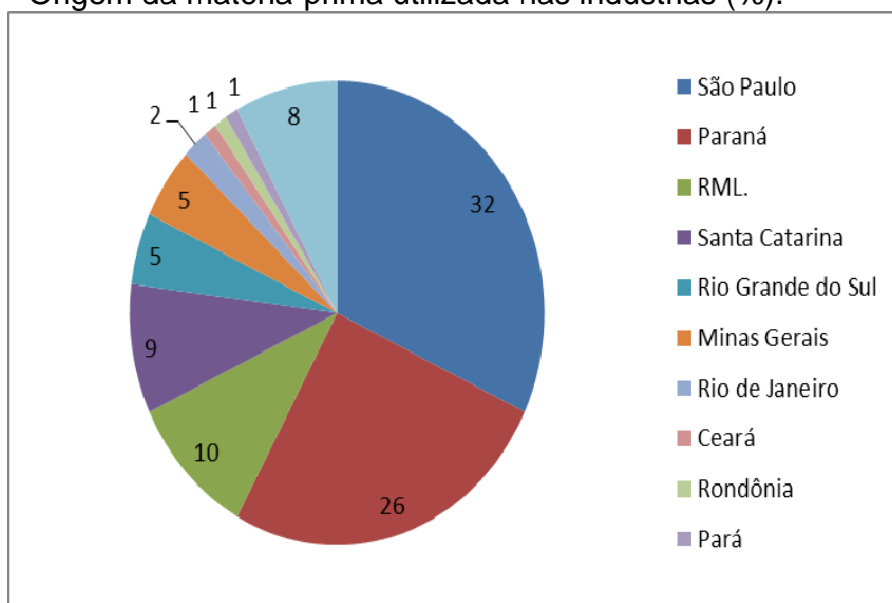
Acerca da origem da matéria-prima utilizada (Figura 26), 32% afirmaram ser do estado de São Paulo; 26% do Paraná; 10% da Região Metropolitana de Londrina; 9% de Santa Catarina; 8% são importadas; do Rio Grande Sul e de Minas Gerais são 5% de cada estado; 2% do Rio de Janeiro; e 1% dos seguintes estados: Ceará, Pará e Rondônia.

Figura 25 – Motivos da instalação da indústria em Londrina (%).



Fonte: Saab, 2014

Figura 26 – Origem da matéria-prima utilizada nas indústrias (%).

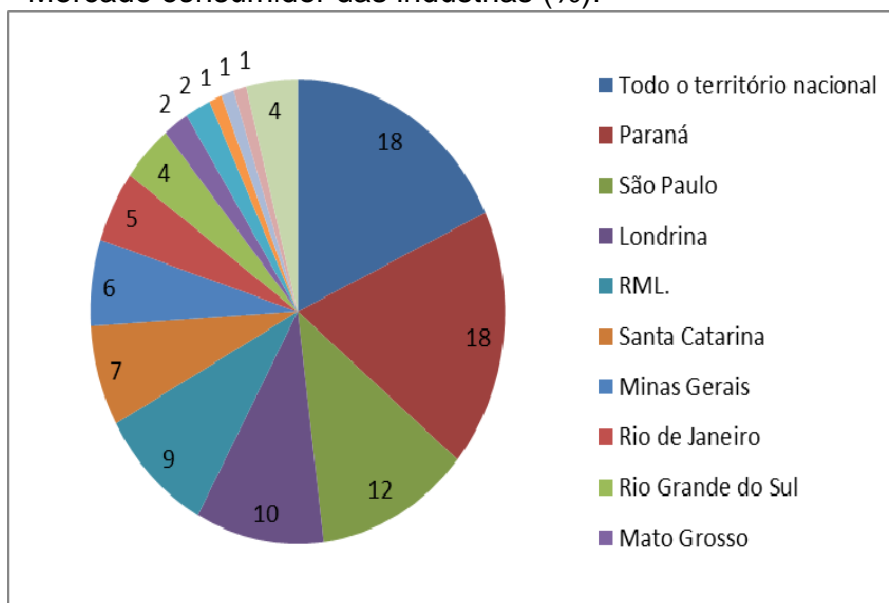


Fonte: Saab, 2014.

A respeito dos principais mercados consumidores (Figura 27), as respostas foram dadas de acordo com o nível de abrangência das vendas, constituindo-se da seguinte forma: 18% em todo o território nacional; 18% no Paraná; 11% em São Paulo; 10% em Londrina; 9% na região metropolitana de Londrina; 7% em Santa Catarina; 6% em Minas Gerais; 5% no Rio de Janeiro; 4% no Rio Grande do Sul; 3%

no mercado internacional (1% no Paraguai, 1% na Ásia e 1% na África); 2% no Mato Grosso e 2% no Mato Grosso do Sul; e 1% em cada estado (Bahia, Espírito Santo, Goiás e no Distrito Federal).

Figura 27 – Mercado consumidor das indústrias (%).



Fonte: Saab, 2014.

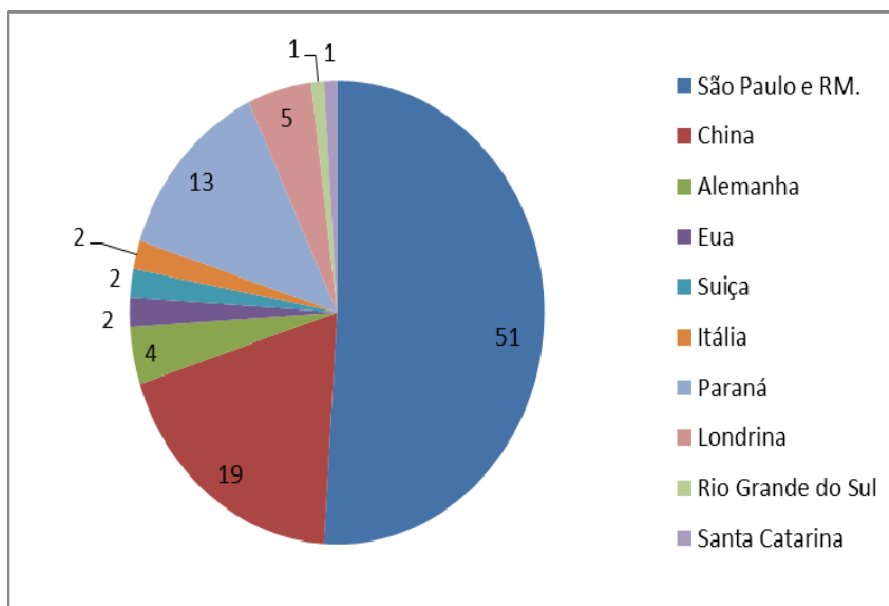
Dessa forma, nota-se que as micro e pequenas indústrias londrinenses mantêm intensas relações com o estado de São Paulo, representando uma importante participação tanto no que diz respeito à matéria-prima quanto ao mercado consumidor da produção industrial londrinense. No tocante aos ramos estudados que alcançam os consumidores da capital paulista, estão o alimentício, o moveleiro e o têxtil, de modo que a mesma realidade se aplica aos que alcançam todo o território nacional.

Quanto ao tamanho das indústrias pesquisadas, 76% encontram-se na faixa de 1 a 19 empregados, 16% de 20 a 49 e 8% de 50 a 99. Sobre a origem da mão de obra, 53% são provenientes dos demais municípios da região metropolitana de Londrina; 45% apenas da cidade de Londrina e somente 2% (uma empresa) que o setor de P&D contratou os funcionários da cidade de São Paulo.

Os maquinários das indústrias objeto das entrevistas têm a seguinte origem (Figura 28): 51% de São Paulo e região metropolitana; 29% importados (19% China, 4% Alemanha, e 2% dos EUA, 2% da Suíça e 2% da Itália); e 20% dos “Outros”, (13% do Paraná, 5% de Londrina, 1% do Rio Grande do Sul e 1% de Santa

Catarina). Com base nesses dados, pode-se problematizar a questão de que apesar de todas as dificuldades encontradas pelos micro e pequenos empresários industriais, como citado em Harvey (1992) e Farah Júnior (2004), esses têm acesso a equipamentos de alta qualidade, sendo que praticamente 1/3 dos equipamentos são importados.

Figura 28 – Origem dos maquinários das indústrias (%).



Fonte: Saab, 2014

Sobre os pontos mais deficitários de Londrina, como provedora das condições gerais de produção, 52% dos entrevistados disseram que é a mão de obra da cidade; 32% a infraestrutura; 13% o mercado consumidor e 2% a falta de incentivo para o setor industrial na cidade. No tocante à infraestrutura oferecida pela cidade de Londrina para a indústria, as considerações dos entrevistados foram as seguintes: 70% consideram-na ineficiente, 18% suficiente e 12% satisfatória.

Entre as reclamações elencadas durante as entrevistas, destaca-se o sentimento por parte do empresariado de que a cidade não oferece cursos na quantidade e com a qualidade necessária para o atendimento das demandas do setor industrial. Também fica explícita a insatisfação dos empresários quanto ao encarecimento do uso do transporte rodoviário no entorno de Londrina devido ao excessivo número de pedágios, sem contar outros meios de transporte que poderiam ser mais bem aproveitados pela cidade, como a ferrovia e o aeroporto.

Quando indagados sobre o grau de satisfação com a infraestrutura do município de Londrina, em especial com algumas variáveis, obteve-se o seguinte resultado (Figura 29):

Aeroporto: 40% indiferentes, 31% insatisfeitos e 29% satisfeitos.

Ferrovias: 67% indiferentes, 21% insatisfeitos e 12% satisfeitos.

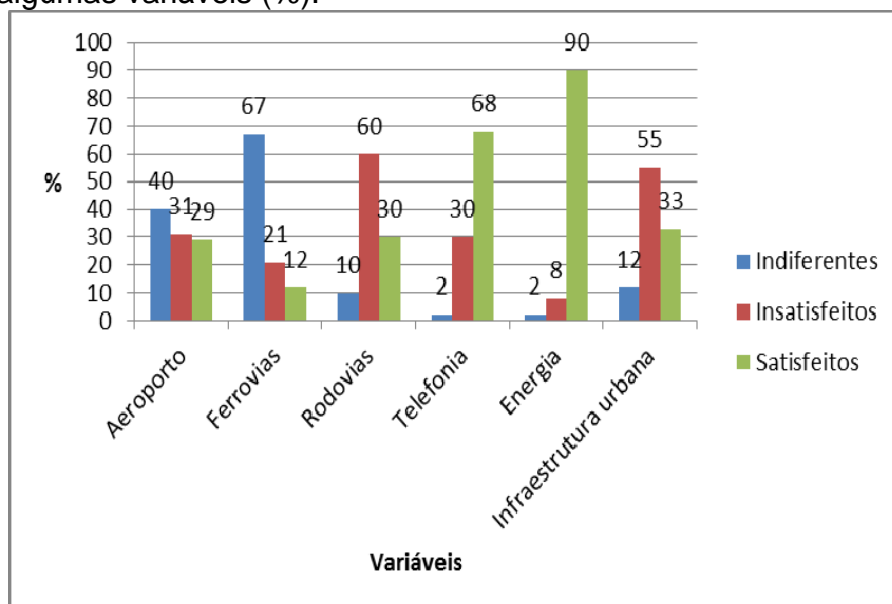
Rodovias: 10% indiferentes, 60% insatisfeitos e 30% satisfeitos.

Telefonia: 2% indiferentes, 30% insatisfeitos e 68% satisfeitos.

Energia: 2% indiferentes, 8% insatisfeitos e 90% satisfeitos.

Infraestrutura urbana: 12% indiferentes, 55% insatisfeitos e 33% satisfeitos.

Figura 29 – Opinião dos entrevistados sobre o grau de satisfação em relação a algumas variáveis (%).



Fonte: Saab, 2014.

Desses percentuais, pode-se extrair o entendimento de que o alto índice de indiferença dos empresários quanto ao aeroporto e às ferrovias ocorre devido às próprias características dessas micro e pequenas empresas que, por conta de vários fatores, conseguem escoar sua produção apenas pelas rodovias. Subentende-se que a clientela dessas empresas também utiliza mais o meio de transporte rodoviário do que o aeroviário.

De conformidade com a classificação proposta por Lencioni (2007) sobre os dois grupos das condições gerais de produção, fica evidente que os entrevistados

demonstraram maior insatisfação com as redes de circulação material e maior satisfação com as redes de circulação imaterial.

A maioria absoluta dos empresários (92%) disse não receber qualquer tipo de incentivo fiscal e 8% (três do governo federal e um da escala estadual) afirmaram receber.

Já na segunda parte da temática do questionário, 78% dos entrevistados afirmaram que a formação profissional da mão de obra de Londrina está aquém do ideal, 18% consideraram-na boa e 2% suficiente. Dessa forma, conclui-se que, na visão dos empresários entrevistados, a formação propiciada em Londrina para a classe trabalhadora que atua no chão de fábrica deixa muito a desejar, pois não prepara os operários de modo satisfatório para o desempenho das respectivas funções laborais.

Os entrevistados apontaram que 55% dos trabalhadores ganham na faixa de 1 a 2 salários-mínimos, 42% de 3 a 4 e 3% na faixa de 5 salários-mínimos. A respeito da formação da mão de obra londrinense, 86% dos empresários afirmaram que foi difícil encontrar trabalhador qualificado na cidade, inclusive, parte considerável deles, disse não aumentar a produção por falta de pessoal apto ao trabalho.

Com esses percentuais, pode-se afirmar que, apesar de Londrina abrigar várias instituições de pesquisa, isso não se reflete na melhoria da qualificação da classe trabalhadora, principalmente daqueles que irão desempenhar funções que demandam menos abstração e mais conhecimentos de técnicas e procedimentos. Os entrevistados dos ramos de Metalurgia e Mecânico disseram não haver mão de obra e quando se encontra, esta é totalmente desqualificada, sendo que na visão deles faltam cursos na cidade que preparem para o ofício, pois os trabalhadores que atuam nessa área ganham por volta de 4 a 5 salários-mínimos.

Situação semelhante ocorre com os empresários do setor têxtil e madeireiro, que afirmam não haver mão de obra na cidade, muitas vezes tendo até de diminuir a produção ou rejeitar encomendas por conta da falta de funcionários aptos a exercer a função. Os entrevistados desses ramos industriais concluem que essa carência deriva da falta de vontade de os mais jovens trabalharem nessas áreas e também pela falta de cursos que os preparem para tal atuação.

O nível de escolaridade dos funcionários das empresas pesquisadas é: 38% ensino médio completo, 34% ensino fundamental completo, 14% ensino médio

incompleto e 7% dos que possuem o nível superior, bem como é o mesmo percentual daqueles que têm o ensino fundamental incompleto. Acerca da autoavaliação dos empresários em relação às suas respectivas empresas, no que diz respeito ao ambiente de trabalho oferecido aos empregados (limpeza, iluminação, nível de ruído, arejamento, condições que determinem menores esforços físicos), 53% afirmaram que as condições são satisfatórias, 39% são regulares e 8% são insatisfatórias.

Quanto ao procedimento de convidar os empregados da produção para participar da solução de problemas ou atividades de melhoria do produto ou processo de fabricação, 78% disseram ter esse compromisso, 16% afirmaram estar começando no momento e 6% relataram não ter esse compromisso. Os entrevistados foram questionados se em suas empresas, além da remuneração, havia algum tipo de diferença de benefícios entre os empregados que ocupam cargos que exijam escolaridade distinta e 92% afirmaram que não, 8% afirmaram que os profissionais de nível superior contavam com adicionais na remuneração.

Já no último bloco temático do questionário, 96% dos entrevistados disseram que a empresa desenvolve alguma estratégia para aprimorar seus produtos e apenas 4% não. Entre os que disseram promover o aprimoramento de seus produtos, 26% afirmaram participar de feiras, 21% disseram contar com o *feedback* do cliente, 17% adquirem novas tecnologias, 14% fazem pesquisa de mercado, 11% participam de palestras e cursos, 5% fazem a organização e a certificação de seus produtos, outros 5% buscam novidades na internet e 1% investe na melhoria da matéria-prima e desenvolvem a engenharia de produto. No que diz respeito à informatização dos procedimentos realizados na empresa, 59% afirmaram que os procedimentos são parcialmente informatizados, 35% disseram ser informatizados e 6% informaram não ser informatizados.

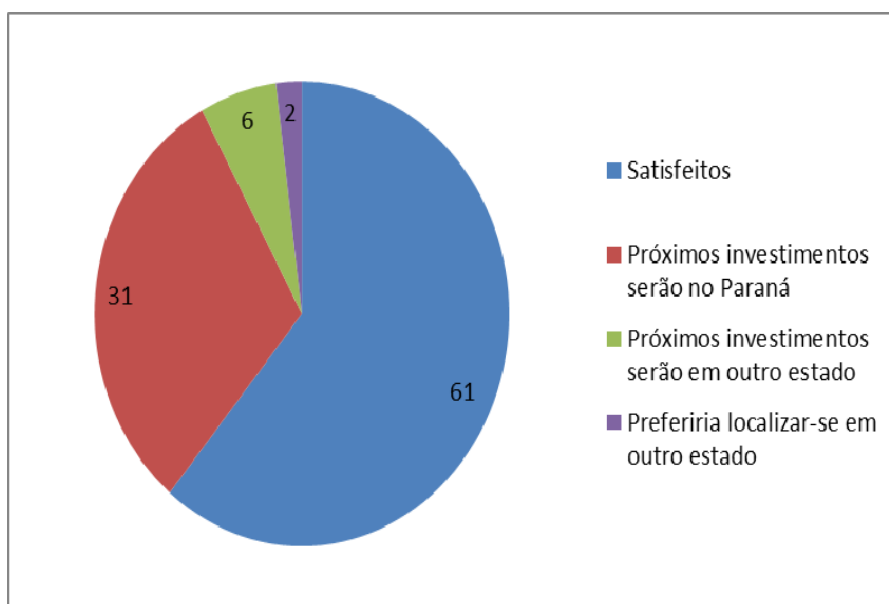
Indo nesse mesmo caminho, para os entrevistados, na empresa, o fator que mais dificulta a adoção de técnicas modernas e métodos para elevar a qualidade e produtividade foi na opinião de 46% dos empresários a falta de recursos financeiros, em seguida com 19% foi o nível educacional dos empregados, em terceiro as leis trabalhistas que dificultam o uso do programa de incentivo por desempenho, 12% apontaram como a dificuldade na legislação para a transferência de tecnologia, 8% a falta de conhecimento sobre as técnicas e métodos e 2% apontaram que nenhum desses fatores.

Sobre o modo como os entrevistados classificavam as máquinas e equipamentos de suas respectivas empresas, 67% afirmaram que elas eram intermediárias, 17% atrasadas e 16% de última geração.

Quando perguntados sobre a expectativa da empresa em relação à localização (Figura 30), 61% disseram estar satisfeitos com a localização, 31% afirmaram que os próximos investimentos serão no Paraná (principalmente em outros municípios da RM de Londrina), 6% relatam que os próximos investimentos da empresa serão em outro estado e 2% expuseram que a empresa preferiria localizar-se em outro estado.

Os dados acima são importantes para a reflexão de que os municípios da região metropolitana de Londrina são os principais destinos dos empresários que desejam transferir suas indústrias, lembrando que de certa forma mesmo que transfiram suas indústrias para o entorno londrinense, esses continuarão a se beneficiar das condições gerais de produção de Londrina. Acerca da opinião dos entrevistados sobre as perspectivas para o futuro da empresa, 86% disseram que há a perspectiva de aumento, 12% contaram que pretendem manter e 2% almejam diminuir a produção.

Figura 30 – Opinião dos entrevistados em relação à localização da empresa (%).



Fonte: Saab, 2014.

Desses 14% que não têm o anseio/a perspectiva de aumentar a produção, todos alegarem motivações claras para tal, alguns por falta de espaço no barracão,

outros pela grande dificuldade de encontrar pessoas que estejam dispostas a trabalhar e que possuam as habilidades e as competências necessárias.

Parte considerável dos entrevistados alegou que o município de Londrina pouco contribui para atração de novas indústrias, bem como não dá assistência alguma para as já existentes. Muitos fazem o comparativo com outros municípios da região metropolitana de Londrina, principalmente em relação a Cambé e Ibiporã, onde os prefeitos mostram-se receptivos com o setor industrial, auxiliam com benefícios fiscais, doações de terrenos e barracões para a instalação de novas indústrias.

A maioria dos entrevistados também considera que há um enorme distanciamento entre o poder público de Londrina e os empresários do setor industrial, pois, quando procurados para prestar algum tipo de colaboração ou mesmo quando esses buscam o diálogo para sanar alguns problemas, esbarram na burocracia, na morosidade e na falta de vontade.

Durante a aplicação dos questionários, houve a preocupação de selecionar alguns entrevistados cuja indústria contasse com pelo menos quatro décadas de existência, na tentativa de comparar as dificuldades e as facilidades de antes e da atualidade. Porém, apenas um entrevistado enquadrou-se nessa característica, o que pode ser explicado também pelo que Farah Júnior (2004) observa que os micro e pequenos empresários industriais apresentam alto índice de falência já nos primeiros anos de existência da empresa ou também pelo fato de que com a consolidação da empresa no mercado, ela tende a aumentar a produção e conseqüentemente aumentar o número de funcionários, fazendo com que esta não se enquadre como micro e pequena empresa.

Contudo, o entrevistado afirmou que desde o início a indústria (do ramo mecânico) “teve alta” tecnologia e o pai, que iniciou a empresa, era mecânico, e resolveu com o investimento de alguns recursos financeiros montar a empresa que na atualidade é administrada pelos filhos e pela esposa, corroborando o que Cesário (1981) assevera na década de 1970, que os micro e pequenos empresários tinham uma organização familiar e patriarcal das empresas.

O entrevistado afirmou que, na atualidade, apesar de alguns avanços na legislação para o acesso a créditos, os micro e pequenos empresários enfrentam muitas dificuldades para competir com as médias e grandes empresas, todavia

considera igualmente, que tem crescido o espaço para essas micro e pequenas empresas, graças ao fortalecimento da categoria e da criação de políticas públicas.

Quando se compara com os estudos da Terceira Itália de Farah Júnior (2004), percebe-se que, apesar de algumas tentativas de organização, como o caso da Associação Empresarial do Parque das Indústrias Leves (AEPIL) que busca promover cursos, repassar informações aos associados e manter atualizado o cadastro das empresas que estão presentes no parque, de modo geral, em Londrina, vigora ainda o isolamento dos micro e pequenos empresários, pois eles não se organizam em prol de iniciativas que visem ao benefício desse grupo.

Não obstante a busca pela inovação da inserção econômica dos micro e pequenos empresários industriais de Londrina, não há coesão dessa classe, de modo que não existe organização até mesmo para pleitear a resolução de problemas básicos da cidade que os afetam e, principalmente, quanto à organização dessa categoria na tentativa de promover a competitividade dessas empresas e projetar a produção dessas micro e pequenas indústrias em escalas maiores de consumo.

Devido à similaridade da temática de estudo, utiliza-se como meio de comparação um estudo realizado por Pereira (2003) sobre o modo de gerenciamento das MPEs de Londrina em que, de forma sintetizada, teve as seguintes conclusões:

- Entre as maiores dificuldades encontra-se a questão financeira, o que inviabiliza a aquisição de equipamentos novos e aplicativos mais adequados;
- A área de informática é centralizada no principal dirigente da empresa e, por vezes, compartilhada com algum funcionário. O estilo de administração autocrático, paternalista e centralizador ficou bastante evidenciado entre os entrevistados. À medida que a nova geração assume o controle e administração, a informática começa a ganhar mais espaço;
- Observa-se que as empresas, na sua maioria, possuem estrutura familiar, onde os mais jovens estão, aos poucos, assumindo o gerenciamento dos negócios.
- O pequeno empresário tem receio que ao compartilhar as informações com seus funcionários estes venham a utilizá-las contra a empresa.
- O pequeno empresário valoriza muito as fontes informais como: idéias de clientes, funcionários e fornecedores. Utilizam-se com frequência da intuição e sub utilizam o sistema de informação. Observou-se que a utilização ou não de determinado recurso está diretamente ligado ao perfil do empresário. Na medida em que é mais preparado, mais

profissional, também utiliza-se mais de fontes formais de informação.

- A mão-de-obra, na sua maioria, é pouco qualificada e a sobrecarga de informações causa alguma dificuldade.
- Um dos pontos fortes da pequena empresa é a proximidade com seus clientes, sendo o relacionamento mais direto, no dia a dia, ouvindo suas idéias, sugestões e reclamações.
- A comunicação interna nas pequenas empresas é bastante informal. As características próprias da empresa, com poucos ambientes e um número pequeno de funcionários, facilitam este tipo de comunicação. O pequeno empresário acha importante as reuniões formais, mas acaba por não realizá-las por falta de tempo ou acúmulo de funções e responsabilidades.
- O pequeno empresário justificou não participar mais de cursos, congressos, feiras e associações, por falta de tempo ou questões financeiras. A postura em relação à concorrência é bastante diversificada (PEREIRA, 2003, p. 132-134).

Dentre todas as considerações feitas pelo autor supracitado, percebe-se que a única que não cabe na presente análise é a de que o pequeno empresário não busca a inovação, pois durante o trabalho de campo constatou-se que a maioria absoluta dos entrevistados busca inovar sua produção, seja frequentando feiras, assistindo a palestras e participando de cursos, adquirindo novos equipamentos, buscando certificações, entre outras formas de procurar a constante melhoria dos produtos.

Também foi realizada uma entrevista (ANEXO B) com Pedro Stella, gerente da Incubadora de Empresas de Base Tecnológica (INTUEL), o qual afirmou que o perfil das empresas incubadas na AINTEC está na faixa de micro e pequena empresa industrial, variando de 1 a 12 funcionários. Para ingressar na incubadora, é necessário que a empresa tenha um modelo de gestão diferenciado e produtos customizados, com corte de hierarquia e maior horizontalização, e que tenha o perfil inovador.

Quando indagado sobre o que a AINTEC desenvolve para as micro e pequenas empresas, o entrevistado respondeu que todas as empresas incubadas são indústrias de micro e pequeno porte, sendo 18 empresas no total. A AINTEC disponibiliza fomento à infraestrutura e consultoria, bem como monitora essas empresas.

Sobre o processo de seleção para o ingresso das indústrias na incubadora, tem-se preferência por aquelas empresas que apresentam predisposição à tecnologia. A inovação de base tecnológica das empresas se dá em relação à aplicação do conhecimento e não muito em maquinário, sendo que algumas empresas incubadas atingem nichos de mercado em nível global. A INTUEL adota o

critério de maturidade, quando a empresa tem em média cinco anos de incubação ela é desligada da AINTEC.

E, por fim, quando lhe foi perguntado sobre a realidade da inovação das empresas e indústrias no município de Londrina, o empresário considerou que o município londrinense vem buscando um novo tipo de processo produtivo, com menos impactos ambientais, porém, quanto à inovação das indústrias na cidade, elas são presentes nas multinacionais e menos nas micro e pequenas empresas, e o apoio para a inovação se dá a partir do fomento público ou da renúncia fiscal - ISS tecnológico.

Considerando as respostas desta entrevista, compreende-se que, apesar de as empresas incubadas serem de micro e pequeno porte, os ramos e os nichos a que se destinam ultrapassam a escala nacional, alcançando a Ásia, a África, a Europa e os Estados Unidos. Porém, cabe a ressalva de que essas empresas recebem apoio técnico e até certo ponto financeiro, com vistas à melhoria do gerenciamento, dos procedimentos e dos métodos utilizados na produção.

Destarte, as empresas incubadas na INTUEL podem ser consideradas como de maior nível de intensidade tecnológica, pertencendo às indústrias de agroquímicos, de biotecnologia, bem como atuam no desenvolvimento de *softwares* e jogos no setor de informática.

Corroborar-se com a fala do entrevistado supracitado, que afirma que os pacotes tecnológicos destinados ao setor industrial em Londrina estão centrados nas multinacionais e, em casos muito restritos, presentes nas micro e pequenas empresas. Desta forma, conclui-se que, de modo geral, as micro e pequenas empresas da cidade, apesar de muitas contarem com equipamentos de ponta, ainda carecem de organização e coesão da classe, bem como seus procedimentos internos (gerenciamento e processo produtivo) ainda são rudimentares, o que inviabiliza, sobremaneira a capacidade competitiva dessas empresas.

Ficam para o final as considerações dos entrevistados que possuem um caráter de unanimidade, de que em Londrina impera a politicagem, os interesses escusos e particulares que tanto trazem atraso para o setor industrial da cidade e que essas práticas estão presentes nas gestões há mais de 20 anos, minando as possibilidades de progresso no setor secundário que tanto beneficiam a geração de postos de trabalho e da riqueza propriamente dita.

CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Como é sabido, a partir da reestruturação produtiva do capital a indústria em si passou por profundas mudanças, alterando seu modo organizacional e produtivo, o que implicou profundas mudanças socioespaciais. No mundo do trabalho, as principais alterações se deram com a fragilização da coesão do poder sindical, com a fundação de novas e precárias formas de trabalho, como o subemprego e a terceirização.

Todavia, como foi ressaltado, o setor industrial de Londrina tem sua dinâmica pautada principalmente nas mudanças endógenas, de modo que a cidade não foi palco de muitas transferências industriais, pois a maioria absoluta das empresas industriais tem sua gênese no capital local, seja pela mudança de atividade econômica, seja pela continuidade das atividades laborais familiares. Contudo, não é possível negar os impactos das mudanças em nível global na economia e na própria indústria, haja vista que o modo como os empresários a concebem foi ressignificado, especialmente, em um contexto de competição por nichos de mercado seja em nível local, regional, nacional, seja no internacional.

No tocante à dinâmica industrial de Londrina, o município exibiu índices positivos de crescimento, apresentando aumento de 114,27% no total de pessoal ocupado, ou seja, no total de postos de trabalho nas indústrias e aumento de 119,83% no total de estabelecimentos no período de análise. Quanto à inserção do município na divisão territorial do trabalho, compreende-se que Londrina pela própria gênese estava conectada às demandas do setor primário, dada pela relação com a cadeia do setor primário. Tal inserção apresentava laços estreitos com São Paulo, relação essa que perdura, mas que, na atualidade, assume outros moldes, inclusive com as MPEs industriais.

No entanto, o setor secundário e o terciário (principalmente) respondem pelo maior montante de riqueza gerada pelo município⁵ e, nesse sentido, o que cabe aqui é a análise do setor secundário que apresenta maior representatividade nos ramos industriais de menor intensidade tecnológica, fato comprovado pelos dados de 2011 em que essas empresas representam 80,66% do total de estabelecimentos do

⁵ Conforme os dados do IBGE de 2011, os valores brutos adicionados de cada setor foram: primário 133.917 mil reais (1,6%); secundário 1.620.790 mil reais (18,3%) e o terciário com 7.082.278 mil reais (80,1%).

município, 72,17% do total de pessoal ocupado e também pelo valor adicionado produzido pelos seis principais ramos industriais, em que os de menor intensidade tecnológica somam 47,90% da riqueza gerada, enquanto os setores com maior intensidade tecnológica representam 32,35% do total.

Entretanto, é necessário destacar que, entre as variáveis de pessoal ocupado e do número de estabelecimentos, o percentual de indústrias de maior intensidade tecnológica vem aumentando. No que diz respeito aos setores industriais de maior significância para o município, na variável de estabelecimentos, no ano de 2011, têm-se os seguintes percentuais: Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido (19,27%); Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico (13,63%); Metalúrgica (13,18%); Madeira e Mobiliário (9,70%); Química (8,30%) e Mecânica (3,93%).

Já na variável de pessoal ocupado, os percentuais são estes: Calçados, Vestuário e Artefatos de tecido (25,58%); Produtos Alimentícios, Bebidas e Álcool etílico (17,53%); Química (11,63%); Metalúrgica (9,16%) e Mecânica (7,95%) e Madeira e Mobiliário (6,09%). No que tange ao valor adicionado, os setores respondiam pela seguinte participação em Londrina: Indústria Química (23,31%); Indústrias de produtos Alimentícios, bebidas e álcool etílico (18,72%); Indústria têxtil do vestuário, artefatos de tecido e calçados (16,55%); Indústria Mecânica (9,04%); Indústria Metalúrgica (7,10%); Indústria da Madeira e do Mobiliário (5,53%). Vale o adendo de que os percentuais faltantes advêm dos setores menos representativos, que foram agrupados no setor denominado como “outros”.

Em relação ao o papel das MPEs, essas respondem por 96,80% do total de estabelecimentos e 57,63% do pessoal ocupado, na indústria, no município de Londrina, no ano de 2011.

Quanto às condições gerais de produção, na opinião dos empresários entrevistados, Londrina precisa melhorar muitos pontos, principalmente na questão infraestrutural, que poderiam ser mais bem aproveitadas, como é o caso da ferrovia que não escoa a produção industrial da cidade ou até mesmo do aeroporto que, em dias de chuva, fica impossibilitado para voos.

Na avaliação dos entrevistados, Londrina conta com uma boa rede de transmissão de energia para a produção industrial, bem como dispõe de um bom sistema de telefonia para as empresas. Com isso, conclui-se que Londrina, na opinião dos entrevistados, tem uma avaliação positiva quanto aos fluxos imateriais e negativa quanto aos materiais, de modo que o conjunto que forma a unidade entre o

processo de produção e o conjunto da produção e circulação do capital precisa ser otimizado no município.

Apesar de representar a maioria dos estabelecimentos e dos postos de trabalho, durante o trabalho de campo, percebeu-se que há muita vontade dos micro e pequenos empresários da cidade, mas pouquíssima ajuda do estado para com estes. Também foi possível notar que apesar de as literaturas retratar o micro e pequeno empresário como um agente fragilizado dentro do contexto econômico atual e das dificuldades sofridas por eles para inclusive se manter na atividade, as micro e as pequena indústrias, tanto em Londrina quanto no restante do País são de grande relevância econômica.

Em Londrina, fica o retrato de empresários que buscam o constante aprimoramento dos processos e de sua produção. Porém, de modo geral, faltam coesão e organização dos micro e pequenos empresários londrinenses para galgar melhorias e assim juntos lutar para sanar algumas dificuldades cuja resolução é da competência, sobretudo do poder público.

Há de se fazer, também, um paralelo com a classe política de Londrina, a qual, pelos relatos dos entrevistados, pactuou e contribuiu para o atraso do setor industrial e, conseqüentemente, de toda a cidade. No que tange à mão de obra, é mister que se invista em cursos técnicos que atendam as demandas do setor industrial da cidade, pois os empresários alegam que as indústrias padecem com a falta de pessoal capacitado.

Outro ponto importante a ser destacado é que os três níveis do governo (federal, estadual e municipal) precisam ampliar as políticas públicas voltadas para as necessidades dos micro e pequenos empresários que, diga-se de passagem, são distintas dos imperativos das médias e grandes empresas.

Dessa forma, conclui-se que apesar da grande relevância econômica e social para Londrina, os micro e pequenos empresários são desassistidos do poder público e que, nesse contexto, não obstante o esforço despendido por parte dessa classe, mesmo por vezes ocupando nichos distintos de mercado, dificilmente conseguem colocar seus produtos para competir com as médias e grandes empresas.

Para finalizar, entende-se que se a prefeitura municipal liberar recursos para terrenos e barracões para novas indústrias e também para ampliação das já existentes, promover cursos de formação técnica, que são necessários para o desempenho das funções no setor industrial, fomentar a inovação e novas formas de

conhecimento para o presente setor e se principalmente ouvir as vozes desses sujeitos tão importantes para a sociedade londrinense, o setor secundário poderá se ampliar e trazer mais desenvolvimento para o município de Londrina.

Também é oportuno frisar que, diante dos resultados encontrados, nos futuros estudos sobre a produção industrial, a produção do espaço, bem como da dinâmica industrial londrinense, deve ser levado em consideração o fato de que o município não pode mais ser estudado isoladamente, pois há claras trocas sinérgicas entre Londrina e os municípios mais próximos da região metropolitana.

REFERÊNCIAS.

ALVES, G. **O novo (e precário) mundo do trabalho**. Reestruturação produtiva e crise do sindicalismo. São Paulo:Boitempo Editorial, 2005.

ARBEX, M. A. **Aglomeración industrial de empresas do vestuário no município de Londrina**. 2005, 200 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Maringá, Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2005.

AUGUSTO, M. H.O. Formulação do projeto de desenvolvimento paranaense. In: _____. **Intervencionismo estatal e ideologia desenvolvimentista**. São Paulo: Símbolo, 1978.

BARREIRA, J. **Os caminhos da indústria da confecção no país: Londrina (Paraná)**. 1996. 247 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, São Paulo. 1996.

BARREIRA, J. Confronto: necessidade de modernização tecnológica e gestão das indústrias de confecção em Londrina. **Geografia**, Londrina, v. 8, n. 1, p. 49-64, jan. / jun. 1999.

BOTELHO, A. A Produção do Espaço e a Indústria. In: **Do fordismo à produção flexível: o espaço da indústria num contexto de mudanças das estratégias de acumulação do capital**. São Paulo: Annablume, 2008.

BRAGUETO, C.R. **O Aglomerado Urbano-Industrial de Londrina: sua constituição e dinâmica industrial**. 2007, 266f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

BRAGUETO, C.R. **A inserção da Microrregião Geográfica de Londrina na divisão territorial do trabalho**. 1996. 323f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – USP. São Paulo.

BRAGUETO, C. R.; CUNHA, F. C. A. da. A divisão territorial do trabalho e o processo de industrialização da Microrregião Geográfica de Londrina. **Geografia**, Londrina, v.11, n.1, p.33-46, jan./jun.2002.

BRASIL. Lei complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. Altera dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 , e dá outras providências. **Diário oficial da união**, Brasília, D.F., 11 nov. 2011. Seção 1, p.1.

_____, Ministério do Trabalho e Emprego. **A situação do trabalho no Brasil na primeira década dos anos 2000**. São Paulo: DIEESE, 2012.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: Editora da Unesp/ IE-Unicamp, 2002.

CARLOS, A. F. A. **Espaço e indústria**. São Paulo: Contexto, 1989.

CESÁRIO, A. C. C. **Industrialização e pequenos empresários em Londrina**. Curitiba: Grafipar, 1981.

CORIAT, B. **Pensar pelo Averso**: o modelo japonês de trabalho e organização. Rio de Janeiro: Editora Revan, 1994.

DEDECCA, C. S. Anos 90: a estabilidade com desigualdade. In: PRONI, M. W; HENRIQUE, W.(Org). **Trabalho, mercado e sociedade**: o Brasil nos anos 90. São Paulo: Editora da Unesp/ IE- UNICAMP, 2003.

EGLER, C.A.G. Questão regional e gestão do território no Brasil. In: CASTRO, I. de; CORRÊA, R.L; GOMES, P. da C (Org.). **Geografia**: conceitos e temas. 13 ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2010. p.207-239.

FARAH JÚNIOR, M. F. **Pequena Empresa e Competitividade**: desafios e oportunidades. Curitiba: Juruá, 2004.

FRESCA, T. M. **A rede urbana do norte do Paraná**. Londrina: Eduel, 2004.

_____. T. M. Londrina - PR como espaço metropolitano: uma análise a partir dos serviços superiores. In: ENANPEGE, n.10, 2013, Campinas. **Anais...** Geografias, Políticas Públicas e dinâmicas Territoriais. Dourados: UFGD Editora, 2013. p. 1394-1406.

GALÃO, F.P.; CÂMARA, M.R.G da. Inovação e orientação para o mercado e desempenho no arranjo produtivo local embrionário do vestuário de Londrina/PR. **Revista de Ciências da Administração**. Florianópolis, v. 11, n. 23, p. 11-37, jan/abr. 2009

GALERA, M. M. **Industrialização da região metropolitana de Londrina (RML)**: a ação sindical e os reflexos nas condições de emprego e renda dos trabalhadores. 2008. 67f. Monografia (Bacharelado) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2008.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**. 5 ed. São Paulo: Loyola, 1992.

LACERDA, A. C. de. **O impacto da globalização na economia brasileira**. São Paulo: Contexto, 1999.

LENCIONI, S. Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional. **Scripta Nova**: revista electrónica de geografia y ciencias sociales. Barcelona: Universidad de Barcelona, v. 11, n. 245, s.p, ago. de 2007.

_____. Mudanças na metrópole de São Paulo e Transformações industriais. In: SPÓSITO, E.S. (Org.). **Dinâmica econômica, poder e novas territorialidades**. Presidente Prudente: UNESP/FCT: GASPERR, 1999. p.115-136.

_____. **Região e geografia**. São Paulo: Edusp, 2003.

_____. Reestruturação urbano-industrial no Estado de São Paulo: a região da metrópole desconcentrada. In: SANTOS, M.; SOUZA, M. A. A de; SILVEIRA, M. L. (Org.). **Território. Globalização e fragmentação**. São Paulo: HUCITEC, 1994. p. 198-210.

LIPIETZ, A; LEBORGNE, D. O pós-fordismo e seu espaço. **Espaço & Debates**, São Paulo, v. 8, n. 25, p. 12-29, 1988.

LOJKINE, J. **O estado capitalista e a questão urbana**. São Paulo: Martins Fontes, 1981.

LONDRINA, P. M. **PDU – Plano de Desenvolvimento Urbano**: Londrina. Situação 79. Londrina, 1979.

LONDRINA, P.M. **Londrina, Norte do Paraná**: a próxima estação industrial do Brasil. Londrina: Prefeitura Municipal de Londrina, 1990.

MARANGONI, G. Anos 1980, década perdida ou ganha?. **Desafios do desenvolvimento**, Brasília, v.9, n.72 ,s.p., 2012.

MOREIRA, R. A nova divisão territorial do trabalho e as tendências de configuração do espaço brasileiro. In: LIMONAD, E.; HAESBAERT, R.; MOREIRA, R. (Org.). **Brasil, século XXI: por uma nova regionalização?: agentes, processos, escalas**. São Paulo: Max Limonad, 2008. p.121-152.

OLIVEIRA, A, M, S de. A reestruturação produtiva do capital na agroindústria canavieira paulista e os desdobramentos para o trabalho. In: THOMAZ JÚNIOR, A. (Org.). **Geografia e trabalho no século XXI**. Presidente Prudente: Centelha, 2004, p. 69-104.

PARANÁ, *Coordenação da Região Metropolitana de Londrina*. **Comel-munípios**. Disponível em:<<http://www.desenvolvimentourbano.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=58>>. Acesso em: 23 out .2013.

PEREIRA, M. F. F. **Gerenciamento da informação: um diagnóstico da micro e pequena empresa industrial de Londrina**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

SEBRAE-SÃO PAULO. **Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil**. São Paulo: SEBRAE, 2006.

SILVA, V. M. R. da; CAMARA, M. R. G. da. A indústria de móveis em Londrina. **Semina: Ciências Sociais e Humanas**, Londrina, v. 25, n.1, p. 43-56, set. 2004.

SIMM, E. B. **Um estudo sobre a (des)concentração industrial no Paraná na década de 90**. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2003.

SPOSITO; M. da E. B. A urbanização da sociedade: reflexões para um debate sobre as novas formas espaciais. In: DAMIANI, A. L; CARLOS, A. F. A; SEABRA, O. C. de L. (Org.). **O espaço no fim do século**: a nova realidade. 2.ed. São Paulo: Contexto, 2001.

SMITH, N. **Desenvolvimento desigual**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.

WOLFF, S. Qualidade total e informática: construção do novo “homem-máquina”. In: WOLFF, S. **Informatização do trabalho e reificação**: uma análise à luz dos programas de qualidade total. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 2005.

ANEXOS

ANEXO A

Questionário: a realidade das micro e pequenas indústrias londrinenses.

Entrevistado: _____

Nome da indústria: _____

Data da fundação: _____

Ramo de atividade: _____

O que produz: _____

Questões.

Tema: Fundação, logística e infraestrutura.

1- O nascimento da presente indústria e a sua instalação em Londrina se deram através de:

() Investimento de capital local () Transferência da unidade produtiva ()
Criação de uma filial em Londrina.

2- Sua indústria sempre esteve instalada em Londrina.

() Sim () Não

3- Se não, qual a origem de sua indústria.

4- Durante o processo da criação e instalação desta indústria, foi oferecido algum tipo de benefício ou incentivo fiscal para a instalação da mesma?

() Sim () Não

5- Por que instalou sua indústria em Londrina?

() matéria-prima () sistema viário para o escoamento da produção
() proximidades a grandes centros () mercado consumidor
() mão de obra () incentivos fiscais

6- Qual a origem da matéria-prima utilizada?

7- Quais os principais mercados consumidores?

8- Qual o número de funcionários?

9- A mão de obra é toda local?

10-De onde vem?

11-Qual a origem dos equipamentos?

() importado, onde: _____

() São Paulo e região metropolitana

() Outro, qual? _____

12-Quais os pontos mais deficitários de Londrina, enquanto provedora das condições gerais de produção?

() Mão de obra () Infraestrutura () Mercado consumidor () Outro

13-De modo geral, sobre a infraestrutura oferecida pela cidade de Londrina para a indústria, quais são as suas considerações?

() Ineficiente () Suficiente () () Satisfatória

14- Qual o grau de satisfação de sua empresa com a infraestrutura do município de Londrina?

Aeroportos: () Satisfeito () Indiferente () Insatisfeito

Ferrovias: () Satisfeito () Indiferente () Insatisfeito

Rodovias: () Satisfeito () Indiferente () Insatisfeito

Telefonia: () Satisfeito () Indiferente () Insatisfeito

22- Até que ponto sua empresa utiliza o procedimento de convidar os empregados da produção para participar da solução de problemas ou atividades de melhoria do produto ou processo de fabricação?

Tem compromisso Está começando no momento Não tem compromisso

23- Além da remuneração, há algum tipo de diferença de benefícios entre os empregados que ocupam cargos que exijam escolaridade distinta?

Sim Não

a) Em caso afirmativo, as diferenças se dão de que forma?

Contrato de trabalho Carga horária de trabalho Adicionais na remuneração

Tema: Inovação e perspectivas para o futuro.

A empresa desenvolve alguma estratégia para aprimorar seus produtos?

Sim Não

Quais?

24- Os procedimentos realizados na empresa são informatizados?

Sim Não Parcialmente

25- Classifique em ordem de importância os fatores que dificultam a adoção na sua empresa técnicas modernas e métodos para elevar a qualidade e produtividade.

Falta de conhecimentos sobre técnicas e métodos.

Falta de recursos financeiros para atender a tecnologia e treinamento

Leis trabalhistas que dificultam o uso do programa de incentivo por desempenho

Dificuldade na legislação para a transferência de tecnologia.

Nível educacional dos empregados.

26- Como você classifica as máquinas e equipamentos?

Última geração Intermediária Atrasadas

27- Qual a expectativa da empresa com relação à localização?

A empresa preferiria localizar-se em outro Estado.

Os próximos investimentos da empresa serão em outro Estado.

Os próximos investimentos serão no Paraná.

A empresa está satisfeita com a localização.

28- Quais são as perspectivas para o futuro desta indústria?

diminuir a produção manter a mesma produção aumentar a produção

ANEXO B

Entrevista com a Agência de Inovação Tecnológica da Universidade de Londrina
(AINTEC).

Entrevistado:

Função:

- 1- Qual é o perfil das empresas incubadas na AINTEC?
- 2- O que a AINTEC desenvolve em relação as micro e pequenas empresas?
- 3- Qual é o desempenho das micro e pequenas empresas industriais incubadas na AINTEC?
- 4- Qual é a realidade da inovação das empresas e indústrias no município de Londrina?

ANEXO C

Valor adicionado detalhado dos ramos industriais em Londrina no período de 2007-2011.

Ramos industriais	Valor adicionado (R\$1,00)					
	Anos	2007	2008	2009	2010	2011
METALÚRGICA		53.048.292	54.162.519	42.034.351	54.763.364	99.452.726
Metalurgia		18.390.069	10.701.524	5.630.187	6.746.743	39.829.866
Fabricação de Prod. de Metal, exceto Máquinas e Equipamentos		34.658.223	43.460.995	36.404.164	48.016.621	59.622.860
MECÂNICA		139.044.259	113.883.738	128.170.831	145.138.848	126.535.773
Fabricação de Máquinas e Equipamentos		138.725.421	113.083.918	127.918.699	144.934.087	126.240.955
Manutenção, Reparação e Instalação de Máquinas e Equipamentos		318.838	799.820	252.132	204.761	294.818
MADEIRA E MOBILIÁRIO		85.182.541	68.142.553	50.835.403	62.377.411	77.411.200
Fabricação de Produtos de Madeira		4.641.219	3.414.275	3.646.984	4.822.948	6.143.199
Fabricação de Móveis		80.541.322	64.728.278	47.188.419	57.554.463	71.268.001
INDÚSTRIA QUÍMICA		374.614.134	443.845.764	287.559.621	292.294.359	326.331.840
Fabricação de Produtos Químicos		197.002.002	263.639.793	97.132.124	73.885.909	85.340.285
Fabricação de Produtos Farmoquímicos e Farmacêuticos		13.800.709	22.094.342	23.916.150	23.209.543	23.134.699
Fabricação de Produtos de Borracha e de Material Plástico		163.811.423	158.111.629	166.511.347	195.198.907	217.856.856
INDÚSTRIA TÊXTIL		124.701.270	140.201.784	148.429.592	142.568.335	231.715.743
Fabricação de Produtos Têxteis		30.709.775	23.923.163	28.588.286	25.813.309	49.620.823
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios		93.991.495	116.278.621	119.841.306	116.755.026	182.094.920
ALIMENTOS E BEBIDAS		224.177.142	239.027.323	225.827.863	251.362.593	262.132.444
Fabricação de Produtos Alimentícios		217.618.932	230.309.027	217.713.772	231.527.094	245.602.098
Fabricação de Bebidas		6.558.210	8.718.296	8.114.091	19.835.499	16.530.346
OUTROS		147.985.087	154.437.722	167.617.444	226.522.258	276.078.584

Fonte: IPARDES (2014).

Org: SAAB, T.B.