



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE LONDRINA

Centro de Ciências Exatas – CCE

Departamento de Geociências

Mestrado em Geografia, Meio Ambiente e Desenvolvimento

Léia Aparecida Veiga



Jaguapitã-PR: pequena cidade da rede urbana norte-paranaense especializada na produção industrial de mesas para bilhar

Londrina – PR

2007

Léia Aparecida Veiga

Jaguapitã-PR: pequena cidade da rede urbana norte-paranaense especializada na produção industrial de mesas para bilhar

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Meio Ambiente e Desenvolvimento da Universidade Estadual de Londrina, como parte das exigências para obtenção do título de Mestre em Geografia, Meio Ambiente e Desenvolvimento.

Orientada pela Prof.^a Dr.^a Tânia Maria Fresca.

Londrina, 2007

Léia Aparecida Veiga

Jaguapitã-PR: pequena cidade da rede urbana norte-paranaense especializada na produção industrial de mesas para bilhar

Banca Examinadora

Prof.^a Dr.^a Tânia Maria Fresca
(Orientadora – UEL/Londrina)

Prof.^a Dr.^a Márcia Siqueira de Carvalho
(UEL/Londrina)

Prof. Dr. Armem Mamigonian
(USP/São Paulo e UFSC/Florianópolis)

Londrina, 13 de setembro de 2007.

DEDICATÓRIA

A meu pai (in memoriam).

AGRADECIMENTOS

Inicio essa lista de agradecimentos pela minha orientadora Prof.^a Dr.^a Tânia Maria Fresca, que desde o começo do curso de mestrado, sempre se fez presente através de críticas, elogios e sugestões, de forma atenciosa e amiga, contribuindo assim para o meu crescimento acadêmico.

A Prof.^a Dr.^a Márcia Siqueira de Carvalho e a Prof.^a Dr.^a Ideni Terezinha Antonello, pelas contribuições enquanto membros da minha banca de qualificação.

As funcionárias do Departamento de Geografia e de Pós Graduação do CCE-UEL, pelas vezes que me atenderam e ajudaram a providenciar documentos ou esclarecer dúvidas burocráticas.

A todos os professores do Departamento de Geografia da UEL, que contribuíram para a minha formação acadêmica durante o curso de graduação, de especialização e de mestrado. Em especial àqueles que nos momentos mais difíceis me motivaram a continuar os meus estudos.

A todos os meus colegas de trabalho das escolas públicas e da escola particular de Jaguapitã-PR, pelas palavras amigas e incentivos durante a elaboração dos capítulos. Em especial aos amigos e amigas do Colégio Nilson Ribas, pelo valioso apoio no decorrer desses dois anos de estudos.

Aos meus amigos e amigas, pessoas especiais que involuntariamente arcaram com o mais doloroso ônus da realização desse trabalho: a minha ausência.

A querida amiga Andresa Lourenço da Silva, pela solidariedade, carinho e amizade dedicados no decorrer do curso de mestrado e durante a elaboração dessa dissertação.

A minha mãe, pelo amor dispensado a mim todos esses anos, aos meus irmãos pelo carinho e colaboração durante a elaboração deste trabalho, em especial ao Rafael que ajudou a resolver os problemas referentes à formatação, produção de mapas, figuras, entre outros.

A Prefeitura Municipal de Jaguapitã-PR e ao Departamento de Engenharia Civil, ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) pela disponibilização de informações e mapas.

A todas as pessoas do comércio varejista e atacadista, industriais, agricultores, senhores aposentados, profissionais liberais, enfim, a todos que concederam entrevistas, ajudando-me a compreender aspectos históricos, econômicos, sociais e espaciais dessa pequena cidade em momentos históricos distintos.

Aos funcionários da Indústria Bilhar Formosa de São Paulo-SP, especialmente ao proprietário Antônio Hernandez, pelas valiosas informações concedidas durante horas de entrevista em agosto de 2005; a secretária Sandra pelo atencioso atendimento, ao Valdir e sua esposa me hospedaram carinhosamente.

E o agradecimento maior é para todos os industriais, funcionários e atacadistas de matérias-primas e acessórios do ramo de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR, sem os quais este trabalho não teria sido realizado. Pessoas essas que apesar dos seus afazeres cotidianos, dedicaram um tempo a mim e contribuíram muito com o aprendizado sobre a gênese, evolução e situação atual da produção de mesas para bilhar na cidade.

VEIGA, Léia Aparecida. *Jaguapitã-PR*: pequena cidade da rede urbana norte-paranaense especializada na produção industrial de mesas para bilhar. 2007. Dissertação (Mestrado em Geografia Meio Ambiente e Desenvolvimento) – Universidade Estadual de Londrina. Londrina – PR.

RESUMO

O objetivo deste estudo é compreender a re-inserção de Jaguapitã-PR na rede urbana norte-paranaense após a década de 1970, a partir da especialização produtiva em mesas para bilhar. Para tanto abordou-se a gênese do núcleo urbano no contexto da rede urbana norte-paranaense a partir da década de 1930, caracterizando-o do ponto de vista econômico, social, político, etc.

O entendimento do processo de implantação da atividade industrial de mesas para bilhar, insere-se no período pós 1960/1970, quando inúmeras transformações de ordem econômico-social afetaram toda a rede urbana e singularizadamente a pequena Jaguapitã-PR. Por intermédio de iniciativas locais, agentes sociais foram capazes de capturar processos gerais, transformando-os em indústrias de mesas para bilhar. A expansão desta atividade produtiva criou a perspectiva de implantação de novas indústrias por agricultores, filhos de agricultores, comerciantes diversos, etc. oriundos da pequena produção mercantil rural e urbana. Nos anos de 1980 e 1990, a atividade passou por grande expansão, tornando Jaguapitã-PR a primeira cidade brasileira em número de indústrias de mesas para bilhar e com significativo controle do mercado consumidor nacional, sendo responsável pelo controle de aproximadamente 30.000 mesas para bilhar no Brasil. Essa especialização industrial presente na cidade, complexifica sua inserção na rede urbana norte-paranaense, bem como em outras redes, cujas interações espaciais tornaram-se muito mais amplas.

Palavras-chave: rede urbana norte-paranaense, cidade pequena, industrialização, iniciativas e capitais locais, Jaguapitã-PR.

VEIGA, Léia Aparecida. *Jaguapitã-PR*: small city of the urban network in the North of Paraná State specialized in industrial production of pool tables. 2007. Dissertação (Mestrado em Geografia Meio Ambiente e Desenvolvimento) – Universidade Estadual de Londrina. Londrina – PR.

ABSTRACT

The objective of this study is to understand the new insertion of Jaguapitã-PR in the urban network in the North of Paraná after the seventies, from the productive specialization in the pool tables. For this we approached the geneses of the urbane nucleus in the context of the urban network of the North of Paraná from the thirties, characterizing it from the economic point of view, social, political, so on. Understand the introducing process of industrial activity of pool tables, it inserts in the period after 1960/1970, when many transformations from economical and social order affected all the urban network and the small cities Jaguapitã-PR. By the intermediate of local initiatives, social agents were able to catch general processes, transforming them in pool tables industries. The expansion of this productive activity created the perspective to introduce new industries by farmers, farmers' sons, and several traders, so on. Coming from the little rural and urban mercantile production. In 1980 and 1990, the activity had a great expansion, becoming Jaguapitã-PR the first city in Brazil in number of pool tables industries and with a significant control of the national consuming-market, being responsible for the control of 30.000 pool tables in Brazil. This industrial specialization present in the city, makes its insertion in the urban network of the North of Paraná, as well as in other network, whose space interactions became much wider.

Key-words: urban network of North of Paraná, small city, industrialization, local and capital initiatives, Jaguapitã-PR.

LISTA DE MAPAS

Mapa 01	Rede urbana norte-paranaense em 1960.....	39
Mapa 02	Rede urbana norte paranaense em 1997.....	74
Mapa 03	Localização dos produtores integrados às agroindústrias avícolas Jaguafrangos e Avebom, em Jaguapitã-PR, 2006.....	95
Mapa 04	Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 2006.....	120
Mapa 05	Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006.....	121
Mapa 06	Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 1970. Principais áreas fornecedoras de matéria-prima e acessórios para as indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.....	158
Mapa 07	Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 2006. Principais áreas fornecedoras de matéria-prima e acessórios para as indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.....	159
Mapa 08	Em destaque algumas linhas de mesas para bilhar locadas na Região Sul brasileira por uma micro-indústria de Jaguapitã-PR, 2007.....	166
Mapa 09	Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Principais áreas que concentram o mercado consumidor das mesas para bilhar produzidas em Jaguapitã-PR.....	169
Mapa 10	Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma pequena-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.....	172
Mapa 11	Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma micro-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.....	173
Mapa 12	Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma micro-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.....	174

LISTA DE FIGURAS

Figura 01	Localização do município de Jaguapitã-PR. 2006.....	06
Figura 02	Município de Jaguapitã-PR no ano de 1950.....	43
Figura 03	Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 1970.....	104
Figura 04	Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 1980.....	105
Figura 05	Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 1990	106
Figura 06	Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 2000.....	107
Figura 07	Localização das Indústrias de Mesas para Bilhar na Cidade de Jaguapitã-PR, 2006.....	150

LISTA DE FOTOS

Foto 01	Vista parcial da feira livre realizada na cidade de Jaguapitã-PR, década de 1950.....	56
Foto 02	Vista parcial do armazém de secos e molhados “Casa Paratodos” em Jaguapitã-PR, década de 1960.....	58
Foto 03	Vista parcial de alguns estabelecimentos comerciais (Casas Pernambucanas, Restaurante Metrôpoles, Casa São José, etc.) situados na Avenida Minas Gerais em Jaguapitã-PR, década de 1960.....	59
Foto 04	Vista parcial do Hotel-Restaurante Avenida em Jaguapitã-PR, década de 1950.....	61
Foto 05	Vista parcial do Hotel Brasil em Jaguapitã-PR , década de 1960..	62
Foto 06	Vista parcial do Banco Noroeste do Estado de São Paulo, década de 1950.....	62
Foto 07	Vista parcial do Banco Comercial do Paraná, década de 1950.....	63
Foto 08	Vista parcial do Banco de Curitiba, década de 1950.....	63
Foto 09	Vista parcial do Grupo Escolar de Jaguapitã-PR, 1948.....	65
Foto 10	Vista parcial de um ônibus da Viação Carreira, década de 1960.	65
Foto 11	Vista parcial do cinema Cine Guairacá situado na Avenida Paraná em Jaguapitã-PR, década de 1960.....	67
Foto 12	Vista parcial da máquina de café Coletto em Jaguapitã-PR, 1965.	69
Foto 13	Vista parcial da agroindústria Jaguafrangos, 2005.....	91
Foto 14	Vista parcial da agroindústria de frangos Avebom, 2006.....	91
Foto 15	Vista parcial do exterior de um aviário de frangos, em Jaguapitã-PR, 2005.....	98
Foto 16	Vista parcial do interior de um aviário de frangos, em Jaguapitã-PR, 2005.....	99
Foto 17	Vista parcial do armazém secos e molhados Casa Paião, 2007...	110
Foto 18	Vista parcial de alguns objetos fabricados artesanalmente a partir de pés e chifres de gado bovino, 2007.....	128

Foto 19	Vista parcial do local de fabricação dos objetos como copo, garrafas e berrantes, 2007.....	129
Foto 20	Levi Vieira e Nestor Ananias da Cruz, precursores nesse ramo industrial em Jaguapitã-PR, 1980.....	133
Foto 21	Vista parcial da indústria Cruz & Vieira Ltda. Esta foi transferida para as atuais instalações na Avenida Paraná, no início da década de 1980.....	134
Foto 22	Vista parcial de uma indústria de mesas para bilhar, 2007.....	149
Foto 23	Vista parcial de uma indústria de mesas para bilhar, 2007.....	151
Foto 24	Vista parcial de uma indústria de mesa para bilhar, 2007.....	151
Foto 25	Vista parcial da área interna de uma indústria de mesas de bilhar, 2007.....	152
Foto 26	Em destaque uma camionete D-20 utilizada para o trabalho na linha de mesas para bilhar, 2007.....	165
Foto 27	Mesa para o jogo de bilhar em sua fase inicial, 2007.....	183
Foto 28	Bases das mesas para bilhar, 2007.....	183
Foto 29	Placas de ardósia para mesas de bilhar, 2007.....	184
Foto 30	Mesa para bilhar já revestida com a fórmica e com a ardósia fixada na parte superior, 2007.....	184
Foto 31	Vista parcial do equipamento utilizado no acabamento da ardósia, 2007.....	185
Foto 32	Vista parcial dos pés da mesa para bilhar, 2007.....	185
Foto 33	Mesa para bilhar embalada para ser entregue pelo funcionário da linha no estabelecimento comercial, 2007.....	186
Foto 34	Mesas para bilhar para serem reformadas, 2007.....	186
Foto 35	Mesas para bilhar em processo de reforma, 2007.....	187
Foto 36	Serra Circular com mesa móvel, 2007.....	189
Foto 37	Vista parcial de uma Plaina Desengrossadeira, 2007.....	189
Foto 38	Vista parcial de uma Tupia, 2007.....	190

Foto 39	Desempenadeira, 2007.....	190
Foto 40	Furadeira Horizontal, 2007.....	191
Foto 41	Em destaque uma Lixadeira de fita com disco, 2007.....	191
Foto 42	Equipamento especial para polir bolas de mesas para bilhar, 2007.....	192
Foto 43	Em destaque uma Furadeira Vertical, 2007.....	192
Foto 44	Equipamento utilizado para lixar as bordas superiores da base da mesa e depois a ardósia quando fixada na base, 2007.....	193

LISTA DE QUADROS

Quadro 01	Cronograma das tarefas em aviários dos integrados da Jaguafrangos por safra de frangos (6 semanas) + 2 semanas para limpeza, em Jaguapitã-PR, 2005.....	97
Quadro 02	Municípios do norte-paranaense que sofreram decréscimo de população de 1970 em relação a 1960.....	102
Quadro 03	Esquema do trabalho realizado pelos funcionários responsáveis por uma linha de locação de mesas para bilhar, 2007.....	198

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Estrutura dimensional dos estabelecimentos rurais de Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.....	50
Tabela 02	Uso da terra em Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.....	51
Tabela 03	Condição do Produtor por categoria, estabelecimento a área em Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.....	53
Tabela 04	Principais produtos agrícolas cultivados no município de Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.....	54
Tabela 05	Produção pecuária nos estabelecimentos rurais de Jaguapitã-PR:1950 e 1960.....	55
Tabela 06	Número de estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços por classes e gêneros em Jaguapitã-PR: 1950.....	58
Tabela 07	Estrutura dimensional dos estabelecimentos de Jaguapitã-PR: 1970-1995/1996.....	82
Tabela 08	Uso da terra em Jaguapitã-PR: 1960 e 1970.....	84
Tabela 09	Uso da terra em Jaguapitã-PR: 1970, 1980 e 1995/1996.....	85
Tabela 10	Principais produtos agrícolas cultivados no município de Jaguapitã-PR: 1970 – 2000.....	86
Tabela 11	Produção pecuária nos estabelecimentos rurais de Jaguapitã-Pr: 1970 – 2000.....	88
Tabela 12	Efetivo de vacas ordenhadas e produção de leite em Jaguapitã-PR: 1990 – 2000.....	89
Tabela 13	Evolução da população total em Jaguapitã-PR: 1950-2000.....	101
Tabela 14	Número de estabelecimentos comerciais por classes, gêneros comerciais em Jaguapitã-PR: 2006.....	111
Tabela 15	Evolução do número de estabelecimentos e empregos gerados nas unidades industriais em Jaguapitã-PR: 1985-2004.....	126
Tabela 16	Participação do valor adicionado dos grupos industriais em relação à Jaguapitã-PR e do município em relação ao valor adicionado estadual: 1975-2004.....	130

Tabela 17	A origem e situação inicial das indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR a partir de 1967.....	144
Tabela 18	Locais de Obtenção de Matéria-Prima e Acessórios para as Indústrias de Mesas para Bilhar de Jaguapitã-PR, 2006.....	155
Tabela 19	Situação atual da indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, 2006.....	176

SUMÁRIO

RESUMO.....	vi
ABSTRACT.....	vii
LISTA DE MAPAS.....	viii
LISTA DE FIGURAS.....	ix
LISTA DE FOTOS.....	x
LISTA DE QUADROS.....	xiii
LISTA DE TABELAS.....	xiv
INTRODUÇÃO	01
1. A REDE URBANA: COMPREENDENDO O CONCEITO.....	10
1.1 Transformações na rede urbana.....	18
1.2 A rede urbana e as pequenas cidades: uma discussão.....	24
2. A REDE URBANA NORTE-PARANAENSE E A INSERÇÃO DE JAGUAPITÃ-PR NOS ANOS 1960.....	31
2.1 A estruturação e a caracterização da rede urbana norte-paranaense.....	31
2.2 A gênese e inserção de Jaguapitã-PR na rede urbana	40
2.2.1 As atividades agropecuárias.....	48
2.2.2 As atividades urbanas.....	56
3. AS TRANSFORMAÇÕES NA ORGANIZAÇÃO SÓCIO-ESPACIAL NORTE-PARANAENSE E AS SUAS SINGULARIDADES EM JAGUAPITÃ-PR...	71
3.1 Transformações gerais na rede urbana do norte do Paraná.....	71
3.2 Transformações em Jaguapitã-PR: as singularidades.....	74
3.2.1 As atividades agropecuárias.....	82
3.2.2 Dinâmica populacional.....	100
3.2.3 Atividades comerciais e prestadoras de serviços.....	108
3.2.4 As interações espaciais.....	118
4. JAGUAPITÃ-PR E A ESPECIALIZAÇÃO INDUSTRIAL EM MESAS PARA BILHAR.....	125
4.1 A gênese da produção industrial de mesas para bilhar.....	131
4.2 Expansão da atividade industrial.....	141
4.3 Caracterização da atividade industrial: matéria-prima, sistema de comercialização, mercado consumidor e produção.....	153
4.4 O sistema produtivo.....	175

4.4.1	Equipamentos utilizados e inovações tecnológicas.....	187
4.4.2	Caracterização da mão-de-obra.....	195
4.5	Os reinvestimentos do setor.....	201
4.6	Relações com o poder local, as dificuldades do setor e as perspectivas dos industriais.....	203
	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	209
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	213

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem por objetivo compreender a re-inserção de Jaguapitã-PR na rede urbana norte-paranaense após a década de 1970, a partir da qual ocorreu a gênese da produção industrial de mesas para bilhar que permitiu a este núcleo urbano tornar-se especializado nesta produção.

A escolha dessa temática está relacionada a uma série de motivações. Primeiramente, pode-se atribuir ao desejo pessoal de entender como ocorreu a estruturação em pouco mais de três décadas, do processo industrial de mesas para bilhar nessa pequena cidade. Desejo esse que surgiu da convivência com donos das fábricas de bilhar, funcionários que viajam mensalmente para regiões brasileiras distintas, enfim do contato direto com pessoas que atuam no ramo de mesas para bilhar da cidade na qual resido desde 1985. O contato com produções teóricas a respeito das cidades pequenas também foi outro aspecto importante para a escolha dessa temática de pesquisa, ocorrendo a primeira aproximação durante as aulas de Geografia Urbana ministradas pela professora Dr^a. Tânia Maria Fresca no curso de graduação, e posteriormente após a leitura de algumas produções teóricas de Fresca (2001, 2004), Corrêa (1989), Rangel (1986) e Mamigonian (1991). Leituras essas que despertaram o desejo de entender como as cidades pequenas se inserem na atual conjuntura do sistema capitalista, e principalmente quais fatores e/ou elementos levaram alguns centros a desenvolverem suas potencialidades funcionais, ao mesmo tempo que outras pequenas cidades perdem parte de suas funções urbanas.

Inicialmente se faz necessário ressaltar que o termo bilhar é utilizado no Brasil indistintamente para os jogos praticados em mesas com bolas e tacos, no entanto nos deparamos com outros nomes como sinuca e snooker em nosso cotidiano. Nesse sentido, consideramos necessário esclarecer a diferença entre essas terminologias que conseqüentemente resultam em diferentes mesas, acessórios e regras de jogo. O termo bilhar se refere aos jogos praticados em mesas sem caçapas, com tacos de sinuca e apenas três bolas, geralmente maiores

que as da sinuca, possuindo essas bolas as cores branca, amarela e vermelha. Esse jogo originou-se no final do século XV, a partir de um outro com tacos e bolas chamado Billard de Terre¹ (www.sportmania.com.br).

O snooker foi principiado nas primeiras décadas de 1800, quando foram feitas algumas mudanças como adaptação de uma cobertura de couro na ponta do taco e de tecidos finos na mesa, alterações essas que permitiam golpes mais precisos e maior eficiência no jogo. Por volta de 1875, um oficial inglês inventou outras regras para o jogo: criou as caçapas e adicionou várias bolas coloridas sendo 15 bolas vermelhas e 05 bolas nas cores amarela, verde, rosa, preta e branca, criando assim novas modalidades. Na seqüência foram acrescentadas mais duas bolas coloridas, sendo uma marrom e outra azul, criando o novo jogo (www.sportmania.com.br).

Assim, as diferenças entre esses dois jogos, em linhas gerais pode-se dizer que é a presença ou não da caçapa que distingue o bilhar do snooker, tendo em vista que as mesas para bilhar não possuem caçapas (www.sportmania.com.br).

Por fim, a sinuca, modalidade mais praticada no Brasil surgiu a partir de alterações no snooker. O jogo de sinuca apesar das diversas formas existentes, na sua versão mais praticada no Brasil, é praticado com apenas uma bola vermelha, diferente do snooker que possui 15 bolas vermelhas. Além dessa bola vermelha com o número 3, o jogo de sinuca envolve mais 07 bolas numeradas na seguinte forma: amarela-1, azul-2, roxo-4, rosa-5, verde-6, marrom-7e preta-8 além da branca. Todas as bolas (exceto a branca) além de numeradas, possuem o mesmo tamanho e peso, ocorrendo a repetição das cores a partir do número 9, totalizando 15 bolas numeradas. A sinuca é jogada numa mesa retangular com tampo de mármore ou de lousa, forrado de feltro verde com tabelas de borracha (www.sportmania.com.br).

¹ Esse jogo assemelhava-se ao Croquet, onde vários arcos eram encravados na terra e as bolas eram impulsionadas de modo a percorrerem uma determinada trajetória. O impulso nas bolas era dado com um taco curto e grosso, chamado bille (www.sportmania.com.br).

No que diz respeito às regras durante a partida de bilhar, destacamos a regra francesa conhecida como Carambola, onde cada participante joga com uma das três bolas e os pontos são considerados a partir do momento em que a bola toca nas outras duas, configurando assim na ação denominada “carambola”, podendo ser com ou sem tabela, conforme combinado. Ressalta-se que a quantidade de pontos deve ser combinada antes do início do jogo, podendo ser sem tabela ou com 1, 2 ou 3 tabelas. Ainda segundo a Confederação Brasileira de Bilhar e Sinuca, durante o jogo de bilhar caso o jogador não acerte as bolas passará a vez para o outro jogador, perderá seus pontos feitos na jogada se não acertar as duas bolas, não perdendo os pontos caso tenha acertado apenas uma bola na jogada. Vence a partida o jogador que primeiro atingir os pontos combinados. Para cada acerto de duas bolas é atribuído o valor de 1 ponto. Dentro das regras do bilhar existem diversas modalidades, todas com normas que visam ampliar as dificuldades para atingir a ação de carambolar (www.divobilhares.com.br/difereg.htm e www.tacolandia.com.br/sinuca).

No jogo de snooker ou de sinuca, em virtude da quantidade de bolas e da presença de caçapas, as regras são diferentes do jogo de bilhar. Em linhas gerais, o jogo de snooker ou de sinuca envolve dois adversários que objetivam durante uma partida encaçapar as bolas coloridas na seqüência, as partidas podem ser disputadas individualmente ou em duplas. O snooker, internacionalmente é jogado com 22 bolas (15 vermelhas), com diâmetro de 5,25 cm, hoje também oficiais no Brasil. Segundo a Confederação Brasileira de Bilhar e Sinuca, aqui no Brasil o jogo de snooker original sofreu significativas alterações como: a redução do número de bolas em uso, a ampliação do tamanho da bola para 5,4 cm de diâmetro e as suas normas foram modificadas, tornando assim o jogo mais rápido ao mesmo tempo que ficou menos técnico. Também foi alterado o tamanho da mesa que passou a ter 2,84 m X 1,42 m, uma redução de 50 cm, tanto na largura, quanto no comprimento, em relação à mesa inglesa original. Entende-se assim, que o jogo de sinuca no nosso país, conservou as finalidades do snooker, no entanto em decorrência das adaptações sofridas, passou a ser jogado com normas mais flexíveis. Portanto, oficialmente a regra brasileira consiste na prática da sinuca de 6 ou 10 bolas vermelhas, com a finalidade é encaçapar todas as bolas em jogo, em

seqüência ordenada, respeitando normas específicas. Essa regra oficial brasileira, desde 1996 passou a ser complementar, sendo proibida nos jogos infanto-juvenis e nas categorias superiores (www.divobilhares.com.br/difereg.htm).

Isso porque no Brasil, oficialmente é praticado o jogo de sinuca de acordo com as normas inglesas. No entanto, a expectativa do presidente da Confederação Paranaense de Sinuca é que os dois padrões o inglês e o norte-americano sejam adotados, para que os jogadores possam participar de competições internacionais, principalmente das Olimpíadas, caso o jogo de sinuca seja incorporado ao grupo de esportes olímpicos. Embora existam as regras oficiais, nos estabelecimentos comerciais a sinuca é praticada sob diversas regras e diferentes modalidades, variando de uma Região para outra. Ocorrendo até mesmo casos em que a definição das regras fica sob a responsabilidade do dono do estabelecimento comercial, quando surgem discussões sobre as mesmas (MASCHIO, 2006).

Percebe-se assim, que embora a maior parte das indústrias brasileiras receba a denominação indústrias de mesas para bilhar, não são todas que produzem mesas e acessórios para o jogo de bilhar. Isso porque grande parte das indústrias se restringem à produção de mesas com caçapas, destinadas ao jogo de sinuca, como no caso de Jaguapitã-PR, onde são produzidas mesas para sinuca, mas no cotidiano recebem o nome de mesas para bilhar.

A nosso ver, essa difusão indiscriminada do nome bilhar a todos os tipos de mesas para jogos com taco e bolas, pode ser associada a implantação da primeira indústria de bilhar no Brasil, que ocorreu por volta de 1930, quando uma indústria de mesas para bilhar norte-americana denominada Brunswyk, fundada nos EUA em 1845², instalou uma filial na cidade do Rio de Janeiro, publicando em 1931 no Brasil, uma coletânea chamada Brunswyk: o ABC do bilhar. A fundação da primeira indústria de mesas nacional ocorreu na cidade do Rio de Janeiro-RJ em

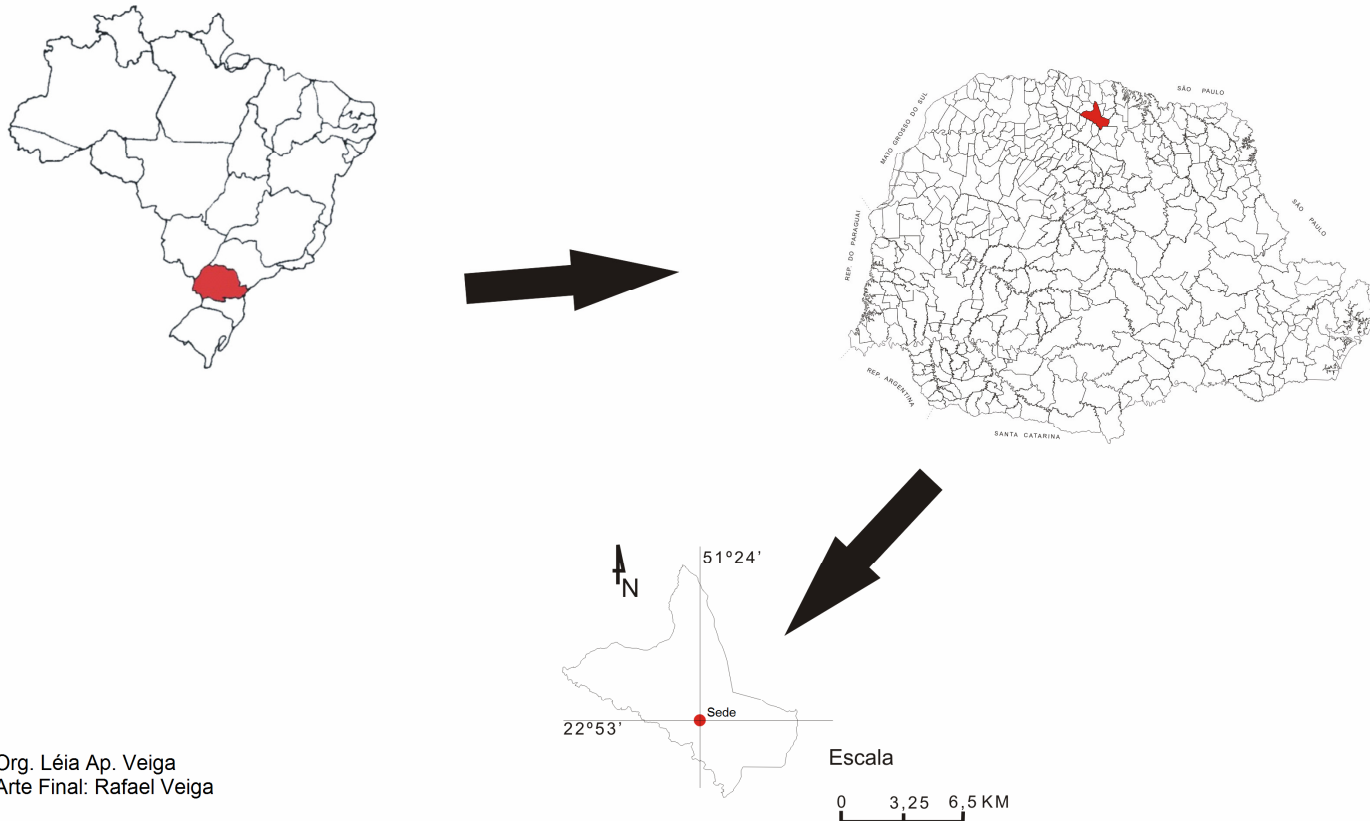
² Chamamos a atenção para o fato da indústria de mesas para bilhar Brunswyk ter sido fundada nos EUA, o num período anterior ao surgimento do jogo de snooker, que ocorreu em 1875 por iniciativa de um inglês (www.sportmania.com.br).

1940, com o nome de Tujague, sendo logo em seguida fundada a Taco de Ouro em São Paulo-SP. A expansão do número de unidades industriais nessas duas cidades a partir da década de 1940, foi impulsionada pela instalação de inúmeros salões de sinuca tanto em São Paulo-SP quanto no Rio de Janeiro-RJ e pela organização de campeonatos esportivos envolvendo o jogo de sinuca, por iniciativa das associações de caráter desportivo (www.sportmania.com.br).

No caso de São Paulo-SP, na década de 1960, dentre as inúmeras indústrias que surgiram, destaca-se a Bilhar Formosa, fundada por Antonio Hernandez em 1967, com capital obtido a partir da venda de um caminhão, de um terreno e de economias pessoais. De início, a Bilhar Formosa começou a produzir mesas para pebolim e para bilhar, posteriormente locadas nos estabelecimentos comerciais da Região Metropolitana de São Paulo-SP. No entanto, em 1968 passou a produzir alguns acessórios como: giz, cujo gesso era adquirido em Pernambuco e os tacos, a partir da madeira paranaense. Além desses acessórios, essa indústria também passou a comercializar o tecido entre os demais industriais ou com proprietários apenas de linhas de locação. Na primeira metade da década de 1970, parou com as locações e intensificou a produção de acessórios, abrindo firmas distintas para a produção de cada acessório, no caso o giz, a bola, o taco e uma metalúrgica para a parte de ferragens, além da produção de mesas para o jogo de bilhar, sinuca, pebolim, entre outras. Com isso, começou a atuar na venda de mesas e acessórios paulatinamente em todos os estados brasileiros, fornecendo inclusive para a cidade de Jaguapitã-PR os acessórios a partir da década de 1970, tornando-se um dos industriais de maior destaque em escala nacional.

O entendimento da origem dos termos bilhar, snooker e sinuca e do processo de instalação das primeiras indústrias de mesas instaladas Rio de Janeiro-RJ e principalmente em São Paulo-SP, contribuem para a contextualização do objeto de estudo desse trabalho, no caso as indústrias de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã-PR, localizada na rede urbana do Norte do Paraná, conforme figura 01. Convém esclarecer que em razão dos diferentes tipos de jogos e denominações, optamos no presente trabalho pelo uso do termo mesas para bilhar, cotidianamente muito conhecido e o mais utilizado em Jaguapitã e no Norte do Paraná.

Localização do Município de Jaguapitã-PR



Org. Léia Ap. Veiga
Arte Final: Rafael Veiga

Figura 01: Localização do município de Jaguapitã-PR. 2006.
Fonte: SEDU – Secretaria do Estado do Desenvolvimento Urbano – 2003.
Org.: Léia Aparecida Veiga

A cidade de Jaguapitã-PR, localizada a cerca de 50 km de Londrina-PR sentido noroeste apresentava em 2000, uma população urbana de 8.707 habitantes, representando 80% da população total (IBGE, 2000). Inserido na rede urbana norte-paranaense, esse núcleo urbano possui atividades urbanas modestas em relação ao comércio varejista, atacadista e de prestação de serviços que são caracterizados por fornecerem bens de consumo freqüente à população local e de uma pequena hinterlândia. No entanto, o destaque fica por conta do setor industrial, que tem concentrado apenas na área urbana 54 fábricas de mesas para bilhar (JAGUAPITÃ, 2006), das quais 46 estão em plena atividade, segundo levantamentos de campo em 2006. Essa atividade industrial além de ser o segundo setor responsável pela geração de empregos no município, contribui para a dinamização da economia local movimentando na cidade o lucro das mesas locadas nas mais diferentes cidades brasileiras e para a re-inserção dessa pequena cidade na rede urbana norte-paranaense após a década de 1970, tornando-a um centro especializado na produção industrial de mesas para bilhar. A caracterização enquanto um centro especializado advém do fato da cidade ter uma produção expressiva de mesas para bilhar, oscilando entre 20% e 30% da produção nacional e pelo fato de concentrar 46 unidades industriais em atividade, destacando-se assim dentre as demais cidades nacionais em relação à quantidade de estabelecimentos desse setor industrial, segundo levantamentos de campo em 2006.

No entanto, as indústrias de mesas para bilhar têm especificidades como o fato da mercadoria produzida - a mesa – não ser objeto de venda. Ou seja, os processos de produção, distribuição, circulação e consumo não se realizam de forma similar às outras indústrias onde a mercadoria e a realização do lucro se faz no processo de consumo.

Isso porque as mesas para bilhar são na sua quase totalidade locadas, isto é são colocadas em bares, restaurantes e similares mediante acordo comercial com o dono do estabelecimento, com o pagamento estipulado a este último.

Quanto aos procedimentos operacionais para a realização do trabalho, estes passaram pelo uso de fontes secundárias e primárias. Dentre as fontes secundárias estão principalmente os dados levantados em órgãos públicos como a Prefeitura Municipal de Jaguapitã-PR, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística -IBGE, Secretaria da Fazenda do Estado do Paraná – SEFA e Ministério do Trabalho por intermédio do RAIS.

As fontes primárias basearam-se principalmente em entrevistas realizadas com representantes do poder executivo local e de associações, com proprietários de estabelecimentos comerciais varejistas, atacadistas e prestadores de serviços, de indústrias diversas, etc. presentes no município. Também foram entrevistados residentes no município que vivenciaram o período da gênese do mesmo, vários proprietários e alguns funcionários das 27 indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR e da Bilhar Formosa de São Paulo-SP. Esses entrevistados do setor industrial de mesas para bilhar, foram a principal fonte de informações para o entendimento de todo o processo produtivo de tal atividade na cidade. Ao todo foram 60 entrevistas, das quais 27 somente com os industriais de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

Estruturamos o trabalho de maneira que no primeiro capítulo abordamos um conjunto de leituras e reflexão de modo a compreender o conceito de rede urbana bem como a diversidade teórico-metodológica para sua compreensão diante de processos de transformação. Nesse mesmo capítulo, realizamos uma discussão sobre as pequenas cidades no contexto da rede urbana buscando compreendê-las em suas inserções e singularidades.

Na seqüência discutimos a estruturação da rede urbana norte-paranaense, processo esse concluído no final da década de 1950. A partir de então analisamos a gênese de Jaguapitã-PR bem como sua inserção na rede na década de 1960, por intermédio do entendimento das atividades urbanas e agropecuárias inclusa a dinâmica social articulada a essas atividades.

No terceiro capítulo buscamos compreender como as transformações na organização sócio-espacial norte-paranaense após 1960 se singularizaram em Jaguapitã-PR. Analisamos num primeiro momento as transformações gerais na rede urbana norte-paranaense e na seqüência como essas transformações gerais se singularizavam na agropecuária, na dinâmica populacional, no comércio e prestação de serviços e nas interações espaciais.

O último capítulo diz respeito especificamente ao processo de especialização produtiva em mesas para bilhar ocorrido em Jaguapitã-PR após a década de 1970. Abordamos desde a gênese da produção de mesas para bilhar na cidade até os aspectos concernentes à expansão da atividade industrial, a caracterização da matéria-prima, sistema de comercialização, mercado consumidor e produção, o sistema produtivo, os reinvestimentos do setor, a relação com o poder local, as dificuldades e as perspectivas dos industriais desse setor.

Nas considerações finais discutimos o sentido da especialização produtiva industrial para este núcleo urbano com nível de centralidade muito fraca, mas que mediante tal produção, o inseriu em muitas redes e com complexas interações espaciais.

1- A REDE URBANA: COMPREENDENDO O CONCEITO

A expansão territorial das relações econômicas e sociais capitalistas no decorrer de suas etapas de desenvolvimento, demandou transformações e ampliação da divisão territorial do trabalho, permitindo que centros urbanos se tornassem especializados funcionalmente e com crescente articulação entre esse e os demais. Assim, os lugares foram sendo reorganizados sob a ótica capitalista, tornando-se cada vez mais divididos -produção e consumo- e articulados -troca entre produtores localizados em numerosos territórios- (CORRÊA, 1989).

No entanto, essa progressiva divisão e articulação, estão correlacionadas ao desenvolvimento e estruturação “[...] de uma ampla rede urbana, abrangendo vários tipos de centros localizados em vários territórios [...]” (CORRÊA, 1989, p. 53).

Partindo desse pressuposto, compreendemos a rede urbana enquanto “[...] um conjunto de centros funcionalmente articulados [...]” (CORRÊA, 1989, p.08), na medida em que os centros urbanos inseridos no sistema capitalista acabam por realizarem umas das etapas do modo de produção, isto é, realizam as trocas comerciais (atacado e varejo) e prestam serviços variados. Estamos nos referindo ao consumo, onde os produtos atingem o seu destino final, o mercado consumidor. Dessa forma, as cidades interligadas acabam por ser responsáveis não exclusivamente, pela articulação entre a produção e o consumo.

Nas palavras de Corrêa (1997, p.20), é através “[...] das numerosas cristalizações materiais diferenciadas do processo de distribuição varejista e de serviços, que se realiza, em um amplo território sob o domínio do capitalismo, a articulação entre produção propriamente dita e consumo final [...]”. Essas redes hierarquizadas de localidades centrais são fundamentais para o processo de acumulação capitalista, pelo fato de viabilizarem através da oferta de prestação de serviços e bens de consumo a concretização da extração da mais-valia, tendo em vista que esse excedente se materializa no mercado distribuidor, quando este é o responsável pela intermediação entre mercadoria e consumidor. Em outras palavras,

essa relação entre modo de produção e localidades centrais pode ser assim entendida como:

[...] o ato de um assalariado dirigir-se a uma localidade central implica o pagamento de um preço ao varejista pelos produtos que adquire. Este preço contém uma margem de lucro que é capturada pelo varejista. Por sua vez, o varejista da pequena localidade central ao adquirir esse produto do industrial estará possibilitando a realização da mais-valia. Isto significa que o processo de acumulação capitalista, fundamentado na produção industrial e no trabalho assalariado, tem uma dimensão espacial e esta tem como um de seus lugares a rede de localidades centrais. [...] (CORRÊA, 1997, p.21)

Para Corrêa (1997), a rede urbana seria a cristalização do mercado de distribuição no sistema capitalista, por isso pode ser entendida como uma estrutura territorial³ importante à dinâmica da acumulação capitalista. Para o referido autor, considerar a rede de localidades centrais enquanto uma estrutura territorial pelo fato das mesmas serem fundamentais para o processo de acumulação, implica também entendê-las como uma forma de reprodução das classes sociais, já que existe uma diferenciação no consumo entre as mesmas.

Além de considerar a rede urbana enquanto uma estrutura territorial, se faz necessário também entender a mesma enquanto uma dimensão sócio-espacial da sociedade, isso porque a rede por ter sua gênese e dinâmica correlacionadas ao processo histórico, acaba por tornar-se um “[...] produto social, historicamente contextualizado, cujo papel crucial é o de, através de interações sociais espacializadas, articular toda a sociedade numa dada porção do espaço [...]” (CORRÊA, 1997, p. 93), refletindo e condicionando a sociedade na qual está inserida.

Nesse sentido, por ser a rede urbana uma dimensão sócio-espacial da sociedade e ao mesmo tempo se apresentar como uma estrutura territorial, segundo Corrêa (1989), processos como o de criação, apropriação e circulação do

³ Para Corrêa (1997, p. 38), estrutura territorial seria o conjunto de cristalizações materiais no espaço ligado à produção, circulação, distribuição e consumo, ou seja, seriam os campos, fábricas, vias de circulação, residências, etc. Sendo ao mesmo tempo, um reflexo do funcionamento de um dado modo de produção.

capital excedente não só estarão ocorrendo na rede como estarão sendo constantemente modificados, pelo fato dos mesmos estarem correlacionados a divisão territorial do trabalho, que também passa por mudanças no decorrer do tempo.

Esse entendimento da rede urbana nos conduz, segundo Corrêa (1989, p. 48), à compreensão da rede urbana enquanto [...] “um reflexo *da* e uma condição *para* a divisão territorial do trabalho” [...]. A rede urbana reflete a divisão territorial do trabalho na medida que a diferenciação entre os centros urbanos está correlacionada à lógica capitalista, ou seja, inseridos na ótica do sistema capitalista os agentes sociais na constante busca de redução dos custos e maximização de lucros, estabelecem vantagens locais diferenciadas, resultando assim em arranjos espaciais distintos.

A realização desse processo na rede urbana, não ocorre de maneira homogênea, tendo em vista que não são todos os lugares que apresentam os elementos necessários (padrões locais) à reprodução do capital num dado momento. Assim, na medida em que acontece valorização de certas localidades que em dado momento dispõem dos elementos necessários à lógica de produção e reprodução do capital, outros centros urbanos são preteridos por não disporem ainda, dos requisitos importantes na ótica capitalista, ficando estes à espera do momento onde suas localizações possam ser valorizadas. Esse processo resulta na diferenciação entre as localidades centrais de uma rede urbana (CORRÊA, 1989).

Nas palavras de Corrêa (1989), a rede urbana reflete a divisão territorial do trabalho por ser a mesma o resultado da combinação de elementos próprios do modo de produção (forma de ocupação, produção, relações sociais, distribuição e renda da população), ou seja, é um reflexo a partir do momento que a rede expressa a sociedade ali instaurada. Nesse sentido,

[...] numa planície fértil e densamente ocupada, com produção agrícola negociada extralocalmente, define-se uma hierarquia de localidades centrais, enquanto às margens de baías de águas profundas desenvolvem-se centros portuários; próximo às jazidas de carvão emergem centros mineiros ou mesmo dotados de indústrias de transformação [...] (CORRÊA, 1989, p. 49).

Sendo a rede urbana um reflexo, ao mesmo tempo “[...] através das funções articuladas de suas cidades – comércio atacadista e varejista, bancos, indústrias e serviços de transporte, armazenagem, contabilidade, educação, saúde, etc” – (CORRÊA, 1989, p. 49), a rede torna-se uma condição para a divisão territorial do trabalho. Dito de outra forma, a rede é uma condição a partir do momento que os processos de produção, distribuição, circulação e consumo são viabilizados mediante a articulação entre as cidades que compõem uma rede. Articulação essa que está intimamente correlacionada à evolução dos meios de transportes e de comunicação, que permitem numa proporção cada vez maior, o movimento de fluxos de pessoas, mercadorias, capital, informações e idéias, seja no âmbito interno (entre os centros que compõem determinada rede) ou externo (entre diferentes redes urbanas).

Apresentamos assim, que a rede urbana na sua dimensão sócio-espacial ao viabilizar “[...] a criação, apropriação e circulação do valor excedente [...]” pode ser considerada como a “[...] cristalização do processo de realização do ciclo do capital [...]”, onde cada centro urbano cumpre um papel diferenciado, a fim de viabilizar sua existência (CORRÊA, 1989, p.52).

No entanto, esse entendimento da rede urbana como um reflexo da e uma condição para a divisão territorial do trabalho, só se torna possível se realizado a partir da compreensão da mesma enquanto uma particularidade do espaço considerado uma totalidade, isto é, o espaço seria um todo estruturado e em curso de desenvolvimento e auto-criação (FRESCA, 1990). A “[...] cada vez que a totalidade passar por um processo de mudança, implicando em mudanças nas relações sociais, econômicas e políticas, da mesma maneira tais mudanças acontecerão em relação ao espaço que se transformará para adaptar-se às novas necessidades da sociedade [...]” (SANTOS, 1986, p.37).

Assim, ao pensarmos a organização espacial a partir da totalidade social, nos deparamos com a necessidade de entender as partes que compõem esse todo, pelo fato do todo “[...] estar sempre se desfazendo e se refazendo para se tornar outro todo no contínuo processo de desenvolvimento. Só se consegue captar

a totalidade em um dado momento, pois quando aquele momento foi captado já não é mais aquela totalidade, pois esta já tornou-se outra (FRESCA, 2004, p.18-19).

Para compreendermos um fato da realidade se faz necessário isolar o mesmo através da decomposição dessa totalidade, porque segundo Kosik (1986, p.48), não se pode “[...] conhecer o contexto real a não ser arrancando os fatos do contexto, isolando-os e tornando-os relativamente independentes [...]”. Tal caminho nos permite o entendimento de alguns fatos, elementos de uma totalidade, pelo fato de nos permitir o acesso ao concreto a partir do abstrato e a passagem das partes para o todo e vice-versa (FRESCA, 2004).

Partindo assim da relação entre o todo e as partes, a rede urbana enquanto uma temática importante nos estudos geográficos, passa a ser entendida como uma particularidade da totalidade. Mas para que o estudo da rede enquanto uma particularidade expresse o real movimento da totalidade, o mesmo deve ser baseado em categorias analíticas, que permitem a fragmentação do todo e na seqüência a reconstrução do mesmo (SANTOS, 1985).

Ao nos reportarmos aos estudos a respeito dessa temática, nos deparamos com uma vasta produção teórica, que procuraram e procuram entender a rede urbana a partir de diferentes elementos e categorias analíticas. Dentre esses estudos, destaque deve ser dado aos que foram iniciados na década de 1930, quando W. Christaller elaborou a Teoria das Localidades Centrais, que tornou-se o primeiro referencial para os estudos sobre as redes urbanas.

Segundo a Teoria das Localidades Centrais, a rede urbana pode ser entendida a partir de sua função, isso porque “[...] segundo ele existem princípios gerais que regulam o número, tamanho e distribuição dos núcleos de povoamento [...]” (CORRÊA, 1989, p.21).

No que diz respeito à função, na interpretação christalleriana, toda cidade desempenha funções centrais que estão relacionadas à distribuição de bens e serviços diversos para uma população residente em sua área de influência. Dessa funcionalidade surgem diferenças entre os centros urbanos tendo em vista que cada

núcleo vai ofertar bens e serviços de acordo com a demanda local e regional (ROCHEFORT, 1998), estabelecendo-se assim uma hierarquização entre os mesmos. Teríamos então, segundo a Teoria das Localidades Centrais o centro local, centro de zona, centro sub-regional, capital regional e metrópole regional. Essa diferenciação das funções centrais segundo as proposições de Christaller, acaba por estabelecer uma hierarquia urbana⁴ entre as localidades de uma determinada rede, pelo fato de cada centro desempenhar um dado papel na oferta de bens e serviços.

Enquanto o centro local oferta bens e serviços de consumo muito freqüente como alimentos, vestuário, móveis, atendimento médico-hospitalar de clínica geral, educação básica, etc., a metrópole regional “[...] oferece uma gama completa de bens e serviços que naquele tipo particular de sociedade é consumida pela população em razão de seu nível de renda e padrão cultural [...]” (CORRÊA, 1989, p. 23). Ou seja, a metrópole acaba por ofertar tanto bens e serviços que são consumidos menos frequentemente quanto aqueles que são consumidos mais frequentemente. Diante dessa ampla oferta de bens e serviços, a metrópole exerce influência numa vasta região, ela contém as hinterlândias dos demais centros da rede urbana, ou seja, quando os consumidores do centro local ou do centro de zona necessitam de produtos mais específicos ou serviços especializados, os mesmos recorrem ao centro metropolitano, a fim satisfazerem sua necessidade ou desejo de compra.

Segundo Rochefort (1998, p. 20), isso vai gerar a diferenciação entre os centros, ou seja, “[...] a diferenciação entre os centros assenta unicamente na maior ou menor freqüência de recursos ao serviço, que implica maior ou menor ‘raridade’ desse no espaço regional, em decorrência da necessária rentabilidade de sua localização”. Assim, a centralidade de um núcleo estará intimamente relacionada ao seu grau de importância que é determinado a partir de suas funções, ou seja, quanto maior for o número de funções maior será sua área de influência e número populacional atendido (CORRÊA, 1989).

⁴ Hierarquia urbana é a diferenciação existente entre as cidades de uma rede urbana, a partir da oferta de bens e serviços de modo espacialmente desigual. No topo dessa hierarquia estão as cidades com ampla oferta de bens e serviços e na base os núcleos que oferecem somente bens e serviços de uso freqüente, o mínimo necessário para a sobrevivência de uma população.

Nesse sentido, Christaller propõe o conceito de alcance espacial máximo que engloba uma área determinada a partir da localidade central, onde o consumidor se desloca para obter bens e serviços. Deslocamento esse que pode ocorrer para além dessa localidade central, rumo a centros que estão mais próximos, desde que isso não implique em altos custos no transporte. O outro conceito é o de alcance espacial mínimo que estaria relacionado “[...] a área em torno de uma localidade central que engloba o número mínimo de consumidores que são suficientes para uma atividade comercial ou de serviços, uma função central possa se instalar [...]” (CORRÊA, 1989, p.21).

Partindo desses conceitos, fica evidente que os bens e serviços consumidos com frequência diária ou semanal demandam um reduzido alcance espacial mínimo, isso porque a concentração de poucas pessoas já justificaria a presença dos estabelecimentos que ofertam bens e serviços dessa ordem. O mesmo ocorre com o alcance espacial máximo que também passa a ser reduzido, em função dos custos com transportes, onde dependendo da distância percorrida, às vezes mínima que seja, tornam-se muito mais elevados que os custos dos bens e serviços. Enquanto os bens e serviços consumidos com menor frequência necessitam de maior alcance espacial mínimo e maior alcance espacial máximo, já que os deslocamentos serão menores, impondo área de atuação maior (CORRÊA, 1989).

Além do papel de cada centro urbano numa dada rede vinculado a oferta de bens e serviços, Christaller estabelece princípios teóricos que podem influenciar na estruturação da rede urbana, sendo o primeiro o princípio do mercado, que propõe a existência de três centros urbanos de nível inferior para cada centro urbano com nível hierárquico superior, ou seja, para cada capital regional teria três centros sub-regionais. No entanto a estruturação da rede segundo esse princípio teórico resulta numa rede urbana com o menor número possível de centros. O segundo princípio seria o dos transportes, que pressupõe o alinhamento dos principais centros urbanos ao longo de poucas vias de circulação, ao contrário do primeiro princípio, no dos transportes o número de centros é maior, no entanto essas vias responsáveis pela localização dos centros são reduzidas, passando a ocorrer uma minimização do número de vias de circulação. As redes que foram estruturadas

a partir da circulação tendo a capital regional, os centros sub-regionais e quase todos os centros de zona alinhados ao longo de uma via de transporte rodoviário ou férreo, assumindo um padrão linear de centros. O último princípio seria o administrativo, onde o número de centros amplia-se e não ocorre superposição de áreas de influência como nos dois anteriores (CORRÊA, 1989).

Partindo dos pressupostos christallerianos, Corrêa (1989), fez uma crítica superior ao propor a existência de diferentes redes urbanas no âmbito regional, isso porque elas podem ou não apresentar todos os níveis hierárquicos, ou seja, no território brasileiro podemos encontrar redes urbanas com todos os níveis, ou seja, com centro local, centro de zona, centro sub-regional, capital regional e metrópole regional. Assim como existem redes que apresentam apenas dois níveis ou estão organizadas sob três níveis hierárquicos.

Essa estruturação das redes com diferentes níveis hierárquicos seja no caso brasileiro ou de outros países subdesenvolvidos, na interpretação de Corrêa (1989, p. 33) está intimamente relacionada ao “[...] nível de demanda e à mobilidade espacial da população [...]”. Dito de outra forma, se uma dada rede apresenta nível de demanda e mobilidade espacial altas, a estruturação da rede ocorrerá de forma a atender ao seu amplo mercado consumidor, sendo assim necessário a presença de vários níveis hierárquicos.

O que não ocorre quando a rede urbana possui um limitado nível de demanda e de mobilidade espacial da maior parte da população, a mesma acaba sendo estruturada com apenas alguns dos níveis hierárquicos de centros, ou seja, ocorrerá um grande número de centros locais e de zonas, localidades essas que devido o baixo poder aquisitivo de seu mercado consumidor, além de serem relativamente próximos acabam por fornecerem apenas bens e serviços de uso freqüente. Já os centros intermediários representados pelo centro sub-regional e capital regional vão aparecer num número reduzido ou até mesmo estarão ausentes nessas redes, pelo fato de tais localidades serem responsáveis pela oferta de bens e serviços pouco necessários ou até mesmo de alto custo para o mercado consumidor em questão. A função de fornecer uma complexa gama de bens e serviços mais sofisticados e de uso menos freqüente passa a ser exercida apenas pela metrópole

regional, que atenderá o mercado consumidor de alto poder aquisitivo de sua área de influência, no caso aqueles que residem na própria metrópole e em sua hinterlândia.

Essa variação na presença dos níveis hierárquicos da rede urbana nos países subdesenvolvidos produz, segundo Corrêa (1989, p. 34) “[...] um achatamento da rede de localidades centrais pela ausência ou mínima ocorrência de centros de escalões hierárquicos intermediários [...]”.

No entanto, se faz necessário esclarecer que a rede urbana enquanto forma espacial tipo christalleriano, dentre as demais existentes é apenas um dos padrões espaciais que a rede pode assumir. Optamos por esse percurso na análise da rede urbana norte paranaense, em função da mesma apresentar-se até a década de 1960 organizada no padrão espacial tipo christalleriano, ou seja uma rede com localidades centrais sob um dado nível hierárquico cuja função principal consistia na distribuição de bens e serviços para o mercado consumidor de sua hinterlândia. Enfoque esse submetido a um contexto histórico determinado e acrescido do entendimento da rede enquanto uma dimensão da sociedade e uma organização espacial (FRESCA, 2004).

1.1- Transformações na Rede Urbana

As transformações na rede urbana estão correlacionadas à incidência de processos gerais no território, isso porque a totalidade entendida aqui como “[...] o conjunto de todas as coisas e de todos os homens, em sua realidade [...]” (SANTOS, 2004, p 116), ao passar por mudanças, provoca alterações nos lugares, enquanto partes que compõem esse todo. Na medida que processos de mudanças ocorrem, tanto a sociedade passa por alterações qualitativas e quantitativas, como o espaço também passa por mudanças a fim de adequar-se às necessidades e imposições criadas pela sociedade (SANTOS, 1985).

Entretanto, cabe ressaltar que esse movimento do todo não implica numa assimilação homogênea por parte de todos os lugares, isso porque, cada qual por ter uma especificidade histórica vai produzir uma combinação muito particular das variáveis emanadas do processo geral, resultando assim numa crescente diferenciação entre os lugares. O mesmo ocorre com as formas, que não são totalmente renovadas a cada mudança no todo, embora a nova totalidade pode criar algumas formas necessárias à realidade produzida, antigas formas são preservadas, ocorrendo apenas a mudança na função das mesmas, a fim de atenderem as necessidades da sociedade (SANTOS, 1985).

Nesse contexto, alterações nas relações sociais, políticas, econômicas, culturais, impondo outra totalidade implicam também em alterações na rede urbana, por ser esta uma dimensão sócio-espacial da sociedade e ter um caráter dinâmico, ou seja, a rede urbana altera-se de acordo com as transformações ocorridas em dada sociedade. Transformações essas que na rede são materializadas mediante alterações na forma e na função, ou em apenas uma dessas duas categorias (CORRÊA, 1989).

Partindo dessa interpretação, compreendemos que a rede urbana brasileira sofreu alterações significativas, principalmente após a Segunda Guerra Mundial. Se até o início da década de 1940, a rede urbana podia ser entendida como sendo do tipo *christalleriano* por apresentar dentre outras características, centros urbanos com um limitado grau de diversificação funcional, ter a distribuição de bens e serviços organizada de acordo com a produção rural e com a numerosa população residente no campo (CORRÊA, 1997), a partir da década seguinte a rede começou a sofrer alterações principalmente na sua funcionalidade, tendo em vista que a forma já apresentava certa complexidade.

Essa diferenciação e complexificação funcional entre os centros urbanos brasileiros, foi uma adaptação da rede à nova sociedade que estava instaurando-se, sociedade essa que diante de uma série de alterações geradas por processos gerais de mudanças passou a assumir um caráter urbano-industrial após a década de 1950. Dentre as alterações decorrentes dessa nova fase do sistema capitalista brasileiro que contribuíram para a complexificação funcional das cidades

pode-se destacar segundo Corrêa (1997, p. 99), “[...] a industrialização, a modernização do campo e a melhoria geral da circulação, [...]”.

Em relação ao processo industrial houve após a década de 1950 a intensificação do mesmo com a consolidação das indústrias de bens e consumo duráveis e a estruturação das indústrias de base. Àquelas voltadas para a agricultura, elemento primordial para a intensificação da modernização do campo teve sua expansão a partir dos anos 1970. Ressalte-se a importância da difusão e expansão pelo território brasileiro das agroindústrias, que submetidas à lógica de produção e reprodução industrial contribuíram para a modernização da agropecuária, tornando o campo um “[...] lugar das novas monoculturas e das novas associações produtivas, ancoradas na ciência e na técnica e dependentes de uma informação sem a qual nenhum trabalho rentável é possível [...]” (SANTOS, 2004, p. 306). Ainda relacionado ao processo industrial e modernização da agropecuária está, a questão demográfica que foi significativamente alterada, tendo em vista que a mecanização das atividades agropecuárias acabou por provocar um esvaziamento demográfico no campo, ao mesmo tempo que intensificou o crescimento da população urbana, ou seja, a população rural diante do emprego de uma agropecuária cada vez mais tecnicizada e quimificada acabou migrando para as cidades, principalmente para as médias e grandes cidades em busca de emprego.

Outro fator que também contribuiu para as transformações na rede urbana é a evolução nos meios de comunicação e de transportes. Segundo Santos (2004), a revolução científico-técnica contribuiu para mudanças na sociedade ao disponibilizar uma série de produtos e serviços, dentre os quais aqueles relacionados às inovações da mídia rádio-televisiva (rádios e televisões locais, vídeos, televisão por cabo etc.), aos serviços na rede telefônica (secretária eletrônica, tele-alarmes, fax, reuniões a distância, etc.), a difusão de produtos como microcomputadores e computadores domésticos, além de produtos nascidos da combinação desses já citados (videotexto, teletexto, bancos de dados, transferências bancárias eletrônicas, etc.) e produtos como máquinas fotográficas, câmeras cinematográficas, jogos, aparelhos domésticos, automóveis que de forma implícita acabam incorporando componentes eletrônicos.

O autor nos chama a atenção ainda para a rapidez de difusão dessas inovações na atual fase do sistema capitalista, isso porque ao compararmos com etapas anteriores, perceber-se-a que “[...] as inovações técnicas introduzidas nos vinte anos após a Segunda Guerra Mundial se espalharam duas vezes mais rapidamente do que aquelas introduzidas depois da Primeira Guerra Mundial e três vezes mais do que as introduzidas entre 1890 e 1919 [...]” (SANTOS, 2004, p. 178). Isso porque tais inovações se tornaram fundamentais para o desenvolvimento do sistema capitalista na fase de maior concentração e centralização do capital e de conseqüente redução do tempo de produção e reprodução do capital. Nesse sentido, pode-se dizer que a evolução dos meios de comunicações e dos transportes foi fundamental para o sistema produtivo capitalista, já que a circulação é uma etapa muito importante na produção capitalista, por ser a mesma um elo entre a produção, a distribuição e consumo final das mercadorias.

Assim nesse contexto atual onde a circulação é tão importante quanto a própria produção, e os fluxos se tornam mais intensos, mais extensos e mais seletivos, os meios de transportes passaram por significativos avanços, a fim de viabilizar maior fluidez à circulação das pessoas, idéias, decisões, produtos, etc. Essa dinâmica e agilidade nos deslocamentos foram possíveis com a expansão de vias aéreas e terrestres pelo território brasileiro, com a modernização dos aeroportos, portos, estradas rodoviárias, ferrovias e hidrovias (SANTOS, 2004).

Essa fluidez se estendeu também aos meios de comunicações, ao passo que a adoção e expansão dos produtos e serviços oriundos da revolução científico-técnica possibilitou a todos os lugares o acesso à informação, aos acontecimentos de forma instantânea, sem nenhuma defasagem. Essa velocidade da circulação das informações permite um deslocamento mais rápido das pessoas e das mensagens, sincronizando assim o “global e o fragmentado” (SANTOS, 2004). Ou seja, a incorporação de satélites, do laser, da fibra óptica e das tecnologias das microplaquetas conjugadas, criam uma vasta rede de interatividade de comunicações e de informações, agilizam o diálogo com o outro e a divulgação de cada dado, produto. Rede essa que “[...] aproxima os lugares, torna possível uma tomada de conhecimento imediata de acontecimentos simultâneos e cria entre

lugares e acontecimentos uma relação unitária à escala do mundo [...]” (SANTOS, 2004, p. 203).

No entanto há que se ressaltar que “[...] a expansão desse meio técnico-científico-informacional é seletiva, com o reforço de algumas regiões e o enfraquecimento relativo de outras [...]” (SANTOS, 2002, p. 102), isso porque os agentes sociais da vida econômica, social e política, ou seja os detentores do capital, acabam por escolher os melhores lugares para sua atuação. Por isso, mesmo que tenha ocorrido nas últimas décadas a intensificação da produção, distribuição, circulação e consumo, não são em todos os lugares que o capital vai encontrar os elementos necessários a sua reprodução, o que resulta em diferentes inserções de cidades e redes urbanas na divisão territorial do trabalho. Pode-se dizer que cada rede urbana acaba por absorver de forma diferenciada as variáveis emanadas do todo, impondo redes regionais distintas no território brasileiro. (CORRÊA, 1982).

Essa diferenciação entre as redes urbanas se dá em função de cada uma se estruturar funcionalmente de acordo com a atividade que na lógica capitalista gerará mais lucro numa dada área. Por isso vamos encontrar conjuntos de cidades que estão estruturadas para atender a produção agroindustrial seja da cana-de-açúcar seja da soja/trigo, enquanto outros centros atenderão demandas da pecuária ou das indústrias, enfim cada rede urbana será organizada de acordo com a produção local/regional e disto resultará sua inserção na divisão territorial do trabalho. No entanto, a inserção de uma dada rede na divisão territorial do trabalho não está restrita apenas a uma única produção, cada rede pode ter mais de uma correlacionada à distribuição, circulação e consumo, inserindo-se na divisão do trabalho por várias produções propriamente ditas. (CORRÊA, 1989; FRESCA, 2004).

Nessa perspectiva, alguns centros urbanos da rede tiveram suas potencialidades desenvolvidas ao passo que outros acabaram perdendo parte de suas funções ou se tornaram reservatório de mão-de-obra rural. Por isso segundo “[...] a posição de cada centro na hierarquia urbana não é mais suficiente para descrever a sua importância na rede de cidades. É necessário que se considere

suas especializações funcionais, sejam industriais ou vinculadas aos serviços, muitos dos quais criados recentemente [...]” (CORRÊA, 1997, p. 100).

Para Corrêa (1997, p. 100) essa complexidade funcional da rede urbana:

[...] vai traduzir-se, entre outros aspectos, no fato de que cada centro situa-se em pelo menos duas redes. Uma constituída por localidades centrais e na qual cada centro tem uma posição (metrópole, capital regional, centro sub-regional, centro de zona, centro local) e outra, menos sistemática e mais irregular, na qual cada centro desempenha um papel singular e/ou complementar a outros centros [...] implicando assim em diversos tipos e graus de integração dos centros.

A expansão do processo industrial, a modernização da agropecuária e evolução dos sistemas de transportes e comunicação no território brasileiro, contribuiu para a crescente intensificação e ampliação das interações espaciais, o que contribuiu para a complexificação da rede urbana. Ou seja

[...] rompem-se as amarras de horizontes espaciais limitados e fortemente fechados, submetidos a uma economia preponderantemente autárquica. Estabelece-se uma crescente divisão territorial do trabalho que leva a uma necessária articulação entre as áreas e cidades através de uma rede urbana cada vez mais importante e fortemente articulada. (CORRÊA, 1997a, p. 282)

As interações espaciais, aqui entendidas enquanto “[...] um amplo e complexo conjunto de deslocamentos de pessoas, mercadorias, capital e informação sobre o espaço geográfico” (CORRÊA, 1997a, p. 279), deixam de ser realizadas apenas em curta distância e entre poucos centros, passando agora a alcançar lugares longínquos e um número cada vez maior de cidades. Assim, se antes as interações espaciais estavam circunscritas à posição do centro na rede, nessa nova etapa do sistema produtivo as interações são realizadas “[...] entre as grandes cidades localizadas na mesma região ou em regiões distintas, entre uma grande cidade e centros menores localizados tanto na hinterlândia como fora dela e entre cidades pequenas localizadas na mesma região ou em regiões diferentes [...]” (CORRÊA, 1997a, p. 283). Sendo essas interações externas ou internas entre os núcleos urbanos de uma rede, são as mais distintas possíveis, por envolverem a exportação de produtos agrícolas, importação de gêneros alimentícios

industrializados, exportação de produtos industrializados, deslocamento populacional, etc. (FRESCA, 2004; CORRÊA, 1997a).

Compreende-se assim que a complexidade e intensificação das interações espaciais a curta ou longa distância, estão correlacionadas às transformações advindas com o capitalismo industrial.

O que foi apresentado até o momento, nos permite a compreensão das alterações sofridas pela rede urbana após a Segunda Guerra Mundial. No entanto, por entendermos que o todo se expressa no mais singular, por meio do particular, optamos pelo estudo da singularidade de uma pequena cidade, inserida na rede urbana, como forma de encontrarmos as determinações gerais emanadas do todo.

1.2- A Rede Urbana e as Pequenas Cidades: uma discussão

Os estudos sobre a cidade pequena foram relativamente ampliados nas últimas décadas, especialmente no âmbito da Geografia. É o que se verifica através dos trabalhos desenvolvidos, por Fresca (1990, 2001, 2004), Corrêa (1999), Bernardelli (2004), Endlich (2006) etc., onde cada autor procurou analisar cidades pequenas a partir de diferentes recortes analíticos e objetivos. Importante ainda nos referir que nos últimos anos foi criado mais um evento científico denominado “cidades médias”, quando tem-se verificado além das produções sobre as cidades médias, uma relativa proliferação de trabalhos sobre cidades pequenas.

Nos trabalhos realizados por Fresca (1990, 2004), o núcleo urbano é analisado a partir de seu papel na rede urbana, isso porque, para a referida autora, o estudo a respeito de uma ou mais cidades não pode ser realizado de forma isolada, o mesmo deve estar inserido em um contexto maior, a fim de se obter um quadro mínimo de relações que possibilitem a compreensão da ação dos processos gerais e particulares na diferenciação e redefinição dos lugares.

Nessa perspectiva, o estudo sobre de Osvaldo Cruz e Inúbia Paulista objetivou compreender a dinâmica funcional dessas pequenas cidades inseridas na rede urbana de Marília-SP. Para tanto, a autora delimitou dois momentos, sendo o primeiro referente à década de 1950, onde analisou a gênese, a funcionalidade plena e as interações espaciais desses núcleos urbanos. Na década de 1980, buscando compreender a redefinição funcional dessas cidades, foram abordadas as transformações gerais, assim como suas especificidades e impactos tanto em Osvaldo Cruz como em Inúbia Paulista.

Em 2004, tendo como recorte espacial a rede urbana norte-paranaense, num estudo comparativo entre Jacarezinho, Cornélio Procopio e Cianorte, a autora objetivou entender o processo de mudança na rede após 1970 e a nova funcionalidade dessas três cidades a partir de dois momentos distintos. Em 1960, quando as mesmas caracterizavam-se pela distribuição de bens e serviços a sua população predominantemente rural e por exercerem funções vinculadas à comercialização e beneficiamento da produção agrícola. Foram abordados os processos históricos de suas ocupações, da incorporação de terras e de suas gênese. Num segundo momento que englobou as transformações na organização sócio-espacial no norte do Paraná após as décadas de 1970, a autora analisou a singularidade de cada centro e a re-inserção de cada um na rede urbana a partir de mudanças funcionais.

Fresca (2001), propõe uma discussão sobre a importância das cidades pequenas no ensino de Geografia ao publicar o artigo “Em defesa dos estudos das cidades pequenas no ensino de geografia”. Nesse trabalho, partindo da prerrogativa que os pequenos centros urbanos, enquanto lugares singulares expressam a totalidade, a autora procurou relacionar algumas temáticas constantemente trabalhadas nas salas de aulas do Ensino Fundamental e Médio - porém com enfoque nos grandes centros - às pequenas cidades, como no caso da industrialização, transformações na agropecuária, questões como a moradia, saneamento básico, lixo urbano, saúde, desemprego e outras referentes ao eixo ambiental. Ou seja, ela pontuou algumas das possibilidades de análises que podem ser realizadas nas aulas de Geografia, a partir de um grupo de cidades que

numericamente é maior que aquelas que englobam as cidades médias e grandes, principalmente no interior brasileiro.

Corrêa (1999) em seu artigo intitulado “Globalização e reestruturação na rede urbana: uma nota” propõe o estudo das médias e pequenas cidades a partir do entendimento das mudanças sócio-econômicas resultantes do processo de globalização. Isso porque essa fase do sistema capitalista em sua perspectiva global, gerou transformações na rede, ou seja, a expansão desse processo impôs criações urbanas e alterações funcionais nos centros urbanos (CORRÊA, 1999,). Diante dessa perspectiva, ele propõe dentre os vários impactos gerados nos centros urbanos pela globalização duas linhas de trabalho, uma no escalão intermediário (cidades médias) enfocando a perda ou diminuição da função de gestão do território e a outra no escalão inferior (cidades pequena) com o objetivo de analisar a refuncionalização desses centros urbanos a partir dessa nova etapa do sistema produtivo.

Já Bernardelli (2004), fez uma análise das pequenas cidades com enfoque na questão da moradia, onde procurou a partir da relação entre a construção de conjuntos habitacionais com recursos públicos (federais, estaduais ou municipais) e a ocupação significativa dos mesmos por trabalhadores temporários (agricultura e da agroindústria sucroalcooleira), analisar os papéis urbanos das pequenas cidades na região de Catanduva-SP, área essa com forte produção canavieira.

Endlich (2006), por sua vez desenvolveu um estudo sobre a temática a partir de um conjunto de cidades do Noroeste do Paraná. Segundo a autora, essa área com grande número de cidades pequenas passou por uma série de transformações nas últimas décadas em função da modernização agrícola e a expansão do processo industrial no Estado. Processos esses que acabaram por redefinirem a rede urbana e a funcionalidade dessas cidades pequenas, que assumiram novos papéis e significados diante dessa nova fase do sistema produtivo. Isso culminou dentre outros fatores, em alterações na estrutura demográfica na maioria desses centros urbanos pequenos, ocorrendo por um lado o declínio

populacional em grande parte dos mesmos e por outro uma dinâmica de crescimento populacional em algumas outras pequenas cidades.

Objetivando compreender porque alguns municípios apresentam taxas positivas de crescimento demográfico enquanto outros perdem população total, a autora elegeu segundo alguns critérios pré-definidos (dinâmica demográfica positiva, dinâmica demográfica negativa e municípios fora desses extremos, com certa normalidade nos dados de população urbana), cerca de dezoito pequenos municípios, onde através de um estudo comparativo procurou analisar a dinâmica demográfica nas pequenas cidades da referida região.

Ao optarmos pelo termo cidade pequena, não significa em aceitar o fato de considerá-la pequena por possuir um reduzido número de habitantes. Aceitar apenas um número para classificar as cidades como grandes, médias ou pequenas nos conduziria a uma interpretação equivocada, devido à generalização de núcleos que apesar de possuírem um contingente populacional quantitativamente semelhante, são diferentes em sua gênese e dinâmica econômico-social. Nas palavras de Santos (1986, p. 69-70), temos que levar em consideração que o “[...] fenômeno urbano abordado de um ponto de vista funcional, é antes um fenômeno qualitativo e apresenta certos aspectos morfológicos próprios a cada civilização [...]”.

Assim, na busca de elementos que possam caracterizar a cidade como pequena encontramos em Santos (1982), alguns apontamentos que a nosso ver acabam por qualificar uma aglomeração urbana como pequena. Segundo o referido autor, pensar uma aglomeração enquanto uma cidade em seu nível mais fundamental significa aceitar que existe no interior da mesma “[...] um limite mínimo de complexidade das atividades urbanas capazes, em um momento dado, de garantir ao mesmo tempo um crescimento auto-sustentado e um domínio territorial [...]” (SANTOS, 1982, p.70).

Em outras palavras, uma aglomeração pode ser entendida enquanto uma cidade a partir do momento que a mesma passa a desenvolver atividades que não são agrícolas, mas sim vinculadas ao comércio e à prestação de serviços. Atividades essas que atendem às necessidades de sua população (urbana e rural)

ao mesmo tempo que viabilizam a circulação e distribuição da produção local e regional, garantindo assim à cidade um domínio territorial. Diante disso, pode-se dizer que uma aglomeração torna-se cidade quando “[...] deixa de servir às necessidades da atividade primária para servir às necessidades inadiáveis da população, com verdadeira especialização do espaço”. (SANTOS, 1982, p.71).

A partir do que foi exposto até o momento, podemos entender que existe uma dimensão mínima para que uma aglomeração seja considerada como uma verdadeira cidade, dimensão essa que reside na capacidade que a mesma terá de satisfazer “[...] as necessidades vitais mínimas reais ou criadas de toda uma população, função essa que implica em uma vida de relações [...]” (SANTOS, 1982, p. 71). No entanto, o reconhecimento dessa dimensão mínima nos conduz também ao entendimento da complexidade de condições e elementos que caracterizam uma cidade como pequena, isso porque “[...] nesta classe de cidades vamos encontrar desde aquelas com limite mínimo da complexidade de atividades urbanas até aquelas donde tal complexidade é bastante acentuada, refletindo inclusive, diferenças do ponto de vista populacional [...]” (FRESCA, 2001, p. 28), existindo por isso no mesmo grupo, segundo a referida autora, cidades pequenas com cerca de 2.000 mil habitantes e outras com população urbana em torno de 50.000 mil habitantes.

Assim, pautados na perspectiva de Corrêa (1989), Fresca (1990, 2001, 2004) e Santos (1982), acreditamos que o caminho para a análise e caracterização de uma cidade como sendo pequena, seria a compreensão de sua inserção numa dada área, região ou rede urbana, entendimento esse que deve estar correlacionado à formação econômica social e espacial da área, região ou rede urbana. Ou seja, estudos dessa ordem devem permear o campo de interpretação das relações entre o singular, o particular e o geral. Isso porque

[...] o singular e o geral não existem de maneira independente, mas somente por meio de formações materiais particulares (coisas, objetos, processos), que são momentos, aspectos destes últimos. Cada formação material, cada coisa representa a unidade do singular e do geral, do que não se repete e do que repete (CHEPTULIN, 1982, p. 194).

Em outras palavras, variáveis do sistema de produção capitalista são combinadas de forma muito particular em lugares que são singulares, como por exemplo num centro local, indicando assim possibilidades de realização do todo, do geral. Entretanto, apesar de alcançar os mais distintos lugares, processos universais somente serão realizados se existirem condições favoráveis de múltiplas ordens, caso contrário, tal processo não se manifestará de forma efetiva.

Partindo desse pressuposto que o singular só pode ser entendido em função do todo e por causa dele, segundo Santos (1982), estudos dessa ordem devem ser pautados na Formação Econômica Social e Espacial (FESE), pelo fato dessa categoria de análise:

[...] permitir o conhecimento de uma sociedade na sua totalidade e nas suas frações, mas sempre um conhecimento específico, apreendido num dado momento de sua evolução. O estudo genético permite reconhecer, a partir de sua filiação, as similaridades entre F.E.S.; mas isso não é suficiente. É preciso definir a especificidade de cada formação, o que a distingue das outras e, no interior da F.E.S., a apreensão do particular como uma cisão do todo, um momento do todo, assim como o todo reproduzido numa de suas frações (SANTOS, 1982, p. 12).

Assim, de acordo com Santos (1982), o modo de produção se manifesta num espaço geral, ao passo que as relações entre o espaço e a formação social se processam num espaço particular.

Corrêa (1988, p.118), ao estudar a rede urbana a partir das relações entre o singular, o particular e o geral, coloca que “[...] em termos espaciais a ação dos processos gerais não se dá, em cada segmento da rede urbana, no mesmo tempo, do mesmo modo nem com a mesma intensidade”. Por isso, principalmente no que diz respeito aos pequenos núcleos urbanos, a partir da década de 1970, “[...] as transformações verificadas no campo alteraram o padrão desses pequenos lugares centrais, criando pelo menos quatro caminhos ao longo dos quais evoluíram” (CORRÊA, 2004, p.75).

Essa nova refuncionalização de centros urbanos locais segundo Corrêa (2004, p.75), pode ter gerado: a) prósperos lugares centrais em áreas

agrícolas nas quais a modernização não afetou radicalmente a estrutura fundiária e o quadro demográfico; b) pequenos centros transformados em reservatório de força de trabalho; c) pequenos centros em áreas econômica e demograficamente esvaziadas por um processo migratório e d) os pequenos centros especializados em atividades industriais.

A esse respeito nos interessa em específico, os pequenos centros especializados, que após a década de 1960 assumiram um novo papel na divisão territorial do trabalho, articulado à produção industrial. Ou seja, essas pequenas cidades ao terem sua hinterlândia esvaziada pela modernização dolorosa do campo, se industrializaram a partir do investimento de “capitais locais ou de fora” (CORRÊA, 2004, 74). Naquelas cidades pequenas onde essa refuncionalização foi impulsionada a partir de capitais locais, isto é, as atividades industriais foram criadas por grupos locais permite entender que:

[...] trata-se, de um lado, de grupos da elite local que necessita encontrar outras atividades que lhes permitam manter-se como elite. [...] e do outro de grupos sociais emergentes que dispõem de um potencial de habilidades técnicas, apreendido a partir da prática em outra atividade. (CORRÊA, 1999, p.51)

Esses grupos de agentes sociais ao investirem na produção industrial acabaram re-inserindo o centro urbano e sua hinterlândia em uma rede urbana globalizada, como aconteceu com Jaguapitã-PR, que teve a partir do desenvolvimento do processo industrial de mesas para bilhar, sua re-inserção na rede urbana norte-paranaense após a década de 1970.

2- A REDE URBANA NORTE-PARANAENSE E A INSERÇÃO DE JAGUAPITÃ NOS ANOS DE 1960

O presente capítulo tem por objetivo analisar a inserção de Jaguapitã-PR na rede urbana norte-paranaense no início dos anos de 1960. Esse recorte temporal adotado se justifica em razão da rede urbana ter tido seu processo de estruturação completado nesse momento quando foi concluída a incorporação das terras à produção no noroeste da área. Muito embora a gênese do núcleo urbano de Jaguapitã-PR tenha ocorrido a partir de meados da década de 1930, inúmeros processos afetaram seu desenvolvimento e somente no final dos anos de 1940, teve fim o conflito armado pela posse da terra e novas condições políticas permitiram a retomada do desenvolvimento do município de Jaguapitã-PR. Assim, discutiremos inicialmente a estruturação da rede urbana norte-paranaense, seguido da gênese e inserção de Jaguapitã-PR na rede bem como o desenvolvimento de suas atividades urbanas e rurais no referido período.

2.1 - A Estruturação e a Caracterização da Rede Urbana Norte-Paranaense

A estruturação da rede urbana norte paranaense ocorreu entre meados do século XIX até meados do século XX, mediante diferentes processos de ocupação das terras e fundação de cidades. Tanto assim que Fresca (2004), estabeleceu quatro fases de ocupação de terras e fundação de cidades a partir de diferentes processos econômico-sociais.

A primeira fase corresponde ao período entre 1850 e 1899, tendo a fundação da colônia militar de Jataí, pelo Barão de Antonina como marco inicial do povoamento do extremo nordeste paranaense. A criação dessa colônia militar objetivava a abertura de uma via de penetração rumo ao Mato Grosso assim como, tornar-se um ponto militar avançado de proteção contra possíveis invasões paraguaias. Ainda sob a influência do Barão de Antonina foram fundados dois

aldeamentos indígenas: um situado em frente à colônia do Jataí mas na margem oposta do rio Tibagi e que foi denominado São Pedro de Alcântara e o outro aldeamento nomeado na ocasião de São Jerônimo se localizava nas margens do rio Tigre, um dos afluentes do rio Tibagi. A colônia militar de Jataí, atualmente a cidade de Jataizinho, juntamente com esses aldeamentos indígenas foi a primeira iniciativa de criação de núcleo de povoamento na referida área do Paraná (WACHOWICZ, 1967; MÜLLER, 2001).

No entanto, a ocupação de fato dessa área só ocorreu a partir de 1867 com a chegada de migrantes, principalmente de mineiros, que se instalavam mediante grandes posses de terras e dedicavam-se à agricultura de subsistência e à suinocultura. Inúmeras famílias se dirigiram para a região nas décadas finais dessa primeira etapa, apesar da ausência das estradas e precariedade daquelas existentes, da falta de recursos e do isolamento da área.

Em relação à fundação dos núcleos urbanos nessa etapa, a mesma ocorria em terras que eram cedidas pelos fazendeiros, onde eram construídas inicialmente uma capela e uma praça, tendo a concentração populacional em seu entorno. Dentre os núcleos urbanos que surgiram nessa fase destacamos Jacarezinho, Ribeirão Claro, Santo Antônio da Platina, Tomazina, etc. (WACHOWICZ, 1967; FRESCA, 2004).

A segunda fase de ocupação no sentido oeste se deu entre 1900 e 1929, impulsionada pela chegada de cafeicultores paulistas, que passaram a cultivar o café em grandes propriedades e em relação ao trabalho na lavoura, os mesmos adotaram regime do colonato⁵ (FRESCA, 2004). Essa ocupação da área a leste do Tibagi por paulistas se deu a partir de Ourinhos-SP, que foi atingida pela estrada de

⁵ Relação social de produção na qual “[...] o contrato de colono era a forma estabelecida de organização do trabalho na fazenda de café. Em geral os rendimentos totais do colono incluíam a combinação seguinte de salários em dinheiro e gratificações não monetárias. [...] os salários em dinheiro vinham de três fontes diversas: do pagamento estabelecido por contrato pelo cuidado dos pés de café durante o ciclo anual de produção; da colheita de café e dos trabalhos ocasionais, inclusive nas instalações de beneficiamento de café, transporte de carroças com café dos campos e para a estação de trem, consertos de prédios e cercas, etc”. (HOLLOWAY, 1984, P. 117)

ferro Sorocabana, em 1908. Tendo Ourinhos como “boca de sertão” ou “ponta de trilhos” o povoamento expandiu-se, dando origem a inúmeras cidades dentre as quais estão Cambará, Andirá, Bandeirantes, Cornélio Procópio, Leópolis, etc. (MÜLLER, 2001; FRESCA, 2004).

No entanto, a demora na progressão dos trilhos da “Sorocabana” de certa forma reduziu o ritmo de ocupação da área, isso porque “[...] os povoadores, temerosos de se distanciarem demais da ‘boca de sertão’, que foi primeiro Ourinhos-SP (até 1925) e depois Cambará-PR (até 1930), passaram a avançar com precaução” (MÜLLER, 2001, p. 100).

Ainda nessa fase foi iniciada a ocupação da porção oeste do rio Tibagi, mediante as primeiras iniciativas de colonização e fundação de cidades nos moldes de concessão de terras. O governo estadual cedeu duas glebas de 50.000 hectares a particulares, originando assim as colônias de Primeiro de Maio (1923) e de Sertanópolis (1924). Posteriormente, no sentido oeste, às margens do Paranapanema o governo concedeu terras a Manoel Firmino de Almeida, que estruturou o loteamento da Colônia Zacarias de Góis, tendo no entanto, essa terceira concessão um desenvolvimento mais lento que os das duas primeiras. A ocupação dessas três concessões foi oriunda da Alta Sorocabana que seguia sentido sul, transpondo o rio Paranapanema (FRESCA, 2004; MÜLLER, 2001).

Em relação às colônias de Primeiro de Maio e de Sertanópolis, é importante destacar que as mesmas foram de “[...] grande importância pois, abrindo uma nova frente pioneira independente de Ourinhos-SP serviram de base à continuação da penetração de Leste para Oeste e ao povoamento do planalto a Oeste do Tibagi” (MÜLLER, 2001, p. 100).

Ressalta-se aqui que a gênese dos núcleos urbanos nessa área de concessão, diferentemente da outra a leste do rio Tibagi, não estava relacionada a ação de fazendeiros, isso porque a criação da planta urbana e a divisão da área urbana em datas, era uma das funções dos concessionários (FRESCA, 2004).

Diferentemente das fases anteriores, na terceira que se deu entre 1930 e 1945, tendo em 1929 a fundação da cidade de Londrina como marco, entrou em cena uma companhia imobiliária, a Companhia de Terras Norte do Paraná (CTNP) que passou a lotear vastas glebas em pequenas propriedades e fundar cidades. Com isso houve a intensificação do fluxo migratório para essa região e a expansão da agricultura que passa a ser praticada em pequenas e médias propriedades, com destaque para a cafeicultura, mas que envolvia a produção de variados gêneros alimentícios, matérias-primas e pecuária diversificada. (MÜLLER, 2001; WACHOWICZ, 1967; FRESCA, 2004)

Segundo Fresca (2004), além da comercialização de terras e da construção de estradas e ferrovias, há que se destacar nesse período o tamanho das propriedades como elemento fundamental para o desenvolvimento econômico-social de vários municípios do norte paranaense. Na realidade, essa ocupação de terras apoiada em pequenas e médias propriedades foi de fundamental importância para a emergência da pequena produção mercantil tanto na área rural quanto na urbana.

A pequena produção mercantil no campo implicava que a produção era realizada em pequenos estabelecimentos rurais, com poucos capitais e mão-de-obra familiar, cuja produção era destinada fundamentalmente para o mercado. Ou seja, tratava-se de uma atividade que produzia para o mercado, mas em quantidade restrita por estabelecimentos, mas elevada no conjunto do município. Essa vasta produção só poderia ser efetivamente realizada com a participação da cidade, que era estruturada a partir de serviços diversos, com abertura de pequenos estabelecimentos comerciais, de capitais locais e mão-de-obra familiar, e em alguns casos empregava a mão-de-obra assalariada.

Nesse contexto, o núcleo urbano era fundamental para o desenvolvimento econômico da área que estava sendo ocupada, isso porque na medida que a atividade agrícola baseada na cafeicultura, produção de gêneros alimentícios e matéria-prima se expandia, esses patrimônios⁶ iam sendo

⁶ Patrimônio era a denominação dada às aglomerações urbanas no momento de seu nascimento nas áreas de frentes pioneiras, termo esse utilizado por Monbeig (1984).

estruturados a fim de oferecerem determinados bens e serviços de atendimento da demanda do campo. Assim, nesses centros urbanos havia um comércio varejista com produtos de uso freqüente e atacadista direcionado para a compra e venda da produção rural, no caso cereais, café e algodão. Também se faziam presentes unidades industriais que beneficiavam a produção rural, como as máquinas de beneficiamento de arroz, despolar café e as máquinas de descaroçar algodão, além do setor de prestação de serviços, representados pelos transportes rodoviário e ferroviário, sistema bancário, dentre outros. (FRESCA, 1990).

Assim, na medida que a ocupação da terras avançava na direção noroeste do Paraná, as cidades iam sendo fundadas como forma de apoiar a comercialização e a produção, ofertando bens e serviços voltados à produção propriamente dita e aos habitantes urbanos e rurais.

Por isso, dentre os patrimônios que foram criados na área de atuação da Companhia de Terras Norte do Paraná, inúmeros núcleos urbanos foram resultado de um planejamento, onde

[...] Estudos prévios, com a criação das plantas urbanas, antecederam o ato da fundação com critérios rigorosos de suas localizações a permitir fácil acesso a toda uma população rural. Havia em toda a proposta de fundação a busca de melhor relação custo-benefício. Como se tratava de um empreendimento capitalista, cada cidade deveria estar posicionada para atender às exigências de sua população e do mercado consumidor. (CMNP, 1977, p.135).

Finalmente, entre 1945 e 1960 ocorreu a última fase de ocupação das terras do norte paranaense, mediante a continuidade dos loteamentos realizados por companhias privadas e por intermédio do Estado. Ressaltando que a demarcação de lotes e fundação de pequenos patrimônios pelo Estado já havia se acentuado no decorrer das décadas anteriores e segundo Müller (2001), o sucesso obtido pelas companhias privadas, estimulou essa ação do governo.

Na porção oeste da rede urbana norte-paranaense, a Companhia Melhoramentos Norte do Paraná (CMNP⁷) deu continuidade ao processo de loteamento de terras, construção de estradas e a fundação de núcleos urbanos, com algumas variações em relação à forma urbana, ou seja, se antes o tabuleiro de xadrez ou quadrangular era a forma predominante, essas foram substituídas por formas elípticas, em trevo ou lembrando uma nave, segundo Müller (2001). Dentre as cidades fundadas nessa área pela CMNP, destacam-se Umuarama e Cianorte. De acordo com Fresca (2004, p. 51), essas cidades “[...] foram cidades planejadas nos mais distintos aspectos, para tornarem-se, do ponto de vista da empresa, centros regionais importantes a exemplo de Londrina e Maringá”.

A respeito dessa última etapa de incorporação de terras, Fresca (2004, p. 51), destaca que o fato das companhias de loteamentos seguirem o mesmo padrão de ocupação utilizado na etapa anterior, significando além do comércio de terras e fundação de cidades, a continuidade da pequena produção mercantil, que ainda era a força econômica e social.

Nesse processo de ocupação do norte do Paraná, fica evidente que o período entre 1929 e 1960, foi o mais intenso seja em relação às áreas ocupadas, ao fluxo populacional, à abertura e construção de vias de circulação (vias férreas e rodoviárias), ao número de cidades fundadas ou em relação à produção rural diversificada.

Em suma, todas essas etapas de ocupação das terras foram importantes para a estruturação da rede urbana norte paranaense, sendo o final dos anos de 1950 e o início de 1960 o momento considerado por Fresca (2002, p.08), como o final da estruturação da referida rede, isso porque “[...] já estavam criados os núcleos urbanos e estabelecidas as mais distintas ligações econômico-sociais interna e externamente à rede urbana [...]”.

⁷ Segundo Müller (2001), em consequência dos pesados impostos sobre capitais estrangeiros, essa companhia foi vendida em 1944 a um grupo de capitalistas paulistas dos quais alguns já eram acionistas da CTNP, passando a se chamar Companhia Melhoramentos Norte do Paraná (CTNP) em 1954.

Rede urbana essa que segundo Fresca (2002), apresentava em 1960, características de uma rede tipo christalleriano, ou seja, as cidades que compunham essa rede tinham uma heterogeneidade produtiva relativamente fraca, devido à agricultura voltada à exportação (café) e à produção de gêneros alimentícios e matérias-primas para o mercado interno. Nesse contexto as cidades assumiram o papel de “[...] localidades centrais cuja essência era a distribuição de bens e serviços – correlacionada à produção, circulação, consumo – além daquelas funções vinculadas à produção propriamente dita como a coleta, transformação, comercialização e transporte [...]” (FRESCA, 2002, p.16). Quando nos referimos ao fato da rede ser do tipo christalleriano, significa dizer que a mesma não era idêntica ou produzida acorde a Teoria de Christaller, e sim que a rede norte-paranaense na década de 1960 se assemelhava à proposta Christalleriana.

Além do papel exercido por esses centros urbanos, encontramos na localização desses núcleos um outro elemento que nos possibilita a correlação da rede urbana ao tipo christalleriano. Esse elemento seria o transporte, que numa economia de mercado segundo as proposições de Christaller, se torna um dos princípios que influenciam na localização dos núcleos urbanos e no arranjo espacial de uma rede urbana (FRESCA, 2004).

Fresca (2002) ao analisar a distribuição espacial das cidades na rede urbana norte paranaense em 1960, percebeu que a aplicabilidade desse princípio ao constatar que os centros urbanos de maior hierarquia se localizavam ao longo das principais vias de transporte, ou seja

[...] as duas capitais regionais, cinco centros sub-regionais e cinco centros de zona alinhavam-se ao longo da grande rota que de Cambará atinge Guaíra. Os demais centros sub-regionais em número de três, alinhavam-se ao longo das outras principais rotas como a BR 373, a BR 153 e a PR 317, enquanto os demais centros de zona, dois alinhavam-se ao longo da BR 153 e os outros cinco ao longo das vias secundárias que parte do eixo principal (FRESCA, 2002, p. 09).

No entanto, a análise da rede urbana norte-paranaense na década de 1960 não pode restringir-se a caracterização da mesma como sendo do tipo

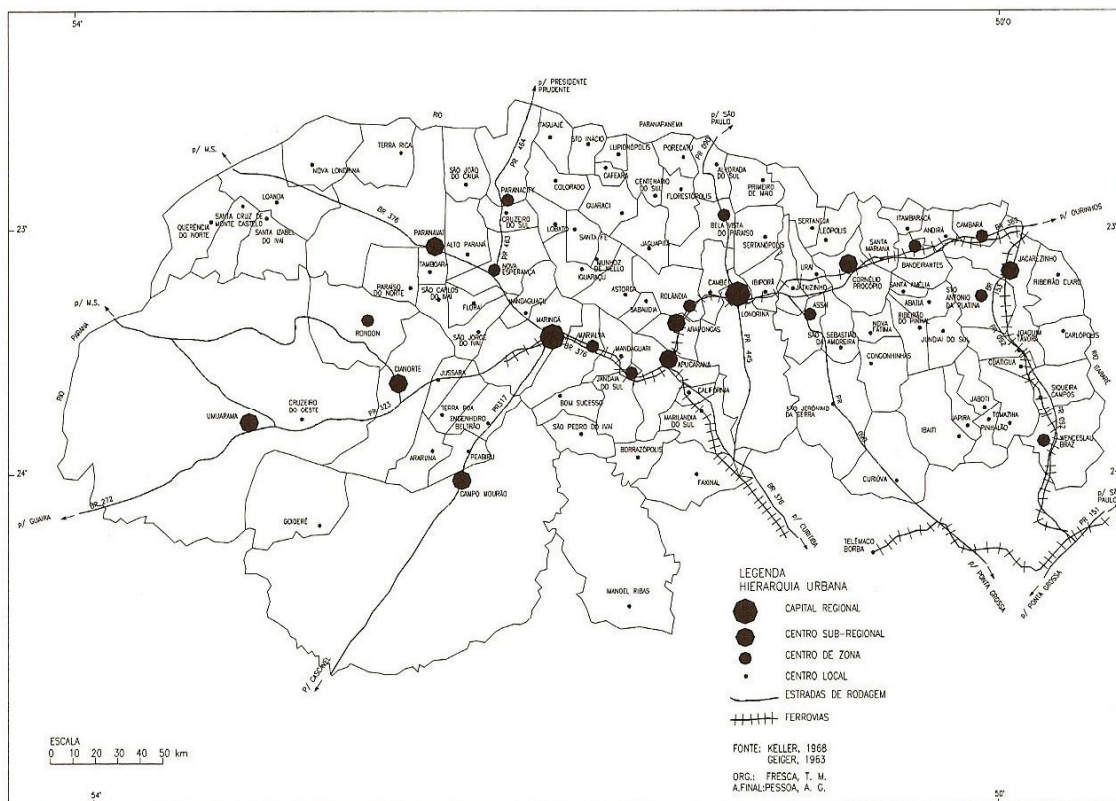
christalleriano, pelo fato da mesma já apresentar na referida época, um grau de complexidade na sua forma espacial e no seu aspecto funcional.

Em relação a sua forma espacial, pode-se dizer que a mesma já assumia um padrão complexo, pelo fato de já existir entre as localidades da rede todos os níveis hierárquicos de centros, ou seja, a forma como ocorreu a ocupação da região norte resultou num elevado nível de demanda e de mobilidade espacial da população, que por sua vez levou as localidades a se organizarem em diferentes níveis hierárquicos, como forma de atender seu mercado consumidor (CORRÊA, 1989; FRESCA, 2002). Assim já se faziam presentes desde as capitais regionais até os inúmeros centros locais, estando segundo Fresca (2002, p. 09-10), “[...] as capitais regionais localizadas na porção central da rede e os centros sub-regionais dispersos pela rede estabelecendo certa divisão de área da atuação entre eles. Entre esses localizavam-se centros de zona e locais [...]”.

Acrescente-se aqui também que já havia relativa proximidade entre as cidades e um elevado número de pequenos centros urbanos, aspectos esses muito importantes também para a complexificação da forma espacial da rede urbana, pelo fato dos mesmos tornarem a produção e reprodução do excedente mais intensa e fluída.

Essa complexificação na forma espacial por sua vez produziu uma complexidade funcional, pelo fato dos centros urbanos estruturados em vários níveis hierárquicos apresentarem diferentes níveis de centralidade, ou seja, as cidades da rede mediante a demanda e mobilidade populacional de sua hinterlândia passaram a realizar funções diferenciadas, o que atribuiu a cada núcleo uma determinada centralidade. Sendo mais freqüente entre as localidades da rede o fornecimento de bens e serviços de uso freqüente, em virtude da mesma ser constituída por 98 cidades, das quais 76 ocupavam o nível hierárquico de centro local (FRESCA, 2002), conforme mapa 01 a seguir.

Nesse sentido, as cidades da rede urbana norte-paranaense foram organizadas de maneira a desempenharem os seguintes papéis: coleta, beneficiamento e comercialização da produção rural; o comércio varejista (armazéns



Mapa 01: Rede urbana norte-paranaense em 1960.

Fonte: Fresca, 2004, p. 61.

de secos e molhados, bazares, lojas diversas, e outros) sendo que nas cidades maiores o comércio varejista era mais amplo e diversificado; setor atacadista com presença mais forte nas cidades de Londrina e Maringá (sendo que nas demais esse setor era relativamente fraco). O setor industrial também relativamente fraco na maioria das cidades da rede, estando relacionado à transformação dos produtos rurais através das máquinas de beneficiamento. Em se tratando do setor industrial ainda se faziam presentes outros tipos de indústrias como a alimentícia, bebidas, móveis, equipamentos agrícolas, olarias, serrarias, etc., embora essas fossem no período, menos expressiva. O setor de prestação de serviços era representado pelos serviços referentes a alojamento/alimentação e reparação, aos transportes (ferrovias, rodovias e estradas) e ao sistema bancário. Nesse período, os serviços referentes a infra-estrutura básica como abastecimento de energia elétrica, água e o setor das telecomunicações apresentavam-se ainda muito precários (FRESCA, 2002).

Assim, embasados nas análises realizadas por Corrêa (1989) e Fresca (2002 e 2004) entendemos que a rede urbana norte paranaense na década de 1960, apesar de ser caracterizada como sendo tipo christalleriano, apresentava-se complexa em sua forma espacial, o que representava também uma complexidade funcional, devido os diferentes níveis de centralidade assumidos pelas localidades nessa época.

2.2 – A Gênese e Inserção de Jaguapitã-PR na Rede Urbana

O atual município de Jaguapitã-PR teve sua gênese a partir de meados dos anos de 1930, quando agricultores oriundos principalmente de São Paulo, iniciaram a ocupação das terras por intermédio de posses. De acordo com Lopes (1982), até o início dos anos de 1930, essas terras faziam parte da concessão de Antonio Alves de Almeida que foram reincorporadas ao Estado⁸ de fato em 1940. Essa iniciativa do Estado de reincorporar terras que haviam sido concedidas para particulares, se deu em função dos concessionários não terem cumprido as normas estabelecidas no contrato⁹, ou seja, essas terras concedidas não estavam sendo utilizadas para um loteamento efetivo, tendo em vista que os concessionários não tinham procedido com a divisão das glebas, demarcação e comercialização dos lotes, construção de estradas, fundação do povoado, etc. (FERREIRA, 1984).

A respeito da concessão de Antonio Alves de Almeida é necessário ressaltar que a área da mesma em 1921, época em que foi concedida pelo Estado, perfazia uma extensão de 50.000 ha, passando para 300.000 ha em 1923, mediante transações comerciais posteriores que culminaram na incorporação de outras

⁸ Após a Revolução de 1930, com a intervenção estabelecida no governo paranaense, foram abertas sindicâncias em vários órgãos, inclusive no Departamento de Terras e Colonização, sendo que dentre as medidas referentes à política de terras e colonização tomadas pelo interventor, destacou-se a suspensão de quase todas as antigas concessões. (PADIS, 1981; WESTPHALEN, 1968).

⁹ No contrato de concessão também eram previstas normas de conduta no que diz respeito às posses já existentes, assim como tinham cláusulas referentes ao tamanho, onde era determinado que cada concessão não podia ultrapassar 50.000 ha e que a mesma deveria ser dividida em lotes de 5 a 25 ha e vendidos a preço atribuído pelo concessionário, a colonos nacionais ou estrangeiros (FERREIRA, 1984).

concessões¹⁰ a área que pertencia à concessão de Antonio Alves de Almeida. Essa vasta extensão de terras por não ter sido ocupada¹¹ como previsto no contrato estabelecido entre concessionário e Estado, retornou aos domínios do Estado mediante a declaração de caducidade e anulação da concessão em 1934, pelo então interventor Manoel Ribas (FERREIRA, 1984).

Embora a anulação dessa concessão tenha sido realizada na primeira metade da década de 1930, o Estado só deu início ao seu projeto de loteamento na área a partir de 1939, isso porque o mesmo deu um prazo para revalidações de direitos porventura existentes (WESTPHALEN, 1986; FERREIRA, 1984).

No entanto, nesse período entre a anulação da concessão e o início da colonização pelo Estado, cerca de 5 anos, essas terras foram sendo ocupadas de maneira espontânea, com a chegada e instalação de migrantes na área mediante o regime de posse de terras. Em uma porção de terras que engloba hoje o município de Jaguapitã-PR, algumas famílias oriundas do estado de São Paulo se instalaram como posseiros¹² a partir de 1937, passando cultivar gêneros alimentícios, além da criação de porcos. Dentre essas famílias duas se destacaram, a de Isaltino Rodrigues e Antonio Pinto Corrêa, que ao chegarem na área optaram pelo desenvolvimento de atividades relacionadas ao comércio, dando assim origem ao povoado conforme entrevista com José Cateli (2005) e IBGE (1959).

No caso de Isaltino Rodrigues, mesmo não possuindo ainda a propriedade jurídica da terra, ele foi o responsável por fundar o primeiro estabelecimento comercial na área onde se desenvolveria mais tarde o núcleo urbano. Ressalta-se então, que a gênese desse núcleo urbano está relacionada a iniciativa de Isaltino Rodrigues, que ao inaugurar um armazém de secos e molhados

¹⁰ Cinco concessões foram incorporadas a área que pertencia a Antonio Alves de Almeida, sendo elas a de Augusto Loureiro (concedida em 20/10/1919), de James Lody Terry (concedida em 06/12/1919), de Percy James Allen (concedida em 06/12/1919), de Jacob Petry & Cia (concedida em 15/01/1920) e a de José Hauer Junior que foi realizada em 15/10/1920 (FERREIRA, 1984).

¹¹As terras dessa concessão permaneceram incultas e desabitadas durante todo o tempo de concessão de Antônio Alves de Almeida, cerca de 08 anos de contrato e 02 anos de prorrogação ((FERREIRA, 1984).

¹² Segundo Lopes (1982, p. 136), posseiro seria a unidade familiar que buscava delimitar na terra devoluta, direitos sobre parte dela, pelo seu trabalho em pequena escala. Era um sitiante como os outros, com a diferença que ainda não tinha em mãos o título de domínio sobre aquele terreno.

tornou-se o fundador da cidade de Jaguapitã-PR, que foi denominada nesse primeiro momento de patrimônio São José dos Bandeirantes, pertencente ao município de Sertanópolis-PR conforme entrevista com José Cateli (2005) e IBGE (1959).

Em 1940, devido à constante chegada de famílias principalmente de agricultores paulistas à área e ao desenvolvimento do povoado que já possuía inúmeras edificações, os moradores requereram junto ao governador do Estado a medição das glebas do patrimônio. Após a medição das terras por topógrafos da Secretaria de Agricultura, o povoado passou a ser chamado de Colônia de São José dos Bandeirantes (IBGE, 1959).

Condição essa que em função do crescente fluxo populacional para a área e do desenvolvimento econômico tanto rural quanto urbano seria alterada oficialmente ainda na referida década, ao ser elevado à condição de vila sob a denominação de Jaguapitã pelo decreto-lei nº 199, de 30 de dezembro de 1943 (IBGE, 1959), época essa que o Estado produziu o mapeamento da área tanto rural com a divisão das glebas em lotes rurais como do povoado que passou a ter a sua planta urbana. Ressalta-se que essa primeira planta urbana produzida pelo departamento de Geografia Terras e Colonização do Paraná foi esboçada segundo a aglomeração urbana já existente, em relação à demarcação dos lotes urbanos e arruamento.

Somente em Novembro de 1947, sob a ação do governo estadual a cidade foi elevada à condição de sede municipal na hierarquia administrativa do Estado, passando em Janeiro de 1949, a ser considerada Comarca do distrito de Santo Inácio e Centenário do Sul, dos patrimônios de São Sebastião do Guaraci, Colorado, Lupionópolis, Lupion (Itaguajé), Guairacá (Cafeara), Nossa Senhora das Graças e Santa Inês (IBGE, 1959), conforme figura 02. Década essa na qual o governo estadual intensificou o seu papel de agente fundiário ao dar continuidade ao processo de loteamento e ocupação de várias áreas devolutas. Segundo Müller (2001, p. 89) e Westphalen (1986, p. 19), o Estado procurou seguir os passos do sistema de colonização realizado pela Companhia de Terras Norte do Paraná,



Figura 02: Município de Jaguapitã-PR no ano de 1950.
Fonte: PARANÁ, 1997.

vendendo as terras em pequenos lotes agrícolas, ou seja, cada lote tinha em média 31 hectares, sempre em frações perpendiculares a rios e espigões.

No entanto, essa iniciativa do governo de intensificar o loteamento de terras públicas no final da década de 1940, originou um sangrento conflito por terras no norte-paranaense, na medida que houve o confronto de interesses. Isso porque de um lado, essas terras oficialmente devolutas já estavam sendo ocupadas desde o final da década de 1930, por agricultores que foram aos poucos se estabelecendo na área, com culturas efetivas e morada habitual sob o regime de posse. Estando do outro lado os intrusos - pessoas que ocupavam as terras devolutas ou de particulares, de forma ilícita - e os proprietários legais das terras, que na maioria das vezes eram da região de São Paulo e Minas Gerais, que adquiriam junto ao governo, a propriedade.

Cabe aqui ressaltar que se os posseiros objetivavam a propriedade da terra, o mesmo não acontecia com os intrusos, que não tinham interesse na propriedade da mesma, almejavam “[...] o recebimento de novas terras pela sua saída, ou o pagamento de indenizações pelas benfeitorias realizadas na propriedade, as quais, via de regra, ficavam muito aquém das importâncias exigidas para a sua retirada [...]” (WESTPHALEN, 1968, p. 23). Em vários casos, esses intrusos operaram para grupos poderosos que estavam interessados na formação de “grilos”¹³, sendo na maioria das vezes por intrusões violentas, pelo fato dos mesmos se instalarem mediante o uso da força em terras já ocupadas pelos posseiros, porém sem a expedição do título definitivo de propriedade. Esse tipo de intrusão dirigida acabava por gerar o acirramento do conflito pela terra, já que um determinado lote ou gleba acabava tendo dois ou mais possíveis proprietários, ou que pelos menos se apresentavam como tais.

Desde que o governo estadual iniciou o processo de loteamento e venda das terras pertencentes ao Estado no início da década de 1940, era comum o conflito pela terra entre aqueles que já se encontravam instalados e ocupando a

¹³ Os grilos seriam porções de terras cuja documentação de propriedade não é original, ou seja, indivíduos se apossaram dessas terras alheias mediante falsas escrituras de propriedade (LOPES, 1982).

área por meio da agricultura e o novo proprietário legal das mesmas. Situação essa que tornou-se mais freqüente nos anos seguintes, na medida que as terras, mediante a expansão da produção cafeeira, tornaram-se mais valorizadas no norte do Paraná e o governo por sua vez, ampliava as áreas loteadas e acentuavam-se as lutas por um mesmo lote ou gleba entre posseiros, intrusos e proprietários de terras.

Segundo Westphalen (1968), nessa situação conflituosa outro personagem deve ser acrescido, no caso os “grileiros”, pessoas que baseadas na falsificação de documentos, escrituras de transferência, de recibos e outros tomavam posse de terras alheias, estando muitas vezes essas ocupadas. Assim, “[...] intrusos e grileiros, via de regra, com o recurso de jagunços, pistoleiros de ofício, intranqüilizavam posseiros e sitiante, obrigados também, muitas vezes a reagir à bala [...]” (WESTPHALEN, 1968, p. 27).

Embora o foco principal desse conflito armado pela posse de terras tenha ocorrido a partir de 1950 em vastas áreas do município de Porecatu-PR, onde nos anos de 1950 e 1951 foram registrados os mais violentos confrontos armados entre inúmeros posseiros apoiados pelo PCB¹⁴ e centenas de soldados fortemente armados, outros municípios como Jaguapitã-PR, Guaraci-PR e Centenário do Sul-PR também tiveram parte de suas áreas envolvidas nesse conflito litigioso de terras, segundo artigo publicado no jornal Folha de Londrina em 17/07/85.

No caso de Jaguapitã-PR, a partir da segunda metade da década de 1940, uma parte de das terras¹⁵ passou a ser alvo de disputa entre posseiros e proprietários de terras. Em 1946,

[...] milhares de lavradores, integrando cerca de 1.500 famílias, posseiros de terras devolutas, ou intrusos em terras particulares, passaram a viver em estado de alarme, face aos problemas de terras

¹⁴ O fato da imprensa nacional ter dado destaque a “Guerra de Porecatu”, levou o Comitê Central do Partido Comunista Brasileiro a interferir de maneira direta e política na luta, enviando representantes do partido para a área do conflito, em fevereiro de 1951 (Cf. Folha de Londrina, 18/07/85).

¹⁵ Objetivando delimitar a área pertencente a Jaguapitã-PR que foi alvo de disputa, realizamos entrevistas com pessoas que residem desde o início da década de 1950 na cidade, mas nenhum deles soube demarcar com clareza essas áreas onde ocorreram os conflitos por terras, as únicas lembranças que os mesmos têm se referem ao conflito em terras já nos limites de Jaguapitã-PR e Guaraci-PR, área que engloba atualmente porções da Fazenda Primavera, localizada na divisa entre Jaguapitã-PR e Guaraci-PR.

e, sobretudo, o comportamento do governo do Estado ante os mesmos. Muitos foram esbulhados em suas posses, em favor dos proprietários, outros despejados com violência. Gravíssimas ocorrências registraram-se a partir de agosto de 1947, quando um grupo armado tentou ocupar as terras da Fazenda Guaracy, e os sitiados reagiram à bala, deixando um saldo de vários mortos e inúmeros feridos. Os caboclos enviaram suas famílias para recantos mais longínquos e permaneciam atocaiados pelos picadões, com o dedo no gatilho, a fim de defender suas posses contra novos assaltos. (WESTPHALEN, 1968, p. 33).

Diante da eclosão do conflito armado pela terra a partir de 1946 em porções de terras que pertenciam a Jaguapitã-PR, o governo estadual passou a atuar no sentido de solucionar o problema, cedendo numa primeira tentativa, uma audiência pública aos posseiros da área de Jaguapitã-PR envolvida na disputa, onde prometeu terras devolutas na região de Paranavaí-PR, cerca de “[...] dez alqueires de terras para cada família, uma casa de madeira e o transporte, se os mesmos concordassem em deixar a região” (WESTPHALEN, 1968, p. 33). Os posseiros, por acreditarem na proposta do governador, aceitaram e começaram a se preparar para a saída da área, ou seja, reuniram as ferramentas, fizeram as colheitas não semeando mais e procederam com a derrubada do rancho. No entanto, não houve por parte do Estado o cumprimento do acordo, ficando assim essas famílias abandonadas à própria sorte, inclusive sem alimentos, porque os mesmos já não plantavam mais na expectativa de suas transferências para outro lugar. Isso tornou a situação mais difícil, ao passo que os mesmos, tomados pela revolta, passaram a reagir novamente pela posse da terra.

Com isso o governo passou a enviar tropas da polícia militar para Jaguapitã-PR, com o objetivo de expulsar, mediante o uso da força armada, os posseiros e intrusos da área. Foram despejados assim, inúmeros posseiros antigos e proprietários legítimos dos lotes, em favor de privilegiados políticos. O conflito continuou acirrado nos anos seguintes, acontecendo em 1949 outro confronto armado, onde

[...] novo derramamento de sangue determina a ida do comandante da polícia militar, com cerca de 200 homens para a região. A situação complica-se. Intrusos rebelados seriam orientados pelos próprios chefes da situação política dominante no Estado. O governo favorecia o clima propício a intrusão e as negociações de posses

em Jaguapitã e Guaracy, tornando-se atividades altamente rendosas e configurando o conto das terras no norte do Paraná (WESTPHALEN, 1968, p. 34).

No início da década de 1950, embora em Porecatu-PR a disputa armada pela posse da terra ainda era intensa¹⁶, em outras áreas os conflitos pela posse da terra já começavam a ser resolvidos, tendo em vista que o governo baseado no preceito constitucional do interesse social começou a declarar de utilidade pública porções de terras em litígio, cujos títulos tinham sido expedidos nos anos anteriores. Na seqüência procedeu com reintegração de posse dos grandes proprietários que haviam adquirido o direito de propriedade junto ao governo e a demarcação e venda das terras que ainda não haviam sido vendidas. É necessário ressaltar que muitos posseiros e proprietários legítimos dessas terras em litígio foram preteridos em favor dos privilegiados políticos das cidades (WESTPHALEN, 1968).

Em Jaguapitã-PR, dentre os posseiros que sobreviveram ou que não envolveram-se diretamente no conflito, poucos tornaram-se pequenos proprietários, áreas regularmente grandes foram subdivididas em pequenos lotes a fim de acomodar o maior número possível de famílias de posseiros. Outros foram removidos para glebas recém abertas em Campo Mourão, Goio-Erê, Paranavaí e outras. Também houve uma parcela de posseiros que foram expropriados, restando a estes apenas o trabalho em outras propriedades rurais ou na área urbana (WESTPHALEN, 1968).

Com o final do conflito e a legalização da posse das terras, o fluxo de pessoas para a área, agora sob a condição de município, continuou a ocorrer de forma crescente tanto para a área rural quanto em direção à cidade, sendo que uma quantidade maior se dirigia para o campo, em função da economia local e regional estar baseada na produção agropecuária.

¹⁶O conflito por terras em Porecatu-PR nos anos de 1950 e 1951 foram intensos, com disputas armadas e uma série de mortes, sendo o dia 10/10/1950 o dia mais sangrento da luta. Em junho de 1951 a luta chega ao fim, com a presença de centenas de soldados na área de conflito (Cf. Folha de Londrina, 17/07/85).

2.2.1 – As atividades agropecuárias

Como a gênese de Jaguapitã-PR antecede o período de emancipação, iremos nos reportar às atividades desenvolvidas no campo durante o final da década de 1930 e início da década de 1940, quando predominavam as posses de terras.

A esse respeito, embora não haja muitos referenciais bibliográficos disponíveis, as entrevistas realizadas com residentes no município que vivenciaram esse período, nos permitiram obter informações para o entendimento de aspectos desses processos que afetaram o então patrimônio São José dos Bandeirantes, primeira denominação dada ao município de Jaguapitã-PR.

Nesse período inicial de ocupação, o fluxo de pessoas para a área objetivava a prática da agricultura, principalmente o cultivo de gêneros alimentícios (arroz, feijão, milho, amendoim), matérias-primas como o algodão e a criação de animais, com destaque para os porcos, seguida pela pecuária bovina. Como o comércio dos lotes não tinha se efetivado totalmente, ou seja, devido à maioria dos produtores rurais estarem ainda ocupando a terra no sistema de posse, terras até então pertencentes ao Estado, a cafeicultura era praticada em poucas propriedades, como forma de assegurar a posse da terra. Segundo José Cateli (2005), grande parte dos posseiros não plantavam o café pelo fato dessa cultura permanente exigir elevados investimentos para a formação inicial, ao mesmo tempo que o retorno só começaria cerca de quatro anos após o plantio. Acrescente ainda o fato dos mesmos temerem a perda do lote já que não eram proprietários jurídicos e poderiam perder todo o investimento realizado na lavoura cafeeira. Fica evidente que diante da falta de recursos ou mesmo por não terem a propriedade jurídica das terras, esses agricultores que se instalaram na área rural a partir de 1937, mediante a posse de terras, acabaram por deixar a cafeicultura num segundo plano, dando destaque para a criação de porcos e o cultivo de cereais.

Segundo José Cateli e Manoel Paião (2005), assim que agricultores tomavam posse de um pedaço de terra, dentre as primeiras atividades realizadas

praticavam a queimada e limpeza do terreno como forma de preparar a área para cultivo do milho, arroz, feijão, batata-doce, abóbora, etc. Dentre essas plantações, parte do milho, a batata-doce e abóbora eram destinadas à criação de porcos, realizada no sistema de safras. Ou seja, quando essas culturas estavam crescidas, os agricultores não procediam com a colheita, pelo contrário, eles soltavam os porcos em meio às plantações até atingirem tamanho e peso ideal para a comercialização.

Ao atingirem o tamanho e o peso ideal, os porcos eram tropeados a pé por seu proprietário até o patrimônio, onde eram comercializados localmente ou com intermediários, no caso pessoas que compravam para comercializar esses animais em Rolândia-PR, Londrina-PR, etc. “Tinha safra de porcos que percorria cerca de doze quilômetros até chegar ao patrimônio”, segundo Manoel Paião (2005). É importante ressaltar que a criação de porcos no sistema de safras tornava-se viável nesse período, devido à presença ainda significativa da vegetação, à ausência de cercas entre as propriedades e o reduzido número de vizinhos, segundo José Cateli (2005). Assim como os porcos, os cereais produzidos na área rural também eram comercializados na área urbana, no entanto o transporte era feito em carroções até o patrimônio, onde era adquirido pelos armazéns locais ou por representantes de estabelecimentos comerciais de Rolândia-PR, conforme entrevista com José Cateli (2005).

Tendo em vista que em 1947 Jaguapitã-PR foi elevada à condição de sede municipal, a primeira base de dados sobre o município é a de 1950, a partir do recenseamento do IBGE. O primeiro elemento é a estrutura dimensional dos estabelecimentos rurais conforme a tabela 01 a seguir. Observa-se que os estabelecimentos rurais com até 49 ha representavam numericamente maioria absoluta, com 89,62% do total, enquanto a área ocupada perfazia 44,66% do total em 1950. No entanto, os dados dessa tabela também evidenciam que houve desde 1950 uma tendência à concentração de terras nas mãos de poucos proprietários, tendo em vista que no referido ano, enquanto cerca de 94,82% dos estabelecimentos rurais com até 100 ha ocupavam 52,52% da área total, os estabelecimentos com extensão acima de 500 ha, um total de 0,8% detinham a posse de 27,63% da área total de terras.

Tabela 01: Estrutura Dimensional¹⁷ dos Estabelecimentos Rurais de Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.

Grupos de área	1950		1960	
	estab.	área (ha)	estab.	área (ha)
até 49 ha	2583	58.978	900	17.057
50 a menos de 100 ha	150	10.386	96	6.643
100 a menos de 500 ha	125	26.190	47	10.151
acima de 500 ha	24	36.499	08	13.133
total	2.882	132.053	1.051	46.133

Fonte: Censo Agrícola, IBGE, 1950 e 1960.

Org. : Léia Aparecida Veiga

Na década de 1960 verifica-se que a área total foi reduzida em cerca de 35% em relação ao período anterior, isso devido ao desmembramento de distritos e patrimônios até então pertencentes a Jaguapitã-PR e que passaram à condição de sede municipal no transcorrer da década de 1950. No entanto, mesmo com essa redução na área total, na década de 1960, a estrutura dimensional dos estabelecimentos rurais manteve praticamente as mesmas características da década anterior, ou seja, os estabelecimentos rurais com até 49 ha ainda representam numericamente maioria absoluta, com 85,64% do total, perfazendo uma área de 36,98% do total, apresentando uma redução em relação à área total desse grupo de estabelecimentos entre as décadas analisadas.

Outra característica mantida na década de 1960 foi à tendência a concentração de terras, tendo em vista que entre os grandes estabelecimentos rurais houve um acréscimo na área ocupada e uma redução na quantidade numérica dos mesmos, ou seja, em 1960 cerca de 0,76% dos estabelecimentos rurais acima de 500 ha ocupavam 28,47% da área total, conforme a tabela 01.

Ao procedermos a análise do uso da terra no município, conforme a tabela 02 a seguir, verifica-se que em 1950 uma área significativa das terras que ainda estavam ocupadas por florestas, perfazendo 48,39% da área total. Pode-se dizer que esse percentual significativo de terras cobertas por florestas indicava que seus proprietários estavam à espera da regularização da situação litigiosa, para de fato investirem na derrubada da floresta e iniciarem atividades agrícolas.

¹⁷Estrutura dimensional refere-se apenas ao tamanho e número dos estabelecimentos rurais, conforme IBGE (1950).

Tabela 02: Uso da Terra em Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.

Atividade	1950		1960	
	área (ha)	%	área (ha)	%
lavoura temporária	17.475	13,35	2.696	5,80
lavoura permanente	18.802	14,37	21.377	45,92
pastagem	26.148	19,98	16.524	35,50
florestas	63.363	48,39	4.354	9,35
terras incultas	5.128	3,91	1.600	3,43
total	130.916	100	46.551	100

Fonte: Censo Agrícola, IBGE, 1950 e 1960.

Org. : Léia Aparecida Veiga

Os dados revelam que dentre aqueles estabelecimentos com o cultivo agrícola em 1950 em Jaguapitã-PR, assim como em outros municípios vizinhos já havia o predomínio da lavoura permanente, que ocupava 14,37% da área enquanto as culturas temporárias perfaziam 13,35% da área total. Em 1960, a área ocupada pela lavoura permanente foi ampliada significativamente para 45,92 %, enquanto as temporárias nesse mesmo período passaram a ocupar apenas 5,80% da área total. Paralelo ao crescimento das lavouras permanentes, ocorre a redução da área ocupada pelas florestas para 9,35% da área total em 1960, um indicativo que a vegetação original foi sendo substituída no transcorrer da década de 1950 pela cultura cafeeira.

No entanto, ressalta-se que em 1950 o uso do solo nos estabelecimentos rurais de Jaguapitã-PR não se restringia apenas à cafeicultura, pelo contrário, nos estabelecimentos o cultivo de lavouras temporárias era significativo, tendo em vista que as mesmas ocupavam 13,35% da área total, percentual esse semelhante ao ocupado pelo café nesse momento. Outro diferencial quanto ao uso do solo em 1950 fica por conta das pastagens, que perfaziam 19,98% da área total, número significativo diante do contexto regional na referida década, onde na maioria dos municípios parte significativa das terras era destinada ao cultivo do café, gêneros alimentícios e matéria-prima, ficando a pecuária em segundo plano.

Essa diferença quanto ao uso do solo nesses dois momentos em Jaguapitã-PR, pode ser relacionada aos acontecimentos da década de 1940, primeiramente porque o conflito pelas terras ainda não tinha sido de fato solucionado, o mesmo findou em 1951, o que gerava insegurança entre os proprietários na área do conflito, optaram por não investirem nas lavouras

permanentes, evitando assim prejuízos caso o conflito se estendesse. É pertinente colocar que a maior parte desses investimentos em lavouras permanentes no final da década de 1940, eram feitos nas porções de terras cujos proprietários tinham certeza que o título de posse não seria revogado, tendo em vista que esses proprietários tinham o apoio do então governador Moysés Lupion. Em segundo lugar, isso pode estar relacionado à existência ainda, de um número significativo de posseiros na área, que continuavam com o plantio de lavouras temporárias (cereais) e a criação de animais.

A distribuição espacial desses estabelecimentos na área rural, variava de acordo com a proximidade do centro urbano, ou seja, aqueles ao redor da cidade eram os menores em área, denominados chácaras, já em relação aos demais, conforme iam se distanciando do núcleo urbano apresentavam extensões variadas, até alcançar o padrão de fazendas, isso já na divisa com outros municípios conforme entrevista com José Cateli (2005).

Em relação à mão-de-obra utilizada no trabalho com lavoura e demais nas atividades rurais, nos estabelecimentos predominava o trabalho familiar, o sistema de colonato, de parceria e de porcentageiros conforme entrevista com José Cateli (2005).

Segundo Carvalho (1991, p.86), parceiro ou meeiro “[...] seria o morador de fazenda que realizava as mesmas tarefas na lavoura como o colono, mas era caracterizado juridicamente como “sócio” do proprietário e não empregado deste, recebia como remuneração, uma parcela da safra de café [...]”. O termo porcentageiro não deixava de ser uma parceria, com a diferença que estes recebiam cerca de “[...] 40% da safra do produto e, por vezes, a totalidade da lavoura branca plantada nas “ruas” do “talhão” do cafezal que lhe correspondia”. Por colonos entende-se aqui um grupo de pessoas

[...] responsáveis por um determinado número de cafeeiros, de acordo com o número de familiares aptos ao trabalho (“enxadas”) e tratavam do cafezal em todas as fases da produção. O colono recebia “mesadas”, que eram pagamentos em dinheiro de dois em dois meses durante o ano, além disso eles recebiam diárias pelos

serviços prestados na fazenda, de acordo com os contratos agrícolas. (CARVALHO, 2002, p.67)

De acordo com os dados apresentados na tabela 03, dentre os responsáveis pela produção agrícola nas décadas de 1950 e 1960, destaca-se a categoria dos proprietários tanto no número de estabelecimentos como na área ocupada, seguido pelos parceiros que na década de 1960 perfaziam 20,69% de número de estabelecimentos e ocupavam 10,3% da área agricultável.

A parceria ou o porcenteiro era a relação de trabalho que possibilitava a manutenção do cafezal sem despendar capital. De acordo com Carvalho (2002), os diaristas já existiam no trabalho com o café na década de 1960, embora não fossem numericamente superiores. Esses diaristas “[...] eram empregados nas colheitas de café quando a mão-de-obra residente nas fazendas se tornava insuficiente, recebendo as menores remunerações” (CARVALHO, 2002, p. 66).

Tabela 03: Condição do Produtor por Categoria, Estabelecimento a Área em Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.

Categorias	1950		1960	
	nº. estab.	área	nº. estab.	área
ocupantes	6,83	4,91	2	1,64
parceiros	-----	-----	20,69	10,3
arrendatários	0,25	0,20	2,45	1,06
proprietários	88,09	66,40	74,86	88,99
administrador	4,83	28,48	-----	-----

Fonte: Censo Agrícola, IBGE, 1950 e 1960.

Org. : Léia Aparecida Veiga

Dos dados apresentados na tabela 04, a primeira observação diz respeito às quantidades colhidas em 1950. Dentre todos os produtos, a maior produção foi de milho, seguido pelo feijão, arroz, café e algodão. Em termos de área, conforme vimos na tabela 02 anteriormente apresentada, as culturas permanentes com enfoque ao café, ocupavam a maior área dentre todas as atividades e usos. Na tabela 04 por sua vez, a área apresentada diz respeito àquela que efetivamente produziu, num claro indicativo que após o encerramento do conflito pela posse da terra, os cultivos foram retomados, mas ainda não havia a produção na área

ocupada pelos 12.176.776 novos pés de café. Lembremos que nesse momento, as primeiras safras de café ocorriam em média, após 04 anos de plantio.

Em 1960, com a expansão da lavoura cafeeira, as culturas temporárias apresentaram um decréscimo tanto no volume produzido como na área ocupada, passando assim o café a assumir lugar de destaque na produção, seguido pelo milho, arroz, algodão e feijão. Ressalta-se que essa redução drástica na produção e área do milho pode também ser atribuída à extinção da criação de porcos safristas no decorrer da década de 1950.

Tabela 04: Principais Produtos Agrícolas Cultivados no Município de Jaguapitã-PR: 1950 e 1960.

Principais culturas	1950		1960	
	quat. (t)	área (ha)	quat. (t)	área (ha)
café	1540	856*	19.692	18.107
algodão **	1.164	1.434	640	864
arroz **	2.692	2.594	676	1.122
feijão **	2.926	6.632	94	348
milho **	28.119	12.218	1.194	1.251
trigo	62	69	01	01
cana-de-açúcar	101	08	207	7

*No entanto havia 12.176.776 pés novos plantados (IBGE, 1950) numa área aproximada de 21.198,53 ha.

** Área referente a cultivo simples e associado.

Fonte: Censo Agrícola, IBGE, 1950 e 1960.

Org. : Léia Aparecida Veiga

A análise dos dados da tabela 04 nos permite apreender ainda que a produção agrícola de Jaguapitã-PR, semelhante aos demais municípios no Norte do Paraná, era caracterizada pelo plantio do café e por uma variedade de gêneros alimentícios e matéria-prima, embora o café fosse o produto de maior valor econômico já no final de 1950 .

Em relação à criação de animais de acordo com a tabela 05, percebemos que na década de 1950, a quantidade de suínos é superior a de bovinos, sendo respectivamente 50.169 e 25.135 o número de cabeças para cada atividade criatória. A respeito da criação de suínos se faz importante ressaltar que, embora alguns criadores praticassem a criação ainda no regime safrista no início de 1950, em função da crescente demarcação das terras e da presença de vizinhos,

a mesma deixou de ser produzida na década de 1960, o que resultou num decréscimo no número de cabeças de suínos na referida década.

Tabela 05: Produção Pecuária nos Estabelecimentos Rurais de Jaguapitã-PR:1950 e 1960.

Atividade criatória	1950		1960	
	estab.	cabeças	estab.	cabeças
bovinos	1.428	25.135	680	19.852
eqüinos/asininos/muares	1.136	2.972	980	1.839
ovinos	71	853	28	388
caprinos	889	3.090	51	195
suínos	2.362	50.169	665	8.353
aves *	2.530	130.942	842	43.763

* Dentre as aves destacavam-se galinhas, patos, marrecos, gansos e perus.

Fonte: Censo Agropecuário, IBGE, 1950 e 1960.

Org. : Léia Aparecida Veiga

Ao lado da elevada quantidade de suínos, também deve ser destacada a criação de aves que perfazia um total de 130.942 cabeças em 1950. Ambas as atividades criatórias impulsionavam a produção de milho nos estabelecimentos em 1950, tendo em vista que este era o principal alimento dos porcos e das aves. Segundo entrevistas, tanto os suínos quanto as aves eram comercializados na cidade de Jaguapitã-PR, compondo assim juntamente com a produção café e cereais, a base econômica dos estabelecimentos rurais nesse período.

Esses produtos agrícolas e os animais eram transportados até a cidade de Jaguapitã-PR por meio da força animal e carroças¹⁸, onde eram comercializados. O café, o algodão e o arroz eram adquiridos pelas máquinas de beneficiamento, presentes no núcleo urbano ou em municípios vizinhos como Rolândia-PR. Tanto o milho, o feijão e os demais gêneros alimentícios como os porcos e as aves eram comercializados nos estabelecimentos comerciais, nas feiras livres realizadas todos os domingos de manhã (Foto 01) ou adquiridos por atacadistas oriundos principalmente de Rolândia-PR.

¹⁸ O transporte era realizado dessa forma por um lado devido à precariedade das estradas rurais e por outro pela falta de recursos financeiros dos produtores para obter um outro meio de transporte. Aqueles que dispunham de recursos financeiros e a propriedade rural era de fácil acesso, fretavam caminhões para o transporte.



Foto 01: Vista parcial da feira livre realizada na cidade de Jaguapitã-PR aos domingos pela manhã na década de 1960, onde eram comercializados diversos produtos rurais como o milho, o arroz, o feijão, cabritos, carneiros, aves e porcos, verduras, legumes, ovos, queijos, leite, farinha de mandioca, doces caseiros, entre outros, oriundos dos agricultores locais.

Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).

2.2.2 – As atividades urbanas

Paralelo a esse processo de ocupação das terras e de desenvolvimento agropecuário na década de 1940 e 1950, ocorreu a estruturação e expansão do núcleo urbano, com o desenvolvimento de atividades urbanas voltadas para o atendimento das necessidades da população em dado momento, ou seja, no transcorrer dos anos o patrimônio mediante a crescente população rural e produção agropecuária, passou a comercializar a produção rural e a oferecer bens e serviços que atendiam as necessidades do campo. A realização dessas funções viabilizou a existência do núcleo urbano, que ao atender a demanda rural cumpria o seu papel naquele dado momento, contribuindo assim para a produção e reprodução das relações capitalistas.

Buscando compreender o papel da cidade de Jaguapitã-PR e sua inserção na rede urbana norte-paranaense nesse período, procederemos com a análise da funcionalidade da mesma. Análise essa correlacionada às categorias

forma, função, estrutura e processo, que a nosso ver, é o percurso que nos aproxima do entendimento da construção e evolução do espaço social através do tempo, ao mesmo tempo que nos afasta de uma descrição meramente empirista e idiográfica (SANTOS, 1985; FRESCA, 1990).

Funcionalidade essa que ocorreu plenamente somente a partir da década de 1950, quando a forma estava pronta para desempenhar funções que lhes foram atribuídas. Portanto, apesar da origem desse núcleo urbano ter ocorrido em 1937, quando as levas de migrantes já se faziam presentes no campo, o mesmo só passou a exercer suas funções urbanas de maneira plena alguns anos mais tarde.

Entendendo que a economia municipal estava nesse período assentada na produção rural, a cidade passou a desenvolver atividades urbanas voltadas ao atendimento das demandas da população rural, que era superior à urbana em 1950, ou seja, enquanto a população rural representava uma taxa de 84% (32.578 hab.), a urbana perfazia 16% (6.243 hab.), de um total de 38.821 habitantes (IBGE, 1950). Assim, o urbano foi estruturado com a finalidade de ofertar serviços de coleta, beneficiamento e comercialização da produção rural, bem como atividades ligadas ao comércio e prestação de serviços, funções essas que acabaram por satisfazer as necessidades tanto em termos pessoais quanto em termos de atividades produtivas.

Observa-se na tabela 06, que a cidade de Jaguapitã-PR no ano de 1950, contava com cerca de 134 estabelecimentos comerciais, que visavam o atendimento da população local urbana e rural. Tais estabelecimentos atendiam as necessidades básicas em termos de bens e serviços, além daquelas atividades referentes à produção agrícola. Embora a classificação da mencionada tabela não deixe claro, o setor varejista na referida década era composto por uma série de gêneros do comércio. Segundo os levantamentos de campo, a cidade comportava no comércio varejista além de inúmeros armazéns de secos e molhados, vários estabelecimentos comerciais de remédios, alimentos, bebidas, utilidades domésticas, móveis e vestuário, ou seja, um comércio voltado às necessidades imediatas da população. Na seqüência apresentaremos duas fotos de alguns

estabelecimentos comerciais presentes na cidade no período destacado (foto 02 e 03).

Tabela 06: Número de Estabelecimentos Comerciais e Prestadores de Serviços por Classes e Gêneros em Jaguapitã-PR: 1950.

Atividade	Nº de estabelecimentos	Nº pessoas ocupadas
comércio varejista	77	140
comércio atacadista	---	03
serviços de alojamento e de alimentação	43	95
serviços de confecção e reparação	08	21
serviços de higiene pessoal	06	09
total	134	268

Fonte: Censos Demográficos e Econômicos, IBGE, 1955.

Org.: Léia Aparecida Veiga



Foto 02: Vista parcial do armazém de secos e molhados “Casa Paratodos” em Jaguapitã-PR, década de 1960.

Fonte: Arquivo pessoal de Elena Rosseto. Jaguapitã-PR (reprodução).



Foto 03: Vista parcial de alguns estabelecimentos comerciais (Casas Pernambucanas, Restaurante Metrópolis, Casa São José, etc.) situados na Avenida Minas Gerais em Jaguapitã-PR, década de 1960.

Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).

Em função da importância dos armazéns de secos e molhados no contexto da economia local da cidade nas décadas de 1950 e 1960, se faz necessário ressaltar que esses estabelecimentos comerciais procuravam satisfazer as diversas necessidades de seus consumidores, predominantemente localizados no campo. Esses armazéns,

[...] além de comercializarem alimentos e bebidas, ofereciam implementos agrícolas, arames, querosene, sementes, louças, alumínio, tecidos, calçados, armarinho, etc. Não eram estabelecimentos comerciais com especialização na venda de produtos, muito pelo contrário, vendiam produtos de vários gêneros necessários ao mercado consumidor rural [...]. Assim, quando da presença de consumidores, um único estabelecimento era capaz de prover-lhes as necessidades pessoais e familiares, como aquisição de produtos e equipamentos para sua atividade econômica [...]. (FRESCA, 2004, p. 106).

Ainda em relação aos armazéns, é importante ressaltar que em função do predomínio da população rural e das atividades agropecuárias, o pagamento dos produtos era efetuado a vista ou a prazo, sendo que no segundo caso, as dívidas eram salgadas na época das safras.

Esses armazéns de secos e molhados e os demais estabelecimentos comerciais varejistas eram abastecidos pelo comércio atacadista situado nas cidades de Rolândia-PR, Londrina-PR e outras do Estado de São Paulo,

que se fazia presente por intermédio de vendedores que visitavam os estabelecimentos comerciais da cidade de Jaguapitã-PR quinzenalmente. Esses representantes comerciais efetuavam os pedidos e as entregas eram realizadas pelos atacadistas mediante o transporte rodoviário. O pagamento das compras no atacado era efetuado tanto a vista como a prazo com parcelas de até 90 dias, que eram saldadas com o próprio representante comercial. No entanto, esse não era o único meio de reposição do estoque, tendo em vista que uma parcela de comerciantes varejistas se dirigia até o atacadista, ficando nesse caso o transporte da mercadoria adquirida sob responsabilidade do comerciante varejista, que era feito com o próprio veículo ou por outros fretados. Como no caso dos Irmãos Rosseto, que possuíam um estabelecimento comercial de secos e molhados. Segundo Ernesto Rosseto, a família Rosseto comprou o estabelecimento comercial em 1951 e passou a comercializar uma gama variada de produtos alimentícios, bebidas, ferramentas, equipamentos agrícolas, materiais para construção, cereais, etc. Esse estabelecimento denominado Casa Paratodos, foi comprado com capital oriundo da cafeicultura e de economias pessoais da família. A reposição da mercadoria era feita a partir de representantes comerciais que atuavam na região ou diretamente na indústria pelos proprietários do armazém, que ao efetuarem as compras no atacado eram também os responsáveis pelo transporte dos produtos. Os pagamentos dessas compras no atacado eram efetuados em sua maioria a vista, visando o recebimento de descontos. No entanto, também eram feitas compras a prazo, com pagamento para 30 dias. A Casa Paratodos atendia além da população local, consumidores de cidades vizinhas como Porecatú-PR, Guaraci-PR, Centenário do Sul-PR, Miraselva-PR, Colorado-PR e Santo Inácio-PR conforme entrevista com Ernesto Rosseto (2007).

Ainda em relação às compras no atacado, se faz necessário destacar que os armazéns de secos e molhados pelo fato de comercializarem cereais entre a população urbana, os mesmos os adquiriam no próprio núcleo urbano, como no caso do feijão que era comprado diretamente junto ao produtor e o arroz que podia ser obtido tanto nas indústrias (máquinas) de beneficiamento de arroz já descascado ou diretamente com o produtor rural, sendo neste caso o arroz entregue posteriormente às máquinas de beneficiamento, mediante o pagamento de

uma taxa. Em relação a essas compras de cereais, os pagamentos eram efetuados a vista.

Dentre os estabelecimentos comerciais prestadores de serviços destacamos aqueles relacionados ao alojamento e alimentação que perfaziam o total de 43, segundo a tabela 06. A presença desses estabelecimentos se justificava à medida que na década de 1950 e na primeira metade de 1960, o fluxo de pessoas para a cidade era intenso, devido a produção rural estar pautada principalmente na cafeicultura. Assim, a fim de atender as pessoas que estavam chegando à cidade, inúmeros hotéis e restaurantes foram sendo instalados na área central e no seu entorno, como o caso do Hotel Brasil e do Hotel e Restaurante Avenida, nas fotos 04 e 05. Embora em menor quantidade numérica, também se faziam presentes estabelecimentos comerciais prestadores de serviços de confecção e reparação e de higiene pessoal.

Destaque também deve ser dado à prestação de serviços financeiros, educacionais, de transporte, de saúde e de infra-estrutura da área urbana que foi ampliada paulatinamente no decorrer das décadas de 1950 e 1960 em virtude das necessidades da população local.



Foto 04: Vista parcial do Hotel-Restaurante Avenida em Jaguapitã-PR, década de 1950.
Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).



Foto 05: Vista parcial do Hotel Brasil em Jaguapitã-PR, década de 1960.
Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).

Em relação aos serviços financeiros, os mesmos eram executados pelas seguintes agências bancárias: Banco Noroeste-SP, Banco Comercial do Paraná, Banco Curitiba-PR e Banco Rural-PR conforme fotos 06, 07 e 08, segundo nossos entrevistados José Cateli e Manoel Paião, 2006. A presença dessas agências bancárias na cidade nesse período se fazia necessária em virtude da produção rural, que estava pautada principalmente na cafeicultura, produto esse que foi o responsável pela dinamização da economia local. Ressalta-se que o Banco Rural, diferentemente dos demais presentes na cidade, era de origem local, instalado a partir da iniciativa de Aragão Bordin, Juraci Barbosa e Miguel Martins, agentes sociais residentes em Jaguapitã-PR. Essa agência bancária foi desativada em 1966 conforme entrevista com Joaquim Ventura (2007).



Foto 06: Vista parcial do Banco Noroeste do Estado de São Paulo, década de 1950.
Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).



Foto 07: Vista parcial do Banco Comercial do Paraná, década de 1950.
Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).



Foto 08: Vista parcial do Banco de Curitiba, década de 1950.
Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).

Os serviços educacionais se faziam presentes desde 1946, quando foi fundada a primeira escola no município, com a denominação de Grupo Escolar de Jaguapitã-PR (atual Colégio Estadual Dr. Nilson Ribas), escola essa que em 1955 passou a ser estadual (foto 09). No decorrer da década de 1950 e 1960 outros estabelecimentos educacionais foram sendo criados, com o propósito de aumentar a taxa de pessoas alfabetizadas, que até então era de 16% segundo IBGE (1959). Em 1953 por iniciativa do vigário da paróquia, Padre Guido Cagnani, foi fundada a primeira escola particular da cidade, denominada Jardim da Infância Paroquial, atual Escola Divina Providência. Essa escola particular é administrada desde sua fundação pelo grupo de irmãs da ordem Franciscana, de Malta – Itália (PRADO, 1997).

Em 1956, além da escola estadual situada na Avenida Paraná e da escola particular, na área rural havia aproximadamente 45 estabelecimentos que ofertavam o ensino básico de 1^a a 4^a séries do atual Ensino Fundamental. Essas escolas rurais foram construídas em áreas cedidas por fazendeiros que possuíam um número significativo de pessoas morando em suas terras ou em áreas próximas às estradas, atendendo a população rural no seu entorno. Esse número de escolas rurais tinha por objetivo atender a imensa população rural existente na década de 1950 (84%) e 1960 (77%) no município de Jaguapitã-PR (IBGE, 1950/1960).

No ano de 1968, mais um prédio foi construído na então praça Getúlio Vargas, hoje Avenida São Paulo e destinado à criação de mais uma escola estadual que ofertava o ensino de 1^a a 4^a séries, denominada inicialmente Grupo Escolar Prof. Newton Guimarães, atual Escola Municipal Prof. Newton Guimarães.

O serviço de transportes muito importante para a o fluxo de pessoas, mercadorias, informações, investimentos e lucros, se dava pelas estradas de rodagens que interligavam Jaguapitã-PR às demais cidades da região. Em relação ao transporte rodoviário de passageiros, este ocorria desde a década de 1940, por meio de um ônibus conhecido como “jardineira” responsável pelo transporte de passageiros duas vezes por semana até Rolândia-PR, segundo levantamentos de campo em 2006. Essa “jardineira” tinha como ponto de partida o patrimônio de São Sebastião do Guaraci, atual cidade de Guaraci-PR e uma de suas paradas era na cidade de Jaguapitã-PR, de onde seguia para Rolândia-PR. Já nas décadas de 1950 e 1960, a Viação Carreira, era a responsável pelo transporte de pessoas entre Jaguapitã-PR e os municípios da região (foto 10).

No decorrer da década de 1950, por iniciativa do poder administrativo local, outros serviços passaram a ser ofertados na cidade a partir da construção do hospital municipal, da estação rodoviária, de um posto de saúde, da linha de transmissão de energia elétrica da usina termo-elétrica da Fazenda Maragogipe¹⁹ que permitiu a distribuição de luz elétrica para a cidade, assim como a

¹⁹ Essa fazenda possuía nas referidas décadas quase 1.000 moradores. A maior parte de suas terras, mais de 1.000 alqueires paulistas, era ocupada pelo café. Na área próxima a sede, além das casas dos moradores em sua maioria colonos, existiam vários estabelecimentos comerciais como açougue,



Foto 09: Vista parcial do Grupo Escolar de Jaguapitã-PR, no ano de 1948. Atual Colégio Estadual Dr. Nilson Ribas, ainda se encontra situada na avenida Paraná e oferecia até o ano de 2006, o curso de Ensino Médio e Ensino Normal.

Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).



Foto 10: Vista parcial de um ônibus da Viação Carreira, na década de 1960. Empresa responsável pelo transporte de pessoas para outras cidades da região norte-paranaense.

Fonte: Arquivo pessoal de Luiz de Souza Rolim. Jaguapitã-PR-reprodução.

padaria, armazéns de secos e molhados, farmácia e um campo de aviação. Também tinha um clube social e alguns estabelecimentos industriais como olarias e serrarias conforme entrevista com Ernesto Rosseto (2007).

construção da cadeia pública, entre outros. Serviços esses de infra-estrutura urbana que foram ampliados a partir da segunda metade da década de 1960, com a instalação do sistema de energia elétrica da COPEL, do sistema de telefonia e foi feita a pavimentação asfáltica da cidade. Percebe-se assim, que nas referidas décadas, sucessivas obras de melhorias urbanas vinculadas à função administrativa foram implementadas na cidade, visando a instalação de serviços que pudessem satisfazer as necessidades imediatas da população local.

Em relação ao esporte e lazer além do primeiro campo de futebol construído em 1949, foram criados no decorrer de 1950 e 1960 alguns clubes que ofereciam momentos de lazer e diversão à população da cidade, como o primeiro clube social criado em 1947, na Avenida São Paulo, o Country Clube com área social e de esportes em 1954 e o Clube dos 15, criado em 1964, sendo esse último de caráter social e filantrópico. Nesses clubes além de solenidades oficiais, ocorriam bailes, festas, apresentação de orquestras e atividades desportivas. Destaque também deve ser dado ao cinema, que se fez presente na cidade na década de 1950 com o Cine Jaguapitã situado na Avenida São Paulo, de propriedade da família Peretti e ao Cine Guairacá, construído na Avenida Paraná, pelos Irmãos Bordin no final da década de 1950 (PRADO, 1997), conforme foto 11.

O setor industrial, segundo levantamentos de campo, nas décadas de 1950 e 1960, a cidade possuía atividades industriais relacionadas principalmente ao beneficiamento e comercialização da produção rural com a instalação de máquinas de beneficiamento na cidade, sendo 06 de café, 04 de arroz e 01 de descaroçar de algodão. Havia ainda 01 olaria, uma fábrica de refrigerantes denominada Guaraná Bandeirantes, 04 serrarias conforme entrevista com Luiz de Souza Rolim (2007).



Foto 11: Vista parcial do cinema Cine Guairacá situado na Avenida Paraná em Jaguapitã-PR, década de 1960.

Fonte: Arquivo pessoal de Nivaldo Bortolotti. Jaguapitã-PR (reprodução).

Em relação às unidades de beneficiamento de arroz, se faz necessário esclarecer que o pequeno produtor, após retirar uma porção para o consumo familiar, transportava geralmente em carroças o restante da produção de arroz para a cidade, onde era vendida ao maquinista²⁰. Este após o beneficiamento do produto, comercializava o arroz na própria cidade entre os estabelecimentos comerciais varejistas ou com estabelecimentos de outros núcleos urbanos. Além da compra e comercialização do arroz, outra função do maquinista era beneficiar mediante uma taxa, o arroz que os produtores tinham reservado para o consumo próprio. Essa relação estabelecida entre o pequeno produtor e maquinista, evidencia a dependência do primeiro em relação ao segundo, isso porque os produtores de arroz não tinham outra opção se não comercializarem o produto com os maquinistas presentes na cidade, entregando sua produção ao preço estabelecido pelos mesmos, segundo levantamentos de campo em 2006.

Em relação às indústrias responsáveis pelo beneficiamento e comercialização do café, em função da intensa produção cafeeira na cidade até o final de 1960, essas unidades foram as responsáveis pelo maior movimento tanto de pessoas como de produto comercializado. Além do beneficiamento e comercialização do café, essas unidades também concediam créditos aos pequenos

²⁰ Maquinista era a denominação comum dada aos proprietários de indústrias de beneficiamento tanto de algodão, arroz como de café, indústrias essas que chamadas de máquinas de arroz, algodão e de café, daí a origem do termo maquinista.

proprietários, dinheiro esse que possibilitava ao produtor a manutenção da propriedade e da família até o período da colheita. Os pequenos produtores recorriam a esse empréstimo junto ao maquinista, pelo fato das agências bancárias possuírem na referida época linhas de créditos voltadas apenas ao grande proprietário, por este possuir mais garantias de pagamento da dívida. Esse empréstimo era feito mediante a cobrança de juros mensais, sendo o percentual de acordo com o estabelecido pelo dono da indústria de beneficiamento. Há que se destacar ainda que na maioria das vezes, o maquinista ao emprestar o dinheiro, já deixava claro ao produtor que a safra deveria ser vendida ao mesmo que estava lhe concedendo o crédito. A linha de crédito tornava-se assim algo muito lucrativo para o maquinista, que nesses casos adquiria a safra pelo menor preço possível, já que o produtor por estar endividado ficava sem opção de venda. Outro papel exercido pelas indústrias de beneficiamento era a armazenagem do café, onde os produtores recorriam ao maquinista objetivando armazenar o café colhido até o momento da comercialização do produto, segundo levantamentos de campo 2006. Percebe-se assim, que o maquinista era o maior beneficiado nas relações comerciais estabelecidas com o pequeno e médio produtor, lucrando tanto no preço ofertado pelo produto, nos juros do empréstimo como no armazenamento do produto em suas instalações.

Dentre essas unidades de beneficiamento presentes na cidade de Jaguapitã-PR nas décadas de 1950 e 1960, destaque deve ser dado a de José Coletto, um proprietário de terras no município que também se dedicava ao beneficiamento e comercialização do café (foto 12). Além da indústria de beneficiar café, era proprietário de uma indústria de beneficiar arroz e de outra de descaroçar algodão. Além dessas, o industrial possuía algumas filiais em Rolândia-PR, Araçongas-PR, Lupionópolis-PR e Colorado-PR. Era um forte comprador de café no Norte do Paraná, empregando em sua indústria de beneficiar café de Jaguapitã-PR cerca de 250 funcionários, sendo destes 150 catadeiras²¹ conforme entrevista com Ernesto Rosseto (2007) e Luiz de Souza Rolim (2007).

²¹ A catação era realizada por mulheres que separavam os grãos fora do padrão e o resultado final era um café de tipo melhor e mais homogêneo (Carvalho, 1991).



Foto 12: Vista parcial da máquina de café Coletto em Jaguapitã-PR, 1965. Essa máquina beneficiava grande parte do café produzido no município e em municípios vizinhos devido os bons preços ofertados pelo industrial aos produtores.

Fonte: Arquivo pessoal de Luiz de Souza Rolim. Jaguapitã-PR-reprodução.

A máquina de Café Coletto era responsável pela maior parte de movimento de cafeicultores na cidade, que durante as épocas de colheitas, formavam filas ao longo da avenida para entregarem o produto nessa indústria. No entanto, embora nosso entrevistado não saiba ao certo o motivo, as indústrias de propriedade de José Coletto faliram por volta de 1966, levando consigo o dinheiro das safras de café de pequenos e grandes proprietários de Jaguapitã-PR e cidades vizinhas que tinham estocado a produção na indústria de beneficiamento Coletto, conforme entrevista com Luiz de Souza Rolim (2007).

Observa-se assim, que como em outras áreas do norte-paranaense, no período compreendido entre 1950 a 1960, em Jaguapitã-PR as funções urbanas foram organizadas visando o atendimento da produção e do amplo mercado consumidor rural, funcionalidade expressa através de um aparelhamento comercial, industrial, bancário e prestador de serviços que assegurava naquele momento à cidade o controle do campo.

Nesse primeiro recorte temporal foram abordadas as relações sócio-econômicas e espaciais estabelecidas a partir da gênese de Jaguapitã-PR em 1937,

quando migrantes paulistas instalaram-se na área até então pertencente ao Estado, passando a praticar a agricultura e fundando o patrimônio. Até a década de 1960, esse pequeno núcleo mediante a produção agropecuária, tendo o café como produto principal, exercia suas funções de distribuição de bens e serviços à sua população, cuja maioria localizada no campo. Por ser a distribuição uma etapa necessária entre a produção e o consumo na estrutura capitalista, tal função exercida pelo núcleo urbano era uma condição fundamental de sua existência. Outra função importante exercida pela cidade diante da sua inserção na divisão territorial do trabalho pautada na produção agrícola, era a comercialização e beneficiamento da produção agrícola pelas inúmeras indústrias de beneficiamento presentes no núcleo urbano.

Percebe-se assim que as funções de distribuição de bens e serviços à população local e de comercialização e beneficiamento da produção rural atribuía a essa cidade uma importância na rede urbana, caracterizando-a como um centro local na rede urbana norte-paranaense, que apresentava-se do tipo *christalleriano* na década de 1960 (FRESCA, 2002).

Contudo, sendo um centro local na rede urbana, Jaguapitã-PR caracterizava-se por apresentar um nível de interações espaciais bastante expressivo para esta posição. Vale destacar a sua importância mediante o comércio varejista, abastecendo várias cidades vizinhas, das máquinas de beneficiar com mercado consumidor bastante amplo, na oferta de serviços que atendia além da população local, aquela adjacientemente localizada em municípios vizinhos. Expressivo por certo era o número de agências bancárias presentes em Jaguapitã-PR, demonstrando até certo ponto, o volume de renda e lucro que as mesmas capturavam. Isto implica em dizer que o fato de Jaguapitã nos anos de 1960 ser considerada um centro local, não significava que a mesma era apenas um centro urbano que atendia somente as necessidades mais básicas e vitais de sua população. Como se tratava de um núcleo urbano inserido numa rede urbana complexa em sua forma e dinâmica econômica e social, Jaguapitã-PR foi inserida na mesma de modo bastante complexo, respondendo pela multivariada gama de serviços e comércio que envolvia uma *hinterlândia* relativamente expressiva.

3– AS TRANSFORMAÇÕES NA ORGANIZAÇÃO SÓCIO-ESPACIAL NORTE PARANAENSE E AS SINGULARIDADES EM JAGUAPITÃ - PR

A partir da década de 1970, profundas transformações afetaram a rede urbana norte-paranaense nos mais diferentes aspectos. De um modo geral, uma série de transformações que vinham ocorrendo desde os anos de 1960, passaram a ser concretizadas na área em estudo, impondo novas relações econômico-sociais. No presente capítulo discutiremos inicialmente as transformações gerais na organização sócio-espacial da rede urbana e seguidamente como estas transformações se singularizaram em Jaguapitã-PR como recurso ao entendimento de sua re-inserção na rede, bem como os caminhos pelos quais tal re-inserção ocorreu.

3.1 – Transformações Gerais na Rede Urbana do Norte do Paraná após 1970

As cidades da rede urbana norte-paranaense a partir da década de 1970, passaram por um processo de refuncionalização, o que tornou a rede mais complexa e diversificada. Nas palavras de Fresca (2002, p. 17) “[...] na medida que processos gerais foram incidindo na rede urbana, emergiu uma heterogeneidade que antes não estava presente e onde o que mais se ressalta é a continuidade da diferenciação e redefinição dos lugares [...]”.

Vários processos contribuíram para essa nova etapa funcional da rede urbana como as alterações na base técnica produtiva da agricultura brasileira, alterações nas relações sociais no campo, a migração rural-urbano, a intensificação do processo industrial, a melhoria dos transportes, da comunicação, dentre outros.

As transformações no campo mediante a substituição da cafeicultura e dos gêneros alimentícios por culturas mecanizadas, resultaram numa diversidade produtiva ao passo que foram estabelecidas atividades agropecuárias intimamente ligadas à produção e reprodução do capital industrial. Pode-se aqui ressaltar a expansão dos complexos agroindustriais como uma das atividades mais

significativas desse período. Fresca (2004, p. 240), destaca a incorporação de vastas “[...] áreas à produção de soja-trigo, sucro-alcooleira, pecuarista - incluindo-se gado bovino para corte e leite e avícola para o fornecimento de carne - e outras tantas produções de menor representatividade de área ocupada e valor gerado [...]”.

No entanto, é necessário destacar que essas alterações no campo não ocorreram de forma homogênea em todo o norte-paranaense, algumas localidades da rede acabaram ficando à margem desse processo. Isso porque “[...] do ponto de vista do capital, não garantem, neste momento, condições para taxas de lucratividade, mediante inversões realizadas” (FRESCA, 2004, p.240). Essas áreas que ainda não foram inseridas nessa produção e reprodução do capital poderão ser incorporadas num outro momento, sob ação de outros processos gerais, resultando assim em novas singularidades.

Outro elemento de suma importância que interferiu no papel de cada cidade foi a migração rural-urbano impulsionada pela mecanização das lavouras. Com isso praticamente em toda rede, passaram a ocorrer mudanças nas relações sociais de trabalho, que culminou no esvaziamento demográfico do campo, ao passo que a população passou a migrar para as maiores cidades da rede urbana ou para áreas de fronteiras agrícolas. No período pós 1970, houve um crescimento negativo da população da rede urbana, paralelo ao crescimento da taxa de urbanização nas cidades com mais forte nível de centralidade. Nesse novo contexto populacional, “[...] cidades que nos anos de 1960 já eram as maiores quanto à população, tiveram seu crescimento reforçado, gerando – incluso, outros fatores econômico-sociais – áreas de aglomeração físico territorial em Londrina e Maringá [...]” (FRESCA, 2004, p.241).

Há que se destacar também outro aspecto de crucial importância para essa refuncionalização da rede urbana, no caso o industrial. Se anteriormente as cidades apresentavam uma restrita produção industrial, no decorrer das décadas seguintes, houve a intensificação do processo industrial nos grandes centros urbanos e nas pequenas e médias cidades. Verifica-se que no norte do Paraná alguns centros urbanos se especializaram em determinadas produções industriais, como no caso de Cianorte, Apucarana e Arapongas que se especializaram

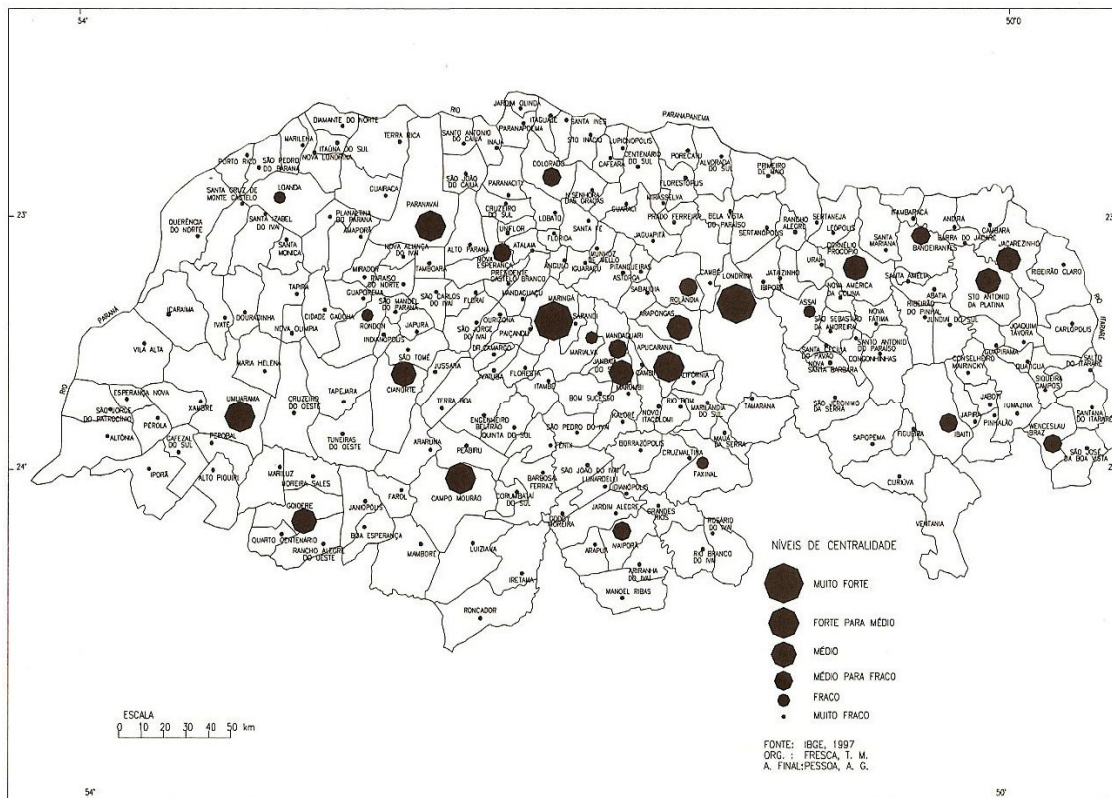
respectivamente no setor confeccionista de roupas, confeccionista de bonés e moveleiro (FRESCA, 2005).

Segundo a referida autora, esse processo de industrialização nessas cidades ocorreu em linhas gerais

[...] num período de completa desestruturação de uma dada produção e de processos gerais atingindo os mais distintos lugares. [...] destacando aqui [...] a percepção e ação de agentes sociais locais em valorizar e dar importância a estes lugares, tornando-se capazes de dar rumos diferentes às cidades (FRESCA, 2002, p.18).

Outro elemento importante para esse desenvolvimento industrial em vários centros urbanos da rede, está relacionado à melhoria na circulação com a adoção de sistemas de transportes, comunicação e informação mais eficientes, que permitissem segundo Fresca (2002, p.19), “[...] maior fluidez e flexibilidade na circulação de pessoas, mercadorias, capital, idéias, valores, etc”. Acrescente-se a esse processo de melhoria, a adoção recente de modernos sistemas técnicos referentes às telecomunicações e informações. Ressaltando-se que esse processo não se estendeu por todas as localidades da rede urbana, ficando circunscrito àquelas localidades que apresentaram no decorrer das décadas condições de garantir o retorno dos investimentos realizados (FRESCA, 2002).

Nesse contexto fica evidente que a rede urbana norte-paranaense a partir de 1970 ao concretizar processos gerais do sistema capitalista passou por significativas mudanças nas suas funções, com redefinições de papéis na rede que acabou por expressar uma nova centralidade. Para Fresca (2004, p. 246), essa mudança ocorreu apenas na funcionalidade, isso porque “[...] o padrão espacial da rede em sua estrutura já o fora complexo com diversos padrões de localização de centros [...] sendo assim a forma pouco alterada [...]” a partir do referido período, conforme o mapa 02.



Mapa 02: Rede urbana norte-paranaense, 1997.

Fonte: Fresca, 2004, p. 243.

Tal complexidade funcional da rede urbana norte-paranaense atingiu tanto os grandes centros urbanos quanto os médios e pequenos núcleos. Mas em função do nosso recorte de análise ser a cidade pequena, vamos direcionar a reflexão para as pequenas cidades, que “[...] são de fundamental importância para a compreensão do urbano em seu escalão inferior” (CORRÊA, 2004, p. 76).

3.2 – Transformações em Jaguapitã-PR: as singularidades

A compreensão das transformações na estrutura produtiva no município de Jaguapitã-PR após década de 1970, perpassa pelo entendimento do avanço do sistema capitalista, a nível nacional, isso porque a nosso ver, as transformações nas relações sociais, econômicas e políticas da totalidade social acabam repercutindo a nível local, a fim de adequar-se aos novos padrões de

produção e consumo da sociedade (SANTOS, 1986). Assim mediante o estudo do singular, ou seja, das mudanças ocorridas em Jaguapitã-PR a partir da década de 1970, tanto na produção agropecuária como nas funções urbanas exercidas pela referida cidade, é possível encontrar determinações do geral, visto que o todo se expressa no local, no singular por meio de muitos particulares.

Nesse sentido, torna-se importante destacar, embora de forma sucinta, alguns aspectos da totalidade que estão intimamente relacionados ao processo de transformação dos núcleos urbanos da rede urbana norte-paranaense, aspectos esses que dizem respeito à nova etapa assumida pelo sistema produtivo nacional, no caso o industrial, que avançou muito após 1930.

Na perspectiva teórica de Rangel (1986), esse período acima referido que englobou a fase “b” do terceiro Kondratieff²² (1920 a 1948) e fase “a” do quarto Kondratieff (1948 a 1973), foi muito importante para o processo industrial brasileiro, por ter sido estruturado justamente nessa época o edifício industrial brasileiro, com o desenvolvimento das indústrias leves num primeiro momento e num segundo, começou a se fazer presente a indústria pesada. A partir da década de 1920, passou a ocorrer o processo de substituição industrial de importações, iniciado pelas indústrias leves ou como denominado por Rangel (1986), Departamento II, enquanto a indústria pesada ou Departamento I se fazia ainda pré-industrial. Em outras palavras, processo de substituição das importações foi estruturado da seguinte forma: “[...] indústria de bens de consumo simples, indústria de materiais de construção, indústrias de bens duráveis e indústrias químicas e mecânicas” (MAMIGONIAN, 1991, p. 11).

De acordo com análise feita por Rangel (1986, p. 32), o desenvolvimento industrial brasileiro foi tão intenso de 1938 a 1963 (fase “b” do 3º Kondratieff e início da fase “a” do 4º Kondratieff) que elevou o Brasil ao patamar de país capitalista com maior índice de crescimento da produção industrial da referida época. Nesse período o “[...] Brasil emergiu como uma das economias mais

²² Os ciclos longos de Kondratieff são frutos da evolução do próprio sistema capitalista. De acordo com Rangel (1986) cada ciclo compreende a dois período, um próspero de desenvolvimento que seria a fase “a” e outro economicamente declinante, depressivo chamado de fase “b”, cada qual com cerca de 25 anos.

dinâmicas do mundo, provavelmente a mais dinâmica do mundo capitalista” (RANGEL,1986, p. 32).

A expansão da produção industrial brasileira se estendeu por todo período da fase expansiva do quarto Kondratieff (1948 a 1973), ou seja, a conjuntura econômica do sistema capitalista mundial apresentou-se muito favorável ao crescimento industrial, e no período de 1963 a 1971, a taxa de inflação que era de 88,4% decaiu para 15% em 1971, enquanto a taxa de produção industrial cresceu de 0,2% para 12%, e conseqüentemente, o PIB também cresceu, ascendendo de 0,2% para 11,3% nas respectivas datas, crescimento esse denominado Milagre Econômico brasileiro (RANGEL, 1986).

Durante a fase recessiva do terceiro Kondratieff e a fase ascendente do quarto Kondratieff “[...] no setor industrial, o objetivo foi o de promover a criação, consolidação e diversificação deste setor [...] investindo principalmente nas indústrias de base”, isso através de um desdobramento de relações cooperativas que envolviam o Estado, as empresas estatais, o capital privado nacional e o estrangeiro (ARAÚJO JR, 2003, p. 52).

A respeito do papel do Estado nessa fase do processo industrial brasileiro, Fresca (1990, p.85) destaca que “[...] um maciço bloco de investimentos levados a efeito no período 1956-1961, com a ação decisiva do Estado, daria condições para que este, intervindo na esfera produtiva, implantasse os setores de base da indústria nacional”. E no que tange o capital internacional, a referida autora coloca que, a partir de 1950, o investimento das grandes corporações estrangeiras em vários setores de produção (automobilístico, máquinas e equipamentos, etc) contribuiu de forma significativa para a implantação do setor de bens de capital no Brasil.

Nesse período que engloba a fase “b” do 3º Kondratieff e a fase “a” do 4º Kondratieff tanto a “[...] política macroeconômica quanto à de desenvolvimento industrial eram compatíveis e seguiam um curso complementar, dentro de uma mesma política industrial e desenvolvimentista para o país” (ARAÚJO JR, 2003, p.53).

Paralelamente a esse desenvolvimento do processo industrial brasileiro, implantavam-se as condições para uma efetiva transformação da estrutura produtiva no campo, a fim de oferecer os elementos importantes que atenderiam as novas exigências da etapa em que se encontrava o sistema produtivo nacional. Isso porque essa sociedade urbano-industrial demandou mudanças nas relações sócio-econômicas, que por seguinte acabaram refletindo no campo.

Essas transformações no campo passaram a ocorrer no contexto nacional, no período pós 1955, quando o parque industrial nacional passou a ofertar indústrias pesadas e de bens industriais para a agricultura. Dentre essas transformações na agropecuária pode-se destacar o uso do solo, a composição da mão-de-obra, a intensificação do processo migratório rural-urbano, o volume da produção, os financiamentos e o emprego da técnica e maquinários (FRESCA, 1990).

Na escala regional norte-paranaense, essas transformações se processaram de forma efetiva a partir do final da década de 1960 mediante a “[...] desestruturação de uma produção propriamente dita ligada ao café, gêneros alimentícios e matérias-primas para comercialização [...] e à implantação de uma outra produção ligada ao binômio soja-trigo, agroindústrias sucro-alcooleiros e pastagens” (FRESCA, 2005, p.5562).

Nesse contexto de substituição principalmente do café por culturas temporárias e pela pastagem, iniciaremos nossa análise a partir da década de 1960, destacando a implementação de uma política cafeeira a nível nacional que contribuiu significativamente para a redução da área dos cafezais a partir do início da década de 1960. Dentre os instrumentos utilizados para a diminuição da área plantada de café, destaca-se a atuação do Grupo Executivo de Racionalização da Cafeicultura (GERCA) criado em 1961, responsável pela execução do Programa de Racionalização da Cafeicultura Brasileira, financiados pelo Instituto Brasileiro do Café (IBC) que foi desenvolvido em duas fases. A primeira fase de execução do Programa de Erradicação de Cafezais Anti-econômicos foi de 1962 a 1966, período que o produtor recebia uma indenização que equivalia aproximadamente 80% do valor da produção, tinha o direito de escolher a cultura que ocuparia a área, não

eram feitas exigências agronômicas para as culturas temporárias e os produtores passaram a ter acesso a recursos financiados pelo Banco do Brasil, sendo que para as culturas temporárias o financiamento básico dessa agência bancária foi acrescido em 50%, sendo 10% para aquisição de sementes selecionadas, 20% para práticas de conservação do solo e 20% para a utilização de fertilizantes e defensivos agrícolas (CARVALHO, 1991).

Na segunda fase iniciada em agosto de 1966, o Programa de Erradicação passou por modificações, dentre as quais destacamos a ampliação do valor da indenização por cafeeiro eliminado, sendo esse valor diferenciado entre as regiões. A cultura substitutiva deixou de ser da escolha do produtor, tendo que ser autorizada pelo Instituto Brasileiro de Café (IBC), assim como as técnicas de destoca do terreno, aração, gradeação começaram a ser exigidas e o financiamento passou a ser liberado apenas após dois anos de cultivo, sendo esse direcionado para a formação e custeio da lavoura. Outra mudança diz respeito à execução do programa, foi dividida entre o Banco do Brasil, bancos estaduais e privados, tendo a partir de então vários agentes financeiros e a atuação dos avaliadores, que passaram a emitir laudos para os financiamentos dos bancos, exceto para o Banco do Brasil (CARVALHO, 1991).

Quando foi implantado em 1962, esse Programa de Erradicação do café previa a eliminação de 2 bilhões de cafeeiros. Até julho de 1966 tinham sido eliminados cerca de 723,5 milhões de cafeeiros. Segundo GERCA, essa meta estabelecida no início da implantação do Projeto de Erradicação foi alcançada em 1967, com a geada²³ que ocorreu no Paraná em junho do referido ano, danificando aproximadamente 500 milhões de cafeeiros. Ou seja, somando-se os pés eliminados na primeira e segunda fase de desenvolvimento do Projeto de Erradicação²⁴ cerca de 1,5 bilhões de cafeeiros aos 500 mil cafeeiros comprometidos pela geada, chegou ao total de 2 bilhões (CARVALHO, 1999).

²³ Essa geada de junho de 1967 superpôs-se aos efeitos das geadas de 1963 e 1966 (CARVALHO, 1991, p. 74).

²⁴ Segundo Carvalho (1991, p. 74), os resultados da segunda fase do Programa de Erradicação (agosto de 1966 a 1969) foram prejudicados pelas fraudes ocorridas.

Na década de 1960, essas áreas liberadas com a erradicação do café, numa escala nacional foram sendo ocupadas principalmente por pastagem. A partir de 1962, período da primeira etapa de desenvolvimento do Projeto de Erradicação, a reocupação das áreas por pastagem foi maior do que por outras culturas, tendo em vista que a pastagem foi ampliada de 39,3% em 1962 para 46,5% em 1963, decrescendo para pouco mais de 44% nos dois anos seguintes. As culturas temporárias como arroz, milho, algodão entre outras, nos anos destacados ocuparam uma área menor. Em relação ao estado do Paraná, a pastagem também destacou-se na reocupação da área liberada pelo café entre 1962 e 1966, perfazendo uma média de 40,4%, seguida pelo milho 11,1%, pelo algodão 16,0% e pelo feijão 4,8%. No caso da porção norte-paranaense, a expansão da pastagem na área liberada pela erradicação do café no referido período, foi de 23,5% no Norte velho, 41,2 no Norte novo% e 44,7% no Norte novíssimo (CARVALHO, 1991).

Em relação às culturas temporárias, verifica-se que a expansão significativa da cultura de soja e trigo ocorreu a partir do início da década de 1970. Segundo Moro (1980), a cafeicultura que até 1968 era praticada numa área de 1.187.532 ha no Estado do Paraná, foi reduzida para 698.241 ha em 1977. Tendo como recorte espacial de análise apenas o Norte do Paraná, o uso do solo na década de 1970 sofreu as seguintes modificações: o café e o algodão que em 1970 eram cultivados em 900.704 ha e 275.696 ha, já em 1975 passaram a ocupar uma área reduzida, cerca de 807.463 ha para o café e 188.373 ha para o algodão. Houve assim, uma redução significativa dessas culturas no curto período de cinco anos, ao passo que outras culturas como a soja e o trigo foram ganhando espaço nesse mesmo intervalo de tempo, ou seja, se em 1970 a área ocupada por essas culturas era respectivamente de 122.394 ha e 52.483 há, em 1975 foi ampliada para 413.410 ha e 221.140 ha, ampliação essa significativa num curto intervalo de tempo, cerca de 237,77% para a soja e 76,275% para o trigo (MORO, 1980, p.49).

A expansão dessas lavouras implicou na difusão da modernização técnica, fator que resultou em “[...] efeitos positivos para a produtividade da terra e do trabalho, no qual os produtos gerados pela indústria especializada passaram a dar maior autonomia à agricultura em relação aos recursos naturais” (FRESCA,

1990, p.88), o que elevou a produção agrícola seja das culturas voltadas para o mercado externo, seja daquelas direcionadas ao interno.

Em meio a essas transformações no campo brasileiro, chamamos a atenção mais uma vez para o papel do Estado em relação às linhas de créditos para o produtor. Segundo Graziano da Silva (1999), diante da adoção de técnicas modernas no campo, o sistema de crédito passou a ser fundamental para o financiamento dos maquinários e insumos necessários. No entanto, a forma como foi gerido o Crédito Rural por parte do Estado, acabou beneficiando muito mais os grandes e médios proprietários que os pequenos, que acabaram à margem desse processo em virtude das exigências dos contratos de financiamentos. Ainda a respeito desse sistema de financiamento, segundo Oliveira (1981, p.12), é pertinente colocar que dentre todo o empréstimo liberado pelo Banco do Brasil, em torno de 70% acaba sendo direcionado para o consumo de produtos industriais, ressaltando que desse montante “[...] em média 15% do empréstimo tomado ao Banco do Brasil tem necessariamente que ser gasto em adubo”. Assim o maior beneficiado é o industrial, pois ao cobrar juros menores que os demais para a agricultura, o Estado (via Banco do Brasil) acaba por financiar e viabilizar a produção industrial.

Além do sistema de financiamento, o Estado atuou na

[...] geração de tecnologia, ao fortalecer o sistema nacional de pesquisas agropecuárias através da Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias (EMBRAPA) e na difusão de tecnologia, através da extensão rural. O Estado contribuiu ainda para a transformação das relações sociais de trabalho através de medidas como as leis trabalhistas estendidas aos trabalhadores rurais e à criação do FUNRURAL integrado ao sistema INPS/INAMPS que contribuíram para as transformações do trabalhador permanente em trabalhador temporário. (FRESCA, 1990, p. 90)

Diante da expansão da tecnificação e quimificação da agricultura, há que se evidenciar, segundo Fresca (1990), a modernização dos complexos agroindustriais preexistentes, que passaram a exercer um domínio maior sobre as atividades realizadas no campo a partir do momento que começaram a fornecer bens e insumos (indústria para a agricultura) e a processar as matérias-primas de

origem agrícola (indústria da agricultura), tudo isso por setores industriais de porte oligopólico.

Em relação à mão-de-obra, pode-se afirmar que houve uma alteração drástica nas relações de trabalho, ou seja, com a essa expansão do capitalismo no campo ocorreram de maneira combinada a expulsão de lavradores autônomos cuja existência está baseada estritamente no seu trabalho e no de sua família e a transformação desses mesmos trabalhadores em proletários rurais (MARTINS, 1983). Essa combinação disseminou no cenário brasileiro, o assalariado temporário (bóia-fria), que passou a viver na área urbana e nos períodos de demanda de força de trabalho é absorvido pelo próprio sistema produtivo agrário²⁵ (D'INCAO, 1984).

No entanto, é importante ressaltar que todas essas mudanças no campo ocorreram sem alterações na estrutura fundiária. Segundo Fresca (1990, p.90) “[...] mais do que nunca a terra foi equivalente financeiro o que reforçou a especulação fundiária e a concentração de uso e propriedade da mesma”. Em outras palavras, o acesso as técnicas e procedimentos necessários para as culturas mecanizadas não foi estendido a todos os proprietários rurais, em função disso os grandes foram incorporando terras, haja vista que uma parcela significativa de pequenos proprietários diante da impossibilidade financeira de cultivar, acabaram procedendo a venda de suas terras.

Essas alterações ocorridas na agropecuária seja na estrutura dimensional seja no uso do solo, na produção agrícola e nas relações sociais de trabalho, resultaram em profundas mudanças no campo, na dinâmica populacional, nas atividades comerciais e prestadoras de serviços e nas interações espaciais estabelecidas por Jaguapitã-PR após a década de 1960.

²⁵ Segundo Graziano da Silva (1981), existem três tipos de bóias-frias: os permanentes que trabalham o ano todo, os eventuais ou esporádicos que trabalham em diferentes propriedades em épocas descontínuas e os temporários que trabalham geralmente nos períodos de safras e acabam por isso, apresentando uma alternância sazonal entre empregos rurais e urbanos.

3.2.1 – Atividades agropecuárias

No que diz respeito à agropecuária no município de Jaguapitã-PR, a incidência dos processos gerais via modernização da agricultura após 1970, produziu uma série de transformações resultando em alterações na propriedade da terra, nos produtos cultivados, no uso da terra, nas relações sociais de trabalho no campo, etc.

A primeira das alterações refere-se à estrutura dimensional dos estabelecimentos rurais, que no período entre 1970 e 2000, apresentou uma crescente concentração da terra. Na tabela 07 fica evidente que nas décadas de 1970 e 1980 dentre os pequenos estabelecimentos com até 49 hectares, houve uma redução drástica de aproximadamente 62,97% em seu número e de 65,05% em sua área. Ou seja, se em 1970 estes perfaziam um total numérico de 875 e ocupavam uma área de 18.901 ha, na década seguinte essa classe de estabelecimentos contava com 324 e englobava 6.465 ha. Redução essa que não ocorreu nos estabelecimentos das outras classes apresentadas. Aqueles com área entre 50 e menos de 100 ha que representavam em 1970, 0,16% do total de estabelecimentos e 8,18% em termos de área, passaram respectivamente a corresponder a 15,07% e 10,35% na década de 1980.

Tabela 07: Estrutura Dimensional dos Estabelecimentos de Jaguapitã-PR: 1970, 1980 e 1995/1996.

Grupos de área (ha)	1970		1980		1995/1996	
	estab.	área(ha)	estab.	área(ha)	estab.	área(ha)
até 49 ha	875	18.901	324	6.465	288	5.111
50 a menos de 100 ha	64	4.330	74	5.258	61	4.221
100 a menos de 500 ha	67	13.822	81	19.124	98	21.515
acima de 500 ha.	9	15.909	12	19.970	16	17.084
total	1.015	52.909	491	50.817	463	47.931

Fonte: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1980. www.sidra.ibge.gov.br, 1995/1996.

Org. : Léia Aparecida Veiga

Nos médios estabelecimentos aqueles com área entre 100 e menos de 500 ha, também houve crescimento em termos de número e de área, aumentando respectivamente de 6,60% e 26,10% em 1970, para 16,50% e 37,63% na década de 1980. O mesmo correu com os grandes estabelecimentos, ou seja, com aqueles cuja área é superior a 500 ha, que entre as referidas décadas em

relação à quantidade numérica e à área ocupada cresceram de 0,89% e 30,03% para 2,45% e 39,30% respectivamente. Esses percentuais evidenciam que dentre os grupos de estabelecimentos que apresentaram crescimento, os médios foram os que tiveram maior ampliação tanto no número como na área ocupada. Outro aspecto significativo referente à concentração de terras na década de 1970, é evidenciado pela área ocupada pelos estabelecimentos acima de 500 ha, onde apenas 09 propriedades detinham cerca de 30,03% da área total de estabelecimentos rurais municipal.

Levando em consideração que o município já apresentava desde a década de 1950 uma tendência à concentração de terras, época essa que 24 estabelecimentos rurais detinham 27,63% das terras de uso agropecuário, pode-se dizer que essa concentração verificada após 1970 não ocorreu essencialmente a partir das transformações na agropecuária, o que houve foi uma intensificação desse processo com a mecanização da lavoura.

Processo esse de concentração de terras que teve continuidade no decorrer da década de 1990, com a redução da área ocupada pelos pequenos estabelecimentos, aqueles com área até 100 ha que passaram a ocupar 19% da área total, seguido pela ampliação tanto no número como na área dos médios estabelecimentos rurais, que perfaziam 21% e ocupavam 45% da área total. Nos estabelecimentos acima de 500 ha apesar de ter ocorrido um incremento em termos numéricos, houve uma redução na área ocupada que passou a ser de 35,64%.

Ao compararmos os dados referentes à estrutura dimensional, verificamos que no transcorrer das décadas evidenciadas, ou seja, 1970, 1980 e 1990, houve uma redução no número de estabelecimentos rurais, que de 1.015 passou para 491 e 463 respectivamente. Esta redução foi acompanhada pela da área total que passou de 52.962 ha em 1970 para 50.817 ha e 47.931 ha nas décadas seguintes.

Inicialmente, antes de procedermos com a análise dos dados sobre o uso da terra a partir da década de 1970, se faz necessário retomar alguns dados já trabalhados anteriormente, a fim de correlacionarmos as transformações ocorridas na década de 1960 com 1970, por entendermos que a referida década nos fornece

elementos essenciais para a compreensão da redução da área de lavouras permanentes em Jaguapitã-PR. Assim, ao analisarmos os dados da tabela 08, percebemos que no transcorrer de uma década (1960-1970), paralelo à redução da área de lavouras permanentes que tinha o café como principal produto, ocorreu a ampliação da área de pastagem. A lavoura permanente que em 1960 ocupava uma área maior que as demais com 44,53% passou em 1970 a ocupar apenas 21,72%, Já a pastagem cresceu de 35,50% em 1960, para aproximadamente 59,33% na década seguinte. As lavouras temporárias também apresentaram crescimento no período destacado. Em virtude do que já foi discutido anteriormente, numa escala local atribuímos essa alteração no uso do solo ao Projeto de Erradicação do café desenvolvido pelo GERCA na década de 1960, que contribuiu para a redução da área cafeeira em Jaguapitã-PR e na reocupação dessa área liberada pela pastagem, principalmente na sua segunda fase de desenvolvimento após agosto de 1966, quando dentre outras alterações “[...] permitia-se aos lavradores a diversificação de suas áreas com pastagem” (CARVALHO, 1991, p. 74).

Tabela 08: Uso da Terra em Jaguapitã-PR: 1960 e 1970.

Atividade	1960		1970	
	área (ha)	%	ha	%
lavoura temporária	2.696	5,80	10.425	22,20
lavoura permanente	21.377	45,92	4.629	9,85
pastagem	16.524	35,50	27.863	59,33
florestas	4.354	9,35	2.335	4,98
terras incultas	1.600	3,43	779	1,65
total	46.551	100	46.962	98,01

Fonte: Censo Agrícola, IBGE, 1960 e 1970.

Org. : Léia Aparecida Veiga

A partir da década de 1970, na medida que a área de lavouras permanentes foi sendo reduzida, aquelas destinadas as pastagens foram ampliadas significativamente, ocupando cerca 60,36% em 1980 e 63,29% em 1995/1996 de área. As culturas temporárias que em 1970 ocupavam uma área menor que a destinada a cafeicultura, passaram em 1980 a ser praticadas em 16,82% da área agricultável, ultrapassando assim a área ocupada pela cultura permanente, que era praticada em 12,35% no referido ano, conforme a tabela 09.

Em relação à cultura permanente, no caso da cafeicultura os dados apresentados na tabela 10 evidenciam que houve na década de 1970 e 1980 uma

redução na área ocupada de 14.91%. O mesmo não ocorreu com a produção que aumentou de 1.872 para 2.863 toneladas em 1980, como resultado de uso de técnicas e insumos agrícolas que não eram utilizadas nas décadas anteriores.

Tabela 09: Uso da Terra em Jaguapitã-PR: 1970, 1980 e 1995/1996.

Atividade	1970		1980		1995/1996	
	ha	%	ha	%	ha	%
lavoura permanente	10.425	22,20	6.281	12,35	1.212	2,53
lavoura temporária	4.629	9,85	8.553	16,82	11.074	23,11
pastagem	27.863	59,33	30.681	60,36	30.334	63,29
florestas	2.335	4,98	2.481	4,88	3.075	6,41
terras produtivas não utilizadas	779	1,65	1.606	3,16	900	1,88
terras produtivas inaproveitáveis	-----	-----	-----	-----	1.336	2,78
total	46.962	98,01	50.822	97,57	47.933	100

Fonte: Censo Agrícola, IBGE, 1970 e 1980. www.sidra.ibge.gov.br, 1995/1996

Org. : Léia Aparecida Veiga

A partir de 1990, a área ocupada pela cafeicultura continuou a diminuir, seguida a partir de então por uma queda crescente na produção nos anos seguintes. Ao compararmos a área ocupada e a quantidade colhida de café nas décadas de 1980 e 1990, percebemos que houve uma queda na área e na produção de 69,94% e 85,09% respectivamente. Ressaltando que essa queda foi crescente no decorrer da primeira metade de década de 1990, quando em 1995 a cafeicultura atingiu apenas 24 toneladas numa área de 783 hectares. A partir de então, tanto a área ocupada como a quantidade colhida voltaram a crescer, ocupando em 2.000 uma área de 908 ha e produção de 3.160 toneladas, conforme a tabela 10. Assinala-se aqui a adoção após 1990 do sistema adensado de plantio de café por uma pequena parcela de agricultores. Sistema esse que consiste em uma maior aproximação dos cafeeiros para melhor aproveitamento da área destinada ao cultivo. Enquanto no sistema convencional um hectare chega a possuir até 3.000 pés de café, no plantio adensado esse número pode variar entre 5.000 a 10.000 cafeeiros por hectare.

A respeito dos gêneros alimentícios, os dados da tabela 10 demonstram que o arroz e o feijão tiveram entre 1970 e 2000 uma redução drástica na área ocupada e no volume de produção respectivamente de 94,82% e 77,41% para o arroz e 93,46% e 86,30 para o cultivo do feijão. O milho por sua vez

Tabela 10: Principais Produtos Agrícolas Cultivados no Município de Jaguapitã-PR: 1970, 1980, 1990, 1995 e 2000.

Principais culturas	1970		1980		1990		1995		2000	
	quant. (t)	área(ha)	quant.(t)	área(ha)	quant.(t)	área(ha)	quant.(t)	área(ha)	quant.(t)	área(ha)
Café	1.872	5.508	2.863	4.687	2.436	3.278	24	783	3.160	908
Algodão	1.009	1.290	3.257	1.853	5.708	3.406	1.298	850	-----	-----
Laranja	10*	0	6*	0	-----	-----	-----	-----	13.044*	107
Soja	19	19	4.750	2.365	5.205	3.000	6.913	3.100	9.306	4.700
Amendoim	124	140	139	171	-----	-----	-----	-----	04	03
Arroz	779	1.447	428	354	343	186	480	180	176	75
Cana-de-açúcar	207	7	796	24	84.420	1.043	184.222	2.565	223.646	3.176
Trigo	105	162	1.443	1.543	4.350	2.500	2.232	1.200	398	1.088
Feijão	124	382	68	169	118	260	31	80	17	25
Milho	4.470	3.312	8.599	3.896	10.656	3.325	14.490	3.500	6.602	3.371

* Mil frutos.

Fonte: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1980. www.sidra.ibge.gov.br, 1990,1995, 2000.**Org. :** Léia Aparecida Veiga

apresentou crescimento positivo em produção e área ocupada entre 1970-1980; em 1990 teve discreta redução de área ocupada mas com acréscimo na produção, atingindo em 2000, praticamente a mesma área que ocupava em 1990 e apresentando decréscimo em sua produção. Fato esse que possivelmente esteve vinculado aos baixos preços do produto no mercado nacional. Ressalta-se que a cultura do milho em relação ao volume de produção e área ocupada desde a década de 1950, sempre teve lugar de destaque dentre os demais cultivos.

O algodão teve a área ocupada e o volume de produção ampliados em 164,03% e 465,70% respectivamente no período de 1970 a 1990, apresentando a partir de então forte redução, ao ponto de praticamente desaparecer na safra de 2000 de acordo com os dados da tabela 10.

Dentre as lavouras temporárias que foram expandidas após 1970, os destaques são para a soja e o trigo. No período de 1970 e 1980, o trigo e a soja embora ainda não tivessem assumido o patamar de principais culturas, tiveram um crescimento vertiginoso, tanto na área como na quantidade. O trigo que desde a década de 1970 vinha apresentando um crescimento significativo, passou a ter decréscimo em sua área ocupada e produção a partir de 1995, e continuada em 2000, muito vinculada às intempéries, mas acima de tudo à forte oscilação em seu preço no mercado interno, onde o governo federal não manteve uma política efetiva de preço mínimo.

A cultura da soja se manteve em expansão desde a década de 1970, ocupando em 2000, área de 4.700 ha e produção de 9.306 toneladas. Observe-se que a soja e o trigo correspondem a um binômio, isto é, a primeira safra é de soja, seguida pela de trigo. Contudo, os diversos problemas ligados aos preços, implicaram na redução do trigo, que foi substituído pela cultura do milho "safrinha". No entanto, a partir de 2003 em função da dinâmica mundial de comercialização da soja articulada à taxa de câmbio no Brasil e a desvalorização do real mediante o dólar, houve a queda dos preços da soja, fator esse que resultou em 2004 na interrupção de um crescimento que vinha ocorrendo desde 1970, ao ocorrer em termos de quantidade colhida uma redução de 7,48% entre 2004 e 2005 (www.sidra.ibge.gov.br).

A cana-de-açúcar é outra cultura que apresentou crescimento positivo tanto na área ocupada como na produção a partir da década de 1970, alcançando no ano de 2000 a produção de 223.646 toneladas e ocupando a área de 3.176 ha. Esse incremento na produção e área nas últimas décadas, foi motivado por uma série de fatores como a relação entre oferta, demanda e preço do álcool no mercado interno e externo, principalmente com o aumento dos carros bi-combustíveis; a elevação do preço do petróleo; a competitividade do preço do açúcar brasileiro no mercado externo, etc.

Tabela 11: Produção Pecuária nos Estabelecimentos Rurais de Jaguapitã-PR: 1970, 1980, 1990, 1995 e 2000.

Atividade criatória	Número de cabeças				
	1970	1980	1990	1995	2000
bovinos	32.189	42.945	38.061	44.949	45.122
eqüinos/asininos/muare	1.928	1.576	543	620	1.344
ovinos	1.038	1.652	250	1.450	952
caprinos	383	268	140	140	15
suínos	10.575	4.464	2.700	3.430	4.566
aves *	45.590	185.636	-----	-----	-----
galinhas	-----	-----	14.500	48.920	117.339
galos, frangos e pintos	-----	-----	108.000	466.130	737.208

* Dentre as aves destacavam-se galinhas, patos, marrecos, gansos e perus.

Fonte: Censo Agropecuário, IBGE, 1970 e 1980. www.sidra.ibge.gov.br, 1995, 1996 e 2000.

Org. : Léia Aparecida Veiga

Em relação à criação de animais, os dados da tabela 11 acima evidenciam que a pecuária bovina tornou-se uma atividade importante para a economia local, tendo em vista que houve um efetivo aumento do rebanho bovino, passando de 32.189 cabeças em 1970 para 45.122 reses em 2000, um incremento de 40,18% no decorrer dessas décadas. Criação essa que destinava-se para o corte e fornecimento de leite. Embora a produção de leite seja uma importante fonte de renda principalmente nos estabelecimentos pequenos e tenha tido no período de 1990 a 2000 um incremento em sua produção, ao analisarmos os dados da tabela 12 constatamos que o efetivo de vacas ordenhadas passou por um decréscimo de 3,73% no período de 1990 a 2000, enquanto a criação de gado bovino para o corte a foi superior, conforme a tabela 11.

Tabela 12: Efetivo de Vacas Ordenhadas e Produção de Leite em Jaguapitã-PR: 1990 a 2000.

Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
vacas ordenhadas (cabeças)	4100	3428	3418	3974	4134	4232	3611	3843	3876	3884	3974
leite (Mil litros)	3152	3065	3383	4291	4466	4570	5894	6276	6498	6500	6591

Fonte: www.sidra.ibge.gov.br, 1990 a 2000.

Org.: Léia Aparecida Veiga

Em relação às demais atividades criatórias, os números expressos na tabela 11 evidenciam que houve um decréscimo no número de cabeças do eqüinos, asininos, muares, ovinos, caprinos e suínos de 1970 para 2000, embora tenha havido entre uma década e outra uma oscilação, ora tendendo a aumentar ora a reduzir o número de cabeças, excetuando-se os caprinos. Ressalta-se aqui a criação de suínos que em 1950 apresentava um efetivo de 50.169 cabeças e figurava como uma importante atividade criatória, teve um decréscimo de 90,89% para o ano de 2000, sendo agora em grande parte apenas um complemento da renda familiar para os pequenos produtores.

Ainda em relação à atividade criatória é notório o aumento significativo da criação de aves, que passou de 45.590 cabeças em 1970 para um total de 854.607 cabeças em 2000, incremento de 1.774,55% no decorrer desse período. A fim de compreendermos melhor essa atividade, vamos analisar os dados separadamente. Assim no primeiro grupo temos as galinhas que de acordo com os dados, apresentaram em 1990, 1995 e 2000 respectivamente um número em torno de 14.500, 48.920 e 117.339 cabeças de aves, acréscimo de 709,23% entre 1990 e 2000. Parte significativa dessas aves é destinada à produção de ovos, que desde a década de 1980 tem crescido no município, sendo a produção ampliada de 193 para 2.665 mil dúzias em 2000 (www.sidra.ibge.gov.br). Essa ampliação na criação de galinhas e conseqüentemente na produção de ovos, está relacionada a atuação da agroindústria avícola Big Frango²⁶ do município de Rolândia-PR, que acaba por incentivar a produção para adquirir os ovos. Esses ovos são utilizados para a

²⁶ A agroindústria avícola Big Frango localizada em Rolândia-PR, foi criada no final da década de 1960 e tornou-se a maior agroindústria avícola do Paraná. Em 2005, abatia aproximadamente 160 mil aves/dia, abastecendo o mercado consumidor interno e externo, no caso China e Japão (www.bigfrango.com.br).

reprodução de pintos que abastecem os aviários integrados dessa agroindústria. É importante ressaltar que os aviários pertencentes a essa empresa avícola são responsáveis pela geração de aproximadamente 80 empregos diretos.

O segundo grupo é o dos frangos, frangas, galos e pintos que também apresentaram um crescimento vertiginoso a partir da década de 1990, cerca de 582,6% de acréscimo no número de cabeças até 2000. Na década de 1980, esse aumento se deve ao desenvolvimento do sistema integrado de criação de aves que passou a ocorrer no campo a partir da ação da agroindústria de frangos instaladas no município de Rolândia-PR (Big Frango), enquanto a partir da década de 1990 houve a instalação de duas agroindústrias no município de Jaguapitã-PR, e estas passaram a ser as responsáveis pelo incremento na produção de aves.

As duas agroindústrias avícolas de Jaguapitã-PR, são a Jaguafrangos e Avebom, ambas de iniciativa de agentes sociais locais, instaladas na cidade na década de 1990. A instalação da primeira, a Jaguafrangos, ocorreu em 1992, tendo como proprietários membros da família Botazzari, que antes desse período residiam no município de Guaraci-PR e atuavam como intermediários, comprando frangos dos produtores locais e revendendo para agroindústrias avícolas da região. Para a construção das primeiras instalações, o capital investido foi oriundo de recursos familiares e de apoio da Prefeitura local (terreno, isenção fiscal). A segunda agroindústria, a Avebom foi instalada em 1999, por iniciativa de três industriais de mesas para bilhar e um proprietário rural, que se uniram em sociedade com o intuito de investir recursos disponíveis a partir de suas atividades. Além disso, os mesmos também receberam terreno e isenção fiscal da Prefeitura local (fotos 13 e 14).



Foto 13: Vista parcial da agroindústria Jaguafrangos, Jaguapitã-PR. Localizada na porção norte da cidade, essa agroindústria fica numa área próxima ao córrego São José, além de ter na circunvizinhança propriedades rurais e dois conjuntos habitacionais. O escoamento de sua produção é viabilizado pela proximidade com a Pr 340 que corta o perímetro urbano norte-sul sentido Rolândia-PR.

Fonte: A autora, 2005.



Foto 14: Vista parcial da agroindústria de frangos Avebom. Localizada no parque industrial que foi construído no final da década de 1990 na porção sul da cidade de Jaguapitã-PR. O escoamento da produção é viabilizado pela proximidade com a Pr 340 no sentido Rolândia-PR.

Fonte: www.avebom.com.br / capturado 23/10/06.

Se em 2003 essas duas agroindústrias geravam empregos para cerca de 535 pessoas (JAGUAPITÃ, 2003), em 2006 estima-se que as mesmas foram responsáveis pela oferta de aproximadamente 1.100 empregos diretos, sendo 800 funcionários empregados na Jaguafrangos e aproximadamente 300 na Avebom. Mão-de-obra essa que é composta por residentes na área urbana de Jaguapitã-PR e trabalhadores de municípios vizinhos como Prado Ferreira-PR e Guaraci-PR, que realizam a migração pendular. Essa oferta de emprego atraiu muitos migrantes para

a cidade o que refletiu na falta de moradias, alta no preço do aluguel, além da dificuldade para encontrar um imóvel para alugar, segundo levantamentos de campo em 2006.

Essas agroindústrias além dos empregos diretos, diante de sua produção diária, geram empregos no campo, ao necessitarem de um número considerável de matéria-prima, contribuindo assim para a expansão da avicultura nas pequenas propriedades numa escala regional, tendo em vista que ambas possuem integrados em municípios da rede urbana norte-paranaense.

A Jaguafrangos abatia em 2006 aproximadamente 75.000 aves/dia por ter acesso a uma estrutura física e mercado consumidor mais amplo, englobando não apenas o mercado brasileiro, mas também o Japão, Hong Kong, Azerbaijão, Senegal e Rússia. Já a Avebom, ao contrário da outra, por escoar seus produtos apenas no mercado nacional, principalmente na Região Norte, tem abatido uma quantidade menor de frangos, cerca de 40.000 aves/dia. Ambas as agroindústrias destinam essas aves à produção de frangos inteiros, diversos tipos de cortes e ainda de produtos temperados, embutidos e miúdos de acordo com levantamentos de campo em 2006.

Em relação à exportação, em janeiro de 2005 a Jaguafrangos exportava cerca de 10% dos frangos abatidos, percentual esse que foi ampliado para 65% em dezembro de 2005 (www.avisite.com.br). Em função das exigências do mercado consumidor externo, os funcionários foram treinados para realizar cortes diferenciados nos frangos, procurando assim atender as mais variadas preferências dos consumidores dos países que importam tais produtos. Adequações também foram realizadas na atividade criatória, mediante a intensificação do apoio técnico junto aos produtores integrados e com a construção de aviários próprios, cerca de 15 (quinze) aviários que comportam aproximadamente 30.000 aves (CASARIL; PINTO, 2005).

Os aviários da empresa são todos automatizados e climatizados, construídos e equipados com um alto nível de tecnologia, sendo assim superior aos

dos integrados e por isso demandam pouca mão-de-obra, cerca de três famílias moram na propriedade rural que pertence a Jaguafrangos e cuidam dos aviários (CASARIL; PINTO, 2005). Adequações também foram feitas no transporte da carga com aquisição de carretas frigoríficas mais amplas e com capacidade maior de refrigeração, a fim de não comprometer o produto durante o transporte rodoviário até o porto de Paranaguá-PR.

Ressalta-se aqui que a presença e atuação dessas agroindústrias na área de estudo estão intimamente relacionadas às transformações que ocorreram na agropecuária norte-paranaense desde o final da década de 1960. Mediante a ação desses complexos agroindustriais “[...] a agricultura se transformou num ramo de aplicação do capital em geral e, de modo particular, do capital industrial que lhe vende insumos e compra as mercadorias aí produzidas” (GRAZIANO DA SILVA, 1998, p.04).

No contexto de crescente subordinação do campo ao capital industrial, as agroindústrias avícolas passaram a atuar no sistema de integração com produtor, onde a empresa integradora mediante contrato garante a “[...] exclusividade na aquisição dos insumos por parte do produtor rural, ao padrão tecnológico e manejo a ser posto em prática sob orientação e assistência técnica da empresa, a exclusividade e garantia da produção agropecuária por parte da empresa integradora” (SORJ, 1982, p. 41). Nesse sistema, ao pequeno produtor integrado além da propriedade cabe o fornecimento da mão-de-obra e a disponibilização do capital para construção e manutenção dos aviários.

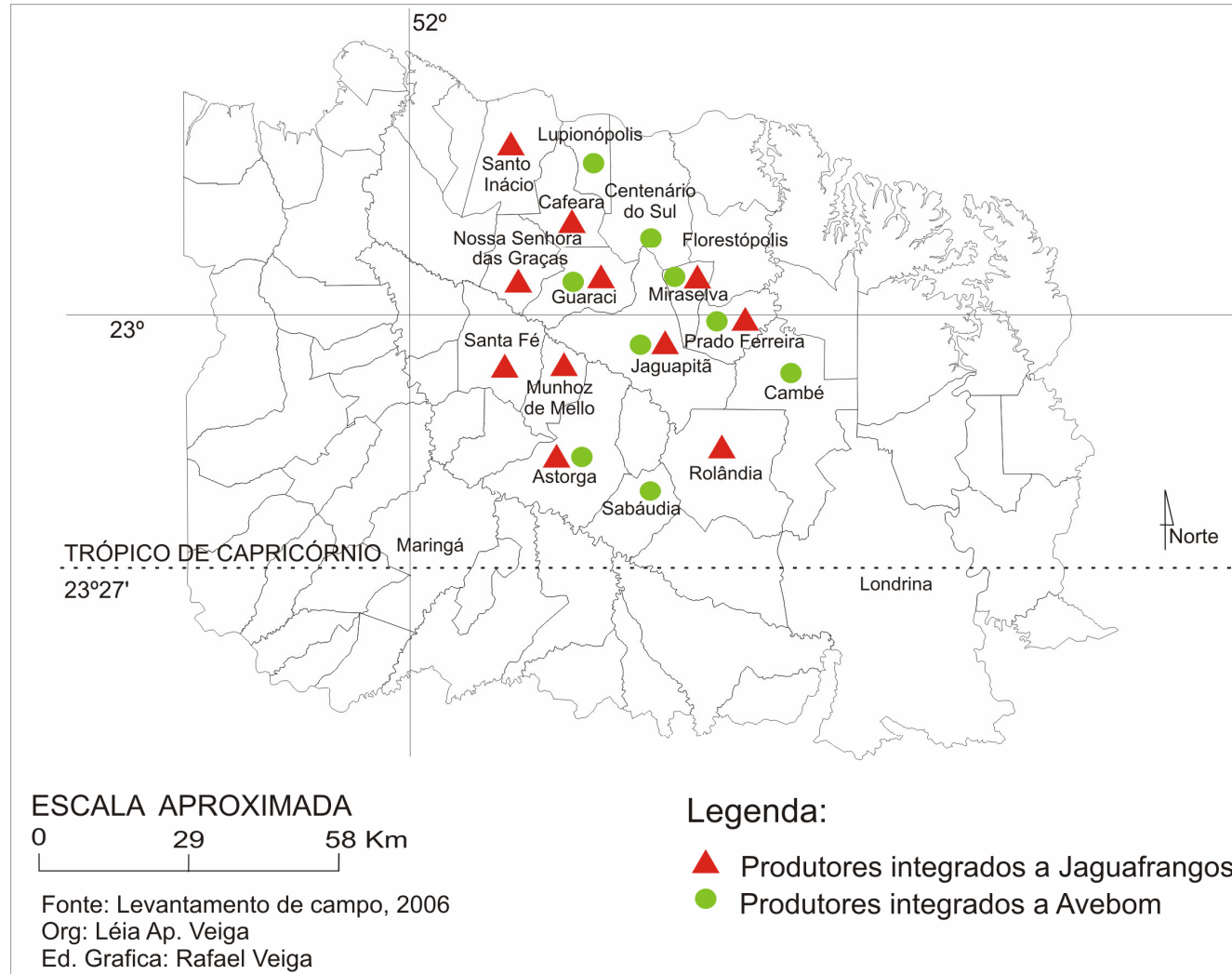
Os produtores integrados são pequenos proprietários rurais com experiência na agricultura ou com gado leiteiro, que passaram a se dedicar também à avicultura, todos mantendo relação familiar de trabalho nos aviários (CASARIL; PINTO, 2005). No caso da Jaguafrangos esses integrados estão concentrados em Jaguapitã-PR e em 10 (dez) municípios próximos à cidade, enquanto os integrados da agroindústria Avebom estão concentrados em 08 (oito) municípios. Verifica-se que a distância média das propriedades integradas em relação ao abatedouro está em torno de 30 Km da empresa, assinalando a preocupação do industrial em

minimizar os custos relacionados ao transporte da matéria-prima, bem como as visitas dos técnicos às propriedades, entre outros, conforme o mapa 03.

De acordo com as duas agroindústrias, foram utilizados os seguintes critérios para escolher os integrados: serem proprietários da terra, interesse pela atividade, disponibilidade financeira e localização da propriedade com distância máxima de 30 Km da unidade industrial.

Sobre o primeiro critério, principalmente em relação aos pequenos proprietários, cabe ressaltar tanto no município de Jaguapitã-PR, como em outros vizinhos o interesse em trabalhar com avicultura ocorreu a partir do início da década de 1990, quando pequenos proprietários estavam desmotivados com a produção de leite que era comercializado a R\$: 0,13 o litro e com a produção agrícola era comercializada por preços que não compensavam os custos de produção das mesmas (CASARIL; PINTO, 2005). Diante dessa realidade pode-se dizer que a existência da avicultura integrada depende de “[...] uma massa de produtores rurais em condições sociais inferiores e aos quais o conjunto das condições sociais não oferece alternativa melhor que a produção integrada” (SORJ, 1982, p.67).

No que diz respeito à disponibilidade financeira dos integrados, destaca-se o papel do Estado, via financiamentos com juros baixos mediante programas como o Programa Nacional Familiar (PRONAF), ao pequeno produtor, que viabiliza o dinheiro necessário para a construção do aviário e a obtenção dos equipamentos para aqueles que não dispõem de recursos próprios. Ressalta-se que tal financiamento não possibilita a instalação de aviários modernos, por ser uma quantia mínima, que permite a construção de aviários modestos e a instalação de equipamentos básicos. Também deve ser pontuado o papel do Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER), que nos primeiros anos desenvolveu trabalho junto a pequenos produtores, no sentido de esclarecer dúvidas sobre a integração com agroindústrias (CASARIL; PINTO, 2005).



Mapa 03: Localização dos produtores integrados das agroindústrias avícolas Jaguafrangos e Avebom, em Jaguaquã-PR, 2006.

Ainda em relação aos integrados, a partir dos estudos realizados por Casaril e Pinto (2005) fica evidente que as tarefas nos aviários dos integrados, seguem o mesmo ritmo e cumprem as mesmas prescrições técnicas. É uma rotina de muito serviço, onde a racionalização do uso de insumos, a forma e a distribuição de todo trabalho estão na maioria das vezes fora do controle do produtor, por serem determinadas pelo técnico da agroindústria, conforme quadro 01.

Observa-se no quadro 01 que essas prescrições técnicas englobam também os procedimentos que devem ser seguidos pelos integrados no caso de aves mortas, as quais devem ser colocadas num local próprio, denominado casa de compostagem. Feito isso, o produtor deve proceder com a borrifação de formol e jogar palha “cama de frango” sobre as mesmas (CASARIL; PINTO, 2005).

Segundo Casaril e Pinto (2005), dentre as atividades realizadas no período da limpeza do aviário, o que gerava mais desgaste para o integrado era a retirada da palha e a limpeza do chão. A palha chamada popularmente de “cama de frango” era embalada em sacos para ser vendida a pecuaristas ou para agricultores que a usavam como adubo nas plantações. Com esse dinheiro o integrado conseguia até 2003 comprar a nova palha e ainda pagar a energia consumida nos aviários, o que não foi mais possível após 2005. Com a ampliação do número de integrados, o preço da “cama de frango”, diminuiu e os integrados estavam conseguindo apenas repor a nova palha com o dinheiro da venda da “cama de frango” da safra anterior.

Em relação ao dia de entrega da safra para a empresa, todo o “apanhe” é feito por funcionários da agroindústria designados para essa função, cabendo ao integrado apenas estar presente nesse dia. Assim, não é necessário trocar serviço com outros integrados e nem pagar pessoas para esse serviço. Com essa prática a empresa passa a garantir mais qualidade do produto, evitando possíveis focos de doenças e lesões nas aves (CASARIL; PINTO, 2005).

1ª semana	2ª semana	3ª semana	4ª semana	5ª semana	6ª semana	Limpeza do aviário	Limpeza do aviário
* Por a ração de manhã (ração pré)	* Por a ração de manhã (ração F1)	* Por a ração de manhã (ração F1)	* Por a ração de manhã (ração F2)	* Por a ração de manhã (ração F2)	* Por a ração de manhã (ração F3)	*Ensacar a cama de frango	* Forrar o aviário com a palha nova.
*Lavar o bebedouro infantil três vezes ao dia.	* Lavar o bebedouro todas as manhãs.	* Lavar o bebedouro todas as manhãs.	* Lavar o bebedouro todas as manhãs.	* Lavar o bebedouro todas as manhãs.	* Lavar o bebedouro todas as manhãs.	*Lavar todo o aviário	* Borrifar formol e pulverizar com cobre.
* Controlar a cortina (de acordo com a temperatura)	* Controlar a cortina (de acordo com a temperatura)	* Controlar a cortina (de acordo com a temperatura)	* Controlar a cortina (de acordo com a temperatura)	* Controlar a cortina (de acordo com a temperatura)	* Controlar a cortina (de acordo com a temperatura)	*Lavar os bebedouros e os comedouros.	* Verificar se a ração e a água estão organizadas.
		* Mexer a cama de frango (a frequência varia de acordo com a umidade)	* Mexer a cama de frango (a frequência varia de acordo com a umidade)	* Mexer a cama de frango (a frequência varia de acordo com a umidade)	* Mexer a cama de frango (a frequência varia de acordo com a umidade)	*Passar a cal no chão.	* Proceder com a limpeza em volta do aviário (capinagem e retirada de entulhos e sujeiras).
* Retirar as aves mortas. *Vacinar os pintos.	* Retirar as aves mortas.	* Retirar as aves mortas. *Vacinar os franguinhos.	*Retirar as aves mortas.	* Retirar as aves mortas.	* Retirar as aves mortas.		
* Além do trabalho diário, é necessário levantar no mínimo quatro vezes por noite, para verificar a temperatura que deve estar em torno de 32º.	* Além do trabalho diário, é necessário levantar no mínimo quatro vezes por noite, para verificar a temperatura que deve estar em torno de 29º.	* O trabalho é mais durante o dia, no período noturno torna-se esporádico. A temperatura deve estar em torno de 26º.	* O trabalho é mais durante o dia, no período noturno torna-se esporádico. A temperatura deve estar em torno de 23º.	* O trabalho é mais durante o dia, no período noturno torna-se esporádico. A temperatura deve estar em torno de 20º.	* O trabalho é mais durante o dia, no período noturno torna-se esporádico. A temperatura deve estar em torno de 20º.		
					* Estar presente no "apanhe" dos frangos no final da safra.		

Quadro 01: Cronograma das Tarefas em Aviários dos Integrados da Jaguafrangos por Safra de Frangos (6 semanas) + 2 Semanas para Limpeza, em Jaguapitã-PR: 2005.

Fonte: CASARIL; PINTO, 2005.

A tecnologia utilizada nos aviários da maioria dos pequenos produtores em função da situação financeira é a mínima possível, como o forro²⁷, o sistema de aquecimento à lenha que controla a temperatura automaticamente, 450 comedouros, 250 bebedouros, 16 ventiladores, 1 imunizador (para borrifar água em dias quentes), isso num aviário de 1.200 m² com 16.000 pintos (fotos 15 e 16).



Foto 15: Vista parcial do exterior de um aviário de frangos, em Jaguapitã-PR, 2005. Em destaque as árvores ao fundo, plantadas com o objetivo de fornecer sombra, proteger o aviário de ventos fortes e evitar erosão nas proximidades do mesmo. A capina realizada ao redor segue as prescrições do técnico da agroindústria.

Fonte: A autora, 2005.

²⁷ No aviário esse forro abaixo do telhado é feito com uma lona amarela, que contribui para a manutenção da temperatura ideal.



Foto 16: Vista parcial do interior de um aviário de frangos, em Jaguapitã-PR, 2005. Em destaque os equipamentos utilizados pela maioria dos pequenos produtores. Os frangos nesse aviário já estavam com 35 dias e seriam encaminhados para o abate assim que completassem 45 dias.

Fonte: A autora, 2005.

Por último destacamos as relações de trabalho no campo, que em virtude da ação do Plano de Erradicação dos Cafeeiros Anti-econômicos, da expansão das pastagens e de culturas mecanizadas já abordadas anteriormente, também foram modificadas a partir do final da década de 1960 em Jaguapitã-PR. Não podemos deixar de salientar o Estatuto do Trabalhador Rural, que acabou estendendo as garantias trabalhistas ao campo a partir de 1963. Segundo Carvalho (2002, p.65)

Muito citada pelos grandes, e mesmo entre os pequenos, a implantação do Estatuto do Trabalhador Rural, também desempenhou um papel de destaque no bojo do processo de erradicação da década de 1960 promovida pelo IBC. Alegando não ter lucros suficientes com a cafeicultura para cumprir os direitos trabalhistas garantidos ao trabalhador rural, os grandes proprietários desarticularam o colonato, já que raramente obedeciam ao cumprimento das leis trabalhistas [...]

De acordo com Carvalho (1991), o parceiro e o ocupante por estabelecimento, passaram de 30,15% e 14,88% em 1970 respectivamente para

4,07% e 2,85% em 1980. Assim como houve o crescimento dos arrendatários de 1,28% em 1970 para 8,55% por estabelecimento em 1980. Tendência essa que foi mantida no decorrer dos anos seguintes, com a parceria sendo reduzida em 1996 a 1,71%, o ocupante a 2,09% e o arrendatário que apresentou 8,90% em 1996. Ressalta-se que o arrendatário se faz presente nas lavouras temporárias de algodão, trigo e soja, principalmente após períodos de crises na agricultura, tornando uma saída para o proprietário, que acaba por repassar os riscos de prejuízos para o arrendatário.

Em relação ao parceiro e ocupante, percebe-se que paralelo à erradicação do café houve a diminuição dessa categoria. Estes foram substituídos paulatinamente pelos diaristas ou volante, que [...] era auxiliar na época de colheita e que atualmente é quase a única encontrada no mercado de trabalho rural (CARVALHO, 2002, p.65). Embora o levantamento estatístico sobre os diaristas em Jaguapitã-PR, contemplado pelo IBGE 1995/1996 não quantifique o número total de trabalhadores dessa categoria existentes, apresentando apenas os empregados temporários contratados por meses de emprego²⁸, conversas informais com trabalhadores e proprietários residentes na cidade, nos dão indícios que os diaristas são dominantes no processo produtivo nas grandes ou pequenas propriedades, realizando as atividades nas lavouras temporárias que demandam mão-de-obra como a cana-de-açúcar, na pecuária e nas lavouras permanentes, estando no caso do café presente na preparação e na colheita do produto.

3.2.2 – Dinâmica populacional

As novas relações de produção introduzidas na agropecuária norte-paranaense após a década de 1970, impuseram além das alterações no uso da terra e na base técnica da agricultura, significativas mudanças na distribuição da população. Isso porque paulatinamente à expansão das lavouras temporárias e das

²⁸ Segundo o IBGE 1995/1996 de acordo com os 157 informantes, os empregados temporários por meses de emprego perfaziam os seguintes números: Jan. 508, fev. 372, mar. 348, abr.482, maio 545, jun. 639, jul. 786, ago. 392, set. 307, out. 273, nov. 253 dez. 319.

pastagens e a conseqüente incorporação de insumos químicos, sementes tratadas e maquinários a lavoura, ocorreu a liberação da mão-de-obra permanente, o que implicou num esvaziamento demográfico do campo no decorrer das décadas de 1970-2000. Assim, em Jaguapitã-PR como em outros municípios da rede ocorreram significativas alterações na distribuição e evolução da população, principalmente após a década de 1970.

Através da análise dos dados da tabela 13 verificamos que entre 1950-1960 em Jaguapitã-PR, logo após sua emancipação política, ocorreu redução na população total, com decréscimo de 56, 34%. Essa taxa de crescimento negativo está diretamente relacionada à emancipação política dos distritos que pertenciam ao município²⁹, fator esse que ocasionou a redução da população total que passou a apresentar em 1960 cerca de 21.873 habitantes, assim como provocou decréscimo da população urbana e rural, embora em termos percentuais a população urbana apresentou um acréscimo de 7%, e um decréscimo da mesma ordem para a rural, o que evidencia uma tendência de concentração da população na área urbana já neste período. Tendência essa que nas décadas seguintes intensificou-se, mediante a desestruturação da produção cafeeira/gêneros alimentícios e a implantação das culturas mecanizadas, resultando numa ampliação da migração rural-urbana. A população total do referido município apresentou uma contínua redução entre 1960 e 1991, perfazendo em 1991 cerca de 10.559 habitantes.

Tabela 13: Evolução da População Total, Urbana e Rural em Jaguapitã-PR: 1950-2000.

décadas	pop. total	pop. urbana	% p. urbana	pop. rural	% p. rural
1950	38.821	6.243	16	32.578	84
1960	21.873	5.047	23	16.826	77
1970	16.710	4.429	27	12.281	73
1980	12.001	5.220	43	6.781	57
1991	10.559	7.457	70	3.102	30
2000	10.906	8.707	80	2.199	20

Fonte: Censo demográfico, IBGE, 1950, 1960, 1970, 1980, 1991 e 2000.

Org. Léia Aparecida Veiga

²⁹ Centenário do Sul 1951, Lupionópolis 1951, Santo Inácio 1951, Colorado 1954 e Guaraci 1954.

Chamamos a atenção para o período compreendido entre 1960 e 1970, quando a população total é reduzida de 21.873 para 16.710 respectivamente. De acordo com os dados expressos na tabela 13, observa-se que essa população que migrou no transcorrer da década de 1960, em sua maioria da área rural, não teve como destino a cidade de Jaguapitã-PR, tendo em vista que a população urbana também decresceu, embora em menor quantidade que a rural. Levando em consideração que apenas no Norte Novo até 1964 tinham sido erradicados cerca de 47.370,8 cafeeiros e liberado uma área de 59.808 ha (CARVALHO, 1991), essa perda da população total está intimamente correlacionada ao plano de Erradicação dos Cafeeiros Anti-econômicos financiado pelo IBC e coordenado pelo GERCA, que resultou na substituição do café principalmente pela pastagem em Jaguapitã-PR no transcorrer da década de 1960, conforme já discutido anteriormente.

Essa perda populacional na década de 1960, não foi restrita apenas a Jaguapitã-PR, tendo em vista que inúmeros municípios do norte-paranaense também tiveram redução da população total, conforme pode ser observado no quadro 02:

% de perdas	Municípios
até 20%	Jacarezinho, Ribeirão Claro, Pinhalão, Abatiá, Nova Fátima, Assaí, Uraí, Sertanópolis, Rancho Alegre, Sertaneja, Sabáudia, Kaloré, Jaguapitã, Mirassolva, Jardim Olinda, Nossa Senhora das Graças, Santa Fé, Flórida, Atalaia, Uniflor, Cruzeiro do Sul, Paranacity, São João do Caiuá, Itaúna do Sul, Terra Rica, Guairacá, Tamboara, Paraíso do Norte, Floráí, São Jorge, Ourizona, Paçandu e Floresta.
de 20 a 40%	Jataizinho, Bom Sucesso, Iguaraçu, Guaraci, Centenário do Sul, Lupionópolis, Cafeara, Santo Inácio, Santa Inês, Itaguajé, Paranapanema, Lobato, Alto Paraná, São Carlos do Ivaí e Amaporã.
de 40 a 60%	Mirador, Nova Aliança do Ivaí, Presidente Castelo Branco e Inajá.

Quadro 02: Municípios do Norte-Paranaense que Sofreram Decréscimos de População de 1970 em Relação a 1960.

Fonte: Carvalho, 1991, p. 09.

Segundo Carvalho (1991, p.08) “[...] na década de 1960 os movimentos migratórios no Estado já eram muitos significativos, com a formação de uma corrente deslocando-se em direção ao Sudoeste e para outros Estados da federação”. Vários desses municípios ainda continuaram tendo perdas populacionais

no início da década de 1970, no entanto essas perdas não ultrapassaram 20% da sua população anterior.

Essa redução da população total nos municípios citados a partir da década de 1960, dentre os quais destacamos Jaguapitã-PR, não pode ser atribuída a ocorrência de geadas, “[...] mas às alterações nas relações de trabalho, pois os que se utilizaram das erradicações financiadas foram os grandes cafeicultores, os mesmos que raramente cumpriam a legislação do Estatuto do Trabalhador Rural” (CARVALHO, 1991, p. 09). Embora não tenhamos dados específicos sobre a rota migratória dessa população que saiu de Jaguapitã-PR na década de 1960, tudo nos levar a crer que uma porção significativa dessas pessoas pode ter se deslocado para os municípios da porção oeste – sudoeste do Paraná, acompanhando assim a corrente migratória assinalada por Carvalho (1991).

Ao compararmos a população total de 1970 com 1980 percebemos que o contingente populacional que continuou migrando do campo não teve como destino a área urbana do município, isso porque a população urbana aumentou respectivamente de 4.429 para apenas 5.220 nas referidas décadas, sendo que a população rural reduziu no mesmo período aproximadamente 49% . Esse decréscimo de 5.500 habitantes não foi totalmente absorvido pela cidade, uma evidência de que a população rural ao migrar, procurou nesse período, outros centros, em busca de empregos.

Além do declínio da população total, fica evidente nos da tabela 13 que a partir da década de 1980, a população urbana ultrapassou a rural, isso em virtude da consolidação da cultura mecanizada na área rural de Jaguapitã-PR. Assim a população rural que representava em 1950, 84% da população total, per fez 20% em 2000, a urbana de 16% em 1950, passou para 80% em 2000.

Uma das implicações dessa dinâmica populacional nas últimas quatro décadas está intimamente relacionada com a expansão urbana, que não apresentou mudanças significativas, pelo contrário, ao observarmos a evolução da área urbana da referida cidade entre 1970-2000, conforme as figuras 03, 04, 05 e 06 a seguir, fica evidente que o crescimento físico territorial foi pequeno, sendo



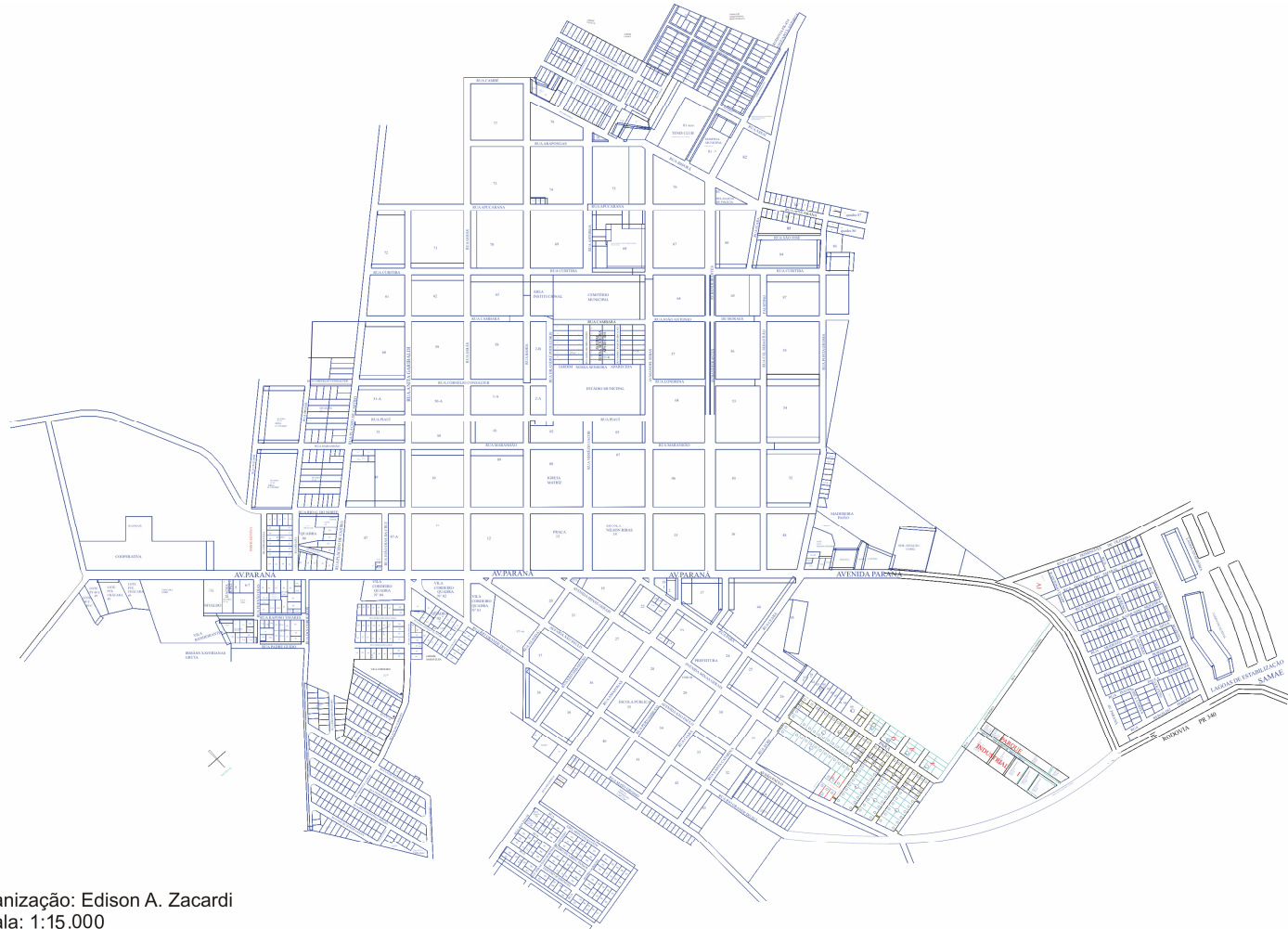
Organização: Edison A. Zacardi
Escala: 1:11.000

Figura 03: Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 1970.
Fonte: Prefeitura Municipal de Jaguapitã/Departamento de Engenharia Civil.



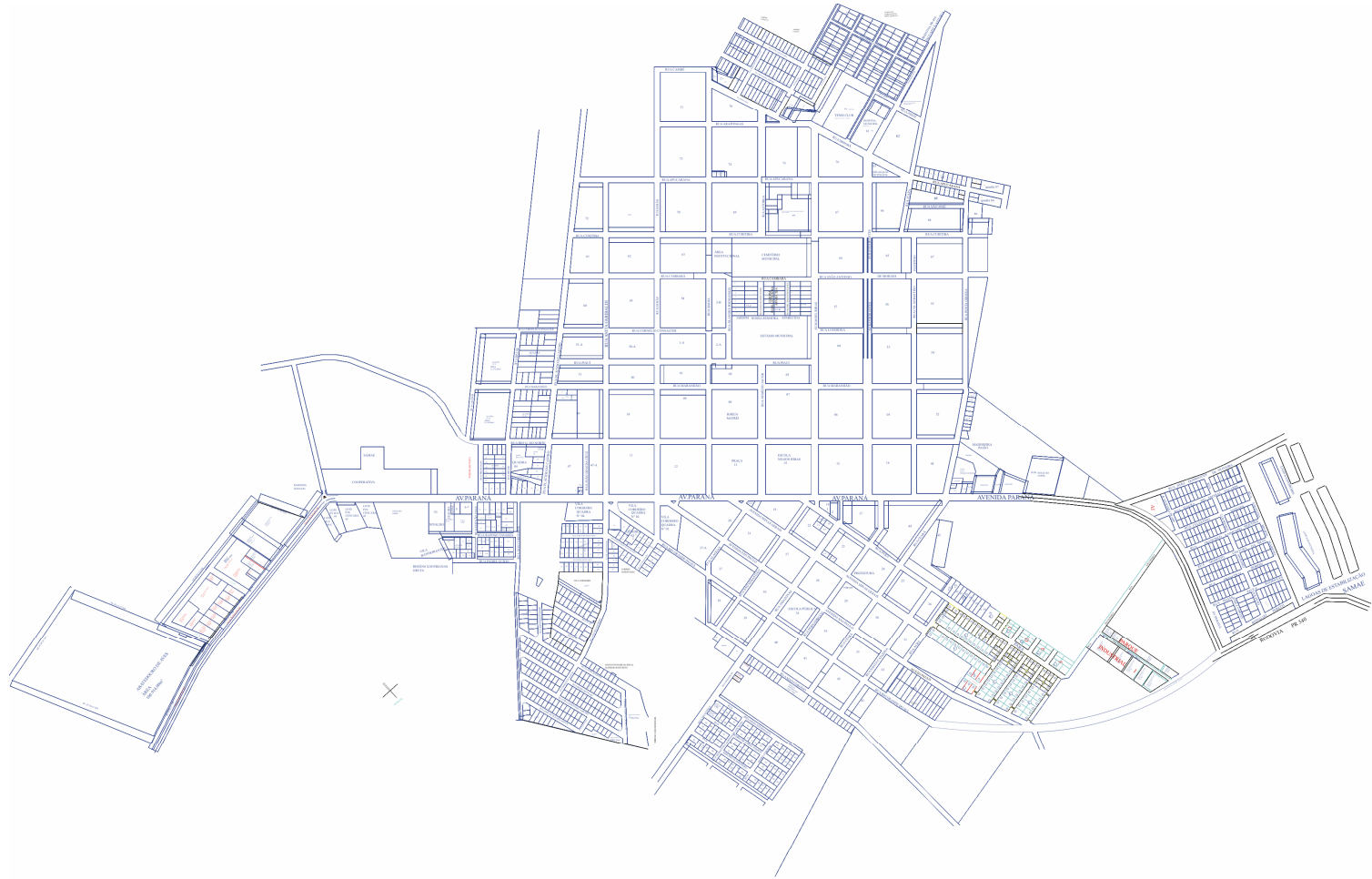
Organização: Edison A. Zacardi
Escala: 1:16.000

Figura 04: Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 1980.
Fonte: Prefeitura Municipal de Jaguapitã/Departamento de Engenharia Civil.



Organização: Edison A. Zacardi
Escala: 1:15.000

Figura 05: Representação da área urbana de Jaguapitã-PR na década de 1990.
Fonte: Prefeitura Municipal de Jaguapitã/Departamento de Engenharia Civil.



Organização: Edison A. Zacardi
Escala: 1:17.500

Figura 06: Representação da área urbana de Jaguapitã na década de 2000.
Fonte: Prefeitura Municipal de Jaguapitã/Departamento de Engenharia Civil

circunscrito apenas ao surgimento de alguns conjuntos habitacionais e poucas áreas rurais foram incorporadas ao uso urbano para a construção de dois parques industriais que comportam uma agroindústria avícola, algumas fábricas de mesas para bilhar, de madeira e mobiliário, de rações, entre outras.

Ainda de acordo com os dados da tabela 13 é possível verificar que entre 1991-2000, enquanto a população rural teve decréscimo de 903 habitantes, a urbana teve um acréscimo de 1.250 habitantes. Isso significou que a cidade absorveu boa parte da migração rural nesse período e também migrantes de outros municípios. Esse crescimento positivo da população urbana no período referido está intimamente correlacionado com a crescente oferta de trabalho nas agroindústrias de frangos implantadas na cidade.

3.2.3 – Atividades comerciais e prestadoras de serviços

Diante de todas essas transformações no campo, a cidade acabou passando também por mudanças significativas nas suas funções, a fim de atender tanto as novas necessidades da população urbana sejam elas reais ou criadas e condizentes aos padrões impostos pela sociedade urbano-industrial, como necessidades de sua restrita população rural.

No entanto, como cada cidade da rede urbana combina de maneira singular as variáveis de processos gerais, em Jaguapitã-PR, a incidência desses processos não provocou alterações significativas no comércio e na prestação de serviços, resultando em relativa complexidade funcional. Entretanto, parcela das funções urbanas desempenhadas nas últimas décadas assumiram um caráter qualitativo distinto daquelas exercidas anteriormente. Entendemos que essa funcionalidade exercida pelo núcleo urbano apesar de diversificada tornou-se relativamente fraca, pelo fato das atividades vinculadas ao comércio e prestação de serviços desenvolvidos responderem apenas pela satisfação das necessidades vitais mínimas de sua população.

Assim, a primeira transformação dessas funções está na diminuição das máquinas de beneficiamento que foram de suma importância nas décadas anteriores em virtude da produção rural de café e de gêneros alimentícios. Localizadas na cidade, essas indústrias de descascar arroz e despolar café eram um suporte para tais atividades realizadas no campo, porque garantiam à todos os pequenos produtores a venda de sua produção. Segundo Fresca (1990, p.106) essas unidades industriais por estarem localizadas no centro urbano “[...] correspondiam a uma dimensão do processo de exploração da cidade sobre o campo”.

Com a redução da área de produção do café, na cidade existia em 2006 apenas uma máquina de beneficiar o produto, no entanto, a mesma passou por uma série de transformações, entre elas a técnica, onde os equipamentos foram renovados a fim de obter mais rapidez, qualidade e volume de beneficiamento. Também foi reduzida a atividade de armazenagem do produto, pois se antes o produtor recorria aos maquinistas para armazenar sua produção até o momento da venda, atualmente os produtores vendem suas safras logo após a colheita, ou então quando o preço está muito baixo e os mesmos podem esperar, a colheita acaba sendo armazenada em Cooperativas. E por último pode-se afirmar que atualmente os maquinistas não financiam mais os pequenos produtores rurais através de empréstimos, prática comum no período anterior a década de 1970, tendo em vista que o sistema bancário acabava por direcionar os empréstimos apenas ao grande produtor. Com a expansão entre as redes bancárias de empréstimos com taxas de juros controladas pelo governo federal para financiar a produção e direcionados ao pequeno e médio produtor, a indústria de beneficiamento de café deixou de financiar a produção. Desta forma o capital financeiro, passou a subordinar a partir de então não apenas o grande produtor, mas também o médio e pequeno (FRESCA, 1990).

O comércio varejista também apresentou transformações quando comparado ao que era realizado anteriormente à década de 1970, como por exemplo a extinção dos inúmeros armazéns de secos e molhados que existiam na cidade, estabelecimentos esses que ofertavam à população rural todos os elementos necessários para a sua manutenção e produção num mesmo lugar. Com o crescente esvaziamento demográfico do campo os mesmos perderam sua

clientela, o que levou alguns ao seu fechamento e outros a se transformarem em pequenos supermercados. Ressalta-se que em 2006, existia apenas 01 estabelecimento comercial ainda com características de armazém de secos e molhados na cidade (foto 17). Esse armazém foi instalado em 1976 por Manoel Paião e continuava até 2006 funcionando nos mesmos moldes da década de 1970, vendendo produtos variados: alimentos, bebidas, equipamentos para o trabalho rural, produtos de limpeza, utensílios domésticos, produtos farmacêuticos, etc.

Dentre os supermercados existentes na cidade, a maioria foi originado mediante o investimento de capital local, seja através de famílias que migraram do campo a partir da década de 1970 e passaram a investir a renda obtida na atividade rural no comércio de alimentos, seja a partir de antigos armazéns que adotaram o padrão de supermercado como forma de atender às novas necessidades de seu mercado consumidor.



Foto 17: Vista parcial do armazém secos e molhados, Casa Paião em Jaguapitã-PR. Esse estabelecimento situado na Avenida Paraná desde sua instalação em 1976 ainda conserva as mesmas características da referida data.

Fonte: A autora, 2007.

Esses supermercados de uma maneira geral, renovam seu estoque de produtos no comércio atacadista de Londrina-PR e Maringá-PR, além de recorrerem a um distribuidor atacadista local quando se trata de bebidas. A

aquisição dos produtos é realizada através de vendedores que visitam mensalmente os proprietários dos supermercados ou diretamente com o atacadista, sendo o pagamento dependendo do montante da aquisição, realizado a vista ou a prazo. De acordo com os dados expressos na tabela 14, os supermercados em março de 2006 perfaziam o total de 07 estabelecimentos.

Tabela 14: Número de Estabelecimentos Comerciais por Classes, Gêneros Comerciais em Jaguapitã-PR: 2006.

Classes e Gêneros do Comércio	Nº estab.
Comércio Varejista	182
Ferragens, materiais de construção, ferramentas	08
Acessório e peças, veículos	08
Artigos de habilitação, utensílios domésticos, moveis e eletrodomésticos	09
Produtos químicos e farmacêutica perfumaria	07
Tecidos, artefatos de tecidos, artigos do vestuário e armarinho.	34
Combustíveis e lubrificantes	03
Produtos alimentícios, bebidas.	39
Produtos agropecuários e madeira	09
Equipamentos de informática, celulares	10
Papel, impressos, artigos escritório e escolares.	21
Artigos diversos	21
Comércio Atacadista	04
Matérias-primas e acessórios para mesas de bilhar	02
Produtos alimentícios e bebidas	02

Fonte: Prefeitura Municipal de Jaguapitã-PR, 2006.

Org.: Léia Aparecida Veiga

Embora a classificação da referida tabela não deixe claro, além dos supermercados, na cidade ainda se fazia presente um armazém de secos e molhados e vários mini-mercados dispersos pela cidade. Nesses estabelecimentos comerciais, segundo levantamentos de campo em 2006, ainda ocorria a prática do anotar as contas de cada cliente num caderno, com o pagamento para o final ou início do mês. Isso decorre do fato da população em sua maioria, não ter salários compatíveis com pagamento à vista dos produtos que consome semanalmente e tão pouco para uma compra mensal. Ressaltamos aqui que mesmo nos supermercados, os pagamentos não eram efetuados à vista. Em grande parte eram realizados com cheques pré-datados ou no cartão próprio do estabelecimento comercial. E além disso, alguns supermercados utilizavam-se do bloco de anotações, onde anotava-se o valor da compra, o endereço e nome do cliente, sendo as mesmas saldadas no final ou início do mês. Em virtude dessas facilidades de pagamento, é grande o fluxo

de pessoas oriundas de outras localidades que faziam suas compras mensalmente nos supermercados de Jaguapitã-PR, sendo esses consumidores de Içara e Santa Zélia distritos do município de Astorga-PR, Guaraci-PR e de Prado Ferreira-PR.

No entanto é importante ressaltar que esses supermercados em função da cidade ter uma pequena população e por certo, diferenciado poder aquisitivo com tendência para ser baixo, ofereciam produtos básicos, com pouca diversidade. Por isso, uma pequena parcela da população local que dispõe de condições financeiras, se dirigia aos centros urbanos maiores pelo fato dos mesmos oferecerem uma vasta gama de produtos que permite escolha maior, seja na variedade seja no preço dos mesmos. Em linhas gerais o fluxo mais intenso dessa população com maior poder aquisitivo é direcionado para as cidades de Londrina-PR e Maringá-PR.

Assim como o setor de alimentos, o comércio do gênero do vestuário, artefatos de tecidos e armarinhos também passou por transformações. Se até a década de 1970 predominavam os bazares e armarinhos, estes foram substituídos por inúmeras lojas de tecidos, de roupas e de calçados. Nesse ramo se destacam na cidade estabelecimentos originados a partir do capital regional, que devido às facilidades de pagamentos e dos preços acessíveis acabam por conquistar a maior parte do mercado consumidor local, segundo levantamento de campo em 2007.

Nesse sentido destacamos a Casa Vantajosa, com sede em Florestópolis-PR, que por sua vez é um centro urbano menor que Jaguapitã-PR, a Carinhosa Confecções, cuja a proprietária é oriunda de Guaraci-PR e a Casa Milaneza, com matriz em Nova Esperança-PR. Esses estabelecimentos ofertavam artigos de vestuário a preços acessíveis, atingindo o mercado consumidor que trabalha no corte de cana, nas indústrias e aqueles que residem no campo. A forma de reposição de estoque era realizada através de solicitações junto aos representantes dos atacadistas ou por aquisições diretas pelo proprietário. Os principais fornecedores atacadistas de artigos do vestuário para esses estabelecimentos se encontravam em cidades de Santa Catarina como Brusque,

Blumenau, Jaraguá do Sul e Camboriu; de São Paulo como Nova Odessa e São Paulo capital, além de cidades mineiras, levantamentos de campo, 2007.

Destaque deve ser dado à Casa Milaneza, que era um armazém de secos e molhados instalado em sociedade pelos irmãos José Soares e Laércio Soares em Jaguapitã-PR no final da década de 1940. Por volta de 1960, um dos sócios migrou para Nova Esperança-PR e instalou outro estabelecimento comercial de roupas e artefatos de tecido com o mesmo nome. Laércio Soares continuou administrando o armazém de Jaguapitã-PR até 1972, quando resolveu abrir em Maringá-PR um estabelecimento comercial semelhante ao que seu irmão tinha em Nova Esperança-PR. Em 2005, José Soares, que já possuía filiais em Paranacity e Colorado, resolveu abrir uma filial em Jaguapitã-PR, porque segundo a filha do proprietário o comércio é rentável. Ressalta-se que Laércio Soares além do estabelecimento comercial era proprietário de uma linha de mesas para bilhar na década de 1970 e início de 1980.

Essa presença do capital regional também foi observado em outros tipos de estabelecimentos comerciais como naqueles que comercializam os produtos farmacêuticos, dentre os quais das 6 farmácias existentes em 2006, 03 foram instaladas a partir da ação de agentes sociais regionais, sendo a Farmácia São Marcos de propriedade de um ex-funcionário³⁰ de estabelecimentos farmacêuticos da cidade de Astorga-PR e a Farmácia Paraná, uma filial cuja matriz está sediada em Astorga-PR. A Farmácia do Povo foi instalada por um farmacêutico de Maringá-PR, que optou pela cidade pequena devido à presença das grandes redes de farmácia nas cidades médias. Esses três proprietários justificaram também a opção por Jaguapitã-PR pelo fato do comércio na mesma apresentar um bom desempenho em vendas. As vendas eram feitas em sua maioria a prazo, cerca de 70%, com anotações em bloco de notas. As compras no atacado eram realizadas através de pedidos via ligações telefônicas diretamente nas distribuidoras ou por representantes comerciais que passavam recolhendo os pedidos, e a entrega em ambos os casos ficava por conta da distribuidora de remédios. Essas distribuidoras

³⁰ Segundo o proprietário em Astorga-PR existiam muitos estabelecimentos comerciais no ramo de remédios em 2006, por isso resolveu abrir o seu estabelecimento em Jaguapitã-PR.

estavam localizadas em Maringá-PR, Londrina-PR, Curitiba-PR, Colorado-PR e Araçongas-PR.

No comércio de móveis e eletrodomésticos, os estabelecimentos presentes na cidade até 2006 eram todos de capital regional, sendo a Shopp Móveis oriunda de Rolândia-PR em 2002, a J.Maruo e a Marumóveis de Jandaia do Sul no ano de 2002. Além dessas havia duas filiais de rede de lojas, temos a Thenam, filial instalada no início da década de 1980 e com sede na cidade de Florestópolis-PR e a Daron Móveis que veio para a cidade em 2005 e tem sua matriz em Araçongas desde 1973, cidade essa que concentra um parque industrial de móveis que foi originado nos anos de 1960 a partir da iniciativa de agentes sociais locais e com gênese ligada à pequena produção mercantil rural e urbana (FRESCA, 2004, p. 198). Segundo levantamentos de campo 2007, a rede de lojas Daron Móveis resolveu instalar filiais em cidades pequenas a partir de um prévio levantamento que envolveu o índice de inadimplência, de faturamento e de emprego fixo, optando pela cidade de Jaguapitã-PR, que apresentou os melhores índices desse levantamento. Assim como acontece com o ramo de roupas e tecidos, esses estabelecimentos de móveis e eletrodomésticos oriundos de outras cidades atraíam a maior porção do mercado consumidor local, por ofertarem produtos variados, com preços acessíveis e longos prazos de pagamentos, o que levou ao fechamento dos estabelecimentos de eletrodomésticos e móveis de capital local a partir de 2000.

Em linhas gerais esses estabelecimentos eram abastecidos por atacadistas localizados em Maringá, Araçongas, Curitiba (Paraná); Valentin Gentil, Jaci, Itajobi, Fernandópolis, São Paulo (São Paulo); Ubá (Minas Gerais); Soledade, Bento Gonçalves e Salvador das Missões (Rio Grande do Sul), dentre outras cidades. Além dos produtos disponíveis no estabelecimento que adquiridos pelo proprietário, os consumidores tinham a opção de fazerem seus pedidos a partir de um catálogo de amostras, cabendo ao proprietário o contato com o distribuidor atacadista, excetuando-se a Daron Móveis que era abastecida pelo próprio depósito regional de Araçongas-PR.

Os estabelecimentos comerciais de produtos agropecuários perfaziam o total de 3 em 2006, sendo apenas 01 de capital regional, denominada

Tradição Agropecuária de propriedade de um veterinário oriundo de Londrina-PR, que buscando uma cidade com significativo efetivo de rebanho bovino e produção agrícola, após um levantamento de campo, escolheu Jaguapitã-PR para morar. O mesmo destacou que a proximidade com Londrina-PR também influenciou na sua opção. Assim que instalou seu estabelecimento comercial percebeu que os grandes produtores compravam os produtos veterinários diretamente nos grandes centros, por isso acabou restringindo sua venda apenas aos pequenos produtores. No entanto, para satisfazer as necessidades desses pequenos produtores e da população urbana local, diversificou seus produtos, ofertando além dos produtos veterinários para aves, suínos, pássaros, ovinos, coelhos, bovinos, etc., produtos diversos para animais domésticos e pesca, artigos de selaria e cordas, ferragens, de jardinagem, da área country como chapéus, fivelas, cintos e botas, ofertando ainda produtos diversos como isqueiros, cuia de chimarrão, bonés, etc. A parte de ferragens e equipamentos para agricultura era menor em 2007, devido a utilização de produtos químicos nas lavouras.

Ainda segundo o proprietário, a concorrência era grande com o entreposto da Cooperativa Corol³¹ em Jaguapitã-PR, por isso ele comercializava remédios e outros produtos com o mesmo princípio ativo dos que eram comercializados pela cooperativa, só que com preços mais acessíveis, sendo a maioria de origem nacional. As compras no atacado eram realizadas em Londrina, Maringá, Curitiba (Paraná); em Goiânia (Goiás), São Paulo (São Paulo) e Erechim (Rio Grande do Sul), etc, segundo entrevista concedida por Édson Acorsi, 2007. Os outros dois estabelecimentos agropecuários de capital local, denominados Agrovét e Aliança também procuravam diversificar a oferta de produtos, não trabalhando com a área de jardinagem.

³¹ A Cooperativa Agrícola dos Cafeicultores, atual Cooperativa Agroindustrial de Rolândia -COROL- foi fundada em 1963 por um grupo de 25 pessoas no município de Rolândia-PR. A finalidade inicial era beneficiar, rebeneficiar, padronizar, vender e exportar a produção dos seus associados, no caso o café. A partir do final da década de 1970, essa cooperativa assumiu os moldes de uma agroindústria ao industrializar produtos (café, açúcar, álcool, suco de laranja, rações e concentrados), além de fornecer insumos (sementes, corretivos, fungicidas, peças, lubrificante, rações e suplementos animais) e assistência técnica e comercializar produtos in natura (soja, milho, trigo, café, cana-de-açúcar e laranja) (www.corol.com.br/quem.htm).

Outros estabelecimentos comerciais varejistas de capital local também foram instalados como de revenda de veículos usados, de materiais de construção, de locação de fitas de vídeo, de internet (*lan house*), de cosméticos em geral, de oficina mecânica, entre outros.

O comércio atacadista, por sua vez, não era significativo, tendo em vista que era representado apenas por um distribuidor de bebidas denominado Goleada Atacado, por um distribuidor de doces diversos e por dois comércios de matérias-primas e acessórios para mesas de bilhar. Esse comércio atacadista de bebidas foi uma forma encontrada por uma família -já proprietária do supermercado Golfeto- de investir o capital acumulado com a atividade e diversificar a renda, tendo em vista que não havia até então nenhum distribuidor na cidade de bebidas. O distribuidor de doces atua nessa atividade há mais de 20 anos. Ambos revendiam seus produtos para os estabelecimentos comerciais de Jaguapitã-PR e eram abastecidos por representantes do comércio atacadista de Londrina, Maringá, Mandaguari (Paraná) e São Paulo (São Paulo), entre outros. Já o comércio atacadista voltado para as indústrias de mesas para bilhar forneciam matéria-prima e acessórios para as indústrias de Jaguapitã-PR e cidades de outros estados brasileiros. A reposição desses produtos por parte desses atacadistas era feita com aquisições em outros estados como São Paulo, Santa Catarina, Minas Gerais, entre outros. Abordaremos esse comércio atacadista de matéria-prima e acessórios para bilhar de forma mais detalhada no decorrer do quarto capítulo a seguir.

Com relação aos serviços prestados pela cidade houve diversificação e melhoria nos mesmos. Os de transportes foram melhorados com a ampliação das linhas de ônibus regionais e inter-regionais. O transporte de passageiros era realizado por empresas regionais em horários distintos, tendo a Viação Garcia de Londrina-PR uma atuação maior em número de ônibus e horários que outras empresas. Há que se destacar também a presença local de serviços prestados por transportadoras de cargas, de trabalhadores e de estudantes, que perfaziam em março de 2006, o total de 22, sendo as de cargas direcionadas para o transporte de óleos vegetais, gás e cargas em geral. E a de pessoas composta por 01 ônibus, 01 microônibus e 04 vãs fretadas por estudantes a fim de transportá-los para cidades vizinhas e de 04 ônibus que são contratados pelas cooperativas para

transportar trabalhadores volantes para a colheita da cana-de-açúcar na região (JAGUAPITÃ, 2006).

Os serviços da saúde embora não sejam ainda satisfatórios, nas últimas décadas foram ampliados tanto na rede pública quanto na particular. No serviço de saúde pública, a população local contava com um atendimento setorial realizado por dois postos de saúde e com visitas de agentes da saúde nas residências periodicamente. Além do posto de saúde a cidade também possuía um hospital, sendo esse, no entanto, insuficiente para o atendimento das necessidades da demanda local, tendo em vista que o mesmo possuía apenas equipamentos básicos. Assim, os casos mais graves e urgentes eram encaminhados para outras cidades da rede, no caso para o hospital Cristo Rei de Astorga-PR, o João de Freitas em Arapongas-PR e demais hospitais na cidade de Londrina. O transporte dessas pessoas para o atendimento médico-hospitalar em hospitais ou clínicas na cidade de Londrina-PR era realizado por meio de um ônibus que foi disponibilizado pela Prefeitura Municipal, sendo o trajeto Jaguapitã-Londrina realizado duas vezes ao dia (manhã e tarde). Nos casos de urgência, o transporte era viabilizado por duas ambulâncias pertencentes ao hospital municipal de Jaguapitã-PR (Levantamentos de campo, 2006).

Além desse atendimento médico-hospitalar público, a cidade contava com a presença de algumas clínicas especializadas, sendo 01 de fisioterapia, 01 de oftalmologia, 06 de odontologia e uma de clínica geral. Também se faziam presentes na cidade dois laboratórios que realizavam algumas análises laboratoriais, principalmente as de sangue (JAGUAPITÃ, 2006).

Em relação aos serviços prestados na área da educação algumas mudanças também foram realizadas, como por exemplo, o fechamento das escolas rurais a partir do final da década de 1980. Com o esvaziamento populacional da área rural, as mesmas, que se localizavam nas grandes propriedades rurais, perderam sua clientela e foram desativadas. Para a população que permaneceu no campo e que está na faixa etária escolar de ensino básico, 06 ônibus da Prefeitura Municipal realizavam o transporte diário nos períodos matutino, vespertino e noturno. Na cidade em função da demanda a partir do final da década de 1980, foram ampliadas

para 09 o número de escolas com atendimento ao ensino básico, desse total 02 particulares, 04 municipais e 03 estaduais, sendo que dentre essas últimas uma é direcionada ao atendimento de pessoas com necessidades especiais – APAE (Levantamentos de campo, 2006).

Faziam-se presentes ainda em 2006, estabelecimentos que ofertavam serviços de manutenção de computadores e cursos de informática (03), além de locadoras de vídeo e DVD (02), corretoras imobiliárias (02), escritórios em contabilidade comercial e agrícola (03), serviços advocatícios (03), serviços de alojamento (02), serviços de alimentação (13), entretenimento e informação no caso a rádio comunitária Jaguar FM de propriedade de um industrial de mesas para bilhar, etc. Os serviços financeiros, por sua vez, eram realizados por três agências bancárias, sendo uma do Banco do Brasil, uma do Itaú e a outra do HSBC.

Quanto aos serviços prestados na área de infra-estrutura básica também ocorreram melhorias significativas, com a implantação a partir da década de 1990 de uma rede de coleta e tratamento de esgoto municipal, além da ampliação das redes de água tratada, luz e da pavimentação para todos os bairros da cidade. Houve também uma melhoria no sistema de coleta de resíduos sólidos urbanos, com a ampliação da frota municipal de caminhões destinados para esse fim e a construção de um aterro sanitário controlado (Levantamentos de campo, 2006).

No caso da cidade de Jaguapitã-PR, diante do que foi apresentado em relação ao comércio e prestação de serviços, fica evidente que esse núcleo urbano embora tenha sofrido alterações qualitativas em sua funcionalidade, o mesmo se insere na rede urbana com um nível muito fraco de centralidade, conforme o mapa 02 apresentado anteriormente na página 73, em relação à distribuição de bens e serviços, mas desempenha interações espaciais longínquas.

3.2.4 – As interações espaciais

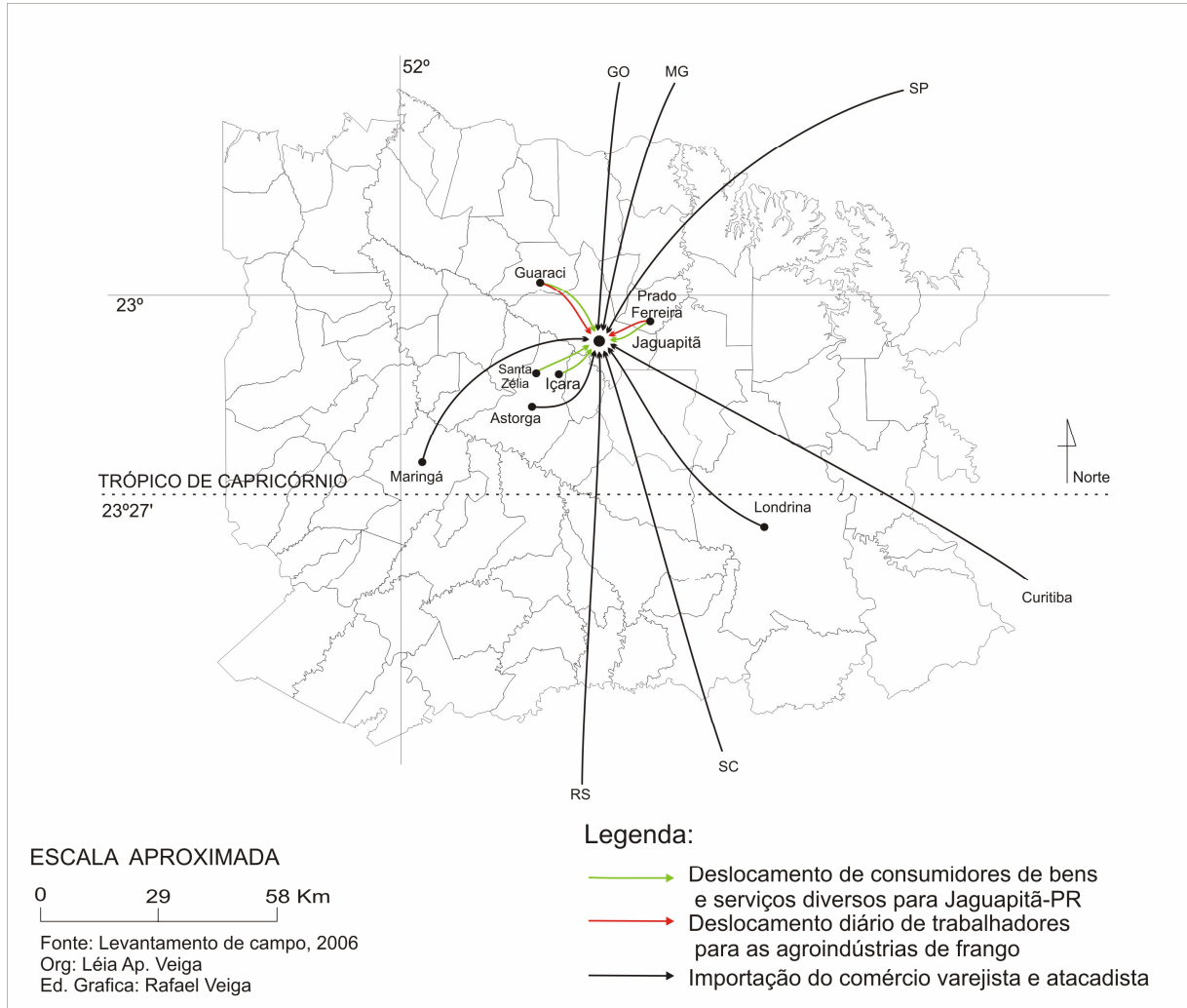
Mediante as inúmeras transformações advindas com a expansão e fortalecimento do capitalismo industrial principalmente após a Segunda Guerra Mundial, estabeleceu-se uma crescente divisão territorial do trabalho que levou a

uma necessária articulação entre áreas e cidades, ocorrendo assim a intensificação e complexificação das interações espaciais (CORRÊA, 1997a). Ou seja, as interações espaciais na atual etapa do modo de produção capitalista ocorrem a curta ou longas distâncias, entre núcleos urbanos com nível de centralidade semelhante ou distintos, envolvendo uma gama cada vez mais complexa de bens, pessoas, capital e informação.

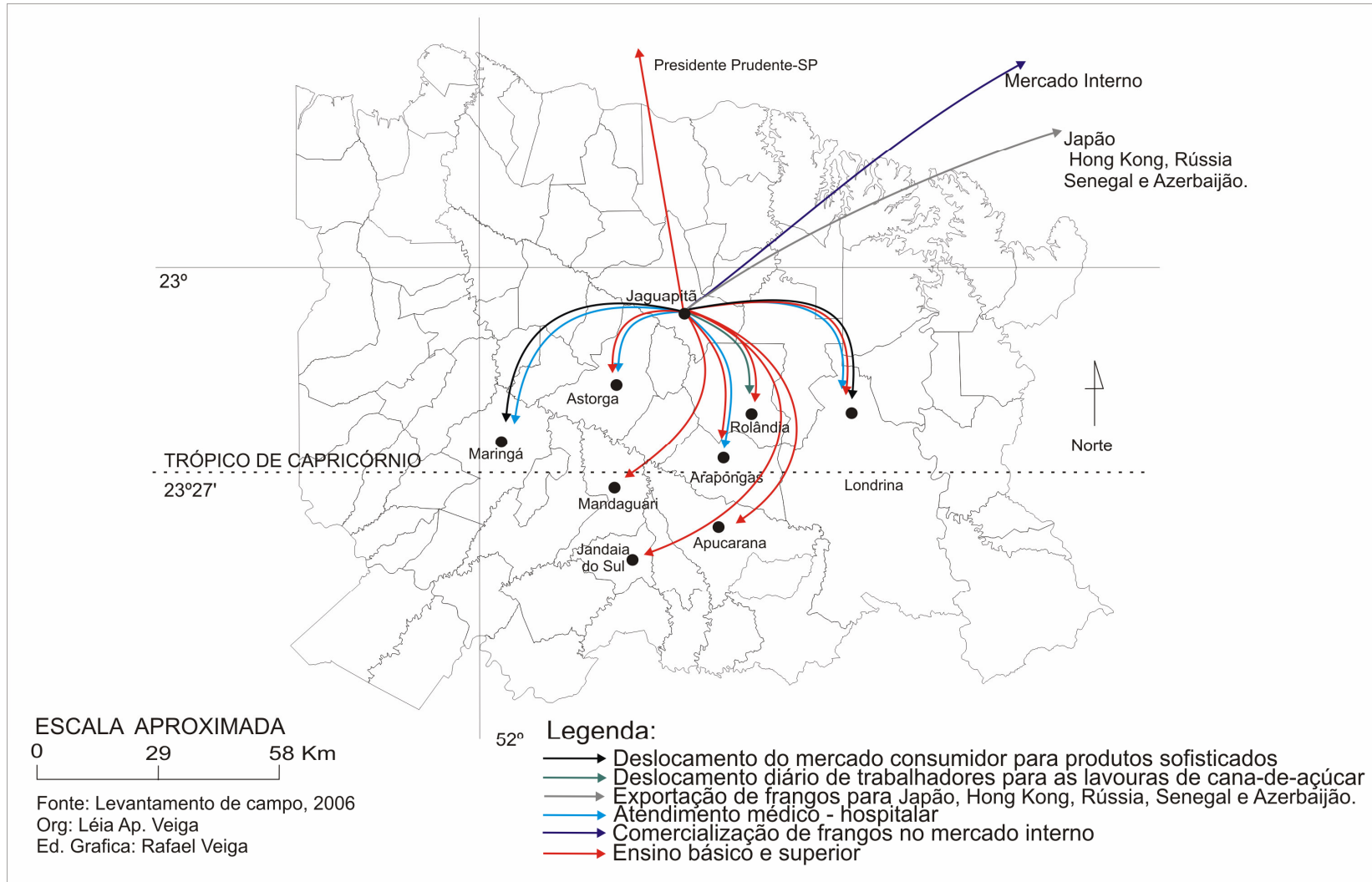
Em relação a Jaguapitã-PR, os fluxos são estabelecidos numa escala regional, nacional e internacional, a partir de interações espaciais para e de Jaguapitã-PR. A análise do mapa 04 evidencia que no fluxo de pessoas para essa cidade, estão inclusos os consumidores de cidades vizinhas que se deslocam em busca de produtos variados, principalmente de gêneros alimentícios e bebidas ofertadas nos supermercados da cidade. A falta desses estabelecimentos ou a existência em reduzido número nas suas cidades de origem e as formas de pagamentos ofertadas no comércio de Jaguapitã-PR, acabam por atrair esses consumidores. Também estão inclusas no deslocamento populacional para Jaguapitã-PR, as pessoas residentes nas cidades de Guaraci-PR, Prado Ferreira-PR que trabalham nas agroindústrias avícolas presentes na cidade.

Observa-se ainda no mapa 04 as importações realizadas pelo comércio varejista e atacadista em diferentes estados brasileiros, com destaque para o Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Goiás.

Contudo, no mapa 05 percebe-se que o fluxo diário de pessoas de Jaguapitã-PR para outros centros urbanos é mais intenso, sendo composto por dois grupos distintos. Num primeiro grupo estão os estudantes que se deslocam para estudar o ensino básico em escolas particulares de Rolândia-PR e Londrina-PR e o ensino superior nas faculdades estaduais ou particulares de Rolândia-PR, Londrina-PR, Apucarana-PR, Arapongas-PR, Jandaia do Sul-PR, Mandaguari-PR e Presidente Prudente-SP. O outro diz respeito ao deslocamento diário de pessoas em busca de atendimento médico-hospitalar, fluxos que são mais intensos para a cidade de Londrina-PR – em função da Prefeitura Municipal ofertar o transporte para esse centro – e em menor grau para Astorga-PR, Arapongas-PR e Maringá-PR.



Mapa 04: Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 2006.



Mapa 05: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006.

Ocorre também o fluxo populacional de Jaguapitã-PR para outras cidades da rede, que são realizados com menor freqüência semanal ou quinzenal, para fazerem compras no varejo de produtos mais sofisticados que não são ofertados em Jaguapitã-PR. E no caso do comércio mais sofisticado os consumidores se deslocam até as cidades de Londrina-PR e Maringá-PR. Em relação ao fluxo de trabalhadores para as lavouras de cana-de-açúcar na região de Rolândia-PR, o mesmo ocorre apenas na época de safra.

Uma segunda forma de interação espacial de Jaguapitã-PR para outras cidades da rede se dá mediante a comercialização de produtos agropecuários em âmbito regional. Em linhas gerais os produtos agropecuários tem os seguintes destinos: cana-de-açúcar comercializada com a Cooperativa Agropecuária de Rolândia Ltda (COROL) e com a Cooperativa Agroindustrial Nova Produtiva em Astorga-PR; o leite é adquirido pela Indústria e Comércio de Laticínios Líder Ltda (LÍDER) sediada em Lobato-PR e pela S.A. Fábrica de produtos alimentícios Vigor (VIGOR) de Santo Inácio-PR; a carne bovina comercializada nos açougues e supermercados da cidade de Jaguapitã-PR e junto a frigoríficos de Rolândia-PR e Maringá-PR e os cereais com a Cooperativa Agroindustrial de Rolândia (COROL) e em menor quantidade com outras agroindústrias da região, conforme o mapa 05.

Esse conjunto de análise realizado até o momento nos permite verificar que Jaguapitã-PR, na condição de ser um núcleo urbano com nível de centralidade muito fraco, apresenta um conjunto de atividades que o insere numa rede de interações espaciais que ultrapassam a escala regional mais próxima. Mesmo que essas interações sejam realizadas por intermédio de atividades comerciais, prestadoras de serviços de agentes extra-locais, situação essa bastante distinta daquela presente nos anos de 1960, isso ainda contribui para uma relativa hinterlândia.

As interações mais complexas ficam por conta das agroindústrias avícolas que estabelecem fortes relações com outras redes urbanas não só no âmbito regional, mas a nível nacional e internacional. Essas agroindústrias na escala regional estão em contato com cidades próximas ao terem produtores integrados em vários municípios do norte paranaense. Estando também ao mesmo tempo

articuladas numa escala nacional e internacional, quando estas lançam seus produtos industrializados para a comercialização no mercado nacional e externo, no caso de países da África, Ásia e da Europa, conforme mapa 05.

A análise das relações sócio-econômicas e espaciais estabelecidas por Jaguapitã-PR a partir do final da década de 1960, nos permitiu compreender que uma série de mudanças emanadas do movimento geral da sociedade incidiu sobre a rede urbana norte-paranaense após o referido período, alterando paulatinamente a funcionalidade exercida pelas cidades, modificando também as relações formas-funções ao dar origem a novas funções, novas formas ou então eliminando formas e redefinindo funções para as formas já existentes.

Essas alterações correlacionadas à estrutura produtiva das cidades da rede urbana norte-paranaense resultaram na transformação da agropecuária, com a substituição do café e gêneros alimentícios por culturas mecanizadas e pastagem, implicando em mudanças significativas no campo como nas relações de trabalho, no uso do solo, no volume da produção, no emprego da técnica e maquinários, na intensificação do processo migratório rural-urbano, dentre outros aspectos. Ao mesmo tempo em que implicou em sérias mudanças nas funções urbanas das pequenas cidades, já que estas tinham sido criadas e estruturadas para atender a demanda da produção rural de café e cereais e de consumo da população do campo.

A cidade de Jaguapitã-PR, nesse contexto de transformações na agropecuária e conseqüente esvaziamento demográfico do campo, alterou paulatinamente sua função passando a ofertar bens e serviços voltados para a população urbana, que a partir da década de 1980, tornou-se numericamente maior.

Assim, no transcorrer das décadas seguintes, tanto o comércio como o setor prestador de serviços em geral sofreram modificações significativas, como forma de atender aos anseios da população urbana local e de sua restrita hinterlândia, além da reduzida população rural.

O caminho percorrido até o presente momento foi uma forma de contextualizar os processos singularizados que no decorrer das décadas contribuíram para a re-inserção dessa pequena cidade na rede urbana norte-paranaense após 1970, quando teve início outro processo industrial que se consolidaria nas décadas seguintes, tornando esse pequeno núcleo urbano especializado na produção industrial de mesas para bilhar.

4- JAGUAPITÃ-PR E A ESPECIALIZAÇÃO INDUSTRIAL EM MESAS PARA BILHAR

Nos últimos 35 anos, a cidade de Jaguapitã-PR mediante a ação de agentes sociais locais, passou a concentrar um número significativo de indústrias de mesas para bilhar, tornando-se o centro urbano brasileiro com o maior número de indústrias desse ramo, segundo levantamentos de campo 2006.

Para o entendimento desse setor industrial na cidade de Jaguapitã-PR, principiaremos pela análise da tabela 15, cujos dados demonstram que no período compreendido entre 1985-2004, a cidade apresentou em linhas gerais um desenvolvimento industrial relativamente fraco, embora a quantidade total de unidades industriais e de trabalhadores de uma forma geral, teve acréscimos no decorrer dos anos, principalmente no ano de 2004, quando existiam 71 estabelecimentos industriais que empregavam 523 trabalhadores. Uma evidência de que o processo industrial embora de forma discreta, tenha sido ampliado na cidade no período citado.

De acordo com a tabela 15, em 1985 o setor industrial era representado por 16 estabelecimentos que empregavam 92 trabalhadores, cujo destaque era o gênero de fabricação de móveis e indústrias diversas representando 56,25% e 59,78% respectivamente do total. Em 1990, ocorreu pequeno acréscimo no número total de estabelecimentos e empregados, cujos destaques ficaram ainda por conta do setor de fabricação de móveis e indústrias diversas, representando 47,82% e 50% respectivamente do total, seguido pela indústria de alimento e produtos químicos.

No entanto, a partir de 1994, o gênero de fabricação de móveis e indústrias diversas passou a apresentar oscilações tanto no número de estabelecimentos como no de trabalhadores, ora tendendo a aumentar ora a diminuir, seja no número de estabelecimentos seja no de trabalhadores. Observa-se que após 1994, em número de estabelecimentos esse setor passou a ser o segundo maior na cidade, já na quantidade de mão-de-obra empregada em linhas gerais

Tabela 15: Evolução do Número de Estabelecimentos e Empregos nas Unidades Industriais em Jaguapitã-PR, 1985-2004.

Gêneros industriais	1985		1990		1994		1996		2000		2002		2004	
	nº est.	nº trab.	nº est.	nº trab.	nº est.	nº trab.	nº est.	nº trab.	nº est.	nº trab.	nº est.	nº trab.	nº est.	nº trab.
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	03	07	04	20	04	98	06	139	04	350	03	174	11	308
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	01	0	01	03	01	02	01	0	-----	-----	03	04	04	01
Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro e artigos de couro	-----	----	03	11	-----	----	-----	----	01	07	02	24	04	54
Fabricação de produtos da madeira	-----	-----	-----	-----	-----	----	02	03	01	04	02	11	03	13
Edição, impressão e reprodução de gravações	01	07	01	09	02	14	02	15	02	15	03	17	03	14
Indústria de produtos químicos	01	20	01	26	01	25	02	26	02	38	02	49	06	59
Fabricação de produtos minerais não metálicos	-----	-----	01	02	-----	-----	01	05	01	03	02	03	02	09
Fabricação de produtos de metal – inclusive máquinas e equipamentos	01	03	01	01	01	01	-----	-----	01	02	01	03	03	03
Fabricação de máquinas e equipamentos	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	01	02	01	00	02	05
Fabricação de móveis e indústrias diversas	09	55	11	72	06	44	07	14	24	48	07	47	33	57
Total	16	92	23	144	15	183	21	202	37	469	26	332	71	523

Fonte: BRASIL, 1985 – 2004.

Org. Léia Aparecida Veiga

ocupava o terceiro lugar, cedendo espaço para o setor alimentício e de produtos químicos, no que diz respeito à quantidade de funcionários.

Esse aumento no número de mão-de-obra empregada pelo gênero alimentício a partir de 1996, está correlacionado primeiramente às agroindústrias avícolas de capital local, que foram instaladas na cidade na década de 1990, sendo a Jaguafrangos em 1992 e a Avebom em 1999. Essas duas agroindústrias, assunto já discutido no capítulo anterior, são as principais responsáveis pela geração de empregos na cidade, empregando parcela significativa da população local e de municípios vizinhos nos abatedouros e respectivas fábricas de ração, além de envolver inúmeros pequenos proprietários mediante o desenvolvimento do sistema de integração para a criação das aves.

Em relação ao gênero de produtos químicos, chamamos a atenção para a indústria Extrasul que foi instalada na cidade em 1983 e empregava aproximadamente 50 funcionários em 2004. Essa indústria química de capital paulista em parceria com capital italiano, produz o Condroitin³² e a Heparina³³ a partir de extratos animais como: a traquéia bovina e a mucosa bovina. Essas matérias-primas são obtidas em frigoríficos de diferentes cidades brasileiras. Os produtos farmoquímicos da Extrasul são vendidos para laboratórios farmacêuticos brasileiros e também são exportados, sendo a Heparina em quase sua totalidade exportada para países europeus e para os Estados Unidos, segundo entrevista concedida por José Maria Rezende (2007).

Outro setor que apresentou crescimento seja no número de unidades seja na mão-de-obra empregada foi o de preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, que em 2004 era composto por 04 unidades e empregava 54 pessoas, segundo a tabela 15. Por essa tabela englobar apenas as unidades e trabalhadores formais, a mesma não expressa todas as unidades que desenvolvem o trabalho com pés, chifres e cabeças de gado bovino para a produção de objetos diversos (foto 18). No caso dessas unidades, com os chifres são feitos

³² Fabricado a partir da traquéia bovina, esse produto é utilizado principalmente para o tratamento de doenças articulares e do tecido ósseo.

³³ A Heparina é um produto farmoquímico com importante efeito anticoagulante. Tem a mucosa bovina como matéria-prima básica.

berrantes; as cabeças e alguns animais inteiros são empalhados; os pés de bois são transformados em objetos de decoração e utensílios como copo, garrafas, sendo todos utilizados em larga escala em lugares fortemente influenciados pelo rodeio e estilo *country*, como Barretos (SP), Colorado (PR), entre outros. É uma atividade que pode ser classificada como artesanal, pelo fato de utilizar apenas algumas ferramentas e equipamentos adaptados na produção de cada peça (foto 19). Classificadas como atividade artesanal num levantamento realizado pela Prefeitura Municipal de Jaguapitã-PR em 2003, foi verificada a presença de 32 unidades desse tipo de estabelecimento industrial que empregavam 106 pessoas (JAGUAPITÃ, 2003), o que implica na possibilidade de parcela dos trabalhadores atuarem na informalidade.



Foto 18: Vista parcial de alguns objetos fabricados artesanalmente a partir de pés e chifres de gado bovino.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 19: Vista parcial do local de fabricação dos objetos como copo, garrafas e berrantes. Observa-se que os equipamentos foram adaptados objetivando facilitar o trabalho na produção de cada peça.

Fonte: A autora, 2007.

Ao observarmos a tabela 16 referente ao Valor Adicionado dos Grupos Industriais em relação ao Município de Jaguapitã-PR e a participação industrial do município no Valor Adicionado Estadual, verifica-se que o mesmo é pouco significativo em relação ao Estado do Paraná. No decorrer dos anos destacados, apresentou fortes oscilações de um ano para o outro. Quanto ao total de participação de cada grupo no Valor Adicionado do município, a tabela 16 evidencia que o grupo de produtos alimentícios e de produtos químicos, farmacêuticos e veterinários foram os que representaram maior participação nos anos destacados, tendo o setor alimentício em média a maior participação. Chamamos a atenção para o grupo de indústrias do mobiliário e diversas, que teve uma participação pouco significativa nos anos analisados.

A partir da análise das tabelas 15 e 16, percebe-se que os dados apresentados nas mesmas não dão conta de caracterizar a cidade como especializada na produção de mesas para bilhar, por demonstrarem uma oscilação no número de unidade fabril e de trabalhadores empregados, conforme expresso na tabela 15, e pela baixa participação desse setor no Valor Adicionado municipal e estadual segundo a tabela 16. A nosso ver isso pode estar relacionado ao fato

Tabela 16: Participação do Valor Adicionado dos Grupos Industriais em Relação à Jaguapitã-PR e do Município em Relação ao Valor Adicionado Estadual, 1975 a 2004.

Grupos industriais	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Transformação de produtos minerais não metálicos	0,01	0,38	0	0,03	1,61	0,65	0,26
Metalúrgica	0	9,60	0,10	0,59	1,03	0,06	0,04
Mecânica	0	0	0	0	0	0	0,15
Madeira	3,92	28,85	0,02	0,56	0	0,60	0,54
Mobiliário e indústrias diversas	1,25	0,75	0,25	2,29	5,15	2,05	0,62
Couros, peles e produtos similares	0	0	0	0,52	0	0	0
Indústria química e de produtos farmacêuticos e veterinários	0	0	28,17	74,39	7,63	8,20	11,71
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	0	0	0,007	0,06	0,94	0,77	1,06
Produtos alimentícios e bebidas (+ extra DFC)	94,82	39,66	4,08	17,25	83,41	88,23	76,80
Editorial e gráfica	0	20,76	0,71	4,30	0,23	0,01	1,06
Extração de minerais	0	0	66,66	0	0	0	0
Serviços industriais de utilidade pública (+extra DFC)	0	0	0	0	0	0	9,15
% total de Jaguapitã-PR em relação Valor Adicionado total do Estado do PR	0,16%	0,002%	0,02%	0,04	0,01	0,04	0,09

Fonte: SEFA, extraído da Base de Dados do Estado do Paraná.

Org. Léia Aparecida Veiga

desses dados não levarem em consideração os números de indústrias e de empregados que podem estar atuando na informalidade.

Nesse sentido, nossos levantamentos de campo em 2006, nos possibilitaram o entendimento da realidade do setor produtivo de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, mediante a realização de várias entrevistas, com informações sobre a evolução e expansão desse setor na cidade. Assim, partindo desses dados de campo e de demais informações adquiridas junto a órgãos públicos, discutiremos inicialmente a gênese da produção industrial de mesas para bilhar, seguido da expansão, caracterização da atividade industrial e processo produtivo, bem como dos reinvestimentos do setor, as relações com o poder local, as dificuldades e as perspectivas dos industriais.

4.1 – A Gênese da Produção Industrial de Mesas para Bilhar

O início do processo industrial de mesas para bilhar ocorreu no final da década de 1960, num período em que a economia brasileira passava por uma fase de expansão em seu desenvolvimento econômico, época essa que ficou conhecida como “milagre brasileiro” -1968-1973.

No entanto, foi nas décadas seguintes, quando a economia mundial e brasileira entrou na fase recessiva do quarto ciclo longo (4^o Kondratieff) iniciado em 1973, com a crise do petróleo (RANGEL, 1986), que a produção industrial de mesas para bilhar na referida cidade foi consolidada, sempre relacionada às iniciativas de agentes sociais locais. Segundo Fresca (2004, p.196), “[...] quando se diz que eram iniciativas e investimentos predominantemente locais implica em dizer que houve transferência de capital de atividades urbanas e rurais em direção à implantação de unidades industriais [...]”. Foi o caso dos precursores da atividade em Jaguapitã-PR, Levi Vieira e Nestor Ananias Cruz, ambos de origem urbana que trabalhavam como representantes comerciais de artigos para vestuário no Norte do Paraná, e resolveram em 1967, ainda de forma modesta, iniciar a produção industrial de mesas para bilhar no município. Segundo Levi Vieira (2005), a idéia surgiu após o

proprietário de um estabelecimento comercial (bar) de uma cidade do norte-paranaense ter solicitado a eles que trouxessem de Ponta Grossa-PR³⁴ uma mesa para pebolim e assim que a mercadoria foi entregue os dois amigos perceberam que era uma atividade lucrativa e resolveram iniciar a produção de mesas para pebolim.

Assim que foram produzidas as primeiras mesas para pebolim, os sócios resolveram também produzir mesas para bilhar, ao perceberem que nos bares os fregueses preferiam esse jogo ao de pebolim, que geralmente era mais jogado por crianças e adolescentes. Então os marceneiros³⁵ contratados na época a partir de uma mesa para bilhar adquirida pelos proprietários da Cruz & Vieira, desmontaram e produziram na seqüência as peças parte a parte para a reprodução de outras mesas, dando assim início à produção industrial de mesas para bilhar. Como a preferência pelas mesas para bilhar nos estabelecimentos comerciais era maior, as mesas para pebolim ficaram em segundo plano³⁶.

Com capital oriundo de financiamento bancário e rendas pessoais de seus salários, compraram uma camionete, a matéria-prima (madeira, tecido, bolas, etc.) e um barracão onde eram fabricadas carroças, iniciando a produção de mesas de pebolim, e na seqüência mesas para bilhar.

Segundo entrevista com os precursores da atividade (foto 20), nos primeiros anos eles enfrentaram muita dificuldade em relação a obtenção da matéria-prima (taco, tecido, bola, parafuso), que só era encontrada na cidade de São Paulo-SP. Em virtude disso, eles se deslocavam duas vezes por mês para comprarem tais produtos.

³⁴ Até o final da década de 1960, não eram produzidas no Norte do Estado mesas para o pebolim e nem para bilhar.

³⁵ Eram três marceneiros, sendo um deles Carlos Cruz, irmão de Nestor Ananias Cruz.

³⁶ Até 2006, embora em escala reduzida, praticamente todas as indústrias de mesas para bilhar ainda produziam mesas para o jogo de pebolim. Segundo eles, é uma forma de atender o dono do estabelecimento quando este também deseja ter uma mesa para pebolim. Dependendo do local onde a concorrência é grande, se o industrial não tem a mesa para pebolim, o dono do estabelecimento procura outro que possua as duas mesas.

Ainda nesses primeiros anos, como a produção era pequena, eles locavam³⁷ mesas apenas em bares de cidades na região nordeste do Paraná como Jacarezinho, Venceslau Braz, entre outras. Somente em 1973 e 1974 conseguiram expandir a locação de mesas para cidades do interior do Estado de São Paulo, incluso a capital, em função de contatos estabelecidos durante as viagens para comprarem matéria-prima.



Foto 20: Levi Vieira e Nestor Ananias da Cruz, precursores nesse ramo industrial em Jaguapitã-PR, 1980. Eles realizaram nesse dia uma festa em comemoração a aposentadoria de um funcionário o senhor José Vieira, em meio aos dois sócios. Ao fundo observa-se várias mesas para o jogo de bilhar ainda sem o acabamento final, mesas essas foram fabricadas nas instalações modestas de um barracão que foi transformado por esses sócios na primeira indústria da bilhar.

Fonte: Arquivo pessoal de Levi Vieira. Jaguapitã-PR (reprodução).

A partir de 1975, passaram a ter um bom retorno da atividade e expandiram a produção, fato que possibilitou a ampliação da locação de mesas no interior de São Paulo, além de propiciar no decorrer dos anos a expansão para outras áreas como em cidades litorâneas de Santa Catarina e na região metropolitana de Porto Alegre-RS. Com isso tiveram que contratar mais funcionários

³⁷ Na indústria de mesas para bilhar após a fabricação, os industriais não vendem o produto, eles fazem um acordo comercial, tendo como base um percentual estipulado no acordo entre o industrial e o dono da casa comercial. Esse percentual é sobre o total de dinheiro arrecadado pela venda das fichas em cada mesa num período de quinze a vinte dias de cada mês.

para fazer a linha³⁸, pois apenas os dois proprietários não conseguiam realizar todo o serviço. Conseqüentemente houve a ampliação das instalações físicas da indústria, em função da necessidade de espaço para os equipamentos adquiridos, para a matéria-prima e mesas que estavam sendo produzidas agora numa quantidade maior que na década anterior. Assim, ocorreu a transferência da indústria da Avenida São Paulo para as atuais instalações na Avenida Paraná, na área central da cidade (foto 21).



Foto 21: Vista parcial da indústria Cruz & Vieira Ltda. Esta foi transferida para as atuais instalações na Avenida Paraná, no início da década de 1980. Os sócios dispoendo de capital acumulado na produção e locação das mesas adquiriram um terreno amplo e construíram nova planta, com área necessária para desenvolver todas as etapas da produção.

Fonte: Arquivo pessoal de Levi Vieira. Jaguapitã-PR (reprodução).

Ainda no final da década de 1960, foi criada a segunda indústria de mesas para bilhar por iniciativa do pai de José Antônio Zago. Essa família de origem urbana e com experiência na atividade de marcenaria, produzindo carroças e móveis migrou de Iepê-SP em 1950 para a cidade de Lupionópolis-PR, onde montou outra marcenaria e continuou produzindo carroças, carrocerias para caminhões e móveis

³⁸ Fazer a linha é uma expressão que designa o deslocamento periódico de funcionários de uma indústria de mesas para bilhar a diferentes cidades a fim de realizarem as seguintes tarefas: receber o lucro de cada mesa a partir da venda das fichas, fazer a manutenção das danificadas; locar mais mesas em outros bares e quando necessário retirar mesas dos estabelecimentos cujos proprietários não desejam mais.

como mesas, cadeiras, armários, entre outros, para serem vendidos na região. Em 1966, a família mudou-se para Jaguapitã-PR e com o dinheiro obtido com a venda da marcenaria anterior, montou outro estabelecimento para continuar no mesmo ramo de atividade industrial.

Contudo, como em 1969, a produção de mesas para bilhar estava despontando como atividade lucrativa na cidade, a família Zago que já tinha sua própria marcenaria resolveu diversificar a produção e começou a fabricar mesas para bilhar. Para tanto não precisou dispor de novos investimentos, pois as máquinas que eram utilizadas na produção de carroças e móveis foram facilmente adaptadas para a fabricação de mesas para bilhar. Tão pouco a família precisou adquirir camionetes para o transporte de mesas para locação, pelo fato de restringir-se apenas à produção de mesas num primeiro momento. Portanto ela passou a fabricar as mesas para bilhar e vender as mesmas para pessoas que estavam começando a montar apenas as linhas de locação nos Estados do Mato Grosso e Goiás, além de Jaguapitã-PR. Somente em abril de 1987 a família Zago investiu na locação de suas próprias mesas, passando a estabelecer linhas em várias cidades dos Estados do Paraná e do Mato Grosso.

A partir da década de 1970, ocorreu uma outra forma de expansão da atividade industrial em Jaguapitã-PR. Várias pessoas com poucos recursos, ingressaram no ramo pela locação das mesas. Essas pessoas, por caminhos diversos, estabeleceram linhas em diferentes Estados brasileiros onde locavam as mesas. Para a obtenção das mesmas, eles compravam toda a matéria-prima e pagavam pela mão-de-obra para determinada indústria. É o caso da indústria da família Zago, a Bilhar Zagomesas, que durante muito tempo apenas se dedicou à produção das mesas, vendendo-as para outros que estabeleceram linhas. Muitas pessoas que tinham a linha, a partir de certo acúmulo de dinheiro construíram a unidade industrial. Dentre essas pessoas destacamos o senhor Antônio Domingues Neto, de origem rural que chegou ao município em 1943 ainda recém-nascido junto com seus pais, oriundos da área rural do município de Ariado, sul de Minas Gerais. O objetivo do deslocamento era cultivar café no norte do Paraná e, para tanto

adquiriram uma propriedade rural de doze alqueires paulista de terras em Jaguapitã-PR.

Nessa propriedade o café era o produto principal em termos econômicos, mas também eram cultivados outros gêneros alimentícios como arroz, milho e feijão. Mas no início, durante a formação do cafezal, período de quatro a cinco anos naquela época, a renda familiar era complementada com trabalho de fretes com carros de boi na área rural e urbana. Em 1965, diante do desejo das filhas estudarem, os pais resolveram morar na cidade, mas não se desfizeram da propriedade e continuaram trabalhando na agricultura.

Por volta de 1971, Antônio Domingues Neto foi convidado por um amigo para ser ajudante em uma linha para o Triângulo Mineiro³⁹, e a partir desse convite não deixou mais de viajar. Essa linha de mesas para bilhar era de Laércio Soares com um sócio, e como eles não tinham a indústria, pagavam para outra indústria fabricar as mesas. Essa linha em Minas Gerais tinha em torno de 150 mesas locadas em várias casas comerciais como bares, mercearias, salão de barbearia, salões de jogos, etc.

No ano seguinte, Antônio Domingues Neto deixou de ser ajudante para ser o responsável pela linha, contratando outra pessoa para o auxiliar. Isso ocorreu porque a sociedade foi desfeita e seu Laércio Soares comprou a parte do sócio - este iria abrir outra linha em Governador Valadares-MG. E assim Antônio Domingues Neto ficou trabalhando como empregado até 1982, momento em que Laércio Soares estava querendo deixar a atividade do bilhar para dedicar-se mais nas suas lojas de tecidos em Maringá, denominadas Casas Milanezas. Então arrendou sua linha para o funcionário, estipulando um preço simbólico. Nos dois anos seguintes Antônio Domingues Neto investiu na linha, melhorando o rendimento da mesma, ou seja, parte do dinheiro obtido com as mesas já locadas foi aplicado na aquisição de mais mesas para bilhar, ampliando assim o número de locação na sua linha.

³⁹ Antônio Domingues Neto já tinha um pouco de experiência como ajudante, pois em 1969 e 1970 havia feito algumas viagens na linha de Heitor Cruz, irmão de Nestor A. Cruz, sócio-proprietário da indústria precursora em mesas para bilhar em Jaguapitã-PR.

Em 1984, Laércio Soares passou a se dedicar apenas à sua rede de lojas de tecidos e vendeu a linha de mesas para bilhar e o veículo para Antônio Domingues Neto, com pagamento parcelado mensalmente, com a renda obtida nas mesas para bilhar e sem juros. Essas condições de pagamento facilitaram-lhe o início como proprietário da linha, quitando as dívidas referentes à linha e a camionete num período relativamente curto, que segundo o entrevistado “foi um negócio de pai para filho”.

O bom retorno da atividade levou Antônio Domingues Neto a instalar sua indústria em 1985. De início era um pequeno barracão com algumas máquinas para marcenaria, que empregava apenas uma pessoa, o marceneiro, que também viajava junto com o proprietário. Foi a partir da instalação dessa unidade que ele ampliou a margem de lucro, pois além de não ter mais que pagar outro industrial para fazer suas mesas, passou a fabricar também para outras pessoas que estavam iniciando atividades nesse ramo. Com a expansão da produção houve a necessidade de aumentar a de mão-de-obra, resultando na contratação de outro marceneiro e mais funcionários para viajarem em 1989.

No decorrer da década de 1980, outras famílias que residiam na cidade e tinham propriedade rural em Jaguapitã-PR também investiram na atividade industrial da bilhar, entre elas a família Ceccatto, que chegou à cidade no ano de 1950, quando o senhor Antônio Ceccatto que trabalhava na área rural de Campo Largo-PR resolveu ainda solteiro, migrar para Jaguapitã-PR se instalando na fazenda de um conhecido da família para trabalhar como assalariado na realização de serviços gerais.

Seu Antônio Ceccatto, que no decorrer do tempo casou-se e teve quatro filhos, permaneceu na fazenda de João Antônio Prosdócimo por volta de 24 anos e oito meses. Mediante seu trabalho, acumulou economias, que somadas a empréstimos (sem juros) feitos por seu patrão, propiciaram a compra da primeira propriedade rural da família no município, cerca de 20 hectares.

A partir de 1974, a família passou a trabalhar em sua propriedade, onde além da cafeicultura, criavam gado leiteiro. Os seus filhos ajudavam nos

trabalhos da propriedade, além de fazerem fretes (transporte de bois para o frigorífico) com um caminhão que a família havia comprado no ano anterior. Em 1975, em busca de serviços básicos como a energia elétrica, a família transferiu-se para a cidade e os irmãos continuaram com as atividades na propriedade rural.

Na primeira metade da década de 1980, um dos quatro filhos do Sr. Ceccatto percebeu que os donos das indústrias de mesas para bilhar estavam obtendo bons lucros com a locação, então decidiu entrar nesse ramo e convenceu o pai e os demais irmãos a investirem nessa atividade. De início começaram apenas com a locação de mesas que eram produzidas pela fábrica do José Zago, ou seja, eles compravam em diferentes lugares toda a matéria-prima necessária para a fabricação da mesa como a madeira em Cascavel-PR, as bolas, o tecido e o taco em São Paulo-SP, a caçapa de alumínio no Estado de Minas Gerais e o prego, parafuso, cola, dentre outros, em Londrina-PR e pagavam para essa indústria fabricar as mesas. Os recursos utilizados para a aquisição da matéria-prima, a compra das camionetes e pagamento da mão-de-obra utilizada na fabricação das mesas foram obtidos a partir dos fretes realizados com o caminhão e da renda gerada pelas atividades praticadas no sítio.

Em 1982, em função de possuírem pouco capital disponível, produziram cerca de 20 mesas para bilhar que foram locadas em estabelecimentos comerciais em Campo Largo-PR e cidades próximas, onde montaram seu primeiro depósito⁴⁰. No decorrer dos anos, com o lucro obtido a partir da locação dessas primeiras mesas, a família investiu na linha e adquiriu mais mesas para serem locadas nessa mesma área, atingindo um total de 100 unidades. A partir de então a família dividiu as tarefas: dois irmãos ficaram responsáveis pelo trabalho de cobrança e manutenção das mesas para bilhar e os outros dois, juntamente com o pai, realizavam o trabalho no sítio e os fretes com o caminhão. Ressalta-se que o lucro obtido com a locação dessas mesas era revertido para a manutenção das

⁴⁰ Lugar onde os irmãos Ceccatto, responsáveis pelas atividades da linha, permaneciam de quinze a vinte dias para o recebimento do dinheiro e reformas das mesas locadas nos estabelecimentos comerciais das cidades da região de Campo Largo-PR.

mesas, das camionetes e pagamento da mão-de-obra e matéria-prima utilizada na fabricação das mesmas.

Segundo os irmãos Ceccatto em entrevista concedida, no final da década de 1980, quando resolveram instalar a fábrica de mesas para bilhar, não receberam nenhum tipo de apoio da prefeitura. Para tanto utilizaram recursos próprios oriundos das atividades realizadas no sítio, economias dos fretes até então realizados e dinheiro obtido com a venda do próprio caminhão no ano de instalação da unidade fabril, em 1987. Com a instalação da indústria eles conseguiram de início, além da região de Campo Largo-PR, expandir a locação de suas mesas para a região sul do Paraná, atingindo no decorrer dos anos, a região metropolitana de Porto Alegre-RS, além das áreas litorâneas de Santa Catarina.

No decorrer da década de 1970 poucas fábricas foram instaladas em Jaguapitã-PR; essa atividade tomou impulso maior na cidade a partir da década de 1980, face o sucesso obtido pelas primeiras. Segundo entrevistas com os donos de fábricas de mesas para bilhar, no decorrer da década de 1970/1980, vários estabelecimentos comerciais como os bares foram instalados na cidade com o objetivo de terem mesas para bilhar locadas. Assim, as unidades fabris começaram a se desenvolver, tornando-se uma alternativa para muitos agricultores que se deparavam com problemas nessa atividade.

Conforme vimos em capítulos anteriores, foi a partir do final da década de 1970 e início de 1980 que as transformações na agropecuária se concretizaram em Jaguapitã-PR, via mecanização da lavoura. Nesse contexto de ampliação das áreas ocupadas pelas culturas da soja, do trigo e do algodão e de redução da área destinada a cafeicultura, acrescido de mudanças nas relações sociais de trabalho no campo, onde o porcenteiro e colono foram substituídos paulatinamente pelo trabalhador assalariado, agricultores resolveram ou foram obrigados a migrarem para a cidade e passaram a investir a renda acumulada nas atividades agrícolas - com destaque para a cafeicultura - nas indústrias de mesas para bilhar que já despontavam como empreendimento lucrativo, conservando a propriedade rural como um complemento da renda, mediante a criação de gado

bovino ou culturas mecanizadas. Cerca de 60% dos atuais proprietários de indústrias de mesas para bilhar tiveram origem rural e apenas 40% se dedicavam às atividades urbanas, anterior à produção industrial.

Ao analisarmos a origem da produção industrial de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, pode-se dizer que a primeira indústria instalada por Levi Vieira e Nestor Ananias da Cruz foi precursora, pelo fato “[...] que desta unidade produtiva emergiram outras, seja pela criação da sociedade e quando de seu rompimento, um dos ex-sócios abriu nova empresa; e principalmente, seja pela experiência gerada aos funcionários que depois iniciaram atividades industriais” (FRESCA, 2005, p.5559).

É importante ressaltar que a consolidação da produção industrial em Jaguapitã-PR, ocorreu justamente numa fase recessiva mundial e agravada no Brasil a partir de 1980, conhecida como “década perdida” em função da perda do ritmo de crescimento comparativo ao período anterior, com destaque para a redução da produção industrial e os altos índices inflacionários (RANGEL, 1986). Essa etapa recessiva levou agentes sociais locais a buscarem e implantarem medidas e soluções que naquele momento pudessem fazer frente à perda de ritmo do crescimento econômico (FRESCA, 2004a). Noutras palavras, partindo das proposições de Cheptulin (1982), entendemos que as possibilidades de realização criadas a partir da incidência de processos gerais, concretizaram-se mediante a combinação do necessário com o contingente. Ou seja, a realização do processo industrial enquanto uma das possibilidades emanadas do todo no referido período, só ocorreu em Jaguapitã-PR a partir da existência correlacionada de aspectos internos (o necessário) com circunstâncias ou variáveis externas (o contingente).

Essas iniciativas locais de pequenos proprietários rurais, comerciantes ou de ex-funcionários com técnicas e habilidades, foram responsáveis no decorrer das décadas de 1970-2000 pela implantação e consolidação do setor produtivo industrial de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, que hoje concentra 46 unidades fabris ativas (JAGUAPITÃ, 2006), ocupando no cenário nacional o patamar de município com maior concentração de fábricas de mesas para bilhar, inserindo

essa pequena cidade numa rede de relações diversas com outros núcleos urbanos numa escala nacional, seja através da obtenção de matéria-prima ou através da locação das mesas.

4.2 – Expansão da Atividade Industrial

A partir da criação da indústria Cruz & Vieira e do sucesso alcançado pela mesma, ocorreu a expansão desse tipo de indústria na cidade de Jaguapitã-PR. Ou seja, a ampliação das áreas de locação no decorrer da década de 1970 pela indústria precursora e a conseqüente lucratividade desses dois sócios, despertou o interesse de outras pessoas no decorrer das décadas seguintes. Tal processo permitiu a ampliação do número de indústrias que fabricam mesas para bilhar na cidade (JAGUAPITÃ, 2006).

Os levantamentos de campo nos permitiram identificar que no momento de profundas transformações na agropecuária municipal, agentes sociais locais passaram a investir na atividade industrial, podendo ser os mesmos classificados em quatro grupos distintos. O primeiro composto por proprietários rurais, que diante da desestruturação da estrutura produtiva que até então era baseada na cafeicultura e no cultivo de cereais e matéria-prima e da introdução de cultura mecanizadas, transferiram parcela das rendas para investimento no ramo industrial que estava emergindo na cidade de Jaguapitã-PR. Dentre esses encontram-se aqueles que fizeram transferência de renda acumulada nas atividades agropecuárias ou mesmo de dinheiro obtido a partir venda de veículos e/ou casas para a instalação da unidade industrial não precisando dispor da propriedade rural. Outros dispuseram de parte das terras como forma de obter o capital necessário para a instalação da indústria.

Um segundo grupo engloba os filhos e/ou genros, cujos pais ou sogros proprietários rurais, diante das perspectivas de lucros na indústria de mesas para o jogo de bilhar e do desejo de encaminhar o filho ou genro para o desenvolvimento de um negócio próprio, optaram por apoiá-los na instalação da unidade fabril. Para tanto dispuseram de parte de terras, da renda obtida com safra

de café ou soja e de imóveis como forma de obter o capital necessário para a fabricação das mesas e da linha ou para a instalação da fábrica. Indústrias essas que passaram a ser de propriedade e responsabilidade do filho ou genro.

Os ex-funcionários e ex-sócios das indústrias de bilhar compõem o terceiro grupo, que em função da experiência prévia como funcionário ou na administração da empresa resolveram investir na instalação de unidades industriais próprias. No caso do ex-sócio, o período de convivência administrativa na sociedade permitiu o conhecimento de uma série de fatores referentes ao funcionamento da indústria, como a produção e locação de mesas para o jogo de bilhar, além do contato com os fornecedores de matéria-prima e acessórios. Os ex-funcionários tanto os marceneiros como os responsáveis pelo trabalho na linha, após o acúmulo de experiência e de certa poupança também passaram a investir na instalação de uma indústria própria.

Ao considerar o contato com a atividade industrial de mesas para bilhar um elemento que fomentou o surgimento de outras indústrias desse ramo, torna-se necessário ressaltar que alguns industriais antes de instalarem suas fábricas já possuíam linhas de mesas locadas, acumulando assim além do capital certa experiência. Ou então, esses elementos somados a outras fontes de rendimento resultaram na abertura de unidades industriais. Chamamos a atenção para a origem de outras indústrias, que embora tenham sido citadas em outros grupos, as mesmas também tiveram os rendimentos da propriedade de uma linha de mesas para bilhar somados ao montante de capital utilizado para sua fundação.

O quarto e último grupo é formado por pessoas ligadas às atividades urbanas como comércio, fabricação de móveis, beneficiamento de café ou que eram profissionais liberais. Esses agentes sociais investiram as economias acumuladas nas atividades anteriores ou então a quantia recebida como acerto com o patrão para a instalação de suas indústrias de mesas para bilhar. Está incluída nesse conjunto a precursora Cruz & Vieira, que foi criada a partir de economias do salário dos dois sócios e de um financiamento bancário, já comentado anteriormente.

Esse levantamento a respeito da origem do capital utilizado para a instalação da unidade fabril, evidencia que diferentemente do que ocorreu com as agroindústrias avícolas que receberam incentivos fiscais e terreno para sua instalação a cidade de Jaguapitã-PR, a maioria dos industriais de mesas para bilhar não contaram com o apoio de órgãos públicos durante a instalação das unidades industriais na cidade.

A partir da observação da tabela 17, percebe-se que esses estabelecimentos desde sua origem eram pequenas unidades produtivas, que em sua maior parte iniciaram o trabalho industrial com pouco capital e poucos funcionários, sendo a produção na maioria das indústrias nessa fase inicial de instalação, maior que quando comparada a produção de 2006. Isso deve ao fato de que no início da atividade, a demanda e produção de mesas era maior em função da montagem das linhas, ou seja, eles precisavam de uma quantidade significativa de mesas para locarem nos estabelecimentos comerciais. Portanto, em quase todas as indústrias a produção inicial sempre foi grande, segundo relataram nossos entrevistados. À medida que os industriais iam estabelecendo suas linhas, a produção de mesas tendia a reduzir.

Na tabela 17 ainda é possível verificar que entre 1967 – 1977, foram criadas 4 indústrias; entre o ano de 1980-1990 foram criadas 10; entre 1991-2000, 10 empresas e no início dos anos 2000, 03 outras empresas. Sendo assim, fica claro que foi na década de 1980 e 1990 que foram criadas o maior número de indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, décadas essas onde a denominada crise econômica nacional foi mais intensa. Isso demonstra as possibilidades entreabertas de como agentes sociais diversos encontram e implantam atividades produtivas para fazer frente à crise.

Tabela 17: A origem e a situação inicial das indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR a partir de 1967.

Ano	Indústria	Origem do capital	Situação inicial				
			funcionários. produção	funcionários linha	média prod. mensal	finalidade	áreas do mercado consumidor
1967	1	economias do salário + financiamento bancário	3	a	5	locação	Nordeste do Paraná
1969	2	evolução de marcenaria p indústria + economias pessoais	2	não tinha linhas	10	venda	Paraná: proprietários de linhas e donos de estabelecimentos comerciais
1975	3	renda obtida no café + financiamento bancário	1	4	10	locação	Norte, Sul e Oeste do Paraná
1977	4	economia do trabalho em outra indústria de bilhar	1	2	5	locação	Norte e Noroeste do Paraná
1980	5	evolução de marcenaria para indústria + economias pessoais	a	b	2	locação	Norte de São Paulo
1982	6	renda obtida na agricultura + rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar	5	5	50	locação	Litoral de Santa Catarina, Norte e Oeste do Paraná, Norte de São Paulo e Sul de Goiás
1984	7	rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar + venda de bens pessoais	1	1	10	locação	Noroeste do Paraná
1985	8	dissolução de sociedade	01	04	07	locação	Oeste do Paraná Noroeste do Mato Grosso
1985	9	rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar	1	1	2	locação	Sudoeste de Minas Gerais e Sul de Goiás

Ano	Indústria	Origem do capital	Situação inicial				
			funcionários. produção	funcionários linha	média prod. mensal	finalidade	áreas do mercado consumidor
1986	10	rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar + acúmulo de capital em sociedade anterior numa indústria de mesas para bilhar	a	1	8	locação	Sul do Mato Grosso
1986	11	venda de bens pessoais	a	a	10	locação	Norte do Paraná
1987	12	dissolução de sociedade	1	10	10	locação	Oeste do Mato grosso, Norte de São Paulo, Sudoeste do Rio Grande do Sul.
1987	13	economias da agricultura + venda de bens pessoais	2	4	15	locação	Sudeste e Sul do Paraná
1989	14	rendimento da propriedade de linha de mesas para bilhar	1	2	7	locação	Norte do Paraná
1990	15	dinheiro do acerto de recisão de contrato + venda de bens pessoais	1	1	10	locação	Noroeste e Sudoeste do Paraná
1991	16	capital obtido na indústria de beneficiamento de café	6	6	50	locação	Região Metropolitana de Florianópolis e litoral de Santa Catarina
1991	17	venda de bens pessoais	1	6	15	locação	Noroeste de Santa Catarina, Sul e Sudoeste de São Paulo

Ano	Indústria	Origem do capital	Situação inicial				
			funcionários produção	funcionários linha	média prod. mensal	finalidade	áreas do mercado consumidor
1992	18	venda de bens pessoais (sogro)	01	3	10	locação	Litoral de Santa Catarina
1993	19	rendimento da propriedade de linha de bilhar + venda de bens pessoais (pai e sogro).	1	2	2	locação	Região Metropolitana de Curitiba, Litoral de Santa Catarina
1994	20	venda de bens pessoais + renda obtida na pecuária	1	a	3	locação	Noroeste e Oeste do Paraná
1994	21	rendimento de uma safra de soja (pai)	2	4	10	locação	Norte de Santa Catarina, Sul Mato Grosso do Sul
1996	22	economias do trabalho como funcionário numa linha de outra indústria	1	2	35	locação	Litoral de Santa Catarina
1997	23	venda de bens pessoais + rendimento da propriedade de linha de bilhar	c	1	0,5	locação	Sudoeste de São Paulo, Nordeste do Rio Grande do Sul
1999	24	rendimento da propriedade de linha de bilhar + lucro de estabelecimento comercial	1	2	Não informou	locação	Oeste do Paraná
2002	25	bancário – acertos de rescisão de contrato	2	10	10	locação	Norte, Oeste e Sudoeste do Paraná, Sul e Sudeste do Mato Grosso
2003	26	dissolução de sociedade	4	14	20	locação	Região Sul do Brasil

Ano	Indústria	Origem do capital	Situação inicial				
			funcionários produção	funcionários linha	média prod. mensal	finalidade	áreas do mercado consumidor
2004	27	rendimento da propriedade de linha de bilhar	4	3	8	locação	Noroeste do Paraná

a: O trabalho é realizado pelo(s) proprietário(s)

b: O trabalho é realizado pelo proprietário e pelo filho

c: Funcionário contratado temporariamente, somente em épocas de fabricação de mesas.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

Org. Léia Aparecida Veiga

De acordo com dados fornecidos por JAGUAPITÃ (2006), existiam em 2006, 54 unidades industriais do ramo na cidade. No entanto, durante nossas pesquisas de campo 2006, foi possível levantar que desse total 08 estão desativadas. A respeito dessas unidades, conversas informais nos indicaram que as mesmas estão temporariamente desativadas em função de problemas pessoais do proprietário, o falecimento proprietário ou então por problemas de saúde do dono da indústria. No entanto, 04 industriais desativaram a unidade fabril mas não venderam as linhas de mesas locadas, as mesmas foram arrendadas para outros industriais da cidade, com um pagamento apoiado em um percentual dos lucros. O dono da linha passa a receber cerca de 30% dos rendimentos líquidos, ficando para o arrendatário as despesas com a manutenção, com o custo dos funcionários, transporte, matéria-prima e acessórios para a reforma das mesas dessas linhas.

No processo de expansão do setor produtivo industrial de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã-PR, não houve um direcionamento por parte do poder público local, para uma área ou criação de distritos industriais capazes de abrigar a maior parte das unidades produtivas. Diante disso, a maioria dessas unidades estão localizadas nos bairros residenciais, tendo apenas 05 nos parques industriais atuais e uma quantidade pequena na área central, como pode ser observado na figura 07. Essa dispersão das indústrias de mesas para bilhar na área urbana, está estritamente correlacionada à falta de áreas previamente destinadas por parte das autoridades municipais para a localização das mesmas até meados da década de 1990 e também às condições econômicas em que se deu a instalação de cada uma. Cada industrial a partir de capital próprio investiu na abertura de sua empresa em terreno livre no fundo do quintal da própria casa ou adquiriu outro, que geralmente teria fim residencial, para a construção do galpão onde se realizaria todas as etapas produtivas da indústria, como pode ser observado nas fotos 22, 23, 24 e 25.



Foto 22: Vista parcial de uma indústria de mesas para bilhar. Situada no fundo do quintal do proprietário, é uma micro-empresa que foi instalada em 2001 com capital oriundo da venda de equipamentos agrícolas. É um barracão simples e pequeno onde ficam alojadas as máquinas, a matéria-prima e as mesas que estão sendo fabricadas. Observa-se uma camionete D-20 utilizada em uma das linhas dessa indústria, de propriedade do industrial.

Fonte: A autora, 2007.

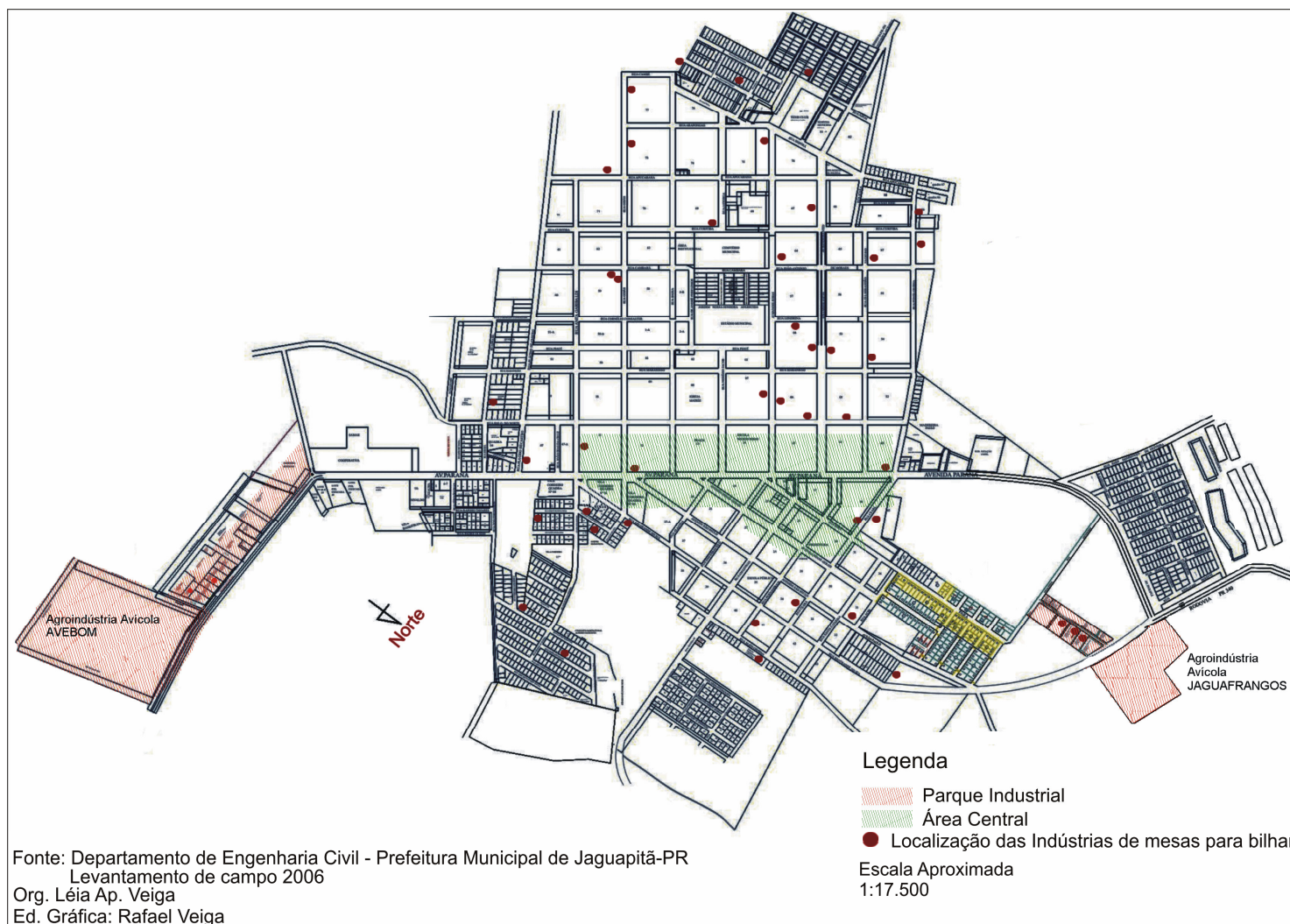


Figura 07: Localização das Indústrias de Mesas para Bilhar na Cidade de Jaguapitã-PR, 2006.

Fonte: Prefeitura Municipal de Jaguapitã-PR.



Foto 23: Vista parcial de uma indústria de mesas para bilhar. Essa micro-empresa também está situada no fundo do quintal do proprietário, mas ao contrário da anterior, possui instalações mais amplas.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 24: Vista parcial de uma indústria de mesa para bilhar. Essa unidade fabril foi construída em terreno adquirido pelos proprietários numa área residencial. Observa-se ainda um caminhão pequeno que é utilizado em uma das linhas da indústria, normalmente por aqueles que contam com maior capital de giro.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 25: Vista parcial da área interna de uma indústria de mesas de bilhar. Nota-se um funcionário trabalhando na produção de uma mesa de pebolim, bem como uma mesa para bilhar em processo de reforma e outra sendo fabricada. Acompanhando as laterais das paredes estão distribuídos os equipamentos de produção.

Fonte: A autora, 2007.

O conjunto de unidades industriais de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR, é composto por estabelecimentos predominantemente considerados de micro e pequeno porte, segundo a classificação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa - SEBRAE. Este, utiliza o número de funcionários como elemento básico para a classificação das indústrias⁴¹. Durante os levantamentos de campo, verificou-se que das 46 indústrias atuantes em 2006, apenas 04 possuíam entre 21 e 25 funcionários formais empregados na produção, nas linhas de locação e no administrativo, empregando as demais de 03 a 20 pessoas formalmente, lembrando que essas não empregam funcionários no administrativo, sendo essa função realizada pelo proprietário ou familiares. Portanto, segundo o número de funcionários pode-se afirmar que em 2006, existiam 04 pequenas-empresas e 42 micro-empresas do ramo de mesas para bilhar. Ressalta-se que estamos aqui utilizando os dados obtidos com os levantamentos de campo. Contudo, importa frisar que há a possibilidade dessas indústrias contarem com um número maior de funcionários, especialmente aquelas que prestam serviços em condições informais, o que afetaria a caracterização estabelecida em micro e pequena empresa.

⁴¹ Micro-Empresa: até 20 funcionários, Pequena-Empresa: de 21 a 100 funcionários, Média-Empresa: de 101 a 500 funcionários, Grande-Empresa: acima de 500 funcionários.

Em relação ao aspecto administrativo, verificamos o predomínio da gestão empresarial familiar, pois todas as indústrias estão organizadas em sociedade limitada, estabelecida entre sócios com vínculos de parentesco - sociedade entre irmãos, casal, pais e filhos, cunhados, e outros, e com vínculos de amizade estabelecidos em trabalhos anteriores, na vizinhança, entre outros.

A partir do que foi exposto sobre a criação e expansão do número das indústrias de mesas para o jogo de bilhar em Jaguapitã-PR, fica evidente que esse processo ocorreu vinculado ao que Fresca (2000) denominou de contato próximo. Ou seja, “[...] a partir do sucesso de uma empresa gerou-se a perspectiva da implantação de outras, sem que para tal, tenha havido uma política ou ações coordenadas por parte de órgãos públicos ou agentes privados como forma de fomentar a criação de indústrias” (FRESCA, 2000, p. 361).

4.3– Caracterização da Atividade Industrial: matéria-prima, sistema de comercialização, mercado consumidor e produção

O desenvolvimento e expansão desse ramo industrial no decorrer das décadas de 1970-2000 suscitou um deslocamento cada vez maior de pessoas, mercadorias, informações e capital de e para Jaguapitã-PR. Com o crescente número de unidades produtivas, foi ampliada a demanda por matéria-prima e acessórios, assim como ocorreu a expansão das áreas para a locação das mesas para o jogo de bilhar, ou seja, do mercado consumidor.

Assim, como primeiro elemento de análise temos a obtenção da matéria-prima e acessórios pelas indústrias de Jaguapitã-PR que no decorrer do período estudado ampliou a rede de relações dessa pequena cidade com redes urbanas de diferentes regiões brasileiras. Isso porque na década de 1970, segundo nossos levantamentos de campo, tanto a matéria-prima quanto os acessórios eram adquiridos no Paraná, em São Paulo e Mato Grosso, incluindo em 2006, os estados de Santa Catarina, Bahia, Goiás, Maranhão, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Rondônia no grupo de fornecedores de matéria-prima e acessórios. Essa crescente

expansão da área para obtenção da matéria-prima está correlacionada às melhorias nas vias de transportes e de comunicações ocorridas nas últimas décadas no território brasileiro, fator esse que possibilitou aos industriais uma opção maior de escolha tanto em qualidade como no preço do produto no atacado.

Na tabela 18 a seguir estão relacionadas todas as matérias-primas e acessórios utilizados para a produção de mesas para bilhar e mesas para o pebolim⁴². Observa-se que dentre os fornecedores de madeira e compensados, o Paraná foi o responsável pelo fornecimento de parte significativa dessa matéria-prima tanto na década de 1970 como em 2006, embora o estado de Mato Grosso tenha fornecido também nas referidas épocas muita madeira para as indústrias do ramo. Dentre as variedades de madeiras utilizadas destacam-se o pinho, o cedrilho e o eucalipto, mas segundo o relato de alguns industriais, também são utilizadas as variedades Santa Bárbara e Grevilha na fabricação das mesas, espécies essas encontradas facilmente nas propriedades rurais de Jaguapitã-PR e região. Em relação aos compensados e aglomerados, destacam-se Guarapuava-PR e Irati-PR como principais fornecedores em 2006.

O Paraná em 2001, foi o terceiro maior produtor de madeira no Brasil, concentrando em torno de 19% da produção nacional. Dentre as micro-regiões paranaenses com maior concentração de indústrias madeireiras destacou-se a de Guarapuava-PR, na qual apenas o citado município produziu 1.751.200 m³ de madeira de silvicultura (MONTANARI, 2006). O município de Irati-PR, está localizado numa área de produção madeireira, conformando juntamente com os demais municípios da Região Irati-União da Vitória na segunda região maior produtora de tora do Paraná em 2003, quando as reservas naturais e de reflorestamento dessa região apresentaram um total de 6,0 milhões de m³ de madeiras em tora (OLIVEIRA, 2006).

⁴² Para a fabricação da mesa para pebolim são utilizadas praticamente as mesmas matérias-primas que nas mesas de bilhar, a exceção do jogo de pebolim que é específico. Segundo levantamentos, a produção de mesa para pebolim não é significativa, em virtude da procura ser pequena. Os industriais produzem esse tipo de mesa objetivando ter o produto caso o proprietário do estabelecimento comercial queira além da mesa para bilhar, a mesa para pebolim.

Tabela 18 : Locais de Obtenção de Matéria-Prima e Acessórios para as Indústrias de Mesas para Bilhar de Jaguapitã-PR, 2006.

Tipo	Especificação	Localização	
		1970	2006
Matéria-prima	Ardósia	São Paulo-SP	Trombudo Central-SC e Belo Horizonte-MG
	Grampos, Tecido (acrílico), adesivo para laminado (cola fórmica), cola PVA, parafusos. Madeira (aglomerado) Madeira (cedro ou cedrilho) Compensados (maderite) Borracha própria para tabela, percevejos, parafusos	São Paulo -SP Paraná Paraná e Mato Grosso do Sul Norte do Paraná São Paulo -SP	São Paulo-SP Guarapuava-PR Marcelândia-MT Iratí-PR Região Metropolitana de Florianópolis-SC
Acessórios	Laminados (fórmica)	São Paulo-SP São Paulo -SP e Londrina -PR	São Paulo-SP Belo Horizonte-MG, São Paulo-SP, Londrina-PR
	Tecido de brim Napa, Duraplac, borracha	São Paulo-SP	Arapongas-PR Campinas-SP
Acessórios	Bolas	São Paulo-SP São Paulo-SP	Francisco Beltrão- PR e São Paulo-SP.
	Materiais fundidos (caçapas e pé niveladores)	São Paulo-SP e Paraná	Apucarana -PR
	Artigos Plásticos (cantoneiras, caçapas de plástico, taqueiras, porta giz, pregos, cruzeta de plástico)	São Paulo-SP	Londrina -PR e São Paulo-SP
	Ponteira	São Paulo-SP	Curitiba-PR
	Troféus	São Paulo-SP	Ibiporã- PR
	Anilhas	São Paulo-SP	Cambé- PR
	Contador de partidas, ficheiros, giz, cruzeta de alumínio	São Paulo	São Paulo-SP
Fechadura e puxador	São Paulo-SP	Salvador-BA	
Jogo de pebolim	São Paulo-SP	São Paulo-SP	
Tacos	São Paulo-SP *	São José do Rio Preto-SP, Cerejeiras-RO, Goianésia- GO e Açailândia- MA.	

* Na década de 1970 poucos tacos eram adquiridos em São Paulo (SP), isso porque a grande maioria de tacos era fabricada pela própria indústria de mesas para bilhar.

Fonte: Levantamento de campo, 2006.

Org.: Léia Aparecida Veiga

Nas décadas de 1970 e 1980, o consumo de madeira pelas indústrias de mesas para bilhar era maior primeiramente porque a produção de mesas para bilhar quando comparado às décadas seguintes, era muito superior, em função da demanda pelo produto nas linhas que estavam sendo montadas pelas fábricas. E outro fator correlaciona-se aos tacos que eram fabricados pelos próprios industriais tanto em 1970 como em 1980. Produção essa que foi diminuindo ao ponto de em 2006 apenas uma unidade fabricar os seus tacos; a maioria abandonou essa parte da produção porque o custo produtivo é maior que a aquisição de tacos já prontos. Em relação à indústria que produz os seus próprios tacos, a mesma continua com essa prática porque consegue adquirir a madeira a preços baixos na Região Norte. A madeira destinada para a produção dos tacos é obtida em Rondônia, em função do preço e da qualidade da mesma que resulta num produto final mais resistente e sem imperfeições.

É importante ressaltar que durante os levantamentos de campo feitos em 2006, uma parcela significativa de industriais informou que está comprando madeira nas madeireiras de Jaguapitã-PR e demais matérias-primas e acessórios em Jaguapitã-PR e em Londrina-PR. Isso se deve ao fato deles estarem fazendo mais reformas de mesas do que produzindo e segundo os entrevistados, as reformas não demandam tanta matéria-prima e acessórios como a fabricação de mesas, sendo assim como o preço em Jaguapitã-PR e Londrina-PR é semelhante ao praticado em São Paulo e outros estados, eles preferem adquirir esses produtos no Norte do Paraná, barateando os custos em razão do transporte.

A aquisição de matéria-prima e acessórios também pode ser realizada na própria cidade de Jaguapitã-PR pelo fato da mesma possuir dois estabelecimentos comerciais atacadistas, ambos originados a partir da iniciativa de agentes sociais locais, no limiar da década de 1990 e início de 2000. A instalação do primeiro, Art Pedras, ocorreu em 1999, quando um funcionário do Banco do Brasil da cidade, que já tinha na revenda de ardósia uma atividade paralela desde 1996, resolveu deixar a atividade e se dedicar somente à revenda de tais produtos, montando assim o seu próprio estabelecimento comercial com o dinheiro que recebera do acerto com o banco. Com a abertura de sua loja de acessórios, ele passou a revender além da ardósia todos os demais acessórios e matérias-primas

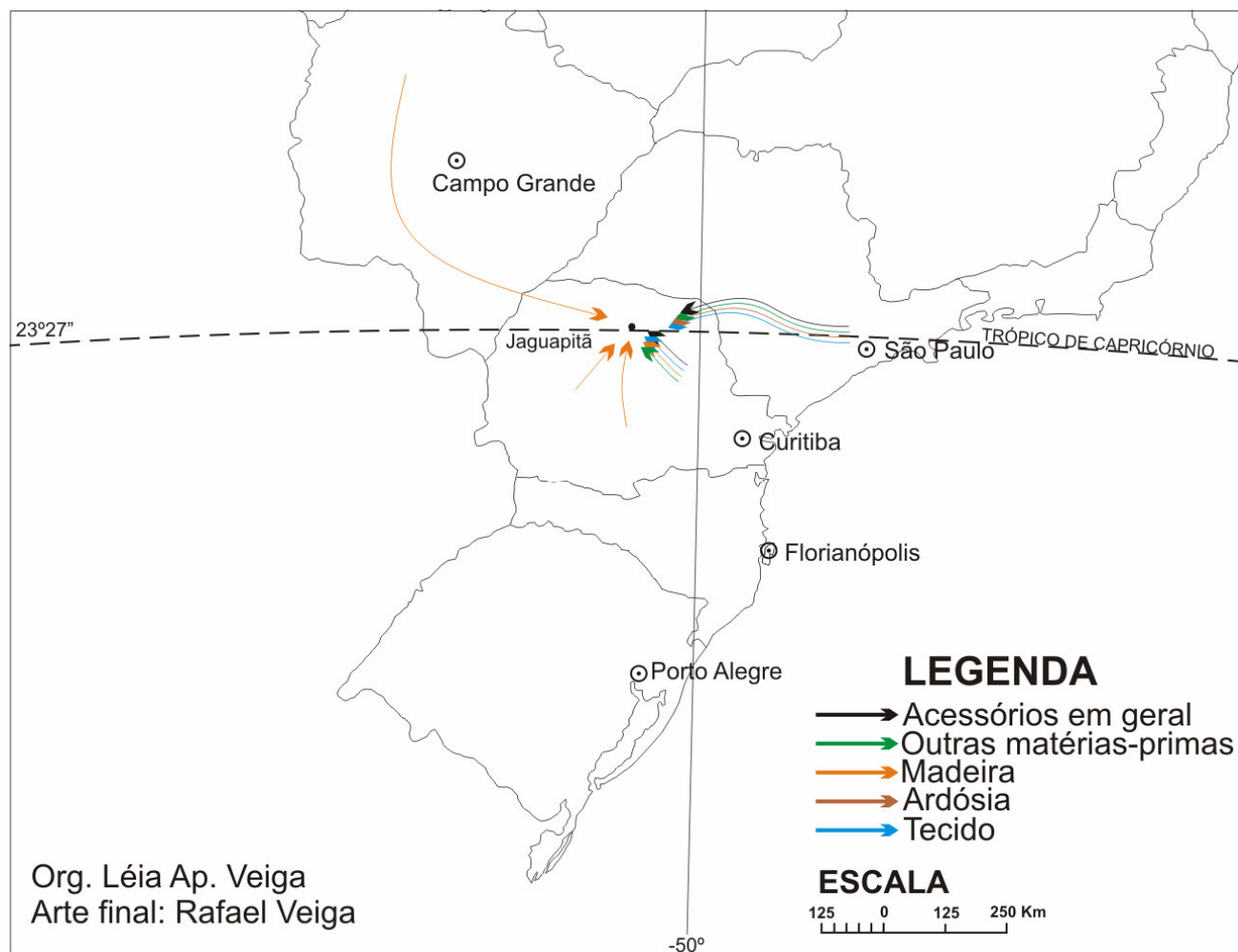
para as indústrias de Jaguapitã-PR e de outras cidades. Segundo o entrevistado, em Jaguapitã-PR ele revende apenas 30% do seu estoque, o restante é comercializado em uma filial no Rio Grande do Sul e outra no Estado de Goiás.

O segundo estabelecimento comercial atacadista, a Valpedras, foi instalado em 2000, em função da dissolução de uma sociedade numa indústria de mesas para bilhar, quando um dos sócios resolveu com o dinheiro obtido no final da sociedade, revender matéria-prima para as indústrias, no caso apenas a ardósia, que é adquirida em Trombudo Central (SC) e revendida em Jaguapitã-PR e para outras cidades de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, São Paulo e Paraná. Além da revenda dessa matéria-prima, possui algumas máquinas como a “máquina de lixar a ardósia”, prestando serviços para outros donos de indústrias de mesas para bilhar da cidade que ainda não possuem tal equipamento.

A partir do comércio atacadista de matéria-prima e acessórios para as indústrias de mesas para bilhar, percebe-se que a produção das referidas mesas é significativa em vários estados. Segundo nossos levantamentos de campo no ano de 2006, em ordem de importância, no tocante à produção destacam-se os estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro (Antônio Hernandez, 2006). A partir da venda de acessórios e matéria-prima para o setor em inúmeros estados brasileiros, Antonio Hernandez nos informou que, embora em menor proporção, outros estados apresentavam um crescimento significativo nesse setor como Bahia, Pernambuco, Maranhão, Piauí, Goiás e Rio Grande do Sul.

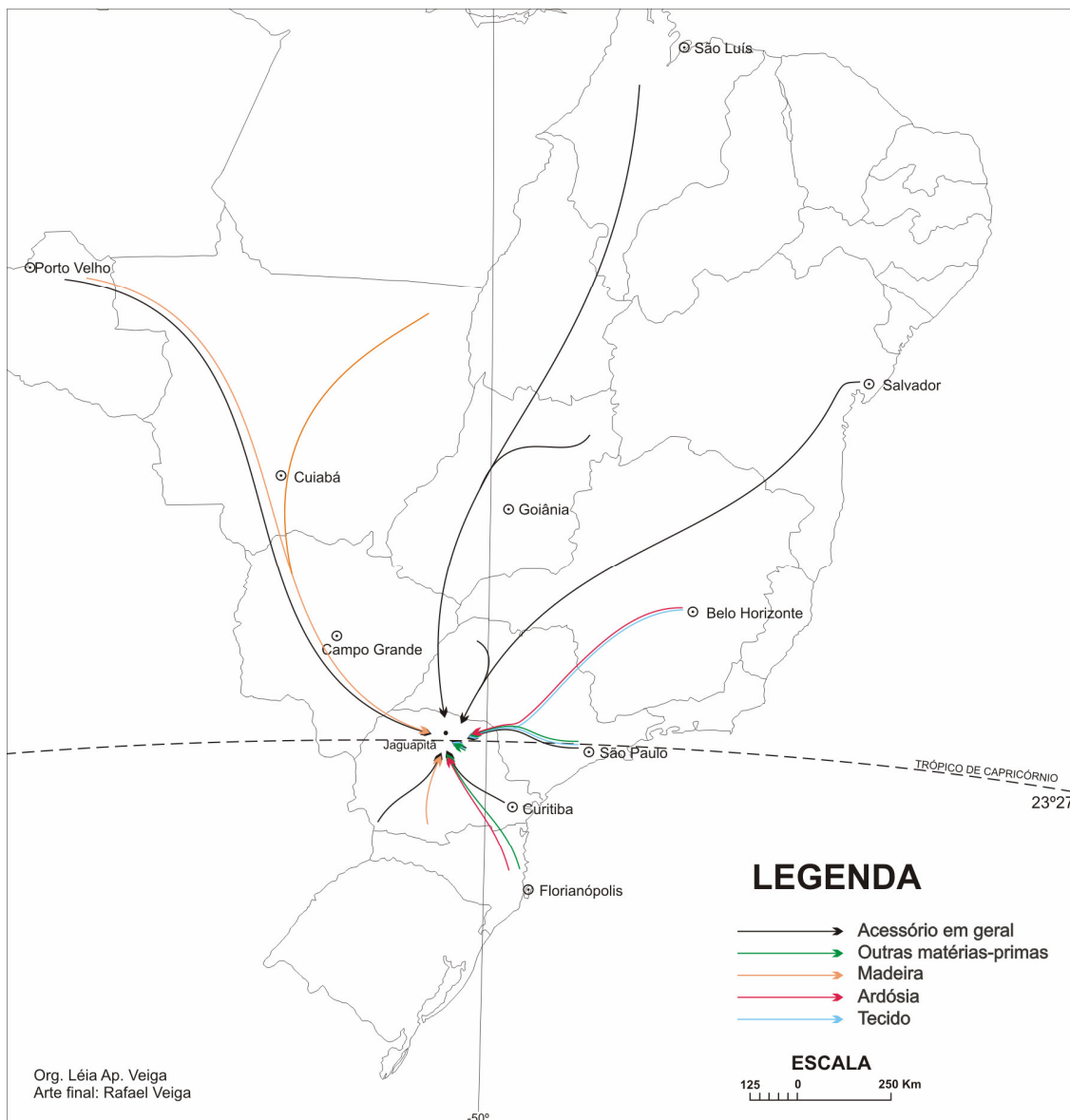
A respeito da comercialização da matéria-prima e acessórios por esses estabelecimentos, se faz necessário dizer que o pagamento das mesmas por parte significativa dos industriais é feito na maioria dos casos a prazo, para trinta dias ou parcelado em duas, três ou mais vezes, dependendo da quantidade adquirida pelo industrial. Os casos de pagamentos a vista estão relacionados às compras pequenas de materiais como pregos, artigos plásticos, laminados, etc. que faltam para concluir a mesa que está sendo construída ou reformada.

Os mapas 06 e 07 com as interações espaciais para Jaguapitã-PR, especificamente para obtenção de matérias-primas pelos industriais na década de



Mapa 06: Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 1970. Principais áreas fornecedoras de matéria-prima e acessórios para as indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.



Mapa 07: Interações espaciais para Jaguapitã-PR, 2006. Principais áreas fornecedoras de matéria-prima e acessórios para as indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

1970 e no ano de 2006, demonstram que as interações estabelecidas por essa pequena cidade via indústrias de mesas para bilhar foram ampliadas significativamente nos últimos 30 anos.

Observa-se assim que se no decorrer da década de 1970 os industriais ao adquirirem matérias-primas e acessórios restringiam-se apenas aos Estados do Paraná, São Paulo e Mato Grosso. Já em 2006, segundo nossos levantamentos de campo, devido o processo de melhorias e ampliação dos meios de

transportes e de comunicação já discutido anteriormente e crescente demanda por matérias-primas e acessórios por parte das unidades industriais de mesas para bilhar que foram instaladas na cidade após 1970, tanto os industriais como os estabelecimentos comerciais atacadistas instalados no início de 2000, passaram a estabelecer relações espaciais longínquas ao interagirem com cidades de outras redes urbanas, ampliando assim as relações comerciais com regiões brasileiras distintas. Nesse contexto, os estabelecimentos atacadistas de matérias-primas e acessórios são responsáveis pelas relações comerciais mais distantes como no caso da ardósia, adquirida em Santa Catarina e Minas Gerais, dos tacos que são adquiridos em Goiás e Maranhão, as fechaduras e puxadores comprados na Bahia, entre outros.

Nosso segundo elemento de análise é o sistema de comercialização das mesas para bilhar, que ampliou de forma muito acentuada as interações espaciais tanto em escala nacional, com maior concentração no Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Região Norte, como internacional ao englobar o mercado consumidor argentino, paraguaio e uruguaio.

Durante os levantamentos de campo, foi possível identificar duas formas de “comercialização” das mesas: a locação das mesmas preferencialmente em estabelecimentos comerciais do tipo bares e a venda propriamente dita de mesas para bilhar.

O procedimento de locação de mesas para bilhar é o mais utilizado pelos industriais de Jaguapitã-PR. A locação consiste num acordo realizado entre o industrial e/ou funcionário da indústria e o dono do estabelecimento comercial, onde o primeiro fornece a mesa para bilhar e toda a manutenção da mesma durante o mês e o dono do estabelecimento além de ceder área para a mesa, fica responsável pela venda de fichas e pelo bom uso da mesa durante os jogos de bilhar. Ao final de cada mês, o dinheiro arrecadado em cada mesa a partir da venda das fichas é dividido entre o industrial e o dono do estabelecimento, que oscila em torno de 40% para o industrial e 60% para o estabelecimento comercial.

Embora tenhamos delineado desde o início de nosso trabalho a particularidade desse estudo por se tratar da especialização produtiva industrial numa cidade pequena, ao nos aprofundarmos no entendimento desse ramo industrial, percebemos uma peculiaridade do mesmo, que diferente dos demais gêneros industriais presentes na cidade e na região norte-paranaense não vende a mercadoria produzida, pelo fato da mesma ser destinada à montagem das linhas. Esse processo de produção de mesas para bilhar cuja finalidade é a locação, envolve uma discussão bastante instigante a respeito da apropriação do lucro.

Embasados na idéia que o industrial se apropria da mais-valia extraída dos trabalhadores no ato de produção da mercadoria e que a obtenção do lucro é concretizada no momento da venda do produto (Marx, 1985), entendemos primeiramente que o industrial que produz as mesas para a venda extrai de imediato o seu lucro, algo que não ocorre com aqueles que locam as mesas. A nosso ver, o industrial que possui mesas locadas, ao realizar a produção das mesas para bilhar não obtém de imediato a mais-valia, porque esta mercadoria não é vendida, mas sim, locada. Podemos dizer que a mais-valia está aprisionada na mercadoria e que o industrial vai obtendo parceladamente, ou seja, mês a mês ele vai obtendo uma parcela desse lucro, os 40% sobre o rendimento mensal de cada mesa – baseado no preço da ficha de jogo – corresponde ao lucro do industrial. Lucro esse que está condicionado ao preço de cada ficha, variando de acordo com a concorrência. Mas o industrial também obtém mais-valia sobre os trabalhadores que realizam a linha, ou seja, os responsáveis pela mesma que são o motorista e também o seu ajudante. Estes, em grande parte das indústrias, além do trabalho de locação e recebimento, realizam algumas reformas necessárias às mesas, como a substituição do tecido, de caçapa, de ficheiro, da ponteira do taco, de alguma peça de madeira que está danificada, etc., sendo essa reforma, dependendo do que está danificado, realizada no próprio estabelecimento comercial, no depósito ou na indústria. Também foram observados casos onde os responsáveis pela linha auxiliavam o marceneiro na reforma geral das mesas de sua responsabilidade.

No entanto, esse lucro parcelado representa apenas 40% do rendimento mensal de cada mesa, sendo que a maior parte desse lucro é absorvida por outro agente, mediante o acordo comercial. Ou seja, 60% do rendimento mensal

de cada mesa foi apropriada pelo dono do estabelecimento comercial que fez o acordo com o industrial, percentual esse entendido enquanto uma renda.

Deparamos com um rentista diferente daquele discutido por Marx (1985) e Engels (1985), cujo conceito é aplicado àquele capitalista que emprega seu capital na produção de imóveis, via indústria de construção civil, e a partir daí os aluga auferindo uma renda. Situação essa explicada por Engels (1985) ao tratar das grandes cidades. Assim como não se assemelha ao rentista representado pelo capitalista que auferir renda a partir da terra tornada mercadoria.

A caracterização do dono do estabelecimento comercial enquanto um rentista, se deve ao fato do mesmo ter cedido uma área de seu estabelecimento para a mesa pertencente ao industrial, em troca de um percentual de participação no lucro que será obtido com a vendas das fichas para o jogo de bilhar. Esse comerciante passa a receber também de forma parcelada a maior parte do lucro aprisionado em cada mesa, mas que no entanto não pode ser caracterizado como lucro por não ter sido este o responsável pela produção da mesa para bilhar e exploração do trabalhador que gera a mais-valia. Entendemos, portanto, que o mesmo auferir renda a partir da presença das mesas para bilhar em seu estabelecimento comercial.

Pelo fato da indústria ter seu lucro pautado nesse sistema de locação, o industrial objetiva ter o maior número possível de mesas locadas e assim cada proprietário vai montando pontos estratégicos de locação e concentrando as locações de suas mesas em áreas próximas, a fim de facilitar o trabalho de manutenção e cobrança mensal, surgindo assim as chamadas linhas de locação. Ressalta-se que esses locais que compõem uma linha de locação podem estar concentrados numa mesma cidade ou área metropolitana ou cidades/regiões diferentes.

Essas linhas são montadas de acordo com a demanda da área, ou seja, os funcionários ou o próprio industrial fazem o levantamento da área onde pretendem montar a linha, procurando observar se os estabelecimentos comerciais são movimentados, se estão localizados em ponto comercial favorável e se naquela

cidade há muitos concorrentes. Feito isso, eles passam nos estabelecimentos oferecendo as mesas para bilhar, utilizando para isso argumentos que convençam o proprietário a aceitar a proposta. Segundo os industriais, os argumentos mais utilizados são: qualidade das mesas e atendimento durante o mês. Eles também destinam os primeiros trinta dias do rendimento da mesa como brinde ao dono do estabelecimento comercial e em épocas de torneios de bilhar, os industriais fornecem os troféus aos donos dos estabelecimentos.

No entanto, essas linhas também podem ser adquiridas já montadas, ou seja, com as mesas nos estabelecimentos comerciais. Isso é possível quando um industrial resolve se desfazer de uma de suas linhas ou quando não deseja mais atuar no ramo ou por dissolução de sociedade. Nesse caso a linha é vendida para outra pessoa que passará a administrar o trabalho mensal na mesma.

Objetivando o entendimento do processo de compra e venda de uma linha de mesas para bilhar, durante as entrevistas foi abordada essa questão com alguns industriais e funcionários, onde o processo foi descrito da seguinte forma: o interessado em adquirir uma linha observa inicialmente a concorrência na área, o tempo de montagem da linha, a distância até a indústria ou cidade que reside, se o ponto comercial é bom e se tem grande fluxo de pessoas no estabelecimento comercial onde está a mesa para bilhar; após realiza-se um cálculo a fim de verificar se o movimento mensal dessa linha vai ser lucrativo ou não diante do montante que será investido na aquisição da mesma. Esse cálculo consiste em multiplicar a quantidade de mesas locadas nessa linha pelo preço da produção de cada mesa⁴³ a fim de se obter o valor do capital que será investido. Na seqüência faz-se a multiplicação do total de mesas locadas pelo lucro mensal de uma mesa⁴⁴ a fim de obter o rendimento mensal da linha como um todo. Nesse caso de venda de uma linha já com mesas locadas, o industrial ao comercializar suas mesas extrai numa única parcela a mais-valia que ficou aprisionada em cada uma, passando o

⁴³ O custo final de produção de uma mesa para bilhar em média perpassa o valor de R\$550,00, no entanto essas mesas quando comercializadas atingem um preço maior, variando de R\$700,00 a 900,00, podendo alcançar R\$ 1.100,00 o preço de cada mesa.

⁴⁴ A produção mensal de uma mesa envolve a quantidade de fichas que foram vendidas e o preço de cada uma. Como ocorre uma variação entre esses fatores numa mesma linha, uma mesa para bilhar acaba tendo o lucro mensal diferenciado da outra, sendo feito assim o cálculo a partir de uma média de lucro para cada mesa numa determinada linha, média essa que varia de acordo com a região, em função principalmente da concorrência que influencia muito no preço de cada ficha.

comprador da linha, que ainda não abriu sua unidade industrial, a receber uma renda mensal das mesas tornando-se assim um rentista temporário. Situação essa comum entre os industriais, onde de acordo com a gênese já discutida anteriormente, vários iniciaram como rentistas por possuírem apenas as linhas de locação, passando posteriormente a extrair a mais-valia ao produzirem suas próprias mesas.

Ainda a respeito das linhas de locação é importante explicar que o industrial destina uma camionete (foto 26) e dois funcionários para o trabalho em cada linha, sendo um o responsável pela organização e realização do trabalho na linha e o outro o ajudante. Ambos têm sob sua responsabilidade em média um total de 200 a 250 mesas para bilhar locadas. Todos os meses eles se deslocam para o trabalho na linha; geralmente a saída ocorre sempre no início da primeira quinzena e o retorno para Jaguapitã-PR no final da segunda quinzena de cada mês. Durante a permanência na linha por 15 dias⁴⁵ os funcionários são responsáveis pelo recebimento do lucro de cada mesa; pela manutenção da mesa procedendo com uma reforma ou troca das mesas danificadas, assim como fazem locação de novas mesas em estabelecimentos comerciais que ainda não possuem as mesmas, e ainda retiram mesas de estabelecimentos que têm baixo faturamento mensal ou porque o comerciante não está pagando o percentual combinado para o industrial.

Durante a permanência quinzenal na linha, esses funcionários geralmente ficam em um barracão da própria empresa, o qual eles denominam depósito. A localização desse depósito fica na cidade onde tem a maior aglomeração de mesas locadas, para facilitar o trabalho diário dos funcionários. Além da cidade com maior concentração de mesas locadas, eles fazem cobranças em outras cidades onde possuem mesas locadas, mas isso se dá durante o trajeto de ida para depósito ou durante o retorno para Jaguapitã-PR. Por exemplo, em uma linha de Jaguapitã-PR a Porto Alegre-RS que possui 200 mesas locadas, os dois funcionários param para receber a renda mensal de uma mesa numa cidade litorânea de Santa Catarina, os demais recebimentos e todo o trabalho são feitos na região metropolitana de Porto Alegre-RS, mais precisamente nas proximidades de

⁴⁵ Em algumas empresas os funcionários permanecem mais tempo na linha, cerca de 20 dias, devido a quantidade de mesas que chega a 300 unidades ou até mesmo ultrapassam esse número.

Alvorada-RS, onde a indústria para qual trabalham tem o barracão (depósito). Neste, eles ficam abrigados, também guardam as mesas que serão reformadas e as novas para serem locadas.

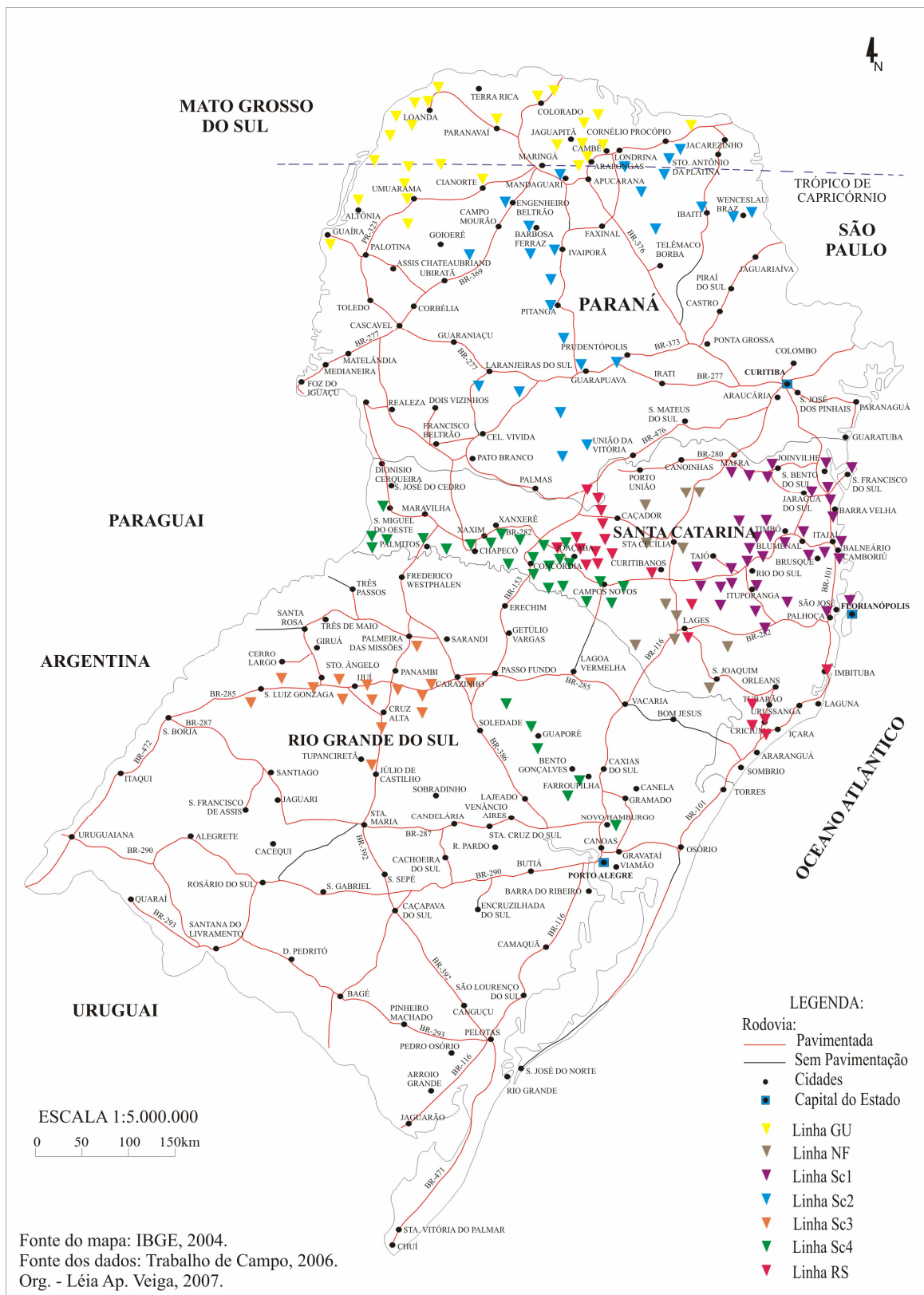


Foto 26: Em destaque uma camionete D-20 utilizada para o trabalho na linha de mesas para bilhar. Esses veículos trafegam constantemente carregados, tanto na ida para a linha com mesas e acessórios para reposição, como no retorno da linha com mesas para serem reformadas nas indústrias.

Fonte: A autora, 2007.

A seguir apresentaremos a localização de linhas de mesas para bilhar nos estados da Região Sul de uma única micro-empresa, especializadas num mapa. Essa especialização das linhas foi organizada pelo próprio industrial a fim de facilitar o trabalho administrativo da indústria.

Observa-se no mapa 08 que as cores representam as linhas, sendo cada linha de responsabilidade de dois funcionários. Cada ponto demarcado no mapa diz respeito a uma cidade, onde o industrial possui inúmeras mesas para bilhar locadas. A legenda organizada ao lado do mapa faz referência às linhas, que recebem denominações específicas para melhor gerenciamento do trabalho. Percebe-se assim que essa micro-indústria possui quantidade maior de mesas para bilhar locadas nos Estados do Paraná e de Santa Catarina, sendo em menor quantidade no Rio Grande do Sul, onde possui mesas locadas em apenas 21 cidades.



Mapa 08: Em destaque algumas linhas de mesas para bilhar locadas na Região Sul por uma micro-indústria de Jaguapitã-PR, 2007.

Fonte: Levantamento de campo, 2007.

Embora o percentual para o industrial que era de 60% na década de 1970 sobre o preço da ficha, tenha sido reduzido para 40% em 2006⁴⁶, a locação de mesas para bilhar é ainda lucrativa. Durante as entrevistas, conseguimos obter algumas informações que nos possibilitaram entender o custo da manutenção da linha e o lucro obtido com a mesma. Vamos demonstrar tal entendimento através de um exemplo hipotético levando em consideração o mercado consumidor da Região Sul. Como cada linha possui em torno de 200 a 300 mesas para bilhar, escolhemos uma linha com 250 mesas locadas. Em média cada mesa arrecada mensalmente R\$ 50,00 para o industrial; ao final do mês o industrial receberá de R\$12.500,00 bruto. É o valor bruto porque desse montante serão descontados o custo com o combustível, o pedágio, o aluguel do depósito, a alimentação, telefone usados pelos funcionários, além do almoxarifado, o tecido, tacos, bolas, giz, etc. que foram utilizados para as reformas de mesas dessa linha. Enfim, após todos os descontos, resta para o industrial ainda uma quantia de aproximadamente R\$ 8.000,00 por mês. Ainda desse valor será descontado o percentual dos funcionários, cerca de 10% para o responsável pela linha e 5% para o ajudante. Ao final de todo o processo, o industrial terá um lucro de cerca R\$ 6.700,00 por mês. Levando-se em consideração o custo médio de produção de uma mesa que varia de 400,00 reais a 700,00 reais, variação essa que ocorre de acordo com as condições de produção como preço da matéria-prima, preço da mão-de-obra, etc, a produção e locação de mesas para bilhar é um investimento rentável como pode ser observado no raciocínio a seguir.

Tendo por base os seguintes elementos: a quantidade estimada de 250 mesas, com preço médio de venda estimado em R\$ 900,00 para cada mesa e o valor de R\$ 6.700,00 como lucro parcelado estimado para uma linha com 250 mesas locadas, entendemos que o industrial que produz para a locação, a longo prazo obterá um lucro embora parceladamente muito maior que aquele que produziu a mesma quantia para vender. Isso porque, as 250 mesas vendidas ao preço médio de R\$ 900,00, resultarão em R\$ 225.000,00. Já o mesmo número de mesas locadas numa linha com lucro mensal de R\$ 6.700,00, em 3 anos o industrial terá obtido o lucro de R\$ 241.200,00; no final de 5 anos R\$ 402.00,00 e com perspectiva de lucro maior a cada ano de propriedade da linha. Assim, o capital inicial de R\$ 137.500,00

⁴⁶ Alguns industriais que possuem linhas no Centro-Oeste e Norte do Brasil conseguem fazer o acordo de 50%, segundo conversas informais em 2006.

investido para produzir 250 mesas a um custo de produção médio de R\$ 550,00, no final de 5 anos resultará num lucro de R\$ 402.000,00. Lembrando que além do lucro parcelado das mesas de uma linha, esse industrial ainda possui a propriedade das mesas que representam um tipo particular de capital imobilizado, algo que aquele que vende as mesas não possui mais após receber o lucro.

Embora a obtenção do lucro seja maior com a locação, na cidade ocorre a comercialização de mesas para bilhar, onde o industrial vende as mesas produzidas para outros industriais que possuem linhas e compram para repor ou ampliar sua linha. Ou então eles vendem para industriais da região metropolitana de São Paulo-SP que adquirem essas mesas para posteriormente revenderem-nas para industriais que num dado momento precisam repô-las⁴⁷ ou para pessoas que possuem apenas linhas de mesas para bilhar. Ocorre ainda, embora em menor quantidade, a venda de mesas para donos de estabelecimentos comerciais. No entanto, dentre os industriais que produzem mesas para a venda, os mesmos destacam a não lucratividade quando comparado ao processo de locação. No caso de Jaguapitã-PR, dos 46 atuantes apenas dois industriais que possuem quantidade pequena de mesas locadas optaram pela comercialização de parte das mesas que fabricam. Nesse caso é importante destacar que o industrial que produz a mesa apenas para a venda não está conseguindo uma taxa de lucro que viabilize a continuidade das atividades produtivas. Isto porque talvez o grande segredo desse ramo industrial seja a locação, pois a mesma permite a obtenção de lucro parcelado nos decorrer dos anos de propriedade da linha, como já analisado anteriormente.

Percebe-se assim que dentre os industriais de mesas para bilhar, cerca de 95% optou apenas pelo sistema de produção e locação de suas mesas em estabelecimentos comerciais, tendo o bar a preferência para locação. Como essas mesas são locadas em dez estados brasileiros e em algumas cidades da Argentina,

⁴⁷ Principalmente entre as micro-empresas isso ocorre, tendo em vista que várias dessas unidades por possuírem poucas linhas com mesas locadas acabam dispensando o marceneiro, sendo portanto mais barato comprar a mesa pronta do que fabricá-la quando a reposição é de apenas uma a três mesas. No entanto, quando esse mesmo industrial precisa de uma quantidade maior de mesas, seja para reposição ou para novas locações, o mesmo contrata um marceneiro temporário e compra a matéria-prima e os acessórios, pois nesse caso devido a quantidade, o custo com a compra é muito superior, sendo mais lucrativo a fabricação das mesas.

Uruguai e Paraguai, conforme o mapa 09, os industriais têm acesso a um amplo e variado mercado consumidor.



Mapa 09: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Principais áreas que concentram o mercado consumidor das indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

Segundo os entrevistados, o valor da ficha para o jogo numa mesa para bilhar varia de um Estado para outro, de R\$ 0,30 a R\$ 0,70 centavos em média, sendo os preços mais baixos praticados na Região Sul, devido a concorrência com as demais indústrias existentes nesses três estados e principalmente, pela disputa de mercado entre os próprios industriais de Jaguapitã-PR que possuem mesas locadas em Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná.

Dentre os dez Estados onde os industriais possuem mesas locadas, a lucratividade é maior na Região Norte, no entanto os mesmos não explicaram por que as pessoas em Rondônia ou Amazonas recorrem mais ao jogo de bilhar. Acredita-se que além do preço maior das fichas no Norte do Brasil, aproximadamente R\$ 0,70, um outro elemento que contribui para a alta lucratividade de cada mesa está relacionado ao fato dessas mesas serem locadas em estabelecimentos comerciais de pequenos centros urbanos, como no Estado do Amazonas. Lá existem mesas locadas tanto na Região Metropolitana de Manaus como em pequenos povoados mais distantes da capital, com a maior parte da população empregada em carvoarias e na pesca. Estas acabam recorrendo ao jogo de bilhar nos finais de semana como umas das opções principais de lazer. Segundo conversas informais, nesses povoados a cobrança das linhas é feita através do transporte fluvial e esse mercado consumidor não é exigente quanto a qualidade dos acessórios e da mesa como o mercado consumidor do Centro-Sul, o que resulta em menor mercado consumidor na Região Norte para os industriais de Jaguapitã-PR. Caso o grau de exigência fosse o mesmo que no Centro-Sul, a demanda pelas mesas para bilhar produzidas em Jaguapitã-PR seria maior, devido a qualidade das mesmas quando comparadas com aquelas produzidas pelos industriais de Manaus-AM, segundo levantamentos de campo, 2006.

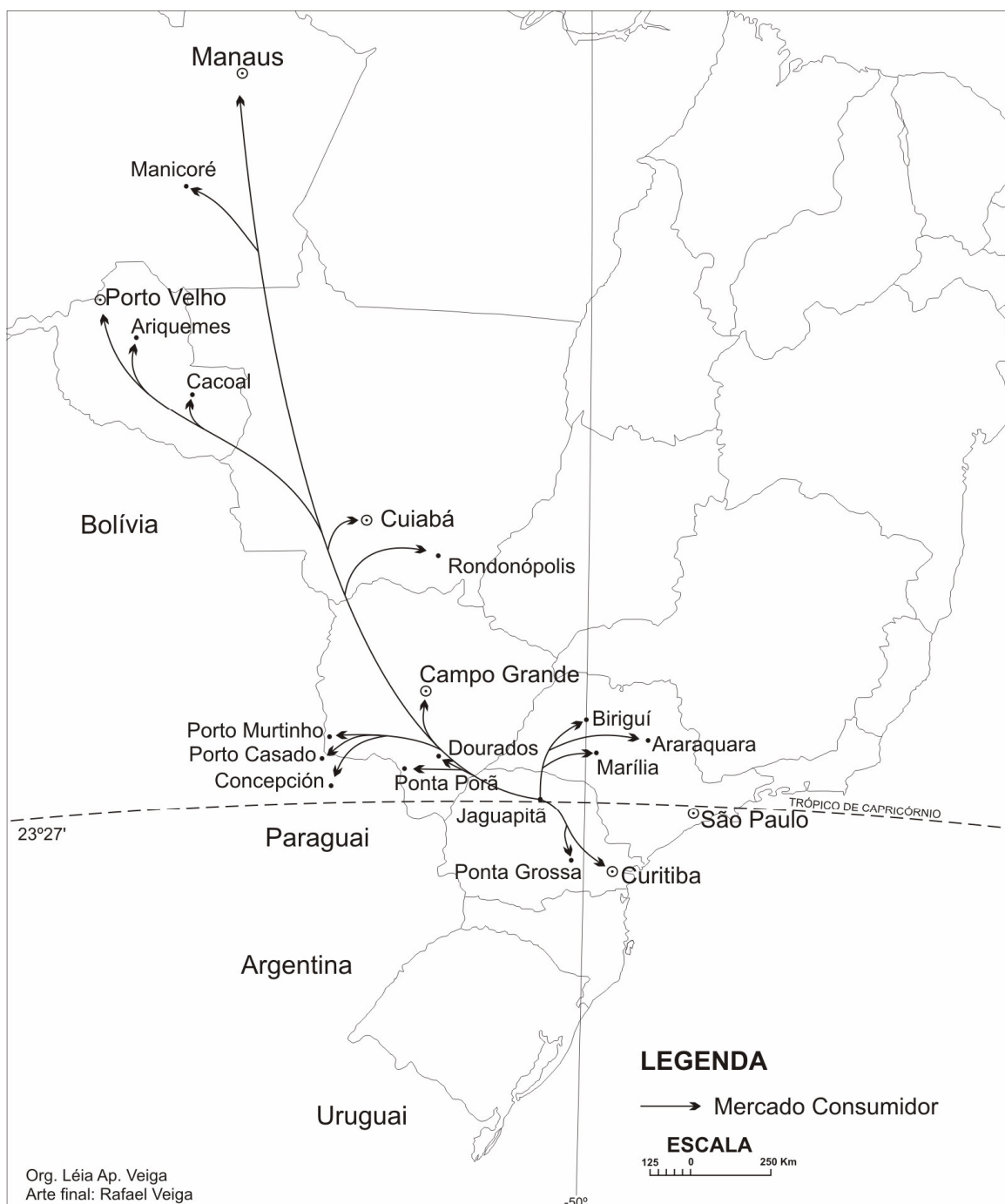
Observa-se no mapa 09, que o mercado consumidor das indústrias de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR está concentrado em áreas da Região Centro-sul predominantemente, ou seja, a maior quantidade de linhas em 2006 se encontram nos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Ressalta-se que desde o início da década de 1970, esses Estados tornaram-se área preferencial de locação das mesas para bilhar produzidas em Jaguapitã-PR, principalmente os Estados do Sul e cidades do interior de São Paulo,

em virtude do amplo mercado consumidor gerado pela baixa concorrência nas décadas de 1970 e 1980.

No entanto, o mesmo mapa evidencia novas áreas de locação que começaram a ser exploradas a partir da década de 1990, quando o mercado consumidor no Centro-Sul já apresentava-se saturado, fator que levou os industriais a montarem linhas na Região Centro-Oeste e Norte. No Estado de Rondônia percebe-se que já existe uma grande quantidade de linhas de mesas locadas por vários industriais de Jaguapitã-PR, enquanto no Amazonas o mercado consumidor está restrito apenas ao entorno de Manaus. Entre esses industriais que possuem linhas nesses dois estados acima mencionados, parte significativa dos funcionários que trabalham nas linhas estão residindo nas áreas onde há mesas para bilhar locadas, reduzindo o custo com o deslocamento quinzenal dos mesmos, que retornam para Jaguapitã-PR bimestralmente a fim de prestarem contas do trabalho desenvolvido e quando necessitam de mais mesas para repor ou ampliar a linha.

Em função da expansão do número de indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR nas últimas décadas e da crescente concorrência na Região Centro-Sul, além do Norte, novas linhas de locação também foram abertas no sul do Estado de Goiás e nordeste de Minas Gerais a partir do final da década de 1990. Acresce-se aqui também a expansão a partir desse período, de linhas para as cidades de El Dourado na Argentina e Porto Casado e Concepción no Paraguai e para algumas cidades uruguaias, nas proximidades do Rio Grande do Sul. A abertura de linhas nessas áreas evidencia a busca por parte dos industriais de novos mercados consumidores e uma saída para o enfrentamento da concorrência.

Na seqüência, apresentaremos as linhas de mesas locadas de 03 indústrias de mesas para bilhar, sendo uma pequena-empresa e duas micro-empresas. Observa-se nos mapas 10, 11 e 12, que essas indústrias têm acesso a diferentes áreas de mercado consumidor, tendo a pequena indústria um número maior de mesas locadas e um mercado consumidor mais amplo. Já as micro-empresas estão limitadas ao mercado consumidor da região Centro-Sul, tendo uma delas linhas apenas no Paraná.

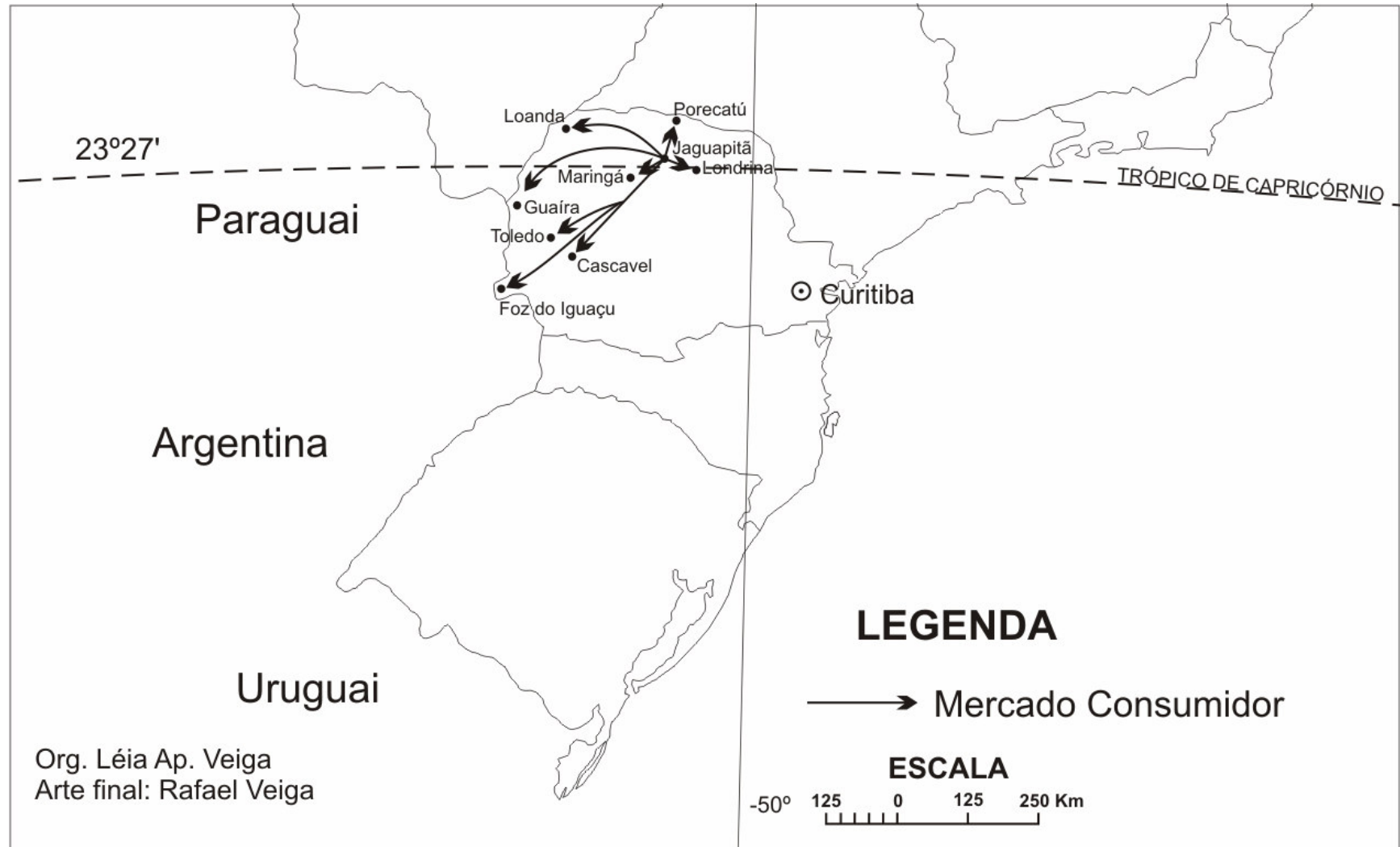


Mapa 10: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma pequena-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.



Mapa 11: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma micro-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.
Fonte: Levantamentos de campo, 2006.



Mapa 12: Interações espaciais de Jaguapitã-PR, 2006. Mercado consumidor de uma micro-empresa de mesas para bilhar de Jaguapitã-PR.
Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

No entanto o número de mesas locadas não pode ser tomado como elemento indicador de produção de mesas, tendo em vista que a quantidade de linhas e de funcionários nem sempre é proporcional a produção de mesas. No caso dessas indústrias representadas nos referidos mapas, apenas a pequena-empresa (mapa 10) produziu um número razoável de mesas em 2006, cerca de 10 ao mês. Já a micro-empresa representada no mapa 11 e com linhas no Mato Grosso, São Paulo e nos Estados da Região Sul, não produziu nenhuma mesa no referido ano, se limitando apenas às reformas, o que não aconteceu com a micro-empresa que tem apenas linhas no norte, nordeste e sudoeste do Paraná (mapa 12), que produziu 1 mesa mensal, além das reformas.

Constatação essa evidenciada na tabela 19, onde percebe-se que indústrias classificadas enquanto pequenas-empresas por possuírem acima de 20 funcionários, tiveram uma produção mensal menor que algumas micro-indústrias, que produziram em média 27 e 18 mesas mensalmente e não possuíam nem 10 funcionários no ano de 2006. Portanto, o levantamento de campo de 2006, indica que a dinâmica da produção é distinta nas mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, tendo em vista que uma micro-empresa pode produzir mais que pequenos industriais.

Embora as indústrias em 2006 estivessem em sua maioria dedicando-se principalmente à manutenção das linhas tendo com isso mais reformas que produção, no que diz respeito à produção, estima-se que essa pequena cidade tenha sido responsável pelo percentual produtivo entre 20% e 30% da produção nacional de mesas para bilhar em 2006 e que esses industriais tenham em torno de 30.000 mesas para bilhar locadas, segundo conversas informais no referido ano.

4.4 – O Sistema Produtivo

Durante os nossos levantamentos de campo, conseguimos obter informações que possibilitaram a compreensão do sistema produtivo de mesas para o jogo de bilhar nas indústrias de Jaguapitã-PR. Sistema esse que é diferenciado do

Tabela 19: Situação Atual das Indústrias de Mesas para Bilhar em Jaguapitã-PR em 2006.

Indústria	Funcionários na produção	Funcionários na linha	Média mensal de produção de mesas	Finalidade	Áreas do mercado consumidor
1*	4	14	25 + reformas	locação	Mato Grosso do Sul, Sul do Mato Grosso, Norte de Rondônia
2	2	3	2 + reformas	locação	Sul e Sudoeste do Paraná, Nordeste do Mato Grosso
3	2	8	2 + reformas	locação	Região Metropolitana de Porto Alegre – RS, Sul do Paraná, Sul de Minas Gerais, Oeste de São Paulo e Sul do Mato Grosso
4	1	1	2 + reformas	locação	Norte, Noroeste e Sudoeste do Paraná
5*	2	23	10 + reformas	locação	Norte de São Paulo, Região Metropolitana de Curitiba, Sul e Sudoeste Mato Grosso Sul, Sul do Mato Grosso, extremo Leste do Paraguai, Norte e Noroeste de Rondônia e Região Metropolitana de Manaus – AM

Indústria	Funcionários na produção	Funcionários na linha	Média mensal de produção	Finalidade	Áreas do mercado consumidor
6*	5	20	10 + reformas	locação	Litoral e Nordeste de Santa Catarina, Norte, Oeste e Sul do Paraná, Norte e Oeste de São Paulo, Sul de Goiás
7	2	12	somente as reformas	locação	Região Metropolitana de Porto Alegre – RS, Litoral de Santa Catarina, Região Metropolitana de Curitiba – PR, Nordeste do Rio Grande do Sul, Sudoeste Mato Grosso do Sul, Sul de São Paulo e Sul de Minas Gerais
8*	2	22	somente as reformas	locação	Região Sul, interior de São Paulo e do Mato Grosso do Sul
9	2	8	2 + reformas	locação	Norte do Mato Grosso do Sul, Sudoeste de Minas Gerais
10	2	7	8 + reformas	locação	Oeste do Paraná, Noroeste do Mato Grosso, Leste da Argentina, Norte, Oeste e Sul de Rondônia

Indústria	Funcionários na produção	Funcionários na linha	Média mensal de produção	Finalidade	Áreas do mercado consumidor
11	3	10	somente as reformas	locação	Sudoeste do Mato Grosso do Sul, Sul Mato Grosso, Norte de São Paulo, Região Metropolitana de Florianópolis – SC, Região Metropolitana de Curitiba – PR
12	2	4	27 + reformas	locação e venda	Norte do Paraná e Norte de São Paulo.
13	1	2	somente as reformas	Locação	Norte de São Paulo, Sudoeste do Rio Grande do Sul.
14	a	8	somente as reformas	locação	Região metropolitana de Porto Alegre – RS, Sul e Sudoeste do Paraná, Sul de Santa Catarina
15	1	2	2 + reformas	locação	Norte e Oeste do Paraná
16	b	6	somente as reformas	locação	Nordeste de Santa Catarina, Oeste do Paraná
17	1	3	somente as reformas	locação	Noroeste de Minas Gerais, Sul de Goiás
18	5	2	18 + reformas	locação e venda	Litoral de Santa Catarina

Indústria	Funcionários na produção	Funcionários na linha	Média mensal de produção	Finalidade	Áreas do mercado consumidor
19	1	5	2 + reformas	locação	Região Metropolitana de Curitiba – PR, Litoral e Sudeste de Santa Catarina
20	1	7	somente as reformas	locação	Noroeste do Paraná, Sudeste de São Paulo, Sul do Mato Grosso, Sudoeste de Minas Gerais
21	2	4	2 + reformas	Locação	Norte e Sul do Paraná, Oeste e Sul de São Paulo
22	b	5	10 + reformas	locação	Norte de São Paulo, Litoral de Santa Catarina.
23	1	5	2 + reformas	locação	Sul e Sudoeste de São Paulo
24	1	6	Não informou	locação	Sudoeste de São Paulo, Oeste do Paraná, Sul do Mato Grosso
25	1	8	somente as reformas	locação	Norte, Oeste e Sudoeste do Paraná, Sul e Sudoeste do Mato Grosso
26*	4	14	20 + reformas	locação	Região Sul do Brasil e Norte de São Paulo

Indústria	Funcionários na produção	Funcionários na linha	Média mensal de produção	Finalidade	Áreas do mercado consumidor
27	4	3	5 + reformas	locação	Região Metropolitana de Porto Alegre – RS, Sul e Norte do Mato Grosso
Total					

a: O trabalho de marcenaria é realizado pelo proprietário.

b: Quando precisam fabricar ou reformar mesas é contratado o marceneiro temporário.

* Indústrias com funcionários no setor administrativo: 1: 03, 5:03, 6: 01, 8:03, 26: 01.

Fonte: Levantamentos de Campo, 2006.

Org.: Léia Aparecida Veiga

empregado nas agroindústrias avícolas e demais indústrias existentes na cidade. Isso porque, a produção das mesas não é realizada nos moldes produtivos taylorista⁴⁸ e nem fordista⁴⁹, ou seja, não foram adotados nessas indústrias os princípios básicos de organização científica do trabalho, inexistindo a produção em massa, o parcelamento das tarefas e especialização do trabalhador com um número limitado de gestos repetidos constantemente durante a jornada de trabalho, a linha de produção, dentre outros aspectos (GOUNET, 1999, p. 18-19). Tão pouco foram adotados princípios da produção preconizados pelo sistema toyotista⁵⁰, que pode ser caracterizado dentre outros aspectos pela organização flexível e integrada do trabalho nas indústrias (CORIAT, 1994).

Assim, levando em consideração a forma de organização do trabalho nas indústrias de mesas para bilhar, todo o processo produtivo das mesas fica restrito ao marceneiro e seus auxiliares, funcionários esses que dominam todas as etapas de produção de uma mesa desde o corte da madeira até o acabamento final, tendo os mesmos pleno domínio dos equipamentos. Esses funcionários da produção fabricam uma peça de cada vez (o corpo ou base da mesa, o quadro, as tabelas, os pés e fazem todo o acabamento final em cada mesa montada). Ressalta-se aqui que os demais funcionários que viajam nas linhas não têm acesso à produção das mesas, mesmo nos períodos que não estão viajando. Os mesmos somente ajudam na reforma das mesas de suas linhas, evitando assim que se tornem futuros concorrentes. Diante disso, pode-se afirmar que essas unidades

⁴⁸Conjunto de estudos desenvolvidos por Frederick Winslow Taylor (1856-1915), que objetivava o aumento da produção e da produtividade nas indústrias sem ter que recorrer a inovações de base técnica. Esse sistema de produção atua sobre o posto de trabalho individual através do planejamento e controle do trabalhador e das suas práticas de trabalho, de modo que se possa eliminar o desperdício do esforço físico através do estudo dos tempos e movimentos dos operários. Dentre os princípios básicos de sistema destacam-se a decomposição das tarefas em operações simples; o planejador no processo produtivo como um elemento crucial para o acompanhamento dos tempos e movimentos alocados a cada operação; a eliminação do desperdício do esforço físico; o cumprimento do tempo prescrito, etc. (RAGO, 1986).

⁴⁹Sistema fordista consiste em métodos de racionalização da produção elaborados por Henry Ford (1863-1947) logo após a primeira Guerra Mundial. Buscando minimizar os custos de produção, o fordismo parte da decomposição do produto em seus vários elementos constitutivos, fazendo com que estes elementos circulem pela "linha de montagem". Dentre suas características destacamos a imposição do tempo de trabalho pela máquina, as inovações de base técnica, a especialização da maior parte dos trabalhadores em uma única e repetida tarefa, a produção em grandes volumes, padronizada e necessitando de altos investimentos, etc. (GOUNET, 1999).

⁵⁰Criada e implantada pelos japoneses de 1950 a 1970, na Toyota, essa forma de organizar o trabalho baseia-se em princípios como o trabalho em grupo, com várias responsabilidades e agrupados a um líder; operários responsáveis pela qualidade, rede ou grupo de fornecedores agrupados por funções dos produtos; *just-in-time*, entre outros (CORIAT, 1994).

industriais estão estruturadas desde seu surgimento, na década de 1970, da mesma maneira: um marceneiro ao ter contato com uma mesa já fabricada conseguiu reproduzir todas as etapas de produção da mesma, a partir de um sistema de produção manufatureiro, sendo o marceneiro o responsável por todas as etapas de produção.

Essa forma de organização da produção industrial de mesas é similar em todas as indústrias presentes na cidade de Jaguapitã-PR, isso porque as técnicas produtivas iniciais desenvolvidas pelo marceneiro da unidade industrial pioneira, foram absorvidas e aprimoradas pelas demais indústrias que passaram a ser instaladas a partir da década de 1970. Organização produtiva essa que resulta na produção de mesas nos mesmos moldes e com formatos semelhantes.

Assim, em todas as indústrias, o trabalho do marceneiro envolve basicamente as seguintes etapas: corte da madeira e similares, montagem da mesa, colagem dos laminados e acabamento final, por último a colocação do tecido sobre a ardósia. O marceneiro também realiza o trabalho de lixar e polir os tacos e as bolas, fabricar o suporte para mesa, no caso os pés, além de lixar a ardósia antes de revestir a mesma com tecido.

Além da fabricação, quando necessário os marceneiros são responsáveis pela reforma das mesas que foram danificadas durante a locação nos estabelecimentos comerciais, trabalho esse que consiste na verificação dos danos e troca de peças ou partes que apresentam problemas. Ressalta-se que na maioria das indústrias os funcionários que fazem a linha são também os responsáveis por parte das reformas das mesas. Dependendo dos problemas apresentados pelas mesas locadas, a reforma gira em torno da substituição do tecido, já em outros é realizada em cerca de 80% de uma mesa ou é feita uma reforma total, sendo nesses casos necessária a presença do marceneiro. Na tentativa de explicitar essas etapas do processo produtivo, na seqüência serão apresentadas fotos que ilustram a fabricação de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR.



Foto 27: Mesa para o jogo de bilhar em sua fase inicial. Essa peça compõe a base da mesa feita em madeira.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 28: Bases das mesas para bilhar. Essas bases já passaram pela fase de lixamento e estão prontas para receberem as demais peças, como a ardósia e os laminados (fórmicas).

Fonte: A autora, 2007.



Foto 29: Placas de ardósia para mesas de bilhar. Após serem cobertas pelo tecido verde, formarão o campo (tampão) da mesa. Essa peça é fixada com parafusos na base da mesa.
Fonte: A autora, 2007.



Foto 30: Mesa para bilhar já revestida com a fórmica e com a ardósia fixada na parte superior. Observa-se em cima da mesma um líquido utilizado para combater infestação de cupins na madeira. Ao fundo vemos uma peça que irá compor a mesa, denominada “quadro” pelos marceneiros. Essa peça juntamente com a tabela, será fixada na parte superior da mesa. A função da peça denominada “quadro” é fixar a tabela e dar o acabamento na mesa. A tabela é composta por borracha e madeira e tem por função absorver o impacto da bola e projetar a mesma no lado oposto.
Fonte: A autora, 2007.



Foto 31: Vista parcial do equipamento utilizado no acabamento da ardósia. Nessa etapa a ardósia já fixada na base da mesa passa pelo processo de lixamento, para corrigir as possíveis irregularidades presentes na mesma.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 32: Vista parcial dos pés da mesa para bilhar. Cada peça possui um acessório de alumínio que tem por função adequar a mesa às irregularidades do piso no estabelecimento comercial. Esse acessório contribui para que a mesa fique nivelada.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 33: Mesa para bilhar embalada para ser entregue pelo funcionário da linha no estabelecimento comercial. Esse tecido verde que está recobrendo a parte superior é utilizado para proteger a mesa durante o transporte da mesma até o estabelecimento comercial.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 34: Mesas para bilhar para serem reformadas. Por se tratar de uma produção similar ao artesanal, cada mesa para bilhar acaba tendo pequenas diferenças em relação ao tamanho e encaixe das peças, sendo assim não pode ocorrer a troca de seus componentes (quadro, ardósia e tabelas principalmente). Para evitar tal problema, essas peças são numeradas quando a mesa é desmontada.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 35: Mesas para bilhar em processo de reforma. Já foram retirados todos os acessórios, os laminados e a ardósia, restando apenas a base de madeira que será submetida à reforma caso esteja danificada. Ressalta-se que além da base de madeira, todas as demais peças (ardósia, tabelas, pés, “quadros”) e acessórios (ficheiro, caçapas, tacos, bolas, etc) passam por uma vistoria e são encaminhados para a reforma ou são trocados. No caso das bolas, as mesmas são lavadas e polidas, nos tacos são trocados as pontas de borrachas, lixados e recobertos com uma camada de verniz. O tecido quando necessário também é substituído por um novo. Ao final do processo, todas as peças são montadas novamente cada qual na sua base de madeira original.

Fonte: A autora, 2007.

Ainda em relação à produção de mesas se faz necessário salientar que o objetivo da mesma é a locação, o que impõe relativa produção. Com isto, o trabalho do marceneiro passa a ser direcionado principalmente para as reformas das mesas para bilhar.

4.4.1- Equipamentos utilizados e inovações tecnológicas

Diferentemente de outros setores industriais, as indústrias de mesas para bilhar em Jaguapitã-PR, apresentaram poucas alterações em relação aos equipamentos utilizados para a produção. Isso em parte está relacionado a forma de organização do trabalho nessas indústrias, onde o marceneiro é o responsável por

todas as etapas de produção de uma mesa. Podendo também ser relacionada ao baixíssimo grau de exigência por parte do produto que não requer a utilização de máquinas mais sofisticadas, ao mesmo tempo que os equipamentos simples para o trabalho com a madeira acabam por satisfazer as necessidades imediatas de fabricação das mesas para bilhar e de pebolim.

As indústrias utilizam máquinas e equipamentos de fabricação brasileira, isso porque para a produção de mesas são necessários equipamentos para o trabalho com a madeira, produtos esses facilmente encontrados no território brasileiro. Dentre os fornecedores de máquinas e equipamentos para as indústrias de mesas para o jogo de bilhar está o estado de São Paulo, com destaque para o grupo industrial Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, localizado na cidade de Limeira-SP. Outra indústria paulista responsável pelo fornecimento de equipamentos para o setor é a Indústria Lanametal Ltda, localizada em Ribeirão Preto-SP.

Ao compararmos os equipamentos utilizados nas décadas de 1970 e 1980 com os utilizados a partir de 2000, ficou evidente que a introdução de novas máquinas no setor foi pequena. Os equipamentos básicos utilizados pelas indústrias nas décadas iniciais como a desengrossadeira, a serra circular, a tupia, furadeira horizontal e a furadeira vertical, ainda são utilizados até o presente momento na fabricação das mesas. Quanto à manutenção de tais equipamentos, a mesma é realizada por técnicos das próprias indústrias fornecedoras que estão presentes nas cidades de Maringá-PR e Londrina-PR, ou então, por outros técnicos que prestam serviços nessa área de equipamentos para madeira. As inovações após a década de 1990, ficaram por conta da adoção de equipamentos que facilitaram o acabamento das mesas e dos acessórios como as lixadeiras manuais, o torno, as máquinas de polir bolas e lixar os tacos, e principalmente da adoção de uma máquina de acabamento das peças de madeira e da ardósia, a lixa, máquina essa chamada de “lixão” pelos industriais e funcionários. Ressalta-se que essa máquina de acabamento, a lixa, é fabricada sob encomenda dos industriais, porque esse equipamento é produzido semelhante ao sistema artesanal.



Foto 36: Serra Circular com mesa móvel. Equipamento utilizado para serrar todas as madeiras e compensados em linhas retas. Fabricado pelo grupo industrial Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, Limeira-SP

Fonte: A autora, 2007.



Foto 37: Vista parcial de uma Plaina Desengrossadeira. Equipamento utilizado para obter espessuras mais finas das madeiras maciças. Fabricado pelo grupo industrial Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, Limeira-SP.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 38: Vista parcial de uma Tupia. Esse equipamento é utilizado para entalhar a madeira e para o acabamento lateral. Fabricado pelo grupo industrial Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, Limeira-SP.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 39: Desempenadeira. Equipamento utilizado para desempenar a madeira e para fazer o acabamento nas lâminas (fórmica). Fabricado pelo grupo industrial Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, Limeira-SP.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 40: Furadeira Horizontal. Equipamento utilizado para perfurar a madeira e compensados durante a fabricação das mesas. Dotada de um acessório específico (ponta) ela faz o encaixe da ponta do taco durante a reforma. Fabricado pelo grupo industrial Invicta Vigorelli Metalúrgica Ltda, Limeira-SP.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 41: Em destaque uma Lixadeira de fita com disco. Equipamento utilizado para lixar qualquer tipo de madeira.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 42: Equipamento especial para polir bolas de mesas para bilhar. Essa máquina serve apenas para dar brilho nas bolas.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 43: Em destaque uma Furadeira Vertical. Equipamento utilizado para perfurar a madeira no sentido vertical.

Fonte: A autora, 2007.



Foto 44: Em destaque um equipamento utilizado para lixar as bordas superiores da base da mesa e depois a ardósia quando fixada na base. Essa máquina é feita sob encomenda na Indústria Lanametal Ltda, localizada em Ribeirão Preto-SP. Ao fundo observa-se um equipamento em tom cinza, o mesmo está sendo implantado junto a essas máquinas por exigência do Instituto Ambiental do Paraná (IAP). É um tipo de coletor de pó, que é fabricado numa metalúrgica de Jaguapitã-PR sob encomenda. Esse coletor de pó ainda não foi implantado em todas as indústrias, que acabam por recorrer a outras invenções⁵¹ de coletar o pó liberado por essa máquina de lixar.

Fonte: A autora, 2007.

Em relação aos equipamentos que facilitam o acabamento das mesas e dos acessórios faz-se necessário dizer que não são todas as micro-empresas que possuem os mesmos. Aquelas que adquiriram essas máquinas prestam serviços para as demais quando as referidas empresas fabricam ou reformado as mesas para o bilhar. Percebe-se assim entre os industriais elementos que caracterizam uma certa terceirização.

Pode-se dizer que desde a estruturação inicial da primeira unidade fabril em 1970 e até a instalação das demais indústrias no decorrer das décadas seguintes, poucas foram as alterações técnicas adotadas pelos industriais de mesas para bilhar, resultando assim num investimento relativamente baixo na aquisição de

⁵¹ Na ausência do coletor de pó, alguns industriais improvisam utilizando um recipiente grande de plástico com água e uma mangueira, onde o pó passa por essa mangueira e vai direto para o recipiente e se mistura com a água, evitando assim a dispersão do mesmo no ar e permitindo posteriormente a coleta do resíduo.

maquinários. Isso se deve às características de um produto que exige quantidade pequena de máquinas para o trabalho com a madeira e também a forma de produção, que por ser manufatureira, não demanda a utilização de muitos equipamentos sofisticados.

Talvez seja esse sistema manufatureiro, com baixíssimo nível de divisão social do trabalho e o trabalho com uso de equipamentos muito simples que permitiram até certo ponto, a forte presença e expansão das indústrias de mesas para bilhar contrariando as tendências da denominada reestruturação produtiva⁵² do setor industrial que vem desde os anos de 1980 e 1990 impondo a cada dia, maior incorporação de inovações como um dos caminhos para a competitividade oligopólica de certos setores produtivos.

Outro ponto que deve ser assinalado diz respeito à composição orgânica do capital⁵³ desses industriais, que diferentemente dos demais setores industriais, pode ser caracterizada como baixa. Isso porque o montante de maquinário, matérias-primas e tudo que é necessário para produzir uma mesa para bilhar em relação à força de trabalho necessária, em termos de valor, torna-se sendo baixa quando comparado aos demais ramos industriais.

Ao nosso ver, além do que já foi explicitado sobre a origem e expansão dessas indústrias na cidade, se faz necessário acrescentar que essa baixa composição orgânica do capital também contribuiu para a ampliação do número dessas unidades fabris nas décadas recessivas de 1980 e 1990, tendo em vista que justamente nos períodos de crise, o setor industrial necessita de menor capital de giro, mão-de-obra mais barata, equipamentos de baixo custo, etc. Ou seja, o industrial devido a crise não pode dispor de elevado capital (fixo ou variável) para

⁵² As indústrias brasileiras a partir da década de 1990 passaram a ser submetidas à uma significativa reestruturação produtiva, por conta da exposição à concorrência internacional e da tendência à valorização cambial (essa última já vinha ocorrendo desde os fins da década de 1980). Dentre as principais estratégias adotadas destacam-se aquelas que privilegiaram a especialização produtiva nos segmentos de mercado em que detinham maior poder competitivo e buscaram alterar o processo produtivo, para ganhar (ou não perder) espaço no mercado interno e, se possível, também no mercado externo (BRAGUETO, 2007).

⁵³ Segundo Marx (1985) composição orgânica do capital seria é a proporção entre parte do capital constante (valor da matéria-prima, máquinas, equipamentos e instalações) e parte do capital variável (força de trabalho).

produzir, caso contrário corre o risco de ter prejuízo. Nesse sentido, o fato das indústrias de mesas para bilhar demandarem um baixo capital orgânico, contribuiu para o surgimento e expansão das mesmas.

4.4.2- Caracterização da mão-de-obra

Quanto à mão-de-obra utilizada nas indústrias de mesas para bilhar, a mesma é composta por dois grupos distintos de funcionários: o primeiro responsável pela produção e reformas das mesas, os marceneiros e ajudantes e o outro grupo responsável pelo trabalho nas linhas de locação de mesas.

No que diz respeito ao grupo de marceneiros, para a contratação dos mesmos exige-se alguma experiência anterior seja no trabalho com madeira em marcenarias ou serrarias, seja na produção de mesas para o jogo de bilhar em outras indústrias. Esses funcionários quando empregados formalmente são remunerados mensalmente, não tendo um piso salarial fixo para essa categoria, isso porque o valor pago a cada marceneiro varia de acordo com o porte da empresa, ocorrendo uma oscilação de R\$ 600,00 a R\$ 800,00 ao mês, chegando esse valor em algumas indústrias a R\$1.200,00 mensais. No caso dos auxiliares de marcenaria, a média salarial é de R\$ 500,00 mensais.

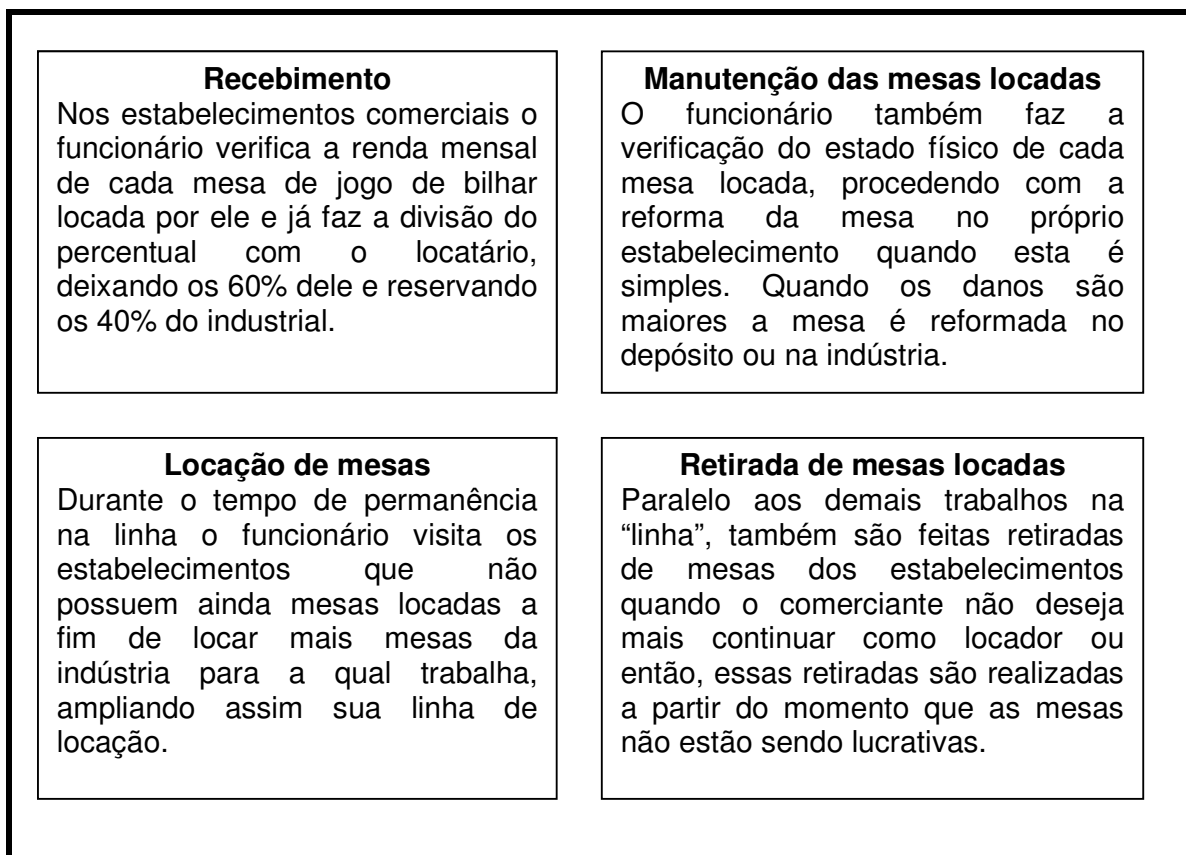
No entanto, entre os industriais entrevistados, alguns dispensaram os marceneiros contratados formalmente por não estarem produzindo uma quantidade significativa de mesas anualmente. Nessas unidades fabris a presença do marceneiro só ocorre em períodos em que o industrial precisa produzir mais mesas para serem locadas em suas linhas ou então quando têm muitas mesas para serem reformadas. Nesses casos, o processo de contratação é temporário, no que eles denominam de regime de empreita, onde o valor da remuneração é negociado entre marceneiro e industrial segundo a quantidade de mesas que serão fabricadas ou reformadas.

Este processo de contratação do trabalhador para a produção propriamente dita das mesas nos revela uma fraca divisão social do trabalho no interior da unidade produtiva. Ao mesmo tempo demonstra de modo mais claro o nível da super exploração da força de trabalho durante a produção da mesa para bilhar. Nesse caso a extração da mais-valia pelos industriais que venderam a mercadoria pode ser entendida a partir do seguinte raciocínio: nas indústrias de mesas para bilhar um marceneiro recebe mensalmente de R\$ 600,00 a R\$ 800,00 para a produção das mesas. Quando comparamos esse salário pago com a quantidade de mesas que poderiam ser produzidas num mês - caso a indústria estivesse produzindo unidades de forma sistemática todos os meses - com a estimativa de lucro a partir da venda de cada mesa, as evidências da exploração do trabalhador são mais perceptíveis. Numa idéia hipotética seria o seguinte: o marceneiro que tem a capacidade de produzir uma mesa a cada dois dias, recebe o salário mensal acima mencionado. Levando em consideração 20 dias de trabalho com jornada de 8 horas por dia – porque as indústrias não funcionam aos sábados – no final do mês esse marceneiro teria produzido uma média de 10 mesas. Para o industrial o custo de produção de cada mesa é em média de R\$ 550,00; para a produção de 10 mesas para bilhar seria utilizado o total de R\$ 5.500,00; valor esse que diz respeito ao capital fixo (máquinas e equipamentos + matéria-prima) e ao capital variável (salário).

No entanto essas mesas que foram produzidas a um preço médio de R\$ 550,00 e podem ser comercializadas por preços que oscilam de R\$ 700,00 a R\$ 900,00, alcançando em áreas com pouca concorrência o valor de R\$ 1.000,00. Assim, tendo por base esses preços, a menor taxa de lucro obtida com a venda de 10 mesas será de R\$ 2.500,00 e a maior de R\$ 4.500,00. Embora sejam números estimados tanto para o custo de produção como de venda de cada mesa para bilhar, os mesmos nos permitem a compreensão do processo de extração de mais-valia durante a produção da mercadoria, no caso a mesa para bilhar. Entretanto, para os industriais frente às possibilidades de ganhos com a locação das mesas, essa margem de lucro que pode ser obtida com a venda não é interessante. Isso porque o processo de locação com a obtenção do lucro parceladamente no decorrer dos anos, amplia ainda mais o retorno dessa atividade industrial, ao mesmo tempo que evidencia uma exploração maior do trabalhador que produz a mesa.

No sistema denominado pelos industriais de empreita, a exploração do trabalhador é mais intensa ainda, isso porque o industrial vai ter seu custo de produção reduzido, tendo em vista que o capital variável (salário sem os encargos trabalhistas) será utilizado apenas em períodos pré-determinados e não mais mensalmente, como nas empresas com marceneiros formais. Ainda nesse regime de contratação temporária do funcionário, os preços salariais praticados em função da oferta de mão-de-obra podem ser maiores ou menores que dos empregados formais, isso porque ocorrem períodos onde a produção de mesas diminui, gerando certo desemprego para os marceneiros. Ressalta-se que embora o marceneiro domine todas as etapas produtivas de uma mesa para bilhar, a alienação do trabalhador se faz presente.

O outro grupo de funcionários trabalha nas linhas, sendo formado por pessoas tanto de origem rural como do setor industrial, comercial e de prestação de serviços, que foram contratados principalmente sob a forma de indicação, pessoas de confiança e funcionários que acabam passando as referências do candidato ao emprego. Assim o treinamento para o trabalho nas linhas acaba sendo realizado no próprio local de trabalho, não sendo necessária uma qualificação formal. O contratado formal inicia como auxiliar denominado de ajudante pelos industriais, na linha de mesas locadas, podendo ser promovido para responsável de uma linha. Para exercer a função de auxiliar ou de responsável pela linha não é exigida nenhuma experiência anterior, nem nível de escolaridade, sendo apenas estritamente necessário a carteira de habilitação para o responsável pela linha, que geralmente é o motorista durante todo o trajeto de trabalho na linha. Algumas indústrias passaram a exigir a carteira de habilitação nas últimas décadas também para o auxiliar, em virtude do mesmo colaborar como condutor do veículo durante o longo trajeto de algumas linhas. Esses dois funcionários são responsáveis pelo recebimento, manutenção, locação e retiradas das mesas, como pode ser observado no quadro 03.



Quadro 03: Esquema do Trabalho Realizado pelos Funcionários Responsáveis por uma Linha de Locação de Mesas para Bilhar.

Fonte: Levantamentos de campo, 2006.

Org.: Léia Aparecida Veiga

Os funcionários que fazem o trabalho nas linhas também não possuem um piso salarial fixo, em função da comissão que recebem sobre a produção mensal das mesas de suas linhas. Entre as indústrias ocorre uma variação grande em relação à remuneração mensal desses funcionários, onde uns recebem cerca de R\$ 500,00 por mês e outros conseguem alcançar um montante acima de R\$ 1.400,00 mensais, oscilação essa relacionada ao tamanho da linha que varia de 200 a 300 mesas locadas. No entanto, um outro fator que acaba interferindo na produção mensal da linha e conseqüentemente na variação da remuneração do responsável pela mesma, é a diferença no preço da ficha para o jogo nas Regiões Brasileiras, diferença essa existente por causa da concorrência em lugares que estão saturados com a presença de mesas para bilhar. No Paraná e Rio Grande do Sul, por exemplo, são praticados os preços mais baixos das fichas, com isso o lucro mensal das linhas nesses Estados é bem menor que as linhas montadas nos Estados da Região Norte. O mesmo ocorre com os auxiliares (ajudantes de linha),

que apesar de terem o percentual fixo de 5%, acabam recebendo salários diferenciados em função da variação que ocorre na lucratividade mensal de cada linha. Ressalta-se que os funcionários que trabalham formalmente nas linhas, são registrados com salário fixo na carteira de trabalho, como forma de ter garantido um mínimo a receber no final do mês.

A respeito desses dois grupos de funcionários, salienta-se que durante os levantamentos de campo, não foi possível quantificar o número de funcionários existentes nas indústrias. Primeiramente por não termos tido acesso a todos os industriais e também pelo fato do trabalhador informal estar presente em parcela significativa dessas unidades, não sendo os mesmos declarados durante as entrevistas em algumas empresas. No entanto, as indústrias de mesas para bilhar presentes na cidade, eram responsáveis em 2003 pela geração de 510 empregos diretos (JAGUAPITÃ, 2003). O conjunto de indústrias de mesas para bilhar é o setor responsável pela segunda maior fonte de geração de empregos na cidade de Jaguapitã-PR, sendo as duas agroindústrias avícolas as que empregam o maior número de funcionários.

Essa informalidade presente no setor pode estar relacionada aos baixos preços das fichas apresentadas a partir da década de 1990, onde em meio às sucessivas altas do petróleo e derivados, dos pedágios, matéria-prima, etc, em virtude da concorrência os industriais não conseguiram elevar o preço das fichas para bilhar, repercutindo assim na redução do lucro parcelado nas linhas de mesas locadas. Isso tudo somado aos encargos sociais sobre os funcionários, resultou na contratação informal de trabalhadores por parte dos industriais.

Além dos funcionários formais e informais na produção e locação de mesas, em função dessas indústrias apresentarem características de gestão familiar, a mão-de-obra é composta também por familiares, seja em funções produtivas seja em administrativas (gerência), seja com trabalho nas linhas de locação. Quando são contratados funcionários para as funções de secretário e gerente administrativo - na maioria das indústrias esse trabalho é realizado pelo proprietário ou por membros da família - a exigência é o Ensino Médio e no caso dos gerentes, um curso técnico contábil ou ensino superior na área administrativa ou contábil.

Ainda a respeito do trabalho realizado nas linhas de locação de mesas para bilhar, dentre as indústrias entrevistadas, duas estão adotando um sistema diferenciado das demais nas suas linhas: o arrendamento de linhas para os próprios funcionários. Os industriais que implantaram o sistema de arrendamento o fizeram como forma de driblar os problemas comuns na atividade como questões administrativas com funcionários, com encargos salariais, com o rendimento da linha, entre outros. Embora o faturamento para o industrial seja menor com redução de cerca de 20% em cada linha, quando comparado ao outro método, esses dois industriais ainda preferem o sistema de arrendamento, pois dizem gerar menos problemas que o modo convencional de linhas de locação praticados pelos demais industriais.

Esse arrendamento é viabilizado mediante o estabelecimento de um contrato com duração de três anos entre as partes interessadas, com cláusulas que especificam os deveres do industrial e do arrendatário. Segundo as normas estabelecidas no contrato de uma dessas indústrias, ao industrial cabe: o fornecimento da linha com as mesas já locadas com todos os acessórios necessários para o funcionamento da mesma nesse primeiro momento e a mão-de-obra para a produção de novas mesas ou para a reforma daquelas que foram danificadas são fornecidas pelo industrial, sendo os funcionários responsáveis pela produção os únicos com vínculos empregatícios na indústria.

Ao funcionário que está passando para a posição de arrendatário da linha, foram estabelecidas as seguintes atribuições de acordo com contrato:

- a) Responsabilizar-se por todas as despesas de manutenção e conservação das mesas tais como: troca de tecido, de tabelas, caçapas, tampões, revestimentos, gavetas, pés, ficheiros e relógios avariados, entre outras;
- b) Proceder sempre com a reforma das mesas em funcionamento quando necessário;
- c) Repor a mesa para bilhar quando a mesma for perdida seja por roubo, extravio, deterioração ocasionada por incêndio, mau uso como penhora ou apreensão por quaisquer órgão.

- d) Fazer continuamente uma seleção dos locatários que forem utilizar as mesas a fim de manter um elevado índice de rentabilidade na linha.
- e) Responsabilizar-se pelo transporte das mesas devidamente acompanhadas pelos documentos fiscais exigidos pela legislação vigente;

Além dessas atribuições, o arrendatário deve ser proprietário de uma camionete para o transporte na linha e se responsabilizar pela contratação do auxiliar que o ajudará na realização do trabalho. Em relação à camionete, esses industriais repassaram o financiamento para a obtenção do veículo que já estavam pagando e todas as responsabilidades sobre a mesma para o arrendatário.

Ao final de cada mês, o arrendatário deverá pagar ao industrial cerca de R\$ 20,00 da lucratividade total de cada mesa locada na linha. Esse valor foi estabelecido para o período entre abril de 2004 a abril de 2007 no contrato analisado. Sendo o mesmo valor alterado apenas se houver reajuste nos preços das fichas de locação. Ao final desses três anos de arrendamento, a linha retorna para o industrial que poderá ou não arrendá-la novamente.

Mesmo com a redução de cerca de 20% no faturamento de cada linha para o industrial, esse processo de arrendamento ainda é vantajoso para os industriais, pelo fato de não terem mais custos com as despesas com funcionários, manutenção da linha e camionetes, segundo os entrevistados.

4.5 – Os Reinvestimentos do Setor

Em relação aos reinvestimentos dos lucros obtidos pelo setor industrial de mesas para bilhar na cidade de Jaguapitã-PR, os levantamentos de campo nos indicaram dois momentos distintos sobre os reinvestimentos: o primeiro ao longo das décadas de 1970-1980 e o segundo após a década de 1990.

Dentre os entrevistados que iniciaram a atividade na década de 1970 e início de 1980 e ainda continuam atuando no ramo, foi unânime a afirmação

de que nas referidas décadas esse tipo de indústria era uma atividade muito lucrativa devido a pouca oferta na Região Sul. Sendo assim, com o lucro mensal das mesas locadas, além da manutenção da fábrica e das linhas, os industriais investiam em imóveis rurais e urbanos, na prática da pecuária bovina, entre outros. Segundo os próprios industriais, esse reinvestimento era possível porque o custo de produção e a manutenção das linhas não eram altos e, principalmente, não havia concorrência acentuada, elementos esses que facilitavam a fabricação de mesas sem a preocupação com a qualidade do produto e a prática da locação de acordo com o percentual e preço da ficha estabelecidos pelos industriais.

Situação essa que começou a ser desfavorável para o industrial a partir da década de 1990, quando a margem de lucro por mesa passou a ser menor devido o crescente rebaixamento do preço das fichas. Até 1995 uma ficha para o jogo de bilhar tinha o mesmo preço de um refrigerante, segundo os industriais. Em 2006, essa comparação já não era mais possível, tendo em vista que o preço da ficha oscilava entre R\$ 0,25 e R\$ 0,50 enquanto uma lata de refrigerante já era vendida nos estabelecimentos comerciais por R\$ 1,50. Paralelo a esse rebaixamento do preço das fichas de jogo de bilhar, o custo de produção e os gastos com a manutenção das mesas locadas nas linhas aumentou. Diante desses fatores, houve uma crescente diminuição na rentabilidade mensal das indústrias, o que limitou os reinvestimentos da maioria dos industriais à própria unidade fabril.

Em 2006, dentre todos os entrevistados, apenas 20% estava conseguindo conduzir seus reinvestimentos além da própria fábrica, para outros setores. Esse grupo composto por pequenos e por alguns micro-empresários direcionavam os lucros obtidos nas linhas, para a aquisição de médios e grandes estabelecimentos rurais na região e no Estado do Mato Grosso, assim como de imóveis urbanos e estavam construindo residências de alto padrão. Há que se destacar a ação conjunta de três industriais, que em 1999 reuniram-se em sociedade para reinvestir os lucros oriundos da produção e locação de mesas no setor agroindustrial, instalando na cidade uma agroindústria avícola, denominada Avebom.

Dentre os demais micro-empresários do ramo de mesas, cerca de 80%, os reinvestimentos estão circunscritos à própria unidade fabril, onde os

mesmos promovem melhorias no prédio, investem na aquisição de equipamentos que facilitam o acabamento das mesas, compram veículos ou então reinvestem na contratação de funcionários e na ampliação de suas linhas. Esse direcionamento de capital para a própria fábrica é fundamental para a continuidade das micro-empresas no mercado, tendo em vista que o acesso a financiamentos e linhas de créditos não é facilitado aos micro-empresários.

4.6 – Relações com o Poder Local, as Dificuldades do Setor e as Perspectivas dos Industriais

Desde a criação da primeira indústria de mesas para bilhar até a consolidação de todo o setor no transcorrer de pouco mais de três décadas, os industriais não dispuseram de apoio específico para o setor industrial, algo que ficou explícito durante as entrevistas. Entre todos os industriais a realidade inicial do empreendimento foi semelhante, envolvendo disponibilização de capital próprio para a instalação da unidade produtiva (terreno, prédio, matéria-prima, equipamentos) e para a montagem das linhas. Não tiveram acesso às linhas de créditos ou financiamentos viabilizados por instituições estaduais ou federais.

Em relação ao poder local, iniciativas direcionadas ao setor industrial só ocorreram a partir da segunda metade da década de 1990, quando a Prefeitura Municipal adquiriu terrenos que seriam destinados à criação de dois parques industriais no perímetro urbano.

No entanto, nesses espaços que passaram a ser destinados ao setor industrial da cidade, até o ano de 2006, estavam instaladas apenas 06 unidades fabris de mesas para bilhar, estando todas as demais distribuídas em terrenos particulares em bairros residenciais da área urbana. Isso se deve ao fato da maioria das indústrias de mesas para bilhar estarem em pleno funcionamento nos terrenos dos proprietários até o início do ano de 2000. Também pode ser relacionado à forma modesta e informal adotadas por essas unidades produtivas ao iniciarem suas atividades, fator esse que levou os industriais que começaram a atuar

no ramo a partir de 2000, a dar continuidade ao processo de construírem seus barracões no fundo do quintal de suas residências, prática bastante comum. Com isso os espaços deixados nos parques industriais foram sendo ocupados por indústrias de outros ramos, por estabelecimentos comerciais atacadistas de matéria-prima e acessórios e prestadores de serviços.

Essa iniciativa de criação dos parques industriais foi a única ação concreta do poder local em direção ao setor nos últimos 30 anos. Um projeto de ampliação das áreas desses parques industriais está sendo viabilizado pela atual gestão administrativa, com aquisição de terrenos rurais próximos ao parque industrial 2 situado na Rodovia Pr 340, saída para Rolândia-PR. Esses terrenos não são específicos para as indústrias de mesas para bilhar, os mesmos estarão abertos às indústrias que queiram se instalar na área, segundo entrevista concedida pelo Prefeito Municipal, 2006.

A aquisição e destinação de áreas para a instalação de indústrias desse ramo, ainda é a única ação implementada pelos gestores públicos locais. No ano de 2005, houve por parte da Prefeitura Municipal de Jaguapitã-PR uma tentativa de organizar as indústrias nos moldes de Arranjo Produtivo Local⁵⁴, com vistas ao apoio, via políticas públicas e instituições diversas, no enfrentamento das principais carências e problemas do setor industrial de mesas, segundo o Assessor do Prefeito Municipal, 2006.

Embora a cidade de Jaguapitã-PR já seja reconhecida no relatório anual de 2004 do Sistema de Federação das Indústrias do Estado do Paraná como um pólo produtivo com potencial para ser transformado em Arranjo Produtivo Local – APLs –, a administração local não conseguiu implantar e desenvolver essa idéia entre os industriais do setor, devido à falta de adesão dos mesmos ao projeto de formação da APL de mesas para bilhar. Segundo nossos levantamentos de campo, os industriais não demonstraram interesse e acabaram rejeitando essa proposta.

⁵⁴ De acordo com o IPARDES (2006, p. 08), “[...] um Arranjo Produtivo Local - APL - pode ser definido como um aglomerado de agentes econômicos, políticos e sociais que operam em atividades correlatas, estão localizados em um mesmo território e apresentam vínculos de articulação, interação, cooperação e aprendizagem”.

Embora não tenha sido mencionado em nossas entrevistas, essa falta de interesse pelo desenvolvimento de uma APL de mesas para bilhar, pode estar relacionada aos altos tributos sobre a micro-empresa no Brasil. Esses impostos podem acabar comprometendo a margem de lucro principalmente do micro-empresário, lucro esse que paulatinamente no decorrer dos anos com a crescente concorrência tem diminuído.

No caso do industrial de mesas para bilhar formal, estima-se que numa micro-empresa com média de 15 funcionários e produção máxima de duas mesas ao mês mais as reformas, entre os encargos sociais com funcionários -FGTS, INSS-; as taxas sobre a produção industrial -DARF-; os impostos sobre a propriedade do imóvel -IR, IPTU- e cobrado pelo Instituto Ambiental do Paraná-IAP; acrescidos de outros gastos como os impostos advindos da propriedade de veículos⁵⁵ e seguro contra roubos dos mesmos, as taxas pagas pela filiação em federações, sindicatos ou associações como Federação do Trabalhador nas Indústrias do Paraná, Sindicato dos marceneiros, do transporte rodoviário e outras filiações em órgãos regionais ou estaduais, acabam por gerar um gasto aproximado de 7% mensal sobre o rendimento das linhas de mesas locadas. Esse valor somado a todo o custo de produção e manutenção das linhas, compromete o funcionamento e gerenciamento do empreendimento industrial, podendo levar parcela significativa dos mesmos a aturem na informalidade.

Embora a existência de indústrias informais seja uma hipótese importante que auxilia no entendimento da não adesão ao projeto de APL, dentre os industriais formais do setor essa resistência pode ser explicada a partir do receio de surgirem novas taxações sobre a unidade fabril caso o setor ganhe reconhecimento estadual ou nacional. Durante algumas conversas informais foi citado o exemplo de cidades que a partir da divulgação da quantidade de mesas locadas em seus estabelecimentos comerciais passaram a cobrar um imposto municipal sobre cada mesa, como no caso de Alvorada-RS.

⁵⁵ No caso dos veículos, os custos com impostos devem ser destacados porque a camionete é fundamental para a existência da indústria de mesas para bilhar, tendo em vista que é amplamente utilizada para a realização do trabalho nas linhas de mesas locadas.

Outras ações isoladas foram realizadas pela Associação Comercial e Industrial de Jaguapitã-PR como a promoção de palestras sobre gerenciamento empresarial via Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE. No entanto, durante as entrevistas, os industriais afirmaram que o conteúdo dessas palestras não foi de encontro aos anseios dos mesmos, ou seja, na prática diária da indústria o tema destas palestras não se concretizou.

Em termos de divulgação e reconhecimento público da importância desse setor industrial na cidade e região, houve por parte do poder local em 2005 durante as atividades festivas da I Festa do Leite de Jaguapitã-PR, a iniciativa de realizar um concurso para eleger a comida típica da cidade. Como esse evento foi promovido com o apoio da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do Paraná, do Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural - Emater, da Associação dos Produtores Rurais de Jaguapitã – Aprojag e da Associação dos Produtores de Leite de Jaguapitã – Aproleite, visando contemplar as três atividades econômicas significativas do município - a indústria de mesas para bilhar, o frango e o leite - foi criada e premiada uma receita salgada à base de frango, cujo nome seria “Frango Snukado⁵⁶” e de uma receita doce a partir do leite, denominada “Jagualeite⁵⁷” (www.aenoticias.pr.gov.br/modules/news/article.php?storyid=15309). Nos anos seguintes esse evento não teve continuidade. Durante mais de 30 anos de existência das indústrias de mesas para bilhar na cidade, esse foi o único evento público de iniciativa do poder local e estadual que visou a divulgação e reconhecimento da importância desse setor.

Tais fatos evidenciam que a consolidação do setor industrial de mesas para bilhar na cidade, ocorreu mediante a ação isolada de agentes locais, com capital próprio das indústrias e sem uma sistematização e intervenção governamental, ocorrendo apenas em momentos singulares a ação do poder local em prol desse setor.

⁵⁶ O “Frango Snukado” foi preparado com um frango em pedaços refogado com grão de bico, lingüiça de frango defumada e temperos (www.aenoticias.pr.gov.br/modules/news/article.php?storyid=15309).

⁵⁷ A *mousse* “Jagualeite” era composta de queijo frescal, leite condensado, creme de leite, gelatina e goiabada (www.aenoticias.pr.gov.br/modules/news/article.php?storyid=15309).

Diante desse quadro, várias são as dificuldades enfrentadas pelos industriais como a ausência de um setor na Prefeitura que viabilize um trabalho sistematizado junto aos industriais de mesas. Esse trabalho envolveria o levantamento dos problemas comuns e a proposição de medidas para a melhoria do setor.

Outro problema apontado por alguns entrevistados é a falta de uma associação nos moldes de cooperativismo, específica para o ramo de mesas para bilhar na cidade. Segundo eles, uma organização desse porte resolveria o problema de aquisição de matéria-prima e acessórios, pois adquirir produtos no atacado para um grupo de industriais é muito mais viável que as aquisições individuais de cada industrial. Essa associação também viabilizaria a busca junto ao poder local de melhorias para o setor. Algo semelhante ao que ocorreu na cidade de Apucarana-PR, já reconhecida como Arranjo Produtivo Local de Confecções de Bonés (VIETRO, 2006), onde a formação de duas associações tem contribuído muito na obtenção de matérias-primas, tendo em vista que ambas conseguem “[...] rebaixar os custos pela quantidade adquirida e ao mesmo tempo criaram um estoque regulador para seus afiliados” (FRESCA, 2005, p. 5563).

Dentre aqueles micro-empresários que iniciaram a atividade a partir de 2000, uma dificuldade comum tem sido a falta de acesso das mesmas às fontes de financiamentos. Os mesmos reclamam que não há auxílio no sentido da criação de subsídios, linhas de créditos e programas específicos que viabilizem a aquisição de matéria-prima, equipamentos e veículos (utilitários), sendo esse último o maior custo para aqueles que não possuem maiores recursos financeiros incluso para capital de giro.

A nosso ver, mesmo não tendo sido mencionado como uma necessidade pelos empresários, diante de problemas como a concorrência, venda de mesas para donos de bares e arrendamento com percentual fixo para os donos de bares, fica evidente a necessidade da criação de uma regulamentação para o setor, no que diz respeito à locação de mesas, algo que sistematize essa prática, a fim de evitar problemas e prejuízos para o conjunto de fábricas da cidade. Acreditamos que se esses industriais constituíssem uma associação local, além da

questão da locação, outras questões poderiam ser resolvidas, contribuindo assim para o desenvolvimento de todo o parque industrial de mesas para bilhar.

Em virtude dessas problemáticas existentes no setor, da ausência de ações mais efetivas do poder local e principalmente da elevada carga tributária que acaba onerando o custo de manutenção da micro-empresa, principalmente daqueles que iniciaram a produção após 1995, durante os levantamentos de campo 2006, percebeu-se entre os entrevistados que um pequeno grupo não vislumbrava perspectivas de melhoria para o setor, por acreditarem que ao longo dos anos a tendência seria a redução dos lucros ao ponto da empresa tornar-se inviável.

No entanto, a maioria dos micro-empresários e todos os pequenos estão otimistas diante das dificuldades desde o final da década de 1990, quando o preço da ficha entrou em processo de rebaixamento devido à concorrência maior. Isso por entenderem, primeiramente, que existe no setor períodos prósperos e outros de retração na lucratividade das mesas locadas nas linhas. Em segundo lugar, por acreditarem que as indústrias de mesas são ainda mais lucrativas que as demais indústrias - excetuando-se os abatedouros de frangos - e do que a agropecuária praticada no município, principalmente nas épocas de crises econômicas.

Em suma, podemos afirmar que a maioria dos industriais demonstra certo otimismo em relação ao setor, mesmo diante das dificuldades enfrentadas na última década.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo como recorte espacial a rede urbana norte-paranaense, buscamos compreender os papéis desempenhados pela pequena cidade de Jaguapitã-PR em dois momentos distintos: de sua origem até a década de 1970 e o segundo após 1970, quando processos gerais incidiram sobre a rede e impuseram alterações na estrutura produtiva e na sua re-inserção na rede urbana.

A compreensão dos papéis exercidos pela pequena cidade de Jaguapitã-PR nos dois momentos destacados, perpassou pelo entendimento da estruturação da rede urbana norte-paranaense que foi concluída no final de 1950 e das transformações gerais na rede urbana após 1970, tendo em vista que a incidência e assimilação dos processos gerais pelos núcleos urbanos da rede não ocorreram de forma homogênea, isso porque cada lugar antes de mais nada possui especificidades e singularidades.

A respeito do primeiro recorte temporal, a análise das relações sócio-econômicas e espaciais estabelecidas desde a gênese dessa pequena cidade até o início de 1970, nos permitiu compreender que embora Jaguapitã-PR não desenvolvesse atividades relacionadas ao comércio atacadista de forma significativa e as atividades comerciais e prestadoras de serviços fossem pouco diversificadas qualitativa e quantitativamente, a mesma satisfazia as necessidades imediatas de consumo de bens e serviços diários da sua população rural e urbana. Ao mesmo tempo, a própria atendia todas as demandas do campo, desde a coleta pelos compradores de café e cereais, o beneficiamento pelos maquinistas, até a comercialização, transporte e prestação de serviços bancários, exercendo assim o controle sobre o campo. Por conta dessas atividades urbanas, as interações espaciais estabelecidas estavam circunscritas de maneira geral às capitais regionais da rede urbana, no caso Londrina e Maringá para comprar mercadorias no atacado e satisfazer necessidades mais complexas cujo núcleo urbano de Jaguapitã-PR não ofertava; às cidades paulistas, com destaque para a capital São Paulo e com o Porto de Paranaguá, para onde era escoada a produção cafeeira. Fica evidente que esse centro local desempenhou as funções que lhe foram atribuídas pela divisão territorial

e social do trabalho no referido período. Função urbana essa que seria modificada após 1970 mediante a incidência dos processos gerais e o desenvolvimento industrial.

Ou seja, os núcleos urbanos não podem acolher todas e nem as mesmas variáveis dos processos gerais que incidem sobre a rede urbana, assim estes acabam por combinar de maneira particular algumas variáveis. A concretização das variáveis dos processos gerais permite que os núcleos urbanos, enquanto lugares particulares combinem de forma singular elementos desse processo geral. Assim, diferentemente de outras pequenas cidades da rede urbana norte-paranaense, que a partir da alteração dos papéis exercidos até então e da nova refuncionalização imposta pelas transformações gerais perderam suas funções, não assumindo de modo geral, novo papel na rede de cidades, estando à espera de verem suas potencialidades latentes serem aproveitadas, a cidade de Jaguapitã-PR, a partir de iniciativas locais combinou de forma singular algumas variáveis do todo, dando início a partir do final de década de 1960 ao processo industrial de mesas para bilhar.

Esse setor industrial com gênese no final dos anos 1960, surgiu a partir de iniciativas de agentes sociais locais que com poucos capitais iniciaram a produção dessas mesas em instalações modestas, com máquinas para o trabalho em marcenaria e com poucos funcionários. A expansão do número de unidades desse ramo nas décadas seguintes ocorreu da mesma forma, sempre correlacionada as iniciativas locais, cujo capital e experiência adveio da pequena produção mercantil urbana ou rural e sem apoio do poder local ou estadual. É notório que a ampliação do número de unidades fabris ocorreu nas décadas de 1980, adjetivada como “década perdida” e na década de 1990, caracterizada pelo início da implantação de uma política neoliberal no país, épocas essas consideradas recessivas na economia nacional. O que nos leva a perceber que ao mesmo tempo que fatores externos agiam de forma a impor outras produções, havia a ação paralela de fatores internos na cidade de Jaguapitã-PR que indicavam outras possibilidades de obtenção do lucro, sendo notados por agentes locais, que devido aos pré-conhecimentos e seus interesses próprios passaram a investir nessa

atividade, tornando a pequena cidade especializada na produção industrial de mesas para bilhar.

É necessário explicitar que a especialização produtiva em Jaguapitã-PR está relacionada ao número de unidades produtivas, 46 indústrias ativas em 2006. Quantidade essa que na escala nacional a coloca como a primeira cidade em número de indústrias desse ramo conforme levantamentos de campo. Ao mesmo tempo na pequena cidade, diferentemente dos médios e grandes centros urbanos, os aspectos sócio-econômicos são facilmente percebidos, tendo em vista que nela “tudo se vê, tudo se sabe”.

Além da visibilidade, outros elementos contribuem para a caracterização de Jaguapitã-PR como um centro urbano especializado: a produção e locação de mesas para bilhar e a geração de empregos. Em relação à quantidade de mesas produzidas e locadas, a partir dos levantamentos de campo em 2006, estimou-se que a mesma respondia por uma oscilação entre 20% e 30% da produção nacional, o que resultou numa quantidade expressiva de mesas para bilhar locadas em distintas regiões brasileiras e em algumas cidades da Argentina, do Paraguai e do Uruguai, número esse estimado em 30.000 mesas para bilhar. De um modo geral, nossos levantamentos de campo permitiram entender que a Região Metropolitana de São Paulo é a primeira em produção na escala nacional, seguido pelo Estado de Minas Gerais, e em terceiro lugar o Estado do Paraná, onde Jaguapitã é a cidade que mais produz mesas para bilhar.

Quanto ao número de trabalhadores empregados por esse setor na cidade, o conjunto de indústrias de mesas para bilhar ocupava até 2006 o segundo lugar em geração de empregos diretos, ao empregar cerca de 11% da população economicamente ativa da cidade. Mantém-se atrás apenas das agroindústrias avícolas, que empregavam no mesmo período em torno de 25%. Numa cidade com população urbana de 8.707 pessoas (IBGE, 2000) e cuja população economicamente ativa era estimada em 4.331 pessoas (IBGE, 2000), os empregos ofertados pelo setor industrial de mesas para bilhar tornam-se significativos no contexto sócio-econômico dessa cidade pequena.

O desenvolvimento e consolidação do setor industrial na cidade acabou por atribuir um novo papel a Jaguapitã-PR na divisão territorial do trabalho e na sua reinserção na rede urbana norte-paranaense, que passou de um centro local com funções urbanas voltadas ao atendimento da produção e da população do campo para centro urbano especializado no setor industrial após a década de 1970. Mesmo que tal processo não tenha alterado sua classificação como cidade com nível muito fraco de centralidade (FRESCA, 2000).

Tal especialização industrial propiciou a essa localidade central, interações espaciais com outras redes urbanas no âmbito nacional, ampliando significativamente as interações espaciais seja na obtenção de matérias-primas seja na montagem das linhas de locação das mesas. Entende-se assim, que Jaguapitã-PR, ao desenvolver a atividade produtiva industrial no ramo de mesas para bilhar – o que não significa exclusividade, pois como foi discutido anteriormente, são realizadas outras atividades industriais na cidade – passou a ser inserida em outras redes, cujas escalas de abrangência são muito mais amplas internas e externamente à própria rede urbana norte-paranaense.

Isso significa que o entendimento da rede urbana e a re-inserção dos núcleos urbanos passou a ser cada vez mais complexa pois “[...] à medida em que se instauram novas etapas da produção, circulação, distribuição e consumo com inserção específica para cada rede e cidade, a diferenciação torna-se maior entre as primeiras e entre as seguintes”. (FRESCA, 2002, p. 7).

Assim, podemos caracterizar a rede urbana norte-paranaense como sendo uma rede com forte complexidade e diversidade, correlacionada tanto a sua inserção na divisão territorial do trabalho como em seus núcleos urbanos. Esse caminho explicitado por Fresca (2002), permite-nos compreender como Jaguapitã-PR, mediatizada por agentes sociais diversos, foi capaz de perceber a possibilidade de realização de um dos processos universais, singularizada na produção industrial de mesas para bilhar.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO JUNIOR, A. M. de. *A indústria de bens de capital no estado de São Paulo: da gênese aos problemas atuais*. 2003. Tese (Doutorado em Geografia) – FFLCH – Universidade de São Paulo.

BERNARDELLI, M. L. F. da H. *Pequenas cidades na região de Catanduvas –SP: papéis urbanos, reprodução social e produção de moradias*. 2004. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual Paulista Julio de Mesquita Filho, Presidente Prudente-SP, 348 p.

BRAGUETO, C. B. *O aglomerado urbano-industrial de Londrina: sua constituição e dinâmica industrial*. 2007. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual de São Paulo, São Paulo. 250 p.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 1985*. Brasília, 1985. CDROM.

_____. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 1990*. Brasília, 1990. CDROM.

_____. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 1994*. Brasília, 1994. CDROM.

_____. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 1996*. Brasília, 1996. CDROM.

_____. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 2000*. Brasília, 2000. CDROM.

_____. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 2002*. Brasília, 2002. CDROM.

_____. *Base estatística RAIS: relação anual de informações sociais – RAISESTAB – 2004*. Brasília, 2004. CDROM.

CARVALHO, M. S. de. *A pequena produção de café no Paraná*. 1991. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 185 p.

_____, M. S. de. Os mitos da reforma agrária e da geada no norte do Paraná. In: FRESCA, T. M. (org.) *Dimensões do espaço paranaense*. Londrina: Ed. UEL, 2002. p. 59-76.

CASARIL, C. C.; PINTO, L. A. V.; TSUKAMOTO, R. Y. Breve análise da Jaguafrangos no município de Jaguapitã no norte do Estado do Paraná. In: III SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA JORNADA ARIIVALDO UMBELINO DE OLIVEIRA - *Anais*. Presidente Prudente, 11 a 15 de novembro, 2005.

CHEPTULIN, A. *A dialética materialista: categorias e leis da dialética*. São Paulo: Alfa-Omega, 1982, 354 p.

COMPANHIA MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ. *Colonização e desenvolvimento do Norte do Paraná*. 2ª ed., São Paulo: Ed. Ave Maria LTDA, 1977.

CORIAT, B. C. *Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização*. Rio de Janeiro: Revan: UFRJ, 1994, 212 p.

CORRÊA, R. L. Repensando a teoria dos lugares centrais. In: SANTOS, M. (org.). *Novos Rumos da geografia brasileira*. São Paulo: Hucitec, 1982.

_____, R. L. O estudo da rede urbana: uma proposição metodológica. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 50, n. 2, p. 107-124, abr./jun. 1988.

_____. R. L. *A rede urbana*. São Paulo: Ática, 1989.

_____. R. L. *Trajetórias geográficas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997.

_____. R. L. Interações espaciais. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C. da C.; CORRÊA, R. L. (Org.). *Explorações geográficas: percursos no fim do século*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997 a., p. 279-318.

_____. R. L. Globalização e reestruturação da rede urbana: uma nota sobre as pequenas cidades. *Território*, Rio de Janeiro, v.4, n.6, p. 43-52, jan./jun. 1999.

_____. R. L. *Rede urbana: reflexões, hipóteses e questionamentos sobre um tema negligenciado*. *Cidades*. v. 1, n. 1, 2004, pp. 65-78.

D'INCAO, M. C. *A questão do bóia-fria*. São Paulo: Brasiliense, 1984.

ENDLICH, A. M. *Pensando os papéis e significados das pequenas cidades do noroeste do Paraná*. 2006. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual Paulista – UNESP- Presidente Prudente-SP, 505 p.

ENGELS, F. *A situação da classe trabalhadora na Inglaterra*. São Paulo: Global, 1985.

FERREIRA, A. D. D. *Agricultura capitalista e campesinato no norte do Paraná: região de Porecatu – 1940-1952*. 1984. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Paraná – UFPR – Curitiba-Pr, 243 p.

FRESCA, T. M. *A dinâmica funcional da rede urbana do oeste paulista estudo de casos: Osvaldo Cruz e Inúbia Paulista*. 1990. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. 282 p.

_____, T. M. *Transformações da rede urbana do norte do Paraná: estudo comparativo de três centros*. 2000. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual de São Paulo, São Paulo.

_____. T. M. Em defesa dos estudos das cidades pequenas no ensino de geografia. *Geografia*, Londrina, v.10, n.01, p. 27-34, jan/jun. 2001.

_____. T. M. A rede urbana norte paranaense: de um padrão tipo christalleriano a uma condição de diversidade e complexidade. In: FRESCA, Tânia Maria (org.) *Dimensões do espaço paranaense*. Londrina: Ed. UEL, 2002. p. 1-28.

_____. T. M. *A rede urbana do norte do Paraná*. Londrina: Eduel, 2004, 403 p.

_____. T. M. Industrialização no norte do Paraná na década de 1990: transferência industrial e estratégias de crescimento. *Ciência Geográfica*, Bauru, v. 10, nº 3, 2004a, p. 195-206.

_____. T. M. A rede urbana norte-paranaense e cidades especializadas em produções industriais: Arapongas, Apucarana e Cianorte. In: ENCONTRO DE GEÓGRAFOS DA AMÉRICA LATINA, 10, 2005, São Paulo. *Anais...* São Paulo, 2005, p. 5554-74.

GOUNET, T. *Fordismo e toyotismo na civilização de automóvel*. São Paulo: Boitempo, 199.

GRAZIANO DA SILVA, J. *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*. São Paulo: Hucitec, 1981.

_____. J. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas: UNICAMP, 1998.

_____. J. *Tecnologia e Agricultura familiar*. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 1999.

HOLLOWAY, T. *Imigrantes para o café: café e sociedade em São Paulo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.

IBGE. *Censo Demográfico: Estado do Paraná:1950*. Rio de Janeiro, 1954.

_____. *Censo Demográfico-Paraná:1950*. Rio de Janeiro, 1955.

_____. *Sinopse preliminar do censo demográfico de 1960*. Rio de Janeiro, 1962.

_____. *Censo Demográfico-Paraná: 1970*. Rio de Janeiro, 1982.

_____. *Censo Demográfico-Paraná. 1980*. Rio de Janeiro, 1983.

_____. *Censo Demográfico-Paraná:1991*. Rio de Janeiro, 1991.

_____. *Censo Demográfico-Paraná: 2000*. Rio de Janeiro.

_____. *Enciclopédia dos municípios brasileiros*. Rio de Janeiro: IBGE, 1959. v.31

_____. *Estado do Paraná: Censo Agrícola: 1950*. Rio de Janeiro, 1954.

_____. *Censo Agrícola de 1960: Paraná-Santa Catarina*. Rio de Janeiro, 1967.

_____. *Censo Agropecuário-Paraná: 1970*. Rio de Janeiro, 1975.

_____. *Censo Agropecuário-Paraná: 1980*. Rio de Janeiro, 1983.

_____. *Censo Agropecuário-Paraná*. Rio de Janeiro: IBGE, 1995/1996.

IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico. *Arranjos produtivos locais no Estado do Paraná: identificação, caracterização e construção de tipologia*. Curitiba, 2006. 151 p. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/>. Acesso em 2007.

JAGUAPITÃ. PREFEITURA MUNICIPAL. *Plano de Desenvolvimento Sustentável de Jaguapitã*. Jaguapitã, 2003.

JAGUAPITÃ. PREFEITURA MUNICIPAL. *Relação de estabelecimentos comerciais, industriais e prestadores de serviços no município*. Jaguapitã, 2006.

KOSIK, K. *A dialética do concreto*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.

LOPES, A. Y. D. P. *Pioneiros do capital: a colonização do norte novo do Paraná*. 1982. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo.

MAMIGONIAN, A. *A industrialização brasileira*. Florianópolis, 1991 (inédito).

MARTINS, J. de S. *Os camponeses e a política no Brasil*. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1983.

MARX, K. *O capital: crítica da economia política*. 10. ed. São Paulo: Difel, Livro 1, Vol. I, 1985.

MASCHIO, A. Jaguapitã vira a capital nacional da sinuca. *Folha de Londrina*. Especial, Londrina, 2005.

MONBEIG, P. *Pioneiros e fazendeiros de São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1984.

MONTANARI, S. C. *Industrialização recente no Norte do Paraná: 1980-2000*. Relatório Final de Iniciação Científica, PIBIC-Cnpq, Londrina, UEL, 2006.

MORO, D. A. *Substituição de culturas e transformações na organização do espaço rural do município de Maringá*. 1980. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.

MÜLLER, N. L. Contribuição ao estudo do norte do Paraná. *Geografia*, Londrina, v.10, n.01, p. 89-118, jan./jun. 2001.

OLIVEIRA, A. U. de. Agricultura e indústria no Brasil. *Boletim Paulista de Geografia*. São Paulo, n.58, SP. AGB, 1981 p.

OLIVEIRA, M. A. de. Panorama industrial da região de Irati-União da Vitória: 1995-2003. *Revista de Economia*, Curitiba, v.32, n. 1, p. 83-112, jan./jun. 2006. Editora da UFPR.

PADIS, P. C. *Formação de uma economia periférica: o caso do Paraná*. São Paulo: Hucitec, 1981.

PARANÁ. Secretaria de Estado do Meio Ambiente e Recursos Hídricos. Coordenadoria de Terras, Cartografia e Cadastro. Divisão de Cartografia, Geodésia e Cadastro Técnico Rural. *Arquivo gráfico municipal do Estado do Paraná*: Curitiba, AGM/PR, 1997.

PRADO, N. de S. C. e. *Jaguapitã: histórias...histórias*. Jaguapitã: Tibagi, 1997.

RAGO, L. M. (et al). *O que é Taylorismo*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

RANGEL, I. *Economia: milagre e anti-milagre*. 2 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1986, 96 p.

ROCHEFORT, M. *Redes e sistemas: ensinando sobre o urbano e a região*. São Paulo: Hucitec, 1998.

SANTOS, M. *Espaço e sociedade: ensaios*. Petrópolis: Vozes, 1982.

_____. M. *Espaço e método*. São Paulo: Nobel, 1985.

_____. M. *Pensando o espaço do homem*. São Paulo: Hucitec, 1986.

_____. M. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2002.

_____. M. *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: EDUSP, 2004.

SORJ, B. (et al). *Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na avicultura brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

VIETRO, A. de F. *O processo de industrialização de Apucarana: a capital nacional do boné*. 2006. 93f. Monografia (Curso de Bacharelado em Geografia) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina.

WACHOWICZ, R. C. *História do Paraná*. Curitiba: Ed. dos Professores, 1967.

WESTPHALEN, M. C. (et al). Nota prévia ao estudo da ocupação da terra no Paraná moderno. *Boletim da Universidade Federal do Paraná*. Curitiba, n.7, p.1-52, 1968.